

LUTY – 2/2014 (44)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

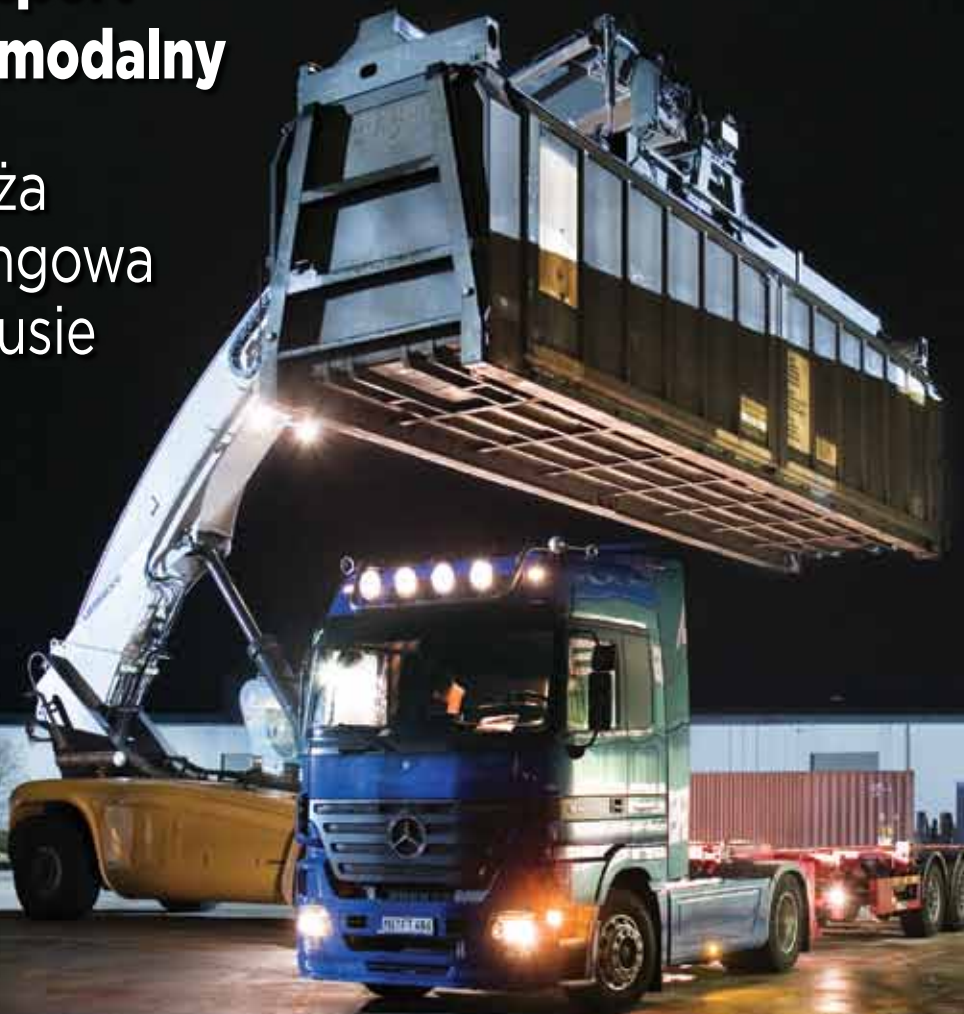
ISSN 2081-5255

Temat numeru:

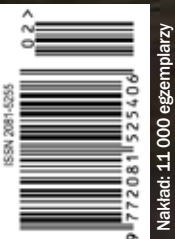
Logistyka
branży odzieżowej

Transport
intermodalny

Branża
leasingowa
na plusie



Zmiany w obowiązku podatkowym w VAT
dla usług transportowych i spedycyjnych



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

14-16 maja 2014



AUTOSTRADA-POLSKA

XX Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

**III SALON
KRUSZYW**



organizowany
przy współpracy
IMBIGS

**TRAFFIC
-EXPO-TIL**

X Międzynarodowe
Targi Infrastruktury



ROTRA

VI Międzynarodowe
Targi Transportu
Drogowego



MASZBUD

XVI Międzynarodowe
Targi Maszyn
Budowlanych



**SHOW
AFTER FAIR**

17.05.2014

Konkurs

Pokazy dynamiczne na unikalnym terenie pokazowym
o wielkości 1,6 ha umożliwiające wyeksponowanie
wszystkich walorów prezentowanych maszyn
i sprzętu budowlanego

**OPERATORÓW
MASZYN BUDOWLANYCH**

W programie targów:

- Konferencja "Nowa generacja urządzeń bezpieczeństwa ruchu drogowego - projektowanie i badania". Organizator IBDiM
- Seminarium n.t. Bezpieczeństwo techniczne maszyn budowlanych i żurawi. Organizator PIMB
- Konferencja "Przyszłość dróg zależy od Ciebie - nie myśl szablonowo". Organizator BLL
- Konferencja "Budowa Systemów ITS w Polsce - ich zaawansowanie". Organizatorzy: Stowarzyszenie KLUB INŻYNIERII RUCHU i ITS Polska



www.autostrada-polska.pl

Tracking

Marcin wie, co się w branży opłaca: jako przewoźnik musi być widoczny!



Giełda ofert transportowych **Tracking** Platforma przetargowa

Co ma branża transportowa wspólnego z Hollywood? Jeśli chcesz odnieść sukces, to musisz mieć „to coś”! Właśnie dlatego Marcin udostępnia swoje pojazdy w TC eMap® i tym samym zyskuje zdecydowaną przewagę nad konkurencją. Jego zleceniodawcy zawsze dokładnie wiedzą, gdzie znajdują się ich towary. Szczególnie praktyczne jest to, że nie musi on ani na chwilę opuszczać platformy TimoCom. Wszystko to pozwala na zwiększenie transparentności, wydajności oraz bezpieczeństwa. Dzięki temu Marcin może spać spokojnie.

OSIĄGNIJ SUKCES: Przetestuj już teraz bezpłatnie, przez 4 tygodnie, nowy TC eMap® w codziennej pracy. Zadzwoń pod numer telefonu: +800 10 20 30 90 (bezpłatna infolinia dla połączeń z telefonów stacjonarnych)* lub pobierz plik instalacyjny bezpośrednio ze strony internetowej www.timocom.pl

 Jesteś już naszym fanem?

www.timocom.pl



Nasza gospodarka przyspiesza, wzrost PKB jest nawet wyższy, niż przewidywano. Profesor Dariusz Filar, który wziął udział w noworocznym spotkaniu PISiL, przewiduje, że w tym roku wzrost gospodarczy wyniesie 2,5%. W kolejnych kwartałach możemy oczekiwać poprawy wyników gospodarczych, choć nie radykalnego przyspieszenia.

Ożywienie już widać. Przedsiębiorcy powoli otwierają się na nowe inwestycje. Jeśli kierować się wynikami, jakie w 2013 r. uzyskała branża leasingowa, która podobno jest barometrem gospodarki, to wzrosty są zdecydowanie widoczne. Firmy leasingowe sfiansowały w ubiegłych 12 miesiącach transakcje o wartości 35,3 mld zł, co stanowi 13% wzrost w stosunku do 2012 r. Przewiduje się, że w tym roku wyniki leasingowe będą jeszcze lepsze, właśnie dzięki poprawie koniunktury, która z kolei wiąże się z większą skłonnością przedsiębiorców do odbudowy parków maszynowych.

Na transportowców czekają oczywiście liczne szanse, ale i wyzwania. W zanzadru czyha też kilka potencjalnych problemów. I o szansach i o zagrożeniach będziemy mówili podczas rozpoczynającej się właśnie serii Spotkań Transportowych, na które gorąco zapraszam. Tymczasem polecam lekturze najnowsze wydanie naszego miesięcznika.

Mirosław Ganiec,
redaktor naczelny i wydawca

W numerze

> Wydarzenia

Transport Week 2014 już w marcu 6
Trans Poland 2014..... 7
Bez radykalnego przyspieszenia 8

> Logistyka

Globalizacja narzuca standardy..... 10
Dobra logistyka zawsze w modzie..... 16
Na miarę UPS 20
Odzież w systemie 22
Luksusowe ubrania potrzebują profesjonalnej logistyki 24

> Logistyka-technologie

Inka – palety display.
Oszczędność miejsca i pieniędzy 25

> Prawo

Zmiany w obowiązku podatkowym w VAT dla usług transportowych i spedycyjnych..... 26
Nielegalny imigrant „na pace” – jak unikać kar w Anglii..... 28
Czynności spedycyjne, czyli co tak naprawdę ubezpieczamy? 30
Wytyczne dla transportu – luty..... 32

> Transport drogowy

Plany euroShell na 2014r 34
Pierwsze tego typu partnerstwo na rynku polskim 36
HGV LEVY – nowy podatek drogowy w Wielkiej Brytanii 37
Coraz więcej pojazdów monitorowanych w TimoCom..... 38

> Transport intermodalny

Transport intermodalny nieco przyhamował 40
Czy rozwój DCT Gdańsk zostanie wstrzymany? 44
Rzeka kontenerów..... 46
Sztuka tworzenia zoptymalizowanych sieci intermodalnych 50

> Transport morski

Strefy transportowego wykluczenia ... 52

> Transport kolejowy

Pojedziemy z prędkością 200 km/godz. 54

> Finansowanie

Ciężarówki napędzają leasing..... 56
Zdecydowanie lepsze wyniki niż przed rokiem..... 60
Najbardziej istotna metoda finansowania w branży..... 62
Loconi Intermodal, w ślad za PKP Cargo, idzie na giełdę ... 64

Zarejestruj się na stronie www.tsl-biznes.pl/gratis i czytaj **BEZPŁATNIE** pełne e-wydania miesięcznika TSL Biznes



Preferujesz wersję drukowaną? Zamów prenumeratę na: www.tsl-biznes.pl/prenumerata



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.

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.

Poznaj nasze wydawnictwo:



Wydawnictwo KMG Media Sp. z o.o.
ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
tel. 22 213 88 28, fax. 22 205 07 57
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

www.kmg-media.pl

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Fot. na okładce: Raiilog

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

**UDZIAŁ
BEZPŁATNY**

liczba miejsc ograniczona



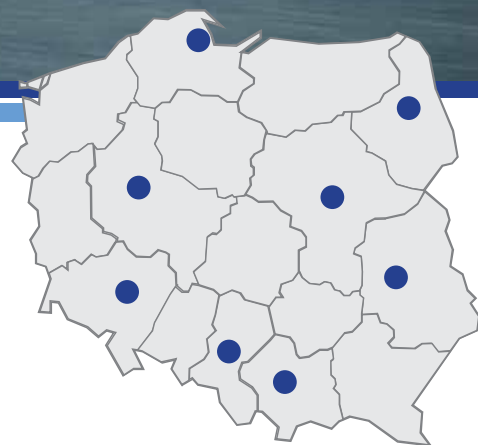
SPOTKANIA TRANSPORTOWE - EDYCJA 2014

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.

Więcej informacji i bezpłatna rejestracja:
www.tsl-biznes.pl/spotkania



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** - KATOWICE

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

ORGANIZATORZY:



PARTNERZY:



Chcesz zostać partnerem Spotkań Transportowych i zaprezentować swoje produkty i usługi?
Skontaktuj się z nami: promocja@tsl-biznes.pl

Bezpłatna rejestracja - www.tsl-biznes.pl/spotkania

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



Transport Week 2014 już w marcu

Czwarta edycja międzynarodowych targów

Nowe regulacje prawne, żegluga w SECA po 1 stycznia 2015, alians P3, polityka TEN-T – to tylko kilka, spośród wielu tematów, które podejmą zgromadzeni specjaliści i reprezentanci branży transportowej podczas międzynarodowego wydarzenia jakim będzie Transport Week 2014, odbywający się już po raz czwarty w Gdańsku, między 4 a 6 marca.

Transport Week to cykliczna impreza, która każdego roku gromadzi kilkaset osób z całej Europy, reprezentujących przedsiębiorstwa, organizacje, stowarzyszenia, a także Komisję Europejską i Rząd. Odbywające się w tym czasie konferencje i seminaria dedykowane są kluczowym tematom oraz najistotniejszym kwestiom dotyczącym branży transportowej w regionie Morza Bałtyckiego oraz Środkowo-Wschodniej Europy. Gospodarzem wydarzenia jest Zarząd Morskiego Portu Gdańsk SA.

W związku z nową dyrektywą

Tegoroczna edycja skupia się wokół trzech głównych wydarzeń jakim są konferencje: Clean Shipping Conference, Baltic Container Conference oraz Intermodal Conference. Dodatkowo odbędą się liczne seminaria, panele i konferencje organizowane przez partnerów wydarzenia m.in. Baltic Ports Organization, Polskie Towarzystwo Morskiej Energetyki Wiatrowej oraz Instytut Morski.

Clean Shipping Conference otworzy pierwszy dzień wydarzenia. Podczas spo-

tkania, zgromadzeni goście będą poruszać tematy związane z nową dyrektywą wprowadzoną przez Komisję Europejską, która reguluje zawartość siarki w paliwie żegludowym oraz obowiązującą w obszarach kontroli emisją (SECA). Magda Kopczyńska, kierownik Wydziału ds. Transportu Morskiego oraz Logistyki i reprezentantka Komisji Europejskiej, będzie starała się odpowiedzieć na pytania, które najczęściej zadaje sobie branża transportowa, m.in. jak przygotować się do tak wielkiej zmiany i jakie będą sankcje za nieprzestrzeganie prawa. Dodatkowo przedstawi ona politykę pomocy Unii Europejskiej dla branży transportowej oraz narzędzia do sprawnego wprowadzenia dyrektywy. W konferencji wezmą również udział reprezentanci Maersk Line oraz Scandlines, którzy przedstawią swoje stanowisko w sprawie nowych przepisów. Poza tym, jedna z sesji skupi się na dostępnych technologiach dla statków, do których można zaliczyć m.in. skrubery, nisko siarkowe paliwa (MDO & MGO) oraz LNG.

Wzrost znaczenia korytarzy transportowych

W ostatnim czasie, wiele wydarzeń oraz znaczących osiągnięć miało miejsce w branży kontenerowej, dlatego też drugi



Transport Week 2014 odbędzie się po raz czwarty w Gdańsku, między 4 a 6 marca. Tegoroczna edycja skupia się wokół trzech głównych wydarzeń jakim są konferencje: Clean Shipping Conference, Baltic Container Conference oraz Intermodal Conference

dzień Transport Week 2014, będzie poświęcony konferencji Baltic Container Conference. Tego dnia zostanie również zaprezentowana przez Pawła Stelmaszczyka, kierownika Wydziału Transportu Morskiego i Logistyki w Komisji Europejskiej, polityka TEN-T. Przedstawi on uczestnikom koncepcję sieci transportowej oraz nowych korytarzy TEN-T. Jednocześnie przybliży perspektywy, możliwości oraz sposoby finansowania infrastruktury transportowej w ramach polityki TEN-T, za które jest odpowiedzialny. Innym ciekawym tematem jest obecnie powstający Alians P3, zrzeszający trzech największych armatorów kontenerowych na świecie – Maersk Line, MSC i CMA CGM – oraz jego wpływ na konkurencję w branży.

Jednym z ważniejszych wydarzeń minionego roku był dziewięć rejs największego kontenerowca świata Maersk Mc-Kinney Moeller (18 tys. TEU), który w sierpniu 2013 przybył z Azji do Europy oraz zapoczątkował nową erę w branży kontenerowej. Ten temat zostanie przedstawiony przez Maersk Line. Sponsorem dnia został DCT Gdansk, największy terminal kontenerowy w Polsce.

Intermodal Conference będzie miała miejsce trzeciego dnia wydarzenia Transport Week 2014. Jednym z tematów omawianych podczas tej konferencji jest kwestia rosnących przewozów ładunkowych w ramach korytarza transportowego Baltic-Adriatic. Podjęty zostanie temat europejskiej inicjatywy wybudowania szybkiego połączenia kolejowego między Bałtykiem a Adriatykiem, którego początek będzie miał miejsce w Trójmieście i połączy Czechy, Słowację, Austrię oraz Włochy.

Przy udziale sponsorów

Całe wydarzenie wspierane jest przez stowarzyszenia i organizacje działające na terenie całej Europy i zrzeszające m.in. porty, armatorów, terminale, linie żeglugowe, przewoźników oraz operatorów logistycznych. Partnerami tegorocznej edycji zostali: ESPO, BPO, ECSA, CLECAT, UIRR, InterManager, FEPOR, EALA oraz VDR.

Transport Week 2014 to wydarzenie, którego głównym celem jest poszerzenie specjalistycznej wiedzy branżowej oraz przedstawienie perspektywy i wyzwań sektora transportowego w Europie. To również miejsce do nawiązywania kontaktów biznesowych oraz zapoznania się z ostatnimi wydarzeniami i trendami panującymi w branży.

Więcej szczegółowych informacji znaleźć można na stronie internetowej wydarzenia: www.transportweek.eu

Trans Poland 2014

Najbardziej międzynarodowe targi branżowe znowu zagoszczą w Warszawie

Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki Trans Poland 2014 to specjalistyczne targi branżowe, podczas których zaprezentowane zostaną najnowsze rozwiązania i usługi dostępne w branży TSL. Ich druga edycja odbędzie się 5 - 7 listopada 2014 r. w Warszawskim Centrum EXPO XXI.



Podczas Targów swoje produkty i rozwiązania przedstawią firmy działające w oparciu o zagadnienie transportu intermodalnego; firmy transportowe, spedycyjne (kolejowe, drogowe, morskie, lotnicze); producenci taboru transportowego; wytwórcy części i zespołów w różnych sektorach transportu; producenci systemów transportu wewnętrznego i wyposażenia magazynów; producenci rozwiązań z zakresu ITS oraz systemów zarządzania transportem.

Podobnie jak w trakcie ubiegłorocznej edycji, wystawcy i goście będą mogli wziąć udział w szerokiej gamie konferencji i paneli dyskusyjnych.

Targi Trans Poland 2014 dadzą kompleksowy przegląd branży transportowej i logistycznej. Przyjdź i poznaj najnowsze trendy! Redakcje miesięczników TSL Biznes i Truck & Van objęły targi patronatem

medialnym oraz będą współorganizatorami specjalnego panelu dyskusyjnego – szczegóły już niebawem.

Jak wyglądała ubiegłoroczna edycja targów Trans Poland 2013 w liczbach?

- ▶ 2100 m² powierzchni wystawienniczej
- ▶ 62 wystawców z 16 krajów
- ▶ 40% zagranicznych wystawców
- ▶ 90% wystawców było usatysfakcjonowanych z usług organizatora
- ▶ 75% wystawców zadeklarowało ponowne uczestnictwo
- ▶ 2000 profesjonalnych odwiedzających (10% zagranicznych odwiedzających z 28 krajów)
- ▶ 88% odwiedzających to osoby decyzyjne

Chcesz wiedzieć więcej? Wejdź na stronę wydarzenia: www.trans-poland.pl



Bez radykalnego przyspieszenia

Spotkanie noworoczne pod egidą PISiL-u

16 stycznia 2014 roku odbyła się kolejna konferencja noworoczna Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Tym razem udział w spotkaniu wzięło ponad 100 osób, przede wszystkim członków Polskiej Izby Spedycji i Logistyki.

Gości tradycyjnie przywitał przewodniczący Rady Izby Marek Tarczyński. Po nim głos zabrał profesor Dariusz Filar, były członek Rady Polityki Pieniężnej, który mówił o korelacji pomiędzy „Przezwyciężaniem recesji w strefie euro a poprawą perspektyw gospodarki polskiej”. Przedstawił on również prognozę gospodarczą na 2014 r., opartą o wyniki przeprowadzonych przez siebie badań.

2014 r. według Dariusza Filara

Profesor wskazał na dużą synergię między gospodarką unijną a polską po naszym wejściu do UE, a przede wszystkim pomiędzy koniunkturą gospodarczą UE na naszą, co – w związku z poprawą koniunktury w strefie euro – pozwala prognozować w Polsce wzrost gospodarczy na poziomie 2,5% w obecnym roku. – *Przeszliśmy na stronę wzrostową, dlatego oczekujemy poprawy wyników gospodarczych w kolejnych kwartałach, ale nie radykalnego przyspieszenia. 2,5% na 2014 r. to bezpieczna wartość* – twierdzi prof. Dariusz Filar.

Dodał też, że w latach 2012-2013 poziom konsumpcji w Polsce po raz pierwszy wyhamował. Wiąże się to z tym, że pamiętając



rok 2009, konsumenci zaczęli zachowywać się o wiele ostrożniej. Spadku PKB (recesji) uniknęliśmy dzięki rozwojowi eksportu.

Poza wzrostem gospodarczym, jako czynniki ważne dla biznesu wymienił: kurs walutowy oraz stopę procentową. Podkreślił znaczenie walut we współczesnym świecie i to, że w 2013 r. złoty miał bardzo stabilną pozycję, co było wynikiem działań rynkowych. – *I jeśli nie wydarzy się nic nieoczekiwanego w Europie, to nie ma żadnych powodów, żeby coś złego działo się ze złotym* – zapewniał Dariusz Filar. Również inflacja powinna być na stabilnym poziomie nie przekraczającym 2,5%, o którym mówi Bank Centralny. Dzięki temu koszt kredytu nie powinien ulegać zmianom, a faza stabilizacji nadal powinna być kontynuowana. Profesor Filar dodał, że wciąż najważniejszą walutą na świecie jest dolar amerykański. Jest to waluta inwestycyjna w dłuższej perspektywie czasowej, a to dlatego, że w Stanach Zjednoczonych surowiej potraktowano instytucje finansowe niż w Europie.

Wystąpienie Dariusza Filara wzbudziło duże zainteresowanie zgromadzonych osób, padało wiele pytań z sali, m.in. dotyczących między innymi naszego wejścia do strefy euro, karbonatyzacji gospodarki, czy też wpływu polityki na gospodarkę.

Polityka... i nie tylko

Gościem konferencji był również wiceminister gospodarki Mariusz Haładaj. Przedstawił on prace prowadzone ostatnio przez Ministerstwo Gospodarki w zakresie prawa mającego na celu ułatwienia dla przedsiębiorców. Temat ten podejmowała Izba podczas Kongresu Spedytorów i zgłoszone wówczas postulaty zostały w dużej mierze uwzględnione w przygotowywanej ustawie deregulacyjnej. W związku z tym, że zagadnienie to jest bardzo żywotne dla przedsiębiorców i tu padło wiele pytań, w odpowiedzi na które włączył się również Tomasz Michalak z Ministerstwa Finansów.

Tradycyjnie, po konferencji zebrani wysłuchali koncertu kolęd. Oprócz dr Pawła Lesiaka z SGH, który nie tylko śpiewa, ale też jest dobrym duchem imprezy, wystąpiła dr Marta Gajadur z Politechniki Warszawskiej, siostra rzecznika prasowego Inspekcji Transportu Drogowego Alwina Gajadhura oraz mec. Beata Janicka Akompaniował im Jerzy Wołoszyński. Konferencję zakończył koktajl, na którym kontynuowano dyskusje na tematy branżowe TSL. ◀

Elżbieta Haber



Przeszliśmy na stronę wzrostową, dlatego oczekujemy poprawy wyników gospodarczych w kolejnych kwartałach, ale nie radykalnego przyspieszenia. 2,5% na 2014 r. to bezpieczna wartość – twierdzi prof. Dariusz Filar, były członek Rady Polityki Pieniężnej.

MYŚLIMY W DŁUŻSZEJ PERSPEKTYWIE



ZUPEŁNIE NOWY **FORD TRANSIT CONNECT**

➤ **Większy niż Ci się wydaje. Dłuższy niż myślisz.**

Nowy Ford Transit Connect to przestrzeń ładunkowa pozwalająca na transport przedmiotów o długości nawet 3,4 m oraz szeroka gama niezwykle oszczędnych silników. A to w dłuższej perspektywie oznacza potrójną oszczędność – czasu, pieniędzy i kosztów eksploatacji. Nieważne, dokąd zmierzasz – z nowym Fordem Transit Connect przewieziesz jeszcze więcej i zajedziesz jeszcze dalej.
ford.pl

Zapraszamy do Autoryzowanych Salonów.



Transit Connect – Międzynarodowy Van Roku 2014



Go Further



Globalizacja narzuca standardy

Chyba żaden inny produkt nie podlega tak zmiennym trendom jak odzież. Na dodatek powinna ona być różnorodna, dostępna w wielu wariantach, a towar nie może zalegać w magazynach, bo szybko wychodzi z mody. To pociąga za sobą spore wyzwania jeśli chodzi o logistykę i wpływa na jej złożoność.

Era masowej produkcji ubrań rozpoczęła się dopiero w XX w. Dzięki temu zwiększyły się zapasy, a oferta została skierowana do szerszego grona klientów. Efektem było pojawienie się domów towarowych. Z czasem przemysł odzieżowy zyskał zasięg globalny – europejskie i amerykańskie koncerny obecne są na całym świecie, materiały i dodatki mogą pochodzić z różnych kontynentów, a produkcja odbywa się w państwach o niższych kosztach wytwarzania, zazwyczaj w Azji, po czym odzież często jest wykańczana w innym miejscu naszego globu. Dzięki temu całkowity koszt produkcji jest mniejszy, niż gdyby wszystko odbywało się w kraju, w którym mieści się siedziba koncernu. W związku z przeniesieniem produkcji w regiony o niższych kosztach, produkcja odzieży często rozproszona jest w wielu fabrykach i wielu krajach. W ślad za producentami podążają operatorzy logistyczni, otwierając magazyny w miejscach produkcji. Na przykład firma FIEGE, która posiada aż 12 magazynów w Chinach, ostatni uruchomiła w 2012 r., w związku z rozpoczęciem świadczenia usług dla dwóch europejskich klientów z branży odzieżowej, w miejscowości Liang, w strefie wolnego handlu, pomiędzy Międzynarodowym Lotniskiem Pudong oraz portem Yangshan, w największym na świecie centrum przeładunku kontenerów, mającym dostęp do wszystkich kontynentów.

Przedsięwzięcia te sprawiają, że cechą charakterystyczną w branży odzieżowej staje

się globalizacja łańcucha dostaw i złożoność logistyki. Harmonogramowanie procesu produkcji odzieży, transportu i ich synchronizacja z dostawą materiałów i dodatków staje się wyjątkowo złożonym zajęciem.

Tu rządzi klient

Coraz istotniejszym warunkiem odniesienia sukcesu w branży odzieżowej jest trafienie w oczekiwania grup klientów i szybkie przetwarzanie pomysłów z pokazów wielkich domów mody, które trafiają w ich gusta. Tu prekursorem była Zara, która jest w stanie stworzyć i dostarczyć do sklepu nową linię ubrań w dwa tygodnie. Co ciekawe, ponad 50% wszystkich ubrań i akcesoriów w koncernie Inditex, do którego należy Zara, produkowanych jest na Półwyspie Iberyjskim, co pozwala zaoszczędzić czas. Zara też nigdy nie przedłuża serii, a więc klienci wiedzą, że tę hiszpańską markę trzeba kupować od razu, bo później takie modele już się nie powtórzą.

Sukces zależy więc nie tylko od projektu i właściwej sprzedaży, ale i od sprawności łańcucha dostaw materiałów potrzebnych do zrobienia określonych modeli i od szybkiego zatowarowania sklepów oraz od sieci dystrybucyjnej, która podporządkowana jest popytowi sezonowemu. W Zarze procesy logistyczne dodatkowo ułatwia podłączenie wszystkich sklepów na świecie do głównego komputera centrum logistycznego w Arteixo (o powierzchni 5 mln m²). Dzięki temu i prowadzonej

polityce, Hiszpania w ciągu dekady stała się jednym z centrów europejskiej mody codziennej, gdzie prym wiedzie Inditex, do którego, oprócz Zary, należą takie marki jak Bershka, Bull&Bear, Massimo Dutti, Oyosho, Stradivarius, Zara Homo i Uterque. Koszty ponoszone przez koncern są redukowane również dzięki temu, że odpowiada on m.in. za usługi o charakterze centralnym – administrację, wykorzystanie technologii logistycznych, zarządzanie kadrami oraz kwestie prawne i finansowe.

Podstawowym wyzwaniem w branży odzieżowej jest więc to, że cierpi ona



Żeby towar został sprzedany musi dotrzeć szybko i w pełnym asortymencie do centów dystrybucyjnych i sklepów, ale nie może tam zalegać

na bardzo ograniczony czas realizacji i to również ze względu na konieczność wykonania wielu kroków przedprodukcyjnych – projektowanie, selekcję producenta, wybór i zakup materiałów i dodatków, specyfikacje i próbki. Do tego dochodzi krótki cykl życia produktów związany z sezonowością i trendami mody, dotyczący nawet kolekcji powtarzalnych. Żeby towar został sprzedany musi dotrzeć szybko i w pełnym asortymencie do centów dystrybucyjnych, ale nie może tam zalegać. Wymaga to sprawnego zarządzania wielowariantowością towarów i ich przepływem. Tym bardziej, że istotą przewagi konkurencyjnej staje się wzrost liczby kolekcji w roku i ich sprzedaż w różnych segmentach – od *basic lines*, poprzez *priced high street brands*, kończąc na *high fashion brands*. Ten pierwszy segment charakteryzuje się najniższą marżą pokrycia kosztów i koniecznością posiadania ciągłych stanów magazynowych jeśli chodzi o ilość, pełną gamę rozmiarów i kolorów. Tylko dzięki temu można sklepom zapewnić ciągłość obsługi oraz dać pewność, że nie zostaną z niechcianym towarem. Dla producenta i dostawcy oznacza to zwiększenie obsłu-



Na popularność systemu transportu podwieszanego wpływa to, że jest to inwestycja niedroga, a dzięki niej znacznie poprawia się poziom wykorzystania dostępnej powierzchni magazynowej i gęstości składowania towaru

gi towarów oraz bogatych asortymentowo wysyłek w ciągu roku i konieczność lepszej ich synchronizacji. Jak najkrótszy musi być czas od projektowania do dostawy, a te ostatnie muszą być precyzyjne i odbywać się również w jak najkrótszym

czasie. Dodatkowym utrudnieniem jest to, że towar musi być dowieziony do galerii handlowych w tzw. „oknach czasowych”, zazwyczaj tuż przed jej otwarciem.

Wzrost oczekiwań klienta wobec obsługi związanej z dostawą towaru na czas wy-

DSV Solutions

LIDER USŁUG LOGISTYCZNYCH DLA BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ I OCHRONY ZDROWIA*

- 17 lat doświadczenia w obsłudze Klientów w Polsce
- 16,000 m² dedykowanych dla produktów farmaceutycznych
- 23,000 miejsc paletowych
- nowoczesny skład konsygnacyjny produktów leczniczych w Kampinosie
 - składowanie w temp. od +2 do +8 oraz od +15 do +25 °C
 - prowadzenie magazynu wytwórcy
 - obsługa hurtowni Klienta
- kompleksowe rozwiązania logistyki magazynowej
- transport i dystrybucja krajowa i międzynarodowa
- usługi o wartości dodanej m.in. copacking, zarządzanie łańcuchem dostaw

Kontakt: Tel. +48 22 752 36 01, email: office.solutions@pl.dsv.com

*nagroda „Best European 3PL” dla najlepszego dostawcy usług logistycznych dla sektora farmacji i ochrony zdrowia przyznana przez specjalistyczny portal EyeforTransport.com w 2012 r.





System sortujący z oprogramowaniem firmy Optimus Sorter Technology BV ułatwia sortowanie odzieży w hurtowniach River Island Clothing Co Ltd.

musza na wszystkich uczestnikach łańcucha dostaw koncentrację nad realizacją i niezmiennymi założonymi terminami. Muszą oni dbać o to, aby towar stale był w sklepie czy też w magazynie, w czym pomaga precyzyjna informacja o potrzebach i preferencjach klienta, a to z kolei jest niemożliwe bez rozwoju zaawansowanych technologii, przede wszystkim systemów IT.

Od operatorów logistycznych wymaga się coraz większej liczby usług tworzących wartość dodaną, które wcześniej były wykonywane w sklepach – odzież wysyłana jest od nich na wieszakach, z kodami kreskowymi, cenami i odpowiednio opakowana. Ważna nadal pozostaje kwestia zachowania zgodności towarów z prawem i normami jakości, a jej kontrola wzrasta w wypadku przeniesienia produkcji do krajów o niższych kosztach.

W ostatnich latach dodatkowym kanałem dystrybucji staje się handel elektroniczny, który umożliwia zwiększenie zysków. W przemyśle odzieżowym towar przez internet zamawiają przedstawiciele handlowi, agenci, sklepy i coraz częściej klienci końcowi. Tym ostatnim zazwyczaj towar dostarczają firmy kurierskie. Również coraz częściej producenci udzielają partnerom biznesowym kontrolowanego dostępu do informacji o stanach magazynowych czy statusie realizacji zamówienia.

Niemożliwe bez rozwiązań IT

Skróceniu łańcucha dostaw w branży odzieżowej sprzyjają systemy IT obejmujące zarządzanie całością operacji bądź niektóre z nich, począwszy od magazynowania, kontroli jakości, realizacji zamówień, wysyłki paczek, odprawy celnej, zwrotów towaru, katalogowania artykułów, a skończywszy na rozmaitych usługach dodanych, takich jak etykietowanie oraz przy-

gotowywanie zestawów promocyjnych. Przykładem jest system stworzony przez Fiege o nazwie Fiege Control Tower, umożliwiający sprawne nadzorowanie, sprzedaż, kompletację i wysyłkę produktów.

Inny przykład to system sortujący z oprogramowaniem firmy Optimus Sorter Technology BV, który ułatwia sortowanie odzieży w hurtowniach River Island Clothing Co Ltd. Wysyłana stamtąd odzież z kodami kreskowymi najpierw trafia na odpowiedni sorter, a stąd – po zeskanowaniu – do rynny odpowiadającej kierunkowi przeznaczenia. Przesyłka jest konsolidowana, pakowana i zaopatrzona w etykietę transportową – kody umieszczone na etykietach są również skanowane, a informacje o nich wysyłane za pomocą interfejsu bezpośrednio do systemu WMS River Island, który powiadamia o przyszłej trasie paczki. Nad transportem przekazującym przesyłki do samochodu, umieszczone są skanery skanujące na nich kody. Dzięki temu wiadomo, czy paczka została nadana we właściwym kierunku. Do przesyłania informacji wykorzystywany jest interfejs z WMS-a firmy River Island Clothing. Współpracuje on z oprogramowaniem Optimus Sorter Technology i innymi systemami obsługującymi wysyłkę odzieży.

Jak widać, bez technologii informatycznych nie możliwa byłaby globalna logistyka, zwłaszcza gdy się chce zbudować silną, rozpoznawalną markę. Wzbogacenie ich o systemy prognostyczne i analityczne redukuje czas potrzebny na realizację dostawy, poprawia poziom stanów magazynowych, a także ogranicza koszty.

Ze względu na presję rynku na skracanie czasu przygotowania produktu i dostawy do klienta, przedsiębiorstwa wykorzystują narzędzia informatyczne już na etapie planowania i przygotowania

kolekcji. Pozwalają one na zebranie wszelkich danych, a przede wszystkim na kontrolowanie punktów krytycznych w procesie rozwijania produktu. Do tego służą systemy zarządzania cyklem życia produktów (Product Lifecycle Management), które wspierają także firmy w procesie tworzenia i rozwoju produktów. Oferują funkcjonalności związane z tworzeniem koncepcji i projektowaniem oraz dokumentowaniem produktu (Product Data Management – PDM), jego rozwojem (zarządzaniem zmianą i wariantowością), zarządzaniem portfelem produktów, procesem produkcji i obiegiem pracy (Workflow) oraz zarządzaniem i badaniem zgodności produktów z wymogami prawnymi.

Branża odzieżowa potrzebuje też odpowiednich rozwiązań do planowania łańcucha dostaw. Systemy zarządzania nim wykorzystywane są do koordynacji i zarządzania przepływem towarów i usług od dostawców do klientów. Znajdują one zastosowanie w zarządzaniu popytem, magazynami (WMS, kody kreskowe i RFID), logistyką, transportem oraz innymi czynnościami związanymi z przepływem towarów i usług czy transformacją materiałów dla ostatecznego wykorzystania przez klientów. Zastosowanie ich pozwala na synchronizację dostaw towarów do określonych sklepów w określonym czasie. Planowanie łańcucha dostaw powinno być wykorzystywane do synchronizacji dostaw na bieżąco.

Istotną kwestię stanowi również zarządzanie zapasami magazynowymi przez dystrybutora. Koncepcja ta została wymyślona dla ograniczenia „złego” zatowarowania i polega na tym, że popyt i podaż rejestrowane są i analizowane jednocześnie przez centrum dystrybucji oraz na poziomie sklepu. Podaż – od producenta, popyt – ze sklepów. Również producent ma kontrolowany dostęp do danych dystrybutora/sklepu.

Natomiast, jeśli chodzi o zakup towaru przez klienta ostatecznego, czyli o ostatnie ogniwo łańcucha dostaw, to dystrybutorzy odzieży najczęściej mają do wyboru dwa modele rozwiązań – rozwiązanie homogeniczne, gdy system sprzedaży detalicznej jest integralną częścią systemu SCM lub ERP lub rozwiązanie heterogeniczne, gdy rozwiązanie IT składa się z niezależnych systemów POS i SCM/ERP, współpracujących na bazie przesyłania paczek z transakcjami.

Elektroniczna wymiana danych

Standardem w branży jest planowanie i prognozowanie łańcucha dostaw przez wszystkich uczestników rynku odzieżowe-

go. Stało się to możliwe dzięki elektronicznej wymianie danych, u podstaw której leży Internet, XML i EDI. Korzyścią jest możli-

wość uporządkowania bazy dotychczasowych i potencjalnych klientów czy eliminacja źródeł powstawania usterek,

Wzrost oczekiwań klienta wobec obsługi związanej z dostawą towaru na czas wymusza na wszystkich uczestnikach łańcucha dostaw koncentrację nad realizacją i niezmienniem założonych terminów.

wość monitorowania całego procesu przez wszystkich uczestników łańcucha dostaw, przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów związanych z ręczną dystrybucją danych.

Do specyficznych potrzeb branży odzieżowej oraz obuwniczej dostosowany jest system CDN XL, który umożliwi zarządzanie szerokim wachlarzem produktów. Dzięki niemu, poprzez zamówienia internetowe, możliwe jest proste zarządzanie kontaktami z odbiorcami asortymentu. Sprzedawca może od razu zaoferować klientowi oczekiwany towar, a na szybką jego obsługę pozwalają uproszczone interfejsy do sprzedaży detalicznej. Zdalna obsługa sieci sprzedaży pozwala skrócić czas realizacji zleceń i obniżyć koszty przyjmowania zamówień. System umożliwia też integrację wszystkich obszarów działalności przedsiębiorstwa. Dostęp uczestników rynku odzieżowego do informacji z systemu CDN XL o wielkości sprzedaży, aktualnych stanach magazynowych i złożonych rezerwacjach – i to nawet z telefonu komórkowego – ułatwia sprawną koordynację poszczególnych kanałów sprzedaży w zakresie planowania i dystrybucji kolekcji. W efekcie zamówienia, w tym wymagające dostaw z odległych krajów, są realizowane w terminie, a w sklepach znajduje się asortyment najchętniej kupowany przez klientów. Możliwe jest również precyzyjne harmonogramowanie produkcji z uwzględnieniem sezonowości sprzedaży towaru i zarządzanie procesami produkcyjnymi – od planowania zlecenia, przez krojownię, szwalnię, wykańczalnię, po przyjęcie gotowego towaru do magazynu oraz rozliczenie i analizę zrealizowanej produkcji. CDN XL pozwala na jednoznaczną, szybką identyfikację wyrobów. Sprawne przekazywanie danych o sprzedaży ze sklepów umożliwia analizę efektywności poszczególnych punktów, marek i kolekcji. System dodatkowo daje możliwość różnicowania cen, udzielania rabatów, efektywnego planowania promocji i wyprzedzały oraz badania skuteczności realizowanych kampanii skierowanych do klientów. Do tego dochodzi łatwa analiza stanu rozrachunków z kontrahentami,

a także możliwość sprzedaży za pomocą sklepu internetowego zintegrowanego z porównywarokami cen, aukcjami Allegro i serwisami płatności. Te wszystkie globalne korzyści nie tylko usprawniają logistykę, ale też służą wzmocnieniu pozycji marki na rynku.

Pomocne RFID

Podstawą funkcjonowania systemu dystrybucyjnego są kody kreskowe. Oznacza się nimi artykuły, kartony, palety oraz miejsca magazynowe. Dzięki temu dokładnie wiadomo, gdzie znajduje się dany artykuł, skąd zabrać i dokąd zawieźć określoną paletę oraz do jakiego sklepu ma trafić zawartość kartonów. Jednak przy tak skomplikowanym łańcuchu dostaw z jakim mamy do czynienia w branży odzieżowej lepiej sprawdza się technologia RFID, dzięki której procesy są bardziej transparentne, kontrola nad przepływem towarów bardziej dokładna, a w każdym ogniwie można wyeliminować nieproduktywne czynności identyfikacji. Szczególnie duży potencjał usprawnień niosą ze sobą operacje na styku dwóch ogniw łańcucha

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
tartaczno 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

dostaw oraz operacje, w które bezpośrednio zaangażowany jest klient końcowy. Poziom poprawnych odczytów wynosi tu blisko 99,99%, co jest wynikiem lepszym niż dla kodów kreskowych. Technologia ta jest więc coraz chętniej używana przez branżę odzieżową, zwłaszcza, że bariera cenowa powoli znika.

RFID wdrażane jest na poziomie jednostkowych produktów w całym łańcuchu logistycznym. Z uwagi na liczne korzyści dla wszystkich jego uczestników, nacisk na standaryzację oraz konieczność odczytów ze znacznych odległości, zdecydowana większość wdrożeń opiera się na standardzie UHF EPC Class1 Gen2, propagowanym przez EPCglobal i GS1. Wdrożenie RFID rozpoczyna się wszyciem metki przez producenta. Od tego momentu każda sztuka jest identyfikowana unikatowym numerem zapisanym w tagu RFID w standardzie EPC. Odczyty RFID pozwalają śledzić stan realizacji zlecenia produkcyjnego, zarządzać magazynem, potwierdzać poprawność podczas odczytu skompletowanego towaru w tunelu RFID z zamówieniem i unikać błędów przed wysyłką do sklepów. Wydanie towaru z magazynu producenta jest automatycznie rejestrowane, a informacja o wysyłce przekazywana odbiorcy. To eliminuje czynności kontrolne i nieporozumienia na linii centrum-sklep.



Kodami kreskowymi oznacza się artykuły, kartony, palety oraz miejsca magazynowe. Dzięki temu dokładnie wiadomo, gdzie znajduje się dany artykuł, skąd zabrać i dokąd zawieźć określoną paletę i do jakiego sklepu ma trafić zawartość kartonów.

dokładne lokalizowanie odzieży na terenie sklepu. Jest to informacja dla personelu o konieczności przełożenia towaru na właściwe miejsce, co pozwala zwiększyć sprzedaż. Również obsługa klienta końcowego i kontrola przymierzanej odzieży są usprawniane dzięki zastosowaniu czytników RFID w przymierzalniach. Informacje o przymierzonym produkcie na podstawie

odzieży używanej, przygotował HADA-TAP z Instytutem Logistyki i Magazynowania. Projekt pozwolił zmniejszyć koszty robocizny nawet o 30%.

Ponad standard

W branży odzieżowej bardzo szeroki jest pakiet usług dodanych (Value Added Service). Należą do nich etykietowanie, przepakowywanie opakowań zbiorczych, tworzenie zestawów okazjonalnych i promocyjnych, dodawanie instrukcji obsługi/kart gwarancyjnych, tworzenie display-ów promocyjnych (składanie, wypełnianie produktami, zabezpieczenie w transporcie), inne prace manualne (odzyskiwanie produktów lub półproduktów z zestawów i ich selekcjonowanie), zarządzanie opakowaniami zwrotnymi, foliowanie, kontrola jakości, komisjonowanie, sortowanie i inne, zgodnie z zapotrzebowaniem klienta, jak prasowanie ręczne, prasowanie w tunelu, prasowanie okryć wierzchnich na tzw. multiformach, zamawianie personalizowanych wieszaków, zabezpieczanie przed kradzieżą, czy zakładanie etykiet rozmiarowych.

Do usług dodanych należy również rozwiązanie oparte na systemach transportu podwieszanego, które w branży odzieżowej oraz w pralniach przemysłowych i w firmach zajmujących się dzierżawą odzieży roboczej jest już standardem. Wykorzystywane tu są wieszaki karuzelowe, inaczej zwane konwejerami, które podwieszane są pod sufitem za pomocą specjalnych szyn. Ich rozmiary, wysokość i sposób mocowania są ustalane indywidualnie, w zależności od tego, gdzie konwejer będzie pracował. Na popularność systemu wpływa to, że jest to inwestycja niedroga, a dzięki niej znacznie poprawia się poziom wykorzystania dostępnej powierzchni magazynowej i gęstości składowania towaru. Systemem można sterować za pomocą automatyki lub ręcznie, jednak zawsze drogi kompletacji i czas pieszego przemieszczania się operatorów ulega redukcji. System transportu podwieszanego zmniejsza koszty utrzymania, jego obsługa jest bardzo łatwa, a poziom hałasu bardzo niski. W zależności od potrzeb, zastosowanie systemu może obejmować całość procesów logistycznych (przyjęcie towaru, magazynowanie, kompletację zamówień czy sortowanie na poszczególnych odbiorców), albo tylko wybrane, kluczowe dla firmy obszary, np. magazynowanie oraz kompletację zamówień. Wszystko zależy strategii firmy. W koncernie TJX Inc., który jest właścicielem sieci sklepów TK Maxx, towar w magazynie przyjmowany

Standardem w branży jest planowanie i prognozowanie łańcucha dostaw przez wszystkich uczestników rynku odzieżowego. Stało się to możliwe dzięki elektronicznej wymianie danych, u podstaw której leży Internet, XML i EDI.

Dzięki technologii RFID możliwa jest automatyzacja przyjęć towarów w magazynach i centrach dystrybucyjnych. Dotyczy to dostaw od producentów i zwrotów starych kolekcji ze sklepów. Wszystkie towary przyjmowane do centrum dystrybucyjnego są rejestrowane w tunelu RFID, a odczyty pozwalają wykryć, czy opakowanie zbiorcze jest jednorodne, dzięki czemu nie trzeba rozpakowywać każdego kartonu. Informacje z odczytów RFID są porównywane z informacjami o dostawach w systemie magazynowym.

Podczas przyjęcia w punktach sprzedaży towary są odczytywane na bramkach i w tunelach RFID, a w małych placówkach przy użyciu czytników ręcznych. Dzięki temu na bieżąco kontrolowany jest stan zapasów w sklepie. Można więc generować automatyczne zamówienia uzupełniające i dostarczać towar na półki zaraz po sprzedaży. Możliwe jest również

odczytu RFID wyświetlają inteligentne lustra. W ten sposób klient szybko może uzyskać dostęp do informacji o dostępności i poprosić o inny rozmiar, produkt z podobnej linii, bądź o akcesoria do przymierzanego ubrania. Możliwość szybkiego odczytu wielu tagów RFID przyspiesza obsługę w kasie. Dodatkową korzyścią jest wykorzystanie RFID na bramkach antykradzieżowych i wyeliminowanie konieczności klipsowania towaru wykładanego w sklepie i rozklipsowywania sprzedanego. Zaletą jest także umożliwienie częstszej i znacznie szybszej inwentaryzacji sklepu przy użyciu czytników mobilnych.

Na świecie mamy przykłady licznych wdrożeń RFID w branży odzieżowej, m. in. W American Apparel, Charles Voge Group, Valdac, Gerry Weber czy CentrObuv. W Polsce projekt wykorzystania technologii RFID (systemu Mojix STAR) w branży odzieżowej, w tym w hurtowni

jest w opakowaniach płaskich, przechowywany w formie wiszącej, a po skompletowaniu zamówień wysyłka realizowana jest ponownie w płaskich pojemnikach. Natomiast Kuehne + Nagel transportuje odzież na wieszakach (garment-on-hanger) i w płaskich paczkach z fabryk C&A znajdujących się na południu, w centrum i na północy Chin, a także do przewozu odzieży statkami używa kontenerów do przewozu odzieży w pozycji wiszącej.

Inny rozwiązaniem chętnie używanym przez przemysł odzieżowy jest sorter tackowy, który w działaniu przypomina teatralną zapadnię. Artykuły kładzie się na tackach, które otwierają się nad konkretnymi kartonami i zrzucają doń towar zgodnie z zapotrzebowaniem zgłaszanym przez sklepy. W magazynie półkowym przechowywane są pojedyncze sztuki asortymentu. Jeśli w danym sklepie zabraknie jakiejś bluzki to właśnie stąd zabiera się towar, który trafia na miejsce sprzedanego artykułu.

Tak więc w logistyce branży odzieżowej szczególnie ważny jest wyścig z czasem i wyjątkowa precyzja, po to aby



W branży odzieżowej bardzo szeroki jest pakiet usług dodanych (Value Added Service). Należy do nich np. prasowanie w tunelu.

kolekcje mogły dotrzeć na czas i trafiły w potrzeby klientów. Każda pojedyncza sztuka musi być zawieszona do konkretnego sklepu zgodnie z zapotrzebowaniem i nie ma tu mowy o przypadkowości. Służą temu wspierające logistykę systemy informatyczne, technologie, usługi, czy

też stworzone na jej potrzeby urządzenia. Ważna jest też jak najmniejsza liczba przeładunków, bo wtedy minimalizuje się prawdopodobieństwo uszkodzenia towaru. Tak więc logistyka jest kluczowym czynnikiem sukcesu w branży tekstylnej. ◀

Elżbieta Haber

Oprogramowanie logistyczne soloplan.pl



Luźnym dokumentom mówimy „nie”!

Dzięki połączeniu CarLo® z systemem DMS.

Oferujemy Państwu elastyczne i intuicyjne systemy z rodziny CarLo® do efektywnej obsługi wszystkich procesów transportowo – spedycyjnych w Państwa firmie. Nowością jest system CarLo® inDMS, który pozwala na komfortowe zarządzanie, jak również archiwizowanie wszystkich dokumentów – i to w połączeniu z istniejącą bazą danych!

Zobaczcie Państwo CarLo® inDMS LIVE!

Chętnie Państwu doradzimy i zapraszamy Państwa na targi **LogiMAT 2014** w dniach **25. – 27.2.2014** | **Halla 5** | **Stoisko 107**



Dobra logistyka zawsze w modzie

Co zrobić, by ubiór nie wyszedł z mody, nim trafi do sklepów? Jak sprawić, by długo wyczekiwana przez klientów kolekcja pojawiła się w tysiącach sklepów w tym samym, ściśle określonym czasie? Jakie znaczenie dla branży modowej ma odpowiednia logistyka i jak ją budować? Odpowiada Sebastian Sołtys – Dyrektor ds. Logistyki Zagranicznej w LPP SA.

Rynek odzieżowy jest bardzo dynamiczny. Co w Pana opinii jest największym wyzwaniem w logistyce dedykowanej tej branży?

Największe wyzwania wynikają wprost ze specyfiki branży odzieżowej, a zatem m.in. geografii produkcji, a co za tym idzie poziomu skomplikowania siatki łańcucha dostaw. W naszym przypadku to zarządzanie łańcuchem dostaw od kilkuset producentów zlokalizowanych w stu różnych miejscach w blisko 30 krajach. Wyzwanie dla

lead time, tak aby po zrealizowaniu procesów sortowania, rozdystrybuować towar na czas i kompletnie, zgodnie z planowaną kolekcją do salonów sprzedaży w 11 krajach, w których jesteśmy obecni.

Kolejnym olbrzymim wyzwaniem dla logistyki w branży odzieżowej jest zachowanie jak największej elastyczności produktywności przy znacząco zmieniającym się w czasie popycie. Sezonowość w branży odzieżowej jest niezwykle widoczna, a zatem realizując strategię push, w okresach wymiany kolekcji pomiędzy

Dodać przy tym należy duże wyzwanie dla operacji Centrum Dystrybucyjnego, wynikające ze skali obsługiwanej sieci sprzedaży. Każdego dnia realizowane operacje pickingu służą realizacji zamówień dla każdego z ponad 1300 salonów sprzedaży naszych marek Reserved, Cropp, House, Mohito, Sinsay (nie licząc klientów indywidualnych realizowanej sprzedaży internetowej).

Co stanowi Państwa przewagę konkurencyjną?

Sądzę, że naszą przewagę konkurencyjną w zakresie logistyki stanowi ciągły rozwój procesu i technologii, ich nieustanna adaptacja do dynamicznie zmieniającego się otoczenia, jak również strategiczne patrzenie w przyszłość i pełna gotowość operacyjna na dynamiczny rozwój firmy.

Działania te zacierają z jednej strony do przygotowania logistyki na strategiczne wyzwania lat kolejnych, z drugiej zaś poprzez proces usprawnień powodują jeszcze większą skuteczność bieżącej obsługi logistycznej naszej sieci salonów, uzyskując zwiększoną wydajność, niższy koszt obsługi, czy sprawniejsze jednostkowe lead time-y.

Za przykład energicznego przystosowywania logistyki niech posłuży choćby

Łańcuch dostaw w LPP realizowany jest w reżimie just-in-time i obejmuje dostawy z 30 krajów, sortowanie oraz dystrybucję odzieży w systemie push do ponad 1300 sklepów w 11 krajach. Nie byłoby to możliwe bez wsparcia przez systemy IT i to na każdym z etapów dystrybucji.

logistyki to także doprowadzenie do tego, aby rocznie kilkadziesiąt tysięcy zamówień kupieckich obejmujących ponad 100 milionów sztuk odzieży z różnych miejsc produkcji trafiło do naszych Centrów Dystrybucji, według zsynchronizowanych

sezonami zima/wiosna oraz lato/jesień, logistyka musi zapewnić odpowiednio wysoką produktywność, która niejednokrotnie musi być 3-krotnie wyższa, niż w okresach regularnych, poza sezonową wymianą kolekcji.

zakres jej rozwoju, który nastąpił w LPP w ciągu minionych 5 lat, podczas których uruchomiliśmy nowe Centrum Dystrybucyjne na Pomorzu o powierzchni 30 tys. m², po 3 latach od uruchomienia CD uruchomiliśmy w nim nową linię technologiczną z dodatkowym sorterem podnosząc tym samym wydajność obiektu o 100%, z powodzeniem wdrożyliśmy nowy Supply Chain Model polegający na dostawach bezpośrednich z miejsc produkcji na rynek rosyjski. W oparciu o ten model, uruchomiliśmy logistykę magazynową i dystrybucję w Rosji korzystając z usług operatora logistycznego, a w roku minionym rozpoczęliśmy rozbudowę Centrum Dystrybucyjnego o dodatkowe 26 tys. m² powierzchni wysoce zaawansowanej technologicznie. Wszystkie te działania choć wymagały zaangażowania kapitałowego, pozwoliły na sukcesywne obniżanie kosztu logistyki sztuki odzieży w ciągu tych pięciu lat.

Czy logistyka może być elementem konkurencyjności w branży odzieżowej?

Logistyka w branży odzieżowej jak najbardziej może być elementem konkurencyjności, bowiem oczywiście poza bardzo istotnym aspektem modowości asortymentu, jego zgodności z aktualnymi trendami, towar ten musi po prostu być dostarczony do salonów sprzedaży we właściwym, najkrótszym możliwym czasie, w odpowiedniej ilości, we właściwej strukturze.

O konkurencyjności decyduje to, aby każde z ogniw łańcucha dostaw było jak najlepiej zsynchronizowane z poprzedzającym i następującym, aby towar mający swe pochodzenie w wielu różnorodnych zakątkach świata, przeszedł całą długą drogę skomplikowanych operacji logistycznych (transportu morskiego, lotniczego, operacji przeładunkowych, handlingu magazynowego, poprzez pickingu sztukowy i sortowanie towaru zgodnie z bieżącymi zamówieniami aż po dys-

trybucję zarówno krajową, jak i zagraniczną) i dotarł do każdego najmniejszego, najbardziej oddalonego z salonów sprzedaży zgodnie z pożądanymi zamówieniami. Logistyka ma zatem niewątpliwie duży wkład na podaż prezentowaną klientowi. Nierzadko bardzo istotnym elementem strategii dystrybucji jest także to, aby wprowadzać konkretne, zwłaszcza specjalne kolekcje w całej sieci sprzedaży w jednakowym czasie, aby kolekcja stała się dostępną dla naszych klientów w ide-

Korelacja jest prosta – jeśli sprawny mechanizm obsługi logistycznej zawiedzie, mniej właściwego towaru trafi na sklepowe wieszaki, a mniej towaru oferowanego klientowi do sprzedaży od razu przełoży się na mniejszy obrót.

alnie tym samym czasie. Innymi również istotnymi czynnikami wpływającymi na przewagę konkurencyjną mogą być takie elementy jak choćby dynamiczne zarządzanie dystrybucją bestsellerów w sieci sprzedaży, czy reverse logistics towaru posezonalowego.

Jak ważnym dla sprzedaży jest skutecznie i bezawaryjnie funkcjonująca logistyka, można przekonać się obserwując niejednokrotnie przypadki firm, w których sprawny mechanizm obsługi logistycznej zawodzi i przekłada się wprost na niższe wyniki sprzedaży. Korelacja jest prosta – mniej właściwego towaru oferowanego klientowi do sprzedaży na wieszakach w sklepie – mniejszy obrót.

Ostatnim z takich przykładów niech będzie choćby przykre doświadczenie jednej ze światowych marek odzieży sportowej, która w opublikowanym przez siebie raporcie giełdowym korygowała w dół wyniki sprzedaży w Rosji na skutek problemów z dystrybucją towaru będących następstwem trudności ze startem operacji w nowouruchomionym Centrum Dystrybucyjnym.

Jaką rolę w logistyce odzieży odgrywają systemy IT? Jakie elementy decydują o powodzeniu projektu informatycznego?

Im bardziej skomplikowany jest łańcuch dostaw tym bardziej kluczowe stają się narzędzia IT używane do jego zarządzania. Jeśli spojrzymy na łańcuch dostaw LPP, realizowany w reżimie JIT, sourcing z 30 krajów, a następnie sortowanie oraz dystrybucję odzieży w systemie push do

ponad 1300 sklepów na terenie 11 krajów to na każdym z etapów wymaga on wsparcia przez systemy IT.

Posiadamy dedykowane systemy wspomagające planowanie i realizację zamówień towaru tak, aby jego dostawy do Centrów Dystrybucyjnych były zsynchronizowane z planowanymi datami wysyłek (JIT). Używamy również systemów ułatwiających wydawanie dyspozycji alokacji (wysyłek) nowego towaru do naszych salonów nie tylko zgodnie z wcześniejszymi planami, ale również z uwzględnieniem bieżącej sprzedaży i zatowarowania salonów. Oczywiście kluczowe dla logistyki jest posiadanie zaawansowanego i elastycznego systemu WMS zarządzającego Centrum Dystrybucyjnym.

Czy polityka firmy LPP zakłada korzystanie z usług zewnętrznych operatorów?

Bez wątpienia trzonem decydującym o sile naszej logistyki i zapewniającym naszej organizacji sprawność operacyjną na najwyższym poziomie jest logistyka w posta-

Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj **ZA DARMO**
pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



ci własnego Centrum Dystrybucyjnego, wspierana przez silne zespoły logistyczne posiadające właściwy know-how i doświadczenie, jak również poprzez nowoczesną technologię.

Jednakże zakładając strategiczny rozwój na wielu rynkach, nie tylko europejskich, firma musi liczyć się z potencjalną możliwością budowania swego modelu logistycznego także w oparciu o usługi operatorów zewnętrznych. Taki model realizujemy choćby w przypadku usług transpor-

opartej o współpracę z zewnętrznym operatorem na jednym z kluczowych dla nas rynków, jakim jest Rosja.

Zastosowanie tego rodzaju modelu, pozwoliło nam na doskonałą weryfikację lokalnych możliwości operacyjnych, sprawdzenie i zweryfikowanie szeregu uwarunkowań lokalnych. Ponadto realizacja logistyki w oparciu o współpracę z zewnętrznym operatorem pozwoliła na osiągnięcie porównywalnych parametrów jakościowych i kosztowych bez konieczności podejmowania ryzyka inwestycyjnego, jakim byłoby angażowanie kapitału we własne zasoby i procesy magazynowe.

W perspektywie naszego dalszego rozwoju, zwłaszcza ekspansji na nowe rynki, nie wykluczamy, że będziemy chcieli ten model współpracy z lokalnymi operatorami logistycznymi powielić i korzystać z wartości dodanej jaką mogą wnieść w postaci znajomości lokalnych uwarunkowań, elastyczności operacji i produktywności, optymalizacji kosztowej, lokalnego doświadczenia, czy też zakresu usług dodanych (Value Added Services), tak aby być z naszą logistyką magazynową bliżej klienta końcowego, jakim jest salon sprzedaży. Dzięki temu bowiem zdobywa się znacznie większą elastyczność podejmowania decyzji w ramach strategii push poprzez maksymalne odroczenie momentu rozpoczęcia „pchania”, a przez to zdobywa się elastyczność handlową. Dzięki temu z pewnością stajemy się bardziej konkurencyjni.

Na koniec poproszę o krótkie podsumowanie minionego roku oraz plany na 2014. Z czego jest Pan szczególnie dumny, co można jeszcze poprawić w przyszłości, jaki cel główny stawia sobie firma na obecny rok?

W ciągu ostatnich lat tempo rozwoju naszej firmy jest dynamiczne, w ślad za czym logistyka musi stawiać czoła rosną-

cym wolumenom zamówień, ilościom realizowanych transportów, handlingu, czy coraz bardziej zaawansowanym operacjom. W minionym roku udało się z powodzeniem zapewnić realizację kluczowych dla branży odzieżowej sezonowych wymian kolekcji w naszych salonach. Rok 2013 to z powodzeniem zrealizowana dystrybucja ponad 100 milionów sztuk odzieży do sieci ponad 1300 salonów sprzedaży, to także realizacja wysyłek towaru do salonów przekraczająca 600 tysięcy sztuk w ciągu doby.

Bardzo dużym osiągnięciem minionego roku było wdrożenie nowego Supply Chain Modelu – skierowania dostaw z miejsc produkcji bezpośrednio na rynek rosyjski z pominięciem dotychczasowego Centrum Dystrybucyjnego w Polsce. Wyzwanie tym większe, że wiązało się ze zbudowaniem modelu logistyki magazynowej i dystrybucji na terenie Rosji, gdzie posiadamy w obecnej chwili już ponad 200 własnych salonów, z których najdalszy oddalony jest od Moskwy o ponad 4 tysiące km.

W minionym roku udało się także podpisać kontrakty na rozbudowę Centrum Dystrybucyjnego oraz jego wyposażenia w zaawansowaną technologię logistyczną. Plany na rok bieżący to zbudowanie dystrybucji dla nowych rynków, do których planujemy wejść z siecią naszych salonów – Niemcy, Bliski Wschód, Chorwacja.

Bieżący rok jest także istotny z punktu widzenia rozbudowy powierzchni magazynowej. W 2014 r. planowane jest zakończenie budowy i uruchomienie próbne rozbudowywanej części Centrum Dystrybucyjnego. Tym samym łączna powierzchnia CD wynosić będzie blisko 60 tys. m². Przygotowujemy się także do rozwoju powierzchni magazynowej w Rosji. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmowę dla redakcji TSL Biznes przeprowadziły:



Monika Wołowicz



Katarzyna Mączka



Newman & Ox Consulting

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

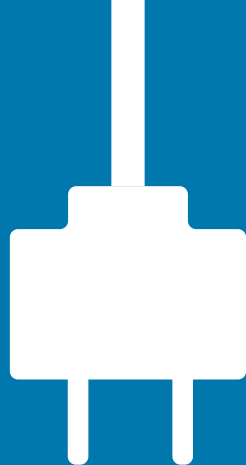
www.newmanox.com



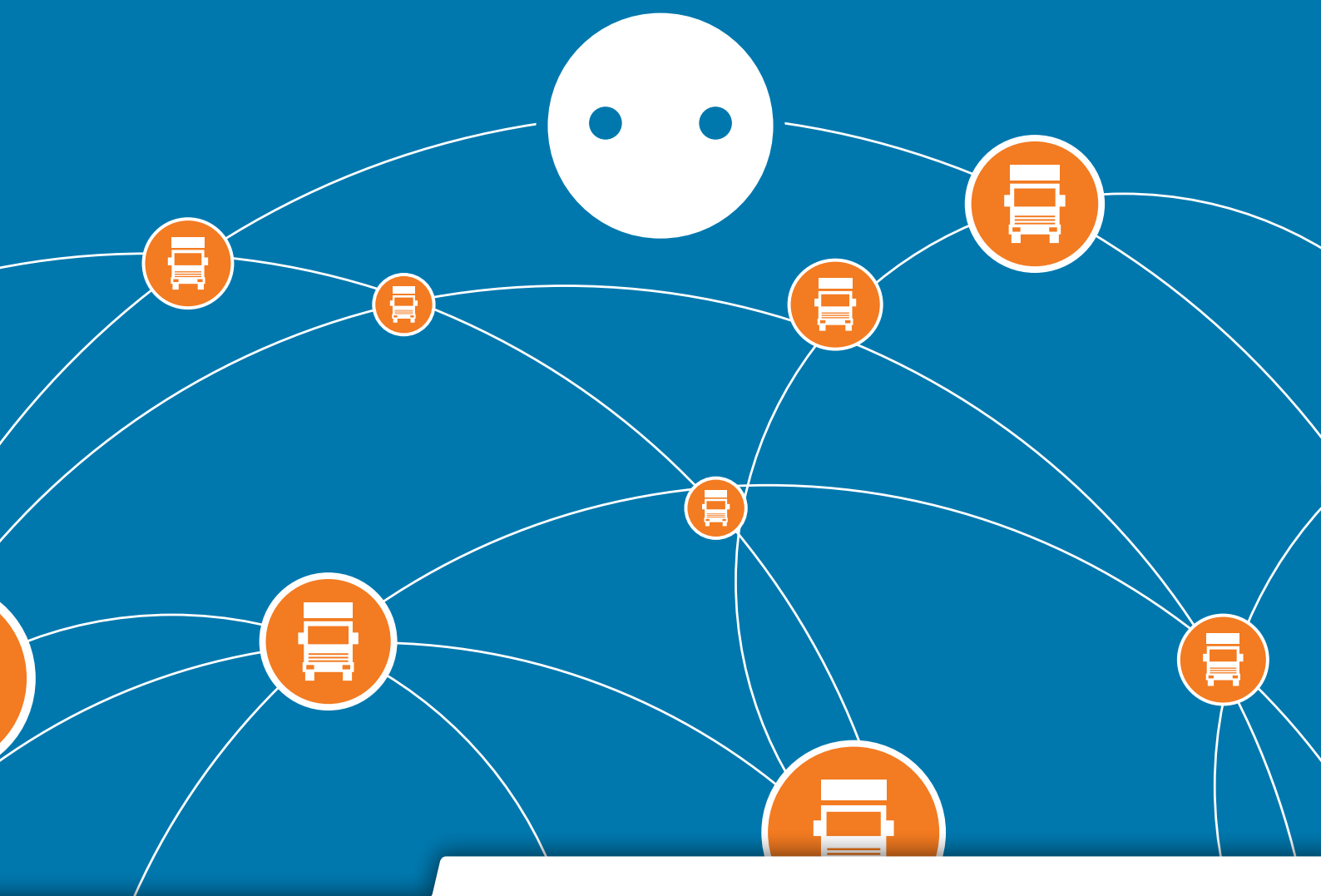
Towar pochodzący w wielu różnorodnych zakątków świata musi przejść całą długą drogę skomplikowanych operacji logistycznych i dotrzeć do każdego, najmniejszego i najbardziej oddalonego z salonów sprzedaży zgodnie z pożądanymi zamówieniami i w odpowiednim czasie.

towych, dystrybucji towaru do sieci naszych sklepów, która realizowana jest w oparciu o zewnętrznych partnerów. Brak własnej floty i zdanie się na usługi świadczone przez zewnętrznych operatorów transportowych, firmy spedycyjne wynika wprost ze specyfiki naszej dystrybucji, której główną determinantą jest to, aby dotrzeć w jednym czasie do bardzo dużej ilości punktów odbioru z niedużą ilością przesyłek. Wśród wysoce rozwiniętych globalnych korporacji obserwuje się tendencję regionalizacji logistyki, dzieląc w ten sposób swój globalny obszar funkcjonowania logistyki i dystrybucji na mniejsze „klastry”, regiony, kraje, rynki. O ile struktura dostawców, czy też ich rozproszenie może pozostawać niezmiennie, o tyle dążenie do bliskości ze swym stocikiem towarowym w stosunku do lokalnego rynku i klientów, generuje skłonność do analizy opłacalności przeniesienia operacji logistycznych na rynek lokalny. Nierzadko (zwłaszcza na początku realizacji lokalnej logistyki magazynowej) decydując się na współpracę z operatorem zewnętrznym.

W związku z tym z powodzeniem pod koniec roku 2012 rozpoczęliśmy proces minimalizacji centralizacji i stopniowe przejście do modelu logistyki regionalnej



Przyłącz się do światowej sieci
ekspertów od organizacji
transportu i logistyki.





Na miarę UPS

Branża odzieżowa to nie tylko masowa produkcja do „siecików”, ale również ubrania szyte na miarę pojedynczych klientów. We Francji firm zajmujących się indywidualnymi zamówieniami jest ponad 250, w Polsce są zaledwie cztery, a pierwszą z nich było Cafardini. Jej działalność wymaga specjalnej obsługi logistycznej.

Cafardini jest częścią polskiej grupy – firmy rodzinnej – która przejęła w 2002 r. podupadającą fabrykę Vistuli w Łańcucie i zajęła się szyciem garniturów, m.in. dla uznanych światowych marek. Od 2004 r. spółka specjalizuje się w spersonalizowanych garniturach i koszulach skrojonych na miarę, szytych z najwyższej jakości materiałów, wyselekcjonowanych przez pracowników firmy i sprowadzanych na zamówienie z różnych stron świata. W wykonaniu tej odzieży istotną rolę odgrywa wykończenie, dodatki i dopasowanie do sylwetki. Przed skrojeniem garnituru pod uwagę brany jest nie tylko obwód psa czy długość rękawa, ale 70 różnych zmiennych, które wpływają na to jak on leży. Dzięki tak szczegółowym danym zazwyczaj wystarcza tylko jedna przymiarka.

Perfekcja w każdym calu

System szycia perfekcyjnie dopasowanych garniturów tworzony był przez długi lata



Dostarczenie na miejsce odbioru przesyłki w stanie nienaruszonym umożliwiają pudła zrobione z grubej tektury, w których garnitur przez cały czas znajduje się w pozycji wiszącej

i dopasowywany do preferencji klientów z różnych stron świata, do których należą też mężczyźni z Wybrzeża Kości Słoniowej czy Stanów Zjednoczonych. Żeby obsłużyć całą część logistyczną związaną z dostarczeniem gotowego garnituru niezbędna była współpraca z godną zaufania firmą logistyczną, elastycznie reagującą na potrzeby klientów,

odbiorcy. Cały proces uszycia – od wzięcia miary do dostarczenia gotowego produktu – trwa 3-4 tygodnie, niezależnie od tego skąd pochodzi klient i materiał, nawet jeśli potrzebnych jest więcej przymiarek. Sukces w dużej mierze zależy więc od firmy, która obsługuje cały proces logistyczny – musi ona na czas dostarczyć zamówioną tkaninę,

Garnitury w Cafardini szyte są na specjalne zamówienie klienta, może on wybrać nie tylko tkaninę i fason, ale również podszewkę, wykończenie, zamówić kieszenie na telefony, czy też specjalne napisy. To duże wyzwanie dla logistyki

mającą globalny charakter i niestandardowe podejście do biznesu. Istotne było to, aby posiadała ona dobrze rozbudowaną siatkę transportu lotniczego i drogowego, tak aby w ciągu 48 godz. było można odebrać wełnę nawet z Australii i dostarczyć garnitur w dowolny zakątek świata. Po kilku próbach współpracy z różnymi kurierami zdecydowano się na UPS. – *Bardzo długo szukaliśmy wiarygodnego partnera w zakresie dostarczania naszych produktów. Po przeprowadzeniu testów z UPS okazało się, że wypadły one wymiennie, a firma jest w stanie dostosować się do potrzeb naszych klientów* – twierdzi Marta Stefańczyk-Ciąpała, prezes zarządu spółki Cafardini.

Aby powstał idealnie skrojony garnitur, należy zacząć od spotkania z klientem, co w wypadku Cafardini, ma miejsce w jednym z *showroom* (w Warszawie, Katowicach czy Łańcucie), albo w dowolnie wybranym miejscu. Tam klient przedstawia szczegółowo swoje oczekiwania, brana jest miara, a wszystkie dane, poprzez internet, przesyłane są do Łańcuta. Na tkaninie o długości około 3,5 m, czasem zamówionej na innym kontynencie, rozrysowywanych jest ponad 100 elementów składowych garnituru. W prawie gotowej formie dostarczany jest on UPS-em do przymiarki. Ewentualne poprawki robione są w Łańcucie, skąd odsyłany jest firmą kurierską do

dowieźć garnitur do przymiarki, odesłać go w celu naniesienia krawieckich korekt i dostarczyć klientowi gotowy produkt, czasem w inne miejsce niż wcześniej było planowane. Do tego przesyłka nie może być naruszona, a garnitur zagnieciony, co zapewniają pudła z grubej tektury, w których garnitur przez cały czas znajduje się w pozycji wiszącej, oraz sprawna realizacja procesu logistycznego wraz z możliwością korzystania z rozbudowanych opcji śledzenia przesyłki na każdym etapie drogi. Ewentualne błędy są analizowane i eliminowane.

Szybko i elastycznie

Cafardini podejmowało próbę współpracy z kilkoma operatorami logistycznymi. Zawsze jednak coś niedomagało. A to garnitur przyjeżdżał do klienta po terminie, a to był pognieciony ze względu na złe opakowanie, bądź też materiały, z których miał być stworzony produkt finalny docierały po zbyt długim okresie oczekiwania. Rosła też liczba reklamacji i to proporcjonalnie w stosunku do zwiększającego się wolumenu przesyłek. Wpływało to nie tylko na wyniki finansowe firmy, ale i na jej wizerunek, zwłaszcza że kurierzy nie zawsze byli uprzejmi i schludni. Zmieniło się to dopiero podczas współpracy z UPS. – *Duża elastyczność, a także jednoczesne zachowy-*

wanie wysokiej jakości w całym procesie logistycznym, bez względu na to czy garnitur wysyłany jest do Warszawy, Londynu, Moskwy, czy Nowego Jorku to – zdaniem Marty Stefańczyk- Ciąpała – atuty UPS.

Współpraca pomiędzy Grupą Cafardini a UPS została nawiązana w 2010 r. Zanim jednak do niej doszło, przeprowadzono dwumiesięczne testy, które sprawdzały jak ze spełnieniem standardowych i wyjątkowych wymagań w transporcie garniturów poradzi sobie UPS. Paczki, choć były to małe przesyłki w dużej ilości, jednak były przewożone w pozycji pionowej, dochodziły na czas, a liczba uszkodzeń była bliska zeru. Potwierdziła to dalsza współpraca, gdyż Cafardini i cała grupa z roku na rok zwiększają liczbę przesyłek (jest ich kilka tysięcy miesięcznie), a UPS realizuje je na czas zachowując kluczowe dla firmy aspekty jakościowe, nawet wtedy, gdy klienci Cafardini zmieniają terminy spotkań. To kurier szybko dostosowuje się do ich potrzeb. Elastyczność UPS polega również na bieżącym dostosowaniu się do odbioru przesyłek w Łąncucie. A często do późna nie wiadomo jak dużo będzie ich nadawanych przez firmę. Przy większej ilości UPS potrafi szybko zorganizować dodatkowe samochody, które zabierają całość produkcji do klientów.

Na przyspieszenie dostarczenia przesyłek do klientów mających siedzibę w innym kraju, wpływa rozbudowana siatka połączeń lotniczych UPS. Dostarczenie garniturów w odległe miejsca ułatwia to, że samolot UPS ląduje w Warszawie każdego dnia i następnie udaje się do hubu głównego w Kolonii, skąd każdego wieczoru maszyny UPS odlatują do 41 krajów i terytoriów przeznaczenia na 5 kontynentach.

Ostatnim z narzędzi, które przyspiesza proces dostarczania garniturów jest system przesyłek zwrotnych UPS, z którego Cafardini regularnie korzysta w trakcie nanoszenia korekt krawieckich i odsyłania garniturów do Łąncuta. Możliwość przygotowania etykiety zwrotnej oraz zaplanowanie odbioru przesyłki za pośrednictwem narzędzi wysyłkowych UPS pozwala w łatwy sposób odebrać ją i dostarczyć pod wskazany adres.

Pomocne technologie

Dzięki narzędziu Quantum View Manage, które pro-aktywnie informuje o statusach wysyłek realizowanych w ciągu ostatnich 45 dni, UPS posiada zaawansowaną gamę rozwiązań technologicznych, z możliwością monitorowania przesyłki na każdym etapie przewozu. Narzędzie pozwala wyszukać dowolną przesyłkę i wydrukować jej potwierdzenie zawierające m.in.: datę doręczenia,

lokalizację, nazwisko osoby odbierającej i jej odręczny podpis. Jego wyjątkowość polega na przedstawieniu statusów oraz lokalizacji w czasie rzeczywistym. To zaś stanowi dla Cafardini dodatkowe zabezpieczenie w czasie przemyarek, dostawy tkanin oraz stanowi źródło informacji dla odbiorców o terminie doręczenia garniturów.

Bardzo przydatny jest też program UPS WorldShip, który umożliwia łatwe przetwarzanie przesyłek, zgodnie z przepisami i przy zredukowaniu liczby kosztownych błędów. Dzięki temu rozwiązaniu cały proces ich pakowania i nadawania jest zautomatyzowany, pozwala zaoszczędzić czas, a tym samym wysłać garnitury do klientów

szybciej. Technologia ta dodatkowo zawiera usługę Quantum View Notify, która pozwala na pro-aktywne wysyłanie informacji na pięć dowolnych adresów e-mailowych o statusach związanych z przesyłką – o jej wysłaniu, wydarzeniu wyjątkowym, doręczeniu.

Grupa korzysta też z innych rozwiązań oferowanych przez UPS, jak chociażby *customizable labels*. Pozwala ono na drukowanie spersonalizowanych etykiet, naklejanych na przesyłki (ze specjalnym miejscem na działanie promocyjne/brandingowe nadawcy). A wszystko to służy budowaniu mocnej podstawy współpracy z wymagającym klientem. ◀

Elżbieta Haber



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

Biurowisko 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
www.kompetencje-proekologiczne.pl



Odzież w systemie

Współczesna logistyka opiera się na rozwiązaniach elastycznych i efektywnych. Podobnie jest z systemami informatycznymi, które muszą podążać nie tylko za zmieniającymi się potrzebami logistyki, ale także za szybkim rozwojem samej branży IT.

Czego wymaga się dziś od systemów informatycznych? Z jednej strony – efektywności działania, by wspierać procesy realizowane na szeroką skalę. Z drugiej – elastyczności, by oprogramowanie było uniwersalne (co ułatwia rozbudowę i modyfikację oraz ogranicza koszty obsługi), a także dopasowane do potrzeb konkretnego klienta i wdrożenia (pod automatykę, specyficzne procesy itp.). Czy elastyczność i efektywność mogą ze sobą iść w parze? Jako przykład posłużyć mogą wdrożenia zrealizowane przez firmę PSI w oparciu o system PSIWms. W Polsce system PSIWms w branży odzieżowej wykorzystywany jest w centrum dystrybucyjnym LPP, znajdzie także zastosowanie w nowym, drugim, które powstaje w odpowiedzi na rozwój LPP i stale rosnący wolumen sprzedaży.

Rynek wymaga elastyczności

Rynek odzieżowy się zmienia, a poszczególne sieci w jednych krajach kojarzone z odzieżą, w innych oferować mogą zupełnie inne asortymenty. Jako przykład posłużyć tu może brytyjska sieć Marks&Spencer, obecna dziś w ok. 50 krajach i regionach świata. Prawie 90% z 10 mld funtów obrotów sieci generuje rynek brytyjski. Firma jest na nim obecna ze swoją odzieżą i tekstyliami, a także artykułami gospodarstwa domowego czy przemysłowymi. Ponad połowę sprzedaży na rynku brytyjskim stanowią artykuły spożywcze. Jedną z cech



Dzięki temu, że Itella już wcześniej posiadała system PSIWms, możliwe stało się zintegrowanie systemu magazynowego dla Marks&Spencer z oprogramowaniem operatora logistycznego.

Marks&Spencer jest konsekwentna ekspansja międzynarodowa. Wraz z coraz szerszą obecnością na rynku rosyjskim, firma stanęła przed koniecznością rozbudowy zaplecza logistycznego. Całość proce-

dów kreskowych, wraz z uwzględnieniem dodatkowych danych w nich zapisanych. Aby móc odczytywać informacje o produktach, ich objętości czy partii dostawy, pracownicy magazynu wyposażeni zostali

Interfejs użytkownika pozwala na wykonanie praktycznie wszystkich zadań online z urządzeń mobilnych, z pominięciem klasycznego, stacjonarnego terminala.

sów logistycznych w Rosji zdecydowano się zlecić firmie Itella – operatorowi logistycznemu, dysponującemu zapleczem magazynowym w około 25 największych rosyjskich miastach. Itella z kolei od wielu lat współpracuje z PSI, a logiczną konsekwencją tego działania było zaproponowanie by obsługę moskiewskiego magazynu Marks&Spencer realizował system PSIWms.

Ze względu na specyfikę branży, w której działa Marks&Spencer, podjęto wspólne prace mające na celu stworzenie optymalnego dla magazynu w Moskwie rozwiązania informatycznego, takiego które pozwoliłoby na dopasowanie oprogramowania pod procesy realizowane przez klienta, ale na bazie standardowego systemu (bez jego poważnych modyfikacji). Szczególną uwagę zwrócono na towary wiszące, wymagające obsługi w specjalnie wydzielonej części magazynu. System jest na tyle elastyczny, że pozwala na pakowanie pojedynczych asortymentów odzieży zgodnie z wymaganiami i preferencjami odbiorców końcowych. Wyzwaniem była konieczność zmierzenia się ze specyfiką przechowywanych w magazynie wyrobów. Przyjęto następujące założenia: stały zapas ok. 600 tys. sztuk produktów w magazynie, ok. 4 tys. lokalizacji w magazynie produktów wiszących czy system składowania półkowego na towary płaskie i w pojemnikach posiadający 20 tys. lokalizacji. Magazyn obsługuje do 15 tys. linii zamówień dziennie, co realizowane jest za pośrednictwem 90 pracowników dostawy do ponad 20 oddziałów na terenie Rosji.

Wśród specjalnych wymagań Marks&Spencer znalazło się automatyczne rozpoznawanie różnych rodzajów ko-

w mobilne terminale radiowe, pozwalające obsłużyć cały proces i łańcuch: od przyjęcia towaru, przez magazyn, aż po wysyłkę do klienta. Interfejs użytkownika pozwala na wykonanie praktycznie wszystkich zadań online z urządzeń mobilnych, z pominięciem klasycznego, stacjonarnego terminala. Na potrzeby urządzeń mobilnych WMS aktualizuje dane w trybie ciągłym. Specyficzną cechą tego wdrożenia jest też obieg dokumentacji. Wszystkie informacje na temat wysyłek oraz etykietowania przygotowywane są na podstawie rosyjskiej dokumentacji, a drukowane bezpośrednio (online) z systemu. Dzięki temu, że Itella już wcześniej posiadała system PSIWms, możliwe stało się zintegrowanie systemu magazynowego dla Marks&Spencer z oprogramowaniem operatora logistycznego. Wszystkie procesy i baza danych uruchamiane są za pośrednictwem dostawcy usług logistycznych. System korzystający z bazy danych ORACLE zarządzany jest i monitorowany z poziomu departamentu IT Itelli. Tzw. multisite to jedna z cech systemu PSIWms – poszczególne magazyny traktowane są przez system jako autonomiczne jednostki logiczne, co zapewnia elastyczność i bezpieczeństwo użytkowników. Z drugiej strony możliwe jest zarządzanie systemem z jedną bazą danych, z poziomu instalacji na centralnym serwerze.

Dla odzieży i butów

Z nieco innymi problemami zmierzyć się musieli programiści odpowiedzialni za stworzenie systemu dla Ludwig Görtz GmbH. To jeden z największych sprzedawców obuwia w Niemczech, z cen-



Wdrożenie systemu WMS w Ludwig Görtz GmbH pozwoliło firmie na podniesienie przejrzystości procesów i precyzyjne tworzenie statystyk, a także na dostęp do informacji w czasie rzeczywistym.

tralnym centrum dystrybucyjnym zlokalizowanym w Norderstedt, w pobliżu Hamburga. Corocznie do klientów wyrusza stąd 5,5 miliona par obuwia. Kluczowe dla Ludwig Görtz było stworzenie systemu, który pozwoliłby na kompleksowe spojrzenie na wszystkie elementy procesów logistycznych. Centrum dystrybucyjne w Norderstedt jest półautomatyczne, posiada osiem różnych stref składowania, które muszą być na bieżąco nadzorowane przez system. PSIwms odpowiada także za uzupełnianie zapasów, organizację transportów, załadunków i wyładunków czy innych zadań, realizowanych zgodnie z założonymi strategiami działania.

Magazyn wysokiego składowania ma cztery korytarze z przestrzenią na ok. 2,5 tys. palet. Produkty przyjeżdżające do magazynu składowane są w wydzielonych strefach przyjęć, a dziennie obsługuje się tu ok. 35 tys. par butów, które

opuszczają centrum w postaci 3 tys. przesyłek. System informatyczny odpowiada tu nie tylko za strefę przyjęć, wydań czy zarządzanie samym magazynem, ale także za zarządzanie obiegiem danych, obsługę zapasów zgodnie z założoną strategią, zarządzanie topologią magazynu, a także za przetwarzanie i realizację zamówień, w tym kontrolę wysyłek. Z PSIwms zintegrowany został także system kontroli wózków widłowych (forklift control system – FCS), który pozwala na optymalizację tras przemieszczania się ich. FCS komunikuje się dzięki mobilnym terminalom i za pomocą transmisji radiowej. Centrum logistyczne posiada sorter, korbysta także z pick-by-voice. System oparty na rozpoznawaniu mowy pozwala m.in. na podejmowanie ponad

300 tys. par butów i akcesoriów do wysyłek z magazynu rezerwowego.

Wdrożenie systemu WMS pozwoliło firmie na podniesienie przejrzystości procesów i precyzyjne tworzenie statystyk, a także na dostęp do informacji w czasie rzeczywistym. Magazyn zapewnia dziś średnią rotację towarów na poziomie 1,5 dnia, a system informatyczny spowodował zmniejszenie liczby błędów niemal do zera.

Przyszłość to także e-commerce

Specyfika procesów w branży odzieżowej wynika m.in. z konieczności składowania na wieszakach, obsługi wielu różnych grup i rodzajów asortymentów, różnych wzorów, rozmiarów czy kolorów. Do tego dochodzi sezonowość, gospodarowanie zgodnie z różnymi zasadami (FIFO lub innymi) czy obsługa zwrotów. Wymagania rynku zmieniają się także dzięki coraz większemu zaangażowaniu sprzedawców w sprzedaż internetową. Specjaliści prognozują, że spodziewać się można wzrostu w najbliższych latach zainteresowania e-commerce w branży odzieżowej w połączeniu ze zwrotami. Co to oznacza? Że wzrośnie liczba konsumentów zamawiających np. 7 sztuk odzieży, wybierających z nich konkretne produkty do zakupu i odsyłających do sklepu resztę. E-commerce to dla branży odzieżowej szansa, ale i duże wyzwanie, związane z koniecznością obsługi wielu rodzajów asortymentów czy obsługą zwrotów. ◀

KK



Partnerstwo i Zaufanie

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



Colian Logistic sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1
62-860 Opatówek

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

e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.com.pl

Luksusowe ubrania potrzebują profesjonalnej logistyki

Branża odzieżowa jest bardzo różnorodna, dlatego rozwiązań logistycznych dedykowanych dla tego sektora jest bardzo wiele. Przykładem niestandardowych rozwiązań są usługi DB Schenker Logistics dla jednego z producentów odzieży luksusowej i akcesoriów modowych.

W ramach współpracy operator logistyczny odpowiada za transport towarów drogą lotniczą do Azji i Stanów Zjednoczonych. Przedmiotem wysyłek jest odzież damska przewożona na wieszakach. Oprócz transportu i obsługi celnej operator zajmuje się także pakowaniem towaru w specjalistyczne pudła do transportu odzieży wiszącej. Za tę usługę odpowiada dedykowany zespół, którego zadaniem jest organizacja odbioru odzieży na wieszakach z magazynu dostawcy, transport na lotnisko, zapakowanie towaru do odpowiednich kartonów, zabezpieczenie ich na czas transportu, a także odprawa i nadanie na samolot do wskazanego portu lotniczego.

Logistyka w pełnym wydaniu

Realizacja zadania wymagała zaangażowania przewoźnika, który posiada wyspecja-

lizowane pojazdy do przewozu odzieży na wieszakach. Konieczne było także przystosowanie magazynu na lotnisku do przyjęcia takiego towaru. Był on kosztowny i delikatny, wymagał szczególnej uwagi i ostrożności. – *Musieliśmy odpowiednio przygotować zaplecze magazynowe, aby zorganizować przestrzeń do powieszenia takiej ilości odzieży. Przygotowaliśmy także specjalne wieszaki na kółkach do przewozu odzieży z samochodu do magazynu oraz zakupiliśmy specjalistyczne pudła z zamontowanym wewnątrz drążkiem do jej transportu* – wyjaśnia Joanna Podgórska z Biura Frachtu Lotniczego DB Schenker Logistics w Warszawie.

Grunt to przygotowanie

Kiedy odzież przyjechała na lotnisko, wszystko było już gotowe. W ciągu godziny samochód został rozładowany, a odzież rozwieszona na przygotowanych drążkach w magazynie. Następnie rozpoczęto montaż kartonów z wieszakami. Pudła musiały być odpowiednio zaklejone, aby nie było możliwości dostępu do ich zawartości, a towar był zabezpieczony przed uszkodzeniem na czas transportu i operacji handlingowych. Klient oczekiwał także, że odzież będzie pakowana do pudeł zgodnie z numerami zamówień i typem tak, aby wyeliminować ryzyko pomieszania zamówień w ramach tego samego kartonu. Wymagało to szczególnej ostrożności i uwagi.

Na koniec kartony zostały szczelnie zaklejone i oznakowane stosownymi etykietami wysyłkowymi. Przygotowano także dokumenty transportowe, przeprowadzono odprawę celną i nadano towar na wskazany rejs.

Planowanie to podstawa. – *Podeszliśmy do zadania jak najbardziej profesjonalnie, ustalając na początek właściwy porządek i plan całej operacji. Mimo złożoności całego przedsięwzięcia i dużej ilości pracy, takiej jak*



montowanie kartonów, konfekcjonowanie odzieży według zamówień, zabezpieczenie i oklejanie pudeł, przygotowaliśmy ten transport w bardzo krótkim czasie, bo w przeciągu zaledwie 6 godzin – podsumowuje Joanna Podgórska z Biura Frachtu Lotniczego DB Schenker Logistics w Warszawie. ◀

KK



Inka – palety display – oszczędność miejsca i pieniędzy



Mimo wzrostu cen surowego drewna, firma Inka Paletten GmbH już drugi rok z rzędu nie podwyższyła cen oferowanych przez siebie palet. Do ich wytwarzania firma nie używa surowego drewna. Palety Inka produkowane są z odpadów drewnianych (PEFC) pochodzących ze zrównoważonej gospodarki leśnej oraz drewna recyklingowego.

Bezpieczny i tani transport towarów oraz natychmiastową ich prezentację w punkcie sprzedaży umożliwiają specjalne linie palet w formacie 400x600 mm oraz 600x800 mm.

Bezpośrednia prezentacja produktu na palecie 400x600

Ten rozmiar palety (tzw. ćwiartka) jest bardzo ceniony zwłaszcza przez producentów artykułów spożywczych i FMCG, gdyż taka bezpośrednia forma prezentacji towaru w sieciach handlowych wpływa znacząco na wzrost sprzedaży.

Inka Paletten GmbH

- Największy europejski producent palet jednorazowego użytku z siedzibą w Siegersbrunn koło Monachium (Niemcy).
- Firma wytwarza szeroką gamę palet we wszystkich standardowych rozmiarach, począwszy od formatu ¼ aż do formatu CP3.
- Szeroka sieć handlowa obejmująca 160 dystrybutorów w Europie oraz w innych krajach na świecie dba o sprzedaż i zapewnia ciągłość dostaw palet przemysłowych w imieniu Inka Paletten GmbH.

Palety Display mają wiele zalet – użytkownik nie ponosi żadnych kosztów wynajmu lub wymiany; prosta konstrukcja pozbawiona jest gwoździ, które mogłyby uszkodzić towar lub kartony; a sama paleta umożliwia tanie i stabilne przechowywanie wcześniej wyprodukowanych towarów sezonowych. Jej uniwersalny charakter, rozmiar i możliwość łatwego osadzenia kartonowego displayu pozwala na zastosowanie w krajowych i międzynarodowych prezentacjach.



600x800 mm – druga mała paleta

Na dzisiejszym rynku palet coraz większe znaczenie zdobywają także tzw. półpalety.

Firma InkaPaletten oferuje palety

Inka w formacie pół-

kowym, 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 półkowych, są potrójne – niższa cena zakupu, przewożenia ładunku i składowania palet.

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

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. <



Zmiany w obowiązku podatkowym w VAT dla usług transportowych i spedycyjnych

Przedsiębiorcy działający w branży transportowej i spedycyjnej powinni być świadomi zmian w ustawie o podatku od towarów i usług, jakie weszły w życie z początkiem 2014 r. Niosą one bowiem za sobą istotne konsekwencje w rozliczaniu VAT, które w pewnych przypadkach prowadzą do przyspieszenia płatności podatku do urzędu skarbowego.

Zgodnie z ogólną zasadą wynikającą z ustawy o podatku od towarów i usług („ustawa o VAT”) w brzmieniu obowiązującym do końca 2013 r., obowiązek podatkowy w VAT powstawał z chwilą wydania towaru lub wykonania usługi. Jednakże, jeżeli dostawa towaru lub wykonanie usługi powinny być potwierdzone fakturą, obowiązek podatkowy powstawał z chwilą wystawienia faktury, nie później jednak niż w 7 dniu, licząc od dnia wydania towaru lub wykonania usługi.

Jednocześnie dla niektórych rodzajów usług, w tym m.in. usług transportowych, spedycyjnych i przeładunkowych, ustawa o VAT przewidywała szczególne zasady rozpoznawania obowiązku podatkowego. W odniesieniu do ww. usług obowiązek podatkowy powstawał z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż 30 dnia, licząc od dnia wykonania usługi. Ta szczególna zasada dotyczyła zarówno usług transportu osób, jak i ładunków, które były wykonywane kolejną, taborem samochodowym, statkami pełnomorskimi, środkami transportu żegluga śródlądowej i przybrzeżnej, promami, samolotami i śmigłowcami.

Dopuszczalność uregulowania związanego ze szczególną zasadą rozpoznawania obowiązku podatkowego w VAT stała się przedmiotem pytania prejudycjalnego zadanego Trybunałowi Sprawiedliwości Unii Europejskiej („TSUE”) przez Naczelnego Sąd Administracyjny na gruncie postępowania toczącego się pomiędzy jednym z liderów rynku usług kurierskich a Ministrem Finansów.

Po zbadaniu sprawy, TSUE wyrokiem z dnia 16 maja 2013 r. (C-169/12) orzekł, iż unormowania europejskie wynikające z Dyrektywy 2006/112/WE stoją na przeszkodzie unormowaniom prawa krajowego, zgodnie z którymi podatek od wartości dodanej w odniesieniu do usług transportowych i spedycyjnych staje się wymagalny w momencie otrzymania całości lub części zapłaty, lecz nie później niż po upływie 30 dni od dnia świadczenia usługi, nawet jeżeli faktura została wystawiona wcześniej i przewiduje późniejszy termin zapłaty.

Wyrok TSUE oznaczał, że szczególna zasada rozpoznawania obowiązku podatkowego dla usług transportowych i spedycyjnych okazała się błędna. Biorąc to pod uwagę, Minister Finansów w dniu 8 sierpnia 2013 r. wydał ogólną interpretację przepisów prawa podatkowego (PT3/033/2/323/AEW/13/RD82408), w której stwierdził, że to do podatnika należy wybór czy przy świadczeniu usług transportowych i spedycyjnych znajdzie zastosowanie dedykowany dla tych usług moment powstania obowiązku podatkowego określony przepisem szczególnym (tzn. z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż 30 dnia, licząc od dnia wykonania usługi), czy też:

- ▶ niebędąc obowiązującym do wystawiania faktury – podatnik będzie rozpoznawał obowiązek podatkowy w momencie wykonania usługi, lub
- ▶ będąc obowiązującym do wystawienia faktury – podatnik będzie rozpoznawał



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia ponad 155 000 pracowników w 155 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG posiada odrębną osobowość prawną. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 1200 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie www.kpmg.pl

obowiązek podatkowy z chwilą wystawienia faktury, nie później niż w 7 dniu, licząc od dnia wykonania usługi.

Przykład 1

Przedsiębiorstwo Pana Jana Kowalskiego, świadczące usługi transportowe wykonało 26 marca 2013 r. usługę transportową dla przedsiębiorstwa X. Usługa została potwierdzona fakturą wystawioną 27 marca 2013 r. Wynagrodzenie za wykonaną usługę przedsiębiorstwo Pana Jana Kowalskiego otrzymało 10 maja 2013 r.

Zgodnie z przepisami obowiązującymi do końca 2013 r. Pan Jan Kowalski posiadał możliwość rozpoznania obowiązku podatkowego na dwa sposoby: A) w sposób szczególny – z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty od przedsiębiorstwa X, jednak nie później niż 30 dnia od wykonania usługi, tj. nie później niż 25 kwietnia 2013 r.; B) w sposób ogólny – z chwilą wystawienia faktury, nie później niż w siódmym dniu, licząc od dnia wykonania usługi, tj. 27 marca 2013 r.



Zastosowanie jednego z ww. momentów powstania obowiązku podatkowego decydowało o właściwym terminie wystawienia faktury potwierdzającej wykonanie usługi transportowej lub spedycyjnej.

W przypadku określenia momentu powstania obowiązku podatkowego z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż 30 dnia, licząc od dnia wykonania usług, faktury dokumentujące świadczenie usług transportowych i spedycyjnych powinny być wystawiane nie później niż z chwilą powstania obowiązku podatkowego.

Natomiast w przypadku określenia momentu powstania obowiązku podatkowego z chwilą wystawienia faktury, nie później jednak niż w 7 dniu, licząc od dnia wykonania usługi, faktury dokumentujące świadczenie usług powinny być wystawiane nie później niż 7 dnia od dnia wykonania usługi.

Należy zauważyć, że interpretacja ogólna wydana przez Ministra Finansów miała zastosowanie jedynie do czynności wykonanych przed dniem 1 stycznia 2014 r. Z dniem 1 stycznia 2014 r. weszła bowiem w życie ustawa zmieniająca ustawę o VAT, która wprowadziła nowe zasady powstawania obowiązku podatkowego.

Jak jest po zmianie?

Likwidacja przepisów dotyczących szczególnych zasad powstawania obowiązku podatkowego dla usług transportowych i spedycyjnych oznacza, iż od początku 2014 r. obowiązek podatkowy z tytułu wykonania ww. usług powstaje z chwilą wykonania usługi.

Przykład 2

Przedsiębiorstwo Pana Jana Kowalskiego wykonało 26 marca 2014 r. usługę transportową dla przedsiębiorstwa X. Usługa została potwierdzona fakturą wystawioną 27 marca 2014 r. Wynagrodzenie za wykonaną usługę przedsiębiorstwo Pana Jana Kowalskiego otrzymało 10 maja 2014 r.

Zgodnie z przepisami obowiązującymi od początku 2014 r. Pan Jan Kowalski jest obowiązany do rozpoznania obowiązku podatkowego z chwilą wykonania usługi, tj. 26 marca 2014 r.

Wprowadzone z początkiem 2014 r. zmiany mają dla Pana Jana Kowalskiego bardzo duże znaczenie, oznaczają one bowiem w pewnych przypadkach przyspieszenie płatności VAT do urzędu skarbowego.

Ponadto, należy również mieć na uwadze, że od początku 2014 r. znacząco został

wydłużony termin, w którym podatnik powinien wystawić fakturę. Zgodnie bowiem z zasadą ogólną, wynikająca z ustawy o VAT, fakturę wystawia się nie później niż 15 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy towaru lub wykonano usługę.

Przykład 3

Wracając do Przykładu 1, Pan Jan Kowalski decydując się na rozpoznanie obowiązku podatkowego na podstawie zasad szczególnych, tj. 25 kwietnia 2013 r. obowiązany był wykazać podatek z tytułu świadczonej usługi w deklaracji za kwiecień 2013 r., składanej do dnia 25 maja 2013 r. i w tym terminie powinien dokonać wpłaty podatku do urzędu skarbowego.

Odnosząc się do Przykładu 2, Pan Jan Kowalski obowiązany jest do rozpoznania obowiązku podatkowego na podstawie zasady ogólnej, tj. 26 marca 2014 r. W związku z tym Pan Jan Kowalski powinien wykazać podatek z tytułu świadczonej usługi w deklaracji za marzec 2014 r., składanej do dnia 25 kwietnia 2014 r. i w tym terminie powinien dokonać wpłaty podatku do urzędu skarbowego.

Na podanym powyżej przykładzie wyraźnie widać, iż w stanie prawnym obowiązującym do końca 2013 r. Pan Jan Kowalski uprawniony był do wpłaty podatku do urzędu skarbowego później (usługa wykonana w marcu 2013 r. – wpłata podatku w maju 2013 r.), aniżeli w stanie prawnym obowiązującym od początku 2014 r. (usługa wykonana w marcu 2014 r. – wpłata podatku w kwietniu 2014 r.).

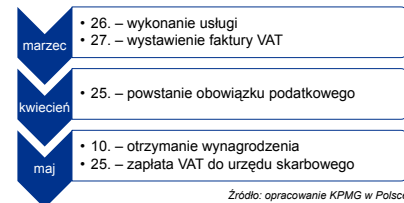
W Przykładzie 1, Pan Jan Kowalski dokonał wpłaty podatku do urzędu skarbowego już po otrzymaniu od swego kontrahenta wynagrodzenia z tytułu wykonanej usługi. Inaczej sytuacja przedstawia się w Przykładzie 2, w którym Pan Jan Kowalski ma obowiązek dokonania wpłaty podatku jeszcze przed otrzymaniem wynagrodzenia.

Zmiana, jaka zaszła w zasadach określania momentu powstania obowiązku podatkowego w VAT z tytułu wykonywania usług transportowych i spedycyjnych, ma istotne znaczenie dla przedsiębiorstw świadczących tego typu usługi. Z uwagi na częste opóźnienia w terminach płatności faktur dokumentujących wykonanie usługi transportowej czy też spedycyjnej, wspomniana zmiana w przypadku wielu transakcji o znaczącej wartości może mieć negatywny wpływ na kondycję finansową przedsiębiorstw z branży transportowej

i spedycyjnej. W szczególności, konsekwencje zmian w VAT mogą być odczuwalne dla przedsiębiorstw, które ustalały długie terminy płatności, korzystając z możliwości odroczenia zapłaty podatku do momentu otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż 30 dnia licząc od dnia wykonania usługi.

Schemat 1

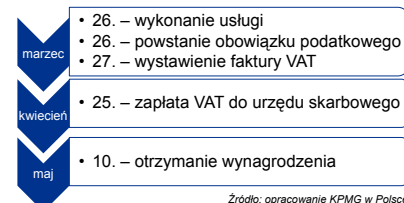
Stan prawny obowiązujący do końca 2013 r.



Zródło: opracowanie KPMG w Polsce

Schemat 2

Stan prawny obowiązujący od początku 2014 r.



Zródło: opracowanie KPMG w Polsce

Od początku 2014 r. przedsiębiorstwa świadczące usługi transportowe i spedycyjne powinny zwrócić uwagę na określenie momentu, w którym usługa transportowa zostaje wykonana. Szczególny nacisk powinien zostać nałożony na warunki umów zawartych z kontrahentami, które mogą decydować o prawidłowym określeniu momentu wykonania usługi oraz na zrewidowanie terminów płatności uzgodnionych z kontrahentami w czasie obowiązywania poprzednich regulacji ustawy o VAT.

Ponadto, przedsiębiorstwa transportowe i spedycyjne powinny pamiętać o dostosowaniu swoich systemów informatycznych do aktualnych wymogów prawnych w zakresie ustalania obowiązku podatkowego. ◀

Wojciech Kotłowski,
doradca podatkowy,
menedżer w dziale
doradztwa
podatkowego dla
sektora transportu,
spedycji i logistyki
w KPMG w Polsce,
biuro w Gdańsku



Michał Orzoł,
ekspert podatkowy
w dziale doradztwa
podatkowego dla
sektora transportu,
spedycji i logistyki
w KPMG w Polsce,
biuro w Gdańsku



Nielegalny imigrant „na pace”

– jak unikać kar nakładanych w Anglii

Pomimo, że przez większość krajów Unii Europejskiej możemy przejechać bez żadnej kontroli granicznej, to Wielka Brytania zachowała dość wyjątkowe i bardzo restrykcyjne przepisy dotyczące przekraczania granicy. Ofiarą tego padają przewoźnicy, którym imigranci wtargnęli do pojazdu/naczepy. Tym samym biorą oni nieświadomy udział w nielegalnym przewozie osób, za co nakładana jest dotkliwa kara. Są jednak sposoby, by jej uniknąć.

Pomimo wielu wspólnych norm i przepisów w części krajów Unii Europejskiej występują pewne różnice i wyjątki. Wiele osób twierdzi, że jeśli w Unii Europejskiej są pewne wyjątki, to 80% tych wyjątków ma miejsce właśnie na terenie Wielkiej Brytanii. Podobnie jest właśnie z wolnością przemieszczania się, a właściwie z przekraczaniem granic.

Pomimo, iż przez większość krajów Unii Europejskiej jesteśmy w stanie przejechać bez jakiegokolwiek kontroli granicznej czy nawet zatrzymywania się na graniach państw członkowskich, to Wielka Brytania zachowała dość wyjątkowe i bardzo restrykcyjne przepisy dotyczące przekraczania granicy. Skutkuje to m.in. tym, że problematyka nielegalnych imigrantów praktycznie nie istnieje na terytorium innych krajów, podczas gdy przejście graniczne pomiędzy Francją a Wielką Brytanią to najbardziej ryzykowne przejście graniczne w tej części Europy.

Każdy może paść ofiarą

Wydawać by się mogło, że problem imigrantów dotyczy tylko firm transporto-

wych, które wykonują regularne przewozy właśnie na teren Wielkiej Brytanii. Jak się jednak okazuje, zarówno przewoźnicy z wieloletnim doświadczeniem w trans-

9 imigrantów. Nie zawsze da się wskazać, czy służby francuskie nie chcą „widzieć” wyników kontroli, aby imigranci opuścili teren Francji, czy też imigranci wtargnęli na

Uzyskując specjalną akredytację przewoźnik może być pewien, że w razie wykrycia nielegalnych imigrantów, przy dopełnieniu procedur, w żadnym wypadku nie zostanie nałożona na niego kara finansowa.

portach na teren UK, jak i przypadkowy, jednorazowy przewóz może skutkować nałożeniem kary za nielegalny przewóz osób. Pod względem prawnym nie ma znaczenia, czy firma transportowa od wielu lat pokonuje dane przejście graniczne, czy jest to pierwsza usługa transportowa wykonywana na terenie Wielkiej Brytanii. Niestety, jak pokazują statystyki zarówno „doświadczeni” przewoźnicy, jak i nowicjusze rozpoczynający dopiero swoją przygodę z transportami na terenie UK padają ofiarami niezawinionych, przypadkowych i jakże wyszukanych wtargnięć (głównie) na naczepę.

Bardzo często przewoźnicy, a właściwie kierowcy, podchodzą do tematu bardzo pobłażliwie. Pomimo ostrzeżeń zatrzymują pojazd przed sklepem w najbardziej ryzykownym miejscu, sądząc, że „w ciągu 5 minut nikt nie wejdzie im na naczepę”. Tymczasem, jak pokazują doświadczenie, imigranci są w stanie tak rozplombować pojazd, że nawet po wtargnięciu do wnętrza naczepy plomba nadal wydaje się być nienaruszona.

Kolejnym mylnym przeświadczeniem jest wiara w wynik kontroli przeprowadzonej przez służby francuskie. Bardzo często prześwietlenie pojazdu rentgenem, użycie czujników CO₂ lub wykrywaczy bicia serca, a nawet psów tropiących przez stronę francuską nie wykazują obecności ludzi w naczepie. Dopiero przystąpienia do odprawy po stronie angielskiej wykazuje, że na naczepie, pomiędzy paletami ukrywa się np.

naczepę już po kontroli francuskiej. Jedno jest pewne, kierowca dla dobra własnego i firmy, dla której jeździ, powinien zadbać o kontrolę swojego pojazdu.

Wszyscy przewoźnicy (oraz kierowcy) podróżujący do Wielkiej Brytanii muszą posiadać skuteczny system w celu uniemożliwienia wjazdu nielegalnym imigrantom. Jeżeli przewoźnik nie posiada takiego systemu lub też jego działanie nie jest poprawne, to ryzykują nałożeniem kary finansowej – nawet do £2000 za jednego imigranta. Znane są przypadki nałożenia jednorazowej kary w wysokości £12 000.

Regulacje brytyjskiego systemu prawnego

Jedynym rozwiązaniem na uniknięcie odpowiedzialności finansowej kierowcy i przewoźnika jest wdrożenie skutecznego systemu i odpowiednich działań.

Aktem prawnym regulującym powyższy proceder jest The Immigration and Asylum Act z 1999 roku. W jego części znajdujemy kodeks postępowania, który traktuje o przewoźnikach komercyjnych, co odnosi się również do kierowców.

Środki obrony przeciwko nałożeniu kary są określone w całości w rozdziale 34 ustawy. Jednym z dostępnych argumentów obrony przewoźnika jest wykazanie, iż:

- ▶ nie wiedział i nie miał uzasadnionych podstaw do podejrzeń, że nielegal-



Wszyscy przewoźnicy (oraz kierowcy) podróżujący do Wielkiej Brytanii muszą posiadać skuteczny system uniemożliwiający wjazd nielegalnym imigrantom. Brak takiego systemu lub jego niepoprawne działanie grozi nałożeniem kary finansowej do £2000 za jednego imigranta.

ny imigrant był lub mógł być ukryty w transporcie;

- wprowadził skuteczny system zapobiegania przewozowi nielegalnych imigrantów;
- w razie wątpliwości – osoby odpowiedzialne za ten system – wykonały prawidłowo swoje obowiązki.

Jeśli przewoźnik jest w stanie wykazać, że spełnia łącznie powyższe warunki, wtedy nie będzie podlegać karze, nawet jeśli znaleziono nielegalnych imigrantów w jego pojeździe. W pozostałych przypadkach Border Force może wymagać, aby osoby (tj. przewoźnik i kierowca) zapłaciły karę uzależnioną od ilości wykrytych imigrantów.

Zadania dla przewoźnika

Co powinien zrobić przewoźnik, aby uniknąć kary związanej z wtargnięciem na pojazd nielegalnych imigrantów?

- stworzyć dokładny system i procedurę, której celem jest zapobieganie wwozu nielegalnych imigrantów,
- przekazać kopię wszystkim kierowcom, wdrożyć ich w system i przeszkolić z kroków bezpieczeństwa,
- zapewnić systemy zabezpieczeń, które chronią samochód oraz ładunek,
- zapewnić kierowcom listy czynności, które należy wykonywać podczas każdego transportu,
- stworzyć system kontroli kierowców, czy wykonują powyższe czynności,
- uzyskać akredytację UK Border Agency, w celu maksymalnej ochrony przed karami.

Co powinien zrobić kierowca?

O sukcesie zabezpieczenia w dużej mierze decyduje również kierowca. Co powinno należeć do jego zadań i obowiązków?

- zabezpieczyć samochód po załadowaniu używając takich zabezpieczeń jak kłódki, plomby, czy liny,
- sprawdzać pojazd po każdym postoju, sprawdzić czy wszelkie powyższe zabezpieczenia nie zostały naruszone, sprawdzić spód samochodu, a także osłony wiatrowe, dach i plandekę,
- od razu zapisywać wszystko na liście czynności,
- przeprowadzić ostateczne sprawdzanie tuż przed wjazdem na teren portowy (przed granicą).

Lista kontrolna bezpieczeństwa pojazdu

Poza informacjami precyzującymi dane przewoźnika, dane o pojeździe oraz miejscu załadunku, lista kontrolna dotycząca

bezpieczeństwa pojazdu (Vehicle Security Check-List) powinna zawierać także inne bardziej szczegółowe informacje. Check-List stworzony przez Kancelarię Prawną Iuridica we współpracy z UK Border Agency zawiera ponad 50 pozycji, których prawidłowe wypełnienie jest niezbędne w celu uniknięcia kary nawet za niezawiony i przypadkowy przewóz imigrantów. Należy jednak pamiętać, że Security Check-List jest czubkiem góry lodowej, swoistym zwieńczeniem szkolenia i wdrożenia procedury, na którą składa się przeszło 30 stron, w dwóch językach (języku polskim na potrzeby kierowcy oraz języku angielskim na potrzeby służb kontrolnych na terenie UK).

Procedura stworzona na podstawie wytycznych UK Border Agency zawiera szczegółowe informacje oraz wskazuje właściwy proces kontrolny, który obejmuje m.in.:

- kilkanaście czynności mających na celu sprawdzenie pojazdu i ładunku – w miejscu załadunku,
- szczegółowe informacje dotyczące procedury kontrolnej, ujęte w 11 grupach tematycznych – na każdym postoju,
- szczegółowe informacje i czynności jakie powinny być podjęte przez kierowców przy ewentualnej zmianie kierowców,
- bezpośrednio przed wjazdem na prom lub pociąg do Wielkiej Brytanii albo przed wjazdem na teren angielskiej kontroli imigracyjnej w Calais, Coquelles lub Dunkirk – kilkanaście niezbędnych czynności, które pozwolą na wykrycie imigrantów i uniknięcie nałożenia kary.

Akredytacja – jak dołączyć do grupy przewoźników zaufanych

Angielskie przepisy przewidują możliwość akredytacji firm przewozowych, które zapewniają najwyższy poziom bezpieczeństwa i zaufania przy kontroli pojazdów. Firma transportowa, chcąc uzyskać akredytację w programie, musi złożyć wniosek na odpowiednim formularzu oraz udowodnić spełnienie wszystkich niezbędnych przesłanek. Dzięki uzyskaniu akredytacji przewoźnik może być pewien, że w razie wykrycia nielegalnych imigrantów, przy dopełnionej procedurze, w żadnym wypadku nie zostanie nałożona na niego kara finansowa.



Łukasz Chwalczuk

wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica z Krakowa, specjalista w dziedzinie prawa przewozowego, spedycyjnego i odszkodowawczego

Działalność transportowa to w mojej opinii jedna z najbardziej ryzykownych działalności gospodarczych w obecnych czasach. Jak się okazuje, nie tylko kradzieże, wypadki drogowe, warunki atmosferyczne, nierzetelni zleceniodawcy czy czynniki ludzkie – pracownicze mogą przysporzyć wielu problemów. Nawet przypadkowe i zupełnie nieświadome i niezawinione naruszenie przepisów danego kraju potrafi skutkować nałożeniem kary o równowartości małego samochodu. Dlatego tak ważna jest w tym zakresie zasada profilaktyki. Jedynie zapobiegawcze zachowanie poprzez wprowadzenie niezbędnej procedury i przeszkolenie kierowców pozwoli na uniknięcie kary. ◀

Łukasz Chwalczuk
wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica z Krakowa,
specjalista w dziedzinie prawa przewozowego, spedycyjnego i odszkodowawczego



iuridica
kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
- specjalistyczna obsługa prawna firm transportowych i spedycyjnych



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

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

www.iuridica.com.pl

Czynności spedycyjne, czyli co tak naprawdę ubezpieczamy?

Polisy OCS posiadają chyba wszyscy spedytorzy zajmujący się spedycją, czy jak kto woli, pośrednictwem przy przewozie rzeczy. Niewielu dzisiejszych spedytorów tak naprawdę wie do wykonania jakich czynności zobowiązują się i jaka odpowiedzialność wynika z zawieranych przez nich umów. Niewielu z nich również wie, jaki powinien być zakres posiadanego ubezpieczenia, a jeśli już jakieś mają, od czego ono tak naprawdę chroni.

Zwiększości ogólnych warunków ubezpieczenia OC spedytora wynika że, przedmiotem ubezpieczenia jest odpowiedzialność cywilna spedytora za szkody powstałe w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania czynności spedycyjnych w ramach zawartej umowy spedycji. Bez względu na to, czy warunki mówią o tym wprost, czy też nie, domniemywa się, że jest w nich mowa o odpowiedzialności jaka wynika z kodeksu cywilnego.

Niejasne obowiązki spedytora

Dla umowy spedycji ustawodawca przewidział całkiem krótką regulację. Jest ona określona w Księdze trzeciej, Tytule XXVI. kodeksu cywilnego i zawiera się w artykułach od 794 do 804. Zdaniem ustawodawcy wystarczyło zaledwie 11 artykułów, aby dostatecznie uregulować wszystko to, co jest istotne dla umowy spedycji. Ustawodawca nie przewidział jednak, iż już z pierwszego i dość istotnego art. 794. § 1. spedytorzy zawierający umowy spedycji nie będą wiedzieli jakie są ich obowiązki i do czego się zobowiązują. Co dziwniejsze, nie będą również tego wiedzieli pracownicy firm ubezpieczeniowych i pośrednicy

ubezpieczeniowi tak chętnie oferujący spedytorom tego typu ubezpieczenia. Artykuł ten mówi bowiem, że – 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. – O co jednak chodzi z tym wysyłaniem, odbieraniem czy innymi usługami związanymi z przewozem mało kto jednak wie.

Kodeks cywilny, literatura oraz orzecznictwo nie potrafiły dotąd wypracować jednolitego stanowiska w tej kwestii, zatem dziś nie istnieje żadna legalna wykładnia wyjaśniająca jakie są obowiązki spedytora i do czego się on tak naprawdę zobowiązuje zawierając umowę spedycji. Marek Sychowicz w swoim komentarzu do art. 794. § 1. k.c. opisał wprawdzie co można zaliczyć do innych usług związanych z przewozem, nie skomentował jednak na czym polega wysyłanie i odbiór przesyłki (zobacz: komentarz do kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania. Tom II, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2011, wydanie X). Skoro więc literatura prawnicza nie rozstrzyga poruszonej kwestii, zobaczmy jakie są

słownikowe definicje określonych zawartych w art. 794. § 1. kodeksu cywilnego.

Słowniki internetowe w następujący sposób definiują wysyłanie i odbiór:

WYSYŁANIE to przekazywanie komuś czegoś za pośrednictwem innych osób, polecenie komuś udanie się dokądś w jakimś celu lub nadawanie czegoś (<http://pl.wiktionary.org>). To także skierowanie kogoś dokądś, w jakimś celu lub z jakimś poleceniem, przekazanie komuś czegoś przez posłańca lub wyekspediowanie (<http://sjp.pl>).

ODBIÓR to przyjęcie od kogoś czegoś, co zleciło się mu do lub wzięcie z powrotem czegoś, co się komuś dało w jakimś określonym celu, np. do wykonania, przyjęcie czegoś, czego się poprzednio nie posiadało, co zostało komuś przyznane, przydzielone, bądź przeznaczone (<http://sjp.pwn.pl>), także wzięcie czegoś co jest przeznaczone dla nas a przejściowo było w cudzych rękach (<http://pl.wiktionary.org>).

Na podstawie powyższych definicji można zatem wnioskować, że wysyłanie przesyłki to nic innego jak jej przekazanie przewoźnikowi w celu dostarczenia odbiorcy, a odbiór to przyjęcie przesyłki od przewoźnika, któremu wcześniej zleciło się jej przewóz.

Jak to się ma do odpowiedzialności

Powstaje zatem pytanie, czy dzisiejszy spedytor faktycznie przekazuje przesyłkę (w znaczeniu wysyła) i ją przyjmuje (w znaczeniu odbiera), i dalej, jak się to ma do jego odpowiedzialności ukształtowanej artykułem 794. § 1. k.c. Na pewno nie są to czynności polegające na fizycznym wysyłaniu przesyłki i jej fizycznym odbieraniu, gdyż w większości przypadków spedytorzy nie mają do czynienia z towarem.

Zawierając z zamawiającym (dający zlecenie, zleceniodawca) umowę spedycji, spedytor staje się posiadaczem zależnym



Spedytor może również dokonać przewozu, ale w takim przypadku będzie ponosił odpowiedzialność jak przewoźnik, czyli na podstawie stosownego prawa przewozowego. Nie zmienia tego fakt, że sam nie będzie wykonywał tej umowy, a wystąpi w niej jedynie w charakterze tzw. przewoźnika umownego.

przesyłki i włada nią zgodnie z tą umową (zobacz: art. 336 k.c.). Jeżeli zamawiający nie zastrzegł w takiej umowie, że spedytor może wykonywać obowiązki w imieniu własnym, można uznać, że czynności te wykonuje on w imieniu zamawiającego (i również na jego rachunek).

Takie umocowanie daje spedytorowi art. 734 par. 2. k.c. w związku z art. 796 k.c. W takiej sytuacji spedytor ma prawo do wysyłania przesyłki lub jej odbioru, choć fizycznie jej nie przyjmuje od zamawiającego do wysłania i nie odbiera od przewoźnika. Ma również umocowanie do zawarcia z przewoźnikiem umowy przewozu oraz wykonania innych czynności związanych z przewozem – te aspekty zostały już opisane w publikacji pt. Spedytor i pośrednik przy przewozie rzeczy – różnice i podobieństwa, która ukazała się w styczniowym wydaniu miesięcznika TSLbiznes nr 01/2014 (43). Za niewykonanie lub nie należyte wykonanie obowiązków umownych spedytor ponosi odpowiedzialność stosownie do art. 471 k.c. i następnych.

Do rozstrzygnięcia pozostaje jeszcze jednak kwestia, która choć dość istotna, jest zwykle pomijana w komentarzach zamieszczanych w prasie transportowej. Chodzi bowiem o sytuację, kiedy spedytor zawiera z zamawiającym (zleceniodawcą) umowę spedycji, w której zobowiązuje się do wykonania przewozu a jednocześnie tego przewozu sam nie wykonuje. Powstają tutaj pytania, czy możliwe jest zawarcie



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.

umową spedycji – z niej bowiem wynikają prawa i obowiązki przewoźnika, w tym również upoważnienie do wystąpienia w roli przewoźnika umownego.

Waga zapisów

Zapewne nie jest to łatwe do zrozumienia, jednak takie konstrukcje umowne dość często się zdarzają. Warto zatem wiedzieć jaka jest waga zapisów w zawieranych umowach, gdyż od nich zależy jaką odpowiedzialność na siebie przyjmujemy. Jest to niezbędne również, gdy chcemy właściwie ubezpieczyć odpowiedzialność jaką faktycznie ponosimy.

O dobre ubezpieczenie nie jest łatwo, gdyż środowisko ubezpieczeniowe nie posiada dostatecznej wiedzy prawniczej,

produkty posiadające cechy surogatów ubezpieczeniowych lub wręcz złudzenie ochrony ubezpieczeniowej. W obu przypadkach zakres otrzymywanej ochrony jest niewystarczający dla pokrycia ponoszonej odpowiedzialności. Z jakimi konsekwencjami to się zwykle wiąże chyba wszyscy wiemy.

Mam nadzieję, że powyższe opracowanie rozjaśni spedytorom jakie są ich obowiązki, do czego się zobowiązują zawierając umowy spedycji i od czego tak naprawdę powinni się ubezpieczać. Mam też nadzieję, że sięgną po nie również pracownicy zakładów ubezpieczeń, którzy co dzień oferują spedytorom dziesiątki różnego rodzaju produktów. Zważywszy na charakter działalności wykonywanej przez dzisiejszych spedytorów, potrzeba wiedzy jest o wiele większa. Niemniej jednak inne aspekty, jak np. kim jest przewoźnik umowny, kiedy dochodzi do winy w wyborze czy jak prawidłowo weryfikować podwykonawców, były już wielokrotnie poruszane przeze mnie w licznych publikacjach oraz są szczegółowo opisane na naszej stronie internetowej. ◀

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

Nie istnieje żadna legalna wykładnia wyjaśniająca jakie są obowiązki spedytora i do czego się on tak naprawdę zobowiązuje zawierając umowę spedycji.

umowy spedycji, z której wynika, że spedytor zobowiązuje się do wykonania usługi przewozu i czy w takiej sytuacji zawarta umowa spedycji nie jest przypadkiem umową przewozu.

Zdaniem ekspertów zajmujących się prawem transportowym, taka konstrukcja jest jak najbardziej możliwa. Zgodnie z art. 800. k.c. spedytor może sam dokonać przewozu, ale przyjmuje wtedy zarówno prawa, jak też obowiązki przewoźnika. W takim przypadku spedytor będzie ponosił odpowiedzialność jak przewoźnik, czyli na podstawie stosownego prawa przewozowego. I nie zmieni tego fakt, że sam nie będzie wykonywał tej umowy, a wystąpi w niej jedynie w charakterze tzw. przewoźnika umownego. Samo zobowiązanie się spedytora do wykonania przewozu nie spowoduje również, że umowa przestanie być

która jest niezbędna zarówno przy tworzeniu warunków ubezpieczeń związanych z odpowiedzialnością cywilną, jak również przy likwidacji szkód z takich ubezpieczeń. To powoduje, że ubezpieczyciele oferują spedytorom i przewoźnikom



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

>>>> www.cds-odszkodowania.info

Wytyczne dla transportu – luty 2014



Wytyczna 1/2014

Ryczałty za nocleg „w kabinie”
– przegląd orzecznictwa

Sporym kłopotem dla przewoźników stała się ostatnim czasie plaga pozwów byłych pracowników – kierowców, żądających wypłaty ryczałtu za nocleg spędzony w kabinie pojazdu. Jednocześnie pragnę zwrócić uwagę, że ryczałt za nocleg jest formą rekompensaty poniesionych kosztów za czas odpoczynku poza pojazdem.

Zatem trudno uznać za słuszną argumentację, że nocowanie w kabinie pojazdu wiąże się dla kierowcy z poniesieniem jakichkolwiek kosztów finansowych. Dodatkowo należy mieć na względzie przepis art. 21a Ustawy o czasie pracy kierowców, zgodnie z którym „Kierowcy w podróży służbowej, przysługują należności na pokrycie kosztów związanych z wykonywaniem zadania służbowego (...)” Niewielu przewoźników przywołuje na poparcie swojego stanowiska chociażby przepis art. 14 zd.2 wspomnianej ustawy w brzmieniu „Dobowy odpoczynek (...), może być wykorzystany w pojeździe jeżeli pojazd znajduje się na postoju i jest wyposażony w miejsce do spania.” Pozwy kierowców najczęściej opierają się na dwóch wyrokach sądów szeroko i wielokrotnie prezentowanych w mediach, które zapadły w sprawach dotyczących stanu faktycznego sprzed 8

lub 6 lat, kiedy to obowiązywał odmienny od aktualnego porządek prawny.

Z tego względu prezentuję poniżej krótki przegląd aktualnego orzecznictwa w tej sprawie:

Wyrok Sądu Najwyższego
– Izba Pracy z dnia 4 czerwca 2013 r.,
sygn. akt II PK 296/12

Forma odbywania dobowego odpoczynku przez kierowcę

I. Ustawodawca europejski nie postrzega wyboru kierowcy spania w kabinie wyposażonej w odpowiednie do tego miejsce jako sytuacji zagrażającej życiu i zdrowiu tego kierowcy i innych uczestników ruchu. opubl. MOPr 2013/11/598.

II. Dobowy odpoczynek może być wykorzystany w pojeździe. Nie ma natomiast mowy w tym przepisie o tym, by tygodniowy odpoczynek mógł być wykorzystany w pojeździe. Jedyny warunek, jaki musi spełniać pojazd to wyposażenie w miejsce do spania. Ustawodawca nie stawia żadnych dodatkowych wymagań w tym zakresie, zdając sobie sprawę z faktu, że jest to specyficzna praca i szczególnie zawód, polegający na stałym przemieszczaniu się i postojach w miejscu wybranym przez pracownika po odpowiedniej ilości godzin jazdy. Trzeba dodać, iż ustawa o czasie pracy kierowców precyzyjnie reguluje wypoczynek tych pracowników.

„(...) Art. 8 ust. 8 rozporządzenia nr 561/2006, w myśl którego jeśli kierowca dokona takiego wyboru dzienne okresy odpoczynku i skrócone okresy tygodniowego odpoczynku poza bazą można wykorzystać w pojeździe, o ile posiada on odpowiednie miejsce do spania dla każdego kierowcy i pojazd znajduje się na postoju. To na jakim parkingu zatrzyma pojazd kierowca i z jakich wygód będzie korzystał zależy od niego, a pracodawca nie ma możliwości rzeczywistego wpływania na tę decyzję, ani jej kontrolowania (por. M. B. Rycak, Ustawa o czasie pracy kierowców. Komentarz, Warszawa 2009, s. 77 oraz Ł. Prasolek, Ustawa o czasie pracy kierowców. Komentarz, Warszawa 2010, s. 93). Stąd badanie warunków panujących na wybranych przez kierowcę postojach nie jest potrzebne ani możliwe. Biorąc to wszystko pod uwagę trzeba uznać, że ustawodawca europejski nie postrzega spania kierowcy w kabinie, jeśli dokonał takiego wyboru, a kabina jest wyposażona w miejsce do spania, jako sytuacji zagrażającej życiu i zdrowiu jego i innych uczestników ruchu.”

Wyrok Sądu Najwyższego
– Izba Pracy, Ubezpieczeń
Społecznych i Spraw Publicznych
z dnia 12 września 2012 r.,
sygn. akt II PK 44/12

„Niewystarczające było ogólne odwołanie się (tylko przez Sąd pierwszej instancji) do tezy jednego z orzeczeń Sądu Najwyższego z dnia 1 kwietnia 2011 r., II PK 234/11 (OSNP 2012 nr 9-10, poz. 119), które zapadło w konkretnie opisanym stanie faktycznym i nie ma „abstrakcyjnego” odniesienia do oceny być może różniącego się, a w każdym razie nieustalone-

Czytaj wcześniejsze „Wytyczne dla transportu” na:

www.TSL-biznes.pl/Arena561

Treść dostępna dla zarejestrowanych czytelników.

Rejestracja bezpłatna na 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

go stanu faktycznego w przedmiotowej sprawie. Sąd drugiej instancji powinien zatem ustalić i ocenić konkretne warunki odbywania noclegów powoda w kabinie samochodu i wskazać jego niedostatki, które sprzeciwiały się uznaniu za bezpłatny nocleg zapewniany przez pracodawcę, mając na uwadze, że cywilizowany „standard” nocnego odpoczynku pracownikowi w kabinie samochodu bywa spełniony tylko wtedy, gdy zapewnia regenerację sił fizycznych i psychicznych adekwatnych do wykonywania zawodu kierowcy.”

**Wyrok Sądu Rejonowego w Zgorzelcu
IV Wydział Pracy
z dnia 18 lutego 2012 r.,
sygnatura akt IVP 78/12**

„W rozpatrywanej sprawie bezspornym było, że powód odbywał podróże służbowe samochodem- ciągnikiem siodłowym marki V. (...), którego kabina przystosowana była seryjnie w miejsce do spania. Zdaniem Sądu, wypoczynek nocny w kabinie homologowanej, mającej odpowiednie miejsce do spania, posiadającej dodatkowe wyposażenie typu: zbiornik z wodą, lodówkę, wysuwany stolik, lampki nocne, ogrzewanie postojowe, klimatyzację, wygodne homologowane łóżko z materacem oraz gniazdkami zapalniczek, schowkami do przechowywania rzeczy kierowcy- zapewniało pełnowartościowy wypoczynek nocny. Dodatkowo, kierowcy sami dokonowali wyboru na jakim parkingu będą wypoczywać. Należy podkreślić, że kabina która użytkował powód, nie była zwykłą kabiną samochodu ciężarowego z wstawioną leżanką, lecz kabiną przystosowaną przez producenta w pakiet sypialny dla dwóch osób (choć podróż służbową odbywał jeden kierowca). A zatem była to kabina odpowiednio przystosowana do noclegu, z wydzieloną do tego celu częścią. Zdaniem Sądu, zapewniała ona należyty nocny wypoczynek dla kierowcy. Należy zatem uznać, że strona pozwana zapewniła powodowi bezpłatny nocleg, co w konsekwencji zwalnia ją z obowiązku wypłaty na rzecz powoda ryczałtu za noclegi za okres nieprzedawniony.”



Fot. MAN Trucks

Wytyczna 2/2014

Kabotaż w krajach UE
– ogólne zasady

Jeżeli kraje członkowskie nie ustanowiły innych reguł w prawie krajowym to w przewozach kabotażowych zastosowanie mają przepisy Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych z dnia 21 października 2009 r. (Dz.Urz.UE.L Nr 300, str. 72, zm. Dz.Urz.UE.L 2013 Nr 158, poz. 1, Dz.Urz.UE.L 2012 Nr 112, poz. 21, Dz.Urz.UE.L 2012 Nr 178, poz. 5)

Zgodnie z art. 8 ust. 2 Rozp. 1072/2009: „2. Po dostarczeniu rzeczy w przychodzącym ruchu międzynarodowym przewoźnicy drogowi, o których mowa w ust. 1, uprawnieni są do wykonywania tym samym pojazdem lub, w przypadku zespołu pojazdów, pojazdem silnikowym tego pojazdu, do trzech przewozów kabotażowych będących następstwem transportu międzynarodowego z innego państwa członkowskiego lub państwa trzeciego do przyjmującego państwa członkowskiego. Ostatni rozładunek rzeczy w trakcie przewozu kabotażowego przed opuszczeniem przyjmującego państwa członkowskiego ma miejsce w ciągu siedmiu dni

od ostatniego rozładunku w przyjmującym państwie członkowskim w ramach dostawy rzeczy w przychodzącym ruchu międzynarodowym.

W terminie, o którym mowa w akapicie pierwszym, przewoźnicy mogą wykonywać niektóre lub wszystkie przewozy kabotażowe dozwolone zgodnie z tym akapitem w którymkolwiek państwie członkowskim, pod warunkiem że są one ograniczone do jednego przewozu kabotażowego na państwo członkowskie w ciągu trzech dni od wjazdu bez ładunku na terytorium tego państwa członkowskiego.”

Komentarz

Z powyższego przepisu wynika, że przy wjeździe pojazdu z ładunkiem do danego państwa członkowskiego i dokonaniu rozładunku (w ramach zleconego przewozu międzynarodowego) przewoźnik może w ciągu 7 dni wykonać 1,2 lub maksymalnie 3 usługi kabotażowe. Jeżeli natomiast wjazd do kraju członkowskiego (przyjmującego) następuje na pusto (bez ładunku), to możliwość wykonania kabotażu jest ograniczona do jednej w terminie trzech dni od wjazdu.

Plany euroShell na 2014r

Poprzedni rok był dla Shell Polska czasem inwestycji, wzmożonej pracy, a przede wszystkim sukcesów rynkowych. Przed nami kolejne wyzwania, w tym otwarcia nowych obiektów w barwach Shell oraz rozwój produktów ułatwiających zarządzanie flotą.

Rozwijamy sieć stacji transportowych

W związku z zeszłorocznym przejęciem przez Shell Polska sieci stacji należących do Neste Oil

Corporation staliśmy się największym zagranicznym koncernem dystrybuującym paliwo w Polsce. Sieć naszych placówek liczy obecnie 377 obiektów, do których należą także stacje dedykowane transportowi ciężkiemu. W 2013 roku oddaliśmy do użytku kolejne stacje w Jaworznie, Iłowej oraz w Świecku gdzie powstał największy i najnowocześniejszy tego typu obiekt

w Europie Środkowo-Wschodniej.

Wkrótce planowane jest uruchomienie kolejnych lokalizacji, m.in. przy autostradzie A2 w Nowostawach oraz Niesułkowie (5 km od Strykowa).

Inwestujemy w system telematyczny Shell FuelSave Partner

Nasz kluczowy produkt Shell FuelSave Partner przeznaczony dla zarządzających flotom paliwową zyskuje coraz większe



Ewa Galanty



grono zwolenników. Ten innowacyjny system telematyczny dostępny w 13 krajach Europy jest przez nas nieustannie udoskonalany. Produkt stworzono, by umożliwić monitorowanie oraz kontrolowanie zużycia paliwa, wydajność kierowców, przebieg pojazdów oraz emisję CO2. Pod koniec 2013r. wprowadziliśmy innowacyjne rozwiązanie w postaci Ekranu Pokładowego pozwalające na bezpośredni kontakt menadżerów flotowych z kierowcami. Nowością w systemie jest również ultradźwiękowy Czujnik Paliwa mierzący zużycie paliwa i identyfikujący nieuczciwe praktyki użytkowników pojazdów. Jesteśmy przekonani, iż w 2014 roku z systemu skorzysta jeszcze większa liczba zarządzających flotą transportową.

Aktywizujemy użytkowników floty

Firmy transportowe, które korzystają z systemu Shell FuelSave po raz kolejny będą miały możliwość wzięcia udziału w konkursie Shell FuelSave Partner Competition, mającym na celu wyłonienie najbardziej efektywnego kierowcy transportowego w Europie. Projekt, składający się z trzech etapów, prowadzony jest przez Shell we współpracy z DEKRA Academy, specjalizującej się w szkoleniu kierowców zgodnie z regulacjami UE. Kolejny raz nakłaniamy firmy do podjęcia wyzwania i powtórzenia sukcesu polskiej firmy Transport Specja Natanek S.P.J.,

która w 2012r. wygrała zawody i w nagrodę mogła przeskoczyć swoich kierowców w zakresie ekonomicznej jazdy.

W tym roku, Shell Polska będzie również partnerem konkursu Young European Truck Driver 2014 organizowanego przez Scania. Chcąc udowodnić jak ważną rolę w branży transportowej odgrywa kierowca, wraz ze Scania, poszukiwać będziemy najlepszego, młodego kierowcy samochodu ciężarowego, który będzie reprezentował Polskę w Wielkim Finale Europejskim organizowanym w Szwecji i zawalczy o główną nagrodę – nową Scania Streamline. Konkurs Kierowców Scania odbędzie się w 40 krajach na całym świecie, według naszych szacunków, ponad 85 000 kierowców zgłosi się, aby zaważczyć o prestiżowy tytuł.

Ułatwiamy zarządzanie flotą

Użytkownicy Shell Card Online będą mieli możliwość poznania nowych możliwości popularnego produktu, który pozwala na zamawianie i blokowanie kart, monitorowanie zużycia paliwa i innych wydatków regulowanych kartą euroShell. Wprowadzone zmiany powstały w oparciu o badania wśród posiadaczy kart flotowych Shell. Ulepszenie produktu obejmie proces raportowania, narzędzia kontrolne oraz system zamówień kart. Badania pozwoliły nam również na poprawę strony wizualnej Shell Card Online jak również rozbudowanie możliwości narzędzi nawigujących.

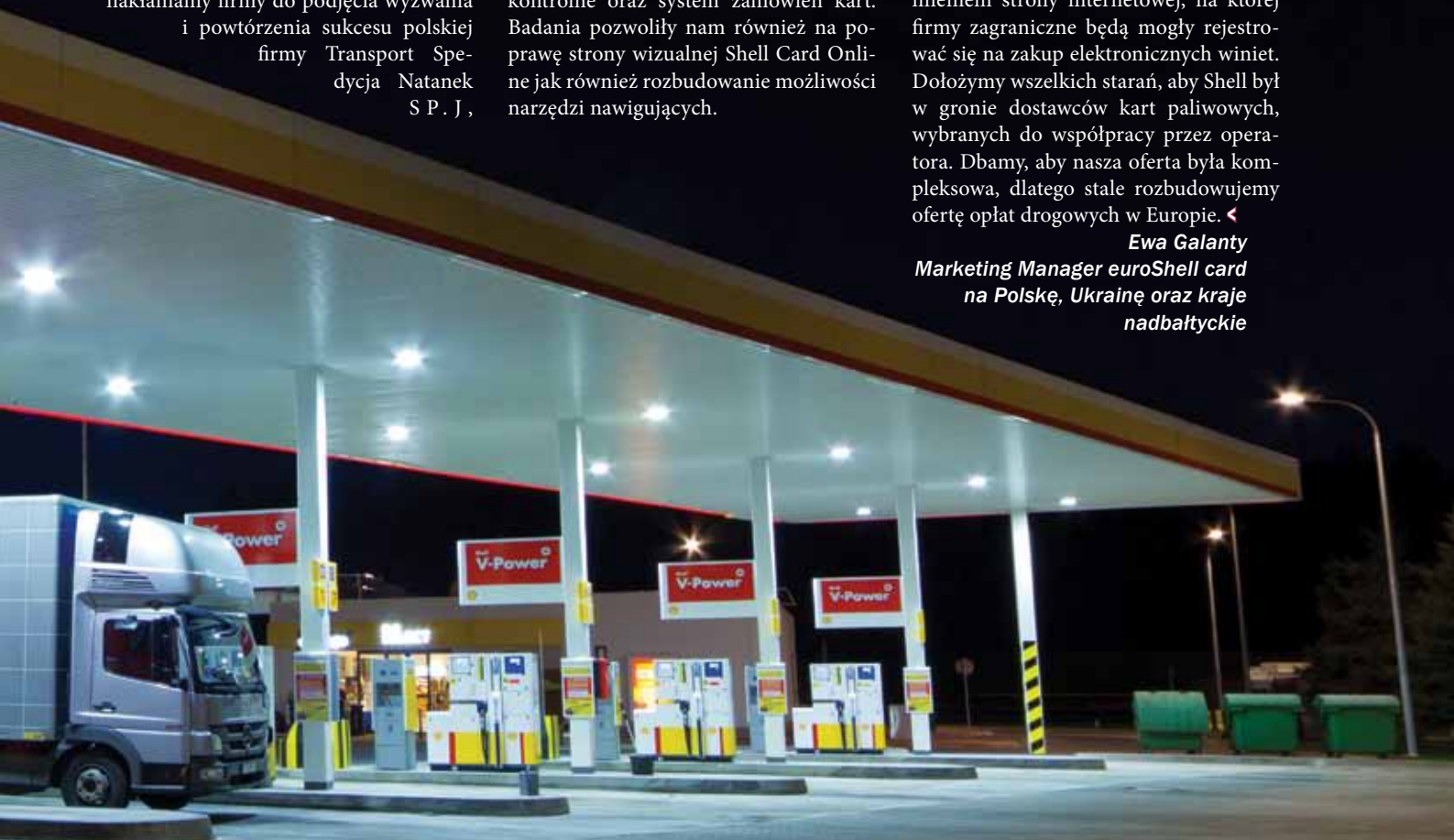


Dopasowujemy się do zmian na drogach w Polsce i Europie

Udało się nam sfinalizować umowę z koncesjonariuszem autostrady A1 dotyczącą akceptacji kart euroShell. Już od 11 lutego 2014 r., kierowcy flotowi mogą uregulować płatność za przejazd na 152 kilometrowym odcinku autostrady od Gdańska do Torunia. Jesteśmy dumni, iż karta euroShell jest pierwszą akceptowaną kartą flotową na A1.

Dodatkowe opłaty czekają na podróżujących na Wyspy Brytyjskie. Wielka Brytania z dniem 1 kwietnia 2014r. wprowadza opłaty za poruszanie się po drogach od wszystkich zagranicznych ciężarówek ważących więcej niż 12 ton. Northgate, firma wybrana przez departament transportu do stworzenia odpowiedniego systemu, pracuje nad uruchomieniem strony internetowej, na której firmy zagraniczne będą mogły rejestrować się na zakup elektronicznych winiet. Dołożymy wszelkich starań, aby Shell był w gronie dostawców kart paliwowych, wybranych do współpracy przez operatora. Dbamy, aby nasza oferta była kompleksowa, dlatego stale rozbudowujemy ofertę opłat drogowych w Europie. <

Ewa Galanty
Marketing Manager euroShell card
na Polskę, Ukrainę oraz kraje
nabiałtyckie



Pierwsze tego typu partnerstwo na rynku polskim

Użytkownicy systemu interLAN SPEED mają dostęp do ofert giełdowych Teleroute

Europejska giełda transportowa Teleroute rozpoczęła współpracę z firmą interLAN, czołowym polskim producentem oprogramowania klasy TMS. Dla użytkowników obu rozwiązań oznacza to koniec podwójnego wpisywania danych dotyczących zleceń przyjętych do realizacji.

Od grudnia 2013 r. każdy spedytor wprowadzając zlecenie do systemu interLAN SPEED, ma możliwość skorzystania z automatycznego eksportu danych bezpośrednio na platformę Teleroute. To pierwsza taka integracja w Polsce pomiędzy dostawcą oprogramowania do zarządzania transportem a giełdą ładunków.

Celem integracji platformy transportowej Teleroute oraz oprogramowania

interLAN było usprawnienie oraz zautomatyzowanie przepływu informacji pomiędzy systemami. Redukcja czasu związanego z podwójnym wprowadzaniem tych samych danych, podniesienie jakości obsługi klientów oraz wzrost wydajności i organizacji pracy, to podstawowe korzyści wynikające z integracji.

– *Podjęcie współpracy z giełdą ładunków stanowi kolejny, ważny krok w naszych dążeniach do maksymalizacji korzyści dla użytkowników naszych rozwiązań, polegających m.in. na optymalizacji i usprawnieniu pracy. To dla nich tworzony jest system SPEED – podkreśla Patryk Grzelak, dyrektor zarządzający interLAN.*



Firma interLAN od 1991 r. dostarcza rozwiązania IT dla branży TSL. To zespół doświadczonych ekspertów, którzy pracują zgodnie z zasadą „tworzymy, aby usprawniać”. Dlatego tak dużą wagę przywiązują oni do potrzeb i oczekiwań obecnych i przyszłych klientów. Niewątpliwym atutem rozwiązań stosowanych przez firmę jest specjalizacja oraz kompleksowość. InterLAN SPEED:

- obsługuje ponad 500 firm transportowych, spedycyjnych i logistycznych;
- ma ponad 25 wdrożeń w zakresie obsługi dystrybucji;
- ponad 2700 użytkowników systemu;
- ponad 9000 pojazdów – to flota własna klientów interLAN;
- ponad 200 modułów oprogramowania na potrzeby sektora TSL;
- ponad 20 lat doświadczeń w projektowaniu systemów informatycznych.

Teleroute

Teleroute należąca do grupy Wolters Kluwer jest wiodącą europejską giełdą transportową, która oferuje usługi internetowe dla branży transportowej i logistycznej. Giełda Teleroute umożliwia klientom maksymalizację wydajności operacyjnej przy minimalnym ryzyku transakcyjnym. Założona w 1985 roku, jest pierwszą giełdą transportową w Europie. Teleroute działa w 27 krajach i zatrudnia ponad 250 pracowników. Główna siedziba firmy znajduje się w Brukseli. Więcej informacji na stronie www.teleroute.pl

Govert Versluis, regionalny dyrektor sprzedaży na Europę Północną, Wschodnią i Centralną, dodaje – *System SPEED daje naszym klientom dostęp do dodatkowych zleceń transportowych oraz nowych partnerów biznesowych. W związku z rozpoczęciem współpra-*



cy z firmą interLAN, przygotowaliśmy specjalną ofertę dla nowych klientów Teleroute. <

Wolters Kluwer Transport Services (WKTS) jest dostawcą usług oraz oprogramowania do obsługi transportu dla firm działających w branży TSL. Dzięki rozwiązaniom oferowanym przez Teleroute, Nolis, BursaTransport, TAS-tms oraz Transwide klienci firmy mają dostęp do giełdy ładunków oraz systemów TMS służących do zarządzania transportem, pomagających zwiększyć ich rentowność. Jest to ponad 100.000 sprawdzonych użytkowników, a usługi swoim zasięgiem obejmują 80 krajów. Siedziba główna firmy znajduje się w Brukseli. WKTS łączy społeczność transportową na całym świecie.

HGV LEVY – nowy podatek drogowy w Wielkiej Brytanii

Od 1 kwietnia na wszystkich autostradach w Wielkiej Brytanii zacznie obowiązywać nowy podatek drogowy HGV LEVY, który obejmie zagraniczne pojazdy o masie powyżej 12 t. System bazować będzie na winietach czasowych. Będzie je można kupić za pośrednictwem międzynarodowych operatorów opłat drogowych, np. DKV Euro Service.



To oznacza, że tylko do kwietnia korzystanie z autostrad w Wielkiej Brytanii, o łącznej długości 3600 km, będzie bezpłatne. Po tym terminie wszystkie pojazdy o masie powyżej 12 t, podróżujące po Wyspach, muszą liczyć się z nowym, pobieranym elektronicznie podatkiem, tzw. HGV LEVY. Jednocześnie utrzymanie zostają dodatkowe opłaty, np. za wjazd do płatnych stref (Congestion Charge) czy opłata za przejazd drogą M6.

Podatek HGV LEVY musi zostać opłacony, zanim pojazd wjedzie na drogi Wielkiej Brytanii. Opłata jest wymagana za każdy dzień pracy pojazdu w Wielkiej Brytanii. Za dzień przyjmuje się tu okres doby kalendarzowej, czyli czas od godz. 0:00 do 23:59. Opłaty nie można dokonać wstecz (w przeciwieństwie np. do opłaty za wjazd do centrum Londynu).

Stawki będą zależne od kategorii pojazdu. A wyróżniono cztery podkategorie: ciągniki z naczepą powyżej 4000 kg, ciągniki dwuosiowe, ciągniki z trzema lub więcej osiami oraz pozostałe pojazdy ciężarowe. Jeśli pojazd ma ciągnąć po terenie Wielkiej Brytanii różne naczepy i przyczepy, ważne jest, aby w portalu płatności podać maksymalną wagę cięższego połączenia.

Wpływ na wysokość opłaty będzie też miała klasa emisji spalin oraz liczba osi pojazdu. Stawki będą wahać się od 1,7 do 10 funtów dziennie. Przy płatności za dłuższy okres obowiązuje redukcja stawki. Najdroższa roczna opłata wyniesie 1000 funtów.

Brytyjscy kierowcy będą sobie mogli odliczyć wysokość opłaty od płaconego

dziś podatku drogowego, co w praktyce oznacza, że obciążone zostaną wyłącznie pojazdy zagraniczne. Władze tłumaczą konieczność wprowadzenia opłat pogarszającym się stanem brytyjskich dróg, do czego w dużym stopniu przyczyniać ma się tranzyt ponad 130 tys. pojazdów z zagranicy rocznie.

Trzy metody płatności

Elektroniczną winietę będzie można zakupić na trzy sposoby: telefonicznie, online na stronie operatora Northgate Public Services lub za pomocą karty paliwowej – na promie i w wybranych stacjach poza krajem. Niezależnie od metody zakupu, wszystkie dane o pojeździe i terminie ważności winiety będą każdorazowo zapisywane w bazie danych systemu. Znika więc tym samym obowiązek posiadania papierowej czy też naklejanej na szybę winiety. Status jej ważności będzie można każdorazowo sprawdzać online, wpisując szczegółowe dane pojazdu.

Brak uiszczenia opłaty drogowej grozić będzie karą w wysokości 300 funtów płatną na miejscu przez kierowcę. Brak jej uiszczenia może grozić zatrzymaniem i zajęciem pojazdu do czasu zapłaty grzywny. Naliczone zostaną również dodatkowe koszty związane z unieruchomieniem i przechowywaniem pojazdu. Zapłata mandatu nie zwalnia jednocześnie z konieczności uiszczenia podatku za dany dzień – przy kolejnym zatrzymaniu tego samego dnia kierowca znów może zostać ukarany.

Wsparcie od DKV

Za pomocą karty DKV możliwe będzie wykupienie winiety dziennej, tygodniowej i półrocznej. Rejestracja i zakup winiet będą możliwe już od 17 marca 2014 r.

Posiadacze karty DKV będą teraz mogli za jej pomocą płacić nie tylko za paliwo, ale i za podatek drogowy HGV LEVY. Przypomnijmy, że karta DKV jest akceptowana w Wielkiej Brytanii na ponad 450 stacjach paliw.

Przewoźnicy podróżujący przez Wielką Brytanię oraz inne kraje Europy już teraz mogą analizować wszystkie koszty opłat drogowych dzięki dostępowi do internetowej platformy DKV eReporting. Aplikacja ta umożliwi monitorowanie wydatków na paliwo, opłaty drogowe czy zakupy samochodowe poniesione na terenie Unii Europejskiej. Faktury DKV wystawiane są co dwa tygodnie, z 21-dniowym terminem płatności. Przewoźnik może wybrać walutę fakturowania – euro lub złotówki, co oznacza eliminację ryzyka kursowego.

Co dalej z opłatami w Europie?

Wielka Brytania to, po Węgrzech i Białorusi, kolejny kraj, który na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy wprowadził nowe opłaty drogowe. Na ten rok wprowadzenie własnych systemów opłat drogowych zapowiedziały również Rosja oraz Belgia. ◀

KK

Za drogi płacić **musisz**.

Za TSL biznes – niekoniecznie.

Zarejestruj się na www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj ZA DARMO pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!



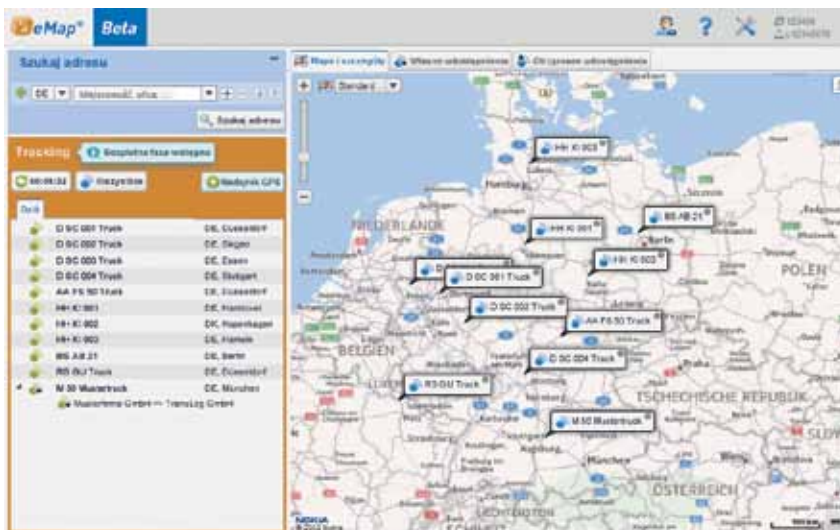
www.tsl-biznes.pl/gratis



Coraz więcej pojazdów monitorowanych w TimoCom

Od momentu rozszerzenia TC eMap® o innowacyjną funkcję trackingu minęło już pół roku. Dzięki możliwości znacznego podniesienia poziomu bezpieczeństwa przewożonych ładunków, program zjednał sobie tysiące użytkowników w całej Europie. Korzystają z niego zarówno nadawcy ładunków, którym pozwala on na bieżąco śledzić pozycję ciężarówek z ich towarem, jak i przewoźnicy, którzy zyskują dzięki niemu przewagę konkurencyjną.

Popularności nowej mapy świadczą także liczby, bowiem za jej pomocą obserwować można już pozycję kilkunastu tysięcy pojazdów. Co więcej, w ciągu ostatnich tygodni liczba polskich ciężarówek, których położenie można monitorować za pomocą nowego TC eMap®, uległa podwojeniu! To pokazuje, że coraz więcej osób związanych z branżą transportową stawia na bezpieczeństwo i transparentność przewozów. Program jest w tym zakresie rozwiązaniem idealnym. Pozwala bowiem na monitorowanie na jednej mapie pozycji pojazdów wyposażonych w różne systemy telematyczne. Nadawcy ładunków nie muszą już poświęcać znacznej ilości czasu na zdobywanie tak ważnych informacji.



Zarejestruj się na
www.tsl-biznes.pl/gratis
 i czytaj ZA DARMO
 pełne e-wydania
 miesięcznika TSL biznes!



www.tsl-biznes.pl/gratis

Z kolei przewoźnicy mogą bezpiecznie udostępnić swoim zleceniodawcom dane dotyczące miejsca, w którym znajdują się ich towary.

Korzyści, korzyści

Dlaczego nowy TC eMap® firmy TimoCom tak szybko zyskuje przychylność użytkowników? Dzieje się tak właśnie dlatego, że żaden inny program nie pozwala na obserwowanie w jednym miejscu pozycji ciężarówek posiadających różne systemy telematyczne. Do tego dochodzi niezwykle prostota obsługi. Wystarczy, że przewoźnik zintegruje umieszczony w pojeździe nadajnik GPS z programem, podając login i hasło, a następnie wpisze numer TimoCom ID zleceniodawcy, któremu udziela podglądu. Co ważne, dane dotyczące lokalizacji są bezpieczne, ponieważ są one widoczne wyłącznie dla przewoźnika oraz wskazanym przez niego partnerów w określonym co do minuty przedziale czasowym. Udostępnienie to może zostać zawieszona w każdej chwili. Nadawca towarów nie ma możliwości przekazania widoku innym użytkownikom, ani firmom. Dodatkowo zobaczy on wyłącznie bieżące położenie pojazdu oraz prędkość z jaką się porusza. Program nie pokazuje historii trasy, ani jej przebiegu, dzięki czemu przewoźnicy mogą być pewni, że poufne dane nadal pozostaną bezpieczne.

Usługodawcy transportowi często wykorzystują tę opcję podczas pozyskiwania zleceń, a także nowych partnerów biznesowych. Oferując im bieżące śledzenie pozycji ciężarówki, łatwo zyskują ich zaufanie. Pokazują swoją transparentność i uczciwe zamiary. Dla zleceniodawców to ważny argument przy wyborze wykonawcy usługi przewozu.

Nowi dostawcy

Do tej pory z TC eMap® zostało zintegrowanych już 69 dostawców systemów telematycznych z całej Europy. Lista ta jest nadal otwarta, a kolejni wciąż dołączają do projektu. TC eMap® jest jedyną platformą, która w neutralny sposób integruje różnych, istniejących na rynku dostawców, dając swoim użytkownikom unikalną możliwość korzystania z wielu systemów w jednym miejscu. Mapa jest idealnym dopełnieniem oprogramowania TimoCom. Razem z giełdą TC Truck&Cargo® oraz platformą przetargową TC eBid® umożliwia bowiem wykonanie wielu zadań niemalże jednocześnie. Dzięki TimoCom nadawcy

ładunków oraz przewoźnicy dysponują o każdej porze dnia i nocy aktualnymi danymi dostarczonymi im w czasie rzeczywistym, co jest niezwykle istotne dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Docenieni przez branżę

Nowa mapa zdobyła w grudniu dwa cenne wyróżnienia. Pierwsze zostało ogłoszone podczas warszawskiej Gali Logistyki i Transportu. Jury konkursu przyznało TC eMap® nagrodę dla Produktu Innowacyjnego dla Logistyki, Transportu i Produkcji. Natomiast drugie wyróżnienie

przedstawiciel TimoCom odebrał z rąk pani Donatelli Rampinelli, prezydent organizacji „Cultura e Formazione – Asso-logistica“, podczas ceremonii, która odbyła się w Mediolanie w ramach Włoskiej Konferencji Logistycznej. Obie nagrody przyznawane są produktom, które cechują się niezwykle technologią i rynkową innowacyjnością, a także przynoszą znaczne korzyści ich użytkownikom. Fakt ich otrzymania świadczy o tym, iż branża transportowa docenia zarówno nowy TC eMap®, jak i starania TimoCom, które mają na celu zwiększenie transparentności i bezpieczeństwa przewozów. ◀

KK

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

Przewozy krajowe i międzynarodowe

Zapraszamy do współpracy:

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

Możliwe zatrudnienie:

- zestawów ciągnik/naczepa oraz zestawów BDF
- samych ciągników (wtedy jazda z naczepą DPD)

Oczekujemy taboru nie starszego niż 5 lat:

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

W ofercie prosimy zamieścić:

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

Gwarantujemy:

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

Oferty prosimy przysyłać na adres: cstransport@dpd.com.pl w terminie do **30.03.2014**

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

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





Transport intermodalny nieco przyhamował

Wyniki przewozów intermodalnych w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. opublikowane przez Urząd Transportu Kolejowego nie są najgorsze, ale dość skromne tempo wzrostu studzi nieco wcześniejszy optymizm, przewidujący szybkie odrabianie naszych zapóźnień w tej branży. Udział intermodalu w rynku kolejowym wg. mas przewiezionych towarów nadal utrzymuje się poniżej 4%, a pod względem pracy przewozowej na nieco niższym poziomie (6,01%), co w analogicznym okresie roku 2012.

Zmniejszyła się też praca przewozowa mierzona w tysiącach tonokilometrów – z ok. 22,55 mln tkm do 22,39 tkm. Przypomnijmy, że wskaźnik ten w 2012 r. w stosunku do całego roku 2011 wzrósł o 12,73%, a masa towarów – o 20,30%. Liczba TEU w przewozach

intermodalnych zwiększyła się w stosunku do roku poprzedniego w kolejnych trzech kwartałach odpowiednio o 54,75%, 45,03% i 22,44%. W 2013 r. wskaźniki te wyglądały już mniej imponująco: 8,63%, 2,29%, 9,35%. W trzecim kwartale 2013 r. kolejowe przewozy intermodalne realizo-

wało 9 licencjonowanych przewoźników, w tym: PKP Cargo, PKP LHS, Lotos Kolej, DB Schenker Rail Polska, CTL Logistics Rail Polska, STK Wrocław oraz spółka z Będzina Ecco Rail.

Ostry osąd BCC

Czyżby dynamika przewozów intermodalnych w Polsce, należąca zdaniem UTK do jednej z najwyższych w krajach Unii Europejskiej, miała wyhamować? Na potwierdzenie zasadności takich stwierdzeń dysponujemy zbyt krótkim okresem porównawczym. Z drugiej jednak strony trudno oczekiwać przełomu w transporcie intermodalnym w sytuacji, gdy cały kolejowy fracht przechodzi trudny czas. W okresie styczeń–listopad 2013 r. (w porównaniu z rokiem 2012) masa przewiezionych towarów niemal w ogóle się nie zwiększyła, a praca przewozowa wzrosła tylko o 3%. W ubiegłym roku nie zniknęła też większość barier finansowych, prawnych czy organizacyjnych hamujących rozwój intermodalu w Polsce.



W okresie styczeń–listopad 2013 r. (w porównaniu z 2012) masa przewiezionych towarów niemal w ogóle się nie zwiększyła, a praca przewozowa wzrosła tylko o 3%.

Zdaniem Macieja Grelowskiego, ministra infrastruktury w gospodarczym gabinecie cieni BCC, transport intermodalny pozostaje „z niezrozumiałych powodów” poza obszarem zainteresowania obecnego rządu. – *Zajmujemy jedno z ostatnich miejsc w UE w zakresie wykorzystania tego standardu nowoczesnej logistyki. Modernizowane trasy kolejowe, nowe drogi ekspresowe i autostrady bez skoordynowanej i wyraźnej strategii w zakresie problematyki intermodalnej, stawiają Polskę poza standardami europejskimi. W szczególnej zaś dysfunkcji pozostanie projekt tak skutecznie realizowanego w Polsce nowoczesnego transportu morskiego w oparciu o porty kontenerowe* – twierdzi Maciej Grelowski.

25% ulgi

Z opublikowanego w 2012 r. raportu UTK wynikało, że na liście najważniejszych 20 barier ograniczających rozwój przewozów intermodalnych czołową pozycję zajmowały wysokie stawki dostępu do infrastruktury. Od grudnia 2013 r., wraz z wejściem w życie nowego rozkładu jazdy, uległy one znacznej, 23,5-procentowej redukcji. O ile w 2012 r. średnia stawka opłaty podstawowej dla pociągów towarowych wynosiła 17,14 zł za pociągokilometr, a w okresie I-IX minionego roku – 18,14 zł, to obecnie jest to 13,70 zł za pockm. Obniżka ta nie wynikała jednak z dobrej woli czy perspektywicznego myślenia władz. Wymuszona została decyzją Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z maja 2013 r. Trybunał nakazał, aby „opłaty za minimalny pakiet dostępu i dostęp do torów w celu obsługi urządzeń były ponoszone po koszcie, który jest bezpośrednio ponoszony jako rezultat wykonywania przewozów pociągami”.

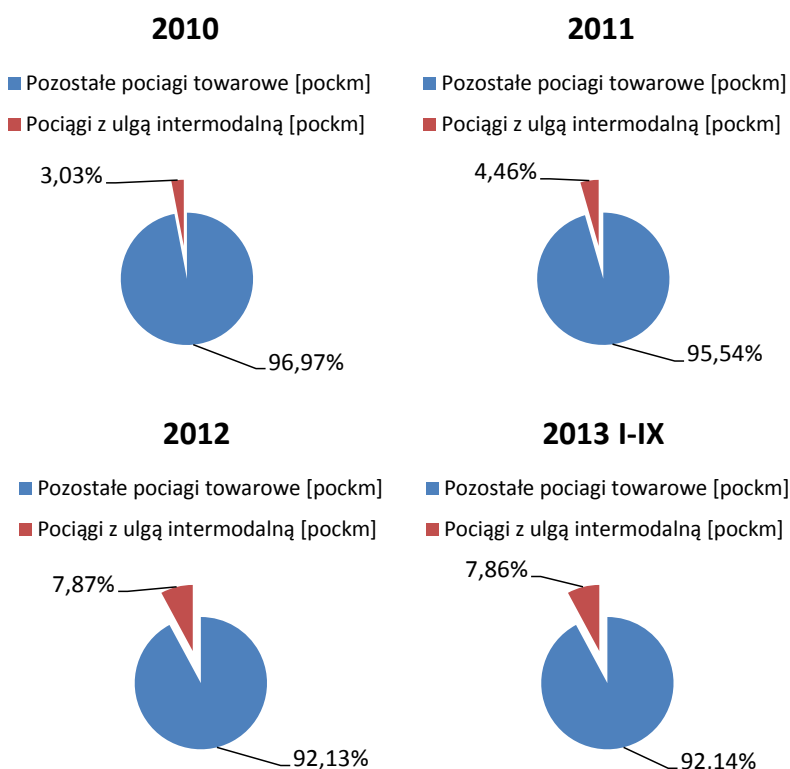
Niezależnie od tej obniżki, intermodal może wciąż korzystać z ulgi w cenniku PKP PLK; po raz pierwszy wprowadzonej w rozkładzie jazdy 2009/2010. Przez pierwsze dwa lata obejmowała ona tylko pociągi w całości złożone z wagonów ładownych. W kolejnych dwu latach objęto nią także wagony próżne, przystosowane do przewozów intermodalnych. Od 15 grudnia 2013 do 13 grudnia 2014 r. PLK udziela ulgi w wysokości 25% opłaty podstawowej za przejazdy pociągów zestawionych z wagonów z jednostkami transportu intermodalnego i/lub z lub wagonów próżnych, przystosowanych do przewozu jednostek intermodalnych. W ten sposób średnia stawka opłaty podstawowej dla pociągów z ulgą intermodalną wynosi 10,28 zł/pockm.



O ile w 2012 r. średnia stawka opłaty podstawowej dla pociągów towarowych wynosiła 17,14 zł za pociągokilometr, a w okresie I-IX minionego roku – 18,14 zł, to obecnie jest to 13,70 zł za pockm.

Rok 2014 powinien dać pierwszą odpowiedź na pytanie w jaki stopniu zmiany w cenniku PKP PLK wpłyną na rynek transportu intermodalnego i rentowność działających na nim firm.

Udział pracy eksploatacyjnej pociągów z udzieloną ulgą w łącznej pracy eksploatacyjnej pociągów towarowych w latach 2010-2013





Liczy się czas

Monika Konsor-Faferek,
dyrektor ds. marketingu w PCC Intermodal

Wysokość stawek jest zapewne istotna dla operatorów, ale nie należy tego elementu nadmiernie fetyszyzować. Stawki dostępu do infrastruktury powinny być na poziomie adekwatnym do jej jakości – bo w dyskusji o stawce chodzi o to, by jej poziom nie uniemożliwiał normalnej konkurencji rynkowej.

Dziś, kiedy stawki są wciąż nieadekwatne do jakości infrastruktury, kolej proponuje jednocześnie kosztowny jak i słaby serwis, co sprawia, że wciąż trudno jest konkurować intermodalowi z transportem drogowym na długich dystansach.

O stawkach dla intermodalu należałoby myśleć w kategoriach stałej taryfy, w której poziom kosztów zależy od prędkości/czasu z jaką ładunek na kolei osiąga odległość z punktu A do punktu B, bo tylko w ten sposób rynek porównuje koszt i jakość serwisu intermodalnego z serwisem drogowym na całej trasie. Jeśli natomiast stawka za dostęp do infrastruktury kolejowej nie uwzględnia czynnika czasu, to żaden upust długofalowo nie jest rozwiązaniem. Trzeba też powiedzieć, że zniżki/upusty sprawiają, że branża intermodalna niesłusznie jest postrzegana jako ta, która ciągle ma jakieś roszczenia. Tak naprawdę nie potrzeba jej nic więcej niż tylko rynkowych warunków do działania.

Weźmy chociażby połączenia w korytarzu północ-południe. Jeśli dziś rynek chce intermodalnie przemieszczać ładunki w korytarzu Bałtyk – Adriatyk w 48 godzin, a na kolei jesteśmy w stanie osiągnąć transit time 90 godzin, to upust na stawce niewiele zmienia. Mówimy bowiem o produkcie, który i tak się nie sprzedaje. Stawka powinna odzwierciedlać jakość infrastruktury i w zależności od modernizacji, przestojów i innych czynników zmieniać się adekwatnie do średniej prędkości, z jaką pociąg pokonuje odległość między punktem A i B.

Rok 2014 powinien dać pierwszą odpowiedź na pytanie: w jaki stopniu zmiany w cenniku PKP PLK wpłyną na rynek transportu intermodalnego i rentowność działających na nim firm? Wpływ na ich sytuację finansową będzie miał też, idący w ślad za decyzją Trybunału w Strasburgu, nakaz – z rygorem natychmiastowej wykonalności – zwrócenia przewoźnikom kwot nadpłaconych PKP PLK przez trzy ostatnie lata. Dziś już jednak słychać głosy, że obniżka stawek – aby była skuteczna i przyniosła duży skok w przewozach intermodalnych w Polsce – powinna wynieść co najmniej

50%. Natomiast z analiz Urzędu Transportu Kolejowego, przedstawianych przez Radosława Pacewicza, dyrektora Departamentu Regulacji Rynku w UTK wynika, że obniżka 70-procentowa dla kontenerów ładownych i próżnych mogłaby zapewnić zwiększenie przewozów intermodalnych na poziomie 30% rocznie.

Pomoc z Brukseli

Brak wieloletniej spójnej strategii transportowej, która uwzględniałaby współzależność transportu drogowego i kolejowego

w aspekcie przewozów intermodalnych, wypomnianą rządowi przez Macieja Grelowskiego, nie oznacza, że rząd w tym zakresie nic nie robi. Ożywienie w tej branży dostrzegalne było wyraźnie w IV kwartale 2013 r. I tak 18 grudnia PKP Cargo Logistics odebrało od producenta pierwsze 40 sztuk z 330 zamówionych wygonów platform do przewozu kontenerów. Kontrakt ten, o wartości ok. 117 mln zł, dofinansowany jest ze środków unijnych w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Niemal w tym samym czasie otwarty został nowoczesny terminal kontenerowy PKP Cargo w Poznaniu-Franowie. Warta 40 mln euro inwestycja również otrzymała wsparcie (14 mln euro) z Brukseli. Terminal ten w bieżącym roku obsługiwać będzie ponad 11 tys. kontenerów dwudziestostopowych, a docelowo do 26 tys. kontenerów rocznie.

Wydarzeniom tym towarzyszył jesienią „wysyp” podpisywanych kontraktów o dofinansowanie projektów z zakresu transportu intermodalnego. Kolejne umowy o dofinansowanie projektów z działania 7.4 Rozwój transportu intermodalnego Programu Infrastruktura i Środowisko zostały podpisane pod koniec października w Centrum Unijnych Projektów Transportowych. Łączna wartość dofinansowanych inwestycji to blisko 259 mln zł, zaś finansowanie z Funduszu Spójności sięgać będzie 72,5 mln zł.

Pierwsza z podpisanych umów (beneficjentem jest PKP Cargo SA) to wspominany „Zakup i dostawa nowobudowanych wagonów platform 80’ do przewozu kontenerów”. Kolejnym przedsięwzięciem, które otrzyma dofinansowanie z Programu Infrastruktura i Środowisko, jest inwestycja pn. „Zakup taboru intermodalnego dla Rail Polska Sp. z o.o.”. W ramach projektu spółka ta nabędzie tabor intermodalny, w którego skład wejdą 84 specjalistyczne wagony 5-platformowe.

Centrum Logistyczno-Inwestycyjne Poznań II Sp. z o.o. otrzyma natomiast dofinansowanie dla inwestycji „Budowa intermodalnego terminalu kontenerowego w miejscowości Jasin k. Poznania”. Projekt zakłada budowę nowoczesnego terminalu przeładunkowego kontenerów, łączącego dwa środki transportu – drogowy i kolejowy. Czwartą z podpisanych umów, „Rozbudowa intermodalnego terminalu kontenerowego wraz z obiektami towarzyszącymi w mieście Gliwice” obejmie budowę ogólnodostępnego terminalu intermodalnego wraz z obiektami towarzyszącymi. Beneficjent PCC Intermodal SA prowadzi przedsięwzięcie na terenie Śląskiego Centrum Logistyki w Gliwicach. ◀

Franciszek Nietz



Intermodal może wciąż korzystać z ulgi w cenniku PKP PLK; po raz pierwszy wprowadzonej w rozkładzie jazdy 2009/2010.



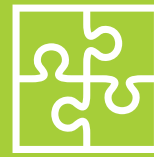
Transport Week

4-6th March 2014

Polish Baltic Philharmonic in Gdańsk

Event in brief:

- conferences & panels
- business meetings
- knowledge
- networking
- exhibition area



All top transport issues in one location:

- Clean Shipping Conference
- Baltic Container Conference
- Intermodal Conference
- Offshore Wind
 - Logistics & Supplies Conference

and many more...

Contact us:

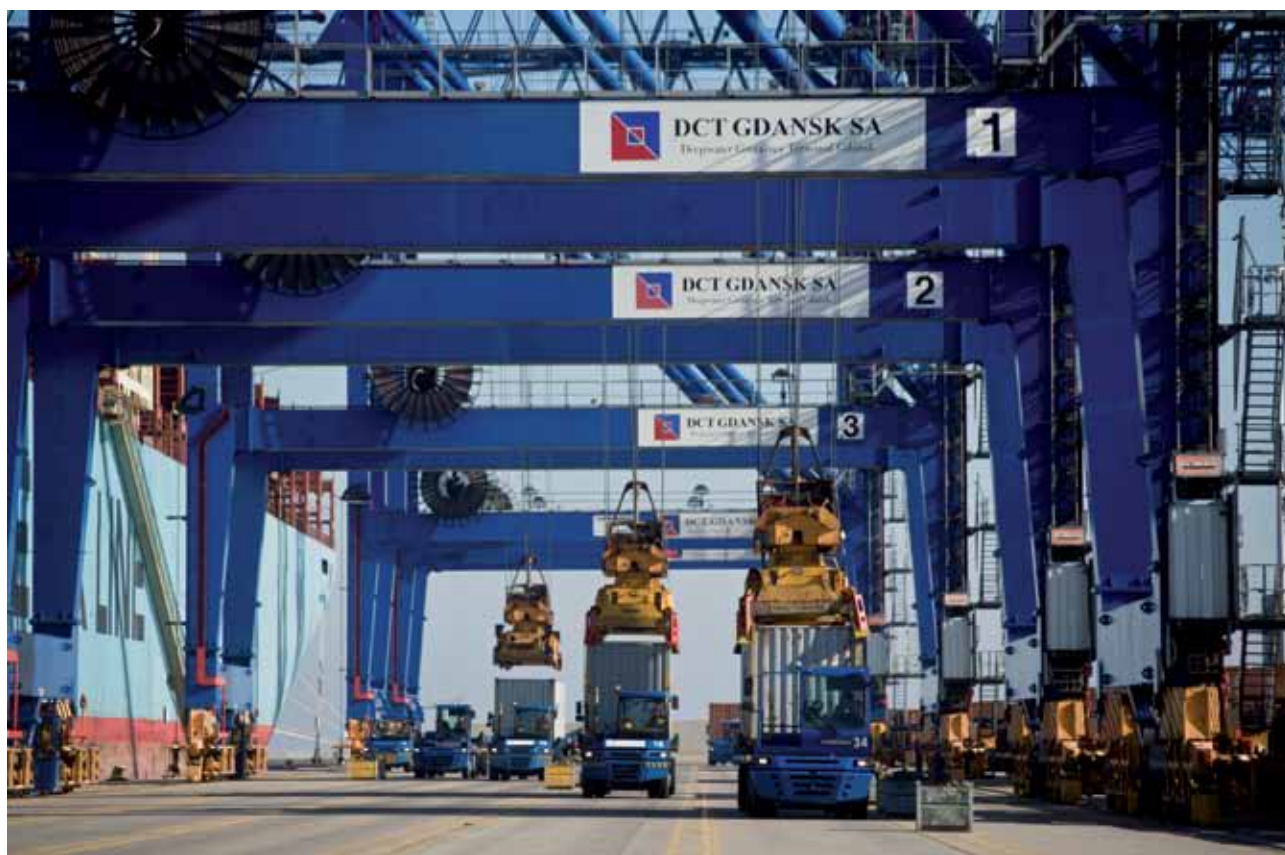
Alan Arent – *event director*

ph: (+48) 500 061 931

e-mail: alan@actiaforum.pl

actia CONFERENCES

www.transportweek.eu



Czy rozwój DCT Gdańsk zostanie wstrzymany?

Od początku lat 90-tych XX wieku rośnie rola kontenerów w handlu. Szacuje się, że połowa z nich ładowana i rozładowywana jest w portach dalekowschodnich, jednak niemniej ważnym ogniwem w międzynarodowych szlakach są porty europejskie. W Polsce działa 6 głównych terminali kontenerowych, zlokalizowanych w Gdańsku, Gdyni i Szczecinie – Świnoujściu.

Spośród wymienionych jedynie DCT Gdańsk ma odpowiednie parametry techniczne, aby mogły do niego zawinąć największe statki kontenerowe, nawet o pojemności 18 tys. TEU. Jest największym terminalem kontenerowym w Polsce, z niemal 60% udziałem w rynku.

Dzięki współpracy z operatorem Maersk Line, terminal skupia się głównie na współpracy z regionem Azji i Pa-

cyfiku oraz na przeładunkach do innych portów na Bałtyku.

Jako pierwszy i jedyny terminal w historii Polski, w ciągu 2013 r. przeładował milion kontenerów 20 stopowych (TEU). Jest też jedynym portem na Bałtyku, który przyjmuje statki płynące bezpośrednio z Dalekiego Wschodu. W zeszłym roku był na liście 120 największych terminali kontenerowych świata, a w 2014 – we-

dług słów prezesa zarządu DCT Gdańsk Maćka Kwiatkowskiego – znajdzie się w ścisłej setce.

Przy każdym zawinięciu statku oceanicznego przeładowuje średnio 8 tys. kontenerów, dzięki czemu jest drugim pod tym względem, po Los Angeles, portem w sieci połączeń Maersk Line. Rozwój ten spowodował, że spółka DCT przystąpiła do rozbudowy nabrzeża.

DCT Gdańsk jako pierwszy i jedyny terminal w historii Polski, w ciągu 2013 r. przeładował milion kontenerów 20 stopowych (TEU).

Jest jedynym portem na Bałtyku, który przyjmuje statki płynące bezpośrednio z Dalekiego Wschodu.

Konkurencja dotowana z podatków

Właścicielem, położonego niedaleko DCT Gdańsk, innego terminalu kontenerowego Gdynia o nazwie Container Terminal (GCT) jest australijska firma Hutchison Port Holdings i to właśnie ona wraz z GCT złożyła skargę do Komisji Europejskiej na

państwo polskie, domagając się wstrzymania rozwoju DCT Gdańsk. Ma zastrzeżenie do bezprzetargowego przekazania nabrzeża pod budowę kolejnego terminala DCT, twierdząc, że było to sprzeczne z prawem polskim i unijnym. Domaga się więc transparentnego przetargu.

– Skarga ta – zdaniem przedstawicieli DCT Gdańsk – zawiera szereg nieprawdziwych oskarżeń, skutkiem czego może dojść do poważnego konfliktu w sektorze kontenerowym w Polsce i w rezultacie do osłabienia tego sektora. A możliwy konflikt, prowokowany przez GCT, prowadzi do wzmocnienia konkurencji zagranicznej kosztem osłabienia znaczenia wszystkich portów polskich i tym samym ogranicza wpływy do budżetu państwa, wynikające z ceł, akcyzy i VAT.

A te nie są małe, bo w 2012 r. przychody do budżetu, wygenerowane przez DCT Gdańsk z tytułu podatku VAT, akcyzy i cła, wyniosły 1 737 301 000 zł (ponad jeden miliard siedemset milionów złotych).

Plany DCT na następne lata

Kolejna faza rozbudowy istniejącego nabrzeża zwiększy pojemność placu o 25% – z 1 mln kontenerów 20 stopowych (TEU) do 1,25 mln. Budowa rozpoczęła się w IV kwartale 2013 r., a teren zostanie oddany do działań operacyjnych w II kwartale 2014.

W dalszych planach jest zakup następnej, szóstej już suwnicy nabrzeżowej do obsługi statków oceanicznych (typu postpanamax) oraz rozpoczęcie budowy drugiego nabrzeża – projekt T2 funkcjonalnie i operacyjnie powiązany jest z obecnie istniejącym terminalem DCT Gdańsk T1, o docelowej, maksymalnej zdolności przeładunkowej 3 000 000 TEU rocznie, z możliwością dalszego wzrostu. Termin oddania inwestycji przewidziany jest na I kwartał 2017 r. Wszystko to możliwe jest dzięki dofinansowaniu z programu Infrastruktura i Środowisko.

Natomiast każdy z polskich terminali kontenerowych ma nieco odmienną propozycję rynkową, a ich oferta jest w dużym stopniu jest komplementarna. Coraz większa ich zdolność przeładunkowa może pozwolić na odzyskanie przez nie ładunków, które wcześniej były kierowane do głównych portów zachodnich, a te przez długi czas obsługiwały znaczną część polskiego handlu morskiego. Realizacja projektu DCT ukierunkowana jest na stworzenie największego i najnowocześniejszego terminalu kontenerowego w regionie Morza Bałtyckiego oraz na zwiększenie jego możliwości przeładunkowych. Stanowi zatem konsekwentną



Od lewej: Sylwia Cieślak z Centrum Unijnych Projektów Transportowych, prezes zarządu DCT Gdańsk Maciek Kwiatkowski i członek zarządu ds. finansowych DCT Gdańsk Adam Żołnowski

W 2012 r. przychody do budżetu, wygenerowane przez DCT Gdańsk z tytułu podatku VAT, akcyzy i cła, wyniosły 1 737 301 000 zł (ponad jeden miliard siedemset milionów złotych).

realizację wizji rozwoju terminalu, będąc działaniem spójnym względem poprzednich inwestycji spółki.

W ramach projektu wybudowane zostanie nowe głębokowodne nabrzeże o długości nie mniejszej niż 650 mb, pozwalające na obsługę statków oceanicznych o zanurzeniu 15,5 m oraz place składowo-manewrowe o powierzchni ok. 25 ha wraz z wyposażeniem umożliwiającym przeładunek kontenerów na poziomie 1,5 mln TEU rocznie (terminal T2).

To z kolei podwoi szacowaną w momencie zakończenia budowy zdolność przeładunkową istniejącej infrastruktury (terminal T1).

W celu uzyskania pożądanego wydajności przeładunku w ślad za budową infrastruktury planowany jest zakup dodatkowego sprzętu: 5 suwnic nabrzeżowych (STS) – typu SUPER postpanamax, 15 suwnic bramowych (RTG) i 35 ciągników kontenerowych (IMV). ◀

Krystyna Koch



DCT Gdańsk jako pierwszy i jedyny terminal w historii Polski, w ciągu 2013 r. przeładował milion kontenerów 20 stopowych (TEU). Jest jedynym portem na Bałtyku, który przyjmuje statki płynące bezpośrednio z Dalekiego Wschodu.



Rzeka kontenerów

Przeładunki kontenerów w polskich terminalach morskich znów okazały się rekordowe – i były o prawie jedną piątą wyższe, niż rok wcześniej. Ta zwykła tendencja trwa od lat, z wyjątkiem krótkotrwałej zapaści w 2009 r. Nie przerwały jej nawet ostatnie kryzysowe lata (patrz: wykres 2).

W przeliczeniu na znormalizowane 20-stopowe pojemniki (TEU), we wszystkich naszych terminalach przeładowano ich w sumie 1 969 177, czyli do pułapu 2 milionów zabrakło bardzo niewiele. A biorąc pod uwagę, że kontenery 45-stopowe, których w naszych portach pojawia się coraz więcej, liczone są tam zwyczajowo jako 2 TEU, podczas gdy w rzeczywistości jest to 2,25 TEU – być może ten pułap został już osiągnięty. Fizycznie, obsłużono tam 1 170 696 sztuk różnej wielkości pojemników, w tym również znaczną liczbę wyższych, tzw. *high cube*, których pojemność jest o około 13% większa od zwykłych „czterdziestek”.

Przed wszystkim DCT

Na rekordowy wynik zapracowały głównie: Deepwater Container Terminal Gdańsk (DCT), którego przeładunki okazały się o 28% wyższe niż rok wcześniej; Gdynia Container Terminal (GCT), gdzie wzrosły one o 26% oraz terminal DB Port Szczecin (DB PS), który miał rezultat o ponad 17% lepszy. Pozostałe: Bałtycki Terminal Kontenerowy (BCT), Gdański Terminal Kontenerowy (GTK) oraz Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia (BTDG) miały wyniki gorsze niż przed rokiem (patrz: tabela).

W BCT, drugim co do wielkości z naszych portowych terminali, przeładunki były jednak tylko o 3,5% niższe (o 14 tys. TEU),

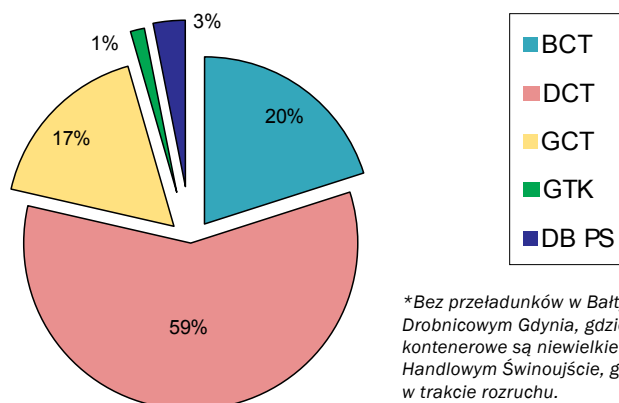
czego głównym powodem był ograniczenie – i to aż o kilkadziesiąt tysięcy TEU – jednego ze stałych kontraktów przeładunkowych. Jeszcze w 2007 r. terminal ten przeładowywał 2/3 wszystkich pojemników przechodzących przez polskie porty, rok później nieco ponad połowę, a w zeszłym roku już tylko jedną piątą (wykres 1 i 2). W tym okresie przeładunki kontenerów rozkładały się bowiem już na większą liczbę terminali, w tym na nowe: DCT i GCT.

Odbiło się to szczególnie na Gdańskim Terminalu Kontenerowym, gdzie spadek obrotów trwa już od 6 lat, czyli od momentu, gdy w porcie pojawił się DCT. W szczytowym momencie, w 2007 r., w GTK przeładowano ponad 91 tys. TEU; w zeszłym



Obecnie DCT obsługuje już więcej kontenerów niż wszystkie pozostałe terminale portowe razem wzięte – 59%. Na koniec tego roku było to ponad milion 150 tysięcy TEU.

Wykres 1. Udział terminali kontenerowych w przeładunkach w 2013 r.*



*Bez przeładunków w Bałtyckim Terminalu Drobnicowym Gdynia, gdzie obroty kontenerowe są niewielkie i w Porcie Handlowym Świnoujście, gdzie terminal jest w trakcie rozruchu.

roku było to nieco ponad 26 tysięcy. Niemniej, w samej końcówce roku, terminal miał wyniki lepsze, niż analogicznie wcześniej. A to daje nadzieję, iż długotrwała bessa się wreszcie skończy i przeładunki w terminalu znów zaczną się zwiększać.

Obecnie wspomniany lokalny konkurent, DCT, obsługuje już więcej kontenerów niż wszystkie pozostałe terminale portowe razem wzięte – 59%. Na koniec tego roku było to ponad milion 150 tysięcy TEU. Szacuje się (terminal tego nie ujawnia) ponad połowę stanowić mogą kontenery rosyjskie i fińskie, przeładowywane tam ze statków oceanicznych na dowozowe lub odwrotnie.

I nie tylko

Zaskakująco dobre były wyniki terminalu DB Port Szczecin. W ciągu kilku ostatnich lat terminal ten dwukrotnie zmieniał właściciela, ale nie przekładało się to na wzrost jego obrotów. Dopiero w drugiej połowie zeszłego roku nabrały one znacznego przyspieszenia i obecnie terminal ten obsługuje już ponad dwa razy więcej kontenerów, niż mniejszy z gdańskich terminali, GTK, któremu przez lata ustępował.

W gdyńskim BTDG, chociaż jego potencjał techniczny pozwala na obsługę nawet 25 tys. TEU rocznie, kontenerów jest coraz mniej i w zeszłym roku przeładowano tam zaledwie jedną szóstą tego co 2 lata wcześniej – 1491 TEU. Terminal ten jest w trakcie prywatyzacji i o jego przyszłości oraz specjalizacji decydować będzie przyszły nabywca.

Ta sama firma, OT Logistics, jest już zresztą właścicielem nowego terminalu kontenerowego, który powstał właśnie w Porcie Handlowym Świnoujście. W październiku do terminalu dotarła nabrzeżowa suwnica kontenerowa marki Kocks, o udźwigu 68 t, która zdolna jest obsługiwać największe statki mogące zawinąć do tego portu. Już od kwietnia 2013 r. dokonywane były tam próbne przeładunki kontenerów, dowożonych statkami firmy Eimskip, testującej regularne połączenie żegludowe między Polską a Islandią, z zawinięciami do Szwecji, Norwegii, Danii, Holandii i na Wyspy Owcze. W sumie, w ramach tych prób eksploatacyjnych, przeładowano w nowym terminalu 990 TEU.

Niemniej, Gdynia nadal pozostaje najważniejszym portem, jeśli chodzi o obsługę ładunków polskiego handlu zagranicznego. To się jednak może w najbliższych latach zmienić, o ile tamtejszy port nie zostanie szybko przystosowany do obsługi większych statków. A takie właśnie dominują ostatnio w żegludze, zwłaszcza na najważniejszym szlaku żegludowym:

Daleki Wschód – Europa Północna. Takie jednostki w polskich portach jest obecnie w stanie obsługiwać tylko gdański Deepwater Container Terminal.

Dużo więcej niż przewidywano

Gdy go oddawano do eksploatacji, zaledwie nieco ponad 6 lat temu, zakładano że będzie obsługiwał pół miliona kontenerów (TEU) rocznie; przeładowuje ponad dwa razy więcej. Techniczne możliwości DCT, mimo inwestowania w sprzęt przeładunkowy, rozbudowy placów składowych i kolejowej części terminalu, są już jednak na wyczerpaniu, po prostu z braku miejsca. Kilka miesięcy temu DCT wydzierżawił od zarządu gdańskiego portu

27 ha terenów położonych w sąsiedztwie tego terminalu. Do końca 2015 r. ma tam powstać drugie głębokowodne nabrzeże, wraz z odpowiednim zapleczem. Łączna zdolność przeładunkowa terminalu, która obecnie wynosi około 1 mln 250 tys. TEU, ma docelowo wzrosnąć do 4 mln rocznie. Rozbudowa jest pilna, gdyż do DCT zawiąują obecnie co tydzień statki o pojemności od 15 500 do 18 270 TEU, czyli największe obecnie kontenerowce świata.

Wielka liczba kontenerów przechodzących przez Gdańsk już stwarza poważne problemy logistyczne. Szczęśliwie dla DCT, w związku z niedawnymi mistrzostwami Europy w piłce nożnej, przyspieszono budowę tras drogowych, prowadzących do Gdańska i do Portu Pół-

ZEPPELIN[®]
POLSKA



**SOLIDNY PARTNER.
TRWAŁE WÓZKI.**

WYBIERZ HYSTERA[®] DLA OPTYMALNEJ EFEKTYWNOŚCI PRZY NISKIM ZUŻYCIU PALIWA.



DLACZEGO?

- Najnowsze modele pozwalają zaoszczędzić do 20% paliwa
- Przemysłowa konstrukcja wózka do najcięższych zastosowań
- Fachowy serwis oparty na wieloletnim doświadczeniu

POZNAJ WYJĄTKOWĄ JAKOŚĆ PRODUKTÓW ORAZ DOSKONAŁY SERWIS

Zeppelin Polska Sp. z o.o.
Kajetany, ul. Klonowa 10, 05-830 Nadarzyn, tel. 22 566 47 00, hyster@zeppelin-polska.com

Serwis: tel. 22 566 47 15, fax 22 566 47 36,
serwis@zeppelin-polska.com

Części zamienne: tel. 22 566 47 33, -24, -28,
czesci@zeppelin-polska.com



nocnego, gdzie znajduje się DCT i kilka terminali masowych. Powstała obwodnica południowa tego miasta, łącząca port z autostradą A1 oraz jej przedłużenie do portu zewnętrznego: Trasa Sucharskiego. Z drugiej strony Martwej Wisły, pełniącej rolę głównego kanału portowego, zbudowano Trasę Słowackiego, docierającą do „starej” obwodnicy Trójmiasta i lotniska do portu wewnętrznego. W grudniu ubiegłego roku przewiercono pierwszy, ponad kilometrowy tunel drogowy pod Martwą Wisłą, który połączy obie te arterie drogowe. Wierzenie drugiej nitki tunelu rozpocznie się niebawem, a przeprawa ta – po jej ukończeniu w połowie przyszłego roku – znakomicie poprawi drogowe warunki komunikacyjne, tak w porcie wewnętrznym, jak i w jego części zewnętrznej. Jej wylot, po stronie zachodniej, znajduje się nieopodal GTK. Dzięki niej, ten terminal, jak cała reszta starszej części portu, zyska niezwykle dogodnie połączenie z siecią dróg krajowych. Dotąd, aby tam dotrzeć, np. od strony Warszawy, trzeba się przebijać przez zatłoczone centrum Gdańska.

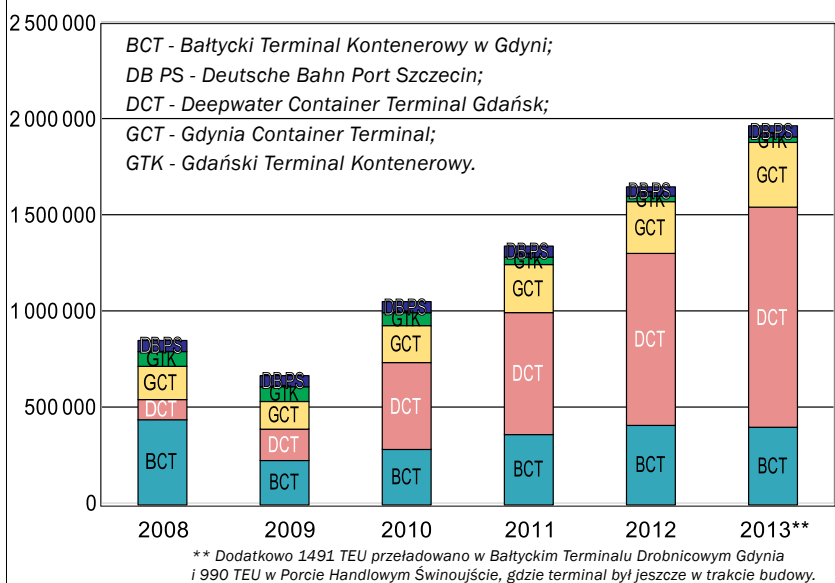
gorzej wygląda sprawa, jeśli chodzi o kolejową obsługę gdańskiego portu zewnętrznego i jego terminali, w tym kontenerowego. Wzrost udziału kolei w obsłudze DCT sprawia, że będąca w złym stanie technicznym linia, łącząca Port Północny z siecią kolejową kraju, oraz ponad stuletni jednotorowy most nad Martwą Wisłą, już stanowią wąskie gardło w rozwoju przewozów intermodalnych. Budowa nowego mostu i modernizacja linii są opóźnione, w stosunku do planów, o kilka lat. Podobnie jest z przyportowymi stacjami rozrządowymi. Teraz, gdy polska gospodarka znów zaczyna się rozkręcać, i kontenery docierają do naszych portów już nie wartkim strumieniem, a rzeką – niewydolna kolej może stanowić największą tamę na ich drodze. ◀

Maciej Borkowski

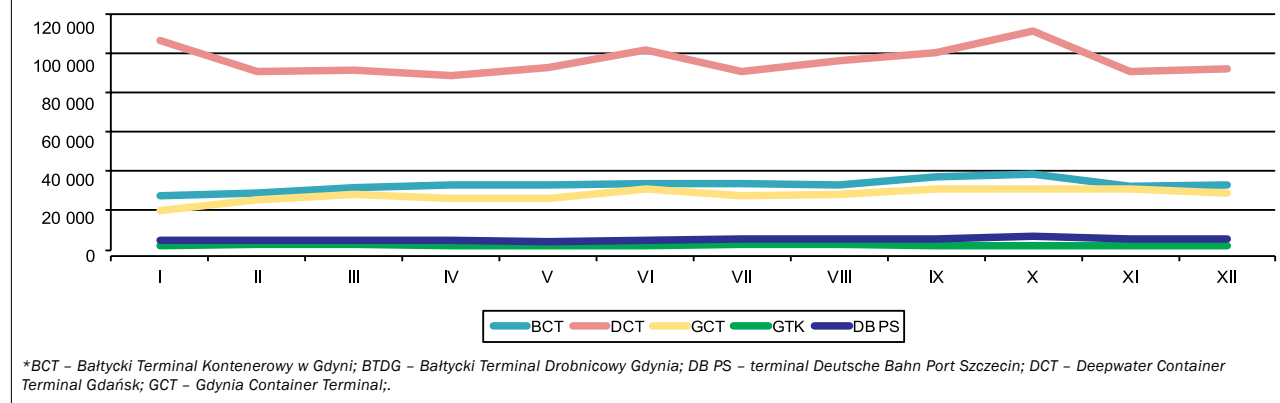
Przeładunki kontenerów w głównych portach polskich w 2013 r. (w TEU)				
Port – terminal*		Przywóz	Wywóz	Łącznie
Gdańsk		590 433	586 846	1 177 279
w tym:	DCT	576 852	574 035	1 150 887
	GTK	13 581	12 811	26 392
Gdynia		364 514	365 112	729 626
w tym:	BCT	205 564	188 914	394 478
	GCT	158 447	175 210	333 657
	BTDG	503	988	1 491
Szczecin - Świnoujście		31 629	30 643	62 272
w tym:	DB PS	31 054	30 228	61 282
	PHŚ	575	415	990
Razem porty:		986 576	982 601	1 969 177

*BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy w Gdyni; BTDG – Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia; DB PS – terminal Deutsche Bahn Port Szczecin; DCT – Deepwater Container Terminal Gdańsk; GCT – Gdynia Container Terminal; PHŚ – Port Handlowy Świnoujście.
Źródło: Tabela zawiera wyłącznie dane ze specjalistycznych terminali. Różnią się one niekiedy od statystyk podawanych przez zarządy portów i GUS (zebrał i opracował – MB).

Wykres 2. Łączne przeładunki w morskich terminalach kontenerowych* w latach 2008 - 2013 (w TEU)



Wykres 3. Miesięczne przeładunki w morskich terminalach kontenerowych* w 2013 r. (w TEU)





SilesiaTSL EXPO

15 – 16 kwietnia 2014

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



**Skorzystaj z cen
promocyjnych,
które obowiązują
do końca lutego
2014 roku!**

Podczas targów:

Transport drogowy i kolejowy • Logistyka i spedycja •

Transport wewnątrzzakładowy i magazynowanie •

Informatyka w logistyce, telematyka •

Instytucje i organizacje branżowe • Wydawnictwa specjalistyczne •

Wydarzenia towarzyszące: konferencje, seminaria, debaty, pokazy i konkursy •

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

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



Sztuka tworzenia zoptimalizowanych sieci intermodalnych

Transport intermodalny rozwija się, choć już mniej dynamicznie niż wcześniej. A jak to będzie wyglądało w 2014 r., to zależy od korzyści finansowych, stworzenia zoptimalizowanych sieci i konkurencyjności. Jakie poza tym mamy bariery rozwoju? Na ile intermodal będzie konkurencyjny z transportem drogowym? I jakie wyniki, mimo różnych przeciwności, osiągnął operator intermodalny Loconi? – pytamy Lidię Dziewierską, wiceprezesa firmy Loconi.

Transport intermodalny rozwija się w Polsce bardzo intensywnie. Czy trend się utrzyma?

Na tle całego rynku TSL w Polsce sektor przewozów intermodalnych to rzeczywiście rzadkie zjawisko. Od kilku lat przyglądamy się temu jak pręźnie i dość równostajnie się rozwija, jakie ma świetne perspektywy i wsparcie rządu oraz UE w postaci dedykowanych programów pomocowych. Chciałoby się powiedzieć – postawić na intermodal to gwarancja sukcesu. Ja jednak byłabym bardziej ostrożna w formułowaniu takich opinii i pokornie podkreśliłabym, że warunkiem dalszego tak dynamicznego jego rozwoju w Polsce będzie włożenie jeszcze raz tyle pracy, determinacji i kreatywności, ile zostało włożone w rozwój usług intermodalnych do tej pory. Nie da się bowiem dzisiaj stworzyć atrakcyjnej dla klienta usługi intermodalnej bez ciągłego kreowania alternatywnych rozwiązań i konsekwentnego przełamywania barier, które niewątpliwie na rynku są i będą.

A należy podkreślić, że gdy dziś mówimy o transporcie intermodalnym, nie mówimy już o zwykłym transporcie kolejowym z punktu A do B, o dowozie partii kontenerów na bocznicę klienta i wycenie przewoźnego, czy też o transporcie jedno-

rodnej partii kontenerów na terminal lądowy i sukcesywnym ich zwożeniu do klienta. Każdy klient, który ma wystarczającą masą towaru, żeby takie rozwiązanie było dla niego ekonomiczniejsze niż przewozy drogowe, już dawno się na nie zdecydował.

Dziś świadczenie usług transportu intermodalnego to sztuka tworzenia zoptimalizowanych sieci intermodalnych działających niczym układ naczyń powiązanych, polegająca na konsolidacji ładunków rozproszonych, pochodzących od różnych klientów, a następnie sprawna redystrybucja ich z terminalu lądowego w danym regionie do magazynów różnych klientów, według indywidualnie ustalanych terminów i warunków dostaw.

Jest to jednocześnie umiejętność tworzenia łańcuchów transportowych, które mogą skutecznie konkurować z transportem drogowym ceną, czasem dostawy oraz możliwościami wynikającymi ze specyfiki intermodalu, jaką jest lepsza gospodarka sprzętem armatorów, skrócenie czasu dostawy kontenera nawet do dwóch godzin od czasu jego wywołania, możliwość składowania kontenerów na niedaleko położonym terminalu, itp. A wszystko dlatego, że jeśli transport intermodalny ma konkurować z transportem drogowym, to

musi wychodzić w wydaniu zindywidualizowanym, lekkostrawnym, trochę wbrew swojej specyfice towarowego transportu masowego. Wierzymy, że tylko w ten sposób można stworzyć warunki do tego, żeby z transportu inter-

Dla klienta serwis intermodalny to stałe, regularne wyjazdy pociągów z portu lub do portu kilka razy w tygodniu.

modalnego skorzystali Ci klienci, którzy z niego jeszcze nie korzystają lub myślą, że skorzystać nie mogą, a tym samym, żeby transport intermodalny rozwijał się w Polsce również dynamicznie, jak w ciągu ostatnich lat.

Co jest największą barierą w rozwoju transportu intermodalnego? Jakiego kroki należy podjąć, żeby ją pokonać?

Od samego początku staramy się promować punkt widzenia samych od-

biorców usług intermodalnych. A dziś, patrząc z perspektywy klientów, największym hamulcem procesu zwiększania liczby kontenerów, które mogłyby przemieścić z transportu drogowego na intermodalny, ale też poważnym bodźcem do wycofania ładunków z kolei z powrotem na drogi, może być nieostrożna polityka cenowa podmiotów biorących udział w realizacji intermodalnych łańcuchów dostaw. Musimy mieć przecież na uwadze, że jeśli w łańcuchu dostaw bierze udział kilka ogniw, to w następstwie drobnych ruchów każdego z nich łatwo jest doprowadzić do zniwelowania i tak niskiego poziomu korzyści finansowych, z którego obecnie korzystają klienci. Ponieważ **klienta nie interesuje polityka państwa, potrzeba optymalizacji kosztów u przewoźników czy konieczności finansowania nowych inwestycji dla rozwoju transportu intermodalnego w Polsce. Postawiony przed wyborem klient wybierze rozwiązanie tańsze, w efekcie czego wszyscy: operatorzy, przewoźnicy i porty odczują wycofanie wolumenów z intermodalu na drogi.**

Jest to również istotne w kontekście tego, co się zadziało na rynku w związku z ogłoszonymi w zeszłym roku przez PKP PLK zmianami w opłatach za dostęp do infrastruktury kolejowej. Otóż wbrew zapowiedziom oraz publicznie deklarowanej polityce promowania transportu intermodalnego, przewoźnicy kolejowi nie przynieśli obniżek na swoje oferty przewozowe dla odbiorców usług, tj. dla operatorów intermodalnych i ich klientów, mimo tego, że obniżka ta była dawno ogłoszona, a w świadomości klientów funkcjonowała i była wyczekiwana jako „obniżka na intermodal”. W dłuższej perspektywie to, w jakim stopniu klienci przewozów towarowych odczują zamierzone przez zarządcę infrastruktury korzyści oraz czy ogłoszony cel podniesienia konkurencyjności tej gałęzi transportu zostanie osiągnięty, pozostanie niezależne od faktycznych nabywców usług kolejowych, takich jak my i nasi klienci.

Taka polityka z pewnością nie pomaga nam budować transportu intermodalnego w Polsce, na rzecz klientów, ale również na rzecz wszystkich innych podmiotów zaangażowanych w jego realizację.

Czy firma Loconi zrealizowała plany rozwojowe? Jakie są plany na rok bieżący? Czy firma kieruje się tu prognozami?

Zeszły rok zaliczamy do bardzo udanych, w niektórych aspektach przekroczy-



Lidia Dziewierska, wiceprezes Loconi

liśmy nasze założenia. Niestety nie wszystkie plany udało nam się zrealizować.

Udało nam się osiągnąć poziom 80 tys. [TEU] przewiezionych w skali jednego roku, tj. o 100% kontenerów więcej niż w roku poprzednim. Ponadto nasza siatka połączeń obejmuje już ponad 110 połą-

Jeśli transport intermodalny ma konkurować z transportem drogowym, to musi wychodzić w wydaniu zindywidualizowanym, lekko strawnym, trochę wbrew swojej specyfice towarowego transportu masowego.

czeń intermodalnych w miesiącu, w cztery regiony Polski: Radomsko, z którego z powodzeniem obsługujemy rejon południa Polski, Poznań, Łódź oraz stosunkowo trudną lokalizację, którą udało nam się uruchomić w zeszłym roku – Warszawę. Lokalizacja trudna, bo silnie konkurująca z transportem drogowym, co wynika z tego, że odległość z Warszawy do portu nie jest na tyle duża, żeby łatwo było wygrać serwisowi intermodalnemu z kosztami transportu drogowego.

Jednocześnie miejmy na uwadze, że zorganizowanie jednego połączenia intermodalnego na danym kierunku to jeszcze nie jest serwis intermodalny. Dla klienta serwis intermodalny to stałe, regularne wyjazdy pociągów z portu lub do portu kilka razy w tygodniu. Czas potrzebny na zorganizowanie dostawy kontenera z portu do magazynu w transporcie drogowym to jeden dzień, więc jeśli pociąg nie jedzie, klient nie ma dylematu. Dlatego dopiero teraz, kiedy mamy stały przewidywalny rozkład kilku połączeń intermodalnych w relacji do Warszawy, możemy uznać to za powodzenie.

Poza tym udało nam się w zeszłym roku zakupić kolejną nieruchomość pod budowę intermodalnego terminalu przeładunkowego. Jest to teren o powierzchni 8,5 ha w strategicznie ważnej lokalizacji w miejscowości Zbąszynek, leżącej na szlaku tranzytowym, jak również – ze względu na to, że leży wprost w sieci TEN-T, transeuropejskiej sieci transportowej – znajdującej się w kręgu szczególnego zainteresowania Polski i Unii Europejskiej. Przystosowanie nieruchomości do działalności terminalowej zamierzamy sfinansować ze środków pozyskanych w ramach działania 7.4 Rozwój transportu intermodalnego Programu Infrastruktura i Środowisko. Uruchomienie terminalu planowane jest w przyszłym roku, w terminie zależnym od tego, ile zajmą prace projektowe i budowlane.

Co więcej, w zeszłym roku podjęliśmy również działania mające na celu uruchomienie połączeń w kolejnej lokalizacji, na południu Polski. Niestety, przedłużyły się nasze rozmowy w zakresie wyboru najlepszej infrastruktury, w związku z czym plany te musieliśmy przenieść na ten rok.

Niemniej wypracowane przez nas w zeszłym roku wyniki to miłe zaskoczenie, ale przede wszystkim wielki sukces naszych klientów, którzy zdecydowali się przenieść ładunki z dróg na tory i, mimo pojawiających się barier, razem z nami konsekwentnie poszukują możliwości wykorzystania transportu intermodalnego. Nam pozostaje jedynie zapewnić odpowiednie warunki i rozwiązania.

Naszym hasłem przewodnim na ten rok jest nieustanny rozwój i doskonalenie. Zamierzamy kontynuować nasze założenia rozwojowe, które dotyczą otwarcia kolejnych lokalizacji intermodalnych w Polsce. W tym celu będziemy przedstawiać inwestorom plany kolejnych inwestycji oraz możliwości rozwoju tego rynku i finalnie wprowadzać nasze akcje na giełdę. ◀

Dziękujemy za rozmowę

Strefy transportowego wykluczenia

Za rok przewoźnicy drogowi i kolejowi, operujący na terenie północnej części Europy, w tym również Polski, mogą się spodziewać znacznego wzrost zapotrzebowania na swoje usługi. A stanie się tak za sprawą pochopnych i nieprzemyślanych decyzji podjętych swego czasu przez Międzynarodową Organizację Morską (IMO), a w ślad za nią – przez Komisję Europejską. Ładunki, które – w myśl hasła From Road to Sea – trafiać miały na najbardziej ekologiczny rodzaj transportu, jakim jest żegluga – masowo ruszą na drogi i tory. Ze wszystkimi tego ekologicznymi konsekwencjami.

Z początkiem lipca 2010 r., na Morzu Północnym, Bałtyku i części Kanału La Manche (do 5° długości geograficznej zachodniej) zaczęły obowiązywać zaostrzone normy, dotyczące dopuszczalnej zawartości siarki w paliwach okrętowych. Nie może ona wynosić obecnie więcej niż 1%, (wcześniej było to 1,5%). W 2015 r. ten limit zostanie obniżony dziesięciokrotnie – do 0,1%. Bałtyk już od 19 maja 2006 r. został uznany przez IMO za *Sulphur Emission Control Area* (SECA), strefę wolną od emisji siarki. Morze Północne stało się nią później – od 22 listopada 2007 r. Rzecz w tym, że tylko te dwa z mórz oblewających Europę, zostały „wyróżnione” w ten właśnie sposób. (Trzecia taka strefa powstała w zeszłym roku u wybrzeży Stanów Zjednoczonych i Kanady.) Gdzie indziej armatorzy mogli, do 2012 r., nadal używać paliw o zawartości siarki do 4,5% – a potem, do 2020 r., paliwa zawierające do 3,5% tego pierwiastka. Później jego dopuszczalna zawartość ma być stopniowo wszędzie obniżana do 0,5% – ale nie aż tak bardzo jak na wspomnianych europejskich akwenach. Analitycy żeglugowi szacują, że same tylko koszty paliwa, u armatorów działających

w tym rejonie, mogą wzrosnąć nawet o 70-90%. Do tego dojdą koszty przeróbek silowni okrętowych, by mogły spalać inne paliwo, dodatkowych zbiorników, czy też „scrubberów”, urządzeń oczyszczających spaliny z nadmiaru szkodliwych substancji. Wiele, zwłaszcza starszych statków, nie ma odpowiednich silników i zbiorników. Do-

tyckiego i Północnego do wyposażenia się w instalacje do tankowania statków płynnym gazem, chociaż obecnie, czyli na rok przed wejściem tych drakońskich norm w życie, zaledwie około 130, głównie małych norweskich jednostek, jest napędzanych gazem. Jest to więc, jak dotąd, wyłącznie skandynawska specyfika, wynikająca

Unia Europejska rozważa możliwość zobligowania portów mórz Bałtyckiego i Północnego do wyposażenia się w instalacje do tankowania statków płynnym gazem.

konywanie na nich kosztownych przeróbek nie będzie się zresztą już zupełnie opłacało, a tych nowych – spełniających wystrubowane normy środowiskowe – brak. Strefy ograniczonej emisji staną się więc strefami transportowego wykluczenia, a przynajmniej dyskryminacji.

Wymuszona rezygnacja

Na dodatek Unia Europejska rozważa możliwość zobligowania portów mórz Bał-

z wyjątkowego uwrażliwienia tamtejszego społeczeństwa na kwestie ochrony środowiska. Problemem może być też cena tego gazu, która np. w Stanach Zjednoczonych jest obecnie ponad 3-krotnie niższa niż na Bałtyku. A droższe paliwo o niskiej zawartości siarki może uczynić żeglugę w strefach SECA trwale deficytową.

Armatorzy starają się ratować swoje finanse uprawiając tzw. *slow steaming*, gdyż obniżenie prędkości statku o parę węzłów pozwala zmniejszyć zużycie paliwa nawet o kilkadziesiąt ton na dobę. Nie zawsze jednak jest to możliwe, np. gdy trzeba nadrobić opóźnienie, lub gdy klientom zależy na szybkiej dostawie ładunku. A na rynku, na którym – z powodu złej koniunktury – rządzi załadowca, armatorom trudno jest przetrwać na niego wszelkie zwwyżki kosztów. Z tego powodu ograniczają oni liczbę obsługiwanych portów, a niektóre wręcz omijają, jeśli obsługa w nich nie jest odpowiednio szybka, gdyż nie stać ich na długotrwałe przestoje statków. Z tego samego powodu przewoźnicy rezygnują z pewnych ładunków, gdy ich dostarczenie wymaga poniesienia większych kosztów. Głównie dotyczy to jednak żeglugi oceanicznej, a nie tej krótkiego zasięgu.

A żegluga odpowiedzialna jest za łącznie 5 do 8% światowych emisji tlenków siarki (SO_x) i za 15% tlenków azotu (NO_x),



Rozziew między wymogami dotyczącymi ochrony środowiska a wymaganiami ekonomii staje się dla żeglugi coraz trudniejszy do wytrzymania



fot. dds farbami

Analiza, wykonana na zlecenie Europejskiego Stowarzyszenia Armatorów (ECSA) przez uniwersytety w Antwerpii i Louvain, wykazała, że ceny czystszych paliw będą od 70 do 90% wyższe.

gdyż jako paliwo służą jej głównie ciężkie frakcje pozostałe w wyniku rafinacji ropy – z którymi zresztą nie bardzo wiadomo co począć, gdyby nie były zużywane w ten sposób. Na dodatek pojawiły się opinie że, paradoksalnie, czystsze paliwa źle wpływają na pracę siłowni okrętowych: powodują szybsze zużycie części; pojawiają się też różne problemy w momencie przechodzenia z jednego paliwa na drugie.

Ucierpi rynek lokalny

Armatorów oceanicznych obostrzenia norm emisji na Bałtyku dotkną umiarkowanie, gdyż niewiele żeglugowych linii oceanicznych zapędza się aż na nasze morze. (Niemniej jedna z nich – obsługiwana przez największe statki kontenerowe świata – dociera do Gdańska.) Dla operatorów uprawiających żeglugę krótkiego zasięgu na Morzu Północnym i Bałtyku koszty wzrosną ogromnie, jest więc obawa, że niszczyć będą lokalny rynek żeglugowy – czyli ten właśnie, który najbardziej się liczy w obrotach polskiego handlu zagranicznego. A przecież rosną nie tylko ceny paliwa okrętowego, ale również koszty zatrudnienia załóg oraz ubezpieczeń statków i ładunków.

Analiza, wykonana na zlecenie Europejskiego Stowarzyszenia Armatorów (ECSA) przez uniwersytety w Antwerpii i Louvain, wykazała, że ceny czystszych paliw będą od 70 do 90% wyższe. To się może okazać kosztem nie do udźwignięcia, który trudno będzie przerzucić na załadowców. W regionach objętych tą swobodą prohibicją można się więc spodziewać masowej ucieczki ładunków z morza na ląd, a w najlepszym przypadku – z rejonów SECA do innych. Ucierpią położone w tych strefach porty, gdyż armatorzy będą ich unikać, np. przenosząc się do portów, które leżą poza tymi strefami.

Kto jeszcze niedawno mógł się spodziewać, że o obsługę polskich ładunków będą zabiegać porty znad Adriatyku czy Morza Czarnego, gdzie zaostrzone normy nie będą obowiązywały? A coraz lepszy stan transportowej infrastruktury lądowej właśnie sprawia, że do konkurencji włączają się kolejne tamtejsze porty. Niemal w tym samym czasie, gdy wprowadzane będą w żegludze bałtyckiej drakońskie normy środowiskowe, kończące będą wielkie inwestycje infrastrukturalne. Autostrada A1, Północ-Południe – będąca częścią składową jednego z głównych korytarzy europejskiej sieci transportowej TEN-T – dotrze do południowej granicy Polski. Europejski Towarowy Korytarz nr 5 Bałtyk – Adriatyk (Gdynia – Katowice – Ostrawa/Żylin – Bratysława/Wiedeń/Klagenfurt – Udine – Wenecja/Triest/Bolonia/Rawenna/Graz – Maribor – Lublana – Koper/Triest), zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 913/2010 z 22.09.2010 r., ma być gotowy do 10 listopada 2015 r. (choć, biorąc pod uwagę stan zaawansowania prac, można mieć co do tego terminu wątpliwości). Niewiele później do granicy czeskiej dotrzeć może droga krajowa S3, także biegnąca

Europejskie Stowarzyszenie Armatorów (EMSA) żądało podniesienia norm zawartości siarki w paliwie okrętowym, z 0,1 do 0,5%, gdyż badania tej organizacji wskazywały, że ten poziom jest jeszcze do przyjęcia i nie spowoduje większego *modal shift*, czyli przesunięcia ładunków z jednego rodzaju transportu na inne. Takie zresztą były pierwotne założenia IMO, które jednak, pod presją niektórych państw i środowisk ekologicznych, zostały zaostrzone, bez przeprowadzenia wcześniejszych analiz i oglądania się na konsekwencje. Obniżenie norm emisji wywołało również falę protestu ze strony przemysłu, gdyż spowodują one znaczący wzrost jego kosztów transportowych. Jego przedstawiciele wystąpili swego czasu w tej sprawie z listem otwartym do Komisji Europejskiej.

Janez Potočnik, komisarz Unii Europejskiej do spraw środowiska, oznajmił jednak, że poluzowanie norm jest mało prawdopodobne. Unijna dyrektywa, dotycząca dopuszczalnej zawartości siarki w paliwach okrętowych (2005/33/EC), podtrzymała warunki dotyczące stref SECA, a nawet je w niektórych miejscach zaostrzyła. Wprowadziła np. ostrzejsze normy dotyczące zawartości cząstek stałych w statkowych spalinach.



W lipcu 2010 r., na Morzu Północnym, Bałtyku i części Kanału La Manche zaczęły obowiązywać zaostrzone normy, dotyczące dopuszczalnej zawartości siarki w paliwach okrętowych. Nie może ona wynosić więcej niż 1%. W 2015 r. ten limit zostanie obniżony do 0,1%.

z Północy na Południe, z portów Wybrzeża Zachodniego.

Bezowocne protesty

Dopóki warunki dotyczące norm emisji nie wyrównają się wszędzie, żegluga i porty w północnej części Europy będą dyskryminowane. W szczególnie niekorzystnej sytuacji znajdzie się Finlandia. Kraj ten wystąpił zresztą do IMO o ponowne rozpatrzenie wysokości norm, argumentując, iż doprowadzą one do niekorzystnych zmian w transporcie, na szkodę transportu morskiego.

Rozziew między wymogami dotyczącymi ochrony środowiska a wymaganiami ekonomii staje się więc dla żeglugi coraz trudniejszy do wytrzymania. Julian Skelnik, przewodniczący Organizacji Portów Bałtyckich i wiceprzewodniczący Organizacji Portów Europejskich Morskich, twierdzi że wzrost cen paliwa okrętowego spowoduje *modal shift*, czyli przesunięcie ładunków z morza na ląd, na transport drogowy i kolej, szacowane na około 30%. Z ekologicznego punktu widzenia będzie to duży krok wstecz, ale dla przewoźników lądowych – wielka gratka. ◀

Maciej Borkowski

Pojedziemy z prędkością 200 km/godz.

Jeszcze w grudniu 2014 r., od nowego rozkładu jazdy, pociągi na odcinku CMK z Olszami do Zawiercia będą mogły jeździć z prędkością 200 km/godz. W 2015 r. do prędkości tej przyspieszą już na całej 224 kilometrowej trasie z Grodziska Mazowieckiego do Zawiercia. Stanie się to możliwe dzięki wydaniu pierwszego w historii polskiego kolejnictwa zezwolenia na uruchomienie Europejskiego Systemu Sterowania Pociągami (ETCS) poziomu 1.

Zezwolenie wydał 21 listopada 2013 r. prezes Urzędu Transportu Kolejowego. Decyzję tę poprzedził blisko roczny okres uzyskiwania przez inwestora odpowiednich zezwoleń i certyfikatów, natomiast testy samego systemu, mające na celu sprawdzenie poprawności współpracy między urządzeniami przytorowymi, tzw. balisami a lokomotywami wyposażonymi w urządzenia odbiorcze ETCS zakończono rok wcześniej. Były to próby w pełni udane. Pociąg prowadzony przez lokomotywę EU44 „Husarz”, eksploatowaną przez PKP Intercity, osiągnął na odcinku CMK Psary – Zawiercie prędkość 213 km/godz.

Lokomotywy czekają

Projekt pierwszego polskiego odcinka ETCS poziom 1 realizowało konsorcjum firm: Thales Rail Signaling Solutions Sp. z o. o. i Thales Rail Signaling Solutions GesmbH, czołowy dostawca nowocze-

nych technologii dla linii kolejowych. Będzie to jedna z najdłuższych linii w Europie Środkowej wyposażona w system ETCS. Jak informuje dyr. Adam Szymankiewicz, odpowiedzialny w PKP Polskie Linie Kolejowe za wdrażanie nowych rozwiązań, podwyższenie limitu na pierwszym odcinku Magistrali i przyspieszenie na całej trasie możliwe będzie po uzupełnieniu części infrastruktury i likwidacji jednopoziomowych przejazdów drogowych przez tory. Niezbędne jest również wyposażenie w urządzenia ETCS i GSM-R (Globalnego Systemu Kolejowej Radiokomunikacji Ruchomej) lokomotyw czy zespołów zespólnych. Urządzenia te zostaną zamontowane na zamówionych w Alstomie i testowanych obecnie przez PKP Intercity nowoczesnych szybkich pociągach Pendolino.

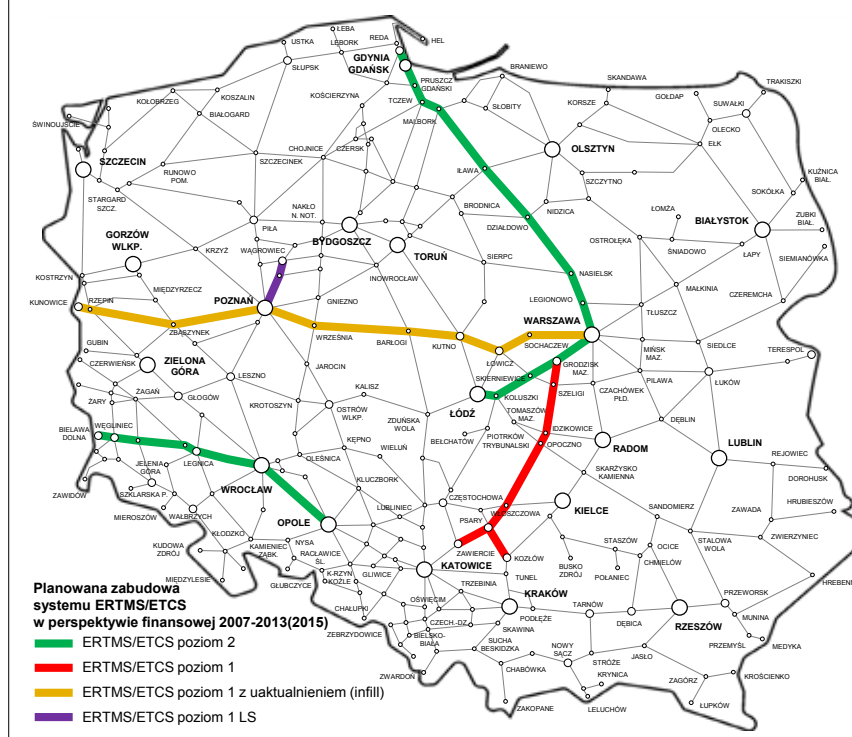
Planowane jest również wyposażenie w te systemy wszystkich 10 lokomotyw Siemens EU44 eksploatowanych przez



Projekt zabudowy systemu ETCS poziom 1 na linii kolejowej E65, CMK, Grodzisk Mazowiecki – Zawiercie współfinansowany jest przez Unię Europejską w ramach rozwoju Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T).

Intercity. Z tym ostatnim zadaniem Intercity ma kłopoty. Po wyposażeniu w urządzenia komunikacji kabinowej ETCS oraz GSM-R pierwszej z dziesięciu lokomotyw Siemens, przewoźnik ogłosił przetarg na wdrożenie do eksploatacji 9 następnym

Zestawienie projektów zabudowy ETCS realizowanych w perspektywie do 2015 roku



1. POIiŚ 7.1-1.4, linia E65/ C-E65 Warszawa – Gdynia; zakres ETCS2
2. POIiŚ 7.1-15.1, linia E30 (odcinek pilotażowy), zakres ETCS2
3. POIiŚ 7.1-14, linia E30 Legnica – Opole, zakres ETCS2
4. TEN-T 2009-PL 60151-P, linia E65 CMK Grodzisk Maz.- Zawiercie, zakres ETCS1
5. TEN-T 2011-PL-600002-P, linia E20 Kunowice-Warszawa, zakres ETCS1
6. POIiŚ 7.1-24.1/ POIiŚ 7.1-24.3, linia 1 i 17 Warszawa – Łódź Widzew, zakres ETCS2
7. Środki Własne PLK, linia 570 i 64 Psary-Kozłów, zakres ETCS1
8. Środki Własne PLK, linia 357 Poznań Wsch. – Wągrowiec , zakres ETCS1 LS

urządzeń pokładowych. Do przetargu tego nie zgłosił się jednak żaden wykonawca. W tej sytuacji, w ostatniej dekadzie listopada 2013 r. Intercity ogłosiło kolejne postępowanie przetargowe, którego wyniki nie są jeszcze znane. Przedstawiciele PKP Polskie Linie Kolejowe, odpowiedzialni za wdrażanie nowych rozwiązań sądzą, że nie powinno to jednak opóźnić planowanego uruchomienia inwestycji na CMK.

Unijne wsparcie

Projekt zabudowy systemu ETCS poziom 1 na linii kolejowej E65, CMK, Grodzisk Mazowiecki – Zawiercie współfinansowany jest przez Unię Europejską w ramach rozwoju Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T). W obecnej perspektywie budżetowej ze środków unijnych współfinansowana jest również zabudowa systemu ETCS poziomu 2 na linii E65/C-E65 Warszawa – Gdynia oraz pilotażowego odcinka E30 Bielawa – Węglińiec wraz z wdrożeniem GMS-R (powinien on zostać przekazany inwestorowi w marcu 2014 r.), a także odcinek Legnica – Opole i planowany odcinek linii 1 i 17 na trasie Warszawa – Łódź Widzew (ETCS poziom 2). Ze środków własnych PKP PLK finansowane będzie wdrożenie ETCS poziomu 1 na linii 570 i 64 (Psary – Kozłów) oraz na linii 357 prowadzącej z Poznania Wschodniego do Wągrowca. Umowę na realizację tego ostatniego projektu przez firmę Tha-

**Odcinek CMK z Olszawowic
do Zawiercia będzie
jedną z najdłuższych linii
w Europie Środkowej
wyposażona w system ETCS.**

les Polska Polskie Linie Kolejowe podpisały 4 października 2013 r.

Jak mówi dyr. Adam Szymankiewicz, w fazie uzyskiwania świadectw dopuszczenia znajdują się prace nad wdrożeniem ETCS poziom 2 na linii Legnica – Opole. Planowany termin realizacji tego projektu to 2015 r. PLK przygotowuje się również już do następnej perspektywy budżetowej w Unii Europejskiej. Według planów spółki, ERTMS zabudowany będzie na linii Rail Baltica, na odcinkach Warszawa – Radom – Kielce, Warszawa – Lublin – Dorohusk i na trasie całej Nadodrżanki, która ma skomunikować Szczecin z Kotleńską Kłodzką a dalej z Czechami. ◀

Franciszek Nietz

OGŁOSZENIE

POLZUG Intermodal POLSKA Sp. z o.o.

ul. Ks. I. Skorupki 5, 00-546 Warszawa

ogłasza postępowanie o udzieleniu zamówienia prowadzonego zgodnie z art. 70¹-70⁵ ustawy Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. z 1964 r. nr 16 poz. 93 z póź. zm.) oraz procedury zawierania umów Zamawiającego, w trybie przetargu na:

„Zakup lokomotyw manewrowych do obsługi terminali intermodalnych”

Zadanie realizowane będzie zgodnie z warunkami niniejszej SIWZ w okresie do 31 grudnia 2014 r., w ramach projektu inwestycyjnego współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko Działanie 7.4 Rozwój transportu intermodalnego

(SIWZ przedmiotowego zamówienia oraz procedurę zawierania umów Zamawiającego można otrzymać drogą elektroniczną pod adresem: krzysztof.brych@polzug.pl lub na stronie <http://www.polzug.de/pl/przedsiębiorstwo/polzug-polska-ogloszenia.html>)

Osobą upoważnioną do udzielania informacji dotyczących niniejszego zamówienia jest:

- Krzysztof Brych, tel. +48 22 336 34 07 – sprawy merytoryczne

Wszelkie oświadczenia, wnioski, zawiadomienia oraz informacje Zamawiający oraz Wykonawcy przekazują pomiędzy sobą pisemnie, faksem lub drogą elektroniczną z zastrzeżeniem formy oświadczeń i dokumentów wymaganej w: niniejszej SIWZ, art. 70¹-70⁵ ustawy Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. z 1964 r. nr 16 poz. 93 z póź. zm.) i innymi przepisami prawa. W przypadku wyboru drogi faksowej lub elektronicznej, każda ze stron postępowania na żądanie drugiej niezwłocznie potwierdzi fakt otrzymania oświadczenia, wniosku, zawiadomienia lub informacji. SIWZ niniejszego zamówienia wraz z załącznikami oraz ogłoszenie dostępne są także na stronie internetowej Zamawiającego: <http://www.polzug.de/pl/przedsiębiorstwo/polzug-polska-ogloszenia.html>, tablicy ogłoszeniowej Zamawiającego oraz w Suplemencie do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej TED <http://ted.europa.eu/TED>

Warunkiem uczestnictwa w przetargu jest:

- Wykaz wyprodukowanych lub kompleksowo zmodernizowanych minimum czterech sztuk lokomotyw spalinowych manewrowych spełniających wymagania TSI - Hałas i dostarczonych w okresie ostatnich trzech lat przed upływem terminu składania ofert. Udokumentowanie, że dostawy zostały wykonane należycie,
- informacja potwierdzająca wysokość posiadanych środków finansowych lub zdolność kredytową w wysokości nie mniejszej niż 20 000 000,00 zł,
- wpłacenie wadium w wysokości 1 000 000,00 zł na wskazane przez POLZUG Intermodal POLSKA Sp. z o.o. konto,
- złożenie oferty z wszystkimi wymaganymi załącznikami do dnia 31 marca 2014 r. do godziny 1000 - w sekretariacie POLZUG Intermodal POLSKA Sp. z o.o., ul. Ks. I. Skorupki 5, 00-546 Warszawa, w zamkniętej i opieczętowanej kopercie z napisem:

„POLZUG Intermodal POLSKA” Sp. z o.o.

ul. Ks. I. Skorupki 5, 00-546 Warszawa

POLZUG/LOK/P01/2014

„Zakup lokomotyw manewrowych do obsługi terminali intermodalnych”
Nie otwierać przed terminem 31 marca 2014 r. godzina 11:00”

Termin związania z ofertą wynosi 60 dni licząc od dnia następnego po upływie terminu składania ofert.

Zastrzega się prawo: unieważnienia przetargu bez podania przyczyn, nierozpatrywania ofert złożonych po terminie, oraz wyboru oferty najkorzystniejszej dla POLZUG Intermodal POLSKA Sp. z o.o. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany treści ogłoszenia oraz warunków przetargu.

Ciężarówki napędzają leasing

Wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w 2013 r. były wyjątkowo dobre i to one sprawiły, że branża leasingowa osiągnęła w Polsce wyższą sprzedaż, niż w rekordowym 2008 r., kiedy to wartość sfinansowanych aktywów wyniosła 32,9 mld zł. W zeszłym roku firmy leasingowe sfinansowały transakcje o wartości 35,3 mld zł, co stanowi 13% wzrost w stosunku do 2012 r.

Po okresie spowolnienia w 2012 r., kiedy to w branża leasingowa odnotowała wzrost jedynie o 0,3% w stosunku do 2011 r. i finansowanie na poziomie 31,2 mld zł, jej rozwój uległ przyspieszeniu. Tego, jaka jest jej kondycja i perspektywy rozwoju, dowiedzieliśmy się na konferencji „Branża leasingowa na plusie – czy inwestycje MSP nadal będą rosły?”, zorganizowanej przez Związek Polskiego Leasingu. Ekspert nie tylko podsumowali rok, ale i przedstawili prognozy i plany dotyczące 2014 r. oraz wpływ na rynek leasingu przepisów dotyczących podatku VAT.

Przed wszystkim samochody

I w tym roku, jak i w latach poprzednich, znacznie lepsze wyniki osiągnięto na rynku leasingu ruchomości, niż nieruchomości – sfinansowano transakcje o wartości przeszło 33,6 mld zł, co oznacza wzrost o 13,1% w stosunku do roku ubiegłego. W strukturze sfinansowanych ruchomości 61,5% rynku leasingu stanowiły pojazdy i tu osiągnięto największe wzrosty, wynoszące 22,9%. Łączna wartość sfinansowanych w tym segmencie transakcji wyniosła 20,7 mld zł. Rynek samochodów urósł przede wszystkim dzięki zakupom pojazdów lekkich oraz ciężarowych. Zwłaszcza te drugie były motorem rozwoju rynku – od 0,1% r/r w I kwartale do 64,4% w IV kw. 2013. Wzrost finansowania pojazdów ciężarowych to pochodna wdrażania normy emisji spalin Euro 6 oraz zwiększony popyt na usługi transportowe

wynikający z oczekiwanej poprawy sytuacji ekonomicznej w strefie euro.

Wysoka dynamika dla pojazdów lekkich jest natomiast wynikiem rosnącej liczby rejestracji nowych aut, związana z odnawianiem masowych umów na leasing aut z „kratką” z lat 2009-2010 oraz z niepewnością co do finalnego rozwiązania w zakresie podatku VAT od zakupu aut. (Od 1 stycznia 2014 r. przestała obowiązywać derogacja, czyli wyłączenie

części przepisów mówiących o odliczeniu VAT. Mowa o zapisach dotyczących samochodów osobowych o masie nieprzekraczającej 3,5 t, mających homologację N1.)

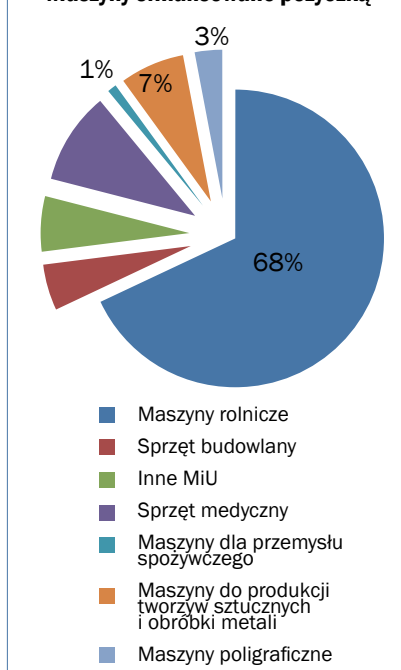
Drugim wartościowo najważniejszym był segment maszyn i urządzeń, gdzie wartość transakcji wyniosła 11,5 mld zł, o 3,4% więcej niż rok wcześniej (ponad 1/3 zawartych transakcji). Zmniejszone zainteresowanie sektorem maszyn w I połowie roku wynikało z załamania w sektorze budowlanym. Poprawa wyników w II półroczu związana była z poprawą koniunktury, co skłaniało firmy do odnowy parków maszynowych.

Nieznaczny wzrost popytu na usługi leasingu odnotowano również w branży IT, natomiast 38% spadek w finansowaniu statków, samolotów oraz taboru kolejowego.

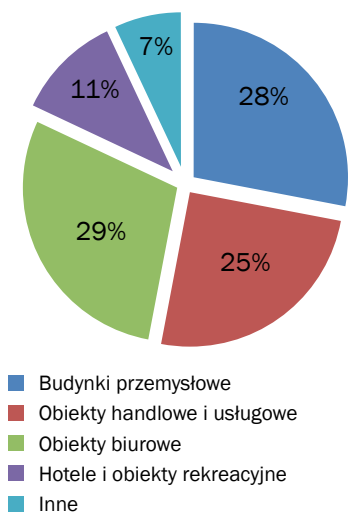
Nadal małe zainteresowanie nieruchomościami

Wartość nieruchomości wyleasingowanych w 2013 r. wyniosła zaledwie 1,6 mld zł, co i tak oznacza wzrost o 11,1% w ujęciu rocznym. W I półroczu wyniósł on nawet 115,2%, co wynika z faktu przeprowadzenia w tym czasie dużych transakcji, gdy tymczasem w II-gim ich wielkość była znacznie mniejsza (wyniosła średnio 4,2 mln zł, a w 2012 r. – 27 mln), choć było ich o 45% więcej niż rok wcześniej. To spowodowało, że w III i IV kwartale 2013 r. leasing nieruchomości zanotował ujemną dynamikę w ujęciu rocznym: odpowiednio -39,0% i -25,3%. Co ciekawe, coraz więcej

Maszyny sfinansowane pożyczką



**Struktura przedmiotowa
ryнку leasingu nieruchomości**



transakcji zawieranych jest tutaj w walucie obcej, a leasing staje się prawie równoważnym źródłem finansowania z kredytem.

Zanotowano także istotny wzrost liczby raportowanych umów – o 44,9%, do 271 wobec 187 raportowanych w 2012. Niższa dynamika wartości sfinansowanych aktywów to pochodna spadku średniej wartości transakcji do 4,2 mln zł, gdy tymczasem w 2012 r. wyniosła ona 6,6 mln zł. Średnia wartość transakcji jest wyraźnie niższa w porównaniu do lat 2004-2009, kiedy wynosiła średnio 14,8 mln zł.

Łączna wartość aktywnego portfela na koniec 2013 r. zamknęła się w kwocie 64,5 mld zł (56,5 mld zł dla ruchomości i 8,0 mld zł dla nieruchomości) i jest tylko nieco niższa od wartości salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (83,9 mld zł, wg stanu na 30.11.2013). Wartość aktywnego portfela w ciągu ostatnich 12 miesięcy wzrosła o 4,9%, zwiększając się w tym okresie o 3,0 mld zł.

Generalnie większe firmy leasingowe lepiej sobie radziły od małych i to one najbardziej urosły według aktywnego portfela. Ich struktura jest coraz bardziej zróżnicowana, a pożyczką finansowane są już nie tylko maszyny, ale również samochody.

Wynajem na dużym plusie

Rok 2013 był też bardzo udany dla polskiej branży wynajmu i leasingu pojazdów, mimo ostrożnych prognoz na rok 2013 ze względu na oznaki spowolnienia gospodarczego. Zakładano, że roczny wzrost liczby pojazdów finansowanych i zarządzanych przez firmy należące do Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (w 2013 r. było ich 19) wyniesie 5-9%, a tymczasem



Przekraczamy granice

Andrzej Sugajski, dyrektor generalny,
Związek Polskiego Leasingu

Miniony rok należał do jednych z najlepszych w historii polskiego rynku leasingu. Dobre sygnały płynące z gospodarki sprawiły, że w końcówce roku rynek rozwijał się bardzo dynamicznie. Niewątpliwie znajdzie to swoje odzwierciedlenie także w roku 2014, choć już nie w tak dużym stopniu jak to miało miejsce w IV kwartale 2013 r., kiedy rynek pojazdów odnotował 49% dynamikę wzrostu.

Na tak znaczny wzrost zainteresowania pojazdami, poza czynnikami gospodarczymi, wpłynęły także aspekty prawno-podatkowe. W odniesieniu do pojazdów ciężarowych była to informacja o wejściu w życie z początkiem 2014 roku nowej, wyższej normy emisji spalin i tym samym ostatnia szansa na kupno pojazdów z dotychczasową normą Euro 5. W przypadku samochodów lekkich wzrost obrotów zawdzięczamy w dużej mierze niepewnej sytuacji, w jakiej znaleźli się podatnicy, w związku z zapowiadany zmianami w odliczeniach podatku VAT. Obawy, że planowane zmiany będą jeszcze bardziej niekorzystne od aktualnie obowiązujących przepisów spowodowały, że przedsiębiorcy przyspieszyli swoje decyzje o zakupie aut do firm. Ministerstwo Finansów nie zdążyło jednak wprowadzić w życie nowych regulacji z początkiem 2014 r. Ta sytuacja sprawiła, iż dobra passa na rynku motoryzacyjnym trwa nadal. Zachętą do odwiedzenia salonów stała się informacja, iż część pojazdów ciężarowych, które do końca 2013 r. miały ograniczone prawo do odliczenia podatku VAT od opłat leasingowych, uzyskała z początkiem nowego roku prawo do pełnego odliczenia. Jak również to, że zachowują to prawo, także po wejściu w życie nowych regulacji, jeżeli przed wejściem w życie ustawy pojazd został wydany podatnikowi i w ciągu 30 dni od daty wejścia w życie rejestruje on umowę leasingu w swoim urzędzie skarbowym. Jak pokazują wyniki po styczniu br., choć informacja o możliwości pełnego odliczenia podatku stała się prawdziwym magnesem przyciągającym przedsiębiorców do salonów samochodowych, to jednak nie one przyczyniły się bezpośrednio do wzrostu obrotów na rynku, ale przede wszystkim wyprzedaż rocznika 2013. Wydaje się zatem, że sytuacja niebawem się ustabilizuje wraz wyprzedażą zapasów i wejściem w życie, najprawdopodobniej już z dniem 1 marca, nowych przepisów VAT. Wzmoczone zakupy z końcówki ubiegłego i pierwszych miesięcy tego roku niewątpliwie wpłyną na wyhamowanie doczasowej dynamiki. Spodziewamy się jednak, że zarówno stopniowa poprawa sytuacji w przewozach międzynarodowych, jak i ożywienie na rynku wewnętrznym spowodują, że w dalszym ciągu rynek pojazdów będzie siłą napędową całego rynku, co pozwoli sfinansować w grupie pojazdów transakcje o wartości 24 mld. zł., a całemu rynkowi przekroczyć kolejną magiczną granicę 40 mld. zł.

było to 11%. Dynamika wzrostu zwiększała się w każdym kolejnym kwartale, osiągając w ostatnich trzech miesiącach najwyższy poziom w roku – 3,7 %. Łączna liczba sa-

wana flota należąca do Związku, na koniec 2013 r. liczyła ponad 116,5 tys. (116.539) firmowych samochodów osobowych i dostawczych. Ponad 91 tys. aut (91.067) to po-

Łączna wartość aktywnego portfela leasingowego na koniec 2013 r. zamknęła się w kwocie 64,5 mld zł (56,5 mld zł dla ruchomości i 8,0 mld zł dla nieruchomości) i jest nieco niższa od wartości salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki.

mochodów znajdujących się w full service leasingu, leasingu operacyjnym lub wyłącznym zarządzaniu firm PZWLP zwiększyła się o 11.562 auta. Dzięki temu skumulo-

jazdy, w wypadku których zdecydowano się na leasing operacyjny z pełną obsługą (full service leasingu), co stanowi aż 78% łącznej floty PZWLP. W leasingu z serwisem było

W strukturze sfinansowanych ruchomości w 2013 r. 61,5% rynku leasingu stanowiły pojazdy i tu osiągnięto największe wzrosty, wynoszące 22,9%.



to blisko 15.407 pojazdów (13,3%), a w wyłącznym zarządzaniu – 10.065 samochodów, czyli 8,7%. Nadal 20-25% we flotach stanowiły samochody dostawcze.

– Jedną z główną przyczyn dużej dynamiki wzrostu wynajmu długoterminowego samochodów w okresie wolniej rozwijającej się gospodarki, jest stopniowe wypieranie przez leasing operacyjny z pełną obsługą, starszych i mniej rozwiniętych form finansowania samochodów służbowych, takich jak leasing finansowy czy zakup. Firmy i przedsiębiorcy w Polsce są coraz bardziej świadomi usługi full service leasingu i jednocześnie coraz bardziej przekonani do jej zalet. W przypadku leasingu operacyjnego z pełną obsługą zyskują bowiem dla własnej floty nie tylko finansowanie, ale również przejęcie przez zewnętrzną firmę uciążliwych kwestii związanych z administracją samochodami służbowymi. Wynajem długoterminowy gwarantuje także dochodzące nawet do 30% oszczędności w łącznych kosztach związanych z samochodami służbowymi. W niektórych krajach zachodnioeuropejskich w full service leasingu znajduje się już nawet 70% wszystkich leasingowanych aut użytkowanych przez biznes – twierdzi Leszek Pomorski, prezes Zarządu PZWLP, prezes Alphabet Polska Fleet Management.

Spośród wszystkich pojazdów jeżdżących we flotach firm PZWLP, 75% stanowiły samochody z silnikiem diesla. Pojawiły się też auta wykorzystujące napędy

ekologiczne – hybrydowe i elektryczne. Jednak do zwiększenia tempa rozwoju ekologicznych flot w Polsce konieczne jest wprowadzenie odpowiednich mechanizmów prawno-podatkowych, zachęcających firmy i przedsiębiorców do inwestowania w tego typu rozwiązania.

MSP wybierają leasing

Podczas konferencji dr Małgorzata Starczewska-Krzysztozek, główna ekonomistka Konfederacji Lewiatan, przedstawiła wyniki badań dotyczących znaczenia leasingu dla rozwoju małych i średnich. Potwierdzają one, że leasing jest najpopularniejszym instrumentem zewnętrznego finansowania wśród mikroprzedsiębiorstw oraz firm sektora MŚP. Najchętniej korzystają z niego firmy małe i średnie, firmy przemysłowe, budowlane, transportowe, o przeciętnie wyższych obrotach oraz prowadzące pełną rachunkowość. Leasing jest także źródłem finansowania dla firm nastawionych na rozwój (wzrost udziału w rynku i wzrost sprzedaży) oraz działających na dużych, rozwijających się czy rosnących rynkach.

Ponadto firmy korzystające z leasingu są w stosunku do firm nie korzystających z tego narzędzia finansowania bardziej dojrzałe biznesowo, nastawione na rozwój przez inwestycje, w tym inwestycje w innowacje, ekspansję zewnętrzną, budowanie wizerunku wiarygodnej firmy oraz nowoczesnych kanałów dystrybucji, a także mają bardziej zaawansowane modele biznesowe.

Perspektywy w roku 2014

Mimo nienajlepszych przewidywań sprzed roku związanych ze zmianami podatkowymi, ekonomiści i eksperci ZPL prognozują, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy w Polsce nastąpi stopniowa poprawa koniunktury, co – w połączeniu z wysokim już stopniem wykorzystania zdolności produkcyjnych – będzie miało wpływ na odbudowę parków maszynowych.

Jeśli chodzi o pojazdy ciężarowe, to zwiększone zakupy tych z normą Euro 5 z II półrocza 2013 r. ujemnie wpłyną na poziom zakupów nowych aut, szczególnie w I połowie roku. Zwiększy się natomiast popyt na używane pojazdy ciężarowe po wdrożeniu Euro 6. W średnim terminie obowiązywanie normy Euro 6 będzie zachęcało firmy transportowe do odnawiania swoich taborów, a postępujące i bazujące na eksporcie ożywienie w strefie euro zwiększy popyt na usługi transportowe.

Istotny wpływ na wyniki rynku będzie mieć okienko derogacyjne – okres, w którym Polska jest wyłączona z obowiązku wypełniania części zobowiązań płynących ze stosowania prawa unijnego, co umożliwi odliczenie podatku VAT od aut z homologacją ciężarową (w tym z „kratką”) – w I kw. 2014 r. oraz finalne przepisy o VAT korzystne dla leasingu droższych aut. Zdaniem Marty Szafarowskiej, doradcy podatkowego i partnerki w kancelarii MDDP Michalik, Dłuska Dziedzic i Partnerzy, szczególna sytuacja na rynku „aut z kratką” będzie trwała tylko przez pierwsze dwa miesiące roku i w tym to okresie klienci będą zainteresowani ofertą.

Oczekiwany jest także dalszy wzrost udziału pożyczki w finansowaniu innych niż maszyny środków trwałych, głównie pojazdów. Związek Polskiego Leasingu prognozuje, że w 2014 r. branża sfinansuje ruchomości i nieruchomości za 40,3 mld zł, co oznacza wzrost r/r o 5 mld zł czyli 14,2%. Z 40,3 mld zł aktywów sfinansowanych przez branżę leasingową, 35,1 mld zł zostanie sfinansowane leasingiem, zaś 5,2 mld zł pożyczkami.

Oczekiwane jest odbicie sektora budowlanego, po 8,9% spadku w 2013 r. Natomiast negatywny wpływ na rynek leasingowy będzie mieć koniec unijnej perspektywy finansowej na lata 2007-2013. – Rok 2014 będzie rokiem przejściowym, co przełoży się na niższy popyt na finansowanie maszyn rolniczych pożyczką (spadek o 25%) oraz finansowanie maszyn medycz-

Aktywa sfinansowane leasingiem			
	I-XII 2012	I-XII 2013	I-XII 12/I-XII 13
Pojazdy	16 411	19 607	19,50%
- osobowe	9 599	10 886	13,40%
- ciężarowe	6 018	7 592	26,20%
- pozostałe	794	1 128	42,20%
Maszyny	7 435	7 678	3,30%
IT	530	533	0,50%
Samoloty, statki, kolej	911	552	-39,40%
Pozostałe ruchomości	285	304	6,60%
Ruchomości razem	25 572	28 673	12,10%
Nieruchomości	1 307	1 546	18,30%
Finansowanie ogółem (L+P)	26 879	30 219	12,40%

Aktywa sfinansowane pożyczką			
	I-XII 2012	I-XII 2013	I-XII 12/I-XII 13
Pojazdy	446	1 114	149,80%
osobowe	84	336	301,80%
ciężarowe	344	754	118,80%
pozostałe	18	25	38,80%
Maszyny	3 697	3 833	3,70%
IT	24	23	-1,70%
Samoloty, statki, kolej	9	16	78,90%
Pozostałe ruchomości	10	10	-5,50%
Ruchomości razem	4 186	4 996	19,40%
Nieruchomości	160	84	-47,60%
Finansowanie ogółem (L+P)	4 346	5 080	16,90%

nych (spadek o 15-20%) – uważa Andrzej Sugajski, dyrektor ZPL.

Jeśli chodzi o wynajem samochodów w 2014 r. to jednym z najważniejszych zagadnień, które może wpływać na rozwój branży będzie miała zmiana przepisów podatkowych w zakresie odliczania VAT od zakupu samochodów, paliwa oraz serwisu pojazdów firmowych. Można się również spodziewać dalszego rozwoju usług ekologicznych świadczonych przez firmy wynajmujące i leasingujące auta. A jednym z kierunków rozwoju branży powinno być zwiększenie świadomości, a w dalszej kolejności udziału usług wynajmu długoterminowego samochodów, w tzw. sektorze publicznym w Polsce. Obecnie auta służbowe wykorzystywane przez polskie instytucje publiczne są prawie wyłącznie finansowane poprzez zakup, natomiast full service leasing mógłby przynieść znaczące oszczędności w kosztach flot instytucji publicznych, co jest już praktykowane w Europie Zachodniej. W służbie zdrowia w Wielkiej Brytanii ok. 1/3 samochodów znajduje się w wynajmie długoterminowym. ◀

Elżbieta Haber

Korzystna opieszałość urzędników unijnych

1 stycznia 2014 r. przestały obowiązywać przepisy dotyczące ograniczeń w odliczaniu podatku VAT od nabycia, wewnątrzwspólnotowego nabycia, importu, a także od użytkowania na podstawie umowy najmu, dzierżawy, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze samochodów osobowych oraz innych niż samochody osobowe pojazdów samochodowych o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 t. Podstawą do stosowania tych ograniczeń przez Polskę była decyzja Rady Unii Europejskiej, upoważniająca ją do stosowania środków stanowiących odstępstwo od unijnej dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (derogacja). Decyzja ta wygasa z końcem 2013 r.

11 czerwca 2013 r. rząd podjął decyzję o złożeniu do Komisji Europejskiej wniosku o derogację dla Polski na podstawie art. 395 dyrektywy Rady 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, przedłożonego przez ministra finansów. Derogacja ma dotyczyć ograniczenia prawa do odliczania – do 50% – kwoty VAT naliczonego z tytułu nabycia (w tym wewnątrzwspólnotowego) pojazdów samochodowych, wytworzenia oraz

Aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe			
	I-XII 2012	I-XII 2013	I-XII 12/I-XII 13
Pojazdy	16 857	20 721	22,90%
osobowe	9 628	11 222	15,90%
ciężarowe	6 363	8 346	31,20%
pozostałe	812	1 154	42,10%
Maszyny	11 132	11 510	3,40%
IT	554	556	0,40%
Samoloty, statki, kolej	920	568	-38,20%
Pozostałe ruchomości	295	314	6,20%
Ruchomości razem	29 758	33 669	13,10%
Nieruchomości	1 468	1 630	11,10%
Finansowanie ogółem (L+P)	31 226	35 300	13,00%

Szacunki za 2013 r. i prognozy na 2014 r. wg. analityków ZPL (w mln zł)			
	2013	2014	zmiana (%)
RUCHOMOŚCI	33.669	38.416	14,1
- pojazdy	20.721	24.139	16,5
- maszyny	11.510	12.691	10,3
- IT	556	652	17,3
- samoloty, statki, kolej	568	579	1,9
- pozostałe	314	355	13,2
NIERUCHOMOŚCI	1.630	1.897	16,3
OGÓLEM	35.300	40.312	14,2

importu pojazdów samochodowych, nabycia usług zgodnie z umową najmu, dzierżawy, leasingu i innych umów o podobnym charakterze. Ograniczenie to miałyby zastosowanie wyłącznie do pojazdów samochodowych, które są wykorzystywane zarówno do celów prywatnych i do prowadzonej działalności gospodarczej oraz wydatków związanych z tymi pojazdami. Derogacja nie obejmie tych pojazdów, które są przeznaczone wyłącznie do działalności gospodarczej.

Objęłaby ona również częściowe ograniczenie (do 50%) prawa do odliczenia podatku VAT od zakupu paliwa do samochodów objętych derogacją oraz od innych wydatków eksploatacyjnych (naprawa i konserwacja pojazdów, wydatki na dostawy lub usługi związane z pojazdami i ich wykorzystywaniem).

Stosowna decyzja została już wydana i będzie obowiązywać w latach 2014-2016. Jej wydanie nie oznacza jednak, że postanowienia weszły automatycznie w życie do polskiego systemu prawnego. Od 1 stycznia, przez kilka miesięcy (2-3), obowiązują przepisy art. 86a ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Zgodnie z nim **podatnicy, którzy nabędą samochody spełniające powyższe kryteria od 1 stycznia do dnia poprzedzającego wejście w życie ustawy, zachowują**

prawa nabyte i mają prawo do pełnego odliczenia podatku naliczonego związanego z ich zakupem. Podobnie jest w przypadku użytkowania takich samochodów na podstawie umowy najmu, dzierżawy, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze, zawartych przed dniem wejścia w życie planowanych zmian.

Pełne prawo do odliczenia podatku naliczonego daje każdy samochód osobowy, który jest wykorzystywany wyłącznie do celów prowadzonej działalności gospodarczej, bez względu na jego cechy konstrukcyjne. Muszą jednak zostać spełnione określone warunki: pojazdy samochodowe będące przedmiotem tych umów zostaną wydane korzystającemu do dnia wejścia w życie ustawy, a umowa zostanie zarejestrowana przez podatnika dokonującego odliczenia we właściwym dla niego urzędzie skarbowym, najpóźniej w terminie 30 dni od dnia wejścia w życie ustawy. Ewentualne zmiany w umowie po wejściu w życie ustawy nie będą objęte tym prawem.

W odniesieniu do wydatków z tytułu nabycia paliw zastosowano do 30 czerwca 2015 r. okres przejściowy, w którym to będzie obowiązywał zakaz odliczania podatku w odniesieniu do samochodów osobowych i części samochodów ciężarowych o określonej liczbie miejsc i ładowności.

Zdecydowanie lepsze wyniki niż przed rokiem

Na polskim rynku czołową pozycję wśród firm leasingowych od lat zajmuje Europejski Fundusz Leasingowy. W tym roku znowu poprawił swoje wyniki. Czemu je zawdzięcza? Jakie są przewidywania firmy dotyczące 2014 r.? Jaką rolę na rynku leasingu odegra możliwość zakupu „aut z kratką” z odliczeniem podatku VAT? – Na pytania odpowiada Radosław Woźniak, wiceprezes Zarządu EFL.



Radosław Woźniak,
wiceprezes zarządu EFL

Czemu EFL zawdzięcza pierwszą pozycję na rynku leasingu w segmencie ruchomości?

Z opublikowanych przez Związek Polskiego Leasingu danych wynika, że wartość wszystkich aktywów sfinansowanych leasingiem i pożyczką w 2013 r. wyniosła 35,3 mld zł. Oznacza to 13-procentowy wzrost liczony rok do roku (31,2 mld zł w 2012 r.).

EFL w 2013 r. różnił zdecydowanie szybciej niż rynek, osiągając niemal 19-procentowy wzrost sprzedaży. Wartość sfinansowanych przez spółkę inwestycji przekroczyła 3,1 mld zł. Wypracowanie takiego wyniku było możliwe z jednej strony dzięki stopniowemu ożywieniu polskiej gospodarki, a z drugiej dzięki dobrze przygotowanej i konsekwentnie realizowanej strategii. EFL od lat, realizując hasło „Więcej przestrzeni dla przedsiębiorczych”, buduje swoją strategię w oparciu o potrzeby i oczekiwania klientów. Potrzeby przedsiębiorców poznajemy m.in. za sprawą cyklicznych badań rynkowych, poszczególnych branż. Znając te potrzeby tworzy-

my instrumenty finansowe, które wspierają inwestycje przedsiębiorców.

W 2013 r. wprowadziliśmy do naszej oferty unikalny na polskim rynku produkt, Leasing Swobodny, dzięki któremu klient ma możliwość samodzielnego zarządzania wysokością rat leasingowych w celu dopasowania ich do bieżącej płynności finansowej firmy. Takie rozwiązanie umożliwia przedsiębiorcy szybką reakcję na sytuację na rynku, na którym funkcjonuje. Elastyczna umowa leasingowa zapewnia również bezpieczeństwo na wypadek, gdyby kontrahent spóźnił się z płatnością. Leasing Swobodny jest dodatkowo narzędziem wspierającym rozwój firmy w przypadku, gdy konieczna jest kumulacja środków, wtedy gdy przedsiębiorca rozpoczyna działalność na nowym rynku lub podpisuje duży kontrakt.

I wszystkie te działania mają odzwierciedlenie w wynikach EFL?

W roku 2013 najdynamiczniej rozwijał się segment pojazdów. Przedsiębiorcy chętnie korzystali z finansowania – głównie leasingiem – samochodów osobowych, dostawczych do 3,5 tony jak i ciężarówek czy ciągników siodłowych. W strukturze sfinansowanych ruchomości, pojazdy stanowiły 61,5% rynku.

EFL w tych segmentach wypracował lepsze wyniki w porównaniu z tymi osiągniętymi przez firmy zrzeszone w ZPL. Dynamika rynku leasingu pojazdów w 2013 r. wyniosła 22%, podczas gdy wynik EFL był o blisko 25% wyższy od tego sprzed roku.

Jak jest w wypadku pojazdów ciężarowych i użytkowych?

Sektor transportu ciężkiego był dla branży leasingowej jednym z najdynamiczniej rozwijających się rynków w 2013 r. W 2013 r. EFL przygotował kolejny raport sektorowy, tym razem poświęcony branży transportowej „Transport pod lupą”. Zbadany segment, będący kluczowym dla polskiej gospodarki, pozostaje również klu-

czowym sektorem dla branży leasingowej. W ww. raporcie zostały zaprezentowane wyniki badań poświęconych kondycji firm transportowych oraz finansowym aspektom prowadzenia biznesu transportowego w Polsce. Dzięki temu badaniu lepiej poznaliśmy potrzeby branży transportowej zarówno w zakresie inwestycji, oczekiwanej oferty, jak i źródeł finansowania.

Firmy zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu sfinansowały łącznie za pomocą pożyczki i leasingu pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony oraz naczepy i przyczepy za kwotę 8 346,0 mln zł, z czego EFL za 708,8 mln zł. To oznacza ponad 30% wzrost w przypadku wyniku całej branży, podczas gdy EFL zanotował w tym segmencie dynamikę na poziomie przekraczającym 36%. Tak wysoką dynamikę zawdzięczamy między innymi wprowadzeniu od 1 stycznia 2014 r., nowej normy emisji spalin Euro 6, co korzystnie wpłynęło na zainteresowanie klientów wymianą pojazdów. Z drugiej strony w 2013 r. kończył się 5-letni okres boomeru z 2007 r. i spora część taboru zużyła się, a przez to wymagała wymiany na nowy sprzęt.

Czy nadal będzie na nie popyt?

Z prognoz ekspertów rynku transportowego wynika, że w 2014 r. rynek leasingu (leasing plus pożyczka) wzrośnie o około 10%. W moim przekonaniu należy spodziewać się nowych inwestycji finansowanych leasingiem lub pożyczką w takich branżach jak: transport ponadgabarytowy, transport kruszyw pod rozbudowę i modernizację infrastruktury kolejowej i lotniczej, w branży pojazdów wykorzystywanych w rolnictwie, jak również w leśnictwie oraz w branży komunalnej.

Jak możliwość zakupu „aut z kratką” z odliczeniem podatku VAT wpływa na wyniki firmy?

Pod koniec grudnia 2013 r. Polska otrzymała od Rady Unii Europejskiej zielone światło w sprawie zmiany limitu odli-

czeń VAT-u dla samochodów ciężarowych, w tym samochodów „z kratką”, które są używane zarówno do działalności gospodarczej, jak i do celów prywatnych. 50% limit odliczenia VAT-u (bez ograniczenia kwotowego) ma obowiązywać w przypadku samochodów do 3,5 tony i dotyczyć wydatków na zakup, sprowadzenie i leasing samochodu, a także wydatków eks-

50% limit teoretycznie może obowiązywać w okresie od 1 stycznia 2014 r. do 31 grudnia 2016 r. Jednak, aby te zmiany weszły w życie, Polska musi wdrożyć nowe przepisy. Do tego czasu będą obowiązywać regulacje bardziej korzystne dla przedsiębiorców, które umożliwią pełne odliczenie od pojazdów innych niż osobowe, mających co najmniej trzy miejsca siedzące, a ich

najmniej 50% długości pojazdu; pojazdu samochodowego z otwartą częścią bagażową (pick-up), pojazdu specjalnego czy pojazdu, który posiada kabinę kierowcy i nadwozie przeznaczone do przewozu ładunków jako konstrukcyjnie oddzielne elementy.

Według szacunków Ministerstwa Finansów pełne odliczenie VAT od zakupu samochodów z homologacją ciężarową, w tym od aut z tzw. kratką, będzie możliwe od stycznia do końca lutego 2014 r.

Czy w ciągu najbliższego roku EFL proponuje nowe rozwiązania?

EFL stara się w dalszym ciągu poszerzać przestrzeń dla przedsiębiorczych, wzbogacając ofertę o nowe produkty, rozwiązana wspierające inwestycje przedsiębiorców. W 2014 r. chcemy umacniać pozycję firmy, która dostarcza kompleksowych rozwiązań finansowych takich jak: leasing, pożyczka, faktoring, wynajem i ubezpieczenia. O wszystkich nowych rozwiązaniach będziemy na bieżąco informowali przedsiębiorców i cały rynek. ◀

Elżbieta Haber

W 2014 r inwestycji finansowanych leasingiem lub pożyczką można oczekiwać w transporcie ponadgabarytowym, transporcie kruszyw pod modernizację infrastruktury kolejowej i lotniczej, w branży pojazdów wykorzystywanych w rolnictwie, w leśnictwie oraz w branży komunalnej.

ploacyjnych, w tym kosztów naprawy. Projekt zmian do ustawy o VAT odsuwa jednak w czasie możliwość odliczenia 50% VAT od paliw do samochodów.

Ograniczenie nie będzie obowiązywać samochodów cięższych niż 3,5 tony oraz z większą liczbą siedzeń niż dziewięć.

dopuszczalna ładowność wynosi przynajmniej 500 kg. Inne kryteria, które pozwolą odliczyć 100% VAT to m.in. zakup pojazdu samochodowego z jednym rzędem siedzeń (wielozadaniowy, van) i trwałą przegrodą; pojazdu z większą liczbą siedzeń, ale o długości części ładunkowej na poziomie co

Warsztaty: Inteligentne strategie optymalizacji kosztów logistyki

Analiza raportu 2014 opublikowanego przez PPML „Inwestycje w automatyzację magazynową w Polsce”
proces decyzyjny • największe bariery • efekt wdrażenia • planowane korzyści

W programie min:

- ▶ Analiza potrzeb Logistycznych Przedsiębiorstwa
- ▶ Pomiar i analiza punktów krytycznych zarządzania i „wąskich gardel” procesowych
- ▶ automatyzacja magazynu – na jakie zyski możemy liczyć?
- ▶ Jak optymalnie skonfigurować magazyn? – Jakie rozwiązania są właściwe?
- ▶ Bezpieczeństwo globalnych łańcuchów dostaw
- ▶ Case study: Nowoczesne narzędzia do zarządzania bezpieczeństwem – Jak uniknąć strat!
- ▶ Jak zbudować racjonalny model sieci dystrybucji?
- ▶ Zmniejszenie kosztów procesów transportowych



4-5 marca 2014 r.
 Warszawa
 Hotel Polonia Palace



Łukasz Musiański
 Moderator Warsztatów
 Logisys Sp. z o.o.



Norbert Bogucki
 Security Plus



Dawid Doliński
 Instytut Logistyki
 i Magazynowania
 w Poznaniu



Marcin Hajdul
 Instytut Logistyki
 i Magazynowania
 w Poznaniu



Bartosz Jacyna
 Logisys Sp. z o.o.



Bartosz Jankowski
 SSI SCHAEFER POLSKA



Rafał Kurzela
 BAKALLAND S.A.
 w Warszawie

Najbardziej istotna metoda finansowania w branży

Branża transportowa inwestując w pojazdy korzysta przede wszystkim z leasingu. Jak sytuacja z 2013 r., będącego ostatnim rokiem możliwości zakupu nowych samochodów ciężarowych spełniających normy emisji Euro 5, wpłynęła na wyniki ING Leasing? Jakie są przewidywania dotyczące 2014 r.? Czy firma podejmie działania, które wpłyną na zwiększenie udziałów w rynku? Te i podobne pytania zadajemy Marcinowi Kościńskiemu, prezesowi ING Leasing.

Jaką część dla ING Lease stanowi leasing pojazdów ciężarowych i użytkowych? Co jest core biznesem?

Leasing pojazdów stanowi 34,64% wartości środków oddanych w leasing w 2013 r. ING Lease od kilku lat systematycznie zwiększa swój udział w rynku finansowania środków transportu.

Jak to się zmienia z czasem?

Rynek dla pojazdów ciężarowych i użytkowych w 2013 r. odnotował zauważalny wzrost liczby oddanych w leasing pojazdów ciężarowych, ciągników siodłowych, naczep i przyczep oraz wartości środków oddanych w leasing w tej grupie aktywów. Dane ZPL wskazują, że w 2013 r. wartość pojazdów ciężarowych finansowanych leasingiem była o około 15% wyższa w odniesieniu do analogicznego okresu roku 2012. ING Lease od kilku lat systematycznie zwiększa swój udział w rynku finansowania środków transportu. Rok 2013 również był okresem intensywnego wzrostu ilości oddanych w leasing pojazdów ciężarowych i użytkowych.

Jakie ING podejmuje kroki, żeby zyskać klientów?

Od lat oferujemy konkurencyjne produkty, które umożliwiają naszym klientom szybszy rozwój. W ubiegłym roku spółka ING Lease wprowadziła na rynek Program leasingu samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 t – ING Auto Leasing oraz Program Agro Leasing, umożliwiający finansowanie zakupu maszyn i urządzeń rolniczych zarówno przez rolników indywidualnych, jak i przedsiębiorców rolnych. Spółka wprowadziła również zmiany w procesach, pozwalające na jeszcze szybszą, prostą i w rezultacie bardziej efektywną obsługę transakcji. ING Lease Polska działa w ścisłej współpracy z ING Bankiem Śląskim, co pozwala mu efektywniej wykorzystywać istniejącą sieć



Marcin Kościński, prezes ING Leasing

dystrybucji banku na terenie całej Polski. Dzięki zmianie strategii, która nastąpiła przed rokiem, spółka w większym niż dotychczas stopniu oferuje produkty leasingowe klientom korporacyjnym oraz małym firmom, w tym leasing środków transportu oraz maszyn i urządzeń.

Na ile rośnie znaczenie pożyczki?

Przedsiębiorcy działający w branży transportowej nadal zdecydowanie częściej korzystają z leasingu jako podstawowego źródła finansowania zakupu zarówno samochodów ciężarowych, jak i ciągników siodłowych oraz naczep. Natomiast wzrost popularności pożyczki wynika z dwóch powodów. Pierwszy, to pomoc publicz-

na państwa, gdy w pewnych przypadkach przedsiębiorca może zastosować specjalne narzędzia kosztowe. Drugą przyczyną jest dążenie do powiększania majątku firmy.

Jak będzie rozwijał się leasing w 2014 r. i co będzie narzędziem napędzającym popyt?

Dla przedsiębiorców, którzy w działalności gospodarczej wykorzystują środki transportu, rok 2014 będzie okresem dużych inwestycji. Od początku 2014 r. planowane jest wprowadzenie zakazu rejestracji nowych pojazdów z normą emisji spalin niższą od Euro 6, a jednocześnie producenci i importerzy zapowiadają podwyżki cen środków transportu drogowego. Spowodu-

je to znaczny wzrost zamówień na pojazdy spełniające normy emisji Euro 5, ponieważ przedsiębiorcy nie mogą liczyć na znaczące zachęty finansowe w postaci niższych podatków czy ulg na zakup pojazdów z wyższą normą emisji spalin.

Biorąc pod uwagę, że leasing jest najistotniejszą metodą finansowania inwestycji w branży transportowej, do potencjału leasingu w tym sektorze w roku 2014 można podchodzić z ostrożnym optymizmem. W najgorszym scenariuszu rynek pozostanie stabilny.

Dzięki zmianie strategii, która nastąpiła przed rokiem, spółka w większym niż dotychczas stopniu oferuje produkty leasingowe klientom korporacyjnym oraz małym firmom, w tym leasing środków transportu oraz maszyn i urządzeń.

dostępnym sposobem finansowania inwestycji. Zazwyczaj leasing jako pierwszy korzysta ze wzrostu gospodarki.

Na osiągnięcie dobrych wyników w pewnym stopniu wpłynie również moż-

liwy. Oczekiwany jest także wzrost udziału pożyczek na zakup ruchomości, głównie pojazdów.

Na ile przepisy dotyczące aut z kratką i podatku na paliwo wpłyną na wyniki branży?

Kilkutygodniowy okres, w którym przedsiębiorcy mogą odpisać pełen podatek VAT od środków transportu, zwiększa sprzedaż samochodów i pozytywnie wpływa na wielkość obrotów firm leasingowych. Skala tego wzrostu jest jednak ograniczona przez obawy przedsiębiorców dotyczące niejednoznaczności przepisów prawnych związanych z taką możliwością.

Dziękujemy za rozmowę.

Pojazdy	wartość netto w mln zł	wartość %
Pojazdy ciężarowe	263,72	41,71%
Ciągniki siodłowe	163,89	25,92%
Pojazdy osobowe	127,38	20,15%
Naczepy/przyczepy	61,51	9,73%
Autobusy	15,70	2,48%
Suma	632,20	

Wpływ na dalszy wzrost obrotów w branży leasingowej będzie miało spodziewane ożywienie gospodarcze zarówno w Polsce jak i w Europie, co przełoży się na wzrost wartości leasingu, który jest łatwo

liwość zakupu z odliczeniem pełnego VAT określonych pojazdów do 3,5 tony w I kwartale 2014 r. Spodziewane jest także odbicie koniunktury w branży budowlanej i idący za tym wzrost inwestycji w sprzęt

Trans Poland

5 - 7 Listopada 2014

WARSZAWA, EXPO XXI

**MIĘDZYNARODOWE TARGI
TRANSPORTU I LOGISTYKI**

www.trans-poland.pl

PARTNERZY TARGÓW:





Loconi Intermodal, w ślad za PKP Cargo, idzie na giełdę

Loconi Intermodal, spółka akcyjna pochodząca z Gdyni, która w zaledwie 2 lata od powstania organizuje już ponad 100 rozkładowych połączeń intermodalnych miesięcznie i wykazuje stuprocentową dynamikę wzrostu r./r., tak jak PKP Cargo planuje wejść na giełdę. Operator intermodalny Loconi, będący właścicielem trzech terminali przeładunkowych w Polsce, zamierza przedstawić inwestorom plany kolejnych inwestycji i ekspansji na rynku.

Spółka została założona w 2011 r., a obecnie organizuje regularne bezpośrednie połączenia intermodalne z trójmiejskich portów w cztery regiony Polski: do terminali własnych w Radomsku i Poznaniu oraz do terminali partnerskich w Łodzi i w Warszawie. W niedalekiej przyszłości chce uruchomić co najmniej trzy kolejne lokalizacje, rozważa również wejście na rynki zagraniczne, i to nie tylko z przewozem kontenerów.

Na te cele ma być przeznaczona najnowsza z przygotowywanych lokalizacji – świeżo nabyta nieruchomość w gminie Zbąszynek. Ten leżący nieopodal zachodniej granicy Polski teren o powierzchni 8,5 ha to doskonała lokalizacja – po pierwsze, ze względu na strategiczne jego położenie na szlaku tranzytowym, a po drugie, ze względu na to, że leży wprost w transeuropejskiej sieci transportowej TEN-T, dzięki czemu znajduje się w kręgu szczególnego zainteresowania Polski i Unii Europejskiej. Nieruchomość będzie przystosowywana do działalności terminalowej za środki przyznane Spółce przez

Podstawowym założeniem strategii rozwoju Loconi jest stworzenie takiego systemu połączeń intermodalnych, który gwarantowałby klientom podobną lub lepszą w porównaniu z transportem drogowym czy dotychczas znanym wydaniem transportu intermodalnego, efektywność dostaw.

Centrum Unijnych Projektów Transportowych, w ramach działania 7.4 Rozwój transportu intermodalnego Programu Infrastruktura i Środowisko.

Loconi funkcjonuje jako klasyczny operator intermodalny. Oznacza to, że istotą świadczonej przez niego usługi jest sprawna organizacja intermodalnych łańcuchów dostaw poprzez integrację poszczególnych ogniw tego łańcucha, przy czym głównymi są: transport kolejowy oraz drogowy. Ten drugi odbywa się na maksymalnie krótkim odcinku dowozowym z/do lądowego terminalu przeła-

dunkowego. Loconi nie pełni roli przewoźnika, a co za tym idzie, efektywność operacyjna i finansowa spółki nie jest uzależniona chociażby od faktu posiadania czy wykorzystania wskaźników własnego taboru.

Misja rodem z Gdyni lat dwudziestych

Spółka ma swoją siedzibę w Gdyni, na jednym z nabrzeży należących do Portu Gdynia, nieopodal dwóch morskich terminali kontenerowych.

To nieprzypadkowe, że spółka z takimi korzeniami zajęła się transportem intermodalnym, gdyż to właśnie w tym otoczeniu najbardziej oddziałują na wyobraźnię niebagatelne dla polskiej gospodarki, aczkolwiek słabo akcentowane, zjawiska – z jednej strony, nadzwyczaj systematyczny, od wielu lat utrzymywany 30% wzrost obrotu kontenerowego w Polsce, a z drugiej, następująca niewydolność infrastruktury jezdnej wobec tak intensywnego ruchu dochodzących do 40 ton pojazdów wywozających i przywozających kontenery z/do portu.

Dlatego też, idąc w duchu gdyńskiej tradycji, wraz z organicznie wypracowywanym wzrostem, spółka równie wytrwale realizuje pewną misję. Otóż, od samego początku istnienia Loconi przyświeca jeden cel: przenieść masy przewożonych transportem kołowym ładunków z dróg na tory. Spółka nie upatruje swojej szansy w pozyskiwaniu zleceń z i tak znikomego w Polsce rynku dostaw intermodalnych czy kolejowych, tylko w tym, aby umożliwić jak największej liczbie naszych importerów czy eksporterów podjęcie decyzji o zmianie środka transportu właśnie na kolej. I mimo, że cel jest chwalebny, a jego osiągnięcie w znacznej skali mogłoby odmienić kondycję naszych dróg i ekonomikę dokonywanych inwestycji w infrastrukturę jezdnią, to

W 2013 roku spółka obsłużyła 80 tys. TEU (twenty feet equivalent unit), co w przeliczeniu daje 80 tysięcy kontenerów 20-stopowych, wolumen który jeszcze dwa lata temu był wożony drogą lądową.



Najnowsza z przygotowywanych lokalizacji Loconi – świeżo nabyta nieruchomość w gminie Zbąszynek

Istotą świadczonej przez Loconi usługi jest sprawna organizacja intermodalnych łańcuchów dostaw poprzez integrację poszczególnych ogniw tego łańcucha, przy czym głównymi są: transport kolejowy oraz drogowy.

w praktyce życzeniowa postawa misjonarsza nie wystarczy.

Nie ma tu mowy o barierach rozwoju transportu intermodalnego, nad którymi pochyla się rynek od wielu lat, takich jak przykładowo: zła infrastruktura kolejowa i zbyt mała liczba terminali czy wysokie stawki za dostęp do infrastruktury. Należy bowiem zwrócić uwagę, że obserwowane w ostatnim czasie wzrosty przewozów intermodalnych w Polsce, to nie efekt nagłej likwidacji tych barier, gdyż w tym obszarze

nie tych ograniczeń nie spowodowałyby bardziej dynamicznego wzrostu tego segmentu rynku, bo zapewne by tak było.

Przede wszystkim efektywność dostaw

Co w praktyce może sprawić, że klienci zdecydują się na zmianę środka transportu? Oczywiście możemy sobie wyobrazić, że klienci nie będą się masowo decydować na przewóz ładunków w transporcie inter-

Od samego początku istnienia Loconi przyświeca jeden cel: przenieść masy przewożonych transportem kołowym ładunków z dróg na tory.

w ciągu ostatnich kilku lat nie dokonał się przełom. Powinno się wręcz powiedzieć, że odnotowany wzrost przewozów intermodalnych miał i nadal ma miejsce nie dzięki usunięciu ograniczeń, ale mimo nim. Co oczywiście nie oznacza, że wyeliminowa-

modalnym, jeśli ma to generować istotne zmiany przede wszystkim w cenie, a także w czasie i sposobie realizacji dostaw.

To też było podstawowym założeniem strategii rozwoju Loconi – stworzenie takiego systemu połączeń intermodalnych, który gwarantowałby klientom podobną, jeśli nie lepszą, w porównaniu z transportem drogowym czy dotychczas znanym wydaniem transportu intermodalnego, efektywność dostaw.

Przyjęte założenia przyniosły wymierne korzyści zarówno dla klientów, jak i dla spółki. W tym roku obsłużyła ona 80 tys. TEU (twenty feet equivalent unit), co w przeliczeniu daje 80 tysięcy kontenerów 20-stopowych, wolumen który jeszcze dwa lata temu był wożony drogą. A do tego klienci mogą dziś korzystać z siatki bezpośrednich połączeń intermodalnych funkcjonujących jak połączenia pasażerskie, według stałych rozkładów jazdy.

Również wymierne korzyści spółka planuje zaoferować inwestorom. W przygotowywanej ofercie ma zamiar przedstawić plany kolejnych inwestycji oraz dalszego swojego rozwoju, dzięki którym także inwestorzy będą mogli mieć swój udział w realizowanej przez Loconi misji przeniesienia mas ładunków z dróg na tory. ◀

Lidia Dziewierska,
wiceprezes zarządu
Loconi Intermodal S.A.

ZWIĘKSZANIE EFEKTYWNOŚCI PROCESÓW LOGISTYCZNYCH - NAJNOWSZE TRENDY, SPRAWDZONE ROZWIĄZANIA

2-3 kwietnia 2014 r., Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- ✓ Optymalna organizacja systemów logistycznych i łańcucha dostaw – Lean Management
- ✓ Innowacje w logistyce – automatyzacja jako podstawa przewagi konkurencyjnej
- ✓ Najnowsze trendy w outsourcingu (4th party logistics)
- ✓ Zmienność zamówień klientów a koszty logistyczno-produkcyjne
- ✓ Krótszy czas trwania procesów logistycznych i eliminacja błędów ludzkich dzięki nowoczesnym systemom informatycznym
- ✓ Mierzenie efektywności procesów logistycznych
- ✓ Elastyczność łańcucha dostaw – jak przeciwdziałać wąskim gardłom
- ✓ Quick Wins w obszarze transportu
- ✓ Diagnoza i eliminowanie trudności w zarządzaniu zespołem logistyki
- ✓ Wyzwania dla komunikacji w działaniu zespołu logistyki
- ✓ Motywacja pracowników Działu Logistyki – jakie działania należy podejmować żeby mieć zaangażowany i skuteczny zespół
- ✓ Monitoring i ocena wykonania zadania przez pracowników

W konferencji wezmą udział:

- ✓ Członkowie Zarządu
- ✓ Dyrektorzy Działów Logistyki
- ✓ Dyrektorzy ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw
- ✓ Dyrektorzy ds. Zakupów i Dystrybucji
- ✓ Kierownicy Logistyki
- ✓ Osoby odpowiedzialne za doskonalenie procesów logistycznych

**Drugi dzień konferencji:
SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM LOGISTYKI
WARSZTAT DLA MENEDŻERÓW
3 kwietnia 2014 r., Warszawa**

**NIEPOWTARZALNA MOŻLIWOŚĆ WYMIANY DOŚWIADCZEŃ PODCZAS
WARSZTATÓW ORAZ KOKTAJLU PO PIERWSZYM DNIU KONFERENCJI!**

Osoby zainteresowane udziałem
w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

GBI Partners Sp. z o.o.
ul. Wałbrzyska 11
02-739 Warszawa
<http://www.gbip.com.pl>

Patroni medialni:



eGospodarka.pl

Poradnik Internetu dla Twojej Firmy

TSLbiznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

International Week
of Transport and Logistics

1-4 April 2014

PARIS NORD VILLEPINTE ✪
HALL 6 • FRANCE



The Meeting Place for Transport, Logistics and Freight Forwarding

Are you a professional looking for innovative
transport and logistics solutions ?



▶ To visit the show

Order your **free entry badge** now* at www.sitl.eu

CODE GB14

* Free entry is exclusively reserved for transport/logistics/supply chain professionals and senior executives in manufacturing, business and retail. Other visitors can register for entry at 53€ including taxes up until the 28th March 2014. Entry at event is 80€ incl. taxes.

FRACHT



2014

FORUM TRANSPORTU INTERMODALNEGO

II Forum Transportu Intermodalnego FRACHT 2014
8-9 kwietnia, Gdańsk

Zapraszamy na najważniejsze
intermodalne wydarzenie roku.



www.forumfracht.pl