

KWIECIEŃ – 4/2014 (46)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

**Logistyka i transport
branży FMCG**

**Powierzchnie
magazynowe**

**Czy polski transport
ucierpi z powodu
wschodniego konfliktu?**

A po drodze... Luksemburg!
Centrum europejskiej logistyki



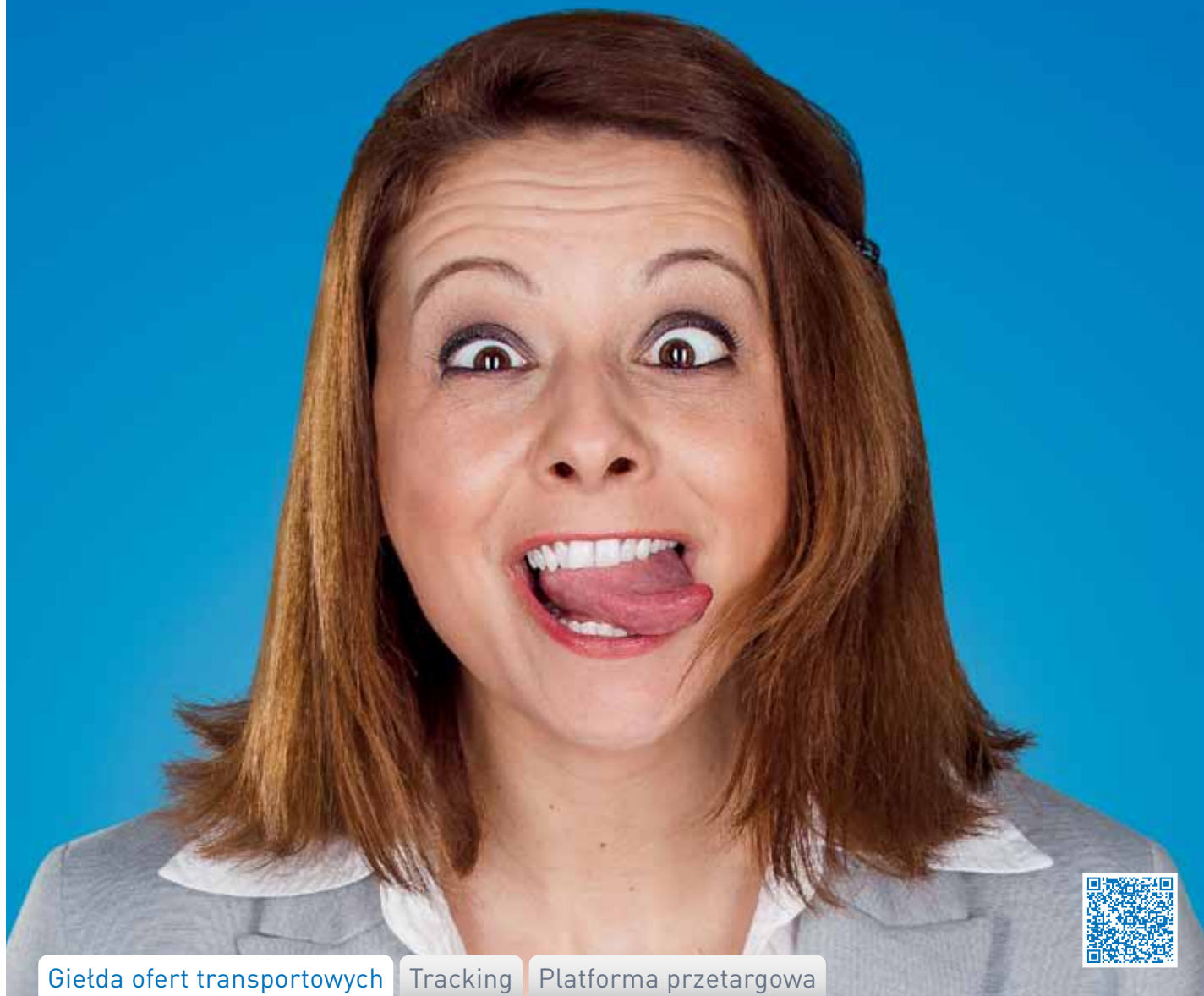
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

 powierzchnia ładunkowa

Anna, spedytorka, zawsze wybiera to, co najlepsze.



Giełda ofert transportowych

Tracking

Platforma przetargowa

Anna jest kobietą, która wie, czego chce: potrzebuje mianowicie dużej ilości ofert ładunków i wolnych pojazdów. Nic więc dziwnego, że z tego powodu stawia na giełdę ofert transportowych firmy TimoCom, która jest liderem w Europie. Wszystko dlatego, że dzięki TC Truck & Cargo® spedytorka nie tylko eliminuje kosztowne puste przebiegi, ale także oszczędza cenny czas. Dodatkowo chroni także środowisko. Po to, by Anna współpracowała z właściwymi partnerami biznesowymi, sprawdzamy dla niej każdego użytkownika.

Żadnych haczyków, żadnych kruczków – za to aż do 450.000 ofert z całej Europy każdego dnia. Przetestuj już teraz bezpłatnie, przez 4 tygodnie, giełdę ofert transportowych TC Truck & Cargo® 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

STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ 



STAĆ CIĘ NA ORYGINALNOŚĆ

Zostaw starą część w rozliczeniu – **ecoline** kupisz w atrakcyjnej cenie!

Zapytaj o ofertę w **Autoryzowanych Stacjach Obsługi MAN**



Przez ostatnich kilkanaście lat zbudowaliśmy mocną pozycję kraju tranzytowego. To w Polsce swoją logistykę coraz częściej lokowali ci, którzy myślą o ekspansji na rynki Europy Wschodniej. Również polskie firmy logistyczne i transportowe dobrze odnalazły się w roli spinających zachód ze wschodem, z jednej strony dając się poznać swoim zachodnioeuropejskim kontrahentom wysokim poziomem usług, z drugiej mając umiejętności i odwagę, by wypuszczać się na wschodnie, często trudne biznesowo, obszary.

Dziś co prawda ciężko ocenić, jaki udział polskiej logistyki zależy od obsługi rynków wschodnich i jak zmieni się kondycja branży za sprawą konfliktu, bowiem mało kto potrafi przewidzieć dalszy rozwój sytuacji i sposób, w jaki postrzegana będzie Rosja po – miejmy nadzieję – szybkim zakończeniu tego konfliktu. Można się jednak spodziewać, że agresywna postawa władz tego kraju wpłynie na ogólne postrzeganie „wschodu”, jako obszaru o wciąż jednak niestabilnej polityce i gospodarce. To może odbić się rykoszetem na części naszego transportu i logistyki, nastawionych właśnie na obsługę rynków wschodnich. Z drugiej strony trudno wyobrazić sobie całkowitą izolację gospodarczą wschodu. Zatem pewnie dalej będziemy łącznikiem zachodu ze wschodem, choć warto zachować w tym biznesie nieco większą ostrożność i nie stawić wszystkiego na jedną, wschodnią kartę.

Tymczasem zapraszam do lektury aktualnego wydania TSL Biznes, w którym poruszamy również ten temat.

Jednocześnie życzę wszystkim czytelnikom, współpracownikom i partnerom naszego wydawnictwa radosnych Świąt Wielkanocnych, spędzonych w gronie najbliższych w rodzinnej i przede wszystkim spokojnej atmosferze.

Mirosław Ganiec,
redaktor naczelny i wydawca

Czytaj również:



www.truck-van.pl

W numerze

> Wydarzenia

AUTOSTRADA i MASZBUD z nowym konkursem dla operatorów koparek 6

> Logistyka

Składowe sukcesu w obsłudze FMCG... 8

Przed wszystkim – terminowość 14

Nowa inwestycja

CAT Cargo Logistics 15

Jak najbardziej

optymalnie kosztowo..... 16

Nowe centrum

dystrybucji Kompanii Piwowarskiej.... 19

Klucz do sukcesu

– współpraca z klientem..... 20

Ciągła adaptacja 22

Kolej na zatowarowanie Wschodu 24

> Logistyka – technologia

Hybrydy... i nie tylko 26

Najważniejszy jest standard 30

> Logistyka – temat specjalny

A po drodze... Luksemburg!..... 33

> Systemy IT

Dwa w jednym.

DSR wdraża system

QAD Warehousing w Milano 37

> Powierzchnie magazynowe

Amazon wpłynął na polski rynek magazynowy..... 40

Cel to podniesienie

wskaźnika skomercjalizowania 46

Nadeszły lepsze czasy 48

Milion metrów kwadratowych

magazynów w tym roku..... 49

Kosztom retailu 50

Prologis wybuduje spekulacyjnie..... 50

Panattoni Europe i Amazon

budują pod Poznaniem 51

> Transport drogowy

Transport ucierpiał

z powodu konfliktu 52

Polscy przewoźnicy ostrożniejsi..... 56

VIVE TRANSPORT – viva transport!..... 58

The Drivers' Fuel Challenge 2014

czeka na chętnych 59

> Prawo

Wytyczne dla transportu – kwiecień .. 60

Podatkowe aspekty

wdrożenia systemu ERP..... 62

> Transport kolejowy

Kolej między rozwojem a stagnacją... 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

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. L.Staffa 31, 01-884 Warszawa
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57

redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

Mirosław Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@kmg-media.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.

Poznaj nasze wydawnictwo:



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, Marcin Jurczak,
Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak,
Franciszek Nietz, Remigiusz Romaniuk,
Jerzy Różyk, Krzysztof Rzepczyński,
Iwona Szwed, Karol Wójtowicz.

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

Oszczędzaj paliwo. Wygraj samochód.



Nowe Volvo FH oferuje znakomite właściwości jezdne, zużywając mniej paliwa niż kiedykolwiek wcześniej. Ale czy potrafisz obchodzić się z nim mądrzej niż inni? Jeżeli tak, dołącz do rywalizacji, w której najbardziej oszczędny kierowca wygra nowe Volvo S60, a właściciel firmy – cenny voucher Volvo.

Powody, dla których **WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ W KONKURSIE** znajdziesz na volvotrucks.pl

**THE DRIVERS'
FUEL CHALLENGE**

by Volvo Trucks

Volvo Trucks. Driving Progress



AUTOSTRADA i MASZBUD z nowym konkursem dla operatorów koparek

Pomiędzy 14 a 16 maja, w siedzibie Targów Kielce odbędą się branżowe targi budownictwa drogowego AUTOSTRADA POLSKA. Będą im towarzyszyły trzy wystawy: Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych MASZBUD, Międzynarodowe Targi Infrastruktury, Salon Technologia i Infrastruktura Lotnisk TRAFFIC-EXPO – TIL oraz Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego – Pojazdy Użytkowe ROTRA.

Szeroka oferta nie tylko pozwoli poznać się ze sprzętem przeznaczonym do budowy dróg, ale i z zapleczem dla całej branży.

Jeden dzień dłużej

Tegoroczna edycja targów MASZBUD potrwa o jeden dzień dłużej niż pozostałe równoległe wystawy. 17 maja w Targach Kielce odbędzie się tzw. *Show After Fair*, wielkie wydarzenie adresowane do zwiedzających, podczas którego na specjalnym poligonie o powierzchni 1,6 ha nie zabraknie dynamicznych pokazów maszyn, bardzo wido-

klasy III do udziału w zmaganiach. Zgłoszenia do konkursu należy przysłać na adres: misztal.a@targkielce.pl. Dla uczestników przewidziano atrakcyjne nagrody rzeczowe.

Największa w branży

Kieleckie święto drogownictwa, jak potocznie nazywają te targi ich wystawcy i goście, to najważniejsza i największa wystawa tej branży w kraju. Lista wystawców, którą znaleźć można stronie www.autostrada-polska.pl, jest stale uzupełniana, a partnerzy merytoryczni przygotowali szereg konferencji poruszających zagadnienia ważne



Na uczestników kolejnej edycji targów w Kielcach czekają także udogodnienia związane z modernizacją i rozbudową targowej infrastruktury. Do użytku oddany został już parking wielopoziomowy na pół tysiąca pojazdów, przygotowano miejsca parkingowe przed halami w miejscu dawnego biurowca. Funkcjonować będzie także nowoczesne Centrum Kongresowe i nowy terminal wejściowy od strony zachodniej, umożliwiający płynną rejestrację i jednocześnie pozwalający na dostarczanie szczegółowych danych dotyczących odwiedzających wystawę.

Nie bez znaczenia jest także to, że do Targów Kielce można wygodnie dojechać, co umożliwi się nowych dróg wokół terenów targowych. Atutem jest bezkolizyjny zjazd z trasy Warszawa – Kraków na parking wielopoziomowy. ◀

KK

17 maja odbędzie się tzw. Show After Fair, wydarzenie adresowane do zwiedzających, podczas którego na specjalnym poligonie nie zabraknie dynamicznych pokazów maszyn oraz widowiskowego konkursu dla operatorów koparek.

wiskowego konkursu dla operatorów koparek, wielu atrakcji dla dzieci i całych rodzin.

Wszystkie firmy zapraszamy do zgłaszania operatorów do konkursu, planowanego na trzy dni (od 15 do 17 maja). W jego trakcie wyłoniony zostanie najlepszy operator, który w najkrótszym czasie oraz z zachowaniem obowiązujących norm i przepisów bezpieczeństwa ukończy ciekawą konkurencję. Oficjalne rozpoczęcie konkursu operatorów maszyn poprzedzi wstęp o zdobywaniu uprawnień oraz prelekcja o tym, jak wykozystać symulator w procesie szkolenia.

Przewidziano także demonstrację możliwości symulatora i systemu, który go obsługuje. Pierwszym etapem konkursu będą zmagania na symulatorach, które osobom uczestniczącym w rywalizacji dadzą możliwość sprawdzenia umiejętności technicznych. Drugi etap konkursu to konkurencja na poligonie. Serdecznie zapraszamy wszystkich posiadaczy uprawnień operatorskich

dla branży. Jako przykład niech posłużą: konferencja „Nowa generacja urządzeń bezpieczeństwa ruchu drogowego – projektowanie i badania”, której organizatorem jest IBDiM czy debata organizowana przez IMBIGS a ramach Salonu Kruszowy.

Sprostowanie

W artykule „Zarządzanie ryzykiem w transporcie towarów”, zamieszczonym w numerze 3/2014 „TSL biznes”, w przywołanym przykładzie szkody, polegającej na uszkodzeniu sprzętu elektronicznego w transporcie, wkraść się błąd rachunkowy. – Ostateczna kwota odszkodowania po uwzględnieniu ograniczenia z konwencji CMR (8,33 SDR/kg wagi brutto) wyniesie 19.680,04 zł, nie zaś 2.062,55 zł jak napisano w treści artykułu.

Ponadto, w celu doprecyzowania trzeba zaznaczyć, że w ubezpieczeniu OC przewoźnika ma zastosowanie zasada ryzyka i co do zasady wina przewoźnika lub jej brak nie ma znaczenia przy określaniu jego odpowiedzialności. Istnieje jednak ryzyko dla klienta, kiedy przewoźnik uwolni się od odpowiedzialności i tym samym rekompensata szkody nie nastąpi. Wówczas ubezpieczenie cargo może okazać się niezbędne. Przepraszam Czytelników,

Dariusz Klingler, ekspert Transport, Spedycja, Logistyka, Marsh Polska



WYŻSZA SZKOŁA
LOGISTYKI

ORIENTACJA NA JAKOŚĆ, KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

WDROŻENIE W WYŻSZEJ SZKOLE LOGISTYKI MODELU ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ I KONTROLI JAKOŚCI

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

Wyższa Szkoła Logistyki w ramach Podsystemu Doskonalenia Jakości Kształcenia we współpracy z pracodawcami będącego częścią Modelu Zarządzania Jakością i Kontroli Jakości, realizuje działania związane z wdrożeniem programu wsparcia prowadzenia wykładów przez pracodawców. Głównym celem programu jest zapewnienie przedsiębiorcom odpowiednich metod i narzędzi do dzielenia się wiedzą praktyczną ze studentami WSL.

Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu w ramach projektu „Orientacja na jakość, kurs na przyszłość” wdrożyła program wsparcia wykładów przez pracodawców, który składa się z dwóch głównych elementów:

1. Procedury wsparcia pracodawców w prowadzeniu zajęć dydaktycznych, będącej zbiorem zasad wspomagania specjalistów z branży TSL w efektywnym dzieleniu się posiadaną wiedzą praktyczną ze studentami. WSL posiada bogate doświadczenie w upracticznianiu oferty zajęć – w murach uczelni, w charakterze wykładowców występowali już przedstawiciele takich firm jak DHL, Raben, czy Kuehne+Nagel. Doświadczenie to pozwoliło na opracowanie rozwiązań ułatwiających przedsiębiorcom pogodzenie życia zawodowego z zaangażowaniem się w dydaktykę, m. in. poprzez przypisanie każdemu praktykowi biznesu opiekuna merytorycznego, czy elastyczność w układaniu planu zajęć.

2. Procedury tworzenia TELE-wykładów. TELE-wykłady to inicjatywa polegająca na wzbogacaniu tradycyjnej formy wykładu krótkometrażowymi filmami dydaktycznymi realizowanymi przy współpracy przedsiębiorstw logistycznych, które obrazują omawiane na zajęciach procesy, zadania czy problemy.

Na doświadczenie WSL w produkcji filmów dydaktycznych składają się 23 filmy opracowane od 2010, we współpracy z ponad 40 pracodawcami. Filmy w sumie obejrzało ponad 240 000 osób. TELE-wykłady mają kontynuować ten sukces poprzez zapewnienie Wyższej Szkoły Logistyki odpowiednich narzędzi (sprzęt audiowizualny, wyszkolenie) do samodzielnego nagrywania filmów. Takie podejście zapewni uczelni dużą elastyczność w realizacji inicjatyw filmowych (niska kosztocłonność) przedstawianych zarówno przez kadrę dydaktyczną WSL, jak i przez firmy z branży TSL.

W trakcie bezprecedensowego wydarzenia, jakim było pilotażowe posiedzenie Rady Pracodawców WSL, które odbyło się w Poznaniu 21 marca 2014 r., uczelnia rozpoczęła aktywne poszukiwanie firm-partnerów do TELE-wykładów. Zainteresowanie współpracą przy realizacji filmów wykazały m. in. PANOPA, DPD, SKK i GLS. Wśród tematów, jakie uczelnia chciałaby zilustrować za pomocą filmów dydaktycznych są: Automatyczna identyfikacja: kody kreskowe a technologie głosowe; Procesy magazynowania: przyjęcie-składowanie-kompletacja-wysyłka; Ilustracja przykładów poziomu obsługi klienta w branży produkcyjnej i dystrybucyjnej; Aglomeracyjne sieci transportu;

Rozwój transportu kolejowego w Polsce; Logistyka wewnętrzna dużych zakładów produkcyjnych; Planowanie i realizacja przepływu produkcji; Zarządzanie zapasem rozproszonym; Zarządzanie strukturą wyrobu; HUB – praca w dzień i w nocy; Procesy logistyczne w dystrybucji produktów spożywczych; Logistyka sieci handlowych. Ponadto każda zainteresowana tą inicjatywą firma może zaproponować własny temat na scenariusz filmu dydaktycznego.

Zainteresowanych przystąpieniem do inicjatywy TELE-wykładów prosimy o kontakt pod numerem telefonu: 61 850 4775 lub e-mail: bartosz.osmola@wsl.com.pl

www.wsl.com.pl



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



ORIENTACJA NA JAKOŚĆ
KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA

Składowe sukcesu w obsłudze FMCG

Produkty szybko zbywalne to nie tylko artykuły spożywcze, kosmetyki i środki czystości, ale także alkohol i papierosy. To ogromny rynek, szacowany w Polsce na blisko 250 mld zł, o który warto powalczyć, tym bardziej że od lipca 2013 r. co miesiąc sprzedaż w Europie rośnie o 4%. Jednak nie wszyscy operatorzy logistyczni są nim zainteresowani. Powód – niskie marże związane z niewielką wartością produktów, restrykcyjne terminy dostaw i powtarzające się kilkanaście razy w roku piki, które najbardziej widoczne są w sieciach handlowych, mocno związanych z branżą FMCG.

Te konkurują ze sobą nie tylko dużym asortymentem towarów, ale również ceną, chociaż ostatnio branża FMCG stawia firmom logistycznym wyzwania daleko wykraczające poza warunki cenowe. Coraz większą rolę przy wyborze kontrahenta logistycznego zaczynają odgrywać takie czynniki jak terminowość dostaw, szybki przepływ informacji czy sterylne warunki przewozów i składowania, co jest szczególnie istotne w odniesieniu do żywności. Jeśli chodzi o logistykę magazynową, firmy z tej branży największą wagę przywiązują do optymalnej lokalizacji – takiej, która umożliwi szybki transport towarów do odbiorców i punktów handlowych na terenie kraju i całej Europy. A także coraz częściej zauważają, że aspekty ekologiczne są równoznaczne ekonomicznymi.

Producenci, a przede wszystkim sieci handlowe, niskie ceny starają się utrzymać m.in. dzięki efektywnej logistyce, charakteryzującej się brakiem przestojów i zaleganiu towaru w magazynach, *poolingowi* oraz traktowaniu magazynów jako punktów przeładunkowych (*cross docki*).

Są jednak i takie sieci, które ograniczają asortyment towarów, bo dzięki temu operacje logistyczne są łatwiejsze, a oszczędności większe. W Biedronce jest około 1 tys. pozycji. Lista nie jest powiększana, gdyż zarząd firmy uważa, że tylko na tym poziomie może zapewnić klientom serwis najwyższej jakości i dostępność produktów za atrakcyjną cenę. Zmiany na liście następują jedynie wtedy, gdy dany produkt zasługuje na to, żeby wyprzeć inny. Sprawność wprowadzonego modelu potwierdzają wskaźniki procentowe.

Dużym problemem dla operatorów logistycznych lub przewoźników jest to, że sieci handlowe mają zazwyczaj własne okna czasowe dostaw, w ramach których należy dostarczyć im towar różnych klientów lub też korzystają z okien czasowych swoich klientów. Okna te są niezwykle restrykcyjnie przestrzegane, tolerancja na spóźnienia jest minimalna, a przeawizowanie dostawy trudne lub wręcz niemożliwe do zrealizowania. Terminowa realizacja dostaw jest więc kluczowa z punktu widzenia klienta. Spóźnienie, nawet kilkuminutowe, często oznacza nieprzyjęcie dostawy,



a tym samym utratę sprzedaży czy nawet kary finansowe, które klienci z kolei wolą „przerzucać” na operatorów logistycznych, gdy opóźnienie dostawy spowodowany jest przez tych ostatnich. Od operatora, który nie ma własnych okien czasowych, a jednocześnie dostarcza do sieci towar kilku klientów, takie działania wymagają właściwego planowania środków transportu oraz ich liczby. Zdarza się bowiem, że trzeba organizować w tym samym dniu kilka dostaw w jedno miejsce, z których każda ma inne okno czasowe, a odstęp między nimi może wynieść nawet kilka godzin. Dodatkowym utrudnieniem są opóźnienia związane z nieuzasadnionym przestojem na rozładunkach w sieciach. To wszystko jest powodem, że niektórzy z operatorów wolą zrezygnować z obsługi sieci, niż walczyć o stosunkowo niskie marże.

Outsourcing lub logistyka własna

Wyzwaniem na rynku FMCG jest jednak przede wszystkim skala działania i duża rotacja towarów, co sprawia, że zarówno producenci, importerzy oraz sieci stawiają na specjalistów przy obsłudze logistycznej. Jeśli towar do sieci dostarczają operatorzy, niezależnie od tego, czy ich klientem jest



Kompatybilność systemów WMS i TMS umożliwia szybkie przesłедzenie aktualnej lokalizacji danej partii towaru i szybkie wycofanie jej z rynku. W ten sposób eliminuje się większość możliwych błędów ludzkich oraz usprawnia procesy logistyczne.

producent czy też sieć, często obsługują całe łańcuchy dostaw, począwszy od zaopatrzenia magazynu, poprzez zarządzanie zapasem, przygotowywanie dostaw, po dystrybucję do magazynów centralnych czy punktów sprzedaży detalicznej. Są też klienci, którzy samodzielnie prowadzą magazyny, a operatorów logistycznych zatrudniają do dystrybucji produktów do odbiorców. Trudno stwierdzić, które rozwiązanie jest lepsze, jego wybór zależy od strategii poszczególnych firm, uwarunkowań związanych z geografią dostawców surowców i odbiorców produktów oraz strukturą dostaw.

Na logistykę własną postawiła Biedronka, posiadająca obecnie 14 własnych centrów dystrybucyjnych, do których trafia towar. Z outsourcingu magazynowego korzysta tylko w wyjątkowych wypadkach. Jedno centrum może obsłużyć do 3600 palet dziennie i około 200 sklepów. Centra te powstały z myślą o budowie lokalnej mapy logistycznej, gdzie dystans do sklepów nie jest większy niż 150 km. To ułatwia codzienne dostawy, dzięki którym klienci mają świeże produkty, a także pozwala ograniczyć liczbę niespodziewanych

zdarzeń związanych m.in. ze złą infrastrukturą drogową. Wszystkie obiekty posiadają nowoczesne systemy zarządzania i wyposażone są w najnowszy sprzęt, jak elektroniczne terminale z ekranami, na których

Jednak większość sieci, jak np. Auchan, korzysta z usług operatora logistycznego, co pozwala im skoncentrować się na działalności podstawowej jaką jest sprzedaż. Operator natomiast ma większe

Coraz większą rolę przy wyborze kontrahenta logistycznego zaczynają odgrywać takie czynniki jak terminowość dostaw, szybki przepływ informacji czy sterylne warunki przewozów i składowania.

automatycznie wyświetla się lista specyfikacyjna, czy stacje dokujące dla wózków widłowych z wyrafinowanym systemem sygnalizacji naładowania. W każdym regionie znajduje się nie tylko centrum dystrybucyjne z magazynem, ale swoją siedzibę ma także administracja zarządzająca m.in. logistyką i odpowiadająca za efektywność działań. Standardy i system operacyjny są wspólne dla wszystkich polskich placówek. Większość elementów systemu została dopracowana w oparciu o doświadczenia własne Biedronki na terenie Polski.

możliwości obniżenia kosztów działalności logistycznej, m.in. dzięki wykorzystaniu *poolingu*. Polega on na łąceniu kilku dostaw do jednego odbiorcy, pochodzących od różnych dostawców, na jednym pojeździe. Ma to istotne znaczenie zwłaszcza wtedy, gdy sieć jest mniejsza, a w efekcie większe rozdrobnienie wysyłek, co zwiększa koszty transportu. *Pooling* oznacza lepsze wypełnienie powierzchni ładunkowej samochodów, łatwiejszy nadzór nad czasem pracy kierowcy, lepszą dostępność floty. To wszystko

FM LOGISTIC
The art of winning solutions

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





Istotne jest wsparcie informatyczne

Kinga Frączyk, Senior Account Manager w DSR

Wymagania rynku FMCG wciąż rosną. Producenci tego sektora chcą sprostać coraz bardziej zaostrzającej się konkurencji i rosnącym oczekiwaniom klienta, wymagają od dostawców IT innowacyjnych rozwiązań, zapewniających wsparcie na poziomie operacyjnym i decyzyjnym. Szczególnie w sektorze FMCG dziś jest istotne błyskawiczne reagowanie na zmiany popytu, optymalne planowanie produkcji czy bezkolizyjna współpraca z partnerami handlowymi i dostawcami. W tym pomagają systemy klasy ERP stanowiące postawę do sprawnego zarządzania firmą, ale też wyspecjalizowane klasy systemów jak S&OP, APS, czy WMS.

Dla producentów FMCG współpraca z sieciami handlowymi związana jest z ogromnym naciskiem na minimalizację cen, a jednocześnie na podnoszenie jakości produktów. W tej sytuacji istotnym elementem, mającym wpływ na sukces przedsiębiorstwa, jest dokładna kontrola kosztów i bieżąca informacja o sytuacji w każdym obszarze przedsiębiorstwa. Realizację tych założeń zapewnią zintegrowany system ERP. Sama ob-

ługa logistyczna branży FMCG wymaga wsparcia informatycznego przede wszystkim w zakresie efektywnego zarządzania łańcuchem dostaw, zwłaszcza w obrocie surowcami i produktami cechującymi się krótkim terminem spożycia, czy wymagającymi szczególnej metody przechowywania. Myśląc o optymalizacji logistyki w branży FMCG, należy pamiętać o sprawnej współpracy z operatorami logistycznymi, ale też o zwiększeniu efektywności wykorzystania własnych powierzchni magazynowych. Jest to możliwe dzięki wyspecjalizowanym narzędziom klasy WMS, zawierającym możliwość zdefiniowania algorytmów składowania, wydań i kompletacji towarów, jak również zarządzania pracą magazynierów. Realizację powyższych procesów zapewnia system QAD Warehousing. Współpracując z producentami FMCG należy pamiętać o wsparciu norm wynikających z systemu HACCP. Wymaganiem stawianym przed producentami jest zapewnienie *traceability*, czyli możliwości identyfikowania i śledzenia towarów w całym łańcuchu dostaw. System ERP QAD Enterprise Applications z sukcesem wspiera już wielu producentów FMCG w obsłudze ich głównych procesów biznesowych.

przekłada się zaś na lepszą terminowość dostaw i oszczędności sięgające nawet 30% kosztów transportu, które związane są ze zmniejszeniem liczby pojazdów do rozładowania i liczby niezbędnych do operacji pracowników. Efektem ubocznym jest ograniczanie emisji szkodliwych substancji do atmosfery, co spowodowane jest mniejszą liczbą samochodów na drogach. W przypadku dużego przewoźnika możemy mówić o ograniczeniu emisji CO₂ o 25 tys. m³ miesięczne.

solidacji dostaw do magazynów centralnych takich sieci handlowych jak Auchan, Carrefoura i Tesco, dla których operator realizuje miesięcznie wiele tysięcy dostaw.

Niektórzy dystrybutorzy towarów, chcąc zoptymalizować koszty dostaw, zamiast *poolingu* stosując zasadę *back holdingu* – na podstawie grafiku dystrybucji i harmonogramu zaopatrzenia kojarzy się dowóz do odbiorców z możliwymi dostawami od dostawców (poprzez centrum dystrybucyjne). Dzięki temu dystrybutor

śle z obsługą sieci handlowych, jest *cross-dock* (nie składowanie), gdyż sieci w trosce o optymalizację kosztową, starają się, aby zakupiony towar jak najszybciej przechodził przez magazyn, tym bardziej, że skala działania jest ogromna. Bez tradycyjnych magazynów jednak trudno się obejść. Ze względu na częstotliwość dostaw magazynowy te muszą być dobrze skomunikowane z rynkami zbytu, a kluczowy jest tu dostęp do sieci drogowej.

Rodzaj obiektu budowanego dla firmy z branży FMCG zależy przede wszystkim od towarów jakie mają być w nim przechowywane. Dla produktów, które nie muszą być składowane w specjalnych warunkach, wystarczy standardowa, nowoczesna powierzchnia magazynowa klasy A. Specyfika niektórych towarów wymaga natomiast pomieszczeń o wzmocnionych ścianach czy o dodatkowym zabezpieczeniu przeciwpożarowym. W niektórych magazynach musi się znaleźć strefa produkcji *re-packingowej* – przepakowywania produktów i łączenia ich z materiałami promocyjnymi. Korzystający z magazynów coraz częściej z myślą o ekonomii i ekologii decydują się na stosowanie zwiększonej izolacji cieplnej, energooszczędnego oświetlenia uruchamianego poprzez czujki ruchu oraz profesjonalnych rozwiązań dotyczących gospodarowania odpadami, czy też rozbudowanych systemów opomiarowania i zautomatyzowania budynku, umożliwiających inteligentne zarządzanie zużyciem

Kierunkiem rozwoju logistyki w branży FMCG, która obecnie związana jest ściśle z obsługą sieci handlowych, jest cross-dock, gdyż sieci w trosce o optymalizację kosztową, starają się, aby zakupiony towar jak najszybciej przechodził przez magazyn.

Jest jednak jedno „ale” – *pooling* można stosować, jeśli z jednego magazynu dystrybucyjnego korzysta wielu producentów i mają oni wspólną grupę odbiorców. Kierownik transportu musi więc mieć dostęp do danych o przesyłkach wszystkich klientów, dlatego w ten sposób może działać tylko duży operator logistyczny, obsługujący wielu klientów. Takim jest FM Logistic, który filozofię prowadzenia biznesu opiera na koncepcji platform multiklientkich, które stworzył w swoich centrach dystrybucyjnych. Prowadzona jest tam usługa kon-

może wy negocjować z przewoźnikiem znacznie korzystniejszą stawkę. System jest możliwy do zastosowania, jeśli firma jest dystrybutorem towarów i posiada sieć odbiorców, dla których realizuje dostawy w stałych cyklach i współpracuje z grupą dostawców systematycznie zaopatrujących centrum dystrybucyjne.

Z czterema strefami

Kierunkiem rozwoju logistyki w branży FMCG, która obecnie związana jest ści-

mediów. Za przykład niech posłuży magazyn wybudowany dla należącej do Grupy Eurocash firmy Tradis z branży FMCG, na terenie Prologis Park Wrocław V, który został podzielony na trzy strefy o różnej temperaturze. W części, w której znajduje się mroźnia, podłogi, ściany i izolacja dachu zostały specjalnie uszczelnione. Wysokość w świetle została zwiększona do 10,70 m, a obszar funkcjonalny połączony ze strefą biurową i socjalną. Na terenie obiektu znajduje się specjalny pokój do ładowania akumulatorów, sam budynek został zaś zabezpieczony i wyposażony w urządzenia monitorujące i ochronę.

Inny magazyn wybudowany dla tej branży, również na terenie Prologis Park Wrocław V, to budynek dla firmy Eko Holding. Ma on skonsolidować centra logistyczne firmy w jedno centrum dystrybucji, w którym wszystkie dostawy będą realizowane terminowo. W magazynie znajduje się 13,3 tys. m² powierzchni chłodzonej i 1,2 tys. m² mroźni.

W centrach dystrybucyjnych Biedronki wydzielono cztery strefy: chłodniczą, produktów głęboko zamrożonych, wolniejszej rotacji i szybkiej rotacji, z której towary nie wymagające konfekcjonowania, przede wszystkim paletowe, odbierane są zaraz po przywiezieniu. Produkty, które trzeba konfekcjonować zgodnie z zamówieniem, np. wtedy, gdy na paletach trzeba umieścić kilka pozycji asortymentowych, trafiają do strefy wolniejszej rotacji. Zdarza się jednak, że to producenci dostarczają konfekcjonowane produkty – wtedy zazwyczaj korzystają z usług firm



Do sieci sklepów Biedronka wprowadzono kody kreskowe nowej generacji GS1 DataBar – rozwiązanie, które uniemożliwia sprzedaż w sklepowej kasie produktów przeterminowanych.

zewnętrznych, które realizują zlecenia zgodnie z wymogami sieci.

Szybko rotujące to często szybko psujące

Produkty FMCG zazwyczaj szybko rotują, do zadań logistyków należy ciągle śledzenie stanów magazynowych, bieżące ich uzupełnianie i zarządzanie zapasami. Zazwyczaj stosowane są tu metody FIFO – *first in first out* i FEFO – *first expired/first out*. FIFO zakłada, że produkty, które pierwsze „weszły” do magazynu powinny z niego „wyjść” jako pierwsze. Przy użyciu FEFO w pierwszej kolejności wydawane są z magazynu te produkty, których termin ważności upływa jako pierwszy, co nie oznacza, że kryterium decyzji stanowi

wejście do magazynu. Obie metody ułatwiają zarządzanie zapasami, zwłaszcza produktów z krótkim terminem ważności, jednak wymagają gromadzenia w systemie odpowiednich informacji. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu odpowiednich systemów informatycznych, zazwyczaj klasy WMS lub TMS.

Jak już wspomniano, niezależnie od sieci jedna z podstawowych zasad dystrybucji mówi, że produkty z branży FMCG, z centrów dystrybucyjnych i magazynów centralnych mają być wywiezione jak najszybciej, w warunkach pozwalających na zachowanie świeżości, często w kontenerach chłodniczych, w których cały czas monitorowana jest temperatura. Dlatego operatorzy logistyczni obsługujący tę branżę, a zwłaszcza świeże produkty spo-



COLIAN Logistic

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

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



**Oddziały
w Polsce**



Kluczowe jest zarządzanie towarem w magazynie w oparciu o datę przydatności do spożycia czy numer partii. Efektywne zapewnienie tego czynnika wymaga od operatora posiadania nowoczesnego systemu WMS, który skanuje etykiety GS1 na opakowaniach.

żywcze, muszą spełniać wysokie standardy jakości przechowywania i transportu towarów, wyznaczone poprzez normy i certyfikaty.

Dodatkowo powinni być kontrolowani przez kierowników sklepów, którzy przyjmując towar powinni zawsze sprawdzać wydruki z monitoringu, jeśli taki miał miejsce podczas transportu. Dzięki nim mają pewność, że nic się przydarzyło podczas dostawy.

Zazwyczaj operatorzy, a przede wszystkim ich klienci, dążą do tego, żeby towar trafiał do sklepów w ciągu 24 godz. od zamówienia. W Biedronce większość produktów przejeżdża tylko przez magazyny, gdzie ewentualnie jest tylko kompletowana, a nie składowana. Po dostarczeniu do odbiorcy, często towar w godzinach wczesnorannych rozładowuje jedynie kierowca, który ma dostęp do strefy przyjęcia towarów, bez udziału pracowników sklepu. Oni przyjęcia dokonują dopiero po przyjeździe do pracy, zgodnie z dostarczoną specyfikacją.

Sieciami handlowym i producentom zazwyczaj bardziej się opłaca, jeżeli dostawy

do centrów dystrybucyjnych przewoźnicy realizują własnymi środkami transportu. Dr. Oetker stosuje jednak dualny system

Pooling oznacza lepsze wypełnienie powierzchni ładunkowej samochodów, łatwiejszy nadzór nad czasem pracy kierowcy, lepszą dostępność floty.

transportowy. Ładunki pełno-pojazdowe oparte są na transporcie zewnętrznym, natomiast dostawy drobnicowe realizowane własnym taborem. Firma przyjęła takie rozwiązanie, gdyż nie znalazła silnych liderów/firm transportowych, które świadczyłaby usługi drobnicowe w pełniejszym, a nawet szerszym zakresie.

Przy doborze partnerów kryteria określa sieć, a współpracujący z nią przewoźnicy nie tylko mają stałą pracę, ale także dodatkowe profity. W wypadku Biedronki jest to możliwość korzystania ze stacji paliwowych i myjni znajdujących się na terenie centrów dystrybucyjnych

oraz pomoc w negocjacjach przy zakupie środków transportu.

Bezpiecznie z IT

Biorąc pod uwagę oczekiwania rynku FMCG co do skracania czasu realizacji obsługi magazynowej czy czasu dostaw do odbiorców, ważnym elementem jest wymiana danych pomiędzy klientem a operatorem, tym bardziej, że systemy informatyczne w powiązaniu z dobrze zaprojektowanymi procesami wpływają na budowanie przewagi konkurencyjnej operatora logistycznego oraz jego klientów. Często do tej komunikacji włączani są także dostawcy i odbiorcy klienta. Z tego punktu widzenia konieczna jest otwartość systemów na możliwość integracji z innymi systemami oraz wymiana informacji w trybie online. Z punktu widzenia klienta i operatora logistycznego ważny jest także przyjazny interfejs raportowy, który pozwala na szybką wymianę informacji operacyjnych, jak również na sporządzanie statystyk opisujących najważniejsze wskaź-

niki współpracy oraz pozwalających na wyznaczenie kierunków optymalizacji.

W przypadku rynku FMCG kluczowe jest też zarządzanie towarem w magazynie w oparciu o datę przydatności do spożycia czy numer partii. Efektywne zapewnienie tego czynnika wymaga od operatora posiadania nowoczesnego systemu WMS, który skanuje etykiety GS1 na opakowaniach, uzupełniając i przetwarzając takie dane, jak np. numer towaru i partii, data ważności, liczba produktów na palecie. Dzięki temu operator uzyskuje stały dostęp do bieżących informacji o stanach magazynowych, a nawet o tym co się dzieje z towarem, gdy opuści on magazyn – jeśli system WMS połączony jest z systemem TMS. Kompatybilność systemów WMS i TMS umożliwia szybkie prześledzenie aktualnej lokalizacji danej partii towaru i szybkie wycofanie jej z rynku. W ten sposób eliminuje się większość możliwych błędów ludzkich oraz usprawnia procesy logistyczne.

Jeśli chodzi o zaawansowane technologie w wypadku grup produktów dysponujących krótkimi terminami ważności, to najdalej poszła Biedronka. W zeszłym roku do sieci sklepów wprowadzono kody kreskowe nowej generacji GS1 DataBar



Produkty z branży FMCG z centrów dystrybucyjnych i magazynów centralnych mają być wywiezione jak najszybciej, w warunkach pozwalających na zachowanie świeżości, często w kontenerach chłodniczych, w których cały czas monitorowana jest temperatura

– rozwiązanie, które uniemożliwia sprzedaż w sklepowej kasie produktów przeterminowanych, tych które nie zostały na czas wychwycone i usunięte przez pracowników sklepów co najmniej 24 godz. przed upływem terminu ważności. Za pomocą GS1 DataBar można śledzić przepływ i pochodzenia produktów oraz w zautomatyzowany sposób zarządzać datami ważności. W efekcie zarządzanie świeżą żywnością na poziomie sklepów jest bardziej skuteczne, a na poziomie magazynu system ułatwia dystrybucję produktów. Zastosowanie kodów DataBar znacznie przyspieszyło procedurę wycofania z rynku produktów nieodpowiedniej jakości, a nawet całej ich partii i wpłynęło na poprawę kontroli zapasów w czasie rzeczywistym.

Wdrożenie realizowane jest we współpracy z Instytutem Logistyki i Magazy-nowania (ILiM) GS1 Polska i jest jednym z najważniejszych i największych wdrożeń na świecie, a co ciekawe, dotyczy także produktów o zmiennej masie. Znakowane są nimi: mięso, drób, świeże sałatki, chleb, wyroby mleczarskie i ryby. W zapropo-

nowanym przez ILiM kodzie kreskowym GS1 DataBar zakodowane są takie informacje jak: GTIN czyli globalny identyfikator produktów, który zastąpił dotychczas

To od systemów operacyjnych operatorów logistycznych i rozwiązań IT, dedykowanych produktom FMCG, w dużej mierze zależy sukces w branży. Aby tak

Produkty FMCG zazwyczaj szybko rotują, do zadań logistyków należy ciągle śledzenie stanów magazynowych, bieżące ich uzupełnianie i zarządzanie zapasami.

stosowane rozwiązania lokalne dla towarów o zmiennej ilości; data ważności; masa netto i oznaczenie partii produkcyjnej.

Również za pomocą nowoczesnych technologii, do operatorów i centrów dystrybucyjnych przekazywane są informacje o wielkości zapasu towarowego w danym sklepie, w oparciu o analizę sprzedaży i analizę stanów magazynowych. Często jednak, ze względu na brak zaplecza technicznego, system zamówień u producentów nie jest bezpośrednio połączony z systemem IT sieci. Dlatego też kontakt z producentami jest miejscem krytycznym w całym systemie.

było muszą one integrować wszystkie procesy magazynowo-transportowe, a często też produkcyjne. Muszą być elastyczne, gotowe na rozbudowę i innowacje oraz dostosowane do całego otoczenia operacyjno-biznesowego. Operatorzy logistyczni, wraz z dostawcami usług informatycznych dla logistyki FMCG, muszą na bieżąco weryfikować złożone potrzeby klientów oraz zróżnicowane właściwości produktów. Zgranie kluczowych stref załadunkowych z rozładunkowymi jest istotą atrakcyjnej ceny oraz krótkich czasów reakcji na polecenia dostawy. ◀

Elżbieta Haber



INTEGRACJA RÓWNOWAGA ZYSK

SIST 3 TO PIERWSZY I JEDYNY KOMPLEKSOWY SYSTEM INFORMATYCZNY, SYNCHRONIZUJĄCY ZAMÓWIENIA, PRODUKCJĘ ORAZ TRANSPORT I DYSTRYBUCJĘ.
AMUR TWORZY ROZWIĄZANIA IT DLA NAJWIĘKSZYCH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU.



Przede wszystkim – terminowość

Rynek FMCG jest dla operatorów logistycznych wyjątkowo trudny i wymagający. Wynika to nie tylko ze specyfiki dóbr szybkozbywalnych i oczekiwań producentów, ale także z wielkości tego rynku.

Według raportu firmy analitycznej PMR Research, w 2012 r. rynek FMCG był wart w Polsce ponad 230 mld zł. Zakładając jego kilkuprocentowy, roczny wzrost nie trudno policzyć, że jego wartość przekroczyła w ubiegłym roku poziom ćwierć miliarda złotych. To suma o którą walczyć chce każdy, kto działa na rynku transportowym i logistycznym. Jak się okazuje nie jest to jednak takie proste.

Operator musi być ekspertem

Produkty FMCG cechuje mnogość i rotacja, dodatkowo większość z nich to towary codziennego użytku, kluczową rolę odgrywa więc w tej branży terminowość. Operator musi dostosować się do obowiązujących

To nie jedyne wyzwanie, z którym muszą zmierzyć się operatorzy logistyczni. Kolejnym jest duża sezonowość produktów. Charakterystyczne są duże przyrosty wolumenów przed świętami czy długimi weekendami, a także w ostatnich dniach miesiąca. W niektórych sytuacjach wahają się one na poziomie 40-200%. Doskonale widać to choćby na przykładzie wody mineralnej czy popularnych napojów chłodzących, które w sezonie letnim osiągają szczyt swojej sprzedaży, podczas gdy w chłodniejszych miesiącach zapotrzebowanie na nie maleje. Do tych potrzeb musi dostosować się operator logistyczny – *Nie da się tego osiągnąć nie śledząc na bieżąco tendencji rynkowych i nie przewidując wahań koniunktury. Należy elastycznie reagować na potrzeby zarów-*



Operatorzy wykorzystują rozwiązania techniczne pozwalające zmaksymalizować przestrzeń ładunkową. Kolejną grupą oszczędności są te, które stanowią zmiany o charakterze organizacyjnym.

Produkty FMCG cechuje duża mnogość i rotacja, dodatkowo większość z nich to towary codziennego użytku, kluczową rolę odgrywa więc w tej branży terminowość.

w sieciach handlowych procedur, a także wyznaczonych godzin dostawy. – *Opóźnienie wiązałoby się z niedopuszczalnymi brakami na półkach. Aby sprostać oczekiwaniom, operator obsługujący producentów z branży FMCG musi posiadać rozbudowaną sieć dystrybucji z dużą liczbą magazynów regionalnych. Tylko w ten sposób jest on w stanie zapewnić dostawy w 24 godziny, zarówno do dużych miast jak i sklepów rozlokowanych w różnych częściach kraju* – tłumaczy Jarosław Baran, właściciel PL LOGISTIC, firmy świadczącej kompleksową obsługę logistyczną producentów z branży FMCG.

no dostawców jak i odbiorców, zapewniając im wysokiej klasy serwis – mówi Wojciech Kobosz, koordynator ds. projektów logistycznych w Pall-Ex Polska.

Niskie marże wymagają cięcia kosztów

Bardzo ważną kwestią w branży jest optymalizacja łańcucha dostaw. Transport towarów FMCG charakteryzuje się ogromną ilością przewożonych ładunków, a co za tym idzie dużymi kosztami samego transportu. Przewoźnicy muszą planować

więc łańcuchy dostaw tak, by redukować puste przebiegi oraz niepotrzebne postoje. Koszty ogranicza się na kilka sposobów. Jednym z nich może być optymalizacja samego systemu dystrybucji. Przykładem może być model *hub & spoke* realizowany z powodzeniem przez sieć Pall-Ex. – *Ze względu na ogrom operacji logistycznych, oszczędność nawet 1 km na jednym samochodzie daje namacalne korzyści w skali globalnej. Operatorzy wykorzystują też rozwiązania techniczne pozwalające zmaksymalizować przestrzeń ładunkową. Kolejną grupą oszczędności są te, które stanowią zmiany o charakterze organizacyjnym. Można spojrzeć „całościowo” na zachodzące procesy logistyczne i rozłożyć je na czynniki pierwsze, eliminując tzw. „wąskie gardła”* – tłumaczy Wojciech Kobosz.

Popularnym sposobem na optymalizację kosztów jest powierzenie obsługi logistycznej zewnętrznemu partnerowi. Producenci branży FMCG coraz częściej oczekują od operatorów pełnego outsourcingu usług logistycznych. W takim ujęciu operator prowadzi magazyn, zarządza zapasami, dobiera optymalną wielkość dostaw. – *Powierzenie obsługi magazynowej wraz z dystrybucją towarów do klientów jednemu operatorowi, zmniejsza obciążenie obsługą transportową do minimum, przenosząc ją na partnera. Producent może wówczas skoncentrować się na najważniejszej dla niego działalności podstawowej. Trzeba jednak pamiętać o tym, że w przypadku nagłego zwiększenia wolumenu*



sprzedaży, wymagana jest szybka reakcja partnera logistycznego. Musi on dysponować rozbudowaną siecią dystrybucji drobnicowej, aby zapewnić terminowe dostawy produktów – przestrzega Jarosław Baran.

Logistyka bez IT nie istnieje

Poziom komplikacji procesów logistycznych w branży FMCG jest tak duży, że wymaga ciągłych inwestycji w systemy IT. Klienci oczekują całodobowego dostępu do stanów magazynowych oraz możliwości monitorowania realizacji dostawy. Standardem staje się wykorzystywanie systemów WMS i TMS, często zintegrowanych z rozwiązaniami ERP producentów.

Przykładem wsparcia procesów logistycznych przez systemy IT w branży FMCG może być oprogramowanie dedykowane obsłudze magazynu wysokiego składowania, wdrożone w OSM Piątница. Zostało ono dostosowane do potrzeb firmy w zakresie dużej rotacji wyrobów gotowych (czas składowania towaru pomiędzy opuszczeniem linii produkcyjnej a załadunkiem nie przekracza 48 godzin), krótkich terminów przydatności oraz dużej częstotliwości składania zamówień przez klientów. Indywidualne ustalenia z klientami przewidują na ile dni przed upływem terminu przydatności produkt musi być dostarczony. System Impuls BPSC kontroluje ten okres w trakcie kompletowania wysyłki, co pozwala zminimalizować ryzyko zwrotów.

Funkcjonalność aplikacji w zakresie obsługi procesu wydawania wyrobów gotowych jest rozbudowana na tyle, że system ERP kontroluje nawet wysokość składowanych palet. – *Zamówienia na poszczególne produkty są często składane w ilościach, które nie odpowiadają pełnej palecie (bądź jej wielokrotności). System kompletuje zamówienia tak, aby zmaksymalizować stopień realizacji zamówienia a jednocześnie zminimalizować liczbę jednostek transportowych. Łączy te części pozycji zamówienia, które nie stanowią pełnych palet.* – tłumaczy Robert Krawczyk z Centrum Kompetencyjnego Produkcji Procesowej BPSC SA. Rozwiązanie kontroluje więc wszystkie obszary związane z zarządzaniem paletami: od zapelnienia ich na odpowiednią wysokość, po właściwy załadunek w samochodzie. Wydawanie przesyłek dla zaplanowanej trasy odbywa się w taki sposób, by załadunek kolejnych palet przebiegał odwrotnie do kolejności dostarczenia ich w ramach trasy. Eliminuje to konieczność poszukiwania kolejnych zamówień w trakcie rozładunku u klienta. ◀

KK

Nowa inwestycja CAT Cargo Logistics

W połowie lutego firma CAT LC Polska przeniosła centralną platformę logistyczną z Ołtarzewa do nowo wybudowanego obiektu na terenie Segro Business Park w Duchnicach, w którym zlokalizowana jest Centrala CAT LC Polska wraz z kompleksem magazynowym. Nowa inwestycja została zrealizowana z pełnym dopasowaniem do rosnących potrzeb operatora, w celu utrzymania wysokich standardów obsługi klienta.

Dwukrotne zwiększenie liczby doków w porównaniu do poprzedniej lokalizacji platformy usprawni procesy przeładunkowe, przekładając się bezpośrednio na konkurencyjność serwisu. Magazyn został wykonany zgodnie z najwyższymi standardami – spełnia i wymogi bezpieczeństwa, i techniczne zgodne z klasą A. Posiada m.in. niepyłące podłogi, ogrzewanie, zabezpieczenie przeciwpożarowe oraz plac manewrowy dla samochodów ciężarowych.

– *Uruchomienie nowej, centralnej platformy logistycznej CAT Cargo Logistics to ważne przedsięwzięcie inwestycyjne w modernizację i rozwój infrastruktury firmy. Nowy terminal zapewni zwiększenie efektywności przeładunkowej dla rosnącej ilości zleceń w systemie dostaw nocnych i dziennych na terenie kraju. Przeniesienie platformy z Ołtarzewa do Duchnic pozwoli również uzyskać efekt synergii, dzięki konsolidacji operacji przeładunkowych z działalnością magazynową. Lepszy serwis dla klientów magazynowych, od teraz obsługiwanych z tej samej lokalizacji, przełoży się na wydłużenie terminu przyjmowania zleceń i skrócenie czasu dostaw* – mówi Rafał Krajewski, dyrektor CAT LC na Europę Środkową i Wschodnią.

– *Po zmianie łączna powierzchnia magazynowa dostępna dla klientów to 14 tys. m². Zastosowane w nowym magazynie rozwiązania techniczne, dopasowane do wysokich wymogów klientów CAT LC Polska z branży motoryzacyjnej, medycznej i rolniczej, z pewnością będą rekomendacją dla innych branż, dla których liczą się zarówno wysokie bezpieczeństwo składowanych towarów i standardy serwisu* – dodaje Radosław Rożek, kierownik operacji i zakupów w CAT LC Polska.

Nowy obiekt w Duchnicach to kolejny etap modernizacji całej infrastruktury przeładunkowej CAT Cargo Logistics w Polsce. W pierwszej połowie 2013 r. operator zwiększył w Duchnicach wynajmowaną powierzchnię na potrzeby obsługi magazynowej. W czerwcu uruchomiono nowoczesną platformę przeładunkową w Strykowie. Na początku listopada firma przeniosła platformę logistyczną z Oleśnicy do nowego obiektu w Dobroszycach oraz przebudowała istniejący magazyn w Mysłowicach, zwiększając liczbę doków załadunkowych.

CAT LC Polska oferuje obiekty magazynowe także w innych dogodnych lokalizacjach w Polsce: Śremie koło Poznania, Bydgoszcz oraz Kowalach koło Gdańska. ◀



Jak najbardziej optymalnie kosztowo

Operatorem logistycznym, który ma ogromne doświadczenie w obsłudze logistycznej branży FMCG jest FM Logistic. Pierwsze swoje kroki firma stawiała we Francji, a obecnie prowadzi działalność w 12 krajach – głównie europejskich, ale też w Brazylii i Chinach. Mimo rozszerzenia współpracy z klientami z sektora farmaceutycznego i dóbr luksusowych, rynkiem podstawowym nadal pozostaje branża FMCG. Jakiego rodzaju usługi świadczy w tym zakresie? Które rozwija? Z jakimi trudnościami się spotyka? – mówi Piotr Sukiennik, dyrektor generalny FM Logistic Polska.



Podstawowym źródłem przychodów dla FM Logistic jest obsługa logistyczna branży FMCG. Czy firma koncentruje się na obsłudze sieci, czy też producentów?

Branża FMCG jest naszym głównym źródłem przychodu, nie tylko w Polsce, ale wszędzie tam, gdzie działamy. Przychód z niej wynosi 60-70%. Na tym polu działamy od wielu lat i nadal umacniamy swoją pozycję. Naszymi klientami są sieci handlowe i producenci, jednak ci drudzy stanowią większość. Obsługujemy ich też poza Polską. Zdarza się tak, że firma wybiera FM Logistic na operatora logistycznego na terenie jednego kraju i jeśli nasza działalność przynosi korzyści, to rozszerzamy obsługę na inne kraje, w których również działa klient, np. na Polskę, Rosję lub Francję.

Jakiego rodzaju usługi świadcycie?

Standardowe usługi magazynowania, usługi dystrybucyjne i transportowe oraz usługi z wartością dodaną jak *co-packing* i *co-manufacturing*, jednak przede wszystkim jesteśmy integratorem łańcucha dostaw. FM Logistic jest obecny, w pełnym tego słowa znaczeniu, w całym łańcuchu dostaw i nim zarządza. Nie jest to tylko proces magazy-

nowania, składowania z dystrybucją, ale też zarządzanie zapasami i przepływami oraz optymalizacja przepływów. Takich usług oczekują od nas klienci. Jest to uzależnione od tego czy klient posiadając własny dział logistyki odpowiada za zarządzanie łańcuchem, czy też zleca to operatorowi.

Jedną z istotnych koncepcji FM Logistic są platformy *multiklienckie*, które mają pomóc w efektywnym zarządzaniu logistyką. Pierwsza powstała 20 lat temu, kiedy zakładaliśmy swoją pierwszą platformę logistyczną w Mszczonowie, i która w całości była, i nadal jest, dedykowana branży

nej firmie, ale głównie świadczymy usługi wielu firmom na jednej platformie, jak na przykład w Błoniu, na platformie dedykowanej klientom farmaceutycznym.

Rozumiem, że to klient dyktuje warunki...

Zdecydowanie podążamy za potrzebami i oczekiwaniami klienta, jednak chcielibyśmy je wyprzedzać proponując takiego rodzaju obsługę logistyczną, której klient potrzebuje, ale jeszcze nie wie, że tak jest, jak np. zarządzanie całym łańcuchem dostaw. To operator logistyczny powinien

Branża FMCG jest naszym głównym źródłem przychodu, nie tylko w Polsce, ale wszędzie tam, gdzie działamy. Przychód z niej wynosi 60-70%.

FMCG. Dzięki temu, że w jednym miejscu zebrano firmy z jednej branży, można korzystać z *poolingu*, gdyż towary klientów trafiają do tych samych odbiorców i sklepów. Platformy *multiklienckie* pozwalają więc wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów i wspomóc efekt synergii, na nie więc stawiamy. Pracujemy też na platformach *monoklienckich*, dedykowanych jed-

widzieć więcej niż klient, bo ma ogromny potencjał, *know-how* i doświadczenie. Tak jest w wypadku FM Logistic. Mając wszelkie informacje na temat *stocków* i przepływów, możemy wskazać klientowi jak warto przemodelować przepływy, w jaki sposób zarządzać *stockiem* magazynowym, czy też w jaki sposób może rotować zapas. To są konkretne oszczędności kosztowe, a rolą

operatora jest pomóc klientowi wskazać obszary synergii i optymalizacji kosztowej.

Do zadań operatora należy więc także myślenie za klienta i optymalizacja...

Taką rolę pełni profesjonalny operator logistyczny, a nie tylko rozładowuje z samochodu palety, składa je i wysyła. Usługi, które należą do zakresu jego działalności są znacznie bardziej zaawansowane.

Ale nie obędzie się bez systemów IT i nowoczesnych technologii?

Niezbędna jest komunikacja, przepływ informacji, który musi się odbywać pomiędzy klientem i jego odbiorcą. Czas przekazywania informacji musi być dynamiczny, maksymalnie skuteczny i krótki. To również musi zapewnić operator.

Obsługujecie największe sieci handlowe funkcjonujące na światowym rynku...

Zgadza się. Bywa, że obsługą jednej sieci dzielimy się z innym operatorem i za logistykę w jednej części kraju odpowiadamy

my, a w innej drugi operator. Ale są też takie sieci, które wybierają własną logistykę, co moim zdaniem wynika ze złych doświadczeń dotyczących współpracy z takimi operatorami, którzy nie mają potencjału by współpracować z dużymi sieciami i nie potrafią sprostać wymaganiom związanym z fluktuacją towaru. Jeżeli ktoś twierdzi, że jego logistyka jest najbardziej skuteczna, bo zawsze sklepy dostają towar, to jest w błędzie. Jeżeli operator logistyczny jest traktowany jako partner, czy część firmy, to wtedy integruje się z problemami sklepów oraz całego łańcucha dostaw i działa zgodnie z oczekiwaniami. To operator musi modelować organizację pracy całego łańcucha dostaw tak, aby wyjść naprzeciw swoim klientom – sieciom czy odbiorcom. Operator musi również liczyć się z pikami na koniec miesiąca, jeśli takie ma klient i nigdy ich nie spłaszcza, bo tak jest wygodniej.

Pewnie też się zdarza, że obsługujecie jednocześnie sieci i ich klientów...

To jest kluczowe, gdyż jesteśmy jednym z największych operatorów, jeśli chodzi o obsługę sieci w Polsce. Mogę śmiało

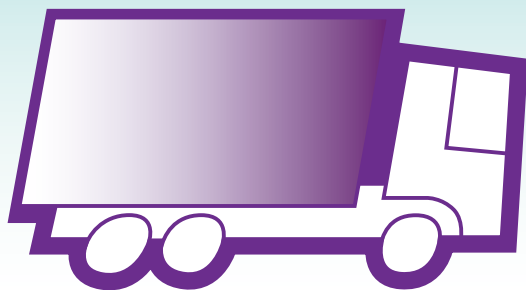
stwierdzić, że jesteśmy integratorem usług logistycznych, bo nie tylko obsługujemy sieć na odcinku magazyn-sklep, ale również towary, które pojawiają się w sklepach przywozimy od dostawców, co ułatwia optymalizację przepływu towaru i obniża koszty dostaw. Jesteśmy więc w pełnym łańcuchu dystrybucji – dostawca-magazyn, centrum dystrybucji-sklep.

Jakie są plusy, a jakie minusy takiego działania?

Jeśli sieć współpracuje z setkami dostawców w Polsce i posiada sieć swoich sklepów, to cały proces powinien być zintegrowany i zoptymalizowany, a to umożliwi współpracę z operatorem logistycznym. Synergia pojawia się wtedy, gdy samochód wyjeżdża do sklepu i wraca z towarem od dostawcy. Ale, żeby to robić, operator musi mieć do dyspozycji lokalne centra konsolidacyjne, w których konsoliduje towar z danego regionu, trafiający potem do magazynu centralnego, a następnie do sklepu. Dziś właściwym kierunkiem do rozwoju logistyki dla sieci jest *cross-dock*, a nie składowanie. Sieci, szukając oszczędności i optymalizacji

Potencjał

Aplikacja mobilna sprawia, że dystrybucja to coś więcej niż tylko dostawa.



Consafe Logistics prezentuje EM.Distribution – aplikację mobilną uwalniającą prawdziwy potencjał dostaw. Dzięki mobilności zyskujesz stały dostęp do krytycznych informacji – niezależnie gdzie jesteś. Dystrybucja nabiera rozpędu dzięki optymalizacji zleceń i tras. Wykorzystaj w pełni swoją flotę eliminując błędy i bezproduktywny czas. Zwiększ zadowolenie swoich klientów!

Consafe Logistics

Our business, your advantage



Odkryj potencjał swojego biznesu! Zeskanuj kod QR lub odwiedź stronę: www.consafelogistics.pl/mobility



zacji kosztowej, starają się, aby zakupiony towar przechodził przez magazyn, ale nie zalegał na *stocku*. Rolą operatora logistycznego jest więc wskazywanie sposobu modelowania łańcucha dostaw.

Jeśli chodzi o piki sprzedażowe, to branża FMCG jest specyficzna, mamy tutaj święta, dni wolne, wahania sprzedaży związane z pogodą...

Świąt i długich weekendów mamy zaledwie kilka w ciągu roku. W ich wypadku nie będziemy czekali do ostatniego dnia, aby coś kupić, a dla producentów ten kluczowy czas kończy się na 2-3 tygodnie

W perspektywie zwykłego miesiąca pracy jeden dzień od drugiego różni się o kilkadziesiąt lub tysiąc procent. Jeżeli 500 palet wyjeżdża dzisiaj, to ostatniego dnia wyjeżdżają 3-4 tysiące. Operator musi o tym wiedzieć, by móc przygotować się do realizacji przyjęcia. Chyba, że to przekracza jego limit. Cały czas nawiązuję do konstrukcji benefitów w działach sprzedaży producentów, których zadaniem jest osiągnięcie jak najwyższego udziału rynkowego. Jednak wybór ostatniego dnia miesiąca na dzień najwyższej sprzedaży we wszystkich sieciach nie jest najbardziej optymalnym rozwiązaniem. Z doświadczenia mogę powiedzieć, że naj-

zawsze bądźmy świadomi czy mówimy o dniowych czy o godzinowych.

Jakie są oczekiwania klientów w stosunku do operatorów?

Ma być coraz lepiej, coraz szybciej, jak najbardziej optymalnie kosztowo. Musimy stawić czoło procesowi ciągłego doskonalenia. To jest to czego oczekują od nas klienci. W każdym roku powinniśmy proponować nowe obszary optymalizacji. Dzisiaj możemy mówić o rynku, na którym mamy do czynienia ze spowolnieniem, a cena i koszt jest czynnikiem dominującym. Możemy mówić o doskonałym procesie, o doskonałej jakości, ale zawsze na koniec zostaje kwestia ceny. Jest ona pochodną wszelkiej doskonałości przy uwzględnieniu kryteriów, które wspominałem.

Możemy mówić o doskonałym procesie, o doskonałej jakości, ale zawsze na koniec zostaje kwestia ceny.

przed świętami. Natomiast mamy też do czynienia z cyklicznością sprzedaży związanej z rabatami. Z mojego punktu, widzenia brak kontroli nad miesięczną fluktuacją sprzedaży u producentów z branży FMCG uzależniony jest wyłącznie od polityki handlowej działu sprzedaży. Jeśli ktoś tak reguluje rabaty lub kieruje polityką korzyści dla klienta, że ostatniego dnia miesiąca dostaje rabat, to będzie on czekał na ten dzień, a nie dokonywał zakupów w ciągu miesiąca.

piej sprawdza się model, kiedy sprzedaż zarządza osoba z przeszłością w logistyce, i odwrotnie, logistyką osoba zorientowana w sprzedaży.

Zdarza się jednak, nawet u renomowanych operatorów, że transport nie dojedzie...

Są takie sytuacje. Zawsze w zawieranych umowach jest margines tolerancji wynoszący 0,5-1%, uwzględniający sytuacje,

Drugim rynkiem dla FM Logistic po Francji jest Rosja. Czy obecna sytuacja na Wschodzie wpływa na działalność w tym regionie oraz na Ukrainie?

Faktycznie, teraz na Ukrainie notujemy chwilowe spowolnienie. Rosja to inny rozdział. FM jest na tym rynku niekwestionowanym liderem usług logistycznych. Zakładane plany rozwojowe są realizowane zgodnie z założeniami i nie widzimy, póki co, czynników zewnętrznych, które mogłyby temu przeszkodzić.

Jakimi kryteriami należy się kierować przy wyborze operatora logistycznego w branży FMCG?

Do parametrów, które musi spełniać operator, należy: elastyczność, jakość serwisu, wspomagające narzędzia informatyczne, proaktywność. Chcemy ponadto gwarantować wszystkim naszym klientom rolę doradcy, eksperta, zaufanego partnera.

Dlaczego wybraliście branżę FMCG?

Nasze wieloletnie doświadczenie w pracy dla tej branży pozwala nam dziś na pewność, że każda z podejmowanych przez nas misji logistycznych zakończona będzie sukcesem – naszym sukcesem, ale co najważniejsze, sukcesem naszych klientów. Mamy mnóstwo empirycznej wiedzy i włożyliśmy ogrom pracy w rozwój, w efekcie czego możemy dostarczać wymiernych korzyści na każdym etapie łańcucha dostaw. Kluczowy jest jednak efekt skali, bo niesie za sobą synergie.

Dziękuję za rozmowę

Elżbieta Haber



Jedną z istotnych koncepcji FM Logistic są platformy multiklientckie, które mają pomóc w efektywnym zarządzaniu logistyką. Dzięki temu, że w jednym miejscu zebrano firmy z jednej branży, można korzystać z pooling'u, bo towary klientów trafiają do tych samych odbiorców.

W związku ze świętami też mamy piki?

Tych *peaków* jest zaledwie parę w ciągu roku i są przewidywalne. Bardziej skupiam się na standardowej działalności miesięcznej, kiedy ostatniego dnia miesiąca mamy do czynienia z promocjami.

które mogą się zdarzyć w skali miesiąca, jak spóźnienie samochodu. Jeżeli firma podczas dystrybucji dotrzymuje wskaźnika jakości i terminowości w 99,5%, to osiąga bardzo dobry wynik. W dystrybucji drobnicowej ten wskaźnik wynosi min 95%. Jednak mówiąc o spóźnieniach,

Nowe centrum dystrybucji Kompanii Piwowskiej

Kompania Piwowska rozpoczęła użytkowanie nowego centrum dystrybucji piwa w Swarzędzu. Dzięki tej inwestycji KP będzie mogła lepiej zarządzać dystrybucją, sprawniej dostarczać piwo do klientów i zwiększyć zatrudnienie.

Nowa hala o powierzchni ok. 20 tys. m² (dwukrotnie większą niż dotychczas używana), stanowi aż 18% całej powierzchni magazynowej użytkowanej przez KP w Polsce. Większe centrum firma posiada jedynie w Tychach. Kompania Piwowska zawiązała się kilkuletnią umową z firmą CLIP, ponieważ traktuje nowe centrum jako miejsce strategiczne dla dystrybucji piwa do klientów z zachodniej Polski.

Zwiększenie użytkowanej powierzchni i idące za tym zmiany w logistyce dystrybucji pozwolą zwiększyć zatrudnienie w Swarzędzu. W sezonie w nowym magazynie będzie pracować ok. 100 osób, czyli prawie dwukrotnie więcej niż do tej pory.

Nowe centrum dystrybucji to z jednej strony odpowiedź KP na rosnące oczekiwania rynku w zakresie obsługi logistycznej, z drugiej wyjście naprzeciw planom

sprzedaży w kolejnych latach. Lider branży piwowskiej szacuje, że sprzedaż z tego centrum dystrybucyjnego osiągnie w sezonie 0,9 mln hektolitrow, czyli blisko 3 razy więcej niż w ubiegłym roku. Dzięki nowemu magazynowi KP będzie mogła też lepiej obsługiwać klientów. – *Zdecydowaliśmy się powiększyć powierzchnię centrum dystrybucyjnego w Swarzędzu, by realizować dostawy bardziej precyzyjnie: szybko i terminowo. Nowy magazyn pozwoli zwiększyć częstotliwość dostaw i bardziej sprawnie dotrzeć do klientów* – tłumaczy Marcin Andrzejczak, regionalny kierownik ds. logistyki w Kompanii Piwowskiej.

Po przeprowadzce do nowej przestrzeni, ze Swarzędza będzie wyjeżdżać 12 samochodów ciężarowych wypełnionych piwem na godzinę. Ta liczba jest porównywalna jedynie z mocą załadunkową browaru w Tychach i Poznaniu. Większa moc



oznacza rozszerzenie zasięgu działania centrum dystrybucji w Swarzędzu. W praktyce oznacza to, że Swarzędz przejmie część sprzedaży od browaru w Poznaniu. Ta zmiana ułatwi browarowi obsługę zwiększonych mocy rozlewowych wynikających z poczynionych w październiku ubiegłego roku inwestycji w nową linię butelkową.

To nie jedyna inwestycja KP w Swarzędzu, gdzie pod koniec marca zaczną funkcjonować także nowy magazyn materiałów promocyjnych i wyposażenia dla gastronomii o powierzchni około 6 tys. m². Znacząco poprawi on funkcjonalność zaopatrywania rynku w te materiały. ◀



K4 - BO KURIER JEST NAJWAŻNIEJSZY

K4 TO JEDYNY SYSTEM KTÓRY WSPOMAGA ZARZĄDZANIE FIRMĄ KURIERSKĄ W CZASIE RZECZYWISTYM. AMUR TWORZY ROZWIĄZANIA IT DLA NAJWIĘKSZYCH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU.



Klucz do sukcesu

– współpraca z klientem

Rynek branży FMCG w Polsce szacowany jest na aż ponad 230 mld zł. „Tort”, którym mogą podzielić się ze sobą operatorzy logistyczny jest więc spory, choć na tym rynku dominuje kilka firm. Wśród nich DSV Solution. Co przyczyniło się do sukcesu firmy w tej branży i jak sobie tu radzi – mówi Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions.

Czy widoczne są wahania koniunktury? Od czego zależą? Jak radzą sobie z tym operatorzy logistyczni?

Z punktu widzenia operatora logistycznego wahania koniunktury widoczne są poprzez obserwację specyficznych obszarów lub grup asortymentowych. Podczas spowolnienia gospodarczego w naturalny sposób konsumpcja przesuwana się na produkty tańsze, jednak globalnie dynamika obrotów naszych klientów niezmiennie rośnie. Jednocześnie klienci starają się intensyfikować działania marketingowe, generując dużo większe obroty w ob-

szarze usług dodatkowych. Dokonują tego w szczególności poprzez tworzenie zestawów promocyjnych podnoszących sprzedaż, co w efekcie powoduje przesunięcie zakresu współpracy z regularnej obsługi

składowania, wydań paletowych, kartonowych czy sztukowych, na dużą skalę realizujemy obsługę bezpośrednich dostaw do sklepów. Wykorzystujemy tutaj m.in. dedykowane kosze, dzięki którym jesteśmy

System dystrybucji zależy od potrzeb klienta i jest dostosowywany do potrzeb konkretnego projektu.

handlingowej do obszaru usług dodanych. Kluczem do sukcesu jest zatem bardzo bliska współpraca z klientami i wymiana informacji na temat prognoz, nie tylko na poziomie całości obrotów, ale z uwzględnieniem poszczególnych grup asortymentowych, czy też planowanych akcji promocyjnych.

w stanie dostarczyć towar, wprowadzając go do galerii handlowej. Obsługujemy także sortowanie zwrotów dla klientów e-commerce, włącznie z finalną weryfikacją jakościową produktów. Znaczna część naszej działalności to usługi dodatkowe, takie jak przepakowywanie, tworzenie zestawów promocyjnych, wydruki etykiet, czy też produkcja standów reklamowych.

Jaki zakres usług firma świadczy branży FMCG?

DSV Solutions oferuje szeroki zakres usług dla klientów z obszaru FMCG. Poza standardową, wóielko-wolumenową skalą

Jakie są podstawowe problemy w zarządzaniu dystrybucją produktów szybkozbywalnych?

Wspomniana wcześniej zmienność potrzeb jest z pewnością znaczącym wyzwaniem. Zdajemy sobie sprawę z tego, że jako operator odpowiadamy wizerunkowo przed odbiorcami naszych klientów. Oznacza to, że musimy planować nasze działania w taki sposób, aby finalny odbiorca otrzymał towar na czas oraz zgodnie z zamówieniem.

Na ile rozwój sieci wpływa na funkcjonowanie operatorów i w jaki sposób? W jakim zakresie DSV Solutions je obsługuje?

Wymagania nakładane przez sieci handlowe są coraz bardziej złożone i generalnie zmierzają do optymalizacji, często jednak jedynie po stronie odbiorcy. Wymagania dodatkowe przekazywane operatorowi często wiążą się z dodatkowymi pracami, co z kolei podnosi koszty oraz zwiększa ryzyko uszkodzeń w transporcie.



Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions

Na ile i jakie nowoczesne technologie oraz narzędzia informatyczne wpływają na łańcuch dostaw? W jaki sposób?

W dzisiejszych czasach obsługa logistyczna bez wykorzystania narzędzi informatycznych wydaje się niemożliwa. Wymagania dotyczące czasu przepływu danych oraz poziom ich skomplikowania są tak wysokie, że jakakolwiek ręczna obsługa automatycznie stałaby się „wąskim gardłem” całego procesu. W DSV Solutions stale pracujemy nad usprawnianiem naszych narzędzi w taki sposób, aby zwiększać efektywność, czas reakcji i transparentność całego łańcucha dostaw. Duże znaczenie mają dla nas możliwości sprawnej identyfikacji produktów w całym procesie obsługi, niemożliwe do wykonania bez efektywnych narzędzi informatycznych.

Jakie wyzwania stoją przed operatorem logistycznym? Gdzie są punkty newralgiczne?

Główne oczekiwania stawiane przed operatorem logistycznym to osiągnięcie nieograniczonej elastyczności, przy jednoczesnym utrzymaniu jak najwyższej jakości oraz jak najniższych kosztów. Oczywiście taki zestaw idealnych kryteriów jest wyzwaniem, które wymaga szczegółowej analizy procesu i próby dopasowania do siebie często wykluczających się celów. Dzięki stałej współpracy z naszymi klientami udaje się nam osiągnąć racjonalny kompromis. Jako typowe punkty newralgiczne należy wskazać zmienność wolumenów w ciągu miesiąca, nieregularne zmiany ilości zamówień związane z działaniami sprzedażowymi, czy też nieplanowane ilości zwrotów zamówień kanału e-commerce. Z takimi wyzwaniami jako DSV Solutions mamy przyjemność mierzyć się każdego dnia.

Jakimi kryteriami należy się kierować przy wyborze operatora logistycznego? Czego firmy z branży FMCG oczekują od niego? Jaka jest jego rola w zdobyciu przewagi konkurencyjnej klienta?

Szukając idealnego rozwiązania wśród ofert operatorów logistycznych, warto zwrócić uwagę na doświadczenie. Wieloletnie, aktywne prace nad usprawnianiem procesów w obsłudze wielu klientów pozwalają operatorowi na szeroką perspektywę i możliwość przedstawienia propozycji rozwiązań, które będą w stanie zagwarantować wysoką jakość obsługi, eliminując jednocześnie potencjalne zagrożenia.



Znaczna część naszej działalności to usługi dodatkowe, takie jak przepakowywanie, tworzenie zestawów promocyjnych, wydruki etykiet, czy też produkcja standów reklamowych.

Warto również poznać przykładowe case-study's operatora, będące dowodem na sprawną realizację procesu oraz zapoznać się z doświadczeniami innych klientów. Takie referencje pozwalają na rzeczywistą ocenę kompetencji operatora oraz identyfikację przewagi konkurencyjnej.

datności do spożycia. Jesteśmy w stanie w bardzo krótkim czasie wycofać towary, zgodnie z wymaganiami klientów oraz w szczegółowy sposób dokonać sortowania asortymentów, również z tak wymagającego kanału dystrybucji jak e-commerce.

Kluczem do sukcesu jest bardzo bliska współpraca z klientami i wymiana informacji na temat prognoz z uwzględnieniem poszczególnych grup asortymentowych, czy też planowanych akcji promocyjnych.

Jak wygląda system dystrybucji oraz zarządzanie zapasami i zwrotami? Jakie są kanały dystrybucyjne?

System dystrybucji zależy od potrzeb klienta i jest dostosowywany do potrzeb konkretnego projektu. Prowadzimy pełny proces monitoringu przepływu towarów do poziomu np. partii czy daty przy-



Gdzie można szukać oszczędności?

Ilość obszarów oszczędności jest praktycznie nieograniczona. Na każdym kroku procesu można wskazać rejony do usprawnień, jednak dla najbardziej spektakularnych efektów kluczowa jest bliska współpraca klienta z operatorem. Uzyskanie korzyści jest efektem działań optymalizacyjnych obydwu stron. Otwarta komunikacja jest niezwykle pomocna dla wspólnego zrozumienia złożoności procesu i wypracowania nowego, jeszcze bardziej efektywnego sposobu obsługi. Dodatkowo takie narzędzia jak analiza DMAIC pozwalają na usystematyzowanie prac i kontrolę zaplanowanych zadań w poszczególnych obszarach. Jako przykład może tutaj posłużyć projekt DSV Sigma wdrożony w DSV Solutions oraz szkolenia pracowników jako narzędzia bardzo pomocne w osiągnięciu miarodajnych efektów.

Dziękujemy za rozmowę. <

KK

Ciągła adaptacja

Jak budować strategię logistyczną w globalnej firmie? Jak wprowadzać usprawnienia procesów produkcyjnych i oszczędności przy jednoczesnym zachowaniu jakości? Odpowiada Piotr Karbowski, dyrektor ds. obsługi klienta i logistyki na Kraje Europy Centralnej w firmie PepsiCo.

Lider – do czego zobowiązuje taka pozycja na rynku?

Jako globalny lider czujemy się szczególnie zobowiązani do prowadzenia odpowiedzialnego biznesu. Naszym hasłem przewodnim jest „Performance with Purpose” co w wolnym tłumaczeniu oznacza, że realizujemy nasze wyniki biznesowe z uwzględnieniem i poszanowaniem otoczenia w którym działamy. Ta filozofia ma odzwierciedlenie w wartościach i misji PepsiCo.

Im większa skala działania tym bardziej strategiczne planowanie. Jak to wygląda w przypadku zarządzania logistyką w Państwa firmie? Na co zwraca się największą uwagę przy planowaniu logistyki dostaw?

Działamy na rynku FMCG, który narzuca szybkie tempo działania. Zmieniają się upodobania i nawyki zakupowe klientów, a dodatkowo w naszej części Europy dokonuje się szybka przemiana handlu. To wszystko powoduje, że każda firma działająca na rynku FMCG w Europie Centralnej, w tym PepsiCo, musi zapewnić na poziomie strategicznym, oprócz szybko-

ści, jeszcze elastyczność działania. Inny mi słowy łańcuch dostaw musi być w stanie adaptować się do otoczenia w sposób

przychodów. W Polsce koncentrujemy się na napojach, sokach i przekąskach oferując Pepsi, 7up, Mirindę, Mountain Dew,

Łańcuch dostaw musi być w stanie adaptować się do otoczenia w sposób ciągły. Planowanie działań na podstawie analizy historii nie ma już w praktyce zastosowania. Trzeba przewidywać nieprzewidywalne.

ciągly. Planowanie działań na podstawie analizy historii nie ma już w praktyce zastosowania. Trzeba przewidywać nieprzewidywalne.

W swoim globalnym portfolio PepsiCo posiada 22 różne linie produktów. Jak wygląda dystrybucja poszczególnych marek produktowych?

Myszę, że część czytelników może postrzegać PepsiCo jako przede wszystkim producenta napojów. Tymczasem nasza firma działa w czterech kategoriach produktowych – oprócz napojów są to soki, przekąski oraz przetwory mleczne. Przekąski i przetwory mleczne stanowią już więcej niż połowę naszych globalnych

Lipton Ice Tea, soki Toma, Gatorade, Lay's, Cheetos, Sunbites i wiele innych produktów o globalnym zasięgu.

W Europie Centralnej posiadamy cztery zakłady produkujące napoje i soki oraz dwa zakłady przekąskowe. Jeżeli chodzi o logistykę magazynowania i dystrybucji to jest ona wspólna dla wszystkich trzech kategorii, co pozwala osiągać efekty skali.

Z jakimi sytuacjami kryzysowymi musi radzić sobie firma produkcyjna działająca w państwa branży?

Jak każda działalność tak i nasza podlega pewnym ryzykom, często wynikającym z czynników zewnętrznych, w tym



siły wyższej. Poświęcamy dużo uwagi na analizowanie wszelkich ryzyk, co przekładamy na plany awaryjne (Contingency Plans) oraz plany przywrócenia działalności (Disaster Recovery Plans). Plany te precyzyjnie definiują jakie działania należy podjąć w przypadku wystąpienia danego zdarzenia z jasno określonymi rolami. W plany angażujemy naszych strategicznych dostawców, w tym dostawców usług logistycznych.

Innowacja jest kluczem do sukcesu. Jakie udoskonalenia wprowadzili Państwo w ostatnim czasie i mają zamiar dalej rozwijać w zakresie procesów logistyki, transportu i dystrybucji?

Nasze innowacje koncentrują się na zapewnieniu jak najwyższego stopnia adaptacyjności łańcucha dostaw. W ostatnich 3 latach zaprojektowaliśmy od nowa i wdrożyliśmy sieć centrów dystrybucyjnych. Ograniczyliśmy liczbę lokalizacji, gdzie są składowane nasze produkty na rzecz terminali przeładunkowych tzw. cross-docks. To pozwoliło zdecydowanie uprościć procesy zaopatrzenia. Przy niższych zapasach zapewniamy jeszcze lepszy serwis dla naszych klientów.

Siłą każdego przedsiębiorstwa są ludzie. Jakiej kadry potrzebuje firma alby dalej się rozwijać? Na co kładą Państwo nacisk przy wyborze pracowników?

Stawiamy na ciągły rozwój pracowników. Wśród najbardziej pożądanых cech i wartości w PepsiCo jest pasja, otwartość, przedsiębiorczość oraz praca zespołowa. Oferujemy w zamian możliwości rozwoju, które są w obiektywny sposób powiązane z osiąganymi wynikami zarówno w kategorii biznesowej jak i w „miękkich” obszarach takich jak promowanie kultury organizacyjnej PepsiCo, rozwój osobisty oraz rozwijanie innych.

W ostatnich latach wprowadzili Państwo wiele modernizacji na liniach produkcyjnych. Jak wprowadzać zmiany w celu usprawnienia procesów produkcyjnych i oszczędności przy jednoczesnym zachowaniu jakości?

Współpracujemy z globalnymi dostawcami, którzy zapewniają nam dostęp do nowoczesnych rozwiązań i technologii. Poza tym mamy w firmie centra kompetencji, które na bieżąco analizują rozwiązania w poszczególnych krajach. Najlepsze

praktyki są przenoszone do innych fabryk i stają się nowymi standardami.

W jakim stopniu korzystają Państwo z zewnętrznych operatorów a w jakim z własnej kadry?

To zależy od stopnia rozwoju rynku logistycznego w danym kraju. W Polsce i Europie Centralnej rynek ten jest dostatecznie rozwinięty więc aktywnie korzystamy z usług w zakresie magazynowania, transportu pełnopojazdowego oraz dostaw docelowych do klientów.

Jakiego rodzaju środki transportu wykorzystują Państwo najczęściej w dystrybucji produktów?

Ze względu na zróżnicowanie kanałów dystrybucji wykorzystujemy praktycznie wszystkie rodzaje transportu – od 600 kg do 24 ton ładowności.

Siła ludzkiego umysłu i zorganizowania czy dobre oprogramowanie. Co jest ważniejsze z perspektywy logistyki w globalnym koncernie?

Wszyscy wiedzą, że rola oprogramowania jest krytyczna w prowadzeniu biznesu. Samo oprogramowanie jednak nie zapew-



Centra kompetencji na bieżąco analizują rozwiązania w poszczególnych krajach. Najlepsze praktyki są przenoszone do innych fabryk i stają się nowymi standardami.

podobnie jak „twarda” część łańcucha dostaw muszą zapewnić wysoki stopień adaptacyjności. Resumując – najpierw siła ludzkiego umysłu, zorganizowanie a potem wynikowo systemy.

Jako dyrektor działu logistyki z jakich osiągnięć jest Pan szczególnie dumny w ostatnim czasie?

Jestem dumny z zespołu i kultury organizacyjnej jaką konsekwentnie budowaliśmy przez ostatnie lata. Praca zespołowa i na-

Samo oprogramowanie logistyczne nie zapewni najwyższych rezultatów jeżeli procesy nie zostaną odpowiednio zaprojektowane. Staramy się dostosować oprogramowanie do naszych procesów, a nie odwrotnie.

ni najwyższych rezultatów jeżeli procesy nie zostaną odpowiednio zaprojektowane. Staramy się dostosować oprogramowanie do naszych procesów, a nie odwrotnie. To duże intelektualne wyzwanie. Systemy

stawienie na potrzeby klienta daje najlepsze rezultaty. To jest niewyczerpalne źródło satysfakcji zawodowej.

Dziękujemy za rozmowę. ◀

Rozmowę dla redakcji TSL Biznes przeprowadziły:



Monika Wołowicz



Katarzyna Mączka-Nowak



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

Kolej na zatowarowanie Wschodu

Na wspieranej przez Brukselę kolejowej linii szybkich przewozów towarowych z Portugalii do Europy Centralnej zyskają duże grupy handlowe, które pociągiem będą mogły zatowarować nie tylko Polskę, ale również sąsiednią Ukrainę. W grę wchodzi przesył urozmaiconych ładunków o wadze kilkudziesięciu milionów ton.

Szybsze połączenie morskie z Azji do Ameryki Południowej nabiera realnych kształtów dzięki poszerzaniu Kanału Panamskiego, który ma usprawnić transport morski do Europy. Większość

Południową a Europą. Pod koniec marca Kreml poinformował, że włączy się w konkurencyjną dla Kanału Panamskiego inwestycję o nazwie Wielki Kanał Międzyoceaniczny Nikaragui. Póki co, szacowany na

nie Atlantyku nie słabnie entuzjazm. Prezes portu w Sines Joao Franco, uważa że problemy z finalizacją poszerzania słynnego przejścia przez Panamę są tylko chwilowe. Zapewnia, że nie utrudnią one działalności portu. – *Pracujemy naszym rytmem i planujemy już dalsze zwiększanie naszych możliwości* – dodał Joao Franco.

Poszerzenie tzw. Terminalu XXI w Sines daje już pierwsze rezultaty. W 2013 r. dzięki inwestycji udało się zwiększyć odbiór ładunków do 930 tys. TEU, czyli aż o 68% więcej wobec 2012 r. Z zapowiedzi szefa portugalskiego portu wynika, że w miarę potrzeb związanych z powiększeniem Kanału Panamskiego, planowanego na czerwiec 2015 r. wzrosnąć może również długość Terminalu XXI o dodatkowe 300 metrów.

Moskwa zamierza wziąć aktywny udział w budowie nowej infrastruktury transportowej pomiędzy Azją, Ameryką Południową a Europą. Kreml poinformował, że włączy się w konkurencyjną dla Kanału Panamskiego inwestycję o nazwie Wielki Kanał Międzyoceaniczny Nikaragui.

ładunków ma odbierać prowincjonalny dotychczas port w portugalskim Sines, zlokalizowany 160 km na południe od Lizbony. W ostatnich trzech latach pogłębiono w nim nabrzeże i rozbudowano infrastrukturę kolejową. Jest ona kluczowa dla przesyłania wodą pokaźnych transportów z Chin, które w drodze na Stary Kontynent będą mogły być pozostawiane lub uzupełniane w Ameryce Południowej.

Kreml między oceanami

Nie ma przypadku w tym, że coraz więcej światowych interesów krzyżuje się na wąskim pasku Ameryki Łacińskiej. Próbuje się przezeń przebić już nie tylko kraje Unii Europejskiej, wspierającej poszerzenie zaplanowanego na 2015 r. nowego Kanału Panamskiego, ale również Rosjanie coraz śmielej marzący o odbudowie postradzieckiego imperium i zyskach z handlu pomiędzy Pacyfikiem a Atlantykiem.

Moskwa zamierza wziąć aktywny udział w budowie nowej infrastruktury transportowej pomiędzy Azją, Ameryką

ponad 40 mld dolarów projekt to wspólne dzieło Chin i znajdującej się pod silnym wpływem polityczno-gospodarczym Rosji Nikaragui. To właśnie na terenie tego kraju w ciągu najbliższych pięciu lat ma powstać droga wodna o większej przepustowości od Kanału Panamskiego. Pod dnem nowego połączenia oceanicznego popłynie też ropa naftowa w zaplanowanym tam rurociągu, zaś na obu krańcach kanału powstaną po dwa porty, lotniska międzynarodowe oraz strefy wolnego handlu. Na liczącym 286 km długości kanału, 80 km stanowić będzie tor wodny na jeziorze Nikaragua. O tym, na ile wspierany przez Moskwę i Pekin projekt okaże się sukcesem, zadecydują możliwości inwestycyjne i finansowe chińskiej spółki HKND, która otrzymała koncesję na budowę i zarządzanie kanałem przez 100 lat.

Planowane na drugą połowę tego roku przedsięwzięcie staje się poważnym konkurentem dla poszerzanego Kanału Panamskiego, którego inwestor, firma GUPC, wstrzymała w ub.r. prace domagając się od rządu zwrotu 1,6 mld dolarów dodatkowych kosztów. Tymczasem po drugiej stro-

Wagon pełen niespodzianek

O znaczeniu portu w Sines świadczyć może fakt, że co najmniej od czterech lat jego władze goszczą u siebie reprezentantów licznych ambasad zainteresowanych możliwościami modernizowanego obiektu. Jego zaletą jest połączenie portu z infrastrukturą kolejową, a także jednostkami produkcyjnymi i magazynami oleju napędowego, skroplonego gazu ziemnego (LNG) oraz innych paliw płynnych. Na jesieni 2013 r. władze Portugalii ujawniły, że kraj ten zamierza sprowadzać do Sines LNG z Angoli, a dalej może go kierować w głąb Starego Kontynentu. Nad realizacją dostaw będzie czuwać największa portugalska spółka paliwowa Galp Energia oraz angolski koncern Sonangol. Warto dodać, że terminal gazowy w Sines, wybudowany w 2012 r., posiada zdolność odbioru skroplonego gazu ziemnego z dużych jednostek pływających, nawet o pojemności 215 tys. m³, zaś jego możliwości magazynowe wynoszą 290 tys. m³.

Innym paliwem, którego nadwyżki Portugalia zamierza wysyłać do innych państw Europy jest olej napędowy. W ub.r. ten iberyjski kraj po raz pierwszy w swojej historii rozpoczął sprzedaż diesla za granicę. Wszystko dzięki uruchomieniu nowego zakładu w Sines, z którego ON trafia do europejskich odbiorców m.in. dzięki połączeniu kolejowemu. Znaczenie obu jednostek wytwórczych może zwiększyć się wraz z za-



Szybka linia kolejowa z Sines do Europy Centralnej będzie połączona z mniejszymi liniami kolejowymi na Półwyspie Iberyjskim

foto: M. Zająka

planowaną na 2020 r. szybką linią towarowych przewozów kolejowych z Sines przez Madryt, Saragossę, Paryż i resztą Europy

torami z nadatlantyckim portem, a także zlecił wchodzącej w skład grupy Mota-Engil spółce Takargo opracowanie projektu

W lutym prezes portugalskiej grupy JM Pedro Soares dos Santos, ujawnił że następnym po Polsce i Kolumbii krajem ekspansji właściciela Biedronki będzie Ukraina.

Środkowej. Pierwsze prace przy jej budowie mają ruszyć już w 2014 r., 85% kosztów inwestycji zostanie pokrytych ze środków unijnych. Z przewidywań ekonomistów wynika, że wśród towarów, które mogłyby docierać w wagonach znad Atlantyku do Europy Środkowej będą głównie artykuły spożywcze, tekstylia oraz sprzęt elektroniczny i produkty motoryzacyjne.

Marzenie szefa dyskontów

Ważnym krokiem w drodze do uruchomienia szybkich kolejowych dostaw towaru znad Atlantyku do Europy Środkowej i dalej na Wschód było zawarcie porozumienia pomiędzy spółką Refer, portugalskim operatorem sieci kolejowej, a jej hiszpańskim i francuskim odpowiednikiem – Adif i RFF. Firmy postanowiły w 2013 r., że będą ze sobą współpracować w budowie wspólnej

pociągu z komorami chłodniczymi, którym wożone byłyby towary do Biedronki. Wprawdzie władze JM nigdy nie potwierdziły tych planów, ale tajemnicą poliszynela jest, że detalista intensywnie studiuje możliwości ekspansji na Ukrainie... połączeniami kolejowymi. W lutym prezes portugalskiej grupy Pedro Soares dos Santos, ujawnił że następnym po Polsce i Kolumbii krajem ekspansji właściciela Biedronki będzie Ukraina. Po podpisaniu przez ten kraj w marcu br. politycznej umowy o stowarzyszeniu z Unią Europejską debiut Biedronki za Bugiem staje się coraz bardziej prawdopodobny. Dodatkową przesłanką do ekspansji w tym kraju jest fakt, że największe obroty w sieci generowane są właśnie w przygranicznych miejscowościach, zalewanych przez ukraińską klientelę. – *Moim marzeniem jest wprowadzenie JM na Ukrainę. W tej chwili jest to trudne do realizacji z uwagi na panujący tam chaos polityczny* – stwierdził Soares dos Santos. Być może w drodze na Ukrainę Jeronimo Martins skorzysta z pomocy innego portugalskiego gracza, firmy Mota-Engil, która od niedawna dostarcza w Polsce kruszywa do budowy i modernizacji linii kolejowych. Od co najmniej czterech lat spółka ta angażuje się też nad Wisłą w budowę mostów kolejowych oraz rewitalizację bocznic, a jeszcze dłużej w budowę dróg.

Co Portugalczycy i Hiszpanie mogliby zabrać do pociągu? Poza winem, warzywami, owocami i oliwą z oliwek do Polski przesyłane mogą być towary dostarczane do portu w Sines, takie jak np. chińskie tekstylia, banany i kawa z Kolumbii, w której właściciel Biedronki inwestuje już od ub.r. Być może za Bug JM dostarczać będzie też niektóre produkty z Polski, w tym kosmetyki, w związku z projektowanym przez detalistę rozwinięciem drogerii Hebe również po ukraińskiej stronie granicy.

Nowa linia przewozów towarowych stworzy też szansę eksportowania polskich towarów na Zachód. Już dzisiaj w portugalskich sklepach, nie tylko tych obsługiwanych przez Jeronimo Martins, sprzedawane są polskie jabłka, sery, wędliny, słodycze oraz alkohole. Z pewnością nad Atlantyk pomkną w niedługej przyszłości kolejaj również produkty niespożywcze. ◀

Marcin Zatyka

Rozwój sieci drobnicowej CAT Cargo Logistics

CAT Cargo Logistics rozszerza zasięg systemu połączeń drobnicowych w rejonie Europy Centralnej i Wschodniej (CEE). Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia i Bułgaria – wszystko to nowe punkty na mapie sieci regularnych wyjazdów samochodów liniowych z Polski.

Przewozy w eksporcie do wszystkich wskazanych krajów, realizowane są z pełną regularnością wyjazdu linii pięć razy w tygodniu. Na terenie Czech, Słowacji i Węgier realizacja zleceń odbywa się w unikalnym na rynku systemie dostaw nocnych do godz. 8.00 rano, a także w systemie dostaw dziennych do godz. 17.00 na drugi dzień po odbiorze przesyłki z Polski.



CAT LC Polska, którego flagowym produktem była krajowa dystrybucja przesyłek w systemie dostaw nocnych, zdecydował się przenieść swój know-how na nowe rynki, oferując sprawdzone rozwiązania dostaw do godz. 8.00 rano poza granicami kraju, z gwarancją jakości oraz zachowaniem wskaźników terminowości na najwyższym poziomie.

Na podkreślenie zasługuje duża elastyczność ze strony operatora logistycznego w dopasowaniu się do towarów różnych branż a co za tym idzie wymiarów paczek, ładunków niepiętrowanych oraz towarów o nieregularnych kształtach.

Dużym udogodnieniem jest możliwość dostarczenia towaru do wskazanych przez klienta bezobsługowych punktów – skrytek night locker na terenie wszystkich obsługiwanych krajów Europy Centralno-Wschodniej.

Nowe rozwiązania mogą być szczególnie atrakcyjne dla klientów, dla których liczy się szybki czas realizacji zleceń, z zachowaniem optymalizacji poprzez wykorzystanie sieci połączeń CAT LC Polska, bez konieczności angażowania dedykowanego samochodu.

Rozwój usługi związany jest z poszerzeniem współpracy z klientami CAT Cargo Logistics z sektora motoryzacyjnego na rynkach CEE. ◀



Dzięki transportowi kolejowemu właściciel Biedronki będzie mógł usprawnić dostawy polskich produktów do swoich portugalskich supermarketów

linii kolejowej przez Pireneje do centrum Europy. Przewiduje się, że nowa inwestycja pozwoli zwiększyć przesył towarów w tej części kontynentu do 24 mln ton rocznie w 2030 r. Dziś wynosi o 3,5 raza mniej.

Połączenie kolejowe o jednakowym rozstawie szyn między Portugalią i resztą Europy z pewnością pomoże rodzimemu koncernowi spożywcemu Jeronimo Martins (JM) w kolejnych podbojach handlowych. Właściciel sieci Biedronka zamierza bowiem dostarczać część swojej oferty do polskich dyskontów właśnie kolejaj. W ostatnich latach detalista nabył i rozbudował w Poceirao koło Sines dużą bazę logistyczną połączoną

Hybrydy... i nie tylko

Rynek wózków widłowych podlega ciągłym zmianom. Zmieniają się wymagania klientów, rośnie zainteresowanie pojazdami używanymi, coraz więcej jest także nowoczesnych wózków o napędzie hybrydowym. Nie brakuje nowych modeli, zarówno w segmentach popularnych jak i wózków bardziej specjalistycznych.

Polski rynek magazynowy od wielu lat intensywnie czerpie z zachodnich wzorców – zarówno w zakresie stosowanych rozwiązań technicznych jak i organizacji pracy. Efektem jest nie tylko pojawianie się nowych produktów i usług, ale także docieranie do nas widocznych w zachodniej Europie trendów. Sprzedawcy wózków widłowych w naszym kraju

Zadania realizowane przez wózki widłowe oczywiście nie zmieniają się od lat, a same wózki wciąż stanowią najpopularniejszy sposób realizacji transportu wewnętrznego. Ekologia, ergonomia i rozsądny koszt utrzymania wyznaczają dziś standardy wózkom widłowym. Klienci poszukują nie tylko rozwiązań efektywnych pod względem wydajności, ale i kosztowo.

Inwestycje w wózki widłowe nieodłącznie związane są z kondycją całej branży magazynowej. Im więcej nowej powierzchni magazynowej i im wyższe obciążenie pracą obiektów już istniejących – tym większe zapotrzebowanie na wózki. Sam rynek jest niezwykle szeroki, w definicję „wózka widłowego” wpisują się bowiem zarówno proste, typowe konstrukcje jak i wózki bardziej specjalistyczne – o wysokim udźwigu, do magazynów wysokiego składowania czy kompletacji pionowej. Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że w 2013 r. w leasing oddano wózki widłowe o łącznej wartości ok. 400 mln zł (członkowie ZPL: 390 mln zł, rynek po doszacowaniu oceniono na 408 mln zł). Członkowie ZPL wyleasingowali 5134 wózki widłowe, najwięcej za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Leasingowego i Millenium Leasing (po prawie 500 sztuk). Rok wcześniej było to ok. 4,6 tys. wózków o wartości 405 mln zł.

Tańszą alternatywą dla pojazdów nowych stają się wózki używane ale z „gwarancją pochodzenia” czy innymi dokumentami potwierdzającymi dotychczasową eksploatację.

mają dobrą pozycję wyjściową. Tranzytowe położenie zapewnia duży popyt na usługi logistyczne, tworząc także zapotrzebowanie na pojazdy używane do realizacji codziennych zadań logistycznych. Z kolei prawie czterdziestomilionowy rynek krajowy to dodatkowo, duży generator popytu o charakterze wewnętrznym – co wymusza budowanie sieci logistycznych, obsługujących nie tylko sieci działania o charakterze międzynarodowym, ale także produkcję i sprzedaż krajową. Polska to mocny rynek, podążający za europejskimi wzorcami i trendami.

Coraz większego znaczenia nabierają ergonomia i komfort pracy – od ich poziomu często zależą zarówno wydajność jak i bezpieczeństwo. W gąszczu ofert rynkowych zakup wózka widłowego nie jest dziś sprawą prostą. Na rynku dostępnych jest wiele modeli renomowanych producentów, ale także szeroka gama wózków używanych. Coraz częściej tańszą alternatywą dla pojazdów nowych stają się wózki używane, ale z „gwarancją pochodzenia” czy innymi dokumentami potwierdzającymi dotychczasową eksploatację – sposób jej prowadzenia czy wykonywania czynności obsługowych.

Ekonomia kontra ekologia

Ostatnie lata upłynęły pod znakiem licznych premier wózków widłowych o napędzie hybrydowym. Łączenie różnych źródeł napędu daje możliwość osiągania korzyści charakterystycznych dla każdej z grup napędu i wydaje się być dziś jednym z sposobów na oszczędniejsze i jednocześnie bardziej efektywne ekonomicznie gospodarowanie energią. Wózki hybrydowe to jeden ze sposobów na stworzenie ekologicznej floty pojazdów magazynowych. Jako przykład eko-wdrożenia posłużyć może flota wózków przemysłowych i ciągników przekazanych fabryce BMW w Lipsku przez Linde Material Handling. Cztery ciągniki i pięć wózków z napędem hybrydowym ma napęd w oparciu o ogniwa paliwowe. Wózki zasilane są wodorem i będą wykorzystywane do dostarczania części do produkcji nadwozi BMW. – *Ogniwa paliwowe dominują jako kluczowa technologia napędu w intralogistyce. Z napędem H2IntraDrive robimy ważny krok w kierunku stworzenia przemysłowych wózków zasilanych wodorem, przygotowanych do produkcji na skalę przemysłową* – mówi Theodor Maurer,



Wśród nowości Still jest m.in. nowy wózek RX 60 60-80. Ma być odpowiedzią na zaostrenie norm emisji spalin dla wózków z silnikami wysokoprężnymi.

CEO w Linde Material Handling. Tego typu system hybrydowy pozwala na „zatan-kowanie” w zaledwie kilka minut, wymaga też stosunkowo niewielkiej konserwacji. Korzyści te mają być odczuwane przede wszystkim przy wielogodzinnej i wielozmianowej pracy, gdy długi czas przestoju związany z ładowaniem akumulatorów stanowi istotne ograniczenie. Dodatkowo, podczas hamowania odzyskiwana jest część energii, celem zmagazynowania w akumulatorze litowo-jonowym systemu hybrydowego i późniejszego wykorzystania przy pracy pod dużym obciążeniem. Same pojazdy to nie jedyny element projektu – przy linii produkcji karoserii zastosowana została pierwsza w Niemczech stacja tankowania wodoru wewnątrz budynku. Infrastrukturę i dopływ wodoru wytwarzanego ze źródeł odnawialnych zapew-

Nowości produktowe...

Co nowego na rynku? Jedną z nowych propozycji na rynku są nowe wersje elektrycznych, czołowych wózków widłowych Linde. Wózki trzy- i cztero-kołowe o udźwigach 1,2-2 ton to jedne z najpopularniejszych grup wózków, znajdujących zastosowanie w centrach dystrybucyjnych, zakładach produkcyjnych, sieciach sprzedaży zarówno detalicznej jak i hurtowej. Nowa generacja wózków Linde E12-E20 EVO otrzymała nowe funkcje i dostosowana została do zmieniających się wymagań rynku. Nowa seria wyróżnia się wizualnie m.in. „płetwą rekina” na charakterystycznym dla firmy czerwonym kolorze pojazdu oraz oznaczeniem EVO. Wnętrze wózka kryje m.in. nowy kontroler zmniejszający



Program optymalizacji zużycia energii Blue-Q pozwala na obniżenie poziomu zużycia energii elektrycznej nawet o 10% bez ujemnego wpływu na wydajność pracy.

Coraz częściej następuje synergia związana z dostawami wózków i regałów od jednego dostawcy.

nia Linde Gas. Cały projekt ma charakter badawczy i wsparty został kwotą prawie 3 mln euro przez Federalne Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Rozwoju Miast.

energochłonność (producent deklaruje możliwość osiągnięcia do 16% oszczędności) oraz mniejszą emisję CO₂. Zmieniono także charakterystykę pracy, by

wózek posiadał więcej mocy, np. przy podjazdach pod wzniesienia. Nowa seria oferuje aktywny układ wentylacji jako standardowy element wyposażenia. Z kolei wskaźnik energii działających w czasie rzeczywistym pokazuje dokładny, pozostały czas pracy na baterii w minutach, co ma zapobiegać niekorzystnie wpływającemu na stan baterii głębokiemu rozładowywaniu. Cała seria wózków obejmuje 19 różnych modeli.

Oprogramowanie logistyczne soloplan.pl



Zarządzaj tak, jakbyś tam był!

Oprogramowanie dla transportu, spedycji i logistyki firmy Soloplan!



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



www.soloplan.pl

Sporo nowości pojawi się tradycyjnie na targach CeMAT, a będzie wśród nich m.in. nowa koncepcja technologiczna związana z miejscem pracy operatora w wózkach Jungheinrich. – *Naszym celem jest stworzenie optymalnego środowiska pracy dla operatora wózka widłowego. Dlatego udoskonaliliśmy całą kabinę, a nie tylko jej poszczególne elementy* – komentuje Stefan Pfetsch, product manager wózków z przeciwwagą w Jungheinrich AG. Jednym z elementów nowej koncepcji ma być nowa dźwignia sterująca Duo-Pilot, zintegrowana z regulowanym podłokietnikiem, co umożliwi operatorowi wykonywanie wszystkich funkcji z precyzją i wycuciem. Duo pilot ma mieć możliwość konfiguracji zgodnie z preferencjami operatora, dopasowując tę konfigurację także do modelu wózka. Nowa koncepcja masztu ma poprawić widoczność, rama masztu będzie szczuplejsza, a łańcuchy i przewody ukryte zostaną za profilami. – *Istnieje wyraźna korelacja pomiędzy wygodnym i bezpiecznym stanowiskiem pracy a wydajnością przeładunkową. Takie ulepszenia po prostu ją zwiększają* – mówi Stefan Pfetsch. Na majowych



do 8 t. Tego typu wózki znajdują zastosowanie przede wszystkim wtedy, gdy czas przeładunku musi być wyjątkowo krótki – w produkcji napojów, przemyśle papierniczym, przy budowie maszyn czy obsłudze urządzeń wielkogabarytowych. Ma

dostawom części i materiałów eksploatacyjnych. Producenci chcący podążać za trendem także w obszarze usług *after sale*, przedstawiają jak najbardziej atrakcyjniejszą ofertę. Efektem jest rozbudowa zaplecza towarzyszącego dostawcom wózków. I tak na przykład we wrześniu 2013 r. wystartowało nowe centrum dystrybucyjne Jungheinrich w Kaltenkirchen koło Hamburga. Zrealizowane zostało według własnej koncepcji firmy, a zapewniać ma dostępność do części zamiennych o każdej porze dnia i nocy, 365 dni w roku. Projekt realizowano przez 1,5 roku, kosztem 35 mln euro, a jego efektem jest powstanie magazynu wysokiego składowania o powierzchni 20 tys. m², wysokości 31 m, w którym 65 tys. artykułów składowanych jest na 110 tys. miejsc paletowych. Przepustowość magazynu to ok. 1000 pozycji zleceń na godzinę, a nowy magazyn ma w przyszłości obsługiwać także Amerykę czy Azję. – *Tym samym Jungheinrich wyznacza nowe standardy w logistyce części zamiennych, umacnia swoją przewagę konkurencyjną i zapewnia swoim klientom stałą dostępność części zamiennych w każdym zakątku świata* – komentuje Dirk Schulz, dyrektor serwisu Jungheinrich AG.

Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że w 2013 r. w leasing oddano wózki widłowe o łącznej wartości ok. 400 mln zł.

targach prezentowane będą m.in. dwa nowe typy wózków spalinowych z przekładnią dynamiczną, o udźwigu do 3,5 t i wysokości składowania do 7,5 m.



Wśród nowości Still jest m.in. nowy wózek RX 60 60-80. Ma być odpowiedzią na zaostrenie norm emisji spalin dla wózków z silnikami wysokoprężnymi. To wózek elektryczny do najcięższych zastosowań, zdolny przewozić ładunek o wadze

być alternatywą dla wózków spalinowych, której zdaniem producenta dotychczas brakowało. Wózek posiada dwa silniki o mocy 21 kW i został wyposażony w program optymalizacji zużycia energii Blue-Q. System ten pozwala na obniżanie poziomu zużycia energii elektrycznej – jak deklaruje producent – nawet o 10% bez ujemnego wpływu na wydajność pracy. Akumulator ma pojemność 1240 Ah i możliwość wyjęcia z boku, za pośrednictwem zwykłego wózka czołowego (co pozwala na całodobową pracę maszyny w systemie wielozmianowym). Tegoroczną nowością jest także wózek do kompletacji Still EK-X, stworzony z myślą o potrzebujących efektywnego narzędzia do komisjonowania pionowego. Z założenia wózek konstruowany był tak, aby zapewnić możliwość poruszania się po najwęższych korytarzach. Jego całkowita szerokość to 1470 mm, a minimalny promień skrętu – 1470 mm.

... i usługowe

Dużo uwagi poświęca się dziś serwisowi, usługom zaplecza technicznego,

Nie koszt zakupu ale TCO

Czasy, gdy wózki widłowe oceniano wyłącznie przez pryzmat ceny zakupu już dawno się skończyły. Każdy użytkownik ma dziś świadomość, że cena zakupu to dopiero pierwszy, jeden z wielu kosztów związanych z wózkiem i jego późniejszą eksploatacją. Do powszechnego użycia wchodzi dziś pojęcie TCO – całkowitego kosztu posiadania (*total cost of ownership*).

Czym jest TCO? Przede wszystkim pojęciem, pod którym ukryte są wszystkie koszty związane z inwestycją (w wózek widłowy lub inną), dotyczące jej pośrednich i bezpośrednich kosztów, w odniesieniu do całego okresu eksploatacji. Kompleksowe podejście do kosztów (mając na uwadze koszt zakupu, utrzymania, napraw, modernizacji i unowocześnień itd.) odnośzone jest często do pojazdów czy branży IT. TCO to jeden ze sposobów oceny całej inwestycji, a dzięki dokładnemu rozpoznaniu wszystkich grup kosztów, także możliwości oszacowania zwrotu z niej w dłuższym horyzoncie czasowym.

Koszt zakupu pojazdu czy rata za jego zakup to jedynie jeden z wielu elementów utrzymania pojazdów. Szeroka analiza całkowitego kosztu posiadania pozwalająca na bardziej świadome podejmowanie decyzji, to także jeden ze sposobów na dokładne porównanie poszczególnych

ofert zakupu pojazdów na rynku. Analizę TCO odnieść można zarówno do zakupu nowego wózka widłowego jak i wózka używanego. Oferta rynkowa wózków, nowych, używanych, usług serwisowych czy sposobów finansowania jest dziś bardzo szeroka. Stosowanie TCO pozwala zarówno na porównanie ofert, jak i dobór oferty według konkretnych kryteriów. Zwłaszcza w ostatnich latach, gdy temat „kryzysu” powracał przy różnych okazjach, wszelkiego rodzaju kalkulacje kosztów utrzymania floty wciąż pozostają aktualne. I to także dziś, gdy wydaje się, że temat „kryzysu” mamy już za sobą.

Firmy „wózkowe” nie tylko od wózków

Coraz częściej wózki widłowe stają się jednym z elementów całej oferty dla magazynu. Jako przykład posłużyć może Toyota Material Handling Europe, firmy która zdecydowała się rozszerzyć swoją paletę produktów o szeroki zakres systemów regałowych, zarówno o tradycyjne regały paletowe, jak i rozwiązania o wysokiej gęstości składowania dla produktów na



Sporo nowości pojawi się tradycyjnie na targach CeMAT, a będzie wśród nich m.in. nowa koncepcja technologiczna związana z miejscem pracy operatora w wózkach Jungheinrich

paletach i niespaletyzowanych. – Chcemy dostarczać naszym klientom kompletne i w pełni zintegrowane rozwiązania do transportu wewnętrznego. Regały są podstawowym elementem wyposażenia większości magazynów i stanowią dla nas natu-

ralny krok, który dokonujemy, aby jeszcze bliżej współpracować z naszymi klientami i zapewnić, że cały sprzęt wykorzystywany w procesach transportu wewnętrznego oferuje maksymalną wydajność i bezpieczeństwo. Stanowi to naszą odpowiedź na zmieniające się wymagania klientów dotyczące kompleksowych rozwiązań intralogistycznych – komentuje Hans Larsson, Director Logistics Solutions i Development w Toyota Material Handling Europe. Producent upatruje swojej szansy w tym, że systemy regałowe to prawie połowa całego europejskiego wyposażenia rynku magazynowego. Przykład Toyoty pokazuje, że coraz częściej następuje synergia, związana z dostawami wózków i regałów od jednego dostawcy. Coraz więcej firm myśli także o tym, by doświadczenia zdobyte przy okazji pozyskiwania wózków widłowych (choćby w zakresie finansowania czy wyliczania wartości TCO) wykorzystać przy innych elementach wyposażenia magazynu i finansować leasingiem czy wynajmem, jak chociażby regały magazynowe. <

Marcin Jurczak

Reklamacje od klienta? Uszkodzony towar? Chcesz przyspieszyć załadunek i zwiększyć bezpieczeństwo transportu?



PRO-TRANS

PROFESJONALNE ZABEZPIECZENIA ŁADUNKÓW



Jesteśmy wiarygodnym dostawcą najnowocześniejszych rozwiązań służących zabezpieczeniu ładunków w transporcie i magazynowaniu. Już od 14 lat pomagamy firmom na całym świecie w bezpiecznym dostarczaniu ich produktów do klienta.

Oferujemy sprawdzone i skuteczne metody ochrony ładunków w transporcie:

- poduszki powietrzne wypełniające wolne przestrzenie pomiędzy ładunkami,
- pochłaniacze wilgoci, specjalnie wynalezione dla potrzeb morskiego transportu kontenerowego,
- maty, pianki antypoślizgowe i papier antypoślizgowy,
- pasy transportowe i kątowniki ochronne pod pasy,
- kaptury termoizolacyjne, wskaźniki temperatury i wiele innych rozwiązań.

Pełna oferta: www.pro-trans.pl

Zapraszamy do bezpośredniego kontaktu: tel. 22-7210452 lub 7210453. w godz. od 8.00-16.00, email: info@pro-trans.pl

Jesteśmy gotowi Was odwiedzić i zaprezentować nasze rozwiązania.



Najważniejszy jest standard

Trudno wyobrazić sobie współczesną logistykę bez palet. Palety w różnych wersjach – drewniane czy plastikowe jednorazowego i wielokrotnego użytku, w różnych rozmiarach i wersjach zdominowały łańcuchy dostaw. Są powszechne zarówno w sieciach produkcyjnych, jak i dystrybucji czy handlu. Rodzajów palet jest wiele, a odpowiednia organizacja ich obiegu może być ciekawym wyzwaniem logistycznym.

Największymi ilościami palet obracają dziś duże sieci handlowe i firmy logistyczne świadczące usługi dla klientów zewnętrznych (operatorzy logistyczni, ale nie tylko). Palety stały się powszechnym nośnikiem, co znacznie ułatwia organizację ich obiegu, oznacza jednak także nowe wyzwania. I choć wydawać by się mogło, że z racji znaczenia na logistycznym rynku pozycja palet jest niezagrożona, także i tutaj dociera „niewidoczna ręka rynku”, a wraz ze zmianą oferty i nowymi produktami zmienia się zainteresowanie klientów i pojawiają się nowe trendy. Tradycyjna, drewniana paleta euro to dziś logistyczny standard, coraz częściej „wspomagany” także paletami w innych rozmiarach czy dedykowanymi rozwiązaniami logistycznymi.



foto: INKA

Współczesny rynek paletowy to przede wszystkim tzw. europaleta, w znormalizowanym wymiarze, mająca 1200 mm długości i 800 mm szerokości. Wśród paletowych standardów (choć znacznie mniej popular-

związane chociażby z brakiem odpowiedniej ilości miejsca na hali sprzedaży. Półpaleta – łatwa do przenoszenia niczym paleta tradycyjna, a jednocześnie na tyle mała by zapewniać szerokie możliwości ustawiania

Tworzenie poolu paletowego pozwala na swobodne dysponowanie paletami i daje gwarancję, że palety funkcjonujące w ramach spójnego systemu będą spełniały odpowiednie wymagania jakościowe.

ne) są także palety o wymiarach 1200x1000 mm czy 800x600 mm (tzw. półpalety). Palety w większych rozmiarach niż euro wykorzystywane są m.in. do przemieszczania elementów większych rozmiarów. Z kolei szybki rozwój rynku mniejszych palet (np. półpalet czy nawet ćwierćpalet) to efekt m.in. zmian na rynku sprzedaży detalicznej. Wraz z szybkim rozwojem sieci dyskontów pojawia się zapotrzebowanie na nowe jednostki transportowe. Sprzedawanie towaru bezpośrednio z palety znacznie upraszcza procesy obsługi towarów w samym sklepie, nie trzeba ich bowiem przeładowywać z palet na regały. Z drugiej strony to określone ograniczenia,

w sklepach – stała się rozwiązaniem m.in. właśnie dla handlu detalicznego.

Plastiki i pojemniki

Coraz większa liczba użytkowników palet rezygnuje z klasycznej palety drewnianej i przechodzi na palety z tworzyw sztucznych. Paleta plastikowa ma wiele zalet – jest trwalsza, może być poddawana recyklingowi. Ze względu na zastosowany materiał łatwiej tego typu palety utrzymać w czystości – dużo łatwiej je oczyścić i eliminować z nich np. mikroorganizmy. Sama żywotność palet wykonanych z tworzyw sztucznych zależy od sposobu eksploatacji, z założenia jednak mają one stanowić nośniki wielokrotnego użytku, o dłuższym czasie

eksploatacji. Rynekowa oferta palet jest bardzo szeroka, obejmuje także palety metalowe czy wykonane ze styropianu. Niektórzy producenci i sieci handlowe stosują także palety tekturowe.

Podobnie jak palety drewniane, także i palety plastikowe występują w wielu rodzajach, rozmiarach i wersjach. W przypadku palet plastikowych spotkać można m.in. palety ażurowe, palety z pełnym blatem, z płozami lub bez. Palety plastikowe znajdują zastosowanie wszędzie tam, gdzie przydatna okazuje się być ich specyfika, w szczególności wyższa trwałość czy czystość. To oznacza zastosowanie m.in. w przemyśle spożywczym, gdzie odpowiednie atesty stają się kluczowe.



Współczesny rynek paletowy to przede wszystkim tzw. europaleta, w znormalizowanym wymiarze, mająca 1200 mm długości i 800 mm szerokości. Wśród paletowych standardów są także palety o wymiarach 1200x1000 mm czy 800x600 mm (tzw. półpalety).

Coraz częściej wykorzystuje się także dedykowane skrzynie i pojemniki, niezależnie od tego czy wykonane są z drewna, elementów metalowych, czy też tworzyw sztucznych, stanowią ciekawą alternatywę dla tradycyjnych palet. W wielu firmach to właśnie dedykowane pojemniki przemieszczane w zamkniętym obiegu uzupełniają obieg palet, ułatwiając gospodarowanie określonymi rodzajami produktów czy towarów. Często

są to pojemniki wykonane z tworzyw sztucznych. Plastikowe są nie tylko palety, ale także wszelkiego rodzaju pojemniki, nadstawki do palet czy dodatkowe burty do nich.

Także na wynajem

Rośnie zainteresowanie wynajmem palet. Wielu klientów decyduje się oddać na zewnątrz cały obieg paletowy, skupiając się na innych zadaniach logistycznych lub swoim *core business*. Jak działa wynajem palet? To stosunkowo prosty system, opierający się na założeniu że klient zamawia palety w określone miejsce i w określonej ilości, a ich dostawą zajmuje się specjalizująca w tym firma. Palety używane są tak długo jak są potrzebne, a gdy już stają się zbędne ta sama firma organizuje ich odbiór od klienta.

Po stronie firmy zewnętrznej leżą zadania związane z utrzymaniem palet – zapewnieniem odpowiedniej jakości, naprawami, wymianą palet na nowe, jeżeli któraś z nich zostanie uszkodzona. Tego typu obieg pozwala na osiągnięcie efektów skali – przy założeniu, że firma obsługująca obieg paletowy ma wielu klientów, od których odbiera palety i którym je dostarcza,



Eksportuj i korzystaj z gotówki przed terminem płatności!

Skorzystaj z faktoringu eksportowego w Bibby Financial Services. Ponad 46 lokalizacji na całym świecie, znajomość rynków lokalnych, specjalistyczne rozwiązania finansowe dopasowane do indywidualnych potrzeb Klienta to atuty, dzięki którym skutecznie wspieramy polskich eksporterów.

Bezpłatna infolinia:

800 224 229

www.bibbyfinancialservices.pl



daje to możliwości lepszego gospodarowania nimi, z korzyścią dla kosztów utrzymania pojedynczej palety.

Pool – dla każdego

Rynek palet wymaga określonych regulacji o charakterze prawnym, związanych przede wszystkim ze standardami palet obecnych w szerokim obiegu. Podstawowym założeniem jest tu tworzenie tzw. poolu paletowego, czyli możliwości wymiany palet w ramach jednego systemu. Takie rozwiązanie pozwala na swobodne dysponowanie nimi i daje gwarancję, że palety funkcjonujące w ramach spójnego systemu będą spełniały odpowiednie wymagania jakościowe – w zakresie wymiarów, wytrzymałości czy bezpieczeństwa sanitarnego.

„Porządku” na paletowym rynku pilnują odpowiednie organizacje, zajmujące się nadzorem nad tym rynkiem paletowym czy kontrolą jakości. Powinny one być produkowane przez firmy posiadające odpowiednie licencje, stanowiące potwierdzenie, że powstają zgodnie ze standardami narzucanymi w ramach całego systemu paletowego. Oczywiście same palety w trakcie eksploatacji mogą ulegać uszkodzeniom, pool paletowy zapewnia zatem możliwość ich naprawy, a aby nie oznaczało to pogorszenia jakości palet, również i naprawy powinny być wyposażone przez upoważnione (posiadające licencję) podmioty. Poszczególne rodzaje uszkodzeń mogą dyskwalifikować paletę w dalszej eksploatacji lub też dopuścić ją do obiegu po naprawie w licencjonowanej firmie.

Poszukując rozwiązania

W grudniu 2013 r. stowarzyszenia EPAL – European Pallet Association i UIC



Coraz częściej wykorzystuje się dedykowane skrzynie i pojemniki wykonane z różnych materiałów. Stanowią one ciekawą alternatywę dla tradycyjnych palet.



– Międzynarodowy Związek Kolei doszły do porozumienia w sprawie wzajemnego uznawania swoich palet. To ważny krok, porządkuje on bowiem rynek, na którym spór obu organizacji był widoczny od wielu miesięcy. Przypomnijmy, od sierpnia 2013 r. licencjodawcy działający w ramach EPAL nie mogli produkować palet z oznaczeniem EUR, gdyż właściciel tego zastrzeżonego znaku handlowego, UIC, wypowiedział EPAL umowę o współpracy. W efekcie każda ze stron prowadziła swoje działania niezależnie. W związku z wypracowaniem porozumienia, obie organizacje postawiły

Nie jest to w interesie użytkowników, dla których najprostszy i najbardziej efektywny jest jeden, wspólny system. Poparcie dla rozwiązania zapewniającego wymienialność palet zadeklarowali najwięksi klienci tego systemu – firmy logistyczne i sieci handlowe.

Polska paletowym gigantem

Z danych organizacji EPAL wynika, że w 2012 r. na świecie wyprodukowano 67 mln palet EUR/EPAL i naprawiono kolejne 26 milionów. Polska jest ważną

Największymi ilościami palet obracają dziś duże sieci handlowe i firmy logistyczne świadczące usługi dla klientów zewnętrznych.

sobie za cel wypracowanie porozumienia, które pozwoli zakończyć ten temat, zapewniając nieograniczoną wymianę obu typów palet pomiędzy użytkownikami, w ramach jednego, wspólnego poolu paletowego.

Dlaczego obecność jednego, wspólnego standardu dla palet jest tak ważna? O efektywności zarządzania paletami decyduje m.in. możliwość ich bezproblemowej wymiany i zapewnienia odpowiedniego obiegu. Jeden, spójny system ułatwia ten obieg, sprawia także, że łatwiej utrzymać odpowiednie standardy jakościowe i pozycję całego systemu palet. Sam konflikt doprowadził do sytuacji, w której równolegle zaczęto produkować dwa rodzaje palet o tych samych parametrach – swój system wdrożyć planowało UIC (palety z logo EUR), równolegle już w ciągu pierwszych dwóch miesięcy na rynek trafiło 10 mln palet EPAL z nowym oznakowaniem. Obecność dwóch systemów niewymienialnych między sobą oznaczałaby m.in. problemy związane z koniecznością sortowania palet.

częścią tego rynku, z produkcją na poziomie 17,5 mln sztuk (plus 4,3 mln palet naprawionych). W lutym 2014 r. na rynku było już 30 mln europalet z logo EPAL na wszystkich czterech wspornikach. – *Wysokie wyniki produkcji są dowodem na sukces palety EPAL/EPAL i pokazują jak dobrze jednomarkowe nośniki ładunków są przyjmowane przez użytkowników. Liczba licencjodawców wzrasta szczególnie w krajach, w których dotychczas stowarzyszenie EPAL nie działało zbyt aktywnie. Zwłaszcza w Czechach, Austrii i na Węgrzech odnotowujemy duże zapotrzebowanie na nasze licencje. W krajach tych, będących nadal obiektem zainteresowań EPAL, od 1 sierpnia 2013 udzielono łącznie 14 nowych licencji. EPAL kontynuuje ten trend. Chcemy w dalszym ciągu rozszerzać naszą działalność i oferować użytkownikom wszechstronną sieć zakładów produkcji i naprawy palet – mówi Martin Leibrandt, dyrektor generalny EPAL.* ◀

Marcin Jurczak

A po drodze... Luksemburg!

Terminal w Bettembourgu w obecnym kształcie. Z lewej kontenery, w głębi z prawej miejsce załadunku naczep na wagony. Trwają prace nad rozbudową.

Rozwój logistyki jest jednym z czterech priorytetów rządu Luksemburga. Sprzyja temu położenie kraju oraz pomysłowość jego mieszkańców. W końcu kto by pomyślał, że państwo otoczone zewsząd lądem może być atrakcyjne również dla żeglugi morskiej?

Jest to możliwe dzięki portowi rzeczno-
mu w Mertert na Mozeli oraz termina-
lowi multimodalnemu w Bettembour-
gu. Luksemburg ma doskonałe połączenie
z Rotterdamem, Antwerpią i innymi por-
tami Morza Północnego. Przechwytuje też
ładunki z portów Morza Śródziemnego.
Jest to jednak zaledwie wycinek, i to nie
najbardziej spektakularny, możliwości ma-
łego Wielkiego Księstwa.

Dochodowy tygiel kultur

Według danych z 2013 r. w Luksemburgu zamieszkuje 537 tys. ludzi, z czego 44,5% to obcokrajowcy, głównie Portugalczycy (sic!) i Francuzi, a w następnej kolejności Włosi, Belgowie i Niemcy. Każdego ranka w dni powszednie odsetek osób innych narodowości przebywających w kraju ulega podwojeniu. Do pracy w Luksemburgu przyjeżdżają samochodami, autobusami i pociągami mieszkańcy trzech sąsiednich państw. Przyciągają ich wyższe pensje, choć całkowite koszty zatrudnienia są podobne, jak w sąsiednich krajach. Dzięki tak licz-
nemu napływowi siły roboczej z zewnątrz Wielkie Księstwo prześcignęło w 2013 r.

Katar i mogło poszczycić się najwyższym dochodem narodowym per capita na świecie. Wyniósł 110 573 dolary, dwa razy więcej niż w USA i cztery razy więcej niż w Polsce.

W Luksemburgu obowiązują korzystniejsze niż gdzie indziej przepisy podatkowe. Kraj jest jednym z głównych ośrodków finansowych w Europie i na świecie. Politycznie zachowuje stabilność. Po ostatnich, przyspieszonych wyborach w październiku 2013 r. błyskawicznie została sformowana niecodzienna koalicja liberałów, socjalistów i Zielonych. Jak to możliwe? W Luksemburgu różnorodność to codzienność. Oficjalnie używane są trzy języki: luksemburski, francuski i niemiecki. Ponadto niemal każdy mieszkaniec mówi po angielsku. Luksemburczycy płynnie przechodzą w rozmowie z jednego języka na drugi. Przybysze szybko się asymilują.

Jak mówi Carlo Thelen, dyrektor generalny Izby Gospodarczej, reprezentujący zarazem luksemburski klaster logistyczny: – *Luksemburg to Europa w małej skali. Znajduje się na skrzyżowaniu kultur. Jest jednym z najbardziej otwartych krajów na świecie. Na małej przestrzeni jest skupionych 160 narodowości.*

David Arendt,
dyrektor generalny
Freeport Luksemburg



Luksemburg jest stabilny politycznie, a Freeport jest najbezpieczniejszym miejscem w kraju. Otoczenie fiskalne również jest przyjazne.

Portugalczycy, których silna reprezentacja może zaskakiwać, zaczęli osiedlać się w latach 70. wspierani polityką rządu luksemburskiego, poszukującego rąk do pracy. Zastąpili niemieckich i włoskich imigrantów, którzy wracali do domu, gdy poziom życia w ich ojczystych krajach się podniósł. Luksemburg wciąż należy do ważnych producentów stali, a huty od lat korzystają nie tylko z importowanych surowców, ale również importowanych pracowników. Stopa bezrobocia wynosi 7% i należy do najniższych na świecie.

Wszędzie blisko

– *Luksemburg ma bardzo dobre położenie geograficzne. Jest bramą do Europy Zachodniej, Północnej i Południowej, tak jak Polska jest bramą do Europy Środkowej i Wschodniej – uważa Daniel Liebermann, odpowiedzialny za rozwój logistyki w ministerstwie gospodarki. – Jesteśmy w samym centrum europejskiej produkcji i konsumpcji. W promieniu 700 km od Luksemburga powstaje 60% dochodu narodowego brutto państw Unii Europejskiej.*



Terminal LuxairCARGO zapewnia krótką drogę ładunku z samolotu na ciężarówkę i odwrotnie. Rozwój polega nie tylko na zdobywaniu nowych przewoźników, ale też na zwiększaniu obrotu z dotychczasowymi dzięki usługom o wysokiej jakości.



Etienne Schneider, wicepremier i minister gospodarki Luksemburga

W ciągu minionej dekady Luksemburg stale wzmacniał swoją pozycję międzykontynentalnego, multimodalnego centrum logistycznego Europy, szczególnie skupiając się na wartości dodanej. Dziś ufamy, że Luksemburg i Polska mogą wspólnie odnosić korzyści z bliskiej współpracy na polu logistyki.



Nowoczesne centrum farmaceutyczne na terenie LuxairCARGO. Poza sektorami z temperaturą 2-8 lub 15-25 °C, do których prowadzą śluzy zapewniające utrzymanie odpowiednich warunków wewnątrz, do dyspozycji są komory chłodnicze dla szczególnie wrażliwych preparatów.

Władze zwróciły baczna uwagę na logistykę, jako potencjalne źródło rozwoju w pierwszych latach XXI wieku. – Rząd i firmy prywatne połączyły wysiłek, aby wspólnie odpowiedzieć na potrzeby nowoczesnej logistyki – mówi Liebermann.

Kraj, który z oczywistych względów nie może być potężnym rynkiem zbytu, ma ambicję stać się dużą, uniwersalną platformą wymiany towarów i usług. Punktem przeładunkowym, gdzie towar może być bezpiecznie przechowywany, rozdzielany, a także pakowany i przepakowywany w drodze do ostatecznych miejsc przeznaczenia. Miejsce firmy interesują się zwiększeniem swojej roli w łańcuchu dostaw i chętnie widziałby siebie w roli jego organizatora. Oferują nie tylko wysyłkę, ale i odbiór. Mają miejsce w magazynach na towary wracające z rynków zbytu oraz stwarzają możliwość powtórnego wprowadzenia ich do sprzedaży lub zwrócenia producentowi. Wreszcie służą najnowszą wiedzą, szkoleniami oraz konsultacjami ekspertów w zakresie logistyki. Zwłaszcza

luksemburski klaster logistyczny ma w tej dziedzinie wiele do zaproponowania.

– Mamy dobre połączenia lotnicze, kolejowe i drogowe – wylicza Liebermann. – Nasz multimodalny terminal kolejowy połączony z podobnym w Polsce oferowałby dostęp do Rosji, Białorusi i na Ukrainę. Z kolei Luksemburg byłby dla towarów z Polski dogodną stacją przesiadkową do Hiszpanii czy Włoch.

Obecnie funkcjonuje już kilka obiektów, które są wizytówką możliwości logistycznych kraju. Widowiskowym przykładem jest działające od września 2012 r. multimodalne połączenie z Turcją. Ładunki na ciężarówkach wyruszają z Istanbuhu, Izmiru lub Mersin i przy pomocy morskiego połączenia ro-ro osiagają Triest. Stąd naczepy jadą koleją do terminalu multimodalnego w Bettembourgu. Cel podróży osiagają już zwyczajnie, drogą asfaltową. Ruch odbywa się naturalnie również w drugą stronę, a Turcy systematycznie zwiększają liczbę transportów.

Innym rodzynkiem jest terminal LuxairCARGO przystosowany do przeła-

dunku i przechowywania leków, który jako pierwszy w Europie ma certyfikat GDP (*ang. Good Distribution Practice*) i spełnia wymogi Światowej Organizacji Zdrowia (WHO).

– Wsparcie rządowe zaowocowało innowacyjnymi projektami i dywersyfikacją usług logistycznych. Obecnie w tym sektorze pracuje 16 tys. ludzi – mówi Thelen.

Wagony pełne naczep

– Wykorzystując kolej można obniżyć koszty transportu oraz obciążenie, jakie stwarza dla środowiska naturalnego. Nierzadko również skróceniu ulega czas przejazdu – mówi Fernand Rippinger, starszy doradca rozwoju CFL Multimodal. Spółka jest operatorem logistycznym, który oferuje transport multimodalny i magazynowanie, a w ramach procesów logistycznych tworzy i realizuje wartość dodaną. Zarządza terminalem i infrastrukturą, a jego partnerem jest przewoźnik kolejowy CFL Cargo. To właśnie za pośrednictwem CFL Multimodal zestawy naczepowe pokonują znaczną część drogi do odbiorców z całej Europy, w tym z Turcji i z powrotem.

Wizytówką firmy jest terminal w Bettembourgu. Przeładowuje się tu kontenery oraz naczepy. W tym drugim przypadku firma korzysta z tzw. *ruchowej drogi* Ro-La (*niem. Rollende Landstraße, ang. rolling highway*). Jest to wygodne i szybkie rozwiązanie, choć wymaga znacznych nakładów na budowę terminala. Naczepa wjeżdża wprost na niskopodłogowy wagon, po czym jest do niego mocowana i dalszą drogę odbywa koleją. W ten sposób mogą podróżować wszystkie rodzaje naczep, nie tylko te, które konstrukcyjnie przystosowano do załadunku pionowego w systemie określanym po niemiecku *huckepack* (*ang. piggy back*). Jedynym ograniczeniem jest konieczność zmieszczenia się w skrajni kolejowej. Wymiary pojazdów są starannie sprawdzane przy wjeździe na terminal oraz dodatkowo po załadowaniu na wagony. W praktyce każda, typowa naczepa może jechać koleją, również typu mega, o wewnętrznej wysokości ładowni 3 m. Nie ma również przeszkód, aby w ten sposób przetransportować cysternę czy silos. Główną barierą jest obecność podobnych terminali na przeciwnym końcu trasy. Obecnie większość składów jedzie do Francji. Dziennie wysyłane są 3-4.

– CFL Cargo działa na terenie całej Europy. W Polsce współpracujemy z lokalnymi przewoźnikami. Jesteśmy w stanie przewozić również ładunki ponadnormatywne, bardzo długie, które sprawiają duży problem w transporcie drogowym. Transportujemy np. 45-metrowe śmigła elektrowni wiatrowych czy sztaby żelaza o długości ponad 60 m.



Johan Vanneste, prezes Lux-Airport

Chcemy zapewnić pasażerom komfort. Dążymy do skrócenia czasu odprawy. Wkrótce uruchamiamy nowe stanowiska samoobsługowe. Za pomocą mediów społecznościowych zamierzamy informować na bieżąco o sytuacji na lotnisku, np. wzmożonym ruchu w związku ze zbliżającymi się świętami lub liczbie miejsc dostępnych na parkingu.

Wozimy również specjalne, długie szyny dla kolei dużych prędkości – mówi Rippinger. – W ramach dodatkowych usług oferowanych przez CFL Multimodal magazynujemy i podgrzewamy kauczuk odbierany z Antwerpii dla jednego z producentów opon.

Obecnie przez terminal przechodzi 45 tys. naczeper rocznie. Jednak tuż obok powstaje nowy terminal, który będzie mógł obsłużyć cztery razy więcej naczeper oraz dwa razy więcej kontenerów. Będzie ukończony w 2016 r. Jego roczna przepustowość ma wynieść 300 tys. naczeper i 300 tys. kontenerów.

Niedaleko powstaje nowoczesny park logistyczny Eurohub South, złożony m.in. z czterech budynków o powierzchni użytkowej 25 948 m². Będzie można tu wynająć powierzchnię magazynową od agencji S.O.L.E.I.L. (joint venture między francuską firmą Sogaris i rządem Luksemburga) albo zbudować własny obiekt.

– W obliczu niedoboru energii będziemy musieli wykorzystywać coraz bardziej efektywne środki transportu – uważa Rippinger. – W przewozach na duże odległości kolej już dziś może zaoferować nie



Transport naczeper z Bettembourg odbywa się w systemie Ro-La. Pojazdy wjeżdżają na wagony i są do nich mocowane za pomocą sworzni królewskiego. Możliwy jest przewóz różnych typów naczeper, nie tylko wzmocnionych, przystosowanych do załadunku pionowego.

tylko walory ekologiczne, ale również szybki i bezpieczny przewóz ładunku oraz korzyści finansowe. Pomyślmy o przerwach dla kierowcy wymaganych prawem oraz o kosztach ciężarówki. Przewozy multimodalne pozwalają oszczędzić czas i wydatki.

Insulina, Rolls-Royce, słoń

– W roku 2013 obsłużyliśmy 700 tys. ton ładunków. Prawie 100% przybywa z zagranicy i praktycznie tyle samo jest wysyłane za granicę. Byliśmy piątym co do wielkości, europejskim towarowym terminalem lotniczym – informuje Patrick Silverio, menedżer usług specjalnych LuxairCARGO. Jest to spółka obsługująca ładunki, znajdująca



Carlo Thelen,
dyrektor generalny Izby Gospodarczej
Luksemburga

Luksemburski klaster logistyczny stanowi neutralny grunt dla komunikacji między jego członkami. Uczymy się od siebie nawzajem, aby być bardziej konkurencyjnymi.



Daniel Liebermann,
dyrektor logistyki w Ministerstwie Gospodarki
Luksemburga

Ułatwiamy i ograniczamy procedury. Stąd projekt „pojedynczego okna dla logistyki”, elektronicznej platformy wymiany wszystkich niezbędnych informacji i dokumentów.

się na terenie lotniska Findel, zlokalizowanego w bezpośrednim sąsiedztwie stolicy. Jednym z jej udziałowców jest państwo Luksemburg. LuxairCARGO obsługuje krajowego, lotniczego przewoźnika towarowego Cargolux. Do ważnych partnerów należą również Panalpina, China Cargo, China Airlines i Atlas Air. Zapewniają oni codzienne połączenia z innymi kontynentami. W 2013 r. Cargolux otrzymał pierwszego Boeinga 747-8. Samolot ma wyższą ładowność niż poprzednio stosowane Boeingi 747-400 i jest bardziej ekonomiczny. Dzięki załadunkowi od strony dziobu pozwala na przewóz przedmiotów o dużych gabarytach. – To jedna z naszych specjalizacji – wyjaśnia Silverio.

Terminal LuxairCARGO może przyjąć osiem Boeingów 747-8 jednocześnie. Ma kształt litery „L”. Wewnątrz „litery” zatrzymują się samoloty, na zewnątrz – ciężarówki. Droga ładunku spod skrzydeł na ciężarówkę wynosi od 150 do maksymalnie 350 m. – To zaleta naszego terminala. Na innych lotniskach towary krążą po płycie lotniska i pokonują

znacznie większą odległość, zanim znajdą się pod dachem – mówi menedżer.

Wartość ten ma istotne znaczenie w nowej specjalizacji, która zrodziła się przy wydatnym wsparciu rządu Luksemburga: – Od kwietnia 2013 r. działa terminal przeznaczony dla leków i środków ochrony zdrowia. Jako pierwszy w Europie otrzymał certyfikat zgodności z GDP. Ma powierzchnię 3 tys. m² i jest podzielony na dwie strefy: w jednej panuje temperatura od 2 do 8°C, w drugiej 15-25°C. Do tych stref prowadzi sześć doków dla ciężarówek. Ponadto mamy 35 komór chłodniczych, w których możemy przechowywać 70 pełnych palet lotniczych z farmaceutykami – informuje Silverio. – Obecnie obserwujemy duże wzrosty w obrocie lekami, rzędu 7-11% rocznie. Naszym klientom zapewniamy usługę o wysokiej jakości. Pełną kontrolę warunków transportu i przechowywania oraz dokumentację zdarzeń. Mamy również procedury reagowania, gdy dojdzie do nieprawidłowości. Natychmiast powiadamy o nich klienta.



Luksemburski Freeport zajmie się przechowywaniem dzieł sztuki i innych precjozów o wysokiej wartości kolekcjonerskiej. Wynajmujący będą mogli korzystać z magazynów, powierzchni ekspozycyjnej, a także usług ekspertów. Przyjazny fiskus ułatwia dokonywanie transakcji.



Lotnisko jest położone w bezpośrednim sąsiedztwie stolicy kraju. Estetyczny i wygodny terminal z każdym rokiem obsługuje coraz więcej pasażerów. Gęstnieje również siatka połączeń.

Obok nowego centrum farmaceutycznego funkcjonuje zwykły terminal, choć słowo wykłty czasem nie pasuje do ładunków, jakie przezeń przechodzą. – *Transportujemy samochody Formuły 1, silniki lotnicze, a także żywe zwierzęta. Tygrysy, goryle, żyrafy, słonie. Kiedyś przetransportowaliśmy cały cyrk, łącznie z wyposażeniem i zwierzętami. Artyści przylecieli charterem – uśmiecha się Patrick Silverio. – Możemy przyjmować największe samoloty, jakie są na świecie, również Antonovy 225. Obecnie mamy przepustowość 1,2 mln ton ładunków rocznie. Chcemy rosnąć i powiększyć płytę postojową, aby pomieściła kolejne 3-4 samoloty. W tym samym kierunku zamierzamy w przyszłości wydłużyć również terminal.*

Gdy liczy się sztuka

– *Luksemburg ma duże znaczenie jako port lotniczy i już dziś przechodzi przezeń znaczna liczba dzieł sztuki. Ich odbiorcy są w sąsiedztwie, a to redukuje koszty transportu lądowego i ogranicza ryzyko zagubienia lub uszkodzenia. – opowiada David Arendt, dyrektor generalny luksemburskiego Freeportu. Obiekt znajdujący się w niewielkiej odległości od terminala LuxairCARGO będzie gotowy we wrześniu 2014. Do końca roku ma działać pełną parą. Klienci z całego świata już rezerwują powierzchnię.*

Nowy Freeport będzie następnym w sieci tworzonej przez szwajcarską firmę Euroasia. Pierwszy ruszył w Singapurze w 2010 r. Ideą Freeportu jest zapewnienie amatorom sztuki oraz innych drogocennych przedmiotów bezpiecznego miejsca do ich przechowywania. Działa tu idea *jednego okna*, gdzie można skorzystać z oceny i porady ekspertów, a także przyjrzeć się przedmiotom w prywatnych salach.

– *Zainteresowanie cennymi obiektami kolekcjonerskimi wzmogło się po kryzysie*

z 2008 r., gdy tradycyjne metody lokowania kapitału zawiodły. Luksemburg ma wiele do zaoferowania. Przede wszystkim bezpieczeństwo na każdej płaszczyźnie, od politycznej zaczynając. Nasz kraj jest stabilny, nie ma tu strajków i protestów. Freeport daje zaś najlepszą ochronę obiektów oraz pełną dyskrecję – wyjaśnia Arendt. – Poza wyszukanyymi systemami zabezpieczeń, najemca może zastosować własne, włącznie z całodobowym podglądem prywatnej sali z każdego miejsca na Ziemi za pomocą internetu.

Poza magazynem, Freeport oddaje do dyspozycji laboratorium oceniające m.in. autentyczność i źródło pochodzenia, a na wezwanie mogą w każdej chwili stawić się eksperci w danej dziedzinie. W komorach

już teraz stanowią znaczną część klientów zgłaszającej się do Freeportu.

Więcej dla pasażera

Luksemburskie lotnisko Lux-Airport obsłużyło w 2013 r. 2,2 mln pasażerów, o 14,5% więcej niż rok wcześniej. Dynamicznie rozwija się od trzech lat, a przy pełnym wykorzystaniu mogłoby przepuścić 4 mln osób. Pojemny i przyjemny, nowy terminal uruchomiony w 2008 r. wyposażony jest w 26 stanowisk obsługi, 18 bramek i 5 rękawów prowadzących wprost na pokład samolotu. Naprzeciw terminala A są parkingi, mogące pomieścić 7 tys. samochodów, w tym 4 tys. pod ziemią. Wychodząc z terminala można wsiąść wprost do jednego z kursujących z dużą częstotliwością wielkopojemnych autobusów i w ciągu kilkunastu minut znaleźć się w centrum miasta Luksemburg, mijając po drodze nowoczesną dzielnicę finansową Kirchberg, co jest atrakcją samą w sobie.

– *W ramach rozbudowy chcemy połączyć nowy terminal z niedawno wybudowanym, a obecnie nieużywanym terminalem B, który dołączono do starego budynku lotniska, dziś wyburzonego. Obsługujemy loty do 88 lo-*



Fernand Ripinger,
starszy doradca rozwoju CFL Multimodal

Poza doskonale położonym terminalem w Bettembourg proponujemy dalece zindywidualizowane rozwiązania dla klientów, których nie mogą zaoferować wielcy przewoźnicy kolejowi.

może znaleźć się każdy, cenny przedmiot. Staranne opakowanie oraz regulacja temperatury i wilgotności gwarantują, że cenny przedmiot pozostanie nienaruszony. – *Przed wprowadzeniem samochodów trzeba usunąć z nich paliwo i olej. Fotografie wymagają obniżonej temperatury. Podobnie jak wina. – mówi Arendt.*

VAT jest zawieszony dla przybywających do Freeportu dóbr. Nie obejmuje też ich obsługi. Cło opłacane jest dopiero w chwili wywozu dzieła do innego kraju unijnego. Skorzystają z tego zwłaszcza fundusze inwestycyjne, które

kalizacji, w tym do największych punktów przesiadkowych we Frankfurcie, Paryżu, Amsterdamie i Londynie. Lądują u nas m.in. samoloty Luxair, KLM, Lufthansy, British Airways, EasyJet, Turkish Airlines, SAS, TAP, Swiss, Air France, Alitalia oraz Polskich Linii Lotniczych LOT – mówi Johan Vanneste, prezes Lux-Airport. – Naszym celem jest wygoda pasażerów. Dążymy do skrócenia czasu odprawy. Chcemy, aby nikt nie czekał na kontrolę bezpieczeństwa dłużej niż 5 minut.

Wszystko wskazuje na to, że lotnisko w Luksemburgu będzie wkrótce dokładnie odzwierciedlać otoczenie dla logistyki, jakie oferuje Wielkie Księstwo. W Wielkim Księstwie informacje przepływają błyskawicznie, a decyzje, także na szczeblu rządowym, zapadają szybko. Stąd jest bliżej nie tylko do Rotterdamu, Lyonu czy Tarragony, ale również do sukcesu w transporcie i logistyce. ◀

Michał Kij,

**Fot. M. Kij, CFL Multimodal,
Luxembourg for Business, CFL Cargo,
The Luxembourg Freeport**



Patrick Silverio,
menedżer usług specjalnych LuxairCARGO

Pracowaliśmy przez rok, aby spełnić wymagania certyfikatu GDP. Sukces przyniosło nam prowadzenie ścisłej kontroli i skrupulatnej dokumentacji. Odwiedzający nas klienci z branży farmaceutycznej są pod olbrzymim wrażeniem.

Dwa w jednym

DSR wdraża system QAD Warehousing w Milano

Millano jest producentem wyrobów czekoladowych działającym na terenie Polski. Wiodącą marką spółki jest Baron Excellent. Od początku istnienia zakładu znaczącą rolę odgrywał eksport, szczególnie na rynek wschodni. Aktualnie odbiorcami produktów z czekolady są kontrahenci z całego świata.

Millano tworzą dwa zakłady – produkcyjny i spedycyjny, działające jako dwie oddzielne jednostki. Wdrożenie systemu QAD Warehousing pozwoliło w jednym fizycznym magazynie trzymać zapasy należące do tych dwóch różnych jednostek organizacyjnych.

W efekcie realizacji projektu wdrożenia systemu, wspierającego proces zarządzania magazynem wysokiego składowania, producent był w stanie zna-

i szybkości kompletacji wysyłek. Za projekt wdrożenia oprogramowania odpowiedzialna była firma DSR.

Płynne procesy magazynowe

Proces obsługi magazynu koncentruje się na realizacji zamówień od klientów. Celem projektu było stworzenie systemu ukierunkowanego na sprawne zarządzanie realizacją zamówień. Osiągnięcie założeń było możliwe dzięki odpowiedniemu za-



Fundamentalne rozwiązanie organizacyjne polegało na podziale magazynu na obszary funkcjonalne – strefę pełnych palet, kompletacji oraz strefę wysyłek i dostaw zapasów.

cząco podnieść skuteczność zarządzania przestrzenią magazynową oraz zwiększyć efektywność pracy magazynierów, co pozwoliło na zdecydowaną poprawę jakości

zarządzaniu przestrzenią magazynową, pracą magazynierów oraz dzięki organizacji procesu rezerwacji zapasów pod zlecenia, zintegrowanej z systemem WMS.

Fundamentalne rozwiązanie organizacyjne polegało na podziale magazynu na obszary funkcjonalne – strefę pełnych palet, kompletacji oraz strefę



Międzynarodowe Targi Poznańskie



spotkaj przyszłość

INTERMASZ

BUDOWNICTWO * TRANSPORT * WYDOBYCIE * EKSPLOATACJA

Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych, Pojazdów i Sprzętu Specjalistycznego

21-24.05.2014

POZNAŃ

NAJWIĘKSZA OD LAT EKSPOZYCJA MASZYN I SPRZĘTU

Głosuj na najlepsze produkty



RZECZPOSPOLITA
PARTNER MEDIALNY KONKURSU O ZŁOTY MEDAL MTP

W TYM SAMYM CZASIE

INFRATEC

KOLEJNICTWO * BUDOWNICTWO * WOD-KAN
Międzynarodowe Targi Technologii i Materiałów dla Budownictwa Infrastrukturalnego



PATRONAT MEDIALNY

Builder

posbud.pl

POŚREDNIK
budowlany

Komunalny

WODOCIĄGI
i KANALIZACJA

Celem projektu było stworzenie systemu ukierunkowanego na sprawne zarządzanie realizacją zamówień, co osiągnięto dzięki odpowiedniemu zarządzaniu przestrzenią magazynową, pracą magazynierów i organizacji procesu rezerwacji zapasów pod zlecenia, zintegrowanej z systemem WMS



wysyłek i dostaw zapasów. System WMS pozwala na sprawną organizację pracy każdego z wymienionych obszarów. Magazyn został wyposażony w sieć radiową i terminale mobilne zintegrowane z wprowadzonym systemem.

W projekcie zastosowano mechanizm tzw. *wave planning*, który umożliwia grupowanie zleceń magazynowych w celu lepszej wizualizacji i kontroli podczas wykonywania zleceń. Tworzy się tzw. paczki pracy dla magazynu, które są stopniowo uwalniane. W momencie nadejścia zamówienia od klienta pracownicy działu logistyki planują proces wysyłki do niego, sprawdzając dostępność i zapas na magazynie. Jeśli jest on wystarczający, tworzona jest paczka pracy (*wave planning*), czyli konkretne zlecenie zakupu. Trafia ono do realizacji na magazynie, gdzie jest przydzielane do wykonania. System dokonuje przydziału pracy pracownikom magazynu. Jeżeli towar ma być wysłany na paletach, zamówienie jest kierowane ze strefy pełnych palet do strefy wysyłki. W przypadku, gdy klient oczekuje dostawy w kartonach, system kieruje pracownika do strefy kompletacji.

Po przygotowaniu zamówienia, kartony są kierowane do strefy wysyłki, gdzie przygotowywane są dokumenty wydania towaru oraz dokumenty transportowe.

W zgodzie z normami branżowymi i potrzebami biznesu

Dzięki wprowadzeniu systemu QAD Warehousing nastąpiła pełna automatyzacja pracy magazynu. Kierownictwo zyskało przejrzystą informację o lokalizacji towaru i konkretnej partii. Magazyn jest zorganizowany według modelu *first in first out* (FIFO), czyli, jako pierwsze wydawane są towary zgodnie z terminem przydatności do spożycia. Jeśli klient życzy sobie, aby produkt był świeższy, niż wskazuje na to data określona przez system, wówczas przydzielany jest towar spełniający jego warunki.

– Kierownictwo firmy może śledzić stan realizacji wysyłki do klienta sprawdzając w jakiej strefie znajduje się towar i kiedy zostanie wysłany samochód z zamówieniem. W przypadku równoległego prowadzenia kilkunastu zleceń naraz, kierownictwo firmy na jednym ekranie może

Dynamika Synergia Rezultat (DSR)

Spółka powstała w 2005 r. Zajmuje się dostawą rozwiązań informatycznych wspierających organizację i zarządzanie przedsiębiorstwem w obszarze produkcji i logistyki. Proponuje firmom produkcyjnym szeroki zakres usług – od konsultingu biznesowego, poprzez wdrożenia ERP, aż do sterowania operacyjnego wspieranego przez: APS, Automatyczna Identyfikacja – kody kresowe i systemy MES. Klienci DSR to zarówno duże korporacje jak i firmy lokalne. Wyróżnikiem DSR jest konsekwentna identyfikacja procesów klienta, w których inwestycja w IT przyniesie najlepsze efekty (ROI).

monitorować pracę pracowników i kontrolować cały proces – wyjaśnia Arkadiusz Dankowski, konsultant firmy DSR odpowiedzialnej za projekt wdrożenia systemu QAD Warehousing.

System współpracuje ściśle z działem jakości. W przypadku zablokowania określonej partii, automatycznie eliminuje możliwość wysyłki towaru. W ten sposób producent ma pewność, że na rynek nigdy nie trafi wadliwa partia towaru.

– Dzięki systemowi QAD Warehousing, Millano zyskało dużo większą kontrolę i przejrzystość magazynu. Kierownictwo firmy podjęło decyzję o wydelegowaniu obsługi magazynu do firmy Solid-Logistics. Wprowadzenie systemu WMS pozwoliło na realizację tego zamierzenia. Bez systemu działanie firmy w modelu *outsourcingu* nie byłoby możliwe – dodaje Paweł Bacik.

Firma Solid Logistics to operator logistyczny o zasięgu ogólnosiwiatowym, posiadający biura w Polsce, Niemczech, Chinach i na Tajwanie. Dysponuje nowoczesnymi centrami logistycznymi w Gdańsku, Poznaniu i Warszawie. Zakres działalności firmy obejmuje orga-

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

www.tsl-biznes.pl/gratis



nizację kompleksowych usług logistycznych, m.in. w oparciu o: transport morski, lotniczy, drogowy, dystrybucję krajową, usługi magazynowe oraz doradztwo w zakresie usług logistycznych.

– Millano powierzyło nam opiekę nad magazynem obsługującym dwa zakłady: produkcyjny i spedycyjny. Działając jako jeden z partnerów outsourcingowych Millano, odpowiadamy za skuteczną realizację gospodarki magazynowej. Efektywność oraz doświadczenie pracowników Solid Logistics podczas wdrożenia systemu WMS pozwoliły na skuteczną racjonalizację gospodarki magazynowej, co w konsekwencji przełożyło się na obniżenie kosztów, eliminację błędów i przyspieszenie procesu obsługi przez magazynierów. Branżowe doświadczenie konsultantów DSR okazało się w przypadku tego projektu nieocenione – mówi Jarosław Dłużak, dyrektor ds. logistyki w Solid-Logistics, która odpowiada za obsługę magazynów Millano.

System zapewnia zarządowi firmy pełny wgląd w działalność partnera zewnętrznego dzięki zastosowaniu różnorodnych metryk systemowych. Dysponując informacją o ilości transferów magazynowych, firma ma dokładną informację o skali rozliczeń. Jej kierownictwo korzysta również z możliwości QAD Reporting Framework, wygodnego systemu raportowania pozwalającego na tworzenie wizualnych analiz.

– Dzięki wprowadzeniu rozwiązania kierownictwo Millano posiada obecnie precyzyjną informację na temat bieżącej zajętości magazynu, strategii lokacji zapasów, czy miejsc składowania. Może na bieżąco monitorować proces logistyki wewnętrznej przedsiębiorstwa – komentuje Paweł Bacik, IT Manager w Millano.

W najbliższej przyszłości

Plany spółki przewidują rozszerzenie systemu o obsługę wewnętrznych procesów logistycznych, czyli o automatyzację procesu przesunięcia zapasów wewnątrz firmy. Obejmie on obszar zamówień materiałów na produkcji.

– Millano to dynamicznie rozwijająca się firma, która od lat wymaga najwyższych standardów w zakresie stosowanych rozwiązań informatycznych. W ostatnim projekcie implementacji systemu do zarządzania magazynem wysokiego składowania wspólnym wyzwaniem było połączenie wymagań branży spożywczej, specyfiki procesów biznesowych Millano z efektywnym rozwiązaniem klasy WMS. Zrealizowany projekt został pozytywnie oceniony przez klienta. Obecnie rozpoczęliśmy realizację kolejnego projektu optymalizacji obszaru

Lista uzyskanych korzyści

- Obsługa magazynu w modelu outsourcingu. Pełna kontrola pracy firmy zewnętrznej.
- Pełna kontrola i przejrzystość procesów magazynowych.
- Przyspieszenie operacji magazynowych dzięki automatyzacji pracy magazynu.
- Zwiększenie efektywności pracy magazynierów dzięki organizacji pracy na magazynie.
- Eliminacja błędów na magazynie.
- Zapewnienie płynnej współpracy z działem jakości.
- Możliwość śledzenia stanu realizacji zleceń.
- Wygodne i przejrzyste raportowanie.
- Obsługa w jednym magazynie fizycznym dwóch jednostek organizacyjnych.

produkcji wraz z wdrożeniem zaawansowanego systemu harmonogramowania APS Preactor - podsumowuje Kinga Frączyk,

Account Manager w firmie DSR odpowiedzialny za sektor spożywczy. <

DSR



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

Biurowo projektu:
TERRA Szkolenia i Doradztwo Przemysław Omieczyński
Ul. Broni 4, lok. 20, 26-610 Radom
Tel. kom. 511 944 968
e-mail: akademia@terra-szkolenia.pl
www.kompetencje-proekologiczne.pl



Amazon wpłynął na polski rynek magazynowy

Poprawiająca się koniunktura gospodarcza, dobre prognozy na przyszłość i wejście firmy Amazon do Polski wyraźnie napędziły popyt na magazyny w 2013 r. Tak wynika z raportu firmy doradczej Jones Lang LaSalle, która podsumowała zeszły rok i zaprezentowała trendy rozwoju na 2014 r.

Podobnie jak dynamika PKB, popyt netto na magazyny w 2013 r. rósł z kwartału na kwartał, osiągając łącznie 1,26 mln m² na koniec roku, z czego aż 26% przypadło na umowy najmu zawarte przez Amazon we Wrocławiu i Poznaniu. Należy jednak zauważyć, że i bez nich oraz mimo złego początku roku, zeszłoroczny

Rekord sprzed roku pobili inwestycje w nieruchomości magazynowe i ustawiły poziom 648 mln euro. Stopy kapitalizacji osiągalne na tym rynku uległy dalszej kompresji i obecnie możliwe do uzyskania stopy zwrotu za najlepsze na rynku obiekty zawierają się w przedziale od 7,5 do 7,75%.

tego sektora w całym wolumenie.



Tomasz Olszewski

Poznań trafia na pierwszą pozycję

Umowy zawarte przez Amazon wpłynęły także na udziały poszczególnych regionów w popycie. Na pierwszych miejscach znalazły się Poznań i Wrocław, w których całkowity popyt wraz z odnowionymi umowami wyniósł odpowiednio 423 tys. i 415 tys. m². W przypadku Poznania oznaczało to awans w ciągu roku z piątej na pierwszą pozycję wśród najpopularniejszych regionów magazynowych.

Największe zapotrzebowanie na powierzchnie zgłosiły sieci handlowe, których udział w nowym popycie (wzmocniony znacznie przez Amazon) wyniósł 49%. Na operatorów logistycznych przypadło 23%, a na sektor motoryzacyjny – 12% popytu.

Jak podaje portal magazyny.pl, pod koniec IV kw. 2013 r. bez najemcy pozostawało łącznie 850 tys. m², czyli 11,4% całkowitych zasobów magazynowych. Niewielki wzrost wakatów pod koniec roku (z ok. 10% do 11,4%) to bardziej efekt wysokiej rotacji najemców, niż rosnącej podaży. Zdarzały się również przypadki upadłości.

Dopiero w ostatnim kwartale doszło do zwiększenia dostępności na kilku głównych rynkach, co wpłynęło na wynik ogólnopolski. Największym udziałem powierzchni dostępnej od zaraz charakteryzują się

Popyt netto na magazyny w 2013 r. rósł z kwartału na kwartał, osiągając łącznie 1,26 mln m² na koniec roku, z czego aż 26% przypadło na umowy najmu zawarte przez Amazon we Wrocławiu i Poznaniu.

popyt na nowe powierzchnie wyniósłby 926 tys. m², a więc wciąż znacznie powyżej 755 tys. m² z 2012 r. W 2013 r. zanotowano także wyraźny wzrost popytu brutto¹, (1,87 mln m² – o 38% więcej niż w 2012 r. i o 11% więcej niż w dotychczas rekordowym roku 2011).

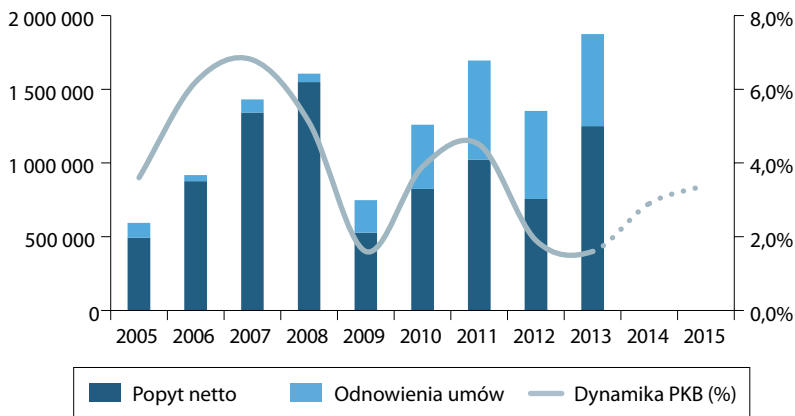
¹ uwzględniającego przedłużenia umów najmu

Popyt inwestycyjny na relatywnie niewielkim rynku powierzchni magazynowych jest generowany przez doświadczone inwestorów branżowych bądź fundusze inwestycyjne, od których wymaga się alokacji części bądź całości kapitału na zakup produktów w tym sektorze rynku nieruchomości. Jednak w ostatnim okresie segment ten zyskał zainteresowanie dużego kapitału pochodzącego od firm *private equity* oraz funduszy emerytalnych, co powiększyło pulę aktywnych graczy. Największym popytem cieszą się nadal tylko obiekty najwyższej klasy, których podaż jest ograniczona.

W 2013 r. wartość transakcji w tym segmencie osiągnęła w Polsce rekordowy poziom 648 mln euro, co stanowiło historycznie najwyższy udział



Popyt na powierzchnie magazynowe w latach 2005-2013 (m²)



Źródło: Jones Lang LaSalle, *Magazyny.pl*, IV kw. 2013 r.

rynki Polski Centralnej (15,8%), Warszawy (14,6%) i Wrocławia (11,7%). Spośród głównych regionów najniższy stopień pustoszań jest rejonie Poznania (4,4%), gdzie od kilku kwartałów obserwujemy narastającą lukę podażową, powodującą presję na wzrost stawek. Pod koniec 2013 r. najwyższe stawki obowiązywały na rynkach wewnątrzmiastowych, tj. w Warszawie (3,6 - 5,1 euro/m²/m-c), Wrocławiu (3,4 - 3,9 euro/m²/m-c) i w Łodzi (2,75 - 3,7 euro/m²/m-c). Wysokie czynsze charakteryzowały także rynki o niewielkiej podaży,

takie jak Kraków (3,3 - 4,0 euro/m²/m-c) i Szczecin (2,8 - 3,4 euro/m²/m-c). Mniej za magazyny płacili najemcy w okolicach Warszawy (2,1 - 2,8 euro/m²/m-c), w Poznaniu (2,5 - 3,15 euro/m²/m-c) i na Górnym Śląsku (2,4 - 3,3 euro/m²/m-c).

Relatywnie niska nowa podaź

Pod koniec IV kw. 2013 r. całkowita podaź powierzchni magazynowo-przemysłowej w Polsce wyniosła 7,45 mln m², a po oddaniu do użytku powstających obiektów

wzrosła do poziomu 8,16 mln m². W ciągu roku przybyło 305 tys. m², co jest drugim najniższym wynikiem na przestrzeni lat (po 2010 r.) i o 41% niższym niż w 2012 r. Na małą ilość nowych budynków wpłynął szereg czynników – najemcy chętniej wybierający istniejące obiekty, znacząca rotacja i optymalizacja zajmowanej powierzchni czy opóźnienie w rozpoczęciu nowych projektów ze względu na przedłużającą się zimę.

Coraz wyraźniej zaznaczają się różnice w specjalizacji poszczególnych regionów. Górny Śląsk, poza operatorami logistycznymi, przyciąga gros najemców motoryzacyjnych oraz produkcyjnych. Poznań i Wrocław w coraz większym



W grudniu 2013 r. w budowie znajdowało się 714 tys. m², najwięcej od 2008 r. i znacznie więcej niż przed rokiem, kiedy to realizowano projekty o łącznej powierzchni 222 tys. m²



Coraz lepsze perspektywy

Radosław T. Krochta, wiceprezes MLP Group S.A

Jesteśmy bardzo zadowoleni z tempa rozwoju działalności w minionym roku. Podpisaliśmy umowy najmu z 22 klientami, dotyczące wynajęcia łącznie blisko 94 tys. m² powierzchni magazynowej i biurowej. Z tego 48,3 tys. m² dotyczyło umów z nowymi klientami na wybudowanie obiektów w ramach pięciu posiadanych parków logistycznych: MLP Pruszków I, MLP Pruszków II, MLP Tychy, MLP Poznań oraz MLP Bieruń. Kolejne ponad 14,5 tys. m² dotyczyło wynajęcia klientom posiadanej już gotowej powierzchni magazynowej w tych parkach. Umowy na pozostałe około 31 tys. m² związane były z przedłużeniem najmu.

Na koniec roku wynajmowana przez nas powierzchnia magazynowa wynosiła ponad 350,6 tys. m². W porównaniu do poziomu wynajęcia na koniec 2012 r. stanowi to wzrost o 18,5%.

Dzięki temu, że perspektywy dla branży są coraz lepsze, wierzymy że bieżący rok przyniesie dalszy wzrost zainteresowania klientów najmem nowoczesnych powierzchni magazynowych, który przełoży się na poprawę wyników finansowych. W ramach rozwijanych pięciu parków logistycznych możliwe jest wybudowanie 372 tys. m² powierzchni magazynowej, co oznacza możliwość podwojenia obecnej skali działania. Po-

tencjał do dalszej rozbudowy dotyczy głównie parków: MLP Pruszków II, MLP Poznań oraz MLP Bieruń.

Zarząd MLP Group S.A. analizuje jednocześnie kolejne potencjalne inwestycje w nowych lokalizacjach. Rozważamy uruchomienie parku logistycznego w okolicach Wrocławia. Myślimy także o rozpoczęciu nowego projektu na Górnym Śląsku, co umocniłoby naszą pozycję w tym regionie. Analizujemy również rozpoczęcie ekspansji na wschodzie kraju, który naszym zdaniem będzie coraz bardziej popularny wśród potencjalnych najemców. Poza parkami planujemy też realizację projektów BTS na indywidualne zlecenie klientów.

Inwestycje będą finansowane przede wszystkim ze środków własnych. Uwzględniając pieniądze pozyskane z ubiegłorocznej publicznej emisji akcji, MLP Group S.A. posiada w płynnych aktywach około 100 mln zł. W ramach podpisanych i obecnie realizowanych zleceń, w pierwszym półroczu 2014 r. zamierzamy przekazać do użytkowania ponad 41 tys. m² powierzchni magazynowej. W I kwartale planowane jest oddanie 10 tys. m² w parku MLP Pruszków II dla firmy Universal Express oraz 8,3 tys. m² w parku MLP Poznań dla firmy Piotr i Paweł. Z kolei na przełomie I i II kwartału blisko 23 tys. m² powierzchni w parku MLP Bieruń ma zostać przekazane firmom z branży automotive: Auto Partner i Flexider Poland.



Bodźcem rozwojowym potencjał polskiego rynku

Piotr Wąs, Leasing and Development Director, PointPark Properties

Miniony rok należy uznać za udany dla sektora magazynowego w Polsce, zarówno pod kątem rynku inwestycyjnego, jak i rynku najmu. Popyt brutto na powierzchnie magazynowe wyniósł około 1.9 mln m², a 1/3 z tego stanowiły renegecjonowane odnowienia i przedłużenia dotychczasowych umów.

Dla PointPark Properties rok 2013 był bardzo ważny, między innymi dlatego, iż nasza firma zmieniła właściciela. W październiku 2013 r. TPG, wiodąca międzynarodowa firma inwestycji prywatnych, we współpracy z Ivanhoé Cambridge, jedną z największych firm w branży nieruchomości na świecie, nabyła PointPark Properties (P3) od Arcapita, międzynarodowej grupy inwestycyjnej. Ponadto, w ubiegłym roku poszerzyliśmy współpracę z jednym z naszych kluczowych najemców jakim jest firma PF Logo Express – producent i dostawca produktów prezentowych. Firma ta powiększyła wynajmowaną u nas powierzchnię o niemal 50% (do około 50 tys. m²) i tym samym stała się nie tylko największym najemcą naszego centrum logistycznego PointPark Poznań, ale także jednym z naszych najważniejszych partnerów handlowych w Polsce oraz w Europie.

Obecny rok jest nie mniej ważny dla naszej firmy i realizowanych przez nas projektów. Kluczowym punktem wdrażanej

przez nas strategii jest rozwój istniejących inwestycji: PointPark Mszczonów i PointPark Poznań oraz zaangażowanie w projekty BTS (*Build-To-Suit*). Prowadzimy też aktywne działania w zakresie przygotowania nowych inwestycji. Obecnie zajmujemy się poszukiwaniem nowych gruntów zlokalizowanych na terenie dynamicznie rozwijających się rynków, przede wszystkim w okolicach Wrocławia, Górnego Śląska, Poznania i Warszawy. Właśnie w tych lokalizacjach widzimy najbardziej atrakcyjne rynki dla dalszego rozwoju naszej firmy w Polsce.

Naszym atutem jest duże rozeznanie na rynkach międzynarodowych, obecnie posiadamy 46 obiektów zlokalizowanych w całej Europie, o łącznej powierzchni ponad 1,46 mln m², które zajmuje ponad 90 najemców. Oceniamy Polskę jako rynek pewny pod względem inwestycji magazynowych i w najbliższych latach przewidujemy dalszy jego rozwój. O jego atrakcyjności i potencjale świadczy przede wszystkim dynamiczny rozwój handlu i produkcji, co bezpośrednio jest związane z zapotrzebowaniem na odpowiednio rozwiniętą bazę logistyczną i powierzchnie przeznaczone m.in. do składowania surowców pod produkcję, wyrobów gotowych, czy też miejsc, z których dystrybuowane są one do obiektów handlowych. Duży potencjał rynku połączony z wysoką podażą tańszej, niż w krajach Europy zachodniej siły roboczej, świadczą o dużej konkurencyjności polskiego rynku i niejednokrotnie decydują o przeniesieniu operacji właśnie do Polski.



stopniu stają się zapleczem logistycznym dla Europy Zachodniej, stanowią lokalizację dla produkcji przeznaczonej na eksport. Rynek warszawski to przede wszystkim obsługa logistyczna aglomeracji stolicy oraz siedziba wielu firm z sektora handlowego. Natomiast Polska Centralna, coraz bardziej integrująca się z Warszawą, to główne centrum dystrybucji dla firm operujących na terenie całego kraju.

Regiony, w których w minionym roku najsilniej koncentrowała się aktywność deweloperów, to Wrocław (117 tys. m²), Warszawa (78 tys. m²) oraz Górny Śląsk (51 tys. m²). Najmniej nowych projektów zrealizowano w Poznaniu (6 tys. m²) i w Polsce Centralnej (23 tys. m²). Poza głównymi regionami do użytku oddano niecałe 30 tys. m² wolnej powierzchni. Największym rynkiem pozostaje Warszawa, gdzie pod koniec roku

Popyt netto na magazyny w 2013

2013	Warszawa	Górny Śląsk	Poznań	Polska Centralna	Wrocław	Polska Północna	Kraków	Polska
Pow. istniejąca (m ²)	2 626 000	1 431 000	1 023 000	1 021 000	780 000	232 000	141 000	7 445 000
Zmiana r/r	+2,1%	+1,2%	+0,0%	+0,0%	+0,8%	+0,0%	+0,0%	+0,7%
Popyt netto (m ²)	220 000	123 000	301 000	139 000	342 000	91 000	6 000	1 256 000
Zmiana r/r	-16,6%	-13,0%	+618,8%	+45,5%	+123,4%	+78,3%	-34,1%	+66,3
Wskaźnik pustostanów w IV kw. 2013r	14,6%	9,3%	4,4%	15,2%	11,7%	8,9%	4,0%	11,3%
Zmiana r/r	+0bps	+90bps	+100bps	+30bps	+660bps	-280bps	+0bps	+120bps
Pow. oddana do użytku (m ²)	78 000	51 000	6 000	23 000	117 000	26 000	3 000	305 000
Zmiana r/r	-14,1%	-46,6%	-92,1%	-71,0%	+107,6%	-28,1%	-83,1%	-41,0%
Pow. w budowie IV kw. 2013 r. (m ²)	17 000	37 000	215 000	80 000	259 000	72 000	0	714 000
Czynsze bazowe (EUR/m ² /miesiąc)	4,10-5,50 (*) 2,70-3,60	3,00-3,70	3,30-3,80	3,40-4,30 (*) 2,60-3,40	3,70-4,00(*) 3,00-3,80	3,20-3,95(**) 3,0-3,60(***)	4,00-4,80	
Czynsze bazowe Zmiana r/r	0% (*) 0%	-4,3%	-1,4%	0% (*) -0%	0%	-3,5%(**) +3,8%	0%	

Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, IV kw. 2013

podaż komercyjnej powierzchni wynosiła 2,63 mln m². Drugi jest Górny Śląsk z 1,43 mln m², na trzecim miejscu znalazł się Poznań i Polska Centralna z 1,02 mln m² powierzchni każdy. W bieżącym roku dojdzie jednak do przetasowania, gdyż po oddaniu obecnie budowanych obiektów Poznań zdystansuje Polskę Centralną, a ta będzie walczyć o czwarte miejsce z regionem Wrocławia.

Spośród deweloperów największą aktywnością budowlaną w 2013 r. wykazała się firma Panattoni (90 tys. m² nowej podaży), SEGRO (85 tys. m²), Prologis (42 tys. m²), Goodman (25 tys. m²) i MLP Group (20 tys. m²).

W 2013 r. zrealizowano pięć projektów sztych na miarę (BTS) o łącznej powierzchni 82 tys. m², co ma związek ze wzrostem zainteresowania Polską jako lokalizacją wśród najemców produkcyjnych. Chociaż przeważnie firmy z tego sektora wolą funkcjonować we własnych budynkach, to niektóre często decydują się na najem, który jest bardziej elastyczny.

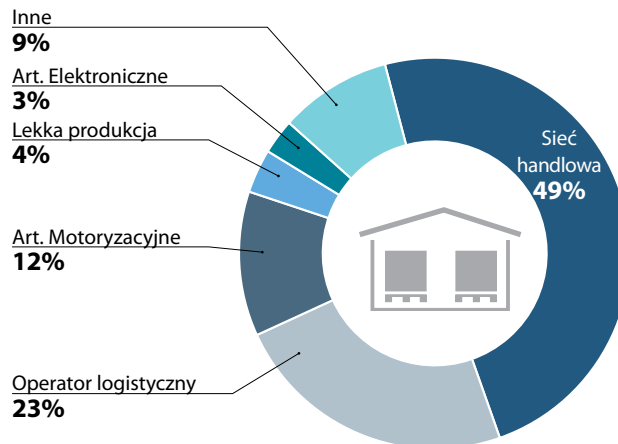
W grudniu 2013 r. w budowie znajdowało się 714 tys. m², najwięcej od 2008 r. i znacznie więcej niż przed rokiem, kiedy to realizowano projekty o łącznej powierzchni 222 tys. m². Niemal połowa tej powierzchni to efekt, jak już wspomniano, transakcji zawartych przez firmę Amazon – nieprzypadkowo najczęściej powierzchni powstaje dziś we Wrocławiu i w Poznaniu, choć w Poznaniu na Amazon przypada niecała połowa budowanej powierzchni.

Pomimo bardzo niskiego udziału powierzchni spekulacyjnych w realizowanych obecnie obiektach (5,8%), deweloperzy posiadają zabezpieczone tytuły do gruntów inwestycyjnych i wydają się być w pełnej gotowości do uruchomienia takich projektów. Z dużym prawdopodobieństwem można jednak założyć, że nie będzie już powrotu do notowanych przed kryzysem wysokich udziałów projektów spekulacyjnych w powstającej powierzchni. Najwięcej takich projektów powstaje dziś na rynkach małych, jak Trójmiasto czy Szczecin, a ich łączna powierzchnia w całej Polsce to jedynie 42 tys. m², co stanowi 5,8% obecnie budowanej powierzchni. Trójmiasto wyróżnia się pod względem relacji wielkości powstającej obecnie powierzchni do istniejących zasobów, gdyż skokowy wzrost sprzedaż w 2013 r. wyniósł 33%.

Czynsze na stabilnym poziomie

Wysoka aktywność najemców w 2013 r. nie wpłynęła znacząco na obowiązujące

Popyt netto wg sektorów w 2013 roku



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, IV kw. 2013 r.



Polska ma wiele do zaoferowania

Paweł Sapek, dyrektor SEGRO ds. rozwoju na Europę Centralną

Analizując sytuację na rynku magazynowym, można stwierdzić, że Polska ma i nadal będzie miała wiele do zaoferowania – zarówno obecnym, jak i przyszłym najemcom. Rok 2013 był rekordowy pod względem wielkości wynajętej powierzchni magazynowej. Polska przyciąga inwestorów ze względu na stale rozbudowującą się infrastrukturę drogową,

jak również dostęp do wykwalifikowanej kadry. Nie bez znaczenia jest także obecność stref ekonomicznych, na terenie których firmy prowadzą działalność operacyjną na preferencyjnych warunkach, korzystając z ulg podatkowych. W kolejnych miesiącach spodziewamy się utrzymania obecnych trendów na rynku powierzchni magazynowych. Niezmiennie najatrakcyjniejsze pozostają obiekty położone w najważniejszych logistycznych regionach Polski – w Warszawie i okolicach, w Polsce Centralnej, na Śląsku i w regionie Poznania. Obserwujemy wzrost zainteresowania najmem przez sieci handlowe i przewidujemy, że udział tej branży będzie w dalszym ciągu wzrastać. Aktywna jest również branża motoryzacyjna oraz tradycyjnie firmy logistyczne. W ciągu ostatnich miesięcy czynsze pozostały na niezmiennym poziomie w większości regionów i nie powinny ulec znaczącym modyfikacjom, co wynika z braku dużych zmian współczynnika powierzchni niewynajętej w Polsce. Deweloperzy z dużą ostrożnością podchodzą do inwestycji nie zabezpieczonych umową najmu i spodziewamy się, że swoją popularność nadal utrzymują będą inwestycje typu *pre-let* (czyli zabezpieczone umowa najmu).



Amazon katalizatorem przyspieszenia

Maciej Madejak, Goodman Head of Business Development Poland

Rynek magazynowy w Polsce silnie wzrósł w ubiegłym roku pomimo nienajlepszych nastrojów w całej gospodarce, w tym też w branży logistycznej, szczególnie w pierwszych miesiącach 2013 r. Głównie przyczyniła się do tego aktywność firmy Amazon, dla której Goodman buduje niedaleko Wrocławia jedno z największych w tej części Europy centrów dystrybucyjnych.

Doświadczenie podpowiada, że często kilka dużych kontraktów podpisanych przez kluczowych deweloperów przemysłowych ze znaczącymi i rozpoznawalnymi graczami staje się katalizatorem rozwoju rynku i sprawia, że także inne firmy chcą inwestować w powierzchnie magazynowe. Mając również na uwadze fakt, że polska gospodarka jest w fazie przyspieszenia, a nastroje wśród przedsiębiorców i konsumentów są wyraźnie lepsze niż jeszcze parę miesięcy temu. Spodziewamy się, że ten rok również przyniesie wiele nowych, ciekawych projektów.

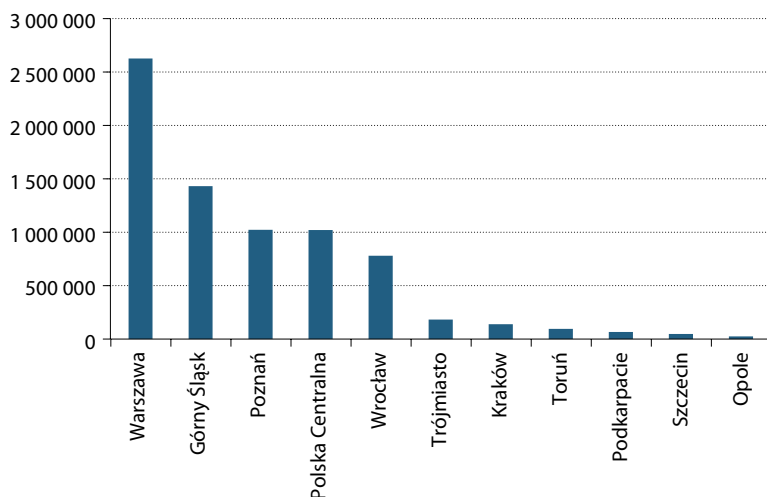
Popyt na nowe powierzchnie magazynowe mogą zgłaszać głównie firmy, które najszybciej i najsilniej reagują na poprawę koniunktury gospodarczej. Mam tu na myśli na przykład

operatorów logistycznych, sieci sklepów czy sektor motoryzacyjny. Dalej dynamicznie rozwijać się będzie segment e-commerce napędzany rosnącą popularnością sprzedaży internetowej. Z firmami reprezentującymi każdy z tych sektorów Goodman już w Polsce współpracował.

Ponadto może się pojawić więcej nowych projektów spekulacyjnych, które w ostatnim czasie, z małymi wyjątkami, nie były przez deweloperów brane pod uwagę. W najbliższych miesiącach planujemy rozpoczęcie budowy dwóch takich obiektów. Pierwszy z nich, o powierzchni ok. 14 tys. m², miałby powstać w naszym flagowym projekcie jakim jest Pomorskie Centrum Logistyczne w Gdańsku. Drugi natomiast, o powierzchni ok. 11 tys. m², w krakowskim parku Kraków Airport Logistics Centre. Niewykluczone, że budowę spekulacyjną rozpoczniemy również w dynamicznie rozwijającym się Poznaniu, gdzie niewiele jest dobrej jakości pustostanów.

Poprawa koniunktury stwarza firmom takim jak nasza wiele możliwości dalszego rozwoju. Ze względu na rosnące wymagania klientów w zakresie tempa budowy obiektów, sposobów finansowania inwestycji czy szeregu udoskonaleń technologicznych magazynów, każdy projekt staje się także wyzwaniem dla dewelopera.

Istniejąca powierzchnia magazynowa wg regionów w IV kw. 2013 (m²)



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, IV kw. 2013 r.

Największe umowy najmu w 2013 r.

Kwartał	Region	Park	Powierzchnia (mkw.)	Najemca
Q4	Wrocław	Amazon BTS	123 000	Amazon
Q4	Poznań	Amazon BTS	101 000	Amazon
Q4	Wrocław	Amazon BTS	101 000	Amazon
Q4	Poznań	Poznań Logistics Centre II	82 000	ITM
Q2	Polska Centralna	BTS Castorama Stryków	50 000	Castorama
Q2	Wrocław	Prologis Park Wrocław V	35 000	Eko Holding
Q2	Opole	BTS Polaris Opole	34 000	Polaris
Q4	Poznań	Segro Logistics Park Poznań	32 000	Volkswagen

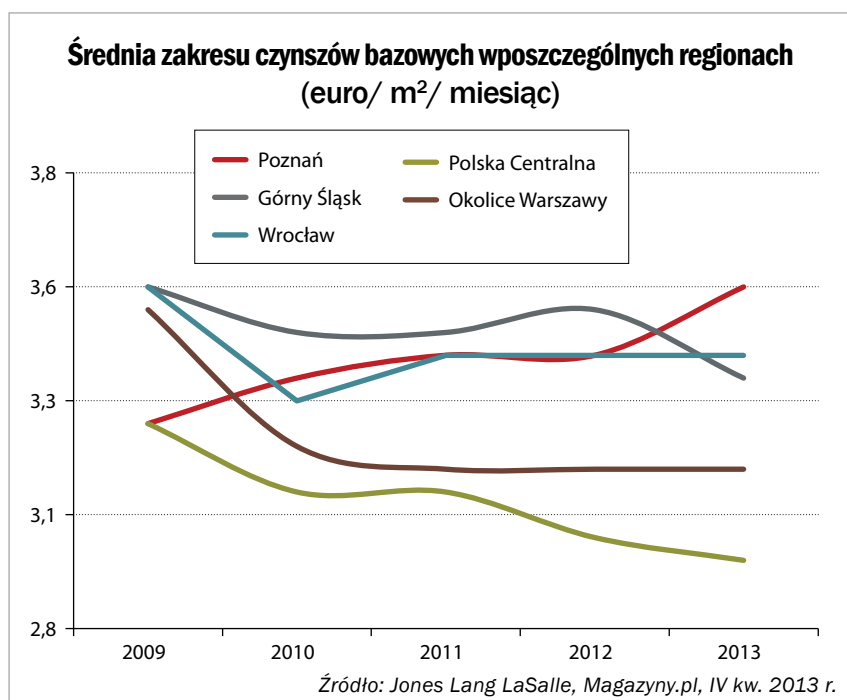
Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, IV kw. 2013

na rynku stawki najmu. Głównym czynnikiem warunkującym wysokość oferowanych przez deweloperów stawek, jest wartość współczynnika pustostanów w danym regionie. Wysokość czynszu zależy także od lokalizacji, rodzaju projektu, długości najmu, wielkości wynajmowanej powierzchni, proporcji pomiędzy popytem a podażą.

W ostatnim okresie rynek gruntów wciąż należał do kupujących, których oczekiwania co do jakości i przygotowania gruntów są wciąż bardzo wysokie. Duża podaż na rynku skutkowałą spadkiem cen w całej Polsce, co może oznaczać, że sprzedający w coraz większym stopniu starają się dopasować swoją ofertę do realnych cen, możliwych do osiągnięcia na rynku.

Z naszych analiz wynika, że zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe będzie rosło w takim tempie, które spowoduje spadek dostępnych powierzchni w głównych regionach magazynowych i utrzymanie, bądź delikatny wzrost obowiązujących obecnie stawek czynszowych.

Według wielu prognoz Polska ma przed sobą okres coraz szybszego wzrostu PKB. Ponieważ ogólny stan gospodarki i tendencji na rynku magazynowym są ze sobą silnie skorelowane, możemy oczekiwać, że znajdzie to odbicie w popycie na magazyny. W 2014 r.



będzie jednak niezmiernie trudno powtórzyć wskaźniki z ubiegłego roku, ponieważ prawdopodobieństwo, że po-

wtórzy się inwestycja o skali podobnej do Amazona jest niskie. Optymistyczny scenariusz zakłada, że popyt netto się-

gnie w 2014 r. poziomu 1 miliona m². Oczekujemy także, że coraz więcej nowej powierzchni będzie powstawać w projektach szytych na miarę. Inwestycje spekulacyjne pojawią się w kilku regionach, lecz ich udział w budowanej powierzchni utrzyma się na niskim poziomie. Rok 2014 będzie także rokiem finalizacji rozpoczętych inwestycji. Obecnie w całej Polsce powstaje prawie 714 tys. m², jednak oddanie do użytku tej powierzchni nie będzie się wiązać ze wzrostem poziomu wakatów. W dalszym ciągu prym wśród deweloperów wieść będą czterej główni gracze.

Rynek obecnie znajduje się w stanie relatywnej równowagi między popytem a podażą. Biorąc pod uwagę wszystkie prognozowane czynniki, realistyczne wydaje się założenie, że zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe będzie rosło w tempie, które spowoduje spadek dostępnych powierzchni w głównych regionach magazynowych i utrzymanie, bądź delikatny wzrost obowiązujących obecnie stawek czynszowych. ◀

Tomasz Olszewski

Trans Poland

5 - 7 Listopada 2014

WARSZAWA, EXPO XXI

**MIĘDZYNARODOWE TARGI
TRANSPORTU I LOGISTYKI**

www.trans-poland.pl

PARTNERZY TARGÓW:



Cel to podniesienie wskaźnika skomercjalizowania

Ożywienie gospodarcze w pozytywny sposób odbija się na rynku powierzchni magazynowych. W 2013 r. zainteresowanie nimi inwestorów wpłynęło na malejący poziom pustostanów i na rosnące stawki czynszów. Zdaniem Dirka Sosef'a, dyrektora Działu Badań i Strategii w Europie Prologis, na europejskim rynku powierzchni magazynowych wreszcie nadeszła wiosna.

O aktualnej sytuacji mówił on podczas śniadania prasowego, zorganizowanego przez Prologis, który jest największym globalnym graczem na rynku nieruchomości przemysłowych, właścicielem lub inwestorem nieruchomości i projektów deweloperskich o powierzchni 52,9 mln m² w 21 krajach. Jego zdaniem na zwiększenie popytu na powierzchnie magazynowe w Europie naj-

europijski rynek opóźniony jest o dwa lata, znacznie mniej zrównoważony, a powierzchnie magazynowe często są przestarzałe i nie najwyższej klasy.

Konsekwencją wzrostu zainteresowania powierzchniami magazynowymi jest wzrost czynszów efektywnych o 7% w stosunku do 2011 r. Według przewidywań Dirka Sosef'a w najbliższym czasie poziom ten osiągnie 20%. To konsekwencja

spekulacyjnych i coraz większe zainteresowanie nimi wykazują inwestorzy.

Od spadku w 2006 r. wzrost rynku plasuje się na poziomie 7% i ma jeszcze bardzo duży potencjał jeśli chodzi o wzrost wartości.

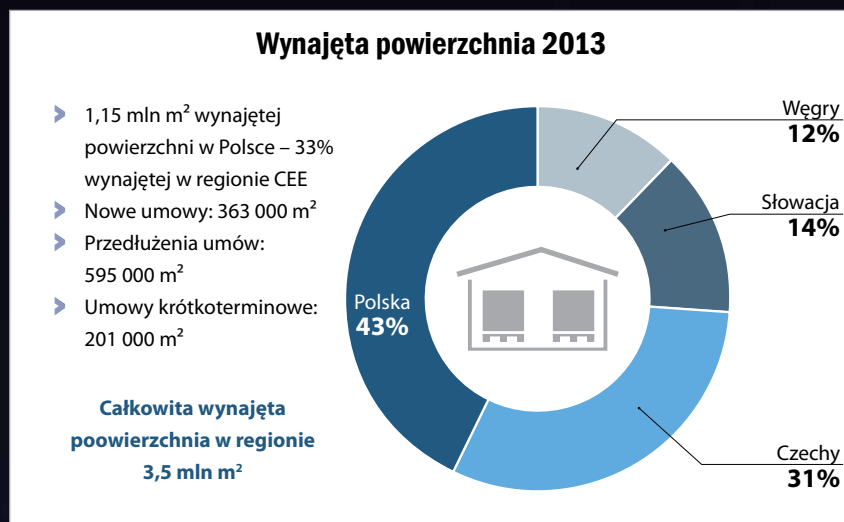
W regionie CEE

Choć rośnie popyt na powierzchnię przemysłową również w Europie Środkowo-Wschodniej, to nie wszędzie jest dobrze. Nadal spory procent powierzchni niewynajętej jest na Węgrzech, wynosi 21,23%. W Polsce – 11,15%, a w Czechach i na Słowacji odpowiednio – 7,43 i 3,35%. W tym ostatnim kraju w 2007 r. wynosił on ponad 20%, inwestorzy więc przez dłuższy czas byli ostrożni i dopiero teraz zaczynają budować nowe obiekty.

24% udział ma w Europie Środkowo-Wschodniej ma Prologis, Inc. Posiada ponad 3,6 mln m² powierzchni (31 grudnia 2013 r.) i działa w pięciu krajach (Polska, Czechy, Węgry, Słowacja i Rumunia). W regionie CEE w 2013 r. spółka wynajęła 1,15 mln m² powierzchni dystrybucyjnej. Przedłużenia umów najmu dotyczyły 595 tys. m² powierzchni, a nowe umowy objęły ponad 363 tys. m². 31 grudnia współczynnik wynajęcia obiektów Prologis wynosił 89,5%. Podobnie jak inni developerzy, najwięcej

większy wpływ ma rekonfiguracja łańcucha popytu, a nie konsumpcja czy globalizacja handlu. Ta druga największe znaczenie odgrywa w Chinach, w Meksyku i w Brazylii. Bardzo ważnym czynnikiem popytu na naszym (i nie tylko) kontynencie jest e-handel, który stał się konkurentem branży FMCG, spożywczej, dyskontów i firm logistycznych. Jednak, w porównaniu z amerykańskim i kanadyjskim,

tego, że aż 60% inwestorów europejskich chce inwestować w powierzchnie magazynowe i poszukuje nowych rynków. W ostatnim kwartale 2013 r. osiągnięto najwyższą wartość inwestycji od 2008 r. Coraz częściej developerzy inwestują w budowę powierzchni



wolnej powierzchni magazynowej posiada on na Węgrzech, choć mniej niż większość, bo 14%. W Polsce jest to 12%, w Czechach – 6%, a na Słowacji – 1%.

W minionym roku spółka zakończyła budowę 17,8 tys. m² w Prologis Park Wrocław V dla Neonet i dodatkowych 7 tys. m² w Prologis Park Janki dla Rohlig Suus Logistics. Obecnie przygotowujący jest obiekt BTS o powierzchni 13,9 tys. m² dla firmy Tomra na Słowacji. Prologis sprzedał dwie działki: w miejscowości Breclav w Czechach (17,4 ha) oraz we Wrocławiu (13,5 ha). Rozpoczął również budowę trzech budynków magazynowych o łącznej powierzchni 75,3 tys. m². Wśród realizowanych inwestycji znalazł się pierwszy po 2009 r. budynek spekulacyjny na rynku czeskim, który w ciągu dwóch miesięcy od rozpoczęcia budowy został w całości wynajęty. Nadal jednak developerzy inwestują przede wszystkim w BTS i w budynki z umową „przednajmu”.

Prologis przeprowadził również największą transakcję na rynku magazynowym w Europie w 2013 r. Norges Bank Investment Management i Prologis utworzyły spółkę joint venture PELP, w którą zaangażowano kapitał równy 2,4 mld euro. Nabycie dotyczyło 195 budynków Prologis, w tym 60 budynków w regionie CEE.

W Polsce

W naszym kraju Prologis jest od 16 lat i posiada 26% udział w rynku. Jego portfolio wynosi 1,97 mln m² – 98 budynków w 20 parkach dystrybucyjnych. Z końcem 2013 r. wynajęta powierzchnia stanowiła 494 tys. m², co oznacza 24% udział w rynku pod względem wielkości zwartych transakcji. Umowy najmu dotyczyły 188 tys. m², umowy przedłużone – 256 m², a krótkoterminowe – 50 tys. m². Oddano też trzy BTS-y na terenie Prologis Park Wrocław V o łącznej powierzchni 71 tys. m². Najdłuższa umowa BTS została zawarta na 15 lat z EKO Holding. W czterech parkach wdrożono zdalny system

odczytu mediów, a we wszystkich – elektroniczne czytniki tablic rejestracyjnych.

Najwięcej wolnej powierzchni magazynowej jest obecnie w Warszawie – 22,1% (w związku z czym efektywne stawki czynszowe są coraz niższe) oraz w jej okolicach – 12,8%, a najmniej w Poznaniu – 3,9% oraz w Gdańsku – 4,8%. W Poznaniu i we Wrocławiu, gdzie współczynnik wolnej po-

powierzchni magazynowych i zwiększyć dochód operacyjny netto przez wydłużanie umów najmu i wykorzystanie rosnących czynszów na rynkach z ograniczoną podażą. – *Walczymy o podniesienie wskaźnika skomercjalizowania o kilka punktów procentowych i w związku z tym agresywnie wędzimy na rynek w celu poszukiwania i przekonywania najemców* – tłumaczy Bartosz

Nowe inwestycje Prologis w 2013 roku

Powierzchnia	Klient	Lokalizacja	Status
34 960 m ²	Eko Holding	Prologis Park Wrocław V, Polska	Zakończona
18 300 m ²	Tradis	Prologis Park Wrocław V, Polska	Zakończona
17 800 m ²	Neonet	Prologis Park Wrocław V, Polska	Zakończona
7 000 m ²	ROHLING SUUS Logistics	Prologis Park Janki, Polska	Zakończona
22 000 m ²	DHL	Prologis Park Prague D1 West, Czechy	W budowie
13 900 m ²	Tomra	Prologis Park Bratislava, Słowacja	Przygotowanie

wierzchni wynosi 9,6%, wzrost zapotrzebowania na powierzchnię jest najbardziej wyraźny, co powoduje wzrost stawek.

W 2013 r. pięć obiektów Prologis w regionie CEE, w tym trzy w Polsce, zostało poddanych certyfikacji zgodnie z systemem klasyfikacji środowiskowej budynków BREAAAM: budynek 2 w Prologis Park Wrocław V, budynek 3 w Prologis Park Wrocław V, rozbudowa budynku 3 w Prologis Park Janki, budynek 7 w Prologis Park Prague-Jirny, budynek 7 w Prologis Park Bratislava. Wszystkie otrzymały ocenę „dobrą” za oddziaływanie na środowisko.

Prologis angażuje się również w działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Po raz szósty z rzędu został wpisany na listę 100 najbardziej zrównoważonych korporacji na świecie. 17 maja 2013 r. pracownicy Prologis z 21 krajów, w tym z Polski, przepracowali 7 tys. godz. na rzecz organizacji charytatywnych. Inicjatywa ta stanowiła część programu wolontariatu pracowniczego Prologis „IMPACT Day”.

Cele na 2014 rok

Prologis chce zoptymalizować swoje portfolio przez sprzedaż i zakup odpowiednich nieruchomości, zapłacić w większym niż obecnie stopniu 2 mln m²

Mierzwia, senior vice president, market officer Prologis w Polsce.

Prologis będzie koncentrował się na sprzedaży niektórych z posiadanych gruntów na rynkach w Polsce, Czechach, na Słowacji, na Węgrzech oraz w Rumunii.



Planuje też zakupy i sprzedaż obiektów logistycznych. W sumie jest pięć regionów, w których Prologis chce posiadać parki – Warszawa, Centralna Polska, Poznań, Górny Śląsk i Dolny Śląsk. – *Są parki, które chcemy sprzedać, bowiem z pewnych względów nie pasują do naszej strategii. Są obiekty, które chcielibyśmy kupić, aktywnie więc poszukujemy kolejnych i prowadzimy rozmowy z ich właścicielami* – tłumaczy Bartosz Mierzwia. – *Chcemy też wykorzystać bank ziemi, zarówno pod kątem rozbudowy, jak i realizacji zupełnie nowych projektów logistycznych* – dodaje. ◀

Elżbieta Haber



Nadeszły lepsze czasy

Według CBRE, międzynarodowej firmy doradczej, tempo w jakim rozwija się rynek powierzchni magazynowych i logistycznych jest zdecydowanie najszybsze spośród wszystkich tradycyjnych sektorów nieruchomości.

Wzrost aktywności napędzany jest zarówno przez zmieniające się czynniki kadrowe, jak i te związane z rynkiem inwestycyjnym. Inwestycje w sektor powierzchni magazynowych w całej Europie wzrosły o 50% w 2013 r., co

w jaki dobra są dostarczane do użytkownika końcowego – skomentował Joerg Kreindl, starszy dyrektor Działu Powierzchni Magazynowych na region Europy Środkowo-Wschodniej w CBRE. Zanotowaliśmy znaczny wzrost aktywności w sektorze nie-

styką. Pogoń za wysoką wydajnością premiuje łatwo dostępne obiekty i obszary miejskie cechujące się wysoką przepustowością. W zeszłym roku odnotowano znaczny wzrost popytu na magazyny w formie XXL, których kluczowymi zaletami są: centralizacja działalności i kontroli towarów. Panujące obecnie warunki sprzyjają powszechnemu wznowieniu działalności



Joerg Kreindl

Inwestycje w sektor powierzchni magazynowych w całej Europie wzrosły o 50% w 2013 r., co spowodowało, że segment ten miał najwyższe tempo wzrostu rok do roku.

spowodowało, że segment ten miał najwyższe tempo wzrostu rok do roku. Biorąc pod uwagę istotne transakcje, które mają zostać zawarte, zainteresowanie inwestorów utrzyma się na wysokim poziomie. Powodem wspomnianego wzrostu jest szersza akceptacja tego segmentu, poprzednio postrzegane jako niszowy, rosnące inwestycje w nieruchomości częściowo spowodowane niskimi stopami procentowymi oraz oczekiwane odbicie aktywności gospodarczej w Europie i spodziewany wraz ze wzrostem gospodarczym wzrost czynszów będących na najniższym poziomie.

Region CEE

Do obszarów, które odniosą znaczne zyski dzięki działaniu tych czynników należy Region Europy Środkowej i Wschodniej (CEE). – *Stawki czynszu znajdujące się na najniższym poziomie w połączeniu z rosnącą produkcją przemysłową wspierają tezę, że niedługo na licznych rynkach ujrzymy rosnące czynsze. Region oferuje wielki potencjał deweloperom wciąż bazującym na gwałtownie polepszającej się infrastrukturze i rosnącej jakości sektora powierzchni magazynowych i logistycznych. Poprawa ta wynika z wpływu zakupów online na sposób*

ruchomości magazynowych i logistycznych w całym obszarze CEE w roku 2013. Na tej podstawie zdecydowaliśmy się podwoić liczbę stanowisk w dziale powierzchni magazynowych do 30 konsultantów, aby móc służyć naszym klientom najlepszą jakością usług. Uczestniczyliśmy w największych transakcjach z udziałem agentów w regionie CEE, do których zaliczają się: największa transakcja przeprowadzona kiedykolwiek na terenie Rumunii – 45 tys. m² wynajęte przez sieć Carrefour, 45 tys. m² wynajęte przez dwóch największych dostawców części motoryzacyjnych na Słowacji, ponad 40 tys. m² wynajęte przez firmę DHL w Polsce oraz projekt build-to-suit obejmujący 20 tys. m² dla firmy Steelcase w Czechach. Podsumowując, Dział Powierzchni Magazynowych CBRE wynegocjował w imieniu swoich klientów umowy na ponad 400 tys. m² powierzchni magazynowej w regionie CEE – dodał Joerg Kreindl.

Sprzyjające warunki

Dzięki polepszeniu komunikacji pomiędzy Europą Zachodnią a obszarem CEE oraz wzrostowi produkcji przemysłowej i wytwórstwa, w 2014 r. możemy spodziewać się wzrostu outsourcingu do specjalistycznych zewnętrznych firm zajmujących się logi-



Panattoni Europe wynajęła ponad 12 750 m² w Panattoni Park Mysłówice. Klientem jest firma DHL Exel Supply Chain, która w mysłowickim centrum dystrybucyjnym będzie obsługiwała producenta leków Valeant Pharmaceuticals International.

deweloperskiej w 2014 r. Za wyjątkiem projektów BTS, plany realizacji nieruchomości magazynowych i logistycznych ostatnimi czasy były bardzo ograniczone. Poprawa warunków gospodarczych i kadrowych na rynku w połączeniu ze znacznym wzrostem zainteresowania inwestorów zachęciły deweloperów do przyspieszenia projektów w licznych lokalizacjach. ◀

RC

Panattoni wystartowało z budową ponad 200 tys. m² dla Amazon. To rekordowa transakcja w Polsce i w CEE.

Milion metrów kwadratowych magazynów w tym roku

Piąty rynek magazynowy w kraju buduje swoją specjalizację w kierunku obsługi firm logistycznych o zasięgu międzynarodowym. W tym roku łączne zasoby magazynowe Wrocławia przekroczą 1 milion metrów kwadratowych.

Z analiz międzynarodowej firmy doradczej JLL wynika, że całkowite zasoby powierzchni magazynowo-przemysłowych w regionie Wrocławia wyniosły na koniec roku 780 tys. m². Stolica Dolnego Śląska i okolice są piątym co do wielkości rynkiem magazynowym w kraju – po Warszawie i okolicach, Górnym Śląsku, Poznaniu i Polsce Centralnej.

Kluczowe atuty generujące zapotrzebowanie na magazyny w regionie Wrocławia to jego strategiczna lokalizacja w sercu Europy Środkowej i w pobliżu Niemiec, duży rynek



Prologis Park Wrocław V

wewnętrzny oraz dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa. Region jest również znaczącym ośrodkiem przemysłowym; na terenie trzech stref ekonomicznych funkcjonują m.in. firmy z branży FMCG, motoryzacyjnej, lotniczej i produkcyjnej.

Niewątpliwe atuty

Michał Śniadała, starszy konsultant w Dziale Wynajmu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych, JLL, komentuje to tak: – *Położenie Wrocławia w niedalekiej odległości od granicy z Niemcami i Czechami w naturalny sposób powoduje, że Wrocław jest coraz chętniej wybieraną lokalizacją magazynową przez firmy logistyczne prowadzące międzynarodowe operacje. Tej specjalizacji sprzyja systematyczny rozwój infrastruktury drogowej. Już dziś stolica Dolnego Śląska posiada autostradę połączenie z Niemcami oraz z Górnym Śląskiem. W 2014 r. zakończyć ma się także budowa drogi ekspresowej S8, która połączy Wrocław z Łodzią i dalej z Warszawą. W planach na najbliższe lata jest także budowa drogi S5 do Poznania. Obie te in-*

westyce już dziś wpływają na rosnące zainteresowanie północnymi rejonami miasta jako przyszłymi lokalizacjami powierzchni magazynowych i produkcyjnych. W dalszej perspektywie planowana jest też budowa dro-

logistyki z krajów Europy Zachodniej. Skutkowac to będzie skokowym wzrostem podaży na tym rynku, a już dziś powoduje rekordowy popyt, który w 2013 r. wyniósł łącznie 415 tys. m².

Po ukończeniu budowanych obecnie projektów (259 tys. m²), całkowite zasoby magazynowe we Wrocławiu przekroczą 1 mln m², co będzie oznaczać, że podaż magazynów podwoiła się w ciągu ostatnich pięciu lat.

gi S3 między Legnicą a granicą z Czechami, która dodatkowo polepszy międzynarodową dostępność regionu.

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez magazyny.pl, w całym 2013 r. do użytku oddano 117 tys. m², w tym 36 tys. m² w Prologis Park Wrocław V oraz budynek BTS o powierzchni 32 tys. m² zrealizowany w Legnicy przez Panattoni dla firmy Lear.

Dane JLL wskazują również, że po ukończeniu budowanych obecnie projektów

Biorąc pod uwagę jedynie nowe umowy i rozszerzenia powierzchni, zapotrzebowanie osiągnęło poziom 342 tys. m². Należy jednak pamiętać o znacznym udziale firmy Amazon w popycie. Z tego powodu, mimo dobrych prognoz co do koniunktury gospodarczej, w kolejnych latach trudno będzie o osiągnięcie rezultatu podobnego do ubiegłorocznego.

Warto dodać, że przez większość roku wskaźnik pustostanów we Wrocławiu utrzymywał się na niskim poziomie i oscylował wokół 5-6%. Dopiero pod koniec roku, na

Rynek magazynowy we Wrocławiu w liczbach

Wrocław	
Powierzchnia istniejąca (m ²)	780 000
Całkowity popyt w 2013 r.(m ²)	415 000
Popyt netto w 2013 r.(m ²)	342 000
Wskaźnik pustostanów	11,7%
Czynsz bazowy (euro/ m ² / miesiąc)	3,0 – 3,8
Czynsz efektywny (euro/ m ² /miesiąc)	2,6 – 3,1
Główne nowe transakcje najmu	Amazon – 123 000 m ² (Goodman) Amazon – 101 000 m ² (Panattoni)

Źródło: JLL, magazyny.pl, IV kw. 2013 r.

(259 tys. m²), całkowite zasoby magazynowe we Wrocławiu przekroczą 1 mln m², co będzie oznaczać, że podaż magazynów podwoiła się w ciągu ostatnich pięciu lat.

Dzięki inwestycji Amazon

Wybór Wrocławia jako lokalizacji dwóch hal firmy Amazon o łącznej powierzchni 224 tys. m² potwierdza atrakcyjność regionu i jego potencjał dla przeniesienia

skutek upadłości firmy Fagor i następującego po niej zwolnienia najmowanej powierzchni, wakat wzrósł do 11,7%.

Pod koniec 2013 r. bazowe stawki najmu na rynku wrocławskim dla obiektów typu *big box* (obiektów klasy A, dysponujących dużymi modułami na wynajem, najczęściej zlokalizowanych na przedmieściach) kształtowały się w przedziale od 3,0 do 3,8 euro za m² miesięcznie. ◀

KK

Kosztom retailu

Tegoroczne targi MIPIM potwierdziły tendencje na rynku inwestycyjnym, jakie obserwowaliśmy pod koniec ubiegłego roku. W opinii większości inwestorów kryzys w Europie, w tym w naszym regionie, mamy już za sobą i wchodzimy w nowy cykl koniunktury. Polska jest głównym rynkiem w regionie, z dużym kredytem zaufania wśród inwestorów z Europy Zachodniej, Stanów Zjednoczonych oraz z Azji.



Renata Osiecka

Jeszcze rok, dwa lata temu przemysłowe produkty inwestycyjne były przez rynek inwestycyjny oceniane słabiej, niż te z sektora handlowego czy biurowego. Dzięki m.in. takim projektom, jak dla Amazon w Polsce i dynamicznym wzrostom w segmencie e-commerce, sektor logistyczny zyskał w oczach inwestorów. Obecnie jego potencjał i jakość oferowa-

w kluczowych lokalizacjach logistycznych, ale też w dedykowanych. Będą sprzedawać się nie tylko projekty gotowe, ale też te już na etapie realizacji. Może to być zachętą dla deweloperów do uruchomienia projektów spekulacyjnych, czego najlepszym przykładem jest zapowiadana budowa spekulacyjna w ramach parku Prologis we Wrocławiu.

wyceny projektów i duża konkurencyjność ze strony innych inwestorów. Brakuje jednolitej normy oceny wielkości nieruchomości, co przy transakcjach międzynarodowych, na wielu rynkach powoduje często duże różnice w ostatecznej wycenie i wartości poszczególnych aktywów.

Przeprowadzone przez RICS badania pokazują, że w skrajnych przypadkach różnice w pomiarze tego samego projektu wynoszą nawet 24%. Z punktu widzenia inwestora powoduje to wiele problemów przy zakupie i sprzedaży nieruchomości.

W Polsce stosowane są trzy normy: PN – Polska Norma, TEGoVA – norma europejskiej organizacji rzeczoznawców majątkowych oraz BOMA – norma The Building Owners and Managers Association International. Dodatkowo, możemy spotkać się z indywidualnymi praktykami pomiaru, zwłaszcza w przypadku mniejszych, nieinstytucjonalnych inwestycji. Standaryzacja norm, jaką planuje RICS wraz z BOMA, ma się przyczynić do większej przejrzystości i ujednoczenia wycen projektów komercyjnych. Jednak sprawą otwartą zostaje wdrożenie nowych standardów, bo często stosowanie kilku jest po prostu wygodne i korzystne dla wykonawcy. ◀

Renata Osiecka,
Partner Zarządzająca AXI IMMO

Obecnie potencjał rynku magazynowego i jakość oferowanych produktów oceniana jest bardzo dobrze, często lepiej niż projekty handlowe.

nych produktów oceniana jest bardzo dobrze, często lepiej niż projekty handlowe. W perspektywie długoterminowej, w opinii inwestorów, rynek magazynowy będzie zyskiwał kosztem retailu.

W roli inwestorów

Podaż projektów magazynowych i produkcyjnych jest ograniczona, nie wystarczająca względem popytu, co wpływa na kompresję rocznej stopy zwrotu. Obecnie utrzymuje się na poziomie 7%. Inwestorzy zainteresowani są nie tylko projektami

Struktura graczy rynkowych w perspektywie ostatnich 24 miesięcy uległa zmianie, deweloperzy ze względu na powiązania kapitałowe, występują w roli inwestorów. Tendencja ta będzie się utrzymywać, możemy spodziewać się wzrostu zakupów inwestycyjnych za pośrednictwem podmiotów deweloperskich.

Problem ze standardem oceny projektu

Problemami, jakimi spotykają się inwestorzy są przede wszystkim różnice w elementach

Prologis wybuduje spekulacyjnie

We wrocławskim Prologis Park Wrocław V deweloper wybuduje 27 tys. m² powierzchni magazynowej na zasadach „spekulacyjnych” czyli bez wstępnej umowy najmu.

To pierwsza tego typu budowa od dłuższego czasu na rynku zdominowanym przez kontrakty built-to-suit lub pre-lease, czyli budowy realizowane pod konkretne wymogi klienta lub poprzedzone długoterminową umową najmu.

– Wrocław jest obecnie jedną z najbardziej pożądaną lokalizacją z najniższym wskaźnikiem wolnej powierzchni magazynowej w Polsce. Cztery obiekty build-to-suit (BTS), wybudowane w ciągu ostatnich dwóch lat, na terenie Prologis Park

Wrocław V potwierdzają zaufanie klientów do realizowanych przez nas projektów oraz rosnący popyt na tę lokalizację wśród najemców. Dzięki własnemu bankowi gruntów jesteśmy w stanie w każdej chwili odpowiedzieć na zapotrzebowanie rynku i rozpocząć budowę obiektu dystrybucyjnego – powiedział Ben Bannatyne, dyrektor zarządzający Prologis na Europę Środkową i Wschodnią.

Prologis Park Wrocław V zlokalizowany jest w bezpośrednim sąsiedztwie

autostradowej obwodnicy Wrocławia, w Nowej Wsi Wrocławskiej, trzy kilometry na południowy zachód od węzła Wrocław Bielany, przy skrzyżowaniu autostrady A4 (Berlin-Wrocław-Ukraina) z drogą ekspresową S8/E67. Park tworzą cztery budynki BTS, o łącznej powierzchni ponad 90 tys. m². Dostępne grunty i infrastruktura umożliwiają szybką rozbudowę parku o kolejne 125 tys. m² powierzchni magazynowej. ◀

KK

Panattoni Europe i Amazon budują pod Poznaniem

W podpoznańskich Sadach (gmina Tarnowo Podgórne) trwa budowa nowoczesnego centrum logistycznego dla firmy Amazon. Obiekt zajmie powierzchnię ponad 100 543 m², z czego aż 91 570 m² to powierzchnia magazynowa, na której mogłoby się zmieścić około 2800 tirów z naczepami, jeden obok drugiego!

18 lutego 2014 w podpoznańskich Sadach w gminie Tarnowo Podgórne odbyło się uroczyste wmurowanie kamienia węgielnego pod centrum logistyczne dla firmy Amazon. W uroczystości udział wzięli przedstawiciele inwestora, wykonawcy oraz władz samorządowych i wojewódzkich.

Obiekt Panattoni Europe dla firmy Amazon w Tarnowie Podgórnym zajmie 100 543 m². Na powierzchnię magazynową przeznaczono ponad 91 570 m², a ze względu na planowane zatrudnienie 2 tys. (do 3 tys.) pracowników, strefa biurowo-socjalna zaprojektowana została na dwóch poziomach, zajmując 8 972 m². Na obiekt przypadnie 2 154 miejsc parkingowych dla samochodów osobowych, 97 dla ciężarowych, 32 dla osób niepełnosprawnych, 16 dla motocykli oraz 60 doków. – *Z ogromną radością rozpoczynamy inwestycje w Polsce. Ten dzień wyznacza początek długotrwałych relacji pomiędzy nami a społecznością Tarnowa Podgórnego i Wielkopolski. Jesteśmy wdzięczni za wszelkie wsparcie, jakie otrzymaliśmy z ich strony, dzięki któremu ta inwestycja, warta miliony euro, stała się rzeczywistością. Nowe obiekty w Polsce będą odgrywać ważną, integralną rolę w obsłudze klientów w całej Europie, dlatego jesteśmy niezmiernie zadowoleni z naszego wyboru właśnie takiej ich lokalizacji* – mówił Timothy Collins, dyrektor operacyjny Amazon na Europę.

Obiekt dla Amazon powstaje w podpoznańskich Sadach, około 2,5 kilometra od drogi ekspresowej S11 i 16 km od autostrady A2. Ze względu na zatrudnienie tak dużej liczby osób, dla ułatwienia pracownikom dostępu do komunikacji miejskiej, blisko inwestycji powstaną 2 przystanki autobusowe. Realizacja inwestycji rozpoczęła się na jeszcze pod koniec zeszłego roku i będzie trwać do połowy sierpnia 2014 r., kiedy to magazyn zostanie oddany do użytku. – *Jestem pewien, że wybór naszej gminy pod inwestycję Amazona*



był trafnym posunięciem. Zarówno nasza lokalizacja, infrastruktura, jak i kapitał ludzki z pewnością korzystnie wpłyną na rozwój tej firmy, a równocześnie pojawienie się kolejnego wielkiego podmiotu gospodarczego w naszej gminie sprzyjać będzie podniesieniu jakości życia wszystkich jej mieszkańców – powiedział Tadeusz Czajka, Wójt Tarnowa Podgórnego.

Robert Dobrzycki, Partner Zarządzający na Europę, Panattoni Europe komentuje realizację centrum logistycznego: – *Poznań i okolice to bardzo prężnie rozwijający się rynek z bardzo silną pozycją trzeciej lokalizacji pod względem istniejącej powierzchni magazynowej. To również rynek, na którym Panattoni Europe może pochwalić się sukcesami, dlatego jestem niezmiernie zadowolony z faktu, że jako deweloper możemy uczestniczyć w dalszej ekspansji regionu.*

Oprócz obiektu w Poznaniu, Panattoni Europe prowadzi dla firmy Amazon inwestycję we wrocławskich Bielaniach. Łączna powierzchnia tych dwóch obiektów wyniesie ponad 200 tys. m² co jest wyjątkowe i bezprecedensowe z wielu względów. – *Jest to nie tylko dotychczas największa transakcja magazynowo-logistyczna dla Panattoni Europe, ale również rekordowa w Europie Środkowej i Wschodniej. Koszt każdego z obiektów to około 65 mln EUR i – co ważne – będą je budować polscy podwykonawcy* – dodaje Robert Dobrzycki. ◀

Goodman kompleksowo dla Grupy Muszkieterów

Goodman podpisał umowę z Grupą Muszkieterów (siecią franczyzową w kategorii supermarketów spożywczych oraz typu „dom i ogród”) na budowę nowego centrum magazynowo-biurowego w Poznaniu.

Goodman wybuduje centrum magazynowo-dystrybucyjne produktów spożywczych o powierzchni 73 872 m² oraz dwukondygnacyjny biurowiec o powierzchni 8 513 m², w którym będzie się mieścić nowa główna siedziba firmy. Rozpoczęcie budowy planowane jest na marzec 2014 roku. Magazyn, w którym znajdą się m.in. mroźnie i chłodnie, zostanie przekazany w styczniu 2015 roku, a biurowiec dwa miesiące później. Umowa najmu zostanie zawarta na 10 lat. Ponadto Goodman odkupi od Grupy Muszkieterów nieruchomości przy ul. Janikowskiej w Poznaniu, na którą składają się obecnie użytkowane przez Grupę obiekty magazynowo-biurowe o łącznej powierzchni 45 500 m². Goodman przystąpi do remontu i przebudowy tych budynków po przekazaniu Grupie Muszkieterów nowego centrum.



– *Wybierając partnera do tej inwestycji, kierowaliśmy się przede wszystkim jego elastycznością. Goodman zaproponował odkupienie naszych obecnych obiektów, dzięki czemu pokonał swoich konkurentów. Równie ważny był dla nas zespół doskonałych fachowców, którzy wspierali nas swoją wiedzą na wszystkich etapach współpracy* – mówi Philippe Jammes, dyrektor generalny ITM Polska Sp. z o.o., spółki odpowiedzialnej za reprezentację Grupy Muszkieterów w Polsce.

Nowy magazyn Grupy Muszkieterów powstanie w miejscowości Swadzim, 15 km od centrum Poznania, w bezpośrednim sąsiedztwie drogi ekspresowej S11 oraz 10 km od autostrady A2.

– *Nasza współpraca z Grupą Muszkieterów jest przykładem złożonej transakcji pomiędzy deweloperem i inwestorem z jednej strony, a jego klientem z drugiej. Jako Grupa, za którą stoi silny kapitał, jesteśmy w stanie uczestniczyć w tak niestandardowych transakcjach, odpowiadając na najbardziej indywidualne potrzeby klienta* – mówi Błażej Ciesielczak, dyrektor regionalny Goodman na Europę Środkowo-Wschodnią. ◀



Transport ucierpiał z powodu konfliktu

Ukraina jest bankrutem, z Rosji, wobec której kraje zachodnie zastosowały sankcje, odpływa kapitał. Od początku roku o blisko 200 mld dolarów spadła wartość akcji spółek na rosyjskich giełdach, a 13 marca bank centralny Rosji ustalił najniższy w historii kurs rubla wobec dolara – 1 dol. kosztował 36,4865 rubla, czyli mniej niż podczas światowego kryzysu. Jak ta sytuacja oraz napięcia polityczne na wschód od Polski wpływają na firmy transportowe i logistyczne działające na Ukrainie i w Rosji?

A jest się czego obawiać, zwłaszcza że według danych Ministerstwa Gospodarki, w 2013 r. obroty towarowe pomiędzy Polską i Ukrainą wzrosły o 1,4% i wyniosły blisko 8 mld

W pierwszym półroczu 2013 r. eksport do Rosji wzrósł o 12,8%, do ponad 3,9 mld euro, a na Ukrainę o 10,9%, do 2 mld euro. Już wtedy przywóz z Rosji spadł o 12,4%, a z Ukrainy o 22,9% (dane: Ministerstwo

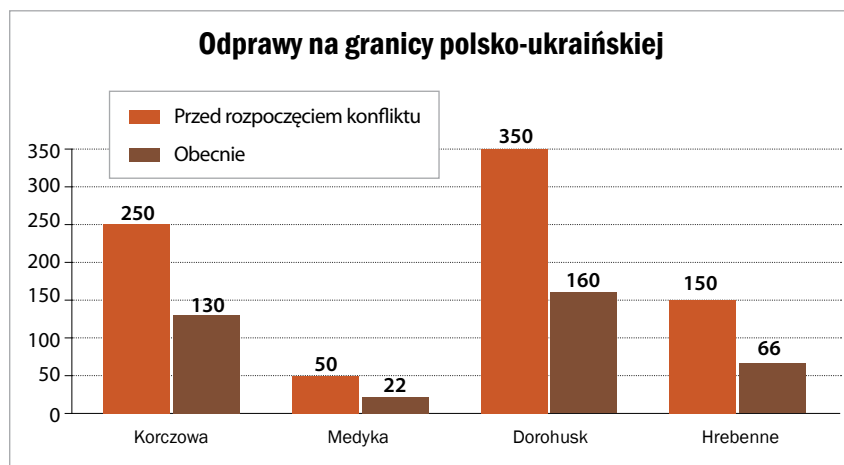
i Rosji. W ciągu całego ostatniego roku rubel stracił do dolara niemal o 15%. Wahań nie ominęły też innych walut rynków wschodzących. Największym zagrożeniem dla rynków finansowych był jednak nie sam konflikt polityczny i wejście wojsk na Krym, tylko zapowiadane sankcje ze strony Europy w stosunku do Rosji i odwrotnie – ze strony Rosji w stosunku do Unii Europejskiej.

Sytuacja na Ukrainie i w Rosji wpłynęła również na kondycję firm przewozowych. A zmiany zaczęły się jeszcze przed konfliktem, od rosyjskiego embarga na wieprzowinę pochodzącą z Polski. O tym, że zła kondycja ukraińskiej gospodarki wpływa na działalność polskich firm przewozowych świadczą liczby. Przed rozpoczęciem konfliktu na polsko-ukraińskiej granicy odprawiano podczas jednej zmiany 800 tirów, obecnie – niecałe 400 i to bez kolejek. To oznacza, że liczba transakcji handlowych jest mniejsza o połowę. Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce komentuje to w ten sposób: – *Przewoźnicy mówią, że nie wożą towarów na Ukrainę, bo obecna sytuacja gospodarcza sprawia, że Ukraińcy stracili płynność finansową, nie kupują, nie płacą, a przewoźnicy w konsekwencji nie przewożą. Wcześniej wjeżdżało dużo pustych ukraińskich pojazdów po towar do UE. Teraz tego już nie ma. Kryzys gospodarczy i dewaluacja*

Przed rozpoczęciem konfliktu na polsko-ukraińskiej granicy odprawiano na zmianę 800 tirów, obecnie – niecałe 400.

dol., w tym polski eksport zwiększył się o 8,5% osiągając wartość 5,7 mld dol., natomiast import obniżył się o 13% do poziomu 2,2 mld dol. Polska eksportuje

Gospodarki). W pierwszej połowie 2013 r. Rosja i Ukraina były jedynymi krajami spoza Unii Europejskiej, które znalazły się wśród naszych 10 głównych partnerów



tam przede wszystkim wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego, produkty mineralne oraz artykuły rolno-spożywcze. W ciągu ostatnich lat zwiększył się też udział Rosji w obrotach towarowych z Polską – w 2001 r. stanowił on w naszym wywozie 2,9%, a w 2012 r. już 5,4%. Jeszcze większe wzmocnienie nastąpiło po stronie importu, bo o 5,2 pkt. proc., do 14%, co jest skutkiem wzrostu wartości surowców, zwłaszcza energetycznych. Niestety, dzięki temu pogłębiło się ujemne saldo z Rosją o 1,7 mld euro.

handlowych – Rosja na piątym miejscu, a Ukraina na dziewiątym, która jednak w styczniu 2014 wypadła już z pierwszej dziesiątki odbiorców polskich towarów.

Kondycja gorsza niż w zeszłym roku

Na konflikt ukraińsko-rosyjski i wzajemne nakładanie na siebie sankcji przez świat zachodni i Rosję rynki reagują jednak stosunkowo spokojnie. Najbardziej stracili ci, którzy inwestowali w waluty Ukrainy



hrywny mają negatywny wpływ na eksport towarów na Ukrainę. Ilość frachtów zmalała i cena za nie spadła. Przewoźnicy obawiają się też napadów na pojazdy i zwiększonych kontroli, nie tylko celnych. Boją się obecnej destabilizacji politycznej.

Przewoźnicy ograniczają również kursy w okolicy Krymu. – Nie wykonujemy przewozów na południe Ukrainy ze względu na bezpieczeństwo. Nasi przewoźnicy odmawiają przyjmowania takich ładunków – wyjaśnia prezes ZMPD Jan Buczek.

Jak widać na chwilę obecną polska branża transportowa ucierpiała. Jan Buczek tłumaczy: – To może świadczyć o tym, że obroty handlowe są mniejsze o kilkadziesiąt milionów dolarów czy euro w skali jednego dnia. To są poważne problemy dla samych przedsiębiorców, jak również dla państw. A sytuacja na Ukrainie bardzo komplikuje życie nie tylko Ukraincom, lecz także całemu biznesowi związanemu z Ukrainą, w tym całemu transportowi drogowemu, który obsługuje wszystkie procesy handlowe.

Dodatkowym problemem jest to, że brak wymiany handlowej i skurczenie się rynku na Ukrainie spowodowały zmniejszenie się masy przewozowej. W efekcie tamtejsi przewoźnicy zaczęli wozić towary na Białoruś zamiast wewnątrz kraju i to taniej niż Polacy, automatycznie odbierając im chleb. Jest ich teraz sporo na granicy polsko-ukraińskiej. – Jeśli nie ma popytu i nie ma podaży, a to więcej osób konkuruje ze sobą o przewiezienie towarów, w efekcie czego stawki frachtowe spadły – „łyżkę dziegciu” dokłada prezes IRU Janusz Łacny. – Na dodatek nie tylko Ukraińcy, ale też Polacy boją się jeździć do Rosji i teraz jest tam mniej przewozów, co dodatkowo wpływa na wzrost podaży firm transportowych – dodaje.

Jednak, zgodnie z danymi zamieszczonymi na stronie internetowej www.granica.gov.pl liczba pojazdów ciężarowych, które przejeżdżają polsko-białoruską granicę (wyjazd z Polski przez przejścia Bobrowniki, Kuźnica, Koroszczyń), pomiędzy 17 a 25 marca 2014 wahała się pomiędzy 1866 a 2086 sztuk na dobę. Przed miesiącem było to odpowiednio 1773 – 1952 samochodów ciężarowych na dobę. W związku ze zwiększeniem się ruchu na granicy zaczęły się tworzyć znaczące kolejki – od 7 do 19 godzin oczekiwania.

W 2012 r., zgodnie z GUS, średnia dobowo liczba samochodów ciężarowych przekraczających granicę (wyjazd z Polski na Białoruś) wynosiła 1691. Około 37 % tych pojazdów należało do polskich przewoźników.



Obroty handlowe są mniejsze o kilkadziesiąt milionów dolarów czy euro w skali jednego dnia. To są poważne problemy dla samych przedsiębiorców, jak również dla państw.



Inwestorzy obawiają się nieprzewidywalności

Jacek Pradel,
Product Manager Land International
East&South
w DB Schenker Logistics

DB Schenker Logistics Polska we współpracy z DB Schenker Logistics Ukraina aktywnie monitoruje aktualną sytuację polityczną, która może mieć wpływ na funkcjonowanie w obszarach biznesowych. Jednak zarówno w niełatwym okresie protestów odbywających się na terenie Kijowa, jak i w obecnej sytuacji, ten wpływ na biznes jest ograniczony prawie wyłącznie do miast i obszarów, gdzie trwają protesty. Jest to związane z ograniczeniami ruchu i dostępu do pewnych obszarów, jak np. centrum Kijowa.

W ramach realizowania transportów drogowych na teren Ukrainy nie zaobserwowaliśmy szczególnych problemów, poza czasowymi ograniczeniami wjazdu do pewnych obszarów miast lub stref. Funkcjonowanie administracji celnej, ściśle powiązanej z transportem międzynarodowym, nie zostało w żaden sposób ograniczone lub istotnie zmienione, poza przypadkami 1- lub 2-dniowych blokad granicy polsko-ukraińskiej, które były wywołane protestami, a nie funkcjonowaniem samej administracji celnej. Aktualnie poza Krymem i Sevastopolem, transporty międzynarodowe bezpośrednie, jak również drobnicowe oraz transport krajowy realizowane są bez większych zakłóceń.

Można zaobserwować nieznaczne zmniejszenie wolumenu, którego przyczyną jest raczej obawa eksporterów o bezpieczeństwo przesyłek lub też pewne ograniczenia w działaniach systemów bankowych na Ukrainie w ostatnim okresie. Z pewnością także na terenie Ukrainy jest obecnie mniej aktywności w zakresie uruchamiania nowych inwestycji bezpośrednich lub kontraktów długoterminowych. Jednak można spodziewać się poprawy nastrojów inwestorów po planowanych na maj wyborach prezydenckich oraz stabilizacji na szczeblach władzy. Zapewne sytuacja gospodarcza będzie się poprawiać wraz z normalizowaniem się sytuacji politycznej.

Obecnie nie obserwujemy specjalnych obostrzeń w transporcie towarów na teren Federacji Rosyjskiej. Ruch graniczny odbywa się bez większych zakłóceń, a skala obrotu towarowego nie zmniejszyła się istotnie. Oczywiście, podobnie jak na Ukrainie, nastawienie inwestorów jest zdecydowanie mniej optymistyczne do prowadzenia biznesu w Rosji, z uwagi na nieprzewidywalny rozwój zdarzeń, w związku z sytuacją na Krymie.

W interesie obu państw

ZMPD zapewnia, że zarówno strona polska, jak i ukraińska pracują nad tym, żeby innych zakłóceń w transporcie nie było. Dlatego też branża transportowa nie odczuwa żadnych działań retorsyjnych ani po stronie polskich, ani ukraińskich służb celnych i granicznych. Również wewnątrz Ukrainy nie ma problemów z ostateczną odprawą ładunków. Jan Buczek twierdzi, że wspólnie z ukraińską stroną Polacy próbują przeciwdziałać negatywnym skutkom. – *Jesteśmy w stałym kontakcie z orga-*

odcinku RP jest nieustannie monitorowana. Każdej doby w ochronie granicy z Ukrainą bierze udział ok. 120 polskich i polsko-ukraińskich patroli. Działania rozpoznawczo-patrolowe wykonują dwa śmigłowce Kania i skierowany w ten rejon samolot Wilga.

i werbowania prowokatorów w celu destabilizacji sytuacji w obwodzie odesskim.

Rosja stawia bariery

Również w Rosji, od czasu ogłoszenia embarga na mięso wieprzowe, ograniczono

Polscy przewoźnicy ograniczyli przewozy do Rosji z powodu niehonorowania karnetów TIR przez tamtejsze władze i zmuszanie ich do wykupu ubezpieczenia.

Odcinek granicy z Ukrainą o łącznej długości 535,18 km ochraniają dwie jednostki organizacyjne Straży Granicznej, tj. Nadbużański Oddział SG z siedzibą w Chełmie (296,26 km) oraz Bieszczadzki Oddział SG z siedzibą w Przemyślu (238,92 km). Oddziały dysponują łącznie siłami ok. 4200 funkcjonariuszy, w tym w placówkach SG bezpośrednio na granicy z Ukrainą służbę pełni 2400 funkcjonariuszy. Ponadto, gdyby zaszła taka konieczność, Komendant Główny SG może skierować do oddziałów funkcjonariuszy z nieetatowych pododdziałów odwodowych centralnego podporządkowania Komendanta Głównego SG, łącznie ok. 780 osób.

Ukraińska SG przeprowadza spec operację, która ma zapobiec wpuszczeniu na Ukrainę prowokatorów. Podobna prowadzona jest na naddniestrzańskim odcinku ukraińsko-mołdawskiej granicy. Jest to związane z oświadczeniem MSZ Ukrainy i przedstawicieli niektórych państw w ONZ odnośnie aktywności wojska rosyjskiego na terytorium Naddniestrza

handel. – Zlecenia do Rosji skurczyły się o ponad 15%, co przy minimalnym handlu z Ukrainą powoduje, że polscy przewoźnicy mają znacznie mniej pracy niż wcześniej. W efekcie starają się robić obrót za wszelką cenę, żeby tylko móc dotrzymać bieżących zobowiązań. Skutkiem jest spadek stawek – wcześniejsze słowa Janusza Łacnego potwierdza Jan Buczek. Podczas spotkania przedstawiciele ZMPD i OZPTD na spotkaniu w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju, które odbyło się 19 marca, zaproponował on Elżbiecie Bieńkowskiej objęcie rekompensatami z tytułu strat wynikających z embarga na eksport mięsa wieprzowego do Federacji Rosyjskiej i Białorusi również polskich przewoźników. Skoro takie rekompensaty mają otrzymać hodowcy, producenci i eksporterzy, to zasadnym byłoby przyznanie ich także przewoźnikom, którzy również poczynili ogromne nakłady i wyspecjalizowali się w obsłudze transportowej mięsa wieprzowego i przetworów. Embargo dotyka ich również.

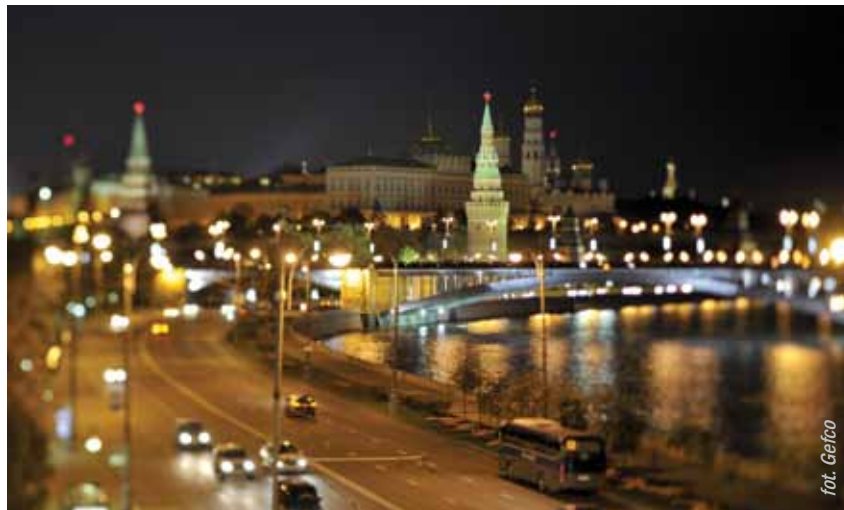
O zmniejszeniu liczby przewozów na Wschód mówi również Władysław Żero,



Brak wymiany handlowej i skurczenie się rynku na Ukrainie spowodowały zmniejszenie się masy przewozowej. W efekcie tamtejsi przewoźnicy zaczęli wozić towary na Białoruś zamiast wewnątrz kraju i to taniej niż Polacy.

nizacją, która zrzesza ukraińskich przewoźników i jest również elementem w łańcuchu gwarancyjnym systemu TIR, czyli ASMAP Ukraina. Dzięki temu tych utrudnień, obiektywnie mówiąc, jest naprawdę niewiele – podsumowuje.

A mogłoby ich być sporo, zwłaszcza że Straż Graniczna zmobilizowała swoje siły. Decyzją Komendanta Głównego SG od 17 lutego do 31 marca 2014 r. do Nadbużańskiego Oddziału SG oddelegowano 71 funkcjonariuszy z innych jednostek organizacyjnych SG z terytorium kraju. A sytuacja na polsko-ukraińskim



Zarówno strona polska, jak i ukraińska pracują nad tym, żeby innych zakłóceń w transporcie nie było. Dlatego też branża transportowa nie odczuwa żadnych działań retorsyjnych ani po stronie polskich, ani ukraińskich służb celnych i granicznych.

fol. Geico



Poza Ukrainą całkiem stabilnie

Dariusz Korczyński, dyrektor ds. rozwoju biznesu na rynkach wschodnich w ROHLIG SUUS Logistics

Trzeba przyznać, że obecna sytuacja na Ukrainie nie jest łatwa. Firmy planujące nowe inwestycje często wstrzymują wdrożenia projektów, nawet jeśli prace nad nimi są mocno zaawansowane, i czekają na ustabilizowanie sytuacji. Przedsiębiorcy, którzy prowa-

dzą już działalność handlową z Ukrainą są teraz bardzo ostrożni i w widocznym stopniu ograniczyli swoją aktywność w tym kraju. Duże znaczenie dla pozytywnego kierunku zmian, jeśli chodzi o poziom wymiany handlowej z Ukrainą, będzie miał wzrost wartości hrywny – najlepiej jeśli powróci do wartości sprzed konfliktu na Krymie. Przy obecnej sytuacji ekonomicznej Ukrainy proces ten wydaje się być raczej długotrwały.

W Rosji sytuacja wygląda całkiem stabilnie – zauważyliśmy minimalny spadek aktywności firm, a nowe inwestycje odbywają się na razie bez większych przeszkód. Przykładowo w tym roku rozpoczęliśmy realizację dwóch nowych kontraktów na kompleksową obsługę logistyczną łańcucha dostaw do Rosji. Pierwszy projekt – z międzynarodową firmą produkującą części

samochodowe, dla której konsolidujemy ładunki z całej Europy i dostarczamy do dwóch fabryk w Rosji – ruszył w styczniu. Drugi podobny, z jednym z największych producentów sprzętu AGD na świecie, właśnie wszedł w etap realizacji i nic nie wskazuje na to, by miały zaistnieć jakiegokolwiek zmiany, a co więcej, zorganizowany przez klienta przetarg odbywał się dokładnie w czasie najbardziej napiętej sytuacji politycznej.

Warto pamiętać, że w rozumieniu naszej firmy Wschód to, poza Rosją i Ukrainą, także Kazachstan, Uzbekistan, Mongolia, Tadżykistan, Kirgizja czy Turkmenistan. Na tych rynkach sytuacja jest stabilna, a eksport towarów sukcesywnie rośnie. Kłopoty mogą mieć zatem te firmy logistyczne, które specjalizują się wyłącznie w obsłudze rynku ukraińskiego. My, jako kompleksowy operator, obsługujemy wiele rynków, mamy zdywersyfikowane portfolio klientów i realizujemy różnorodne usługi. Dzięki takiej wszechstronności firma jest stabilna oraz ma wystarczające zaplecze kapitałowe i produktowe, by ze spokojem koncentrować się na tych obszarach działalności, które są najbardziej pożądane przez klientów i bezpieczne w danym momencie.



prezes zarządu Stowarzyszenia Przewoźników Podlasia. To spowodowało spadek stawek od stycznia o 15-20%, a dotyczy zarówno kierunku wschodniego, jak i zachodniego. – *Kłopotem jest to, że paliwo w Rosji kosztuje 1,92 zł, a Rosjanie mogą go przywieźć do Polski 1400 l. Na kurs z jabłkami spod Grójca wystarcza 600 l, a reszta sprzedawana jest Polakom i to ze sporym zarobkiem. W efekcie na 20 polskich samochodów przypada 80 rosyjskich – tłumaczy.* Jako drugi powód, dla którego nasi przewoźnicy ograniczyli przewozy do Rosji wymienia niehonorowanie karnetów TIR przez tamtejsze władze i zmuszanie Polaków do wykupu ubezpieczenia. Zgadza się z tym będący we władzach ZMPD prezes Ogólnopolskiego Stowarzyszenia na Rzecz Obrony Przewoźników w Białej Podlaskiej Jarosław Jakoniuk. Jego zdaniem – *od wszystkich transportów*

idących poza Białorusią wymaga się ubezpieczenia. Próbując zachować wprowadzane od lipca 2013 r. ograniczenia na stosowanie procedury TIR na terytorium Federacji Ro-

Janusz Łacny twierdzi, że na razie nic jeszcze nie można powiedzieć, gdyż bardzo często firma transportowa czeka na płatności trzy miesiące. – *Jeszcze przez*

Ukraińscy przewoźnicy zaczęli wozić towary na Białoruś zamiast wewnątrz kraju i to taniej niż Polacy, automatycznie odbierając im chleb. Jest ich teraz sporo na granicy polsko-ukraińskiej.

syjskiej, Służba Celna Rosji narusza zapisy Konwencji TIR, decyzje najwyższych organów Konwencji TIR oraz najwyższych organów sądowniczych FR.

Czy mniej przewozów i spadek stawek oznacza bankructwo firm transportowych?

rok wszyscy będą bronili się przed bankructwami, a sytuację będzie można ocenić dopiero na początku przyszłego roku – podsumowuje swoją wypowiedź. ◀

Elżbieta Haber

Polscy przewoźnicy ostrożniejsi

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

Dotychczas wolumen tankowanego paliwa oraz skala kabotażu rodzimych przewoźników pozwalały z dużą dokładnością prognozować kondycję gospodarczą kraju – w zestawieniu z podawanymi przez GUS wartościami wskaźników. Wynikało to po części z faktu, że pierwsze

W 2013 r. sytuacja jest zgoła inna, ponieważ ostatnie dane GUS dotyczące poprawy koniunktury i wzrostu PKB po raz pierwszy nie dały się w żadnym stopniu przewidzieć w oparciu o działania firm transportowych. Oznaczać to może, że rynek TSL jeszcze bardziej dojrzał, jeśli chodzi o planowanie

podchodzą również do polityki tankowania, korzystając w tym celu z licznych narzędzi wsparcia, np. serwisów online. Mowa tu



Michał Bałakier

m.in. o oferowanych przez operatorów kart paliwowych aplikacjach służących do śledzenia cen paliwa, które cieszą się ogromną popularnością przy planowaniu tankowań na trasach międzynarodowych. Chodzi o to, że jeszcze niedawna przewoźnicy wiedzieli, które kraje należą do tanich, a w których zwykle paliwo było droższe. Obecnie konieczna jest weryfikacja cen przynajmniej raz w miesiącu, jeśli firma nie chce być niemile zaskoczona wysoką ceną paliwa. Dlatego coraz większą popularność zyskuje internetowa

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

sygnały ożywienia na rynku przewoźnicy traktowali od razu jako zielone światło dla kolejnych inwestycji i intensywnego rozwijania biznesu. Dla wielu firm taki „hura optymizm” niejednokrotnie kończył się utratą płynności finansowej – np. problemami ze spłatą zaciągniętych leasingów z chwilą, gdy sprzyjająca koniunktura okazywała się być chwilowa.

inwestycji, a sami przewoźnicy nauczeni doświadczeniami z kryzysu stawiają dzisiaj na bardziej wyważony rozwój swojego biznesu.

Oszczędne tankowanie

Przedłużający się kryzys w Europie sprawił, że przewoźnicy bardziej racjonalnie



platforma DKV, która podaje bieżące ceny paliwa na każdej z 54 tys. stacji. Oferujemy też specjalne ceny paliwa w sieci stacji prywatnych działających w całym kraju, w tzw. programie DKV Bottom Up.

Kolejne systemy e-myta w Europie

Rok 2013 to wejście w życie dwóch nowych systemów opłat drogowych w Europie – BellToll na Białorusi oraz HU-GO na Węgrzech. Planowo uruchomiony miał

jazd swoimi trasami planuje już w drugiej połowie 2015 r.

Coraz bliżej uruchomienia EETS

Wprowadzanie przez kolejne kraje nowych systemów e-myta, oznacza że Europa jest coraz bliżej uruchomienia długo zapowiadanego systemu EETS – jednolitego systemu elektronicznego poboru myta. Wyobraźmy sobie, że kierowca podróżujący z północnego krańca Europy do słonecznej Sycylii będzie

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

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

Michał Bałakier
prezes DKV
Euro Service
Polska

Ostatnie dane GUS dotyczące poprawy koniunktury i wzrostu PKB po raz pierwszy nie dały się w żadnym stopniu przewidzieć w oparciu o działania firm transportowych. Oznaczać to może, że rynek TSL jeszcze bardziej dojrzał.

również zostać opóźniający się system Ecotaxe we Francji, jednak jego start, z powodu licznych protestów francuskich kierowców, został na razie odłożony w czasie. Opór środowisk transportowych jest po części zrozumiały, ponieważ Ecotaxe będzie we Francji drugą opłatą drogową – obejmie bezpłatne na ten moment drogi krajowe i będzie pobierany równoległe do działającego dziś autostradowego systemu TIS PL. „W drodze” ze swoimi systemami e-myta są już: Wielka Brytania (start systemu w kwietniu 2014), Holandia a także Rosja, która wprowadzenie opłat za prze-

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

Od strony technicznej wyzwaniem stanowiła integracja dwóch technologii



VIVE TRANSPORT – viva transport!

20 tys. zleceń i 9 mln przejechanych kilometrów rocznie przez 55 ciężarówek. Taka ilość pracy wymaga efektywnego zarządzania. Dzięki współpracy VIVE Transport z Transics, firma transportowa osiągnęła wzorowe rezultaty.

VIVE Transport Sp. z o.o. to średniej wielkości firma prywatna w sektorze międzynarodowych przewozów drogowych i jedna z największych w Europie flot nadwozi wymiennych typu BDF – około 500 szt., która jest częścią Grupy VIVE. Jej działalność w Polsce rozwinął holenderski przedsiębiorca, były piłkarz Ajaxu Amsterdam, Bertusa Servaas. Firma obsługuje klientów w ruchu Polska – Europa Zachodnia. Przy realizacji około 20 tys. zleceń rocznie efektywne zarządzanie flotą staje się kwestią kluczową.

Współpraca z firmą Transics

Aby sprostać temu zadaniu firma zdecydowała się na współpracę z Transics, spe-

i umożliwiają sprawne zarządzanie przedsiębiorstwem. Kolejnym wyzwaniem było zdalne odczytywanie kart kierowców i tachografów cyfrowych. Dzięki rozwiązaniom firmy Transics, rozliczenie czasu pracy kierowców jest możliwe z każdego miejsca, w którym znajduje się samochód – mówi analityk zarządu Artur Solnica, inżynier projektu wdrożenia systemu Transics.

Dostosowany do indywidualnych potrzeb

Na rozwiązanie firmy Transics składają się: aplikacja biurowa TX-CONNECT oraz komputery pokładowe TX-MAX zainstalowane w ciężarówkach. Cały system jest dostosowywany i skonfigurowany do indy-

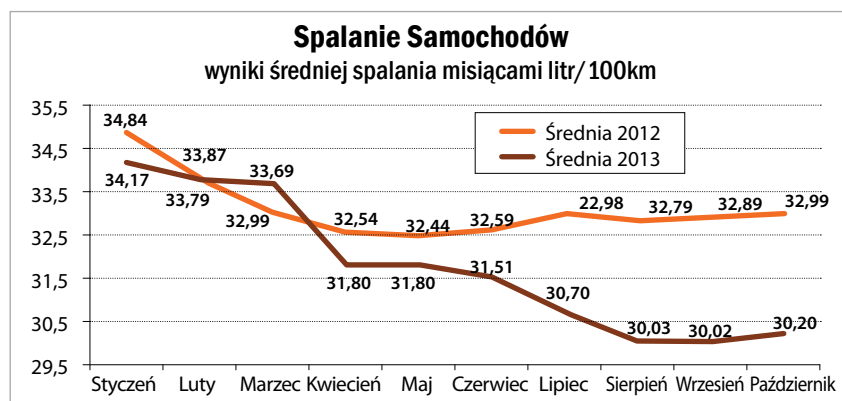
Transics International NV

Powstała w 1991 r., obecnie wiodący gracz w swojej branży na rynku europejskim, który należy do WABCO. Opracowuje i sprzedaje rozwiązania do zarządzania flotą dla branży transportowej i logistycznej. Działa aktywnie w całej Europie. Aby uzyskać więcej informacji, odwiedź www.transics.com.

widualnych potrzeb VIVE Transport. Dzięki instalacji systemu kierowca może zdalnie zarządzać czasem kierowców oraz ich aktywnością, przysyłać zlecenia i wszelkie niezbędne informacje dla kierowcy i spedytora, zarządzać trasą oraz raportować kluczowe parametry. Wykorzystując rozbudowane dane z komputera pokładowego pojazdu osoba zarządzająca flotą jest w stanie kontrolować zużycie paliwa oraz monitorować technikę jazdy kierowców. Pozwala to obniżyć koszty floty, a tym samym zoptymalizować działanie firmy. VIVE Transport szacuje, że od chwili wdrożenia rozwiązań Transics, zużycie paliwa spadło o ok. 3 l/100km, natomiast przebieg floty wzrósł o około 20%.

System TX-CONNECT ułatwia pracę wszystkim działom, od księgowości po strategiczne planowanie na szczeblu dyrektorskim. Rejestracja czasu pracy z tachografu pomaga kadrom w sprawnym naliczaniu wynagrodzeń. Zespół rozliczający zlecenia może natychmiast sporządzać faktury dzięki automatycznemu dołączaniu kopii listu przewozowego wysłanego przez kierowcę za pomocą skanera pokładowego Transics. Wszystkie dane gromadzone za pomocą platformy TX-CONNECT umożliwiają tworzenie szczegółowych raportów i analiz, które pomagają w określeniu mocnych i słabych stron działalności w danym momencie, co jest kluczowe przy podejmowaniu strategicznych decyzji. Raporty te obejmują m.in.:

- ▶ elektroniczną kartę drogową kierowcy,
- ▶ analizy zużycia paliwa, stylu jazdy i zachowań kierowców – pomagają promować ekonomiczną i ekologiczną jazdę,
- ▶ przegląd wydajności pracy kierowców,
- ▶ analizy kilometrów pustych/ladownych dla porównania z przebiegami zafakturowanymi. ◀



cializującym się w dostarczaniu rozwiązań do zarządzania flotą. Wdrożenie systemu, poprzedzone programem pilotażowym, miało miejsce w 2009 r. W pierwszych latach korzystano głównie ze standardowych funkcji: pozycjonowania, komunikacji z kierowcami oraz monitorowania zużycia paliwa. Ale firma odczuwała coraz większą potrzebę śledzenia w systemie FMS położenia nadwozi wymiennych. VIVE Transport rozważała różne systemy, jednak to Transics zaproponował rozwiązanie dopasowane do potrzeb – pozwalające na śledzenie nadwozi bez instalacji urządzeń wymagających zasilania elektrycznego.

– We współpracy z firmą Transics nie bez znaczenia była możliwość integracji z innymi systemami, których używamy, systemem klasy ERP Interlan Speed oraz MS Navision. Wszystkie trzy połączone są interfejsami

Zalety dedykowanego systemu Transics VIVE

- ▶ monitorowanie floty on-line,
- ▶ monitorowanie kontenerów wymiennych,
- ▶ monitorowanie pracy i aktywności kierowców,
- ▶ tekstowa komunikacja z kierowcą (oszczędność na połączeniach telefonicznych),
- ▶ dane eksploatacyjne z szyny CAN,
- ▶ zwiększenie efektywności pracy biurowej,
- ▶ alarmy i raporty związane z odchyleniami od planu,
- ▶ efektywne zarządzanie trasami przejazdów (oszczędność paliwa).

MM

The Drivers' Fuel Challenge 2014 czeka na chętnych

Rozpoczęła się czwarta edycja międzynarodowego konkursu Volvo Trucks w jeździe ekonomicznej. Konkurs jest otwarty dla wszystkich kierowców zawodowych, niezależnie od wieku, czy marki samochodu ciężarowego, którym aktualnie wykonują swój zawód. Trwają już zapisy do polskich eliminacji mistrzostw.

Volvo Trucks przywiązuje wielką wagę do kwestii ekonomiki paliwowej jako sposobu na zapewnienie znacznych oszczędności, zarówno dla klientów jak i środowiska naturalnego. Dlatego firma Volvo Trucks prowadzi bezustannie prace nad rozwojem nowych produktów i usług, ukierunkowanych na oszczędność paliwa. Jednak bez względu na poziom technologicznego zaawansowania pojazdów, kluczowy wpływ na ekonomikę paliwową, a tym samym poziom emisji spalin do środowiska ma w dalszym ciągu kierowca. Dla podkreślenia tego faktu, Volvo Trucks kontynuuje konkurs The Drivers' Fuel Challenge.

W konkursie w ubiegłym roku, na terenie całego Rynku CEE, wzięło udział 3200 kierowców, z czego 764 w Polsce. – *Obserwujemy z każdym rokiem znaczny wzrost zainteresowania konkursem, co jest potwierdzeniem coraz większej wagi przywiązywanej przez firmy transportowe do kwestii zużycia paliwa. Ekonomiczna jazda przynosi rezultaty w postaci zredukowanej emisji spalin oraz lepszej ekonomiki paliwowej, a kluczowy wpływ na te oszczędności ma kierowca* – mówi Małgorzata Kulis, Dyrektor Zarządzający Volvo Group Truck Center.

Od marca do lipca 2014 r. w krajach Rynku Europy Centralno-Wschodniej, a więc i w Polsce odbywać się będzie seria lokalnych kwalifikacji. Eliminacje krajowe, następnie półfinały i finały, wyłonią krajowych uczestników Wielkiego Finału na Słowacji. W sierpniu, krajowi mistrzowie ekonomicznej jazdy spotkają się na Wielkim Finale The Drivers' Fuel Challenge Rynku Europy Centralno-Wschodniej, który odbędzie się na torze Slovakia Ring na Słowacji. Tam najlepsi z poszczególnych krajów będą walczyć o tytuł Regionalnego Mistrza Ekonomicznej Jazdy 2014 oraz o główną nagrodę – nowe osobowe Volvo S60. Producent przewidział również nagrody dla firm reprezentowanych przez kierowców, którzy zajmą w Wielkim Finale pierwsze trzy miejsca.

Tegoroczny konkurs ma zasięg ogólnosiwiatowy. Trzy najlepsze wyniki Wielkiego Finału Rynku Europy Centralno-Wschodniej kwalifikują się do światowego finału, który odbędzie się 19 września 2014 w Goeteborgu.

Zarówno w trakcie eliminacji jak i Wielkiego Finału Rynku Europy Centralno – Wschodniej jazdy konkursowe będą odbywać się przy użyciu Volvo FH – samochodu ciężarowego, który wyznacza nowe,

Miasto	Data
Gdynia	14-19.04.2014
Sycewice	14-19.04.2014
Szczecin	14-19.04.2014
Tarnowo Podgórne	22-26.04.2014
Nowa Wieś	22-26.04.2014
Rzgów	22-26.04.2014
Kutno	22-26.04.2014
Karpin	05-10.05.2014
Suwałki	05-10.05.2014
Młochów	05-10.05.2014
Ostrołęka	05-10.05.2014
Siedlce	12-17.05.2014
Kielce	12-17.05.2014
Lublin	12-17.05.2014
Biała Podlaska	12-17.05.2014
Skawina	19-24.05.2014
Świętochłowice	19-24.05.2014
Olchowa k/Rzeszowa	19-24.05.2014
Pietrzykowie	26-31.05.2014
Dąbrowa k/Opola	26-31.05.2014
Karski k/Ostrowa Wlkp.	26-31.05.2014
Nowa Sól	26-31.05.2014

światowe standardy w świecie transportu długodystansowego, pod względem zużycia paliwa, obsługi jak i bezpieczeństwa.

W Polsce eliminacje do konkursu rozpoczynają się połowie kwietnia - szczegółowy harmonogram przedstawiony jest w ramce. Więcej szczegółów dotyczących konkursu, w szczególności regulamin oraz instrukcje dotyczące rejestracji uczestnictwa w konkursie dostępne są na stronie internetowej www.volvotrucks.pl

RC



Wytyczne dla transportu – kwiecień 2014



Wytyczna 5/2014

Czy wprowadzając równoważny system czasu pracy z wydłużonym dobowym czasem pracy do 12 h kierowca może pracować 15 h na dobę (z czego 9 h max 10 h to jazda)?

Zgodnie z rozporządzeniem WE 561/2006 kierowca zawodowy ma możliwość odebrać 3 skrócone dzienne okresy odpoczynku zawarte w 24 godzinnym okresie pomiędzy dwoma tygodniowymi okresami odpoczynku (art.8 ust. 4 WE 561/2006). W związku z tym kierowca ma możliwość pracy (przy założeniu, że jazda wynosi 9 godzin lub 10 godzin – max 2 razy w tygodniu) w ilości 15 godzin w 24 godzinnym okresie. Jednak określenie 15 godzin pracy to określenie potoczne, właściwsze jest wskazanie 15 godzin aktywności kierowcy. W tym czasie kierowca ma możliwość prowadzić pojazd 9 lub 10 godzin ale również pełni dyżur np. podczas oczekiwania na załadunek lub rozładunek, którego przewidywany czas trwania jest dla kierowcy znany, odbiera przerwę 45 minutową, która nie jest czasem pracy (oprócz przerwy trwającej 15 minut, jeżeli dobowy wymiar czasu pracy kierowcy wynosi co najmniej 6 godzin). Do czasu pracy nie wlicza się również nieusprawiedliwionych postojów w czasie prowadzenia pojazdu oraz przerwy w pracy, o której mowa w art. 16 ust. 1 Ustawy o czasie pracy kierowców (Dz.U. z 2012 r. poz. 1155 ze zm.). Czas pracy kierowcy może być wydłużony do 12 godzin, który wynika z wprowadzania równoważnego systemu czasu pracy. Należy pamiętać aby 15 godzin aktywności kierowcy wystąpiło

jedynie 3 razy pomiędzy tygodniowymi okresami odpoczynku oraz o przepisach art. 12 Ustawy o czasie pracy kierowców (Dz.U. z 2012 r. poz. 1155 ze zm.).

Art. 12

[Wymiar tygodniowego czasu pracy]

1. Tygodniowy czas pracy kierowcy, łącznie z godzinami nadliczbowymi, nie może przekraczać przeciętnie 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 4 miesięcy.
2. Tygodniowy czas pracy, o którym mowa w ust. 1, może być przedłużony do 60 godzin, jeżeli średni tygodniowy czas pracy nie przekroczy 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 4 miesięcy.
3. Wymiar czasu pracy określony w ust. 1 i 2 obowiązuje także kierowcę zatrudnionego u więcej niż jednego pracodawcy.

Wytyczna 6/2014

Czy w obwieszczeniu możemy przyjąć, że roczny limit pracy w godzinach nadliczbowych na jednego zatrudnionego kierowcę może wynosić 416 h?

Tak, można przyjąć roczny limit pracy kierowcy w godzinach nadliczbowych w wysokości 416 godzin (8 godzin pracy w godzinach nadliczbowych w tygo-

dniu X 52 tygodnie w roku = 416 godzin pracy w godzinach nadliczbowych) zgodnie z art. 20 ust. 4 Ustawy o czasie pracy kierowców (Dz.U. z 2012 r. poz. 1155 ze zm.) z zastrzeżeniem art. 12 wymienionej Ustawy.

Art. 20

[Praca w godzinach nadliczbowych]

1. Praca wykonywana ponad obowiązujące pracownika normy czasu pracy, a także praca wykonywana ponad dobowy przedłużony wymiar czasu pracy, wynikający z obowiązującego kierowcę systemu i rozkładu czasu pracy, stanowi pracę w godzinach nadliczbowych.
2. Praca w godzinach nadliczbowych jest dopuszczalna w razie:
 - 1) sytuacji i zdarzeń wymagających od kierowcy podjęcia działań dla ochrony życia lub zdrowia ludzkiego oraz mienia albo usunięcia awarii;
 - 2) szczególnych potrzeb pracodawcy.
3. Liczba godzin nadliczbowych pracowanych przez kierowcę w związku z okolicznościami określonymi w ust. 2 pkt 2 nie może przekroczyć 260 godzin w roku kalendarzowym.
4. W układzie zbiorowym pracy lub w regulaminie pracy albo w umowie o pracę, jeżeli pracodawca nie jest objęty układem zbiorowym pracy lub nie jest obowiązany do ustalenia regulaminu pracy, można ustalić inną liczbę godzin nadliczbowych w roku kalendarzowym niż określona w ust. 3, z zastrzeżeniem art. 12.

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

Wytyczne dla transportu – kwiecień 2014



Wytyczna 7/2014

Ile nadgodzin w ciągu 3 miesięcy (okres rozliczeniowy) może przepracować kierowca?

Podobnie jak w poprzednich pytaniach należy oprzeć się o przepisy art. 12 Ustawy o czasie pracy kierowcy (Dz.U. z 2012 r. poz. 1155 ze zm.). W przypadku gdy okres rozliczeniowy wynosi 3 miesiące, kierowca nie może przekraczać przeciętnie 48 godzin pracy w przyjętym 3 miesięcznym okresie rozliczeniowym.

Art. 12

[Wymiar tygodniowego czasu pracy]

1. Tygodniowy czas pracy kierowcy, łącznie z godzinami nadliczbowymi, nie może przekraczać przeciętnie 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 4 miesięcy.

2. Tygodniowy czas pracy, o którym mowa w ust. 1, może być przedłużony do 60 godzin, jeżeli średni tygodniowy czas pracy nie przekroczy 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 4 miesięcy.

3. Wymiar czasu pracy określony w ust. 1 i 2 obowiązuje także kierowcę zatrudnionego u więcej niż jednego pracodawcy.



Fot. Volvo Trucks

Wytyczna 8/2014

Czy przy wydłużonym dobowym czasie pracy do 12 h praca ponad 12 h, czyli od 12 do 15 godziny, stanowi dopiero pracę w godzinach nadliczbowych?

Stosując równoważny system czasu pracy w przedsiębiorstwie, możliwa jest praca w ilości 12 godzin na dobę. Wymiar czasu pracy przedłużony w poszczególnych dniach równoważony jest skróconym czasem pracy w innych dniach lub dniami wolnymi od pracy. Praca pomiędzy 12 a 15 godziną pracy kierowcy jest pracą w godzinach nadliczbowych, które można rekompensować czasem wolnym lub wypłacić dodatek za pracę w godzinach nadliczbowych. Praca pomiędzy 8 a 12 godziną pracy kierowcy również jest pracą w godzinach nadliczbowych jeśli nie zostaną one zrównoważone w innym dniu pracy.

Wytyczna 9/2014

Czy za pracę w godzinach nadliczbowych musimy oddać czas wolny?

Za pracę w godzinach nadliczbowych oprócz normalnego wynagrodzenia, przysługuje dodatek w wysokości:

- 100% za pracę w nocy, w niedziele i święta (nie będące dla niego dniami pracy), w dniu wolnym udzielonym pracownikowi w zamian za pracę w niedzielę lub święto
- 50% wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych w każdym innym dniu.

Pracę w godzinach nadliczbowych można rekompensować czasem wolnym w tym samym wymiarze na pisemny wniosek pracownika (który należy załączyć do jego karty ewidencji czasu pracy). Pracodawca może udzielić też czasu wolnego bez wniosku pracownika, jednak najpóźniej do końca okresu rozliczeniowego w wymiarze o połowę wyższym niż liczba przepracowanych godzin nadliczbowych. Nie może to jednak spowodować obniżenia wynagrodzenia należnego pracownikowi za pełny miesięczny wymiar czasu pracy. Można zatem wypłacać dodatek do wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych lub rekompensować te godziny czasem wolnym.

W stosunku do pracowników wykonujących stale pracę poza zakładem pracy wynagrodzenie wraz z dodatkiem za pracę w godzinach nadliczbowych może być zastąpione ryczałtem, którego wysokość powinna odpowiadać przewidywanemu wymiarowi pracy w godzinach nadliczbowych.



Fot. MAN Trucks

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

Podatkowe aspekty wdrożenia systemu ERP

Zarówno wdrożenie w przedsiębiorstwie systemu ERP, jak i próba jego implementacji zakończona niepowodzeniem, niosą za sobą znaczące skutki w podatkowych rozliczeniach przedsiębiorstw. O jakich skutkach mowa?

W ostatnich latach wśród przedsiębiorców działających w różnych branżach, w tym także w logistyce, transporcie i spedycji, dużą popularność zyskały zintegrowane systemy informatyczne klasy ERP (*ang. enterprise resource planning*). Systemy ERP mające za zadanie wspomagać zarządzaniem wewnętrznymi i zewnętrznymi zasobami oraz procesami zachodzącymi w przedsiębiorstwie, w sposób bezpośredni przekładają się na konkurencyjność przedsiębiorstw, a w konkurencji na uzyskiwane przez nie przychody. Wdrożenie zintegrowanego systemu w przedsiębiorstwach branży TSL prowadzi zwykle do udoskonalenia usług świadczonych na rzecz klientów.

Korzyści podatkowe wynikające z wdrożenia systemu ERP – ulga na nowe technologie

Od kilku lat, w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: „ustawa o CIT”) funkcjonują przepisy dotyczące tzw. ulgi na nowe technologie. Korzyścią podatkową wynikającą z zastosowania ulgi na nowe technologie jest możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania 50% wydatków poniesionych na nabycie nowych technologii.

Zgodnie z ustawą o CIT, za nowe technologie uważa się wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalanie wyrobów lub usług i która nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnich pięć lat, co potwierdza opinia niezależnej od podatnika jednostki naukowej. Za nowe technologie uznawana jest duża część systemów ERP, pod warunkiem, że uzyskają one tzw. opinię o innowacyjności, wydaną przez niezależną jednostkę naukową w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki.

Prawo do odliczenia wydatków poniesionych w związku z wdrożeniem systemu ERP przysługuje w odniesieniu do wydatków poniesionych w roku, w którym

podatnik wprowadził system do ewidencji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (dalej: „ewidencja ŚT i WNiP”) oraz w roku następnym. Co ważne, obliczając wydatki na nabycie systemu, możliwe jest także uwzględnienie przedpłat i zadatków poniesionych w roku poprzedzającym wprowadzenie systemu do ewidencji ŚT i WNiP.

Podatnik uprawniony jest do odliczenia wydatków w zeznaniu za rok podatkowy, w którym poniesiono wydatki na nabycie systemu. W sytuacji, gdy podatnik osiągnął za rok podatkowy stratę lub wielkość dochodu jest niższa od kwoty przysługujących odliczeń, odliczenia odpowiednio w całej kwocie lub w pozostałej części dokonuje się w zeznaniach za kolejno następujące po sobie trzy lata podatkowe licząc od końca roku, w którym nową technologię wprowadzono do ewidencji ŚT i WNiP.

W myśl przepisów ustawy o CIT, podatnik uprawniony jest do dokonania obniżenia podstawy opodatkowania o 50% wydatków poniesionych na nabycie systemu ERP, co jednocześnie nie ma wpływu na podatkowe odpisy amortyzacyjne od WNiP, które co do zasady dokonywane są w pełnej wysokości.

Zasadniczo, efektywna korzyść wynikająca z zastosowania ulgi na nowe technologie to około 9,5% wartości wydatków

Efektywna oszczędność podatkowa uzyskana poprzez zastosowanie ulgi jako procent sumy wydatków na nabycie nowej technologii



Źródło: opracowanie KPMG w Polsce



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

poniesionych przez podatnika w związku z nabyciem systemu ERP, co oznacza, że o tyle mniej podatku dochodowego zapłaci podmiot w roku skutecznego skorzystania z tej ulgi.

Przykład 1

Przedsiębiorstwo X wdrożyło w 2014 r. system ERP. Wydatki związane z nabyciem i wdrożeniem systemu wyniosły 2 000 000 PLN, na które to wydatki złożyły się m.in.: koszty analiz przedwdrożeńowych, licencje modułów systemu ERP, niezbędne oprogramowanie i aplikacje oraz koszty prac implementacyjnych.

W przypadku odliczenia od podstawy opodatkowania 50% wydatków poniesionych w związku z nabyciem i wdrożeniem systemu, efektywna oszczędność podatkowa dla podatnika to 190 000 PLN (19% CIT x 50% wydatków na nabycie i wdrożenie systemu ERP), przy czym Przedsiębiorstwo X będzie dokonywać podatkowych odpisów amortyzacyjnych od pełnej wartości wdrożonego systemu ERP.

Należy wskazać, iż pewnym ograniczeniem wynikającym z przepisów ustawy o CIT, jest brak możliwości skorzystania

z ulgi na nowe technologie przez przedsiębiorców działających w specjalnych strefach ekonomicznych. Ograniczeniom podlega również możliwość skorzystania z ulgi na nowe technologie przez podmioty, które otrzymują zwrot wydatków na tę technologię w jakiegokolwiek formie.

Jednocześnie pragniemy zauważyć, że na podstawie art. 26c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, analogicznie z ulgi na nowe technologie mogą skorzystać również osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

Co w przypadku projektu wdrożeniowego niezakończonych powodzeniem?

Decyzja o wyborze odpowiedniego systemu ERP oraz jego dopasowanie do specyfiki danego przedsiębiorstwa, stanowi jeden z najtrudniejszych etapów każdego wdrożenia. Zdarzają się sytuacje, iż w trakcie wdrożenia systemu dochodzi do pewnych nieprzewidywanych utrudnień, w wyniku których kadry zarządzające przedsiębiorstwem decydują się na odstąpienie od kontynuowania dalszych prac adaptacyjnych. Bardzo często koszty poniesione w trakcie procesu implementacyjnego stanowią wydatek istotnie obciążający budżet przedsiębiorstwa.

W związku z podjęciem decyzji o zaniechaniu implementacji systemu ERP, powstaje pytanie o możliwość ujęcia wydatków poniesionych w trakcie procesu wdrożenia w koszty uzyskania przychodów oraz o moment takiego ujęcia.

Zgodnie z przepisem art. 15 ust. 1 ustawy o CIT, kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 16 ust. 1 tej ustawy. Należy wskazać, iż organy podatkowe zgodnie twierdzą, że wydatki związane z adaptacją systemu ERP pomimo niepowodzenia projektu, mogą stanowić koszt uzyskania przychodu pod warunkiem, że w momencie ponoszenia przedmiotowych wydatków podatnik dysponował wiedzą, iż wydatki te przyczynią się do uzyskiwania przychodów lub ich zachowania, a z przyczyn niezależnych od niego nie przyniosły takiego rezultatu (tak m.in. Dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy w interpretacji podatkowej z dnia 2 marca 2011 r., znak ITPB3/423-705/10/PS).

Podatnicy zaliczający do kosztów uzyskania przychodów wydatki poniesione w trakcie wdrożenia systemu ERP, napotykają na trudność w określeniu momentu,

w którym taki koszt powinien zostać rozpoznany. Zgodnie bowiem z brzmieniem art. 15 ust. 4f ustawy o CIT, koszty zaniechanych inwestycji są potrącalne w dacie zbycia inwestycji lub ich likwidacji. W konsekwencji wydatki poniesione na niedokończoną inwestycję, mogą stanowić koszt uzyskania przychodów w dwóch sytuacjach:

- sprzedaży niedokończonych inwestycji,
- zlikwidowania zaniechanej inwestycji.

Należy zauważyć, że ustawa o CIT nie definiuje wprost, co należy rozumieć pod pojęciem „inwestycji”. Stosownie do art. 4a pkt 1 ustawy o CIT, inwestycje to środki trwałe w budowie w rozumieniu ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. Z kolei zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 16 ustawy o rachunkowości, środki trwałe w budowie to zaliczane do aktywów trwałe środki trwałe w okresie ich budowy, montażu lub ulepszenia już istniejącego środka trwałego.

Mając na uwadze treść wskazanych powyżej przepisów, organy podatkowe w wydawanych ostatnio indywidualnych interpretacjach przepisów prawa podatkowego przychylają się do poglądu, zgodnie z którym art. 15 ust. 4f ustawy o CIT nie znajduje zastosowania do wydatków związanych z zaniechaniem wdrożenia systemu ERP.

Jak wskazał Dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy w interpretacji podatkowej z dnia 9 stycznia 2013 r., znak ITPB3/423-618/12/PS: podatkowe skutki ponoszenia wydatków związanych z systemami informatycznymi, których rozbudowa nie będzie kontynuowana, należy odnieść do ogólnej zasady wynikającej z przepisu art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, tj. zastosowania zasady związku przyczynowego ponoszonych wydatków z osiągnięciem przychodu lub zachowaniem albo zabezpieczeniem źródła przychodów oraz braku wyłączenia z kosztów podatkowych na podstawie art. 16 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Analogiczne stanowisko przedstawił Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu w interpretacji podatkowej z dnia 4 grudnia 2013 r., znak ILPB3/423-410/13-4/KS.

Należy zauważyć, że co do zasady niemożliwe jest przypisanie wydatków poniesionych w trakcie implementacji systemu ERP, który to projekt został zaniechany, do konkretnych przychodów przedsiębiorstwa. Zatem wydatki te będą stanowiły koszty uzyskania przychodów inne niż bezpośrednio związane z przychodami. Natomiast na podstawie art. 15 ust. 4d ustawy o CIT, koszty uzyskania przychodów, inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami, są potrącalne w dacie ich poniesienia.

KPMG – specjalizacja branżowa Transport, Spedycja, Logistyka

Firma audytorsko-doradcza KPMG w Polsce, dążąc do zapewnienia jak najlepszej obsługi, wspiera swoich Klientów w oparciu o strukturę branżową. Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów zajmujących się transportem kolejowym, drogowym, lotniczym i wodnym, a także operatorów logistycznych oraz firm kurierskich i pocztowych, zajmuje się odrębny zespół doradców, posiadających specjalistyczną wiedzę o tej branży, popartą wieloletnim doświadczeniem, jak również praktyczną umiejętność rozwiązywania problemów specyficznych dla sektora transport, spedycja i logistyka. W ramach doradztwa zespół branżowy zapewnia pomoc przy rozwiązywaniu problemów podatkowych, prawnych i księgowych, a także wsparcie we wprowadzaniu usprawnień finansowych, operacyjnych i strategicznych.

W związku z powyższym, za moment zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wydatków poniesionych w trakcie wdrożenia systemu ERP, uznawane jest najczęściej podjęcie przez kadrę zarządzającą przedsiębiorstwem decyzji o zaniechaniu dalszej realizacji projektu. Stanowisko takie zostało potwierdzone m.in. przez Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi w interpretacji indywidualnej z dnia 10 stycznia 2014 r. (znak IPTPB3/423-404/13-2/PM).

Przepisy w zakresie ulgi na nowe technologie w praktyce budzą wśród przedsiębiorców sporo wątpliwości, co uzasadnia konieczność bardzo dokładnego przygotowania się do rozliczenia tej ulgi. Autorzy pragną jednocześnie wskazać, iż z ulgi tej mogą skorzystać także podmioty, w których zintegrowany system został już wdrożony w latach 2008-2014. ◀

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



Kolej między rozwojem a stagnacją

Trudno dziś wyobrazić sobie nowoczesną, wydajną gospodarkę bez sprawnie funkcjonującej kolei. Rozwój transportu kolejowego od niemal dwu wieków ściśle powiązany jest z rozwojem ekonomicznym każdego kraju. W interesie obu tych sektorów leży więc wzajemne wspieranie się, a niezbędną kooperację wspomagać powinna długofalowa polityka transportowa państwa. Czy i w jakim zakresie sprzyja ona w Polsce tym wzajemnym zależnościom?

Próbą odpowiedzi na to pytanie była konferencja „Kolej a gospodarka”, zorganizowana przez Kolejową Oficynę Wydawniczą 26 marca w Warszawie. W trakcie bardzo interesującej debaty jej uczestnicy zwracali często uwagę na bardzo istotny dla transportu kolejowego element rządowego wsparcia, znajdującego wyraz w przyjętych strategiach rozwoju tej branży. Strategiach, które wbrew optymistycznym deklaracjom występującym na konferencji wicepremiera i ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego oraz podsekretarza stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju Zbigniewa Klepackiego, nie traktują bynajmniej priorytetowo transportu kolejowego.

Wzrost o 5 mln ton?

– Od momentu wejścia Polski do UE, co roku przybywało do przewozu średnio 50 mln ton ładunków i w całości ten przyrost był kierowany na drogi. Kierowany, bowiem tak są ustawione przez rząd stawki opłat za dostęp do infrastruktury drogowej i kolejowej, że opłaca się wozić głównie po drogach. W „Wieloletniej Strategii Rozwoju Trans-



Od lewej: Ireneusz Gójski (Izba Gospodarcza Transportu Lądowego), Ireneusz Gasiński (PGE), Józef Marek Kowalczyk (Krajowa Izba Gospodarcza), Andrzej Pukocz (Katowicki Holding Węglowy), Jacek Neska (PKP Cargo S.A.)

portu do 2020 r. (z opcją do 2030 r.)” rząd zakłada na 2020 r. przewozy towarów kolejją na poziomie 244 mln ton w wariacie optymistycznym i 238 mln ton w wariacie pesymistycznym. W najlepszym wypadku byłoby one większe o 11 mln ton niż w 2013 r., a w gorszym – o 5 mln ton – wyliczał Józef Marek Kowalczyk, były szef PKP Cargo, obecnie prezes zarządu Stowarzyszenia Ekspertów i Menadżerów Transportu Szynowego i przewodniczący Komitetu Infra-

Europejskiej, choć w każdym kraju różna jest jego dynamika. Natomiast udział samochodów w transporcie wyniósł aż 88%, co wynika głównie ze sprawnego systemu dróg i autostrad, których powstało więcej niż inwestycji kolejowych. Tendencja ta – w opinii Zbigniewa Klepackiego – może się już niedługo zmienić. Przełom nastąpi w latach 2015-2016. Obejmie on głównie sektor przewozów pasażerskich, choć i kolej towarowa może stać się konkurencyjna

Kolej – wbrew temu co się powszechnie sądzi – nie wymaga tylko dużych nakładów finansowych, może ona być bardzo dochodowym biznesem.

struktury Gospodarczej KIG. Zdaniem Ireneusza Gójskiego, szefa zespołu doradców Izby Gospodarczej Transportu Lądowego, wspomniana strategia – nie jest strategią rozwoju, tylko stagnacji kolei. Powstaje zatem pytanie: po co są realizowane i planowane inwestycje w obszarze infrastruktury kolejowej? Przecież to ewidentna sprzeczność – zauważał Józef M. Kowalczyk

Udział kolei w transporcie lądowym spada od 2004 r. Zdaniem wiceministra Zbigniewa Klepackiego trend ten nie powinien nas niepokoić. Jest bowiem „zjawiskiem naturalnym”, występującym od połowy lat 90. we wszystkich krajach Unii

dla transportu samochodowego dzięki obniżce stawek dostępu do infrastruktury.

Zmiana strategii

Ireneusz Gójski ma nadzieję, że sytuację polskiej kolei poprawi, przygotowujący przez MIR, Krajowy Program Kolejowy. Powinien to być jednolity plan obejmujący wszystkie podmioty i źródła finansowania transportu kolejowego. Józef M. Kowalczyk uważa, że przede wszystkim należy zmienić Strategię Rozwoju Transportu do roku 2020. Powinna ona zawierać ustawowe gwarancje równych (w przeliczeniu na jednostkę ładunkową)



foto: K. Jähne

stawek dostępu do infrastruktury. Stawki te, pomimo obniżki od tego roku o 20%, są nadal nieproporcjonalnie wysokie w porównaniu do opłat drogowych oraz niekorzystne dla kolei co do zasady (płacę za kilometr). Powinna także zmniejszyć wymogi wobec bocznic kolejowych i rozpocząć budowę sieci terminali intermodalnych.

Dzięki temu państwo mogłoby uzyskać:

- wzrost wpływów podatkowych od przewoźników kolejowych o ponad 500 mln zł rocznie.
- Wzrost wpływów przez PKP Polskie Linie Kolejowe o ponad 300 mln zł rocznie, co zmniejszy wprost zapotrzebowanie na dotację budżetową dla tej spółki.
- Zahamowanie procesów zwolnień i utworzenie około 12 tysięcy miejsc pracy.

Szeroko rozumiany polski sektor kolejowy jest bardzo dużym pracodawcą. Jak informował Zbigniewa Klepacki, przewodniczący kolejni i zarządca infrastruktury tworzą razem około 150 tysięcy miejsc pracy, a uwzględniając dodatkowo producentów urządzeń, dostawców usług i inne firmy, sektor ten zatrudnia ponad 250 tys. pracowników. Kolej – wbrew temu co się powszechnie sądzi – nie wymaga tylko dużych nakładów finansowych, może ona być bardzo dochodowym biznesem.

Opłacalny biznes

Wątek ten pojawia się kilkakrotnie podczas konferencyjnej debaty, znajdując przekonujące uzasadnienie w wynikach analizy prof. Adama Prokopowicza z Instytutu Globalnych Innowacji i Logistyki. Ich celem było



foto: Paweł Michalik

znalezienie odpowiedzi na pytania: Czy państwu opłaca się inwestować w transport kolejowy i jak wygląda wpływ ekonomiczny sektora kolejowego? I tak np. inwestycje w infrastrukturę kolejową podwajają udział transportu kolejowego w tworzeniu produkcji do innych działów gospodarki, w tworzeniu PKB, podatków i wynagrodzenia. – *Kolej ma wpływ ekonomiczny na każdy*



Pieniądze przeznaczone na kolej stymulują pośrednio i bezpośrednio całą gospodarkę, a najbardziej prorozwojową częścią kolei są przewozy towarowe. Zliberalizowany rynek kolejowego frachtu w Polsce coraz lepiej sobie radzi.

w zasadzie inny sektor gospodarki – uważa prof. Prokopowicz. – Jeśli w ten środek transportu zainwestujemy 1 mln zł, to kolej zwróci 1,3 mln wartości dodanej, spowoduje wzrost przychodów o 0,5 mln zł i stworzy 14-15 nowych miejsc pracy. Kolej należy do 40% najbardziej efektywnych gałęzi polskiej gospodarki. Państwo więcej zarabia inwestując w nią, niż nie inwestując. Pieniądze, które kolej wpłaca do budżetu należy reinwestować w tę dziedzinę transportu.

liczne bariery administracyjne, wydolność samej „peelki” i ograniczony rynek wykonawców. Rozwój sektora kolejowego blokują też zaszczości i wolny obieg pieniędzy, na co zwrócił uwagę Krzysztof Niemiec, wiceprezes zarządu spółki Trac Tec.

Wszystko to sprawia, że kolej, która jeszcze w 2004 r. miała 21-procentowy udział w transporcie lądowym, dzisiaj ma go zaledwie 12%. Z około 0,8% w 2004 r. do około 0,4% zmniejszył się też jej udział

Jeśli w kolej zainwestujemy 1 mln zł, to zwróci ona 1,3 mln wartości dodanej, spowoduje wzrost przychodów o 0,5 mln zł i stworzy 14-15 nowych miejsc pracy.

– *Pieniądze przeznaczone na kolej stymulują pośrednio i bezpośrednio całą gospodarkę, a najbardziej prorozwojową częścią kolei są przewozy towarowe. Zliberalizowany rynek kolejowego frachtu w Polsce coraz lepiej sobie radzi i „państwo nie powinno się mieszać do tego segmentu – stwierdził w panelowej debacie Wojciech Jurkiewicz, dyrektor zarządzający Freightliner PL. Rząd i budżet natomiast powinny wspierać ten rynek przede wszystkim w zakresie infrastruktury – zarówno jej modernizacji jak i rewitalizacji. O aktualnych pracach na torach i planach na najbliższe lata w tym zakresie mówił prezes zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe Remigiusz Paszkowski i do niedawna wiceminister transportu, a obecnie zastępca dyrektora Instytutu Kolejnictwa Andrzej Massel.*

Rząd woli drogi

PKP PLK wydała na inwestycje infrastrukturalne w 2013 r. 5,3 mld zł, w tym roku będzie to 7,3 mld zł. Nie są to środki adekwatne do rzeczywistych potrzeb w tym zakresie, ale ich zwiększenie ograniczone jest przez

w PKB. Zmianie tej proporcji nie sprzyja jednak rząd. Według założeń Komisji Europejskiej podział środków wsparcia w unijnym budżecie 2014-2020 powinien wynosić 60:40 na rzecz kolei. Polska chciałaby zmienić te proporcje i przeznaczyć więcej środków na projekty drogowe. Jeszcze w styczniu 2014 r. Centrum Informacyjne Rządu podawało, że w ramach wynegocjowanej z Komisją Europejską i przekazanej do Brukseli umowy partnerstwa na lata 2014-2020, na drogi i kolej przewidziano taką samą kwotę – po 10,5 mld euro.








Tymczasem miesiąc później, wicepremier Elżbieta Bieńkowska, podczas spotkania z marszałkami województw, stwierdziła, że – *Polska potrzebuje większego udziału dróg niż kolei w podziale środków unijnych.* Dodajmy jeszcze, że kierownictwo PLK zapewnia, że spółka jest gotowa do nowej perspektywy unijnej i wykorzystania zwiększonych środków z Brukseli. PKP Polskie Linie Kolejowe opracowały listę kilkudziesięciu inwestycji, których realizacja przewidziana jest w przyszłej perspektywie budżetowej Unii Europejskiej. ◀

Franciszek Nietz



KOMUNIKACJA W ŁAŃCUCHACH DOSTAW

POZNAŃ, 14-16 MAJA 2014

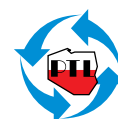
 Znaczenie współpracy w łańcuchach dostaw  Informatyzacja procesów magazynowych
 Nowe formy wymiany dóbr  Narzędzia komunikacji w transporcie  Potencjał infrastruktury
magazynowej  Bezpieczeństwo w łańcuchach dostaw  Aspekty społeczne logistyki

- » Wystąpienia ekspertów
- » Sesje tematyczne
- » Wystawa „Rynek logistyczny 2014”
- » Sesja wyjazdowa - zwiedzanie firm
- » Warsztaty dla logistyków
- » Logistics Party

Organizatorzy:



Instytut Logistyki i Magazynowania





12 TRANSEXP0

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

8-10.10.2014

TargiKielce

EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

*Zdrowych, radosnych
i spokojnych
Świąt Wielkanocnych*



www.transexpo.pl

ORGANIZATORZY:



IZBA GOSPODARCZA
KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ



TARGI KIELCE SA
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY
Techniki Busowe, Samoch. Transportowe

Truck&Van

Polski Traker Bus

Infrastruktura transportu

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu: **Anna Prędoła**, tel. 41 365 12 31, fax 41 345 62 61

e-mail: transexpo@targikielce.pl



Międzynarodowe Targi Poznańskie
Poznań International Fair



spotkaj przyszłość
meet the future



taropak

Międzynarodowe Targi Techniki Pakowania i Logistyki

29.09 - 2.10.2014, POZNAŃ



Największe Targi branży opakowaniowej i logistycznej
w Europie Środkowo - Wschodniej

www.taropak.pl