

GRUDZIEŃ – 12/2017 (86)

TSL **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Wesołych Świąt i pomyślności w Nowym Roku

życzą

Eksperci z branży transportowej



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

NA NAS ZAWSZE MOŻESZ LICZYĆ W TRUDNEJ SYTUACJI*

*Sieć serwisów Euromaster specjalizuje się w obsłudze ogumienia i świadczy usługi assistance dla firm transportowych w Polsce i za granicą.



**Porozmawiajmy już dziś
- oszczędzisz czas,
pieniądze i nerwy
w trudnej sytuacji.**

W branży transportowej każda minuta jest cenna, a harmonogramy napięte. Eksperti Euromaster wiedzą o tym, dlatego nasze Serwisy Mobilne przyjeżdżają wszędzie tam, gdzie jest to potrzebne.

Zadzwoń lub napisz - przedstawimy Ci jasne warunki współpracy w razie awarii ogumienia w Polsce i za granicą. Kontakt na www.euromaster.pl

ASSISTANCE OGUMIENIA Serwis Awaryjny

pojazdy ciężarowe / TIR - dostępne 24/7
+48 22 422 14 12



Stacjonarny ciężarowy
serwis ogumienia



Mobilny serwis ogumienia



JESTEŚ W DOBRYCH RĘKACH
euromaster.pl





SKUTECZNA POMOC
W JĘZYKU KONTROLUJĄCEGO

MIĘDZYNARODOWE WSPARCIE DLA KIEROWCÓW PODCZAS KONTROLI

- Telefoniczne wsparcie prawników dla kierowcy podczas kontroli na drodze
- Pisemne odwołanie od kary nałożonej na drodze wraz z tłumaczeniem
- Możliwość rozszerzenia pakietu o reprezentanta we Francji i Włoszech

39 PLN
NETTO/MIESIĄC

ZADZWOŃ: +48 517 050 120 | ZOBACZ WIĘCEJ: WWW.KOBEN.PL

etransport.pl  **koben**®

CO CZEKA BRANŻĘ TRANSPORTOWĄ W 2018 ROKU?

NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY DOTYCZĄCE
PRAWA I BEZPIECZEŃSTWA W TRANSPORCIE

DWUDNIOWA KONFERENCJA
15-16 STYCZNIA 2018
RAWA MAZOWIECKA

ZOBACZ WIĘCEJ NA
WWW.TRANSPORT2018.PL

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

*życzy zespół
KMG Media*

KMGmedia

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNA-LOGISTYKA

Truck Van
www.truck-van.pl

**SPOTKANIA
TRANSPORTOWE**



W numerze

> Logistyka

Logistyka kontraktowa – dla tych, co chcą się skupić na własnym biznesie..... 6

Rozwój internetowego kanału sprzedaży – ważny element strategii sieci handlowych..... 10

Ekspert w obsłudze sieci DIY..... 12

Powierzchnie logistyczne dla Castoramy..... 14

Droga burgera od producenta na stół 16

Wyjątkowy rok dla CAT LC Polska 18

UPS na rzecz zrównoważonego rozwoju..... 23

Ekologia – bardziej moda czy świadomość? 26

Logistyka miejska w obliczu nowych wyzwań 28

> Logistyka-technologie

10 technologicznych trendów na rok 2018 według Gartnera..... 30

Rozwiązanie „skrojone na miarę” zapewniające najwyższą czystość..... 36

FM DualFrame doceniono w Paryżu .. 38

> Powierzchnie magazynowe

Pozytywne perspektywy dla rynku logistycznego w Polsce 40

> Transport drogowy

EETS w końcu rusza. Jedno urządzenie do naliczania myta w całej Europie.... 44

Automatyzacja szkolenia kierowców jest już rzeczywistością 45

Jak zaplanować nieprzewidywalne?... 46

Krótsze kolejki na przejściu Litwa – Białoruś dzięki e-Manifestowi 47

> Transport kolejowy

Jak ożywić kolejowe przewozy ładunków? 48

PKP Cargo – mocne przyspieszenie... 54

> Transport morski

Tanger Med – port z dużymi perspektywami 56

> Prawo

Francja – „roszczenie bezpośrednie” przewoźnika o zapłatę 58

Reklamacje w przewozie międzynarodowym (konwencja CMR)... 60

Kolejne rozstrzygnięcia na temat delegowania pracowników w UE 63

> Finansowanie i ubezpieczenia

Branża leasingowa po 3 kwartałach 2017 roku 64



Czytaj również:

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
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
Miroslaw Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@tsl-biznes.pl

Zastępca redaktora naczelnego
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

Skład DTP
Studio 2000 www.studio2000.pl
Nakład: 11 000 egzemplarzy

*Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.*

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

Współpraca
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek,
Marcin Jurczak, Mariusz Kasior,
Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak,
Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz,
Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.

KMGmedia

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Poznaj nasze wszystkie aktywności:

www.kmg-media.pl



WAREHOUSE TIMES

SINCE 2005

ISSUE DEC /2017

ALL YOU NEED TO KNOW ABOUT LOGISTICS REAL ESTATE

Panattoni Europe is building in new locations

SZCZECIN - KIELCE
TORUŃ - ZIELONA GÓRA
LUBLIN - BIAŁYSTOK



PANATTONI EUROPE

Mamy dobre wiadomości

www.panattonieurope.com

Logistyka kontraktowa – dla tych, co chcą się skupić na własnym biznesie

Coraz częściej przedsiębiorstwa, zarówno produkcyjne jak i handlowe, chcą koncentrować się na swojej podstawowej działalności, a całą logistykę wolą oddać w ręce specjalistów, którymi są operatorzy logistyczni. W takim wypadku najlepszym rozwiązaniem jest logistyka kontraktowa.

Jak twierdzi Yann Belgy, dyrektor generalny, ID Logistics – *Oznacza to po prostu, że detalista lub producent powierza swoje operacje logistyczne operatorowi 3PL na podstawie kontraktu, na ogół przez 3 lata lub dłużej, włączając w to zobowiązania dotyczące wielkości wolumenów, zakresu usług, płatności i poziomu kosztów. Zasadniczo logistyka kontraktowa odnosi się do usług magazynowych, z lub bez zarządzania nieruchomościami, czasami z transportem wahałowym, dystrybucją, usługami o wartości dodanej (co-packing, ...) lub innymi usługami uzupełniającymi (Control Tower, zarządzanie zapasami, ...).*



Wymagania i technologie wykorzystywane w logistyce kontraktowej dla e-commerce znacznie różnią się od tych stosowanych w przypadku „tradycyjnych” kanałów dystrybucji – w zakresie obsługiwanych urządzeń, wielkości zamówień, czasów realizacji

Motorem rozwoju e-commerce

I chociaż logistyka kontraktowa istnieje już od 20 lat, to ostatnio termin ten stał się częściej używany, a związane jest to z rozwojem e-commerce. Handel ten, zdaniem Piotra Iwaszko, Senior Business Development Managera DHL Supply Chain, nie może istnieć bez sprawnej logistyki. To dlatego, że operacje w tym kanale sprzedaży bardzo dynamicznie się rozwijają oraz podlegają znaczącym wahaniom ilości pracy, nawet w perspektywie dziennej, co skutkuje różną ilością otrzymywanych do realizacji zleceń. To powoduje, że oprócz perfekcyjnie dopracowanych procesów logistycznych, stosowania sprawdzonych technologii,

wyzwanie może stanowić zarządzanie pracownikami, co operatorzy mają zazwyczaj opanowane w najwyższym stopniu.

Chociaż logistyka kontraktowa istnieje już od 20 lat, to ostatnio termin ten stał się częściej używany, a związane jest to z rozwojem e-commerce. Handel ten nie może istnieć bez sprawnej logistyki.



Dla każdej branży

Piotr Iwaszko, Senior Business Development Manager DHL Supply Chain

Nasza skala i specjalistyczna wiedza połączona z doświadczeniem obejmującym wszystkie sektory, sprawia że jesteśmy w stanie opracować efektywne rozwiązania łańcucha dostaw dla każdej branży. Realizujemy operacje, począwszy od najbardziej wymagających branż, takich jak farmacja oraz produkcja w przemyśle lotniczym, poprzez branżę motoryzacyjną, handel (retail), FMCG (consumer) oraz technologiczną i produkcyjną (engineering and manufacturing). Każda z tych branż ma swoją specyfikę i klienci kładą w nich nacisk na inne, szczególnie istotne dla nich parametry takie jak jakość, utrzymywanie parametrów środowiskowych (np. temperaturę), czas i sekwencję, czy terminowość zleceń.

Jak widać, duże zapotrzebowanie na logistykę kontraktową podyktowane jest specyfiką i rozwojem internetowego kanału sprzedaży. – *I to zarówno w przypadku „tradycyjnych” klientów z dystrybucją wielokanałową, jak i dla czystych graczy e-commerce, którzy potrzebują bazy logistycznej do wsparcia ich rozwoju. A wymagania i technologie wykorzystywane w logistyce kontraktowej dla e-commerce znacznie różnią się od tych stosowanych w przypadku „tradycyjnych” kanałów dystrybucji – w zakresie obsługiwanych urządzeń, wielkości zamówień, czasów realizacji, ... – i są prawdziwym wyzwaniem zarówno dla operatorów 3PL, jak i dla ich klientów – dodaje Yann Belgy.*

Operator logistyczny nie zawsze jednak przejmuje całość procesów logistycznych klienta, czasem tylko określoną część. – *Na początku, niezwykle istotne jest*

określenie zakresu usług, które operacja logistyczna ma realizować oraz dokładne ich sparametryzowanie. Umowy na realizację tego typu obsługi zawierane są zazwyczaj na wiele lat – typowe długości to 3-5 – wyjaśnia Piotr Iwaszko. W DHL Supply Chain, po uruchomieniu takiej wspólnie przez klienta i DHL zdefiniowanej operacji logistycznej, operator realizuje zlecenia w imieniu swojego klienta i, szczególnie w przypadku branży e-commerce, wysyła je do finalnych klientów, czyli docelowych odbiorców. – W tym modelu dbałość o poprawność i terminowość realizacji zleceń jest kluczowa i monitorowana wspólnie przez klienta i operatora logistycznego – podkreśla Piotr Iwaszko.

Konieczność zaangażowania obu stron

Można powtórzyć za, Anną Galas, dyrektorką ds. logistyki kontraktowej, ROHLIG SUUS Logistics, że firmy powierzają logistykę kontraktową wyspecjalizowanym operatorom logistycznym z uwagi na trudności związane z samodzielnym



Korzystając z doświadczenia

Yann Belgy, dyrektor generalny,
ID Logistics

ID Logistics koncentruje się wyłącznie na logistyce kontraktowej, która stanowi ponad 90% przychodów w Polsce i na całym świecie. Naszym klientom chcemy zapewniać dodatkową wartość dzięki silnemu nastawieniu na innowacyjność, możliwościom IT oraz zrozumieniu i dużej elastyczności w przygotowywaniu odpowiedzi na ich potrzeby. W Polsce jesteśmy dziś głównie obecni w handlu detalicznym, FMCG i branży motoryzacyjnej. Planujemy rozszerzyć nasze usługi o ofertę dla firm z sektorów e-commerce, kosmetycznego i odzieżowego, korzystając z doświadczeń, które zdobyliśmy podczas współpracy z klientami w innych krajach europejskich.

Na początku niezwykle istotne jest określenie zakresu usług, które operacja logistyczna ma realizować oraz dokładne ich sparametryzowanie. Umowy na realizację tego typu obsługi zawierane są zazwyczaj na wiele lat – typowe długości to 3-5.

Łączymy Europę Centralną ze Skandynawią!

Nynäshamn

Nasze trasy promowe z Gdyni do Karlskrony oraz Nynashamn stanowią idealne połączenie dla Państwa ładunków do południowej, centralnej i północnej Szwecji oraz w tranzycie do Norwegii.

Dzięki 50 rejsom tygodniowo do i z Polski mają Państwo możliwość dostępu do jednej z najbardziej efektywnych sieci połączeń promowych. To tylko jeden z wielu powodów by nawiązać z nami współpracę.

Więcej informacji na temat naszych usług znajdą Państwo na: stenalinefreight.com

Skontaktujcie się z nami!
Chętnie z Państwem porozmawiamy!

Karlskrona

Gdynia



Stena Line



Głównie w czasie szczytów sezonowych

ROHLIG SUUS Logistics, Anna Galas,
dyrektor ds. logistyki kontraktowej

Klienci korzystają z logistyki kontraktowej, głównie w czasie szczytów sezonowych (m.in. święta Bożego Narodzenia, Walentynki czy wakacje), szczególnie pod kątem co-packingu produktów na potrzeby akcji promocyjnych.

W ROHLIG SUUS Logistics, w ramach outsourcingu co-packingu wykonujemy dla firm zestawy promocyjne z użyciem maszyn pakujących w folię termokurczliwą, opatrujemy je etykietami promocyjnymi oraz kodami EAN, jak również tworzymy wielopaki z produktów. Najwięcej naszych klientów pochodzi z sektora branży spożywczej, kosmetycznej, chemicznej, fashion oraz alkoholowej, którą obsługujemy w składzie podatkowym.

zarządzaniem i dostępem do stałej, wykwalifikowanej kadry pracowniczej. – Z tego względu, w ROHLIG SUUS Logistics dbamy o równomierne rozłożenie potoków towarów, zapewniając tym samym płynną obsługę klientom, również w trakcie szczytów sezonowych. Ponadto współpracujemy z wieloma branżami, przez co jesteśmy w stanie zorganizować pracę swoim pracownikom przez cały rok (np. obsługa napojów latem, a elektroniki i sprzętu AGD pod koniec roku) – podkreśla Anna Galas. A nie jest to możliwe, gdy firma sama zajmuje się obsługą logistyczną.

Przy podejmowaniu decyzji o powierzeniu obsługi logistycznej profesjonalistom zazwyczaj jednak decyduje to, że operatorzy mają już gotowe rozwiązania, więc nie trzeba inwestować w budowę własnych kompetencji w tym zakresie. Potwierdza to Piotr Iwaszko i uzupełnia: – Poza tym, operatorzy posiadają odpowiednio dużą skalę, aby móc wprowadzać innowacje do obsługi swoich klientów. Branża e-commerce, która rozwija się w Polsce w bardzo szybkim tempie, jest tego najlepszym przykładem. Klienci poszukują

sprawdzonych rozwiązań wspomagających proces sprzedaży i zarządzania.

Logistyka kontraktowa wymaga zaangażowania nie tylko operatora logistycznego, ale i klienta... – długotrwałych relacji i zaawansowanego poziomu współpracy, komunikacji oraz zaufania między obiema firmami, czyli znacznie więcej niż w przypadku usług „jednorazowych” – wylicza Yann Belgy i dodaje: – W ID Logistics wierzymy, że najlepszą odpowiedzią na te wymagania są dedykowane rozwiązania, dostosowane do indywidualnych potrzeb każdego klienta, a nie taka sama, standardowa oferta dla wielu klientów. Obejmuje to projektowanie dedykowanych rozwiązań, nieruchomości, menedżera kontraktów, zespołów pracowników i zasobów.

Przed wszystkim nowoczesne rozwiązania

Nie wolno zapominać, że korzystając z usług operatora mamy dużo lepsze doświadczenie do najnowszych rozwiązań technologicznych właśnie jemu dedykowanych, niż gdybyśmy mieli zająć się logistyką sami. – Przedsiębiorstwa, które decydują się na outsourcing logistyki kontraktowej, zyskują dostęp do najlepszych rozwiązań logistycznych, jakie operator jest w stanie zaadaptować.



Długoterminowe i szersze partnerstwo pomiędzy dostawcą usług logistycznych a jego klientami pozwala wyobrazić sobie, a następnie wspólnie wypracować bardziej wydajne i długoterminowe rozwiązania, włączając w to większe inwestycje czy użycie specyficznych technologii

tować dla klienta, z uwagi na współpracę z różnymi branżami w wielu lokalizacjach. Branża logistyczna wyróżnia się nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, a doświadczeni operatorzy logistyczni oferują klientom profesjonalną obsługę, co przekłada się na wzrost ich przewagi konkurencyjnej – tłumaczy Anna Galas.

Z innowacyjnych wynalazków, które stały się dostępne w ostatnich latach szczególnie intensywnie korzysta logistyka kontraktowa. – Magazyny, ale też transport wykorzystują do różnych procesów drony, roboty transportujące produkty do pracowników kompletujących przesyłki, automaty przygotowujące zestawy produkcyjne, czy aplikacje umożliwiające dostarczanie przesyłek do bagażników samochodów odbiorców – podaje przykłady Piotr Iwaszko. A jest to możliwe, gdyż – długoterminowe i szersze partnerstwo pomiędzy dostawcą usług logistycznych a jego klientami pozwala wyobrazić sobie, a następnie wspólnie wypracować bardziej wydajne i długoterminowe rozwiązania, włączając w to większe inwestycje, czy użycie specjalnych technologii – wyjaśnia Yann Belgy.

Wachlarz korzyści wynikający ze skorzystania z usług operatora logistycznego jest więc niezwykle szeroki, zwłaszcza w wypadku logistyki kontraktowej. – Ela-



Logistyka kontraktowa wymaga zaangażowania nie tylko operatora logistycznego, ale i klienta – długotrwałych relacji i zaawansowanego poziomu współpracy, komunikacji oraz zaufania między obiema firmami

styczność operacyjna, uwolnienie swoich zasobów, możliwość koncentracji na własnych kluczowych procesach, dostęp do najbardziej zaawansowanych technologii i procesów oraz systemów informatycznych – wlicza Piotr Iwaszko. Anna Galas dodaje,

że: – Usługa, jako element całego łańcucha dostaw, stanowi także wartość dodaną dla kontrahentów, którzy oczekują od operatora logistycznego kompleksowej obsługi.

– Operatorzy rozwijają swoje procesy i systemy latami. Do współpracy ze swoimi klientami wnoszą wiedzę i doświadczenie, które są kluczowe, szczególnie przy prowadzeniu operacji e-commerce. Nie bez znaczenia są także zasoby, którymi takie firmy jak DHL, są w stanie wesprzeć klientów przy procesie outsourcingu oraz dostarczania infrastruktury np. w postaci gotowych magazynów – zachęca Piotr Iwaszko.

I tu Yann Belgy wraca do początku artykułu, podkreślając, że – klient korzystający z usług operatora logistycznego może skupić się na swoim podstawowym biznesie i nie musi inwestować zasobów własnych (ludzkich i finansowych) w działania z zakresu logistyki. Może korzystać z wiedzy i doświadczenia dostawcy usług logistycznych, który będzie stosował rozwiązania i najlepsze praktyki, już wcześniej przetestowane i rozwijane w ramach innych operacji. Operator logistyczny jest też w stanie połączyć niektóre zasoby – znajomość WMS, zarządzanie, obsługę wózków widłowych lub operatorów magazynowych w czasie najwyższej aktywności z innymi operacjami, którymi zarządza, co może być trudne dla firmy z własną logistyką. Outsourcing usług logistycznych zapewnia również firmom bardziej kompletną i przejrzystą wizję ich kosztów logistycznych, podczas gdy własna logistyka często wiąże się z wieloma ukrytymi kosztami. ◀

Elżbieta Haber

Klient korzystający z usług operatora logistycznego może skupić się na swoim podstawowym biznesie i nie musi inwestować zasobów własnych (ludzkich i finansowych) w działania z zakresu logistyki.



Branża logistyczna wyróżnia się nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, a doświadczeni operatorzy logistyczni oferują klientom profesjonalną obsługę, co przekłada się na wzrost ich przewagi konkurencyjnej

Rozwój internetowego kanału sprzedaży – ważny element strategii sieci handlowych

Stałym zleceniodawcą dla operatorów logistycznych są sieci handlowe. Wymagają dostaw codziennie, a w szczególnych okresach, nawet częściej. Współpraca operatora logistycznego z siecią handlową wymaga od tego pierwszego pełnego zaangażowania.

Zachowanie stałego przepływu towarów jest kluczowe, szczególnie w okresach świątecznych, kiedy zapotrzebowanie na konkretne produkty wzrasta. Wtedy nakład pracy jest dużo większy u operatorów logistycznych, dla których jednym z priorytetów jest utrzymanie terminowości dostaw. – *A terminowość jest jedną z zasad dobrej, wzajemnej współpracy. Operator logistyczny często zobowiązany jest do dostarczania towarów w oknach czasowych, czyli w określonych przez sieć handlową godzinach. Przykładowo, jedna sieć może wymagać dostarczenia towarów do godz. 11:00, inna z kolei dopiero po 23:00. Zdarza się, że operator musi zdążyć z dostawą w ciągu jednej godziny w trakcie dnia. Okna czasowe oznaczają, że towar nie może być dostarczony ani przed czasem, ani po czasie* – podkreśla Jacek Łubniewski, dyrektor ds. kluczowych klientów DB Schenker.

Często dostawy do sieci handlowych wyznaczone są w niestandardowych godzinach. – *Oznacza to, że operator logistyczny musi przechować towar w magazynie i z tego tytułu ponosi dodatkowe koszty. Musi także być nastawiony na indywidualne potrzeby klienta, wdrażanie konkretnych*

systemów IT i ich integrację. Łączy się to bezpośrednio z dostępem do informacji na temat przesyłki i jej bieżącego statusu – tłumaczy Jacek Łubniewski.

Wyjątkowym wyzwaniem jest obsługa sieci handlowych dla branży FMCG ze względu na wahania sezonowe, zwłaszcza że nie wszystkie można przewidzieć, np.

handlowe, których właściciele, jak mówi Jacek Łubniewski – *rezygnują lub maksymalnie ograniczają aktywa stałe, dlatego chętniej korzystają z kompleksowej współpracy z operatorem logistycznym w zakresie składowania towarów, obsługi i dostarczania tych towarów do poszczególnych sieci handlowych. Po drugie, na znaczeniu zy-*

Terminowość jest jedną z zasad dobrej, wzajemnej współpracy. Operator logistyczny często zobowiązany jest do dostarczania towarów w oknach czasowych, czyli w określonych przez sieć handlową godzinach.

te uzależnione od temperatur. To wymaga tworzenia dokładnych analiz i planowania wysyłki w taki sposób, aby w sieciach handlowych nigdy nie zabrakło towarów.

E-commerce – coraz bardziej na topie

W ciągu ostatnich lat wyraźne są dwa trendy. Po pierwsze, partnerem dla operatorów logistycznych stają się średnie sieci

skuje kanał e-commerce, i to niezależnie od profilu sieci. A on wymaga specyficznej obsługi logistycznej. Zazwyczaj obsługują go operatorzy, którzy wcześniej współpracowali z siecią, a wdrożenie rozwiązania e-commerce stanowi kolejny etap usprawniania dystrybucji.

Przykładem jest współpraca DSV Solutions z siecią drogową Super-Pharm, której operator świadczy usługi logistyki kontraktowej od sierpnia 2015 r., w swoim oddziale w Teresinie. Po przejęciu w listopadzie przez operatora roli magazynu centralnego współpraca obu firm została rozszerzona o obsługę kanału e-commerce. Poza standardową dystrybucją do odbiorców indywidualnych, zakres obsługi obejmuje również przygotowanie i kompletację zestawów specjalnych z możliwością odbioru w dowolnym sklepie sieci Super-Pharm.

– *Uruchomienie projektu e-commerce dla Super-Pharm przebiegało wieloetapowo. Poza rozbudową i integracją narzędzi informatycznych, wprowadziliśmy także szereg nowych rozwiązań w obszarze magazynu, które pozwalają na bardzo wysoką wydajność kompletacji oraz minimalizację ryzyka pomyłek* – komentuje Rafał Kowganko, kierownik operacyjny DSV Solutions.



Na znaczeniu zyskuje kanał e-commerce. A on wymaga specyficznej obsługi logistycznej. Zazwyczaj obsługują go operatorzy, którzy wcześniej współpracowali z siecią, a wdrożenie rozwiązania e-commerce stanowi kolejny etap usprawniania dystrybucji



Kopiowanie rozwiązań z zagranicy

Jacek Łubniewski, dyrektor ds. kluczowych klientów DB Schenker

Największe sieci handlowe w Polsce pochodzą przeważnie spoza granic kraju, dlatego pewne zachowania, sposób zarządzania, czy rozwiązania logistyczne są kopiowane. Część sieci handlowych sama zarządza centralnymi magazynami *cross-dockingowymi* i korzysta z outsourcingu jedynie w zakresie usług transportowych. Reszta natomiast zleca całą obsługę logistyczną konkretnym operatorom. Patrząc na polski rynek, podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej, przeważa model opierający się o centra dystrybucyjne.

Coraz częściej sieci handlowe wymagają od operatorów logistycznych szeregu usług określanych jako dodatkowe. Do najczęściej oferowanych i wymaganych usług można zaliczyć: etykietowanie, przepakowywanie towarów w opakowania jednostkowe i zbiorcze, odtwarzanie wartości handlowej produktów, klipsowanie towarów systemami alarmowymi, wymiarowanie produktów, wieszakowanie produktów, *co-packing*, produkcję zestawów świątecznych, tworzenie pakietów towarowych skierowanych do sieci handlowych.

Z kolei MediaMarkt zarządzanie obsługą logistyczną wszystkich zamówień internetowych, składanych przez klientów w Hiszpanii powierzyła ID Logistics. Operacje logistyczne będą prowadzone z Pinto koło Madrytu, gdzie firma ID Logistics uruchomiła dla MediaMarkt magazyn o powierzchni 30 tys. m². Znajduje się tu dział techniczny, odpowiadający za kustomizację produktów, konfigurację oraz przygotowanie do użycia telefonów i sprzętu komputerowego. W magazynie obsługiwanych będzie ponad 2 mln artykułów rocznie i ponad 30 tys. SKU.

Ten projekt jest częścią wielokanałowej strategii MediaMarkt, ukierunkowanej na

regalów wjezdnych) oraz dostosowanie dystrybucji do potrzeb klientów biznesowych. To, zdaniem José Manuela Sala, szefa sieci Supply Chain MediaMarkt w Hiszpanii, ułatwi temu krajowi stanie się drugim co do wielkości rynkiem w Europie, tuż za rynkiem niemieckim i największym sprzedawcą wielokanałowym w Hiszpanii. A także wzmocni pozycję ID Logistics jako operatora również w Polsce.

Także w branży odzieżowej

Rozwój internetowego kanału sprzedaży istotny jest dla sieci sklepów odzieżowych. LPP, która zarządza pięcioma

trum odpowiada Arvato SCM Solutions w Polsce, które zajmie się między innymi: magazynowaniem, kompletacją i pakowaniem, wysyłką kurierską, obsługą zwrotów i reklamacji oraz usługami specjalistycznymi (przepakowywaniem, etykietowaniem, wymianą folii, kontrolą jakościową). LPP zakłada, że współpraca z doświadczonym międzynarodowym partnerem zagwarantuje dostęp do wartościowej wiedzy eksperckiej z obszaru logistyki e-commerce. – *Zależy nam, by spółka mogła zachować najwyższe standardy jakości obsługi klientów w zakresie sprzedaży internetowej, zwłaszcza biorąc pod uwagę plany jej dalszego dynamicznego rozwoju* – komentuje Lidia Ratajczak-Kluck, dyrektor Arvato SCM Solutions w Polsce, członek zarządu Arvato Polska.

Równolegle LPP zainauguowało pracę podobnego centrum niedaleko Moskwy. Placówka, o powierzchni 7 tys. m², jest odpowiedzialna za obsługę zamówień z obszaru sprzedaży internetowej w Europie Wschodniej. Plany LPP na kolejne lata zakładają wybudowanie od dwóch do czte-



Uruchomienie projektu e-commerce dla Super-Pharm przebiegało wieloetapowo. Poza rozbudową i integracją narzędzi informatycznych, wprowadzono szereg nowych rozwiązań w obszarze magazynu, które pozwalają na bardzo wysoką wydajność kompletacji oraz minimalizację ryzyka pomyłek

Często dostawy do sieci handlowych wyznaczane są w niestandardowych godzinach. – Oznacza to, że operator logistyczny musi przechować towar w magazynie i z tego tytułu ponosi dodatkowe koszty.

wzmocnienie obsługi klientów z wykorzystaniem wszystkich kanałów sprzedaży i komunikacji. Aby osiągnąć założone cele, w Hiszpanii Grupa zainwestowała 47 mln euro w program transformacji cyfrowej, pozwalający na uruchomienie sklepów internetowych i magazynów dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów. Innym przykładem realizacji wielokanałowej strategii MediaMarkt jest wdrażanie nowych usług w centrach logistycznych, np. realizacja zamówień składanych online w ciągu dwóch godzin, zbiór zamówień w trybie *drive-in* (w oparciu o systemy

markami modowymi: Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay, posiada sieć niemal 1700 salonów sprzedaży oraz sklepy on-line wszystkich swoich marek, ostatnio uruchomiła magazyn o powierzchni 30 m² z możliwością podwojenia jej do 60 tys. m² w ciągu najbliższych 3 lat. W magazynie będą realizowane wysyłki zarówno na teren Polski, jak i za granicę (do Niemiec, Czech, Słowacji, Rumunii, Węgier, krajów bałtyckich, a także na rynek brytyjski). Zadaniem centrum jest przyspieszenie realizacji zleceń w obszarze sprzedaży internetowej. Za obsługę logistyczną Cen-

rech centrów w zagranicznych lokalizacjach. Pierwszym z nich ma być magazyn w Anglii, odpowiedzialny za dystrybucję produktów w Wielkiej Brytanii. Kolejny ma powstać w Europie Południowej. Firma planuje uruchomienie kolejnych placówek tego typu, ponieważ zakłada wzrost w obszarze sprzedaży internetowej o 100% w 2017 i w 2018 r., kiedy sklepy internetowe mają być dostępne łącznie na 16 rynkach. Długofalowym celem jest stworzenie sieci magazynów, które umożliwią realizację dostaw do klientów w ciągu doby. ◀

Elżbieta Haber

Sieci oczekują coraz częstszych dostaw w coraz mniejszej liczbie sztuk, za to z większą liczbą SKU. To stawia przed operatorami oraz firmami zlecającymi im logistykę wyzwanie w postaci takiego zorganizowania procesu, aby sprostać oczekiwaniom i jednocześnie pozostać na odpowiednim poziomie rentowności



Ekspert w obsłudze sieci DIY

Jednym z wiodących operatorów logistycznych obsługujących sieci DIY jest Dachser. Na czym polega ich obsługa? Jakim wyzwaniem trzeba sprostać? – na pytania TSL Biznes odpowiada Juliusz Pakuński, project manager usługi DACHSER DIY-Logistics w Polsce.

Czym charakteryzuje się i różni np. od obsługi sieci spożywczych, obsługa sieci DIY?

Różnice w obsłudze sieci DIY i sieci spożywczych wynikają przede wszystkim z rodzaju dostarczanych produktów, ich rotacji oraz wymagań dotyczących warunków, jakie powinny być zachowane w łańcuchu dostaw. Wpływa to na rytm dostaw, sposób zorganizowania magazynowania i transportu oraz na stopień korzystania przez klientów z oferty logistycznych usług dodanych. W przypadku Dachser – biorąc pod uwagę fakt, że większość dostaw realizujemy do sklepów DIY za granicą – to ostatnie ma szczególne znaczenie. Wielu polskich eksporterów, których obsługujemy nie ma bowiem przedstawicielstwa w innych krajach, przekazując nam cały proces logistycznej obsługi towaru, w tym obsługę na terenie sklepu.

Jakie w tym wypadku są specyficzne wyzwania, które operator ma do rozwiązania i co powinien brać pod uwagę wybierając się za ich obsługę?

Do sieci DIY trafia dużo produktów, które wymagają specjalnego traktowania, co wpływa na sposób zabezpieczenia transportu, ale też podnosi znaczenie kontroli jakości. Mowa tu na przykład o towarach delikatnych – ze szkła, ceramiki, z elementami z lusterek czy też o urządzeniach zawierających elektronikę. Osobną kategorię stanowi chemia budowlana – jak farby, kleje, silikony tynki. W przypadku tych produktów, również wymagane jest zachowanie dużej ostrożności i większych niż zazwyczaj środków bezpieczeństwa. Na sposób zorganizowania obsługi logistycznej sieci DIY wpływa także fakt, że część dostaw do tych odbiorców stanowią towary gabarytowe albo bardzo ciężkie. Osobna kategoria to produkty sezonowe, np. ogrodnicze, które muszą dotrzeć do sklepów w ściśle określonym czasie i zostać od razu odpowiednio wyeksponowane. Wszystko to sprawia, że obsługa sieci DIY wymaga ogromnej precyzji i doświadczenia. Kluczowa jest też terminowość. Jako operator logistyczny i wieloletni partner większości marek sieci typu „ogród i dom” korzystamy ze stałych okien czasowych w poszczególnych marketach DIY. Często na życzenie naszych klientów odpowiadamy za cały proces logistyczny przewożonych produktów wliczając w to magazynowanie, transport czy wyłożenie towarów na sklepowe półki. Klienci określają swoje potrzeby, a Dachser zapewnia indywidualną obsługę na najwyższym poziomie.

Jak obsługa sieci DIY zmienia się na przestrzeni lat?

Udział sieci DIY w rynku budowlanym, dekoracyjnym i ogrodniczym zwiększa się i zmienia swój charakter. Z pewnością jest to branża, którą cechuje dynamiczny rozwój, zarówno po stronie handlowej, jak i producenckiej. Wynika to z rosnącej koniunktury gospodarczej oraz skokowego rozwoju sprzedaży przez internet, z czego korzystają także marki sieciowe. Wszystko to wpływa na zmiany w wymaganiach logistycznych. Charakterystycznym zjawiskiem jest malejące minimum logistyczne. Sieci oczekują coraz częstszych dostaw w coraz mniejszej liczbie sztuk, za to z większą liczbą SKU. To stawia przed operatorami oraz firmami zlecającymi



Na sposób zorganizowania obsługi logistycznej sieci DIY wpływa m.in. fakt, że część dostaw do tych odbiorców stanowią towary gabarytowe albo bardzo ciężkie

im logistykę wyzwaniem w postaci takiego zorganizowania procesu, aby sprostać oczekiwaniom i jednocześnie pozostać na odpowiednim poziomie rentowności. Z kolei ze strony producentów i dostawców obserwujemy wzrost zainteresowania kompleksowością obsługi. Dzięki oferowanym przez Dachser usługom dodanym możemy zapewnić klientom szereg działań wokół produktu: od magazynowania i transportu po rozkładanie na sklepowych półkach. W ofercie Dachser jest więc m.in. opcja kontroli jakości, przepakowywanie lub foliowanie towarów w magazynach Dachser jeszcze przed dystrybucją do sprzedawców. Z kolei na terenie supermarketów nasi merchandiserzy dbają o właściwe wyeksponowanie produktu czy organizację akcji promocyjnych, co przekłada się na sprzedaż. Powierzenie tego typu działań jednemu, doświadczonemu operatorowi pozwala na optymalizację łańcucha dostaw.

Dachser, który specjalizuje się w obsłudze sieci DIY, zajmuje znaczącą pozycję na tym rynku. Jaki ma procent udziału w rynku i jakie sieci obsługuje?

W ramach obszaru DIY Dachser transportuje około 5 milionów przesyłek do 18 tysięcy marketów z branży DIY na terenie całej Europy rocznie. Często jesteśmy wśród preferowanych operatorów logistycznych obsługujących te sieci, a w konsekwencji jednym z wiodących operatorów na tym rynku. Na tle całej Grupy Dachser polski oddział jest w czołówce z największą dynamikę wzrostu rok do roku dostaw eksportowych do sieci DIY.

Dynamiczny wzrost w branży DIY wynika z trendów w zakresie zachowań konsumenckich, coraz lepszych danych makroekonomicznych oraz rozwoju sektora e-commerce. W tym ostatnim obszarze sieci widzą bardzo duży potencjał.

Gdzie doświadczenie w obsłudze sieci DIY najłatwiej i najlepiej można wykorzystać?

Doświadczenia zyskane we współpracy z sieciami DIY sprawdzają się w obszarach, gdzie są duże wymagania odbiorców. Dotyczy to m.in. branż, w których klienci nadają przesyłki drobnicowe z harmonogram realizacji zamówienia w określonych przedziałach czasowych, a także tam, gdzie mamy do czynienia z dużą liczbą różnorodnych produktów.

Na ile obsługa sieci DIY łączy się z logistyką kontraktową?

W obsłudze branży Do-It-Yourself Dachser wykorzystuje doświadczenie z segmentu logistyki kontraktowej w różnych krajach. Dzięki homogenicznemu systemowi WMS w całej grupie jesteśmy w stanie w sposób efektywny implementować projekty na nowe rynki. W zależności od preferencji klienta tworzymy indywidualne rozwiązania spełniające konkretne wymagania łańcuchów dostaw poszczególnych firm.

Ze względu na różnorodność produktów w branży DIY, ich sezonowość, sposób pakowania i zabezpieczenia towaru, wymaga to od nas elastycznego podejścia i odpowiedniego wykorzystania powierzchni magazynowych, zasobów ludzkich i sprzętowych. Klienci oczekują od nas *know-how*, który im dajemy dzięki obsłudze



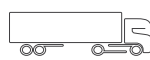
Dzięki oferowanym przez Dachser usługom dodanym może on zapewnić klientom szereg działań wokół produktu: od magazynowania i transportu po rozkładanie na sklepowych półkach

magazynowej kilkudziesięciu firm DIY w Europie, w tym również sieci np. Leroy Merlin w Hiszpanii, Globus w Niemczech.

Czy logistyczna obsługa sieci ma dużą przyszłość?

Sektor DIY to rynek, który stale się rozwija – jeszcze w 2011 r. był wart 479 mld euro, a w 2016 r. obroty na nim osiągnęły poziom 567 mld euro, z czego aż ponad połowa pochodziła ze sprzedaży w samych tylko Stanach Zjednoczonych. Za tym rozwojem stoi rosnące zapotrzebowanie na usługi logistyczne – jak pokazuje globalny charakter tej wymiany – zarówno w zakresie transportu drogowego, jak i lotniczego, czy morskiego.

Dynamiczny wzrost w branży DIY wynika z trendów w zakresie zachowań konsumenckich, coraz lepszych danych makroekonomicznych oraz rozwoju sektora e-commerce. W tym ostatnim obszarze sieci widzą bardzo duży potencjał, dlatego coraz więcej z nich uruchamia kanał sprzedaży online. W przypadku Dachser to oznacza m.in. systematyczny wzrost obsługi zleceń typu B2C, czyli dostaw polskich wyrobów zamawianych przez klientów indywidualnych w internetowych sklepach sieci DIY. ◀



TRANSPORT
DROGOWY



TRANSPORT
MORSKI



MAGAZYNOWANIE
LOGISTYKA KONTRAKTOWA



KONTAKT:
office@silvan-logistics.com
+48 61 625 69 63
WWW.SILVAN-LOGISTICS.COM

Powierzchnie logistyczne dla Castoramy

Panattoni Europe zakończył pierwszy etap budowy centrum dystrybucyjnego dla Castorama Polska. Położone ono jest w Strykowie, w odległości 2 kilometrów od pierwszego tego typu obiektu Castoramy, również zbudowanego przez Panattoni, a mającego 50 tys. m².

Stryków to jedno z najbardziej korzystnych miejsc na magazynowej mapie Polski. Sąsiedztwo Łodzi oraz najważniejszych szlaków komunikacyjnych – węzeł autostrady A2 (Stryków II), a także droga 71 (Zgierz-Stryków) w pobliżu krajowej trasy 14 (Warszawa-Łódź) – sprawiają, że powstający magazyn będzie doskonale skomunikowany z resztą kraju. Jednocześnie odległość kilkunastu kilometrów od Łodzi umożliwi korzystanie z tamtejszego rynku pracy, a sąsiedztwo drugiego magazynu Castoramy ułatwi konsolidację przesyłek i ograniczy czas przejazdu między oboma obiektami.

Centrum dystrybucyjne jest jedną z największych inwestycji w Polsce. Stanowi ona wsparcie zaplecza logistycznego Castoramy, co ma ułatwić dostępność produktów. Będą tam składowane przede wszystkim artykuły ogrodnicze, sanitarne, pokrycia podłogowe, drewno dystrybuowane przez tego lidera wśród sklepów *DIY/home improvement*, należącego do grupy Kingfisher. Wydzielona będzie też strefa dla artykułów o nietypowych gabarytach, trzy razy większa niż w pierwszym magazynie, który teraz przeznaczony będzie dla pozostałych towarów jak narzędzia, artykuły elektryczne, materiały me-

talowe, materiały budowlane i artykułów wyposażenia wnętrz.

W rekordowym tempie

Przy tworzeniu projektu centrum dystrybucyjnego w Strykowie uwzględniono sugestie podwykonawców i doświadczenie wyniesione z realizacji pierwszego magazynu. Prace projektowe rozpoczęły się w kwietniu 2017 r., a oficjalne otwar-

nia magazynowa zajmie aż 98,5% całego obiektu, zaś socjalno-biurowa 1450 m² i będzie dostosowana do planowanego zatrudnienia około 300 pracowników. Projekt jest realizowany zgodnie z kryteriami środowiskowymi, spełniającymi zasady zrównoważonego rozwoju, np. w celu zmniejszenia zużycia energii zastosowano oświetlenie LED, które dodatkowo wzbogacono o system jego dynamicznego sterowania.

Najnowsza inwestycja Panattoni Europe dla Castorama Polska należy do największych na rynku umów najmu sieci DIY, a realizacja pierwszego etapu miała ekspresowe tempo. Przekazanie najemcy pierwszych 50 tys. m² odbyło się 120 dni po rozpoczęciu prac budowlanych.

cie pierwszej części obiektu, liczącej 50 tys. m² ze 100 tys. planowanych, odbyło się 16 listopada tego roku. Kolejny etap inwestycji jest planowany na 2018 r.

Wewnętrzna wysokość budynku wynosi 12 m. Po jego zakończeniu powierzch-

– *Najnowsza inwestycja Panattoni Europe dla Castorama Polska należy do największych na rynku umów najmu sieci DIY, a realizacja pierwszego etapu miała ekspresowe tempo. Przekazanie najemcy pierwszych 50 tys. m² odbyło się zaledwie 120 dni*





Dzięki otwarciu kolejnego centrum dystrybucyjnego w Strykowie Castorama będzie mogła w praktyce lepiej wykorzystać swoje kompetencje i międzynarodową skalę działalności

po rozpoczęciu prac budowlanych. To było ogromne wyzwanie dla zespołu Panattoni Europe, zwłaszcza że naszym zadaniem była również przebudowa skrzyżowania na drodze krajowej 71. Ta faza budowy skończyła się sukcesem, za który jestem wdzięczny całemu zespołowi i firmom partnerskim, a firmie Castorama bardzo dziękuję za powierzone nam zaufanie co do realizacji całej inwestycji – komentuje Marek Dobrzycki, Managing Director Panattoni Europe.

Wzmocnienie zaplecza logistycznego

Decyzja Castorama Polska o zwiększeniu zasobów powierzchni magazynowej podyktowana była stałym rozwojem Castorama Polska – jej własnej sieci sprzedaży i zaplecza logistycznego, a także realizacją strategii międzynarodowej grupy

Kingfisher: „One Kingfisher”. Wszystkie spółki będące częścią grupy (obecne są na rynku brytyjskim, francuskim, polskim, chińskim, hiszpańskim, tureckim i rosyjskim) współpracują ze sobą m.in. w obszarze łańcucha dostaw, a dzięki obiektowi firma w jeszcze większym stopniu będzie mogła realizować swoje kluczowe zobowiązania wobec klientów – zapewniać im jak najlepszą dostępność produktów i atrakcyjne ceny.

– Chcemy, aby nasza oferta odpowiadała potrzebom wszystkich klientów, którym zależy na poprawie swoich warunków mieszkaniowych. Aby realizować ten cel, podejmujemy szereg decyzji biznesowych, w tym również związanych z zapleczem logistycznym i łańcuchem dostaw. Dzięki otwarciu kolejnego centrum dystrybucyjnego w Strykowie będziemy mogli w praktyce lepiej wykorzystać nasze kompetencje

i międzynarodową skalę działalności. Ta inwestycja pozwoli nam ograniczyć koszty i zapewniać szybkość dostaw, co pozytywnie wpłynie na ceny w naszych sklepach i łatwość zakupów – mówi Krzysztof Maśny, dyrektor ds. zarządzania łańcuchem dostaw Castorama Polska.

Podstawową funkcją obiektu jest wzmocnienie zaplecza logistycznego dla 74 sklepów sieci w Polsce oraz dla sklepu internetowego, który ma być systematycznie rozwijany. Dodatkowo, centrum dystrybucyjne będzie wsparciem dla obsługi regionalnej, poprzez dystrybucję części produktów kierowanych do Rumunii i Rosji. Będzie również centrum konsolidacyjnym dla polskich dostawców, którzy w ramach Grupy Kingfisher eksportują produkty do innych krajów Europy i sprzedają je w ramach sieci.

W obydwóch obiektach obsługę logistyczną Castorama powierzyła firmie XPO Supply Chain Poland, która zarządza przepływami i składowaniem, planuje przyjęcia towarów do magazynu jak i optymalizuje dystrybucję krajową. Z uwagi na specyfikę sprzedawanych w sklepach Castorama Polska produktów, XPO zapewnia zasoby dostosowane do sezonowej działalności klienta, jak i elastyczność w zarządzaniu nietypowymi rozmiarami palet oraz różnymi jednostkami wydania (sztuki, kartony, wydania pełno-paletowe).

Natomiast w celu realizacji dostawy towarów do sklepów Castorama współpracuje z różnymi podwykonawcami, którzy zajmują się realizacją przewozów, takimi jak PEKAES, Hellmann, Spedimex, Lognet. Współpraca dotyczy przewozów pełno pojazdowych oraz w przypadku PEKAES także przewozu ładunków drobnicowych. ◀



Podstawową funkcją obiektu jest wzmocnienie zaplecza logistycznego dla 74 sklepów sieci w Polsce oraz dla sklepu internetowego, który ma być systematycznie rozwijany. Dodatkowo, centrum dystrybucyjne będzie wsparciem dla obsługi regionalnej

Opr. EH

Droga burgera od producenta na stół

Firma logistyczna QSL Polska oraz sieć restauracji Bobby Burger w kwietniu 2016 r. rozpoczęły współpracę i od tego czasu wypracowały optymalny model współdziałania. To dowód na to, że odpowiednia organizacja procesu logistycznego oraz innowacyjne metody, a także sprawna komunikacja pomiędzy klientem i jego logistyką składają się na sukces biznesowy i satysfakcję klientów końcowych.

To, jak wygląda schemat tej współpracy, pokazano na przykładzie „drogi” burgera Cheese Bacon, który jest najlepiej sprzedającym się daniem w restauracjach należących do sieci Bobby Burger.

Logistyka żywności opiera się na kilku zasadach, których należy bezwzględnie przestrzegać. Jest to wysoka jakość i świeżość produktów, procedury bezpieczeństwa, szybkie usługi magazynowania i transportu. To dzięki nim klienci obsługiwani przez operatora logistycznego mogą skupić się na kluczowych celach i działaniach biznesowych. Jak wygląda zatem model współpracy pomiędzy QSL a Bobby Burger? Zobaczmy na przykładzie najpopularniejszego dania, sieci czyli burgera Cheese Bacon.

Od producentów do magazynów

Każda restauracja wchodząca w skład sieci 35 lokali Bobby Burger składa zamówienia na potrzebne jej produkty, korzystając ze wsparcia operatora logistycznego QSL Polska, który kupuje, magazynuje i rozwiozi produkty po całej Polsce. Droga rozpoczyna się skompletowaniem zamówienia dla restauracji, czyli odbiorem składników wchodzących w skład burgera od poszczególnych producentów. Następnie wszystkie składniki magazynowane są przez ściśle określony czas i w odpowiednich temperaturach, ustalonych przez producentów w dwóch centrach logistycznych QSL Polska – w Błoniu oraz Sosnowcu, a także w jednym z centrów przeładunkowych firmy znajdującym się we Wrocławiu.

– Wszystkie składniki naszych burgerów pochodzą wyłącznie od polskich producentów. Burgery BB łączą w sobie dobrej jakości polskie mięso, warzywa pochodzące od lokalnych producentów, pieczywo z polskich piekarni, a także sosy przygotowywane codziennie na miejscu. Wszystkie te składniki dostarczane są przynajmniej trzy razy w tygodniu do wszystkich restauracji BB – komentuje Bogumił Jankiewicz, współwłaściciel sieci Bobby Burger.

Z magazynów do restauracji

Następnie, trzy razy w tygodniu, produkty przewożone są do poszczególnych restauracji na terenie całej Polski. Pełne zamówienie dostarczane jest w jednej dostawie, co pozwala zmniejszyć koszty nie tylko po stronie klienta, ale także logistyka. W skład floty QSL, która dowozi towar do lokali Bobby Burger, wchodzi zarówno małe, miejskie samochody dostawcze, jak i wielkie, 33-paletowe, przystosowane do przewozu typu *multi-temperature* (czyli w komorach z różną temperaturą – „pokojoyą” oraz poniżej

Logistyka żywności opiera się na kilku zasadach, których należy bezwzględnie przestrzegać. Jest to wysoka jakość i świeżość produktów, procedury bezpieczeństwa, szybkie usługi magazynowania i transportu.



Każda restauracja wchodząca w skład sieci 35 lokali Bobby Burger składa zamówienia na potrzebne jej produkty, korzystając ze wsparcia operatora logistycznego QSL Polska

Quick Service Logistics Polska

- ▶ Polski oddział międzynarodowej grupy logistycznej Meyer Quick Service Logistics (założonej w 1949 przez Ludwiga Meyera, a specjalizującej się w sektorze logistyki dla branży spożywczej).
- ▶ Od 2014 r. dostarcza kompleksową obsługę logistyczną, koordynując pełny łańcuch dostaw.
- ▶ Specjalizuje się w magazynowaniu i transporcie świeżej żywności (dostawy *multi-temperature*). QSL Polska obsługuje wiodące na rynku sieci kawiarni i restauracji *fast food*.
- ▶ Udostępnia również powierzchnię magazynową.

Miejskie samochody dostawcze, jak i wielkie, 33-paletowe, przystosowane są do przewozu typu multi-temperature (czyli w komorach z różną temperaturą – „pokojową” oraz poniżej zera).

zera). Temperatury są kontrolowane poprzez system elektroniczny, przez kierowcę i dyspozytora, co zapewnia bezpieczeństwo i świeżość transportowanych produktów.

Przygotowanie i podanie

Po dostarczeniu zamówienia, którego przyjęcie w restauracji trwa maksymalnie do 45 minut, produkty przechowywane są

Bobby Burger

- ▶ Ogólnopolska sieć burgerowni, która od 2012 r., jako pierwsza na rynku, serwuje jedzenie w duchu fast casual.
- ▶ Od początku przewyższała jakością podawanych potraw popularne fast foody.
- ▶ Firma ma już ponad 30 lokali. W ostatnim czasie powstały restauracje w Olsztynie, Radomiu, Toruniu.



Trzy razy w tygodniu produkty przewożone są do poszczególnych restauracji na terenie całej Polski. Całe zamówienie dostarczane jest w jednej dostawie, co pozwala zmniejszyć koszty nie tylko po stronie klienta, ale także logistyka

Droga twojego burgera

QSL
DROGI SERWIS LOGISTYCZNY
Fresh. Fast. Fullservice!

BIB
10 881 10 881

33-paletowe
Ser gouda od polskiego producenta.

3 rodzaje bułek
z polskiej piekarni: szuszmowa, pełne ziarno, trielche.

Warzywa
od lokalnych dostawców. Dostarczane codziennie w samochodach – chłodniach, nie tracą na jakości i świeżości.

Towar
dostarczany jest małymi, miejskimi samochodami dostawczymi i dużymi 33-paletowymi, przystosowanymi do przewozu w temperaturach kontrolowanych przez kierowcę i dyspozytora.

Wszystkie produkty
przewożone są do restauracji w jednym aucie, z zachowaniem wszystkich norm sanitarnych.

100%
Wołowina i bekon od polskich dostawców.

30 tys.
tyle burgerów Cheese Bacon sprzedaje się miesięcznie we wszystkich restauracjach Bobby Burger, co stanowi 25% sprzedaży wszystkich burgerów w sieci.

35
QSL dostarcza produkty do wszystkich 35 lokali Bobby Burger na terenie Polski.

3X
Daty przydatności półproduktów kontrolowane są trzy razy dziennie. Dwa razy dziennie odbywa się kontrola temperatur w chłodniach i mroźniach zgodnie z HACCP.

3/7
Szybka dostawa 3 razy w tygodniu. Zamówienie przetwarzane jest w kilka godzin, a jego przyjęcie trwa od 30 do 45 minut.

Sosy do burgerów
robi się codziennie. Przygotowywane są na miejscu. W przypadku sosu herbat-G bazą jest polski nabiał oraz świeże zieleni.

Świeże warzywa
kroi się zaraz przed podaniem.

Centra logistyczne QSL
Towary przechowywane są w temperaturach wskazanych w specyfikacji produktów (chłodziła, mroźnia, magazyn suchy).

Dowiedz się więcej:
www.quick-service-logistics.pl
www.bobbyburger.pl

w warunkach zgodnych ze standardami HACCP, kontrolowanych przez pracowników restauracji Bobby Burger dwa razy dziennie. Po zamówieniu przez nas burgera załoga restauracji przygotowuje go na miejscu – sosy tworzone są codziennie ze świeżych składników, warzywa są krojone, burger smażony a bułka przyrumieniana zaraz przed podaniem.

– Ważna jest dobra współpraca i zaufanie między partnerami biznesowymi. Wówczas, przy zachowaniu wszelkich procedur i standardów, szybkość i wydajność usług rośnie. Zazwyczaj nasi klienci osobiście negocjują warunki zakupu produktów strategicznych – to gwarantuje transparentność cen i kosztów. Następnie my przejmujemy cały proces zarządzania łańcuchem dostaw według przygotowanych wcześniej procedur, bazując na wiedzy i doświadczeniu ze wszystkich rynków, na których działamy – mówi Agnieszka Sałek, dyrektor handlowy w QSL Polska. ◀

MM

Wyjątkowy rok dla CAT LC Polska

W Duchnicach, w SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów powstała największa platforma logistyczna CAT LC Polska i zarazem jeden z trzech największych tego typu obiektów należących do operatora w Europie, który zajmuje powierzchnię ponad 12 tys. m². O wykorzystaniu platformy i rozwoju CAT LC Polska rozmawiamy z Radosławem Rożkiem, dyrektorem zarządzającym tą firmą.

Czy widzi Pan zapotrzebowanie na tak duży obiekt?

Zdecydowanie tak. Głównym powodem jego otwarcia było zapotrzebowanie i oczekiwanie naszych klientów, bez tego na pewno nie podjęlibyśmy się tej budowy. To, czy należy taki obiekt otworzyć, po raz pierwszy analizowaliśmy już w 2012 r. Wówczas z pewnych względów operacyjnych jak również ekonomicznych, zdecydowaliśmy

magazyn kół samochodowych dla jednego z liderów rynku, wykorzystanie wolnego miejsca nastąpiło szybciej niż zakładaliśmy. To jednak nie ogranicza dalszych możliwości rozwojowych CAT LC w tej lokalizacji, gdyż firma korzysta również z dodatkowych kilku tysięcy m² z możliwością dalszego zwiększenia obiektu magazynowego na terenie parku logistycznego i elastycznie dopasowuje potrzebną powierzchnię we współpracy z właścicielem SEGRO Poland.

Z analiz sprzedaży na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat wynika, że wcześniej rok-roczny wzrost sprzedaży wynosił kilka do kilkunastu procent, a w bieżącym roku CAT LC spodziewa się wzrostu o ponad 20%. To najlepszy rozwój sprzedaży w ciągu ostatnich kilkunastu lat.

się na wybudowanie „jedynie” obiektu *cross-dockingowego*. Kontrakt na budowę podpisaliśmy w grudniu 2016 r., a samą budowę rozpoczęto w marcu tego roku. Wówczas uważaliśmy, że 10,5 tys. m² magazynu to powierzchnia z pewnym zapasem. Jednak z uwagi na dynamiczny rozwój współpracy z obecnymi klientami w Duchnicach, w tym m.in. nowego kontraktu na

Czy to znaczy, że rzeczywistość przekroczyła oczekiwania i rozwój firmy jest większy niż planowano?

Ten rok jest wyjątkowy dla CAT LC Polska. Z analiz sprzedaży na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat wynika, że wcześniej rokroczny wzrost sprzedaży wynosił kilka do kilkunastu procent, a w bieżącym roku



Radosław Rożek

spodziewamy się wzrostu o ponad 20%. To jest najlepszy rozwój sprzedaży w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Również ten rozwój sprzedaży mocno determinuje zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową oraz *cross-dockingową*.

Co spowodowało tak duży skok rozwojowy?

Przede wszystkim zaangażowanie naszych ludzi. Nie tylko zespołów bezpośrednio zaangażowanych w rozwój sprzedaży i produktów CAT, ale również tych, którzy na co dzień realizują operacje w naszych magazynach i obiektach *cross-dockingowych*. Dzięki ciągłemu udoskonalaniu naszych produktów, wymaganemu przez stale rosnące oczekiwania klientów, pozyskiwanie nowych klientów w tym roku jest na bardzo wysokim poziomie. Rozwinęliśmy bardzo mocno spedycję międzynarodową oraz cało-pojazdową logistykę *inboundową* – sprzedaż w tym obszarze wzrosła o ponad 30%.



Operator podjął się logistyki sprzętu medycznego, gdyż podobnie jak w logistyce *inbound*, sprzęt trzeba dostarczyć do szpitala na konkretną godzinę. Dodatkowo serwisuje go i w magazynie kompletuje według instrukcji



Głównym powodem otwarcia platformy logistycznej w Duchnicach było zapotrzebowanie i oczekiwania klientów, bez tego nie podjęto tej budowy. To, czy należy taki obiekt otworzyć, po raz pierwszy analizowano już w 2012 r.

Wygranie biznesu jest oczywistym sukcesem, jednak większym wyzwaniem jest jego obsługa, zwłaszcza w czasach, gdy rynek transportowy jest tak pełen wyzwań jak obecnie. A jako że bazujemy na podwykonawcach transportowych, to szczególnie istotni są nasi wysoce wykwalifikowani spedytorzy. Na co dzień realizują wyzwania związane z zarządzaniem taborem i dywersyfikacją podwykonawców, Tym bardziej, że jednym z naszych strategicznych kierunków rozwoju dla całej Grupy na najbliższe cztery lata jest rozwój logistyki *inbound*, czyli na dostawę części i komponentów do fabryk. To jest usługa, która wymaga 100% precyzji, komunikacji i dostaw na czas, gdyż jej opóźnienie kosztuje producenta od kilkudziesięciu do nawet kilkuset tysięcy euro za każdą godzinę przestoju linii produkcyjnej.

Dlaczego CAT LC wybrał tak trudny dział logistyki jakim jest *inbound*?

CAT LC jest dobry tam, gdzie wymagany jest serwis wysokiej jakości, a sam proces logistyczny jest skomplikowany i wymaga indywidualnego rozwiązania. W wypadku logistyki *inbound* potrzebny jest stały monitoring samochodów poprzez systemy i przez ludzi o odpowiednich kompetencjach. Zespół, który obsługuje operacje *inboundowe* pracuje 24 godziny na dobę. Mamy osoby dedykowane, które w ciągu nocy nawet co 30 min. wysyłają do klientów informację na temat realizacji danego przewozu, podając dokładną po-

CAT LC postawił na spedycję międzynarodową oraz cało-pojazdową logistykę *inboundową* – sprzedaż w tym obszarze wzrosła o ponad 30%.

zycję środka transportu. Tylko przy takiej organizacji pracy w każdej chwili możemy przekazać klientowi informację, że doszło do zakłóceń w dostawie, bo np. popsuł się samochód i szybko, w dowolne miejsce Europy podstawić auto zastępcze, czy zorganizować alternatywne rozwiązanie, aby dostarczyć towar na linię produkcyjną. Do konsolidacji drobnych ładunków *inboundowych* wykorzystujemy nasze lokalne sieci dystrybucyjne. Jest to możliwe, bo

na terenie całej Europy świadczymy usługi lokalnych nocnych oraz dziennych dostaw wykorzystując rozbudowane sieci dystrybucyjne oraz kilkadziesiąt obiektów typu *cross-dockingowego*. Tak więc wybraliśmy *inbound*, gdyż po pierwsze, wymaga on obsługi logistycznej na najwyższym poziomie, co jesteśmy w stanie zagwarantować, a po drugie, w ciągu dnia wykorzystujemy własną sieć dystrybucji, czyli ponad 350 samochodów, które w nocy realizują



Poza powstaniem nowego obiektu i bardzo dynamicznym rozwojem sprzedaży, zmienia się też struktura firmy. CAT dostosowuje ją – zarówno model jak i jej zasoby – zgodnie z aktualnymi potrzebami i oczekiwaniami klientów

dostawy i w ciągu dnia mogą odbierać części od kilkuset nadawców. Również dużo inwestujemy w narzędzia IT – wdrażamy nowe narzędzie do zarządzania przepływami *inboundowymi*, angażując w proces nie tylko CAT LC, ale również naszych klientów, dostawców oraz kierowców. Również finalizujemy narzędzia do śledzenia przepływów międzynarodowych, gdzie każdy kierowca będzie zaangażowany w proces a wszelkie zadania będą mogły być zrealizowane przy pomocy telefonów typu *smart-phone*.

Branża automotive to też motocykle, których logistyką również zajmujecie się...

Tu jednym z największych wyzwań jest to, że produkt zmienia się nieustannie i do jego transportu trzeba dostosowywać mocowania oraz rodzaje nośników – w tym przypadku specjalistycznych palet do transportu jednośladow, których CAT jest pomysłodawcą. Może się okazać, że sama paleta, która przy poprzednim modelu była dobra, teraz uszkadza motocykl, a elementy, za które wcześniej mocowaliśmy pojazd, bo były zabezpieczone gumą, teraz są aluminiowe. Musimy więc podążać z dopasowywaniem sposobu mocowania i rodzajów nośników do zmian modeli i konstrukcji jednośladow. Dlatego też razem z naszymi klientami prowadzimy dla

CAT LC obsługuje nie tylko branżę automotive. Także producentów wózków widłowych, maszyn rolniczych, sprzętu medycznego, a nawet branżę odzieżową. W jaki sposób jesteście w stanie pogodzić składowanie tak różnych towarów w jednym magazynie?

W naszym magazynie w Duchnicach, jak i pozostałych lokalizacjach w Polsce, optymalizujemy powierzchnię magazynową wykorzystując system regałów paletowych, regały półkowe, antresole i inne rozwiązania wykorzystywane przy składowaniu asortymentu, który znacząco różni się od siebie wagą, wymiarami, rodzajem tworzywa.. W przypadku klientów motoryzacyj-

wyłącznie do składowania, a obejmują cały pakiet usług dodanych w tym konfekcjonowanie, kompletację zamówień, zarządzanie opakowaniami i zwrotami i inne.

To czerpanie wiedzy od naszych klientów, szkolenia naszych pracowników oraz przejrzyste i szyte na miarę procesy logistyczne umożliwiają nam w jednym obiekcie składowanie tak różny asortyment.

Co z producentami z branży medycznej?

Zajmujemy się logistyką sprzętu medycznego, a nie medykamentów. Podjęliśmy się tej działalności, gdyż podobnie jak w logistyce *inbound*, sprzęt trzeba dostarczyć do szpitala na konkretną godzinę. Dodatkowo

Operatorowi zależą na budowaniu długotrwałych relacji z pracownikami, tym bardziej, że specyfika firmy wymaga specjalistycznej wiedzy do obsługi chociażby motocykli, wózków widłowych czy szyb lub zderzaków.

nych obsługujemy asortymenty obejmujące około 20 tys. pozycji dla jednego klienta. Dedykujemy powierzchnie i rozwiązania do potrzeb poszczególnych klientów, zarówno w głównym obiekcie magazynowym w Duchnicach jak i w lokalizacjach

serwisujemy go i w magazynie kompletujemy według instrukcji. To wymaga specyficznego podejścia i dużej odpowiedzialności. Często wzięliśmy sprzęt który wcześniej odpowiednio złożyliśmy niemalże na stoł operacyjny.

Dzisiaj co trzeci pracodawca ma problem z pracownikami. Jak to wygląda w CAT LC?

Faktycznie, doświadczamy obecnie tych samych trudności w pozyskiwaniu odpowiednich pracowników jak większość firm na rynku. Dotyczy to zwłaszcza pracowników magazynowych, w tym z uprawnieniami na obsługę wózków widłowych. Zależy nam na budowaniu długotrwałych relacji z nimi, tym bardziej, że specyfika firmy wymaga specjalistycznej wiedzy do obsługi chociażby motocykli, wózków widłowych czy szyb lub zderzaków. W odpowiedzi na te potrzeby CAT LC stworzył system jednodniowych szkoleń wprowadzających kompleksowo w specyfikę wykonywanej pracy. Dostosowujemy się do potrzeb rynku oferując również atrakcyjne wynagrodzenia i szeroki pakiet socjalny. Również korzystamy ze wsparcia firm zewnętrznych, w tym także firm rekrutujących pracowników spoza granic naszego kraju. Każda z osób zatrudnianych u nas ma okazję, aby dołączyć do grupy specjalistów otrzymując atrakcyjne warunki zatrudnienia oraz dalsze możliwości rozwoju w organizacji.



W dystrybucji krajowej przeważającą część stanowi dystrybucja nocna. I chociaż CAT LC w Polsce ma najlepiej rozwiniętą sieć tej dystrybucji, jego ambicją jest dalsze jej doskonalenie. Z tym wiążą się kolejne projekty związane z rozbudową infrastruktury

pracowników i kierowców warsztaty, na których pokazujemy jak mocować nowe modele motocykli. Musimy być na bieżąco z tym co dzieje się na rynku. Wymaga to odpowiedzialności w kontekście budowania wszelkiego rodzaju procedur operacyjnych i szkolenia ludzi.

zewnętrznych, optymalnych z punktu widzenia realizowanych procesów klienta. Obsługujemy na umowach długoterminowych składowanie części samochodowych, wózków widłowych, opon i kół, sprzęt i akcesoria medyczne, w ostatnim czasie także odzież. Nasze działania nie ograniczają się



Operator dedykuje powierzchnie i rozwiązania do potrzeb poszczególnych klientów zarówno w głównym obiekcie magazynowym w Duchnicach jak i w lokalizacjach zewnętrznych, optymalnych z punktu widzenia realizowanych procesów klienta

CAT już od 60 lat działa w branży automotive. Jaka jest jego historia?

Firmę w 1957 r. założyło Renault po to, by transportować gotowe pojazdy Renault do Stanów Zjednoczonych. CAT uniezależnił się kapitałowo od swojego założyciela, mimo to Grupa Renault nadal w Grupie CAT jest największym klientem, jeśli chodzi o sprzedaż.

Nieco inaczej jest w Polsce, jesteśmy mocno zdywersyfikowani jeśli chodzi o portfel naszych klientów i zawsze zależało nam na tym, aby ich struktura była zróżnicowana, bo tak jest bezpiecznie.

Firma CAT dzieli się na dwie spółki: CAT Cargo Logistics (CAT LC), którą reprezentuję i która odpowiada za transport części samochodowych i CAT Vehicle Logistics (LV), zajmujący się transportem gotowych samochodów osobowych i dostawczych. Obecny rok jest wyjątkowo dobry, jeśli chodzi o rozwój i możliwości inwestycyjne. Nastąpił gigantyczny rozwój dywizji LV. Poprzez akwizycję w ciągu ostatnich 5 lat firma przejęła 5 spółek, w tym firmę STVA stając się największym dostawcą transportowym pojazdów samochodowych w Europie. Przejęcie Grupy STVA o rocznych obrotach 300 mln euro oznacza zwiększenie potencjału Groupe CAT o sieć 31 platform logistycznych, flotę 700 samochodów, kilka pociągów i 2 tys. pracowników. To jest największa akwizycja w historii CAT, dzięki czemu dywizja LV stała się posiadaczem floty ponad 1700 samochodów, 2600 wagonów kolejowych,

ponad 90 obiektów logistycznych oraz ponad 6,5 tys. pracowników.

A jaka jest pozycja polskiej spółki LC w Grupie CAT?

CAT LC Polska w tym roku odnotowuje najlepsze wyniki spośród wszystkich krajów europejskich w naszej dywizji LC, zarówno pod względem sprzedaży,

że doskonale rozwiniętą sieć drobnicową pomiędzy Krajami Bałtyckimi i Polską. Miałem ten zaszczyt, aby osobiście zarządzać kilka lat temu oddziałem litewskim, odpowiedzialnym za Kraje Bałtyckie i budować właśnie te połączenie drobnicowe. Nasi pracownicy są coraz częściej zapraszani do pozostałych oddziałów CAT jako specjaliści w dziedzinie optymalizacji procesów (*lean*), jakości czy organizacji

CAT LC Polska w tym roku odnotowuje najlepsze wyniki spośród wszystkich krajów europejskich w dywizji LC, zarówno pod względem sprzedaży, jak i wyniku netto. Obrót w wynosi około 23% obrotu całej spółki.

jak i wyniku netto. Zdecydowanie przekroczyliśmy założenia budżetowe – dwucyfrowo na poziomie sprzedaży i znacząco na poziomie wyniku EBIT. Obrót w CAT LC Polska wynosi około 23% obrotu całej spółki, mimo tego, że należą do niej większe od naszego oddziały, odpowiedzialne za Francję, czy Hiszpanię. W Polsce mogę z dumą potwierdzić, iż mamy najlepiej rozwiniętą i największą dział spedycji międzynarodowej oraz cało-pojazdowej logistyki *inboundowej* spośród wszystkich naszych oddziałów w Europie. Również nasze rozwiązania związane z wdrożeniami nowych produktów procesów i systemów stają się wzorem dla zachodnich kolegów. Posiadamy tak-

sieci dystrybucyjnych. Tak więc jesteśmy zdecydowanie ważnym oddziałem naszej dywizji i kontynuatorem bardzo dobrych wyników finansowych.

A jak wygląda dystrybucja na terenie Polski?

Jeśli chodzi o dystrybucje krajową to przeważającą część stanowi dystrybucja nocna. I chociaż w Polsce mamy najlepiej rozwiniętą sieć dystrybucji nocnej, naszą ambicją jest dalsze jej doskonalenie. Z tym wiąże się planowane na przyszły rok kolejne projekty związane z rozbudową naszej infrastruktury. Dotyczą one przeniesienia lub też otwarcia nowych obiektów

cross-dockingowych. Jest to podyktowane potrzebami naszych klientów, dla których dostawy do godz. 8.00 robią się coraz mniej atrakcyjne. Oczekują oni dostaw do godz. 6.30-7.00. Do tych potrzeb nieustannie dostosowujemy sieć dystrybucji, nasze procesy i środki transportu. Obecnie towar wozimy kontraktowo do godz. 7.00, a pierwszy odbiorca otrzymuje go już nawet przed 1.00 w nocy. Mimo to nieustannie pracujemy nad naszą siecią oraz myślmy o jej przebudowie. Dystrybucja nocna jest jedną z naszych czołowych aktywności w firmie.

W Polsce CAT LC ma najlepiej rozwinięty i największy dział spedycji międzynarodowej oraz cało-pojazdowej logistyki inboundowej spośród wszystkich oddziałów w Europie.

i rozwoju. Poza powstaniem nowego obiektu i bardzo dynamicznym rozwojem sprzedaży, zmienia się też struktura firmy. Dostosowujemy ją – zarówno model jak i jej zasoby – zgodnie z aktualnymi potrzeba-

Skomplikowana automatyzacja nie sprawdzi się przy różnorodnym towarze jaki składujemy. Części samochodowe, asortyment medyczny, wózki widłowe, pojazdy motocyklowe, ubrania – jak sama Pani widzi rozpiętość asortymentu jest ogromna, jak również jego wymiary, waga i sposób pakowania. Jeśli chodzi o magazynowanie to kontrakty w większości zawierane są na 2-3 lata, tylko niektóre na 5 lat i więcej. W wypadku okresu 2-3 lata, trudno jest i budować skomplikowane systemy automatyzacji procesu, wiedząc że asortyment, który składujemy jest tak różny i inwestycja w dane rozwiązanie może okazać się wręcz niemożliwa do wykorzystania u innego klienta. Oczywiście unifikujemy w miarę możliwości nasze procesy jak równie inwestujemy w rozwój systemów WMS.

A jak widzi Pan działalność CAT LC za 10 lat?

Nasza cała Grupa mocno pracuje nad przyszłością CAT w branży logistycznej. Zdajemy sobie sprawę z wyzwań jakie stawia przed nami rozwój technologii w branży motoryzacyjnej, m.in. kiedy powszechnie używane będą już samochody elektryczne, które mają dużo mniej podzespołów niż spalinowe. My wozimy części samochodowe, więc wtedy będziemy mieli mniej towaru do transportu. Poza tym, już teraz w branży automotive kupowane są patenty na świadczenie usług druku 3D, co również wpłynie za wolumen transportowanych części. Dlatego też rozwijamy inne branże wychodząc poza rynek automotive, nie mniej jednak ciągle koncentrując się na branżach, gdzie wymagana jest najwyższa jakość, stu procentowa komunikacja i systemy wspierające „trudne” do dystrybucji towary. Tutaj CAT czuje się najlepiej, mogąc dostosowywać procesy do oczekiwań klientów i zmieniającego się rynku. Finalnie, moim zdaniem, doświadczymy znacznych zmian i wyzwań w obszarze logistyki kiedy już samochody ciężarowe zaczną być autonomiczne. Wówczas potrzeby wobec operatorów logistycznych ulegną zdecydowanym zmianom – ale to jeszcze przed nami.

Dziękuję za rozmowę. ◀



CAT LC wybrał inbound, gdyż wymaga on obsługi logistycznej na najwyższym poziomie, co jest w stanie zagwarantować. Po drugie, w ciągu dnia operator wykorzystuje własną sieć dystrybucji, czyli ponad 350 samochodów, które w nocy realizują dostawy i w ciągu dnia mogą odbierać części od kilkuset nadawców

Co się zmieniło w ciągu roku, który minął od naszego ostatniego wywiadu?

Przede wszystkim urodziły mi się w marcu dwie córki, tak więc mam już trzy wspaniałe dziewczynki. Jeśli chodzi o naszą firmę – bezustannie się uczymy i rozwijamy. Zgodnie z kulturą *lean* która osobiście szanuję i staram się pielęgnować w naszej firmie, ciągle są obszary do doskonalenia

mi i oczekiwaniami naszych klientów. Jeśli chodzi o zatrudnienie to jeszcze pięć lat temu w CAT LC pracowało około 200 osób, teraz jest ich ponad 300. Prowadzimy nowe projekty dedykowane dla rozwoju nowych oddziałów, wdrażamy nowe narzędzia optymalizacyjne oraz systemy IT.

Czy aktualnie automatyzacja magazynu jest brana pod uwagę?

Obecny rok jest wyjątkowo dobry, jeśli chodzi o rozwój CAT. Nastąpił gigantyczny rozwój dywizji LV. Poprzez akwizycję w ciągu ostatnich 5 lat firma przejęła 5 spółek, w tym firmę STVA, stając się największym dostawcą transportowym pojazdów samochodowych w Europie.

UPS na rzecz zrównoważonego rozwoju

W połowie obecnego roku firma UPS przedstawiła nowe, ambitne cele dotyczące zrównoważonego rozwoju. Zgodnie z nimi planuje rozbudować flotę pojazdów zasilanych paliwem alternatywnym i opartych na zaawansowanych technologiach oraz zwiększyć poziom wykorzystania odnawialnych źródeł energii.

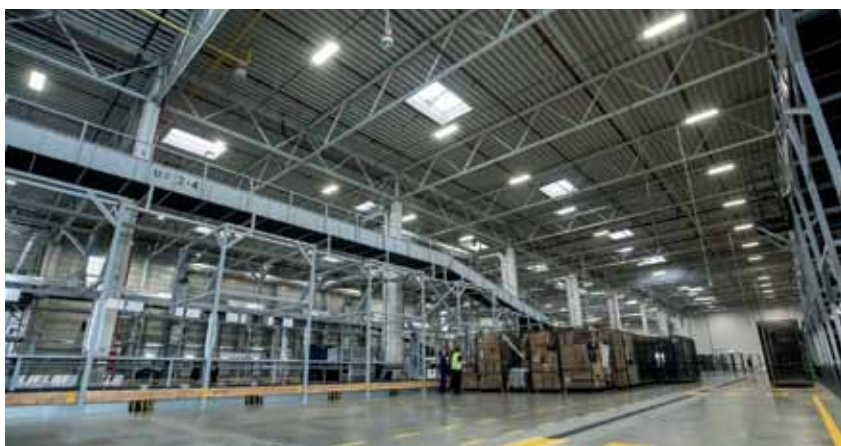
Jest to zgodne z celami zawartymi w tegorocznym raporcie dotyczącym zrównoważonego rozwoju za 2016 r., w efekcie czego UPS zobowiązuje się do zmniejszenia łącznej emisji gazów cieplarnianych przez flotę lądową firmy na całym świecie o 12% do 2025 r. Zostały one opracowane zgodnie z metodyką zatwierdzoną przez organizację Science Based Targets.

– Zdajemy sobie sprawę, że ze względu na rozmiar i skalę przedsiębiorstwa nasza działalność może kształtować rynki, wpływać na rozwój zaawansowanych technologii oraz pełnić funkcję katalizatora inwestycji w infrastrukturę. Wierzymy, że pomysłowość naszych pracowników, dostawców i partnerów w zakresie technologii pomoże nam w osiągnięciu celów, które zmienią branżę dostawczą i będą bodźcem do kolejnych innowacji – twierdzi David Abney, przewodniczący rady nadzorczej i dyrektor generalny UPS.

Z kolei zdaniem Piotra Sitarka, dyrektora generalnego UPS Polska – *Zaan-*

gażowanie UPS na rzecz zrównoważonego rozwoju znajduje odzwierciedlenie w wielu działaniach firmy. Nie chodzi tu tylko o zaangażowanie naszych pracowników w akcje sadzenia drzew w ramach wolon-

tariatu, ale także o zastosowanie nowoczesnych technologii w naszej infrastrukturze w celu zwiększenia wydajności. W naszych centrach w Strykowie i Mysłowicach intensyfikujemy wykorzystanie oświetlenia na-



W centrach w Strykowie i Mysłowicach UPS intensyfikuje wykorzystanie oświetlenia naturalnego dzięki takim rozwiązaniom jak „smart lighting” czy innowacyjne oświetlenie typu LED

W raporcie dotyczącym zrównoważonego rozwoju za 2016 r. UPS zobowiązuje się do zmniejszenia łącznej emisji gazów cieplarnianych przez flotę lądową firmy na całym świecie o 12% do 2025 r.



UPS ma na całym świecie ponad 8300 pojazdów zasilanych paliwem alternatywnym i opartych na zaawansowanych technologiach. Są to pojazdy z napędem elektrycznym, hybrydowym elektrycznym i hybrydowym hydraulicznym, zasilane CNG, LNG i propanem

turalnego dzięki takim rozwiązaniom jak „smart lighting” czy innowacyjne oświetlenie typu LED.

Pojazdy zasilane paliwem alternatywnym

Celem UPS jest zwiększenie zużywanej energii pochodzącej z odnawialnych źródeł do 25% w 2025 r. To bardzo ambitny plan, biorąc pod uwagę, że w roku 2016 wskaźnik ten wyniósł zaledwie 0,2. Firma chce również, aby do 2020 r. jedna czwarta rocznie kupowanych pojazdów była zasilana paliwem alternatywnym i oparta na zaawansowanych technologiach (w porównaniu z 16% w roku 2016), a do tego, by w 2025 r. 40% paliw używanych przez pojazdy lądowe pochodziło z innych źródeł niż tradycyjna benzyna i olej napędowy (w porównaniu z 19,6% w 2016 r.).

Obecnie UPS ma na całym świecie ponad 8300 pojazdów zasilanych paliwem alternatywnym i opartych na zaawansowanych technologiach. W skład floty przedsiębiorstwa wchodzi pojazdy z napędem elektrycznym, hybrydowym elektrycznym



Oprócz działań na rzecz ochrony środowiska firma UPS przedstawiła w swoim raporcie cele dotyczące pracowników i społeczności. Zobowiązała się, że do końca 2020 r. jej pracownicy przepracują 20 milionów godzin w ramach wolontariatu

i hybrydowym hydraulicznym, jak również zasilane sprężonym gazem ziemnym (CNG), płynnym gazem ziemnym (LNG) i propanem. UPS korzysta też z pojaz-

UPS realizuje coraz więcej dostaw, co zwiększa zapotrzebowanie na paliwo samochodowe oraz energię niezbędną do utrzymania obiektów. Mimo to, firma chce

Głównym elementem wizji UPS są przyszłościowe inteligentne sieci logistyczne obejmujące nie tylko pojazdy, ale i obiekty oparte na zaawansowanych technologiach, zasilane przez coraz bardziej różnorodne, przyjazne dla środowiska źródła energii.

dów o lekkiej kompozytowej konstrukcji nadwozia, która zmniejsza zużycie paliwa i wykorzystuje rocznie miliony litrów paliw o zmniejszonej emisji dwutlenku węgla, takich jak odnawialny olej napędowy do silników Diesla i odnawialny gaz ziemny (RNG).

Jest to tym bardziej ważne, że w związku z rozwojem handlu elektronicznego

zmniejszyć niekorzystny wpływ swojej działalności na środowisko i dlatego przyjęła powyższe zobowiązania.

Od 2009 r. operator zainwestował ponad 750 milionów dolarów w pojazdy oparte na zaawansowanych technologiach, alternatywne paliwa oraz stacje tankowania i ładowania. W 2016 r. zużył w swojej

flocie lądowej ponad 370 milionów litrów paliw alternatywnych lub paliw o obniżonej emisji dwutlenku węgla.

Przyjazne źródła energii

Głównym elementem wizji UPS są przyszłościowe inteligentne sieci logistyczne obejmujące nie tylko pojazdy, ale i obiekty oparte na zaawansowanych technologiach, zasilane przez coraz bardziej różnorodne, przyjazne dla środowiska źródła energii, takie jak własne systemy słoneczne, zewnętrzne systemy wiatrowe, odnawialny gaz ziemny, odnawialny wodór i odnawialny olej napędowy do silników Diesla, które są dostępne za pośrednictwem zaawansowanej infrastruktury energetycznej. UPS wdraża już wiele takich technologii w swoich obiektach i flocie naziemnej, a w przyszłości zamierza znacznie rozszerzyć ich wykorzystanie na całym świecie.

Niedawno firma UPS przeznaczyła 18 milionów dolarów na lokalne systemy energii słonecznej w ośmiu swoich obiektach. „Laboratorium na kółkach” (Rolling Laboratory) pomaga firmie w określeniu, które paliwa i technologie alternatywne są najefektywniejsze w każdej sytuacji: od zwykłych rowerów lub wspomaganych silnikami elektrycznymi po pojazdy elektryczne, hybrydowe, zasilane gazem ziemnym lub odnawialnym gazem ziemnym, propanem lub odnawialnym olejem napędowym. UPS wprowadza na całym świecie innowacje wspierające zrównoważony rozwój.

Oprócz działań na rzecz ochrony środowiska firma UPS przedstawiła w swoim raporcie cele dotyczące pracowników i społeczności. Zobowiązała się, że do końca 2020 r. jej pracownicy przepracują 20 milionów godzin w ramach wolontariatu, a w samym 2020 r. firma, za pośrednictwem Fundacji UPS, przekaże łącznie 127 milionów dolarów na cele charytatywne, takie jak programy pomocy humanitarnej i programy na rzecz lokalnego bezpieczeństwa, które pomagają społecznościom na całym świecie. Przykładowo, UPS wspiera różne organizacje pomocowe, a wspólnie z partnerami dostarcza krew, leki i szczepionki mieszkańcom odległych zakątków świata.

Z wykorzystaniem ekspansywnej telematyki

Rozwiązaniem, które miało znaczący wpływ na działania operacyjne w UPS to System Optymalizacji i Nawigacji Drogowej (On-Road Integrated Optimization and Navigation - ORION), który wykorzystuje ekspansywną telematykę floty

i zaawansowane algorytmy gromadzenia i obliczania niezliczonych ilości danych, aby zapewnić optymalne trasy kierowcom UPS. Technologia ta pomaga im określić najlepszą trasę przy dostarczaniu i odbieraniu przesyłek z wielu miejsc, biorąc pod uwagę takie elementy jak czas rozpoczęcia pracy, czas dojazdu, czasowe okna dostawy i odbioru oraz specjalne potrzeby klientów. System opiera się na danych map internetowych, które zostały dostosowane

UPS chce, aby do 2020 r. jedna czwarta rocznie kupowanych pojazdów była zasilana paliwem alternatywnym i oparta na zaawansowanych technologiach oraz by w 2025 r. 40% paliw używanych przez pojazdy pochodziło z innych źródeł niż benzyna i olej napędowy.



System ORION pomaga kierowcom UPS określić najlepszą trasę przy dostarczaniu i odbieraniu przesyłek z wielu miejsc, biorąc pod uwagę takie elementy jak czas rozpoczęcia pracy, czas dojazdu, czasowe okna dostawy i odbioru oraz specjalne potrzeby klientów

do potrzeb UPS, tak by obliczyć odległości i czas dojazdu i zaplanować najbardziej opłacalne trasy.

Zastosowanie systemu ORION pozwala UPS zaoszczędzić około 100 milionów mil rocznie. Jest to równoznaczne ze zmniejszeniem zużycia paliwa o 10 milionów galonów. ORION wpływa również na redukcję emisji dwutlenku węgla o około 100 tys. ton metrycznych. Wstępne wyniki pokazują, że dzięki zmniejszeniu dziennej trasy jednego kuriera o jedną milę przy użyciu systemu, w trakcie roku UPS oszczędza do 50 milionów dolarów.

Z kolei klientom ORION umożliwia bardziej spersonalizowane usługi, nawet w szczytowe dni robocze. Obejmuje to usługę UPS My Choice, która pozwala konsumentom śledzić swoje przesyłki za pomocą dedykowanej strony internetowej i aplikacji mobilnej, umożliwia również aktywne wybieranie preferencji dostawy, przekierowanie przesyłki, a w razie potrzeby pozwala na zmianę lokalizacji i daty dostawy. Obecnie miliony klientów korzystają z usługi UPS My Choice, a technologia ORION umożliwia oferowanie jeszcze bardziej spersonalizowanych usług. ◀



COLIAN Logistic

Partnerstwo i zaufanie

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej



Colian Logistic Sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl

Ekologia – bardziej moda czy świadomość?

Ważny element w krajowej i europejskiej sieci dystrybucyjnej DB Schenker stanowią nowoczesne i ergonomiczne terminale zlokalizowane w pobliżu dróg ekspresowych i autostrad. Aby nie utrudniały one życia lokalnym społecznościom, operator logistyczny od kilku lat realizuje politykę przenoszenia tych obiektów na przedmieścia.

Zmniejsza to poziom zanieczyszczenia powietrza, natężenie ruchu i obniża poziom hałasu w miastach. Przeniesione zostały już terminale dla oddziałów: Kraków, Gdynia, Rzeszów, Białystok, Zielona Góra i Olsztyn. Te w Białymstoku, Zielonej Górze i Olsztynie to najbardziej ekologiczne terminale logistyczne w Polsce. Zastosowano w nich rozwiązania spełniające najwyższe normy pod względem oszczędności energii, redukcji emisji CO₂, efektywnej gospodarki wodnej i ciepłej. Wszystkie trzy uzyskały międzynarodowy certyfikat BREEAM przyznawany budynkom przyjaznym środowisku. Oddział Białystok uzyskał certyfikat jako pierwszy terminal *cross-dockingowy* w Polsce w 2014 r., z kolei obiekt w Zielonej Górze i Olsztynie pomyślnie przeszły certyfikację BREEAM w tym roku. Również siedziba główna, Biuro Zarządu DB Schenker, mieści się w jednym z najbardziej ekologicznych budynków biurowych w stolicy – Business Garden Warszawa, który posiada Certyfikat LEED.

Czy wybór przez DB Schenker takich rozwiązań podyktowany jest tym, że rynek wymaga od operatorów logistycznych, aby byli bardziej ekologiczni niż obowiązujące przepisy? – pyta-



Tomasz Pyka

Ekoświadomość została zaimportowana skutecznie do naszego kraju z Europy Zachodniej i Skandynawii, a klienci mający eko cele w swej strategii często oferowali pomoc we wdrażaniu ekologicznych rozwiązań.

my Tomasa Pykę, będącego Chief Commercial Officer DB Schenker North&East Europe.

Rynek wymaga od operatorów logistycznych bycia eko, ale jednak w mniejszym stopniu wyznacza trendy niż bywało to w przeszłości. Np. jeszcze pięć lat temu za pytania kierowane do DB Schenker w Polsce przez międzynarodowe koncerny o flotę zasilaną energią elektryczną bardziej wydawały się pokazywać kierunki rozwoju, niż realne potrzeby. Obecnie producenci testują elektryczne samochody ciężarowe i stosowanie ich na szerszą skalę w transporcie jest kwestią czasu.

Istotne jest także to, iż ekoświadomość została zaimportowana skutecznie do naszego kraju z Europy Zachodniej i Skandynawii, a klienci mający eko cele w swej strategii często oferowali pomoc we wdrażaniu ekologicznych rozwiązań. Edukowali rynek, na który zamierzali wkroczyć. Znam przypadki gotowości współfinansowania przez niektórych klientów rozwiązań ekologicznych –



Terminale w Białymstoku, Zielonej Górze i Olsztynie to najbardziej ekologiczne terminale logistyczne w Polsce. Zastosowano w nich rozwiązania spełniające najwyższe normy pod względem oszczędności energii, redukcji emisji CO₂, efektywnej gospodarki wodnej i ciepłej

a więc inwestowania w kształtowanie lepszych i korzystniejszych dla środowiska naturalnego zachowań w dłuższej perspektywie czasowej.

Jako globalny operator logistyczny jesteśmy skoncentrowani na zielonej logistyce. Dbamy o to, aby w przejrzysty sposób obliczać i obniżać emisję CO₂ w łańcuchach dostaw naszych klientów. Podejmujemy też konkretne proekologiczne inicjatywy w różnych obszarach, aby minimalizować swój wpływ na środowisko. Właściwe wykorzystanie floty samochodów, rozwój logistyki kolejowej i intermodalnej czy efektywność energetyczna terminali to tylko przykłady takich działań.

dukcyjną lub kompensacją emisji CO₂ w całym łańcuchu dostaw. Np. w transporcie lotniczym możliwe jest obniżenie emisji CO₂ o 20%, a w przypadku transportu oceanicznego nawet o 50%. W przypadku transportu lądowego zwiększamy efektywność przewozów, lepiej planujemy trasy, łączymy przesyłki od różnych producentów w jednym środku transportu. Do floty współpracujących z firmą przewoźników wprowadzane są pojazdy, które odpowiadają coraz bardziej wygórowanym normom ekologicznym. W końcu 2016 r. aż 88% ciągników DB Schenker w przewozach międzynarodowych posiadało standard silników Euro 5 i 6.



DB Schenker dba o to, aby w przejrzysty sposób obliczać i obniżać emisję CO₂ w łańcuchach dostaw klientów. Podejmujemy też konkretne proekologiczne inicjatywy w różnych obszarach, aby minimalizować swój wpływ na środowisko



Jednym z głównych celów strategicznych DB Schenker jest zredukowanie o 30% emisji CO₂ do 2020 r., porównując poziom z 2006 r. Ten cel jest systematycznie realizowany



Certyfikat BREEAM, przyznawany budynkom przyjaznym środowisku, jako pierwszy terminal cross-dockingowy w Polsce uzyskał w 2014 r. Oddział Białystok

Jakie są obecnie ekotrendy?

Obecnie bycie eko, głoszenie „zielonych” haseł to już nie tylko moda. Idą za tym konkretne przykłady, potwierdzające społeczne zrozumienie, iż naturalne źródła energii są niezbędnym elementem utrzymania zdrowego systemu. Rezygnacja z wszechobecnego papieru, projekty mające na celu ograniczenie pracownikom dostępu do urządzeń drukujących, nowoczesna flota, dbałość o „drugie życie” urządzeń własnych, ale i tych należących do klienta – to już dziś powszechnie stosowane standardy.

Obecnie DB Schenker oferuje ekologiczne rozwiązania dla każdego rodzaju transportu, umożliwiając klientom re-

dukcyjną lub kompensacją emisji CO₂ w całym łańcuchu dostaw. Np. w transporcie lotniczym możliwe jest obniżenie emisji CO₂ o 20%, a w przypadku transportu oceanicznego nawet o 50%. W przypadku transportu lądowego zwiększamy efektywność przewozów, lepiej planujemy trasy, łączymy przesyłki od różnych producentów w jednym środku transportu. Do floty współpracujących z firmą przewoźników wprowadzane są pojazdy, które odpowiadają coraz bardziej wygórowanym normom ekologicznym. W końcu 2016 r. aż 88% ciągników DB Schenker w przewozach międzynarodowych posiadało standard silników Euro 5 i 6.

Czy ekologicznie znaczy drożej?

Niekoniecznie, a z pewnością nie w dłuższej perspektywie. Rozwiązania ekologiczne nie powinny być postrzegane

tylko w kontekście gotówki, choć kapitał oczywiście jest niezbędny do realizacji takich inicjatyw np. przyjazne środowisku rozwiązania w nowym, zielonym terminalu DB Schenker w Białymstoku podniosły koszt inwestycji o kilkaset tysięcy. Równie ważna jest jednak edukacja i idąca za tym zmiana naszych codziennych nawyków.

Eko nie jest obszarem, który powinien być rozpatrywany w kontekście roku, dwóch, a niekiedy nawet pokolenia. To projekty na długie lata, które determinują jakość życia w dłuższej perspektywie. Dostępność wielu rozwiązań jest jednak większa już dziś i coraz więcej podmiotów w ramach dostępnych budżetów decyduje się rozwijać w kierunku eko. Sprzyja temu szeroki wachlarz programów wsparcia z Unii Europejskiej, rosnąca presja rynku i coraz bardziej wymagające przepisy prawa. Z polskiego punktu widzenia bycie eko to też niezadko jedyna szansa na ekspansję w kierunku nowoczesnych rynków, a to zjawisko z pewnością można już przeliczyć na realne korzyści finansowe. ◀

Eko nie jest obszarem, który powinien być rozpatrywany w kontekście roku, dwóch, a niekiedy nawet pokolenia. To projekty na długie lata, które determinują jakość życia w dłuższej perspektywie.

Konieczna jest dyskusja nad przyszłym kształtem logistyki miejskiej oraz nad planowaniem miejskiej przestrzeni w kontekście rosnącej roli sektora e-commerce. Aby odpowiedzieć na to wyzwanie całościowo, wszyscy interesariusze muszą wspólnie pochylić się nad nowymi rozwiązaniami

Logistyka miejska w obliczu nowych wyzwań

Sektor e-commerce w Europie rozwija się dynamicznie i nic nie wskazuje na to, by miało się to zmienić. Jaki to ma wpływ na logistykę miejską – mówi Philippe Van der Beken, dyrektor zarządzający na Europę kontynentalną w firmie Goodman.

Coraz częściej kupujemy w internecie i coraz chętniej sięgamy po bardziej różnorodne produkty. Co to oznacza dla rynku logistycznego i rynku nieruchomości?

Wzrost branży e-commerce oznacza nowe możliwości biznesowe dla firm takich jak nasza. Niemniej jednak rozwój ten pociąga za sobą pewne wyzwania, szczególnie w zakresie dostaw tzw. „ostatniej mili” w miastach. Więcej dostaw oznacza większy ruch, a to z kolei generuje zanieczyszczenia powietrza i większy hałas. Już dziś transport dóbr wewnątrz miast odpowiada za dużą część ruchu oraz całkowitej emisji dwutlenku węgla np. w Paryżu to odpowiednio ok. 20% ruchu samochodów i 50% emisji CO₂,

a odsetek ten będzie rósł wraz z postępującą urbanizacją. Z naszej perspektywy, jako dewelopera powierzchni magazynowych i przemysłowych ma znaczenie również fakt, że logistyka miejska będzie się zmieniać pod wpływem coraz ostrzejszych regulacji dotyczących ruchu samochodów w miastach, a także w obliczu innowacji takich jak drony czy paczkomaty.

Jak dostosowujecie model biznesowy do tych wyzwań rynkowych?

Rozwijamy nieruchomości dla sektora e-commerce już od 2006 r., kiedy oddaliśmy do użytku pierwsze centrum logistyczne dla Amazona w Europie kontynentalnej. Od tego czasu dostarczyliśmy już ponad 2 mln m² powierzchni logistycznych

Logistyka miejska będzie się zmieniać pod wpływem coraz ostrzejszych regulacji dotyczących ruchu samochodów w miastach, a także w obliczu innowacji takich jak drony czy paczkomaty.

A co z ograniczeniami ruchu samochodów w miastach?

Jak dotąd tylko niektóre miasta wprowadziły przepisy odnoszące się do logistyki miejskiej, ale należy się spodziewać, że takie ograniczenia będą coraz częstsze. Widzimy to już w miastach w Belgii, we Włoszech, w Holandii i Niemczech. Ostatnio dyskusja na temat wdrożenia takich przepisów pojawiła się również w Warszawie. Obecnie każde miasto stosuje własne

dyskusji graczy z sektora nieruchomości jest kluczowe w wypracowaniu rozwiązania. Dotąd byli oni nieobecni w tej debacie w Europie Zachodniej.

W Polsce często słyszymy o niskiej jakości planowania przestrzennego. Jakie wnioski wyciągnąłby Pan dla naszego rynku?

Wyzwanie polegające na włączeniu logistyki miejskiej w funkcjonowanie nowo-

Goodman rozwija nieruchomości dla sektora e-commerce od 2006 r., kiedy oddał do użytku pierwsze centrum logistyczne dla Amazona w Europie kontynentalnej. Od tego czasu dostarczył ponad 2 mln m² powierzchni logistycznych dla przedsiębiorstw z tej branży.

przepisy, których zakres obejmuje m.in. ograniczenia czasowe, strefy wyłączone z ruchu, przepisy parkingowe, wymogi środowiskowe oraz ograniczenia w zakresie wolumenu przewożonych dóbr. Bez wątplenia jednak miasta będą musiały zacząć koordynować ze sobą swoje inicjatywy i spodziewamy się, że będzie to miało silny wpływ na sektor logistyki w najbliższej dekadzie.

Czy te ograniczenia wpływają na Państwa działalność?

Miasta działają w interesie swoich obywateli i mają prawo do wprowadzania nowych przepisów, a my musimy się do tego dostosować. Jednak same przepisy nie rozwiążą problemu. Konieczna jest dyskusja nad przyszłym kształtem logistyki miejskiej oraz nad planowaniem miejskiej przestrzeni w kontekście rosnącej roli sektora e-commerce. Aby odpowiedzieć na to wyzwanie całościowo, wszyscy interesariusze – lokalne władze, firmy logistyczne i kurierskie, detaliści oraz gracze z sektora nieruchomości – muszą wspólnie pochylić się nad nowymi rozwiązaniami. Muszą być wzajemnie świadomi swoich potrzeb i ograniczeń. Powinni się również wymieniać doświadczeniami, by wypracować skuteczne i zrównoważone rozwiązania dla dynamicznie rozwijającej się logistyki miejskiej. Przygotowujemy się obecnie wraz z naszymi klientami i interesariuszami do stworzenia odpowiedniego forum do rozmowy, ponieważ uważamy, że włączenie do



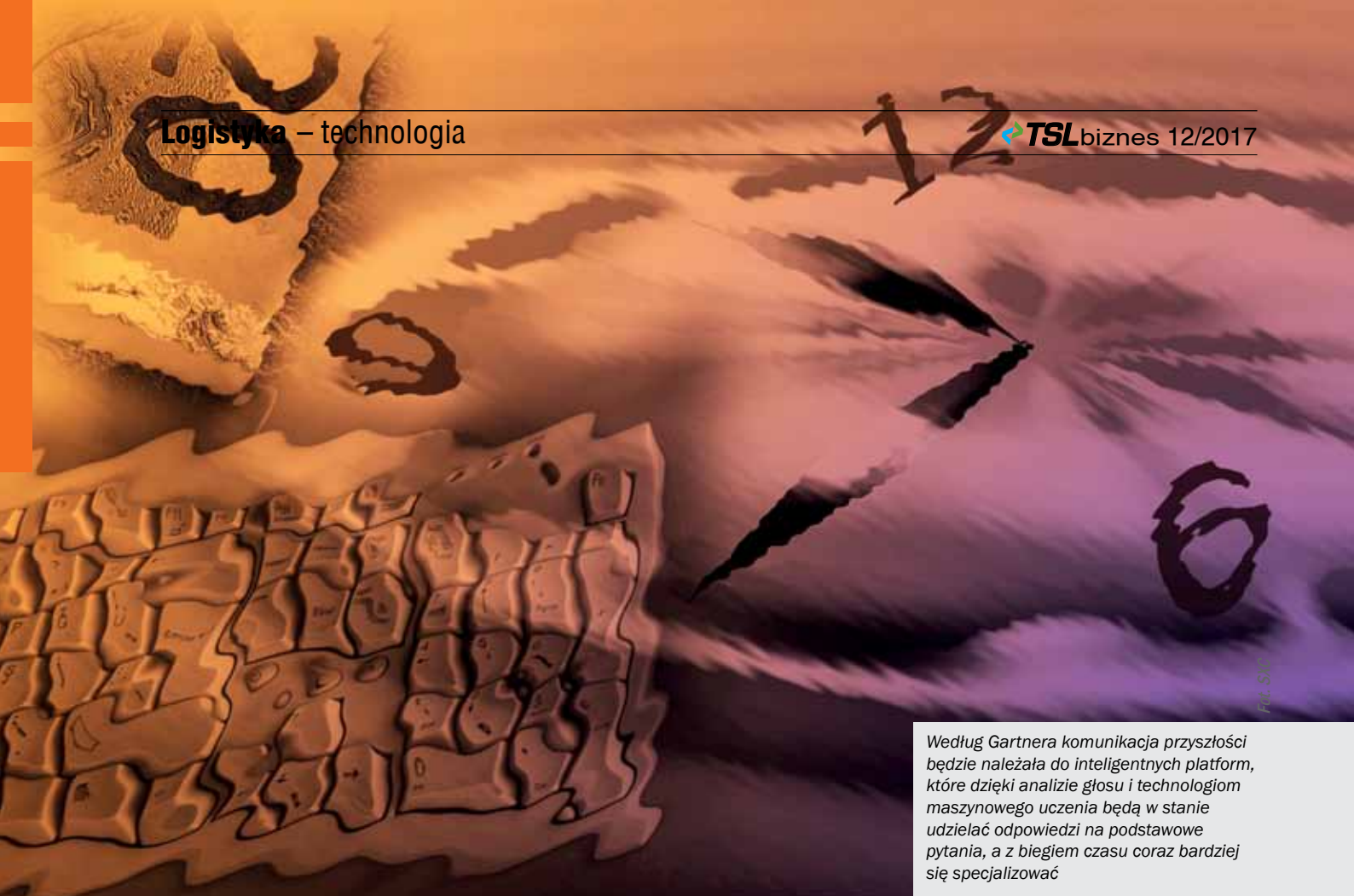
Goodman Lille – Douai Logistiques Centre we Francji

czesnych miast na pewno pojawi się także w Polsce. Warszawa już ogłosiła, że w przyszłym roku przeprowadzi ekspertyzy dotyczące stworzenia miejskiego systemu logistyki. Połączenie wymagań współczesnej e-gospodarki z planowaniem przestrzeni miejskiej może być impulsem do szerszej reformy polityki przestrzennej miast. Aby mieć pewność, że zmiany będą korzystne dla wszystkich interesariuszy, miasta muszą włączyć do dyskusji możliwie najszersze grono zainteresowanych podmiotów, w tym firmy z sektora nieruchomości i organizacje pozarządowe. ◀



Philippe Van der Beken

dla przedsiębiorstw z tej branży. Dzięki temu bardzo dobrze rozumiemy potrzeby firm e-commerce. A nasza współpraca z klientami takimi jak Amazon, Zalando czy CDiscount pozwala nam obserwować jak te potrzeby ewoluują.



Według Gartnera komunikacja przyszłości będzie należała do inteligentnych platform, które dzięki analizie głosu i technologiom maszynowego uczenia będą w stanie udzielać odpowiedzi na podstawowe pytania, a z biegiem czasu coraz bardziej się specjalizować

10 technologicznych trendów na rok 2018 według Gartnera

Instytut badawczy Gartnera opublikował listę 10 strategicznych trendów technologicznych, których wpływ odczuje większość organizacji. „Disruptive innovation” – w ten sposób określa się tworzące nowe rynki technologie, które mają szansę zmienić sposób funkcjonowania firm lub osób prywatnych, zaburzając zastały porządek ekonomiczny.

Zdaniem analityków z amerykańskiego instytutu, w nadchodzącym roku zobaczymy m.in. rosnącą rolę sztucznej inteligencji, która wkracza w coraz więcej sfer zmieniając je nie do poznania, czy też będziemy świadkami przenikania się świata analogowego z wirtualnym.

Technologie, które znalazły się w zestawieniu, według jego autorów powinny rozwijać się dynamicznie na przestrzeni

najbliższych 5 lat. – *Gdy firma taka jak Gartner przedstawia prognozę trendów nie można ich ignorować. Przedsiębiorstwa, które nie zastanowią się nad implementacją wymienionych w niej technologii mogą po prostu zostać w tyle* – uważa Piotr Rojek z DSR, spółki dostarczającej zaawansowane rozwiązania IT dla produkcji. – Nie tak dawno temu w podobnych analizach mogliśmy przeczytać np. o Big Data czy

Internecie Rzeczy. Wtedy te pojęcia dla wielu firm brzmiały enigmatycznie i często trafiały do jednego worka z fantazjami rodem z filmów science fiction. Dziś widzimy, że takie podejście było błędne, a wiele biznesów, które postawiło na te technologie odniosło ogromny sukces – dodaje Rojek.

1. Fundamenty sztucznej inteligencji

Firmy, które w ramach cyfrowej transformacji inwestują w specjalistyczne systemy IT, przywykły do sytuacji, w której człowiek decyduje o wszystkim co dzieje się na poziomie oprogramowania, a komputery czekając na polecenia użytkownika pozostają bierne. W najbliższej przyszłości ma to ulec zmianie, a sztuczna inteligencja stanie się nie tyle dodatkiem co fundamentem wielu systemów IT, pomagając

Nie dawno pojęcia Big Data czy Internet Rzeczy dla wielu firm brzmiały enigmatycznie i trafiały do jednego worka z fantazjami z filmów science fiction. Dziś widzimy, że takie podejście było błędne, a wiele biznesów, które postawiło na te technologie odniosło sukces.

użytkownikom w podejmowaniu dobrych decyzji lub przejmując na siebie wiele procesów decyzyjnych. – Człowiek nie jest w stanie analizować w czasie rzeczywistym ogromnych zbiorów danych, a komputery, dzięki sieciom neuronowym, radzą sobie z tym doskonale. Wielokrotnie byliśmy świadkami tego, jak nasza platforma DMP OnAudience.com dochodziła do wniosków, które dla nas były zdumiewające, ale zadziwiająco trafne. Kierując się nimi osiągnęliśmy rewelacyjne wyniki. Intuicja w reklamie jest bardzo ważna, ale z data miningu korzystamy, by wejść na poziom nieosiągalny dla ludzkiego umysłu i dowiedzieć się zupełnie nowych rzeczy. Tak było chociażby w przypadku kampanii dla włoskich linii lotniczych. Media planner chciał skierować reklamę do ludzi biznesu i osób zainteresowanych podróżowaniem. Tak podpowiadała mu intuicja. Jednak dzięki analizie Big Data i uczeniu maszynowemu odkryliśmy, że w czasie trwania kampanii najlepiej konwertowały reklamy skierowane do osób, które interesują się wystrojem wnętrz – wspomina Piotr Prajsnar z Cloud Technologies, spółki będącej polskim lide-



To, co dzisiaj w ogólnym ujęciu nazywa się sztuczną inteligencją, najczęściej jest wyłącznie jednym z jej elementów, a właściwsze terminy dla wykorzystywanych przez firmy technologii, to uczenie maszynowe, rozpoznawanie mowy, obrazów, tekstu czy tłumaczenie języków

rem Big Data marketingu, do której należy jedna z największych na świecie hurtowni danych. Wykorzystanie sztucznej inteligencji do wsparcia w podejmowaniu de-

cyzji, transformacji ekosystemów, modeli biznesowych i zarządzania doświadczeniami klienta ma zdominować inwestycje w cyfrowe innowacje aż do 2025 r.



Nadchodzą Święta Bożego Narodzenia!

To szczególny moment. Z tej okazji chcielibyśmy życzyć Wam żeby na chwilę zatrzymał się czas... Żebyście mogli poczuć radość ze spotkań z rodziną i przyjaciółmi, docenić smak pieczołowicie i z sercem przygotowanych potraw, postuchać starych rodzinnych opowieści, schować pod choinką wymarzone prezenty. Życzymy Wam delectowania się chwilą, czyli tego co najcenniejsze, gdy czas ucieka codziennie spod kót.

Wasz TimoCom Team.

www.timocom.pl

2. Inteligentne aplikacje i analityka

Gartner już kilka tygodni temu informował, że do końca dekady elementy sztucznej inteligencji znajdą się w niemal każdej aplikacji biznesowej – niezależnie od tego, czy będzie ona oferowana jako gotowy produkt, czy jako usługa. Aplikacje oparte na SI są w stanie automatyzować procesy dotychczas powtarzalnie wykonywane przez personel danej firmy, wspierać pozyskiwanie nowych klientów i pracowników, czy analizować przepływy finansów, sugerując najlepsze drogi optymalizacji kosztów. Już dziś można znaleźć rozwiązania dedykowane niemal wszystkim obszarom prowadzenia biznesu. Na przykład aplikacje dla działów HR potrafią na podstawie analizy treści dokumentów rekrutacyjnych gene-



Aby zwiększyć rzeczywiste korzyści biznesowe, przedsiębiorstwa muszą zbadać konkretne scenariusze, w których można zastosować VR i AR, aby zwiększyć produktywność pracowników i dostarczyć nowych form wizualizacji, wzbogacając zarazem procesy projektowania i szkolenia

rować rankingi kandydatów zgłaszających się do pracy na dane stanowisko, wyręczając w ten sposób specjalistów zarządzania kapitałem ludzkim. Obsługę klienta z kolei wspierają rozwiązania prowadzące klienta przez szereg kanałów kontaktu, tak by możliwe najbardziej skrócić drogę od zgłoszenia problemu do jego rozwiązania. Do 2020 r. już 85% interakcji pomiędzy konsumentami a obsługą klienta ma zachodzić przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji. Nie brakuje także aplikacji adresowanych do księgowości i zarządzania firmowymi wydatkami. Finanse to obszar generujący ogromne ilości danych, które można wykorzystać do celów biznesowych po zapewnieniu właściwego środowiska analitycznego.

– Aby nie narażać się na gwałtowny wzrost kosztów gromadzenia i przetwarzania coraz większej ilości cyfrowych informacji, z pomocą może przyjść chmura obliczeniowa, serwująca moc zależnie od rzeczywistych potrzeb. Dodatkowo mechanizmy sztucznej inteligencji mogą oceniać bieżące zapotrzebowanie na zasoby i samodzielnie decydować o wielkości wykorzystywanej mocy obliczeniowej. Dobry przykład stanowi tutaj sektor e-commerce, gdzie automatyczne zwiększanie mocy

Z kolei do efektywnego wykorzystywania zebranych danych służą narzędzia oparte na SI, szukające oszczędności, automatycznie składające zamówienia czy przewidujące prawdopodobieństwo rezygnacji danego klienta z dalszej współpracy. Należy więc dodać, że rosnąć będzie także rola samej analityki – na co wskazuje nie tylko Gartner. Według prognozy Forrestera do 2020 r. analitykę danych wykorzystywać będzie już 90% globalnych instytucji.

Biznes kierowany zdarzeniami to idea, która zakłada, że firma nieustannie stara się wyczuć biznesowe momenty. Są to wszystkie wydarzenia, które da się cyfrowo odnotować, od zamówienia w sklepie internetowym po wylądowanie samolotu



By zabezpieczyć firmę przed zaawansowanymi atakami hackerów i szpiegostwem korporacyjnym managerowie odpowiedzialni za zarządzanie ryzykiem i bezpieczeństwem muszą wdrożyć CARTA

Sztuczna inteligencja stanie się nie tyle dodatkiem co fundamentem wielu systemów IT, pomagając użytkownikom w podejmowaniu dobrych decyzji lub przejmując na siebie wiele procesów decyzyjnych.

obliczeniowej w momencie stwierdzenia wzmoczonego ruchu w e-sklepie i natychmiastowe jej zmniejszenie, gdy aktywność internautów spada, może istotnie obniżyć koszty korzystania z chmury, a jednocześnie zagwarantować dostępność witryny dla użytkowników – podkreśla Robert Miłkołajski z Atmana, lidera polskiego rynku data center.

3. Inteligentne urządzenia

W najbliższej przyszłości czeka nas wysyp elektronicznych przedmiotów, które wykraczają poza standardowe programowanie, by dzięki sztucznej inteligencji zachowywać się w sposób dużo bardziej zaawansowany i współdziałać z ludźmi i ich naturalnym otoczeniem. Do grona takich

Rosnąć będzie rola samej analityki – na co wskazuje nie tylko Gartner. Według prognozy Forrestera do 2020 r. analitykę danych wykorzystywać będzie już 90% globalnych instytucji.

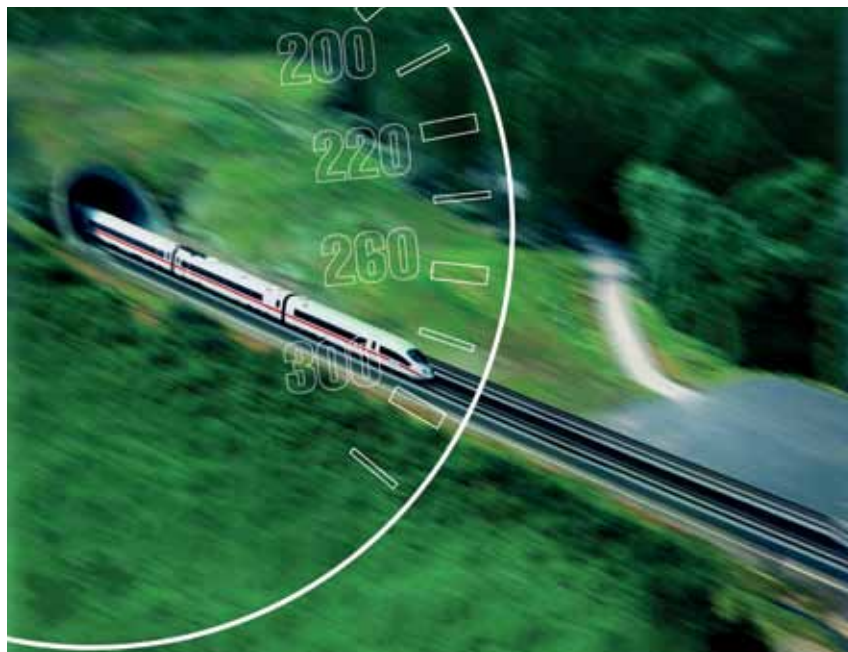
urządzeń możemy zaliczyć nie tylko autonomiczne samochody, roboty czy drony, lecz również inne, podłączone do Internetu rzeczy (IoT). Połączenie z Internetem umożliwia dostęp do chmury obliczeniowej, bez której wykorzystanie sztucznej inteligencji przez *gros* przedmiotów byłoby niemożliwe. Analitycy są zdania, że rola takich urządzeń będzie sukcesywnie rosła. Oznacza to, że otaczać nas będzie sieć komunikujących się ze sobą, świetnie poinformowanych maszyn, które będą się nieustannie uczyć, każdego dnia poszerzając swoją wiedzę o nowe dane i doświadczenia.

4. Cyfrowe bliźniaki

Coraz więcej wdrożeń Internetu Rzeczy w przedsiębiorstwach i rosnące inwestycje we wzajemnie połączone ekosystemy umożliwiają dziś tworzenie „napędzanych danymi” wirtualnych odpowiedników rzeczywistych maszyn, procesów i środowisk. Początków tego zjawiska należy szukać jeszcze w latach 70-tych, przywołując słynną misję Apollo 13. Dzięki symulacjom zarządzania systemami statku kosmicznego za pośrednictwem wirtualnie wykreowanego odpowiednika panelu sterowania, pracownicy centrum kontroli misji mogli przekazywać astronautom w pełni sprawdzone instrukcje postępowania, uprzednio przeprowadzone na „cyfrowym bliźniaku”. Wykorzystanie tych możliwości, zdaniem wielu ekspertów, miało kluczowe znaczenie dla sukcesu sprowadzenia załogi na ziemię.

Dzisiaj General Electric i Siemens stosują tę technologię do monitorowania stanu turbin wiatrowych w czasie rzeczywistym, analizując przy użyciu sensorów realny wpływ planowanych zmian konstrukcyjnych w wirtualnym środowisku. Pozwala to na rozpoczęcie modyfikacji dopiero w momencie, w którym inżynierowie będą dysponować sprawdzonymi informacjami. Niemieckie przedsiębiorstwo produkujące maszyny do pakowania produktów Optima stosuje z kolei symulacje cyfrowe do testowania, weryfikacji i odtworzenia całego cyklu życia swoich maszyn, zanim zapadnie decyzja o rozpoczęciu ich produkcji. Perspektywy

związane z wirtualnym odpowiednikiem produktu czy dowolnego urządzenia są na tyle obiecujące, że powinniśmy spodziewać



Coraz więcej wdrożeń Internetu Rzeczy w przedsiębiorstwach i rosnące inwestycje we wzajemnie połączone ekosystemy umożliwiają dziś tworzenie „napędzanych danymi” wirtualnych odpowiedników rzeczywistych maszyn, procesów i środowisk

się szybkiej popularyzacji tej technologii. Świadczy o tym choćby fakt, że zdaniem analityków BI Intelligence do 2021 r. wartość globalnych inwestycji w Internet Rzeczy ma sięgnąć blisko 5 miliardów dolarów. Ale eksperci zwracają uwagę na istotny aspekt: – *Wraz z rozwojem i popularyzacją*

danych. Nawet krótka przerwa w dostępie do informacji może bowiem skutkować bardzo dużymi stratami – zwraca uwagę Robert Mikołajski z Atmana.

5. Edge Computing

Kolejnym trendem, który będzie szczególnie akcentowany w nadchodzącym roku, jest Edge Computing, a więc nowa metoda wymiany informacji w ramach infrastruktury IT, na którą coraz częściej składają się

także wzajemnie komunikujące się urządzenia Internetu Rzeczy. To rodzaj topologii, która zakłada przetwarzanie, zbieranie i dostarczanie informacji jak najbliżej ich źródła. W przypadku IoT i geograficznie bardzo rozproszonych aplikacji infrastruktura składa się z urządzenia, serwera

Wykorzystanie sztucznej inteligencji do wsparcia w podejmowaniu decyzji, transformacji ekosystemów, modeli biznesowych i zarządzania doświadczeniami klienta ma zdominować inwestycje w cyfrowe innowacje aż do 2025 r.

idei „cyfrowych bliźniaków”, będzie rosło znaczenie zabezpieczenia informacji i zagwarantowania ciągłości działania. Przedsiębiorstwa „napędzane danymi” będą coraz bardziej uzależnione od stałego dostępu do

i krawędzi sieci (Edge). Istotne jest więc przetworzenie informacji możliwie najbliżej urządzenia, aby przyspieszyć procesy analityczne. Przesyłanie ich z powrotem do centralnego serwera wiąże się bowiem

z opóźnieniami, a nie brakuje przykładów środowisk IoT, w których natychmiastowa reakcja jest kluczowa dla poprawnego i bezpiecznego funkcjonowania urządzenia. Wymiana danych pomiędzy urządzeniami IoT z pominięciem komunikacji z „centralą” znajduje swoje zastosowanie np. w przypadku z informatyzowanych systemów zarządzania produkcją rolną, gdzie

łącznie jednym z jej elementów, a właściwsze terminy dla wykorzystywanych przez firmę technologii, to uczenie maszynowe, rozpoznawanie mowy, obrazów, tekstu czy tłumaczenie języków.

– Dla przykładu zainteresowanie rozwiązaniami z kategorii UCaaS, czyli *Unified Communication as a Service* rośnie, ponieważ stają się one ważnym agregat-

inteligentnych platform, które dzięki analizie głosu i technologiom maszynowego uczenia będą w stanie udzielać odpowiedzi na podstawowe pytania, a z biegiem czasu coraz bardziej się specjalizować.

– Technologie stosowane w wirtualnych centralach telefonicznych, na infoliniach i w szeroko pojętej obsłudze klienta w ostatnich latach rozwinęły się do tego stopnia, że klientom czasami trudno jest rozpoznać czy rozmawiają z żywym człowiekiem, czy z automatem – wyjaśnia Paweł Pierścionek, CTO Cludo. Systemy operacyjne wykorzystywane obecnie w nowoczesnych centrach kontaktu są już wyposażone w narzędzia rozpoznające mowę, a nawet analizujące nastrój rozmówcy. – Bez wątpliwej integracja człowieka z maszyną nigdy nie była tak głęboka i wielopoziomowa jak obecnie. Automatyzacja już zmieniła naszą rzeczywistość gospodarczą i społeczną oraz sposób w jaki się komunikujemy a prognozy wskazują, że w najbliższych latach będziemy świadkami pogłębienia tego trendu – dodaje ekspert.



Wraz z rozwojem i popularyzacją idei „cyfrowych bliźniaków”, będzie rosło znaczenie zabezpieczenia informacji i zagwarantowania ciągłości działania. Przedsiębiorstwa „napędzane danymi” będą coraz bardziej uzależnione od stałego dostępu do danych

często nie są one podłączone do globalnej sieci, ale mogą bezproblemowo komunikować się pomiędzy sobą.

6. Platformy do komunikacji

Eksperti Gartnera prognozują, że w najbliższych latach responsywne interfejsy umożliwiające interakcje użytkownika i oprogramowania staną się naczelnym celem projektowym aplikacji. Już obecnie na rynku widać rosnące zainteresowanie firm

tożym informacją, co w erze Big Data ma szczególne znaczenie, a integracja systemów z aplikacjami do analityki przynosi szereg korzyści, jak np. informacje o preferencjach konsumentów, dzięki którym firmy są w stanie personalizować ofertę i obsługę klienta, a tym samym zwiększać swoje przychody – komentuje Paweł Pierścionek, Chief Technology Officer z firmy Cludo, dostarczającej zaawansowane platformy komunikacyjne w modelu SaaS dla call i contact center – Tego rodzaju narzędzia pozwalają

Do końca dekady elementy sztucznej inteligencji znajdują się w niemal każdej aplikacji biznesowej – niezależnie od tego, czy będzie ona oferowana jako gotowy produkt, czy jako usługa.

platformami do zarządzania komunikacją wykorzystującymi elementy sztucznej inteligencji. Warto jednak podkreślić, że to, co dzisiaj w ogólnym ujęciu nazywa się sztuczną inteligencją, najczęściej jest wy-

również optymalizować koszty chociażby poprzez przeniesienie części zadań konsultantów do kanału samoobsługowego – dodaje ekspert. Według Gartnera komunikacja przyszłości będzie należała właśnie do

7. Immersive Experience

Podczas gdy konwersacyjne interfejsy zmieniają sposób w jaki ludzie kontrolują świat cyfrowy, wirtualna, rozszerzona i mieszana rzeczywistość zmieniają sposób, w jaki ludzie postrzegają świat cyfrowy i wchodzi z nim w interakcje. Rynki VR i AR są jeszcze młode i mocno sfragmentaryzowane, jednak zainteresowanie obiema technologiami jest bardzo duże, co przekłada się na powstawanie licznych nowatorskich aplikacji, które nie mają realnej wartości biznesowej, a oferują przede wszystkim rozrywkę (gry wideo i filmy w 360 stopni). – Aby zwiększyć rzeczywiste korzyści biznesowe, przedsiębiorstwa muszą zbadać konkretne scenariusze, w których można zastosować VR i AR, aby zwiększyć produktywność pracowników i dostarczyć nowych form wizualizacji, wzbogacając zarazem procesy projektowania i szkolenia – czytamy w informacji prasowej Gartnera.

Mieszana rzeczywistość, rodzaj immersji łączący w sobie i poszerzający techniczne funkcje AR i VR, wyłania się jako rodzaj wciągającego doświadczenia opartego o atrakcyjną technologię, która optymalizuje interfejs, aby lepiej dopasować się do sposobu widzenia użytkownika i tego w jaki sposób wchodzi on w interakcję ze światem. Istnieje całe spektrum mieszanej rzeczywistości, a technologia ta wykorzystuje wyświetlacz HMD dla rozszerzonej lub wirtualnej rzeczywistości, smartfon lub tablet oraz czujniki środowiskowe. Mieszana rzeczywistość czerpie pełnymi

Edge Computing to nowa metoda wymiany informacji w ramach infrastruktury IT, na którą coraz częściej składają się także wzajemnie komunikujące się urządzenia Internetu Rzeczy.

garściami z tego, w jaki sposób poruszamy się w cyfrowym świecie. – Choć technologia wirtualnej czy też rozszerzonej rzeczywistości wciąż jest rynkową nowością, to jej zastosowanie w obszarze produkcji jest bardzo obiecujące. Połączenie okularów z takimi rozwiązaniami informatycznymi jak Shop Floor Control, pozwala pracownikowi uzyskać pełen obraz sytuacji na linii produkcyjnej – widzi on wszystkie niezbędne informacje bez konieczności sięgania po nie do systemu IT. To nie tylko ułatwia i przyspiesza pracę, ale umożliwia identyfikację „wąskich gardeł” – zwraca uwagę Piotr Rojek z DSR.

8. Blockchain

Blokchain to technologią, która wciąż kojarzy się przede wszystkim z kryptowalutami, jednak ma ona szansę przyczynić się do rewolucji w wielu sferach. Aplikacje oparte o zdecentralizowane bloki informacji znalazły już zastosowanie w branży finansowej, ochronie danych, IT, opiece zdrowotnej, transporcie czy energetyce. Jeszcze do niedawna na ich implementację decydowali się tzw. *Early adopters*, czyli podmioty, które przecierają szlaki i jako pierwsze testują nowoczesne technologie. Ekspert są zgodni, że większość projektów

– Trudno wypowiadać się o potencjalnych zastosowaniach technologii blockchain, bo jest ona tak dalece rewolucyjna, że możli-



Aby nie narażać się na gwałtowny wzrost kosztów gromadzenia i przetwarzania coraz większej ilości cyfrowych informacji, z pomocą może przyjść chmura obliczeniowa, serwująca moc zależnie od rzeczywistych potrzeb

wości stają się nieograniczone. Na pewno możemy spodziewać się tego, że stworzy ona nowe rynki, o których istnieniu dzisiaj nie mamy nawet pojęcia. Przykładami tego

Otoczać nas będzie sieć komunikujących się ze sobą, świetnie poinformowanych maszyn, które będą się nieustannie uczyć, każdego dnia poszerzając swoją wiedzę o nowe dane i doświadczenia.

wykorzystujących ten rozproszony model gromadzenia informacji do niedawna była w fazie *proof-of-concept*. Ten okres dobiegł jednak końca, a co do możliwości, jakie dają łańcuchy bloków nie trzeba nikogo przekonywać. To dlatego oglądamy rosnącą liczbę wykorzystujących je rozwiązań IT, dedykowanych przeróżnym branżom. Państwowe systemy IT oparte o tę technologię wprowadziła już m.in. Estonia, umożliwiając swoim obywatelom realizację wielu istotnych czynności online i zabezpieczając się przed atakami hakerów.

mogą być rynki predykcyjne tj. *Augur* czy *Gnosis*, dające wolnemu rynkowi narzędzia wręcz do sterowania losem świata. Najciekawsze i najbardziej rewolucyjne zastosowania Blockchain dopiero przed nami – uważa Szczepan Bentyń z Pracowni Nowych Technologii.

9. Architektura zorientowana na zdarzenia

Biznes kierowany zdarzeniami to idea, która zakłada, że firma nieustannie sta-

ra się wyczuć biznesowe momenty. Są to wszystkie wydarzenia, które da się cyfrowo odnotować, od zamówienia w sklepie internetowym po wylądowanie samolotu. Wykorzystując *event brokerów*, IoT, *cloud computing*, *blockchain*, *in memory data management* i sztuczną inteligencję, zdarzenia biznesowe mogą być wykrywane szybciej i dokładniej analizowane. By w pełni korzystać z tej technologii konieczna jest wprowadzenie zmian w zarządzaniu organizacją.

10. CARTA

By zabezpieczyć firmę przed zaawansowanymi atakami hackerów i szpiegostwem korporacyjnym managerowie odpowiedzialni za zarządzanie ryzykiem i bezpieczeństwem muszą wdrożyć CARTA (Continuous Adaptive Risk and Trust Assessment). Jest to sposób działania, który zakłada nieustanną pracę nad strategią bezpieczeństwa i dopasowywanie jej do poszczególnych wydarzeń. Dostęp do poufnych danych przydzielany jest użytkownikowi za każdym razem, gdy próbuje się do nich dostać na podstawie historii wcześniejszego zachowania. Jest to możliwe dzięki zaawansowanej analizie danych w momencie, gdy zestaw ról i przywilejów w środowisku IT zostanie jasno określony.

Rok 2018 r. na pewno będzie więc znaczący, jeśli chodzi o rozwój technologii, a sztuczna inteligencja wkraczać będzie w coraz więcej sfer, w tym do logistyki, zmieniając je nie do poznania. <

Marcel Płoszczyński

Rozwiązanie „skrojone na miarę” zapewniające najwyższą czystość

Dwie bramy szybkobieżne „Easy Clean“ produkcji EFAFLEX zapewniają najwyższą czystość w strefie napełniania i pakowania mleka w proszku.

W branży spożywczej projektanci stają często przed trudnym zadaniem: jakie rozwiązanie dobrać dla stref, w których towary luzem mają być pakowane w sposób higieniczny, po czym przekazywane dalej na obszary logistyczne. W strefie napełniania i pakowania nie są dopuszczalne żadne zanieczyszczenia. Zakład produkcji serów Hofmeister w Moosburg zapewnił higienę tego newralgicznego obszaru, przylegającego do nowej instalacji napełniania mleka w proszku, przez zastosowanie śluzy złożonej z dwóch szybkobieżnych bram przemysłowych EFA SRT-EC firmy EFAFLEX.

Big bagi z mlekiem

– *Sproszkowane mleko jest artykułem spożywczym. Oznacza to, że obszar napełniania musi być bardzo szczelnie i higienicznie oddzielony od obszaru logistycznego* – wyjaśnia Roland Zimmert, kierownik techniczny zakładów produkcji serów Hofmeister w Moosburg i Pfeffenhausen. Jak twierdzi, *big bagi* po napełnieniu sproszkowanym mlekiem w urządzeniu do napełniania worków są transportowane najpierw przenośnikiem rolkowym do śluzy. Tutaj układ sterowania instalacją wydaje „impuls otwarcia”, po którym brama wewnętrzna staje otworem i *big bag* wjeżdża do środka. Po szybkim zamknięciu i komunikacji „brama zamknięta”, przekazywanym przez układ sterowania bramą do układu sterowania instalacją, może zostać otwarta brama zewnętrzna obszaru logistycznego. Dzięki bardzo wysokiej prędkości otwierania i zamykania oraz maksymalnie krótkim cyklom pracy, obydwie bramy EFA-SRT-EC spełniają wymogi higieniczne dla obszarów specjalnych. Dopiero poza odseparowanym bramami obszarem worków z mlekiem w proszku jest ustawiany na europaletach. – *Tutaj żadne ciała obce, jak np. mikroskopijne drzazgi z drewnianych palet nie mogą trafić do wnętrza opakowań! EFAFLEX jest naszym długoletnim i sprawdzonym partnerem w zakresie techniki bram. Firma oferuje bramy higieniczne, z tzw. „Easy-Clean-Design”, co pozwala na spełnienie wyśrubowanych standardów higienicznych koniecznych w naszej produkcji* – kontynuuje Roland Zimmert.

W ciasnych miejscach

Dzięki kompaktowej konstrukcji EFA-SRT®-EC może być używana również

w stosunkowo ciasnych miejscach. Między innymi z tego powodu montaż bram nie był zbyt łatwym zadaniem, gdyż obydwie konstrukcje musiały zostać zintegrowane w przenośnikach rolkowych. Ze względu na niewielką ilość miejsca i konieczność precyzyjnego wpasowania bram w ten obszar oraz na nowych przenośnikach rolkowych, konieczne było dopasowanie do siebie konstrukcji stalowej oraz okładziny ścian w hermetycznie zamkniętym pomieszczeniu, na podstawie uprzednio specjalnie wykonanych szablonów. Obydwie bramy są sterowane w pełni automatycznie przez nadrzędny układ sterowania instalacją. – *Takie rozwiązanie jest perfekcyjnie dopasowane do naszych potrzeb* – komentuje Roland Zimmert.

Najwyższe wymagania w zakresie higieny

Brama rolowana EFA-SRT®-EC to optymalne rozwiązanie do wszystkich wewnętrznych przejść w zakładach, w których panują najwyższe wymagania w zakresie higieny, np. w zakładach przemysłu spożywczego. EC oznacza „Easy Clean”, czyli łatwa w czyszczeniu. Otwiera się ona z prędkością do 2,0 m/s i zamyka z prędkością do 0,75 m/s. Konstrukcja jest zaprojektowana do 150 tys. zmian obciążenia rocznie. Inżynierowie z firmy EFAFLEX skonstruowali tę bramę w ścisłej współpracy z przemysłem spożywczym. Bramy rolowane EFAFLEX są stosowane na całym świecie, wszędzie tam, gdzie konieczne jest zapewnienie najwyższej higieny. EFAFLEX SRT-EC® to jedyna higieniczna brama rolowana do obszarów spożywczych polecana przez Federalne Zrzeszenie Kontrolerów Żywności [Bundesverband der Lebensmittelkontrolleure e. V.] (BVLK). Cała



Po szybkim zamknięciu bramy wewnętrznej i komunikacji „brama zamknięta”, przekazywanym przez układ sterowania bramą do układu sterowania instalacją, może zostać otwarta brama zewnętrzna obszaru logistycznego

Brama rolowana EFA-SRT®-EC to optymalne rozwiązanie do wszystkich wewnętrznych przejść w zakładach, w których panują najwyższe wymagania w zakresie higieny, np. w zakładach przemysłu spożywczego.



Dzięki kompaktowej konstrukcji EFA-SRT®-EC może być używana również w stosunkowo ciasnych miejscach. Z tego powodu montaż bram nie był zbyt łatwym zadaniem, gdyż obydwie konstrukcje musiały zostać zintegrowane w przenośnikach rolkowych

konstrukcja bramy jest wykonywana seryjnie ze stali szlachetnej. Blokadę pokryw ościeżnic można łatwo zwolnić i otworzyć je do czyszczenia. BLVK wymaga przede wszystkim możliwości czyszczenia myjką parową i używania piany. Elastyczny płaszcz spełnia wymagania HACCP i FDA. Osłona wałka nawojowego w bramach rolowanych jest skośna i posiada z obydwu stron odpływy, aby ciecze mogły spływać, a zanieczyszczenia nie kapały i nie dostawały się na drogę transportową lub produkty spożywcze. Prostymi ruchami ręki można tę osłonę obrócić do góry. W ten sposób można łatwo sięgnąć poniżej, wyczyścić jej spód i sam wałek.

Konstrukcja bramy EFA-SRT®-EC jest dopracowana we wszystkich szczegółach. Elementy przeciwwagi mechanizmu równoważenia ciężaru w tej bramie są przykładowo seryjnie zabezpieczone przed korozją specjalną powłoką KTL. Wszystkie elementy



Konstrukcja bramy EFA-SRT®-EC jest dopracowana we wszystkich szczegółach. Elementy przeciwwagi mechanizmu równoważenia ciężaru w tej bramie są przykładowo seryjnie zabezpieczone przed korozją specjalną powłoką KTL

EFAFLEX SRT-EC® to jedyna higieniczna brama rolowana do obszarów spożywczych polecana przez Federalne Zrzeszenie Kontrolerów Żywności [Bundesverband der Lebensmittelkontrolleure e. V.] (BVLK).

elektryczne i elektroniczne sterowania mikroprocesorowego są wraz z przetwornicą częstotliwości umieszczone w szafie sterowniczej wykonanej ze stali szlachetnej V2A o stopniu ochrony IP 65.

Niezawodne wyposażenie zakładu, do którego należą szybkie bramy rolowane do obszarów higienicznych, to element niezbędny w zakładach produkcji serów Hofmeister. Klienci zakładu mają najwyższe zaufanie do oferowanych produktów. Przedsiębiorstwo produkuje sery topione i mleko sproszkowane dla przemysłu spożywczego. Do klientów firmy należą znane na całym świecie przedsiębiorstwa z branży spożywczej. Zakład produkcji serów w Hofmeister został założony w 1908 r. Obecnie placówka w Mosburgu zatrudnia 60 osób. Na całym świecie Grupa Hofmeister-Champignon zatrudnia około 1 000 pracowników. ◀

Alexander Beck
alexander.beck@efaflex.com



PKS GDAŃSK-OLIWA SA



NIE KOMPLIKUJEMY PROSTYCH SPRAW

PKS GDAŃSK-OLIWA SA

Gdańsk, ul. Kołobrzaska 28
tel: +48 58 76 99 919
bok@pks-sa.com

www.pks-sa.com





Zespół FM Logistic chciał znaleźć rozwiązanie, które pomoże w pokonaniu problemu jednego z klientów, jakim były niemieszczące się w samochodach palety z towarami

FM DualFrame doceniono w Paryżu

Firmy logistyczne coraz częściej doceniają rolę innowacyjnych rozwiązań w logistyce, a także inicjatywę pracowników, którzy są ich pomysłodawcami. Przykładem jest Grupa FM Logistic, która zorganizowała międzynarodowy konkurs promujący innowacyjne projekty racjonalizatorskie. Pierwszą edycję wygrał projekt zgłoszony przez polski zespół FM Logistic: nadstawa FM DualFrame.

Celem konkursu było wyróżnienie inicjatyw pracowników, dzięki którym udoskonalane są konkretne procesy i codzienne czynności w bieżącej pracy poszczególnych oddziałów FM Logistic na całym świecie. Ocenie podlegały m.in.: oryginalność zgłaszanych projektów, łatwość wdrożenia, wpływ na osiągnięte wyniki finansowe i wydajność, poprawa komfortu pracowników, a także redukcja zużycia materiałów i energii.

Polacy najbardziej innowacyjni

Konkurs został ogłoszony w styczniu br. i przebiegał w kilku etapach. Od lutego do lipca wyłaniani byli reprezentanci poszczególnych platform (centrów) logistycznych. Polskie eliminacje krajowe odbyły się 13 września 2017 r. na terenie centrum w Bronisławowie. Zwycięskie zespoły projektowe zostały zaproszone do siedziby FM Logistic w Roissy (Francja), gdzie odbył się wielki finał konkursu Continuous Improvement.

– Początek prac nad projektem FM DualFrame to maj 2016 r. Chcieliśmy znaleźć rozwiązanie, które pomoże nam w pokonaniu problemu jednego z naszych czołowych klientów, jakim były niemieszczące się w samochodach palety z towa-



Na platformie w Wolborzu powstały pierwsze prototypy specjalnych ram, dzięki którym można na jedną nieregularną paletę towarów nadstawić drugą

rami – opowiada Tomasz Sęk, kierownik ds. projektów w centrum logistycznym w Wolborzu, uczestnik i laureat konkursu. – Badaliśmy dostępne na rynku rozwiązania, jednak nie spełniały naszych oczekiwań. Przystąpiliśmy więc do pracy nad własnym. Na platformie w Wolborzu powstały pierwsze prototypy specjalnych ram, dzięki którym można na jedną nieregularną paletę towarów nadstawić drugą – dodaje.

Drugie miejsce w konkursie Continuous Improvement zajął projekt optymalizacji procesu przygotowania dystrybucji paczkowej dla klienta, a trzecie wdrożenie narzędzi informatycznych do wyszukiwania palet w strefie przed COP. Jeden ze zgłoszonych do finału projektów otrzymał wyróżnienie za polepszenie warunków pracy przy etykietowaniu.

Wdrożony projekt

FM DualFrame to dzisiaj wdrożony projekt, przynoszący konkretne korzyści dla FM Logistic i jego klientów. Dzięki niemu



udało się m.in. zmniejszyć o 26% ilość przejechanych kilometrów w transporcie, zmniejszyć zużycie paliwa oraz ograniczyć o 5% emisję CO₂, a także zredukować o 5% koszty transportu po stronie klientów i ograniczyć o 4% uszkodzenia transportowanych towarów. Nadstawy mogą być wyposażone w urządzenia GPS, które ułatwią zarządzanie ich obrotem pomiędzy centrami firmy i punktami dostaw towarów. Dzięki temu, że w składzie zespołu

Konkursu Continuous Improvement, promujący innowacyjne projekty racjonalizatorskie, wygrała nadstawa FM DualFrame, zgłoszona przez polski zespół FM Logistic w składzie: Tomasz Sęk i Waclaw Ronek, Milena Ceglińska, Adrian Piasek

Dzięki FM DualFrame udało się m.in. zmniejszyć o 26% ilość przejechanych kilometrów w transporcie, zmniejszyć zużycie paliwa, ograniczyć o 5% emisję CO₂, a także zredukować o 5% koszty transportu

projektowego znalazł się przedstawiciel działu prawnego, została zabezpieczona strona prawna projektu. FM DualFrame został zgłoszony do Urzędu Patentowego. Uzyskał też certyfikat Europejskiej Gwarancji Najwyższej Jakości. Trwają także prace nad uzyskaniem znaku CE.

Zwycięski zespół projektowy to 4 osoby. Tomasz Sęk i Waclaw Ronek z platformy logistycznej w Wolborzu to pomysłodawcy rozwiązania i twórcy prototypów. Z kolei Milena Ceglińska z biura zakupów centrali FM Logistic w Mszczonowie zajęła się wyszukaniem producenta finalnej wersji nadstaw FM DualFrame, tak by rozwiązanie to było opłacalne i korzystne kosztowo spośród podobnych obecnych na rynku. Równie ważny był aspekt uzyskania certyfikatów. Milena Ceglińska zajęła się także wyszukaniem i ustalaniem warunków z firmami certyfikującymi. Natomiast ochrona prawna projektu czyli przygotowanie i zgłoszenie nadstawy DualFrame do Urzędu Patentowego było zadaniem zajął Adriana Piaska, prawnika z centrali firmy w Mszczonowie.

Już dzisiaj wiadomo, że FM DualFrame będzie nadal rozwijany z wykorzystaniem zaawansowanych technologii. ◀



Thermottraffic
TEMPERATURE CONTROLLED LOGISTICS

Thermottraffic od 35 lat istnieje na logistycznym i transportowym rynku europejskim. Mamy przez cały rok ładunki w całej Europie i szukamy solidnych, lojalnych i zaufanych partnerów – przewoźników, zainteresowanych stałą współpracą z nami na trasach: **Niemcy, Hiszpania, Włochy, Francja, Benelux i Polska**. Mogą Państwo używać własnych naczep lub wypożyczyć od nas. Mamy własne oddziały w Arras, Milanie i w Barcelonie. Współpraca rozpoczyna się od stycznia do marca.

Oferujemy:

- **gwarancję długoterminowej współpracy**
- **płacimy punktualnie w ciągu 30 dni**
- **mamy bardzo wysoką wiarygodność finansową**
- **22 oddziały w Europie i 250 pracowników handlowych, dostępnych w razie potrzeby 24h przez 7 dni w tygodniu.**

Zainteresowanych prosimy o kontakt.

Thermottraffic GmbH,
Im Industriegelaende 60-66, 33775 Versmold / Germany
Pan Kępczyński, tel. +49 5423 968-190,
e-mail: p.kepczynski@thermottraffic.de

Twórcy raportu „Poland Logistics Confidence Index 2017” nakreślili całościowy pogląd na panujące na rynku nastroje, a także na bieżące zagadnienia, mające wpływ na rozwój całego sektora (fot.: Amazon, Kołbaskowo pod Szczecinem)



Pozytywne perspektywy dla rynku logistycznego w Polsce

Rynek powierzchni przemysłowo-logistycznych w Polsce rozwija się dynamicznie od kilkunastu lat. CBRE i Panattoni Europe, przy silnym wsparciu agencji badawczej Analytiqa, sporządzili raport „Poland Logistics Confidence Index 2017”, który bada poziom zaufania do rynku, na podstawie opinii osób zarządzających największymi i najlepiej prosperującymi firmami z sektora logistycznego.

To pierwszy tego typu raport w Polsce, który nawiązuje do podobnych badań przeprowadzonych w innych krajach europejskich. Analiza sytuacji na rynku logistycznym przedstawiona w raporcie powstała na podstawie ankiety badawczej, w której udział wzięły 52 osoby na stanowiskach kierowniczych: dyrektorzy generalni, dyrektorzy zarządzający (32%) oraz kadra kierownicza, w tym dyrektorzy ds. logistyki (25%). Swoimi opiniami oraz przemyśleniami podzielili się zarówno pracownicy firm świadczących usługi logistyczne, jak i przedsiębiorstw korzystających z tychże usług (kategoria obejmowała firmy działające w branży produkcyjnej i handlowej), co w efekcie pozwoliło twórcom raportu nakreślić całościowy pogląd na panujące na rynku nastroje, a także na bieżące zagadnienia mające wpływ na rozwój całego sektora.

Kalkulacja wskaźnika została przeprowadzona w oparciu o odsetek respondentów zgłaszających zmianę na lepsze, brak zmian lub zmianę na gorsze w sektorze. Wynik ponad 50,0 oznacza trend pozytywny, a poniżej 50,0 wskazuje na zmianę negatywną. Im wynik bardziej oddalony od 50,0, tym silniejsza zmiana na przestrzeni czasu.

Wysoki poziom optymizmu

Respondenci byli pytani o obecną sytuację rynkową w Polsce oraz przewidywania na przyszłość w kontekście planów rozwoju ich przedsiębiorstw pod względem przypuszczalnych zmian wysokości obrotów, rentowności, nakładów inwestycyjnych związanych z logistyką i łańcuchem dostaw, a także przewidywanych

zmian w zatrudnieniu. Dokonali oni porównania sytuacji na polskim rynku z sytuacją na arenie międzynarodowej i wyrazili swoje poglądy na temat kluczowych zagadnień, takich jak wymagania stawiane obiektom logistycznym, handel elektroniczny, technologia, innowacyjność oraz znaczenie współpracy z podmiotami zewnętrznymi.

Badanie potwierdziło pozytywne perspektywy dla rynku logistycznego. Wskaźnik Poziomu Optymizmu w zakresie logistyki i łańcucha dostaw w Polsce w 2017 r. został określony na poziomie 60,7, przy czym w przypadku firm logistycznych osiągnął wartość 62,1, natomiast w grupie firm produkcyjnych i handlowych wyniósł 59,1. Polska wypadła bardzo dobrze na tle innych krajów europejskich, w których przeprowadzono analogiczne badanie,



wyprzedziła Irlandię (60,4) oraz Wielką Brytanię (56,7). Bardzo pozytywnie oceniana przez respondentów jest atrakcyjność inwestycyjna – aż 64% ankietowanych uważa, że Polska posiada przewagę konkurencyjną jako destynacja inwestycyjna w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej. Jednak tylko 29% respondentów w polskim badaniu stwierdziło, że poziom ich optymizmu co do warunków

z nich udzieliło odpowiedzi pozytywnych. Według 17% sytuacja nie uległa zmianie od ubiegłego roku.

W perspektywie roku

Uczestnicy badania zostali poproszeni nie tylko o ocenę obecnej sytuacji rynkowej w Polsce, ale również o wyrażenie opinii na temat ich przewidywań dotyczących przy-

Badanie potwierdziło pozytywne perspektywy dla rynku logistycznego. Wskaźnik Poziomu Optymizmu w zakresie logistyki i łańcucha dostaw w Polsce w 2017 r. został określony na poziomie 60,7, przy czym w przypadku firm logistycznych osiągnął wartość 62,1.

prowadzenia działalności jest wyższy niż rok temu, a aż 54% z nich oceniło aktualną sytuację jako „trudniejszą” niż w ubiegłym roku. Firmy produkcyjne i handlowe zazwyczaj były znacznie bardziej optymistycznie nastawione niż logistyczne. 33%

szłości sektora. Badanie przeprowadzone przez ekspertów pomogło zidentyfikować kluczowe czynniki, które mają bezpośredni wpływ na poziom optymizmu i zaufania na poziomie organizacji. Respondenci zostali poproszeni o nakreślenie planów rozwoju



AUTOMATYCZNE ROZLICZANIE DELEGACJI

PRZEKRACZAMY GRANICE DELEGACJI

OFERUJEMY

ASYSTENTA KIEROWCY

AUTOMATYCZNE ROZLICZENIE DELEGACJI

SYSTEM MONITOROWANIA KIEROWCY
WRAZ Z BIEŻĄCĄ ANALIZĄ JEGO AKTYWNOŚCI

AUTOMATYCZNE WYLICZANIE PŁACY MINIMALNEJ





Pomimo licznych pozytywnych opinii, wiele firm spodziewa się, że przyszły rok będzie się również wiązał z różnego rodzaju wyzwaniami. Największych problemów przedsiębiorcy spodziewają się w kwestiach związanych z ograniczoną dostępnością zasobów ludzkich

w perspektywie jednego roku, biorąc pod uwagę cztery kategorie: zmiany wysokości obrotów, rentowność, przewidywane nakłady inwestycyjne, a także prognozy związane z zatrudnieniem.

Badanie wykazało wiele pozytywnych prognoz dotyczących rozwoju branży

logistycznej w najbliższej przyszłości. Kiedy respondentów zapytano o poziom optymizmu co do następnych 12 miesięcy, 29% było optymistycznie nastawionych i postrzegало przyszłą sytuację na rynku jako korzystną, podczas gdy ponad 54% przewidywało zewnętrzne trudności w sku-

Bardzo pozytywnie oceniana przez respondentów jest atrakcyjność inwestycyjna – aż 64% ankietowanych uważa, że Polska posiada przewagę konkurencyjną jako destynacja inwestycyjna w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej.



Osoby badane, zapytane w jaki sposób ich organizacje zamierzają sprostać wyzwaniom wynikającym z rozwoju sektora e-commerce, odpowiadały że plany obejmują inwestycje przede wszystkim w ulepszenia technologiczne

tecznym prowadzeniu działalności. Około 17% uznało, że sytuacja na rynku pozostanie bez zmian. Co do przyszłości bardziej optymistyczny był sektor logistyczny niż firmy produkcyjne i handlowe. Ponad 14% firm logistycznych wierzy w „znacznie bardziej korzystne” warunki, podczas gdy grupa firm korzystających z usług logistyków wybrała jedynie „nieco bardziej korzystne”.

Wysokiemu optymizmowi w zakresie oczekiwanych zmian wysokości obrotów (aż 94% respondentów, w tym 100% logistyków przewiduje ich wzrost) towarzyszą pozytywne opinie na temat rentowności. 70% ankietowanych oczekuje wzrostu zysków, przy czym większość przewiduje, iż przyszła stopa wzrostu kształtować się będzie na poziomie 2-5%. Ponad trzy czwarte ankietowanych wykazało też chęć dokonania nakładów inwestycyjnych w obszarze logistyki i łańcucha dostaw (dotyczy wszystkich rodzajów badanych firm), a zdecydowana większość (62%) zakłada wzrost zatrudnienia. Do zatrudnienia nowych osób bardziej entuzjastycznie nastawione są firmy logistyczne (74%) niż przedsiębiorstwa korzystające z ich usług (48%).

Pomimo licznych pozytywnych opinii, wiele firm spodziewa się, że przyszły rok będzie się również wiązał z różnego rodzaju wyzwaniami. Największych problemów przedsiębiorcy spodziewają się w kwestiach związanych z ograniczoną dostępnością zasobów ludzkich, zwłaszcza na zachodzie kraju oraz z pozyskaniem odpowiednich, dodatkowych lokalizacji. Przedsiębiorcy planują zwiększyć efektywność swoich firm głównie poprzez poświęcenie większej uwagi na poprawę współpracy z klientami oraz poczynienie inwestycji w podniesienie produktywności pracowników. Nie ulega wątpliwości, iż inwestycje w ulepszenia technologiczne oraz innowacyjność są również sposobem na zmierzenie się z wyzwaniami wynikającymi z rozwoju sektora handlu elektronicznego.

Dominuje pięć regionów

Biorąc pod uwagę wszystkie lokalizacje logistyczne w Polsce, respondenci wskazali trzy regiony, które zgodnie z oczekiwaniami mają doświadczyć największego wzrostu popytu na usługi wykonywane w ramach łańcucha dostaw w latach 2017-2018. Największą ilość punktów zgromadziła Centralna Polska (22% respondentów), następne były Górny Śląsk i region warszawski, zdobywając odpowiednio 16 i 13%. Kolejne regiony to Wrocław (11%) oraz Poznań (9%). Te pięć regionów zdomi-

nowało ranking, zdobywając ponad 70% odpowiedzi twierdzących. Prognozy dotyczące wzrostu popytu odzwierciedlają wielkość podaży oferowanej przez te lokalizacje. Jeśli chodzi o zasoby powierzchni logistycznych, udział pięciu największych regionów na rynku wynosi 80%. Jednakże wysoki współczynnik rozwoju rynku powierzchni magazynowych w głównych polskich lokalizacjach doprowadził do ograniczenia dostępności siły roboczej, w konsekwencji przesuując zainteresowanie najemców oraz rozwój na rynki wschodzące – Szczecin, Bydgoszcz, Toruń, Zielona Góra, Kielce, Lublin i Rzeszów.

Wyzwania związane z e-commerce

Szybki rozwój handlu elektronicznego w Polsce, wynoszący 6-10%, według 44% respondentów sprawia że nasz kraj jest w tej dziedzinie liderem wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Osoby badane, zapytane w jaki sposób ich organizacje zamierzają sprostać wyzwaniom wynikającym z rozwoju tego sektora gospodarki, odpowiadały, że plany obejmują inwestycje przede wszystkim w ulepszenia technologiczne (39% ankietowanych). 27% rozważa rozszerzenie okien czasowych, a 18% planuje poświęcić więcej uwagi usprawnieniom w zakresie współpracy z klientami i dostawcami usług. Pozostali respondenci planują dokonać inwestycji w dodatkowe zasoby: powierzchnie magazynowe oraz flotę (9% odpowiedzi twierdzących) oraz ludzi (7%). Firmy logistyczne oraz produkcyjne i handlowe pozostają zgodne co do ważnej roli ulepszeń technologicznych i postrzegają je jako główne narzędzia umożliwiające efektywne funkcjonowanie ich organizacji w świetle przewidywanego na najbliższą przyszłość dynamicznego tempa rozwoju sektora handlu elektronicznego.

Korzyści, ale i wyzwania

Zdaniem Marka Dobrzyckiego, Managing Directora Panattoni Europe: – Wyniki raportu nie tylko pokazują dobrą sytuację branży, ale przede wszystkim to, co z perspektywy dewelopera jest najważniejsze

– oczekiwania klientów. Znajomość tych oczekiwań sprawia, że Panattoni Europe od wielu lat nie ogranicza się tylko do realizacji centrów logistycznych w głównych lokalizacjach. Tworzymy i prędnie rozwijamy rynki poboczne, a dostrzegając potrzeby klientów

cji. Wartość poradnika jeszcze bardziej wzrośnie w miarę zbierania danych przez kolejne lata, bo pozwoli to na dokonanie analizy porównawczej. Oprócz analizy liczbowej raport zawiera również wiele ciekawych komentarzy partnerów biorą-

Uczestnicy badania zostali poproszeni nie tylko o ocenę obecnej sytuacji rynkowej w Polsce, ale również o wyrażenie opinii na temat ich przewidywań dotyczących przyszłości sektora.

działających w branży e-commerce i jednocześnie ich konsumentów, stawiamy na City Logistics wpisane w etap tzw. ostatniej mili (last mile delivery). Dlatego patrząc długo-

cych udział w badaniu. Opinie te mogą zostać wykorzystane jako narzędzie oraz źródło informacji na temat tego, jakie są perspektywy rozwoju, jakie pola wymagają



Pięć regionów zdominowało ranking pod względem popytu na magazyny, zdobywając ponad 70% odpowiedzi twierdzących. Są to: Centralna Polska (22% respondentów), Górny Śląsk (16%) i region warszawski (13%). Kolejne regiony to Wrocław (11%) oraz Poznań (9%)

terminowo na branżę logistyczną i segment rynku powierzchni magazynowych w Polsce, jesteśmy przeświadczeni o stałym ich rozwoju przez najbliższe lata.

„Poland Logistics Confidence Index 2017” to pierwsze wydanie tej publika-

poprawy i w jaki sposób uzyskać przewagę konkurencyjną nad innymi podmiotami działającymi na rynku.

Joanna Mroczek, dyrektor Działu Badań Rynkowych i Marketingu, CBRE uważa, że: – Polska podtrzymuje szybkie tempo rozwoju i możemy optymistycznie patrzeć w przyszłość. Główne przewagi konkurencyjne Polski to wykwalifikowani pracownicy, duża elastyczność polskiego biznesu, tani i szybki proces budowy obiektów magazynowych, a także relatywnie niskie koszty działań w ramach łańcucha dostaw. Warto jednak podkreślić, iż są to obszary, które kreują tyle samo korzyści, co wyzwania. ◀

Opr. Elżbieta Haber

Wysokiemu optymizmowi w zakresie oczekiwanych zmian wysokości obrotów (aż 94% respondentów, w tym 100% logistyków przewiduje ich wzrost) towarzyszą pozytywne opinie na temat rentowności. 70% ankietowanych oczekuje wzrostu zysków.

EETS w końcu rusza

Jedno urządzenie do naliczania myta w całej Europie

Prace nad technicznymi aspektami wprowadzenia na terenie krajów UE jednego urządzenia do rozliczania wszystkich opłat drogowych dobiegły końca. Za komercjalizację usługi odpowiada podmiot Toll4Europe, łączący wysiłki DKV Euro Service, T-Systems oraz Daimler AG. O szczegółach uruchomienia systemu mówi Jürgen Steinmeyer, dyrektor departamentu opłat drogowych w DKV Euro Service.



Jürgen Steinmeyer

Przewoźnicy już od dawna czekają na wprowadzenie urządzenia, które umożliwiłoby rozliczanie opłat drogowych w całej Europie. Czy Pana zdaniem nadszedł wreszcie ten moment?

W 2018 r. zaoferujemy naszym klientom DKV BOX EUROPE – nowoczesne urządzenie pokładowe przystosowane do pracy w systemie EETS. Spełnia ono aktualne wymagania obowiązujące we wszystkich państwach członkowskich UE i będzie je można w przyszłości stosować na terenie całej Europy.

Jak rozpoznać, że oferowane urządzenie do ewidencjonowania opłat drogowych jest zgodne z systemem EETS i co to oznacza?

Przede wszystkim firma oferująca usługi rozliczania opłat drogowych powinna być certyfikowanym dostawcą rozwiązań EETS lub zaopatrywać się w urządzenia u takiego dostawcy. Urządzenia DKV BOX EUROPE oferowane przez DKV EURO SERVICE pochodzą od Toll4Europe GmbH, certyfiko-

wanego dostawcy rozwiązań EETS. Co do samego urządzenia: każdy z krajów członkowskich UE określił w tzw. Toll Domain Statement, jakie wymagania musi spełniać urządzenie do ewidencjonowania opłat drogowych, aby być zgodne z systemem poboru opłat obowiązującym na jego terenie.

Krótko mówiąc, jeśli urządzenie nie spełnia wymagań obowiązujących w tym kraju, to nie można go tam używać. To, że urządzenie jest zgodne z lokalnym systemem EETS i może być w danym kraju stosowane, potwierdza odpowiedni certyfikat, w którego posiadaniu jest każda poważna firma oferująca usługi rozliczania opłat drogowych. Innym ważnym wymogiem jest spełnienie warunków technicznych.

Co obejmuje niezbędne wyposażenie techniczne urządzenia EETS?

Urządzenie musi być wyposażone w hybrydowe rozwiązania do komunikacji bezprzewodowej, to jest umożliwiać ewidencjonowanie oraz rozliczanie opłat drogowych zarówno w systemach opartych na technologii DSRC (Dedicated Short Range Commu-

nications), jak i GNSS (Global Navigation Satellite System). Na potrzeby systemów obowiązujących na przykład w Niemczech czy Austrii, gdzie wysokość opłat drogowych jest uzależniona od liczby osi, konieczne jest udostępnienie przycisku umożliwiającego manualny wybór liczby osi. Natomiast we włoskim systemie poboru opłat drogowych, który w przeciwieństwie do innych krajów oparty jest na technologii do komunikacji bezprzewodowej innej niż DSRC, wymagany jest dodatkowy moduł programowy.

DKV BOX EUROPE opracowano na bazie najnowszej generacji urządzenia Sitraffic-Sensus-Unit produkcji firmy Siemens i spełnia ono już dziś wszystkie wymienione wymagania. Wiemy jednak,

EETS

- ▶ Europejska Usługa Poboru Opłaty Elektronicznej, zgodnie z Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Europy, powinna być wdrożona na terenie krajów UE do końca 2017 r.
- ▶ Za komercjalizację usługi odpowiada podmiot Toll4Europe, łączący wysiłki DKV Euro Service, T-Systems oraz Daimler AG.
- ▶ Każdy kierowca posiadający box EETS będzie mógł swobodnie podróżować przez całą Europę tylko z jednym urządzeniem w pojeździe, które automatycznie przeliczy wszystkie opłaty.
- ▶ To przyniesie nie tylko ogromną oszczędność czasu, ale też uprości formalności i fakturowanie – nie będzie już trzeba zbierać paragonów ze wszystkich mijanych punktów. Opłaty będą naliczane bez konieczności zatrzymania pojazdów w bramkach płatnych dróg, co skutecznie rozładuje korki.



Urządzenie musi być wyposażone w hybrydowe rozwiązania do komunikacji bezprzewodowej, to jest umożliwiać ewidencjonowanie oraz rozliczanie opłat drogowych zarówno w systemach opartych na technologii DSRC jak i GNSS

że na rynku oferowane są boxy rzekomo zgodne z systemem EETS, które nie spełniają wszystkich wymogów i konieczna będzie ich ponowna wymiana.

Na co, oprócz urządzenia, należy jeszcze zwrócić uwagę?

Każdy przewoźnik powinien sobie zadać pytanie – jakie mam oczekiwania wobec urządzenia? Czy jest gotowy po roku lub dwóch wracać do punktu wyjścia i zlecać montaż dodatkowych boxów, czy może lepiej od razu zdecydować się na urządzenie takie jak DKV BOX EUROPE, o którym wiadomo, że będzie spełniać przyszłe wymagania.

Jakie zalety ma DKV BOX EUROPE?

Jest to urządzenie pokładowe wyposażone w funkcję Plug and Play, które można w dowolnym momencie przenieść i zainstalować w innym pojeździe. Tym samym nie wymaga ono czasochłonnego montażu, czy modyfikowania w specjalistycznym warsztacie. Rejestracji w systemie opłat



DKV BOX EUROPE jest to urządzenie pokładowe wyposażone w funkcję Plug and Play, które można w dowolnym momencie przenieść i zainstalować w innym pojeździe. Jest też w pełni przystosowane do obsługi przyszłych funkcji dodatkowych

drogowych oraz aktualizacji krajów można dokonać wygodnie poprzez portal online DKV. Transmisja danych do urządzenia pokładowego odbywa się bezprzewodowo, zatem boxa nie trzeba wymieniać. To zapewnia użytkownikowi większą elastyczność oraz pozwala mu zaoszczędzić czas

i zmniejszyć nakład prac administracyjnych. DKV BOX EUROPE jest też w pełni przystosowany do obsługi przyszłych funkcji dodatkowych, takich jak na przykład szczegółowa analiza danych pojazdu.

Które kraje zostaną objęte zasięgiem urządzenia?

W chwili wprowadzenia na rynek w 2018 r. planowana jest możliwość rozliczania opłat drogowych w Belgii. Krótko po tym dojadą Austria, Francja, Hiszpania, Portugalia oraz Włochy. W przypadku Niemiec i Polski nadal nie ma jasności co do wdrożenia w życie rozporządzenia w sprawie systemu EETS przez operatorów systemów poboru opłat drogowych. Dlatego też aktualnie nie można określić, od kiedy w tych krajach będzie możliwe ewidencjonowanie oraz rozliczanie opłat drogowych za pomocą urządzeń pokładowych EETS. Problem ten dotyczy jednak w równym stopniu wszystkich firm oferujących rozwiązania dla systemu EETS.

Panie Dyrektorze, dziękuję za rozmowę. ◀

Automatyzacja szkolenia kierowców jest już rzeczywistością

Automatyzację wymyślono po to, żeby ułatwić sobie życie, bo przecież po prostu fajnie jest, kiedy brama otwiera się sama, bez naszej ingerencji, albo wycieraczki rozpoznają opady i dostosowują swoje działanie do ich intensywności, także bez naszego w tym udziału. Ale sztuczną inteligencję można zaprząć i do bardziej odpowiedzialnych zadań, nawet takich, w których na pozór trudno ją sobie wyobrazić.

Przykładem może być szkolenie kierowców, gdzie już od lat korzystamy z takich zdobyczy techniki jak e-learning czy ćwiczenia na symulatorach, a więc sposobów bez wątplenia nacechowanych pierwiastkiem automatyzacji. Grupa CARGO postanowiła pójść jeszcze dalej i zautomatyzować swój Ośrodek Doskonalenia Techniki Jazdy. Działanie polegało na skorelowaniu rozwiązań telemetrycznych z funkcjonującą na terenie ośrodka infrastrukturą. Precyzyjne pozycjonowanie używanych do szkolenia pojazdów wyzwala wymagane działania kolejnych elementów ćwiczeniowych, na przykład szarpaka, czy systemu nawadniania płyty poślizgowej, dzięki czemu wzrasta prawidłowość przeprowadzenia kolejnych ćwiczeń. Przejazdy i zachowanie kursanta są rejestrowane komputerowo, co daje podstawę do pogłębionej analizy i eliminowania popełnianych przez szkolonego błędów. Wyraźnie odczuwalnymi skutkami tego przedsięwzięcia są podniesienie jakości kształcenia i efektywniejsze wykorzystanie kompleksu szkoleniowego. W nieco szerszej perspektywie dostrzegalna powinna być też poprawa bezpieczeństwa ruchu drogowego, bo szkolenia z lepszym skutkiem wyrabiają u kursantów pożądane zachowa-



nia i reakcje na sytuacje drogowe, a ukształtowane nawyki zostają głęboko utrwalone. Wdrożony właśnie autorski system integracji telemetrii z infrastrukturą zmienił autodrom Grupy CARGO w jedyną tego typu placówkę w Polsce, o tak głęboko wyrefinowanym wyposażeniu. ◀

Jak zaplanować nieprzewidywalne?

Dzisiejszy rynek przekształca się niezwykle dynamicznie. Jednym z czynników determinujących tak intensywne zmiany jest technologia. Szybki dostęp do informacji i różnego typu towarów, impulsywne zakupy, wszystko to sprawia, że coraz trudniej przewidzieć co się wydarzy zarówno w produkcji i handlu, jak i w transporcie. Może jednak da się zapanować nad tym żywiołem?

Jednym z narzędzi jakie może wykorzystać użytkownik platformy transportowej TimoCom jest TC Transport Order®.

Na wszelki wypadek

Aplikacja służy do cyfrowego poszukiwania transportu, zawierania transakcji i zarządzania zleceniami transportowymi bezpośrednio na platformie transportowej. Jest ona szczególnie przydatna w momencie, gdy przy realizacji założonego planu produkcyjnego okaże się, że np. popyt na dany produkt jest tak duży, że potrzebne jest do-

nie w cyfrowej formie przydzielać zlecenia transportowe odpowiednim partnerom biznesowym. Uzyskują w ten sposób nie tylko aktualne rynkowe oferty od wyselekcjonowanej grupy usługodawców, ale mogą rów-

Ważna dłuższa perspektywa

Aby myśleć nie tylko o utrzymaniu się na rynku, ale także o rozwoju przedsiębiorstwa, konieczne jest zapewnienie stałych

Zleceniodawcy mogą przy pomocy TC Transport Order® jednocześnie składać wiele zapytań o transport a następnie w cyfrowej formie przydzielać zlecenia transportowe odpowiednim partnerom biznesowym.



Aplikacja TC Transport Order® służy do cyfrowego poszukiwania transportu, zawierania transakcji i zarządzania zleceniami transportowymi bezpośrednio na platformie transportowej

datkowe wsparcie w postaci przewoźników mogących obsłużyć nadprogramowe transporty. Zleceniodawcy mogą bowiem przy pomocy TC Transport Order® jednocześnie składać wiele zapytań o transport a następ-

niez błyskawicznie zawrzeć umowę – przyjęcie zlecenia przez przewoźnika to kwestia jednego kliknięcia. Dla zleceniobiorców to dodatkowa możliwość pozyskania zleceń przy minimalnym nakładzie pracy.

TC eBid® to platforma służąca zawieraniu długoterminowych kontraktów dotyczących transportu. Jest ona podstawą stabilnego funkcjonowania przedsiębiorstw branży TSL.

i przewidywalnych wpływów na określonym poziomie. Narzędziem ułatwiającym takie działanie jest TC eBid®, czyli platforma służąca zawieraniu długoterminowych kontraktów dotyczących transportu. Jest ona podstawą stabilnego funkcjonowania przedsiębiorstw branży TSL – dłuższa perspektywa czasowa pozwala planować, przewidywać i zapewniać przedsiębiorstwu większą stabilność finansową. Daje możliwość realizacji strategii rozwoju. Jednak skupienie się jedynie na długoterminowej współpracy nie jest działaniem wystarczającym. Aby zwiększyć efektywność przedsiębiorstwa, maksymalnie wykorzystać drzemący w nim potencjał dobrze jest mieć możliwość pozyskiwania zleceń lub usług także z rynku SPOT. Narzędziem przeznaczonym właśnie do tego celu jest TC Truck&Cargo®, czyli giełda transportowa, na której co 8 sekund pojawia się nowa oferta, a jej zasięg to 44 kraje Europy.

„Planując nieprzewidywalne” nie chodzi zatem o tworzenie strategii na wypadek wszystkich możliwych wariantów zdarzeń. W rozsądnie funkcjonującym przedsiębiorstwie nie da się ich uwzględnić. Lepszym rozwiązaniem jest raczej posiadanie takich narzędzi, które pozwolą elastycznie reagować na powstałą sytuację. Dobrze zobrazuje to analogia morska. „Liniowcy” sposób radzenia sobie z nieprzewidywalnymi sytuacjami to jak próba okiełznania sztormu na morzu. Proponowane przez TimoCom rozwiązanie to zaopatrzenie się w taki statek, który pozwoli płynąć pomimo sztormu. ◀

Krótsze kolejki na przejściu Litwa – Białoruś dzięki e-Manifestowi

Od listopada zmieniły się zasady odpraw celnych na granicy Litwa – Białoruś. O tej rewolucji w przepisach rozmawiamy z Jurgisem Adomaviciusem, właścicielem międzynarodowej Agencji Celnej Bunasta, posiadającej oddziały w kilku krajach.



Jurgis Adomavicius,
założyciel firmy Bunasta

Co konkretnie zmienia się w rzeczywistości transportowej w tej części Europy?

Litwa 1 listopada 2017 roku wprowadziła przepisy, które znacząco zmieniły sposób transportu towarów przez granicę litewsko-białoruską. Za sprawą wdrożonego e-Manifestu, usprawnieniu uległy procedury dotyczące obsługi kierowców podczas odprawy celnej. Uproszczenie procesu i skrócenie czasu na granicy to zmiana, którą branża transportowa przyjęła z dużym entuzjazmem.

W jaki sposób skróci się czas obsługi w Urzędzie Celnym?

Dotychczas wszystkie zgłoszenia wywozowe były sprawdzane w Urzędzie Celnym. Urzędnik musiał nie tylko zaakceptować każdą procedurę wywozową, ale także fizycznie sprawdzić, czy przewożony ładunek faktycznie odpowiada temu, co zostało podane w dokumentach. W jednym pojeździe mogło znajdować się nawet 100-150 różnych ładunków, każdy z oddzielnym zgłoszeniem wywozowym. Taka kontrola zajmowała nawet parę godzin. W e-Manifeste wszystkie zgłoszenia zostały połączone w jeden dokument. Dlatego realizacja procedury wywozowej w Urzędzie Celnym może skrócić się kilkukrotnie.

Czym jest więc e-Manifest?

E-Manifest to de facto jeden dokument zastępujący kilka dotychczas obowiązujących. Od 1 listopada na jednym dokumencie mogą być rejestrowane wszystkie dane dotyczące ładunków cząstkowych. Przy zrobieniu e-Manifestu nie ma potrzeby stosowania żadnej dodatkowej procedury celnej. Nie jest to również procedura zależna od urzędu celnego tak jak zgłoszenie EX. E-Manifest ma też jedną z istotnych zalet niezależnego zgłoszenia przed przewozem w procedurze TIR – elastyczność. Po przekroczeniu ładunku przez granicę litewsko-białoruską, kierowca może swobodnie podróżować do miejsca wyładunku w dogodnym dla siebie trybie. Nie musi przy tym ściśle trzymać się trasy i być cały czas pod dozorem celnym, jak w przypadku przewozu w procedurze TIR. **Nasi agenci celni przygotowują wszystkie dokumenty zanim transport dotrze do granicy.** Kierowca nie musi osobiście pojawić się w Urzędzie Celnym. Wystarczy, że zleci e-Manifest. Wtedy otrzyma numer zgłoszenia od pracowników Bunasty sms-em. Proces przebiega szybko i sprawnie, nie powodując przestoju na granicy. Podobną usługą do e-Manifestu jest udzielana przez firmę Bunasta gwarancja celna na ładunki jadące w stronę Unii Celnej. Jest ona szybszą i wygodniejszą alternatywą dla karnetu TIR.

Co wpłynęło na decyzję o wdrożeniu e-Manifestu akurat teraz?

Litwa, jako kraj stanowiący punkt graniczny między Unią Europejską a wschodnią częścią Europy, swoje działania logistyczne skupia na obsłudze transportów z Zachodu na Wschód. Litewski Departament Celny również odczuwał złożoność dotychczasowych procesów. Zmiana była tylko kwestią czasu.

Dziś mamy kilka trybów umożliwiających uzyskanie e-Manifestu. Przewoźnik może przesłać niezbędne dokumenty za pomocą poczty elektronicznej lub przedłożyć bezpośrednio po przybyciu do agencji celnej. Niezwykle skutecznym i szybkim sposobem jest również skorzystanie z aplikacji mobilnej Bunasta. Wystarczy zrobić zdjęcia dokumentów i jednym kliknięciem przesłać do naszej agencji celnej, która natychmiast uruchomi procedurę odprawy.

W jaki sposób agencja celna pomaga w tym procesie?

Do otrzymania e-Manifestu konieczny jest list przewozowy CMR i zgłoszenie wywozowe. Agentowi celnemu trzeba przekazać dokumenty wszystkich ładunków znajdujących się w pojeździe. Należy także wpisać numer rejestracyjny pojazdu, którym jest realizowany transport, nazwę/adres urzędu lub punktu celnego, w którym zostanie otworzona procedura tranzytu oraz informację o miejscu składowania lub dokonanego przeładunku.

Po otrzymaniu tych danych eksperci Bunasta sprawdzają, czy wszystkie zgłoszenia zostały prawidłowo przygotowane. Przesyłają komunikat o przybyciu towarów do Urzędu i składają Elektroniczny Manifest wywozu. Przewoźnik otrzymuje numer e-Manifestu, który okazuje na granicy w Urzędzie Celnym. W przypadku dodatkowych pytań można na każdym etapie skontaktować się z ekspertami celnymi Bunasta pod całodobowym numerem telefonu +48 884 850 384. Specjaliści z naszej agencji pracują już z systemem rejestracji e-Manifest i są gotowi, w każdym momencie pomóc naszym klientom. ◀

Niech w te Święta czas płynie wolniej.

Niech Pierwsza Gwiazda rozświetla niebo nad każdą nową trasą.

Niech Nowy Rok przyniesie kolejne sukcesy.

W ten szczególny czas, składamy życzenia wszystkim Partnerom i Klientom.

Dziękujemy za dotychczasową współpracę i zapraszamy do dalszej wspólnej drogi w 2018 roku.

Zespół Bunasta





W ramach przygotowywania programu, analizą objęto wszystkie odcinki linii kolejowych, będących w zarządzie PLK i uwzględniono wszystkie branże techniczne oraz rodzaje urządzeń i obiektów na szlakach kolejowych

Jak ożywić kolejowe przewozy ładunków?

Kolejowe przewozy towarowe w Polsce od kilku lat nie rozwijają się w takim tempie, jakby tego można oczekiwać. Co prawda, pierwsze półrocze 2017 okazało się dla nich stosunkowo pomyślne, ale ubiegły rok był jednym z najłabszych w branży. Jakie są główne przyczyny spadku udziału kolei w przewozach ładunków i jakie szanse na poprawę tej sytuacji? Franciszek Nietz zapytał o to Mirosława Antonowicza, członka zarządu PKP S.A. ds. strategii.

Przychyn takiego stanu rzeczy jest kilka. Przede wszystkim umożliwienie dalszego rozwoju przewozów towarowych kolejną w Polsce wymaga zapewnienia odpowiedniego stanu infrastruktury kolejowej. Właśnie w tym celu realizowane są obecnie inwestycje PKP Polskich Linii Kolejowych S.A. Wartość całego programu wynosi ponad 66 mld zł. To naprawdę duża kwota, która pozwoli m.in. poprawić szlaki kolejowe, obsługi-

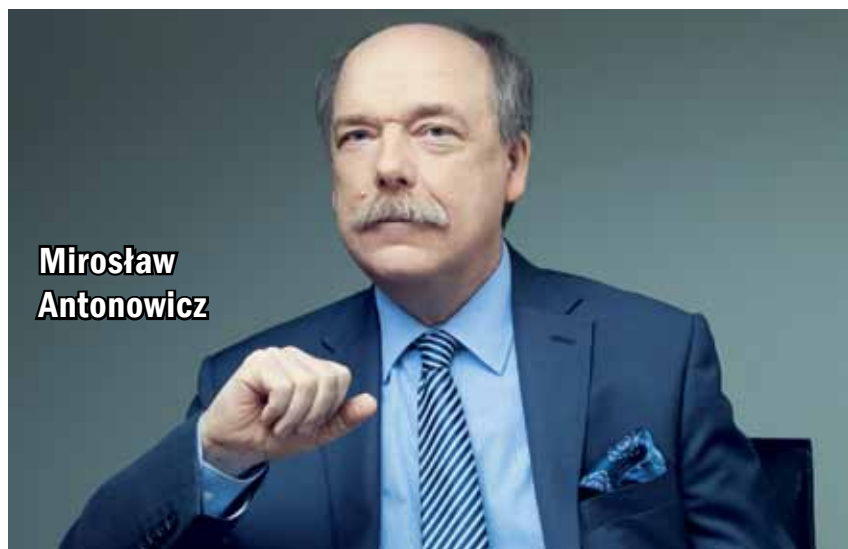
Umożliwienie dalszego rozwoju przewozów towarowych kolejną w Polsce wymaga zapewnienia odpowiedniego stanu infrastruktury kolejowej. Właśnie w tym celu realizowane są obecnie inwestycje PKP Polskich Linii Kolejowych S.A. Wartość całego programu wynosi ponad 66 mld zł.



Posiadamy szereg niezagospodarowanych, dobrze zlokalizowanych nieruchomości, które mogą zostać wykorzystane pod budowę kolejowej infrastruktury przeładunkowej – terminale intermodalne i railporty. Infrastruktura ta będzie niezbędna z uwagi na rosnącą obecnie rolę Nowego Jedwabnego Szlaku

wane przez przewoźników towarowych. Pamiętajmy, że w poprzednich latach sytuacja była dla kolei mniej korzystna niż np. dla branży drogowej. Po 2004 r. przy podziale środków UE pierwszeństwo przyznawano właśnie projektom drogowym. Dziś nadrabiamy te wieloletnie zaległości – przystosowujemy linie kolejowe do większych prędkości i zwiększamy maksymalny nacisk osi. Pełen efekt tych działań będzie widoczny po zakończeniu całego programu inwestycyjnego. Prowadzone obecnie modernizacje linii również wpływają na ograniczenie przepustowości, a w efekcie na zmniejszenie udziału w rynku na rzecz transportu samochodowego.

Innym istotnym punktem wpływającym na ruch towarowy na torach jest malejąca liczba bocznic oraz wciąż nie-



**Mirosław
Antonowicz**

dostateczna sieć obiektów wsparcia logistycznego, takich jak punkty ładunkowe, terminale konwencjonalne i intermodalne oraz centra logistyczne. Spore zmiany w tym zakresie mogą zajść dzięki koncepcji Centralnego Portu Komunikacyjnego, w rejonie którego powstanie wielkie centrum logistyczne. Tak duża inwestycja, bez dostosowania infrastruktury kolejowej byłaby trudna do realizacji. Konkretnie działania mające na celu wsparcie branży logistycznej podejmuje również PKP S.A. Posiadamy szereg niezagospodarowanych, dobrze zlokalizowanych nieruchomości, które mogą zostać wykorzystane pod budowę kolejowej infrastruktury przeładunkowej – terminale intermodalne i railporty. Infrastruktura ta będzie niezbędna z uwagi na rosnącą obecnie rolę Nowego Jedwabnego Szlaku.

Istotnym punktem wpływającym na ruch towarowy na torach jest malejąca liczba bocznic oraz niedostateczna sieć obiektów wsparcia logistycznego. Zmiany w tym zakresie mogą zajść dzięki koncepcji Centralnego Portu Komunikacyjnego, w rejonie którego powstanie centrum logistyczne.

Nie bez znaczenia dla dalszego rozwoju kolejowych przewozów towarowych są też nierówne wciąż warunki konkurencyjności tego rodzaju transportu z transportem drogowym...

Dyskutując o szansach na rozwój dla kolejowego transportu towarowego warto

mieć oczywiście na uwadze silną konkurencję transportu drogowego, wynikającą z ponoszonych kosztów. W przypadku przewoźników korzystających z sieci polskich dróg są one niższe niż w przypadku podmiotów, które korzystają z infrastruktury kolejowej. Tymczasem prowadzone analizy wskazują, że kolej jest w stanie konkurować z transportem drogowym w sytuacjach, w których przewóz samochodami ciężarowymi odbywa się głównie na płatnych odcinkach dróg. W innych przypadkach, czyli na trasach gdzie nie obowiązuje elektroniczny system opłat viaTOLL oraz nie ma opłat za autostrady, taka konkurencja jest utrudniona, nawet przy uwzględnieniu ulgi intermodalnej w stawce dostępu do infrastruktury kolejowej. Wyrównanie kosztów między obie-

ma branżami poprawiłoby konkurencyjność kolei.

Jeszcze lepszym pomysłem może być dofinansowanie przewozów kolejowych ze środków przeznaczonych na ochronę środowiska. Za dobry przykład w tym zakresie mogą posłużyć takie kraje, jak Austria, Szwajcaria czy Francja. Mode-

Jesteśmy spedytorem z długoletnim doświadczeniem w obsłudze kontenerów z Europy Zachodniej do i z krajów WNP, Mongolii oraz Chin. Należymy do Grupy TransInvest.

InterRail
Polcont Sp. z o.o.

Od ponad 25 lat uczestniczymy w obsłudze transportów kontenerowych koleją, które stale się rozwijają. Realizujemy także przewozy konwencjonalne via Małaszewicze w imporcie i eksporcie na wschód.

InterRail-Polcont Sp. z o.o.
ul. Wilcza 33 lok. 3
00-544 Warszawa
Tel./fax (22) 622 59 88
info@polcont.com.pl
www.polcont.com.pl

Oferujemy transporty z Chin do Małaszewicz/Warszawy i vv. z czasem tranzytu około 14 dni. Zapewniamy atrakcyjne stawki w:

- kontenerach 20', 40', 40'HC, 45'(chłodnicze)
- dowozy/odwozy samochodowe do miejsc za- i rozładunku towaru
- możliwość dekonsolidacji

lowa sytuacja w transporcie intermodalnym widoczna jest zwłaszcza w pierwszym z tych krajów. Stosowane są tam bowiem kompleksowe i długoterminowe instrumenty, wspierające transport kombinowany (w tym intermodalny) – od finansowego wsparcia do 30% kosztów inwestycji terminalowych, na urządzenia przeładunkowe, specjalne wyposażenie i tabor, przez dotacje do kosztów eksploatacji dla kolei, aż po wyłączenia z zakazów ruchu, restrykcje w zakresie ładowności pojazdów drogowych czy też lokalizacja eko-punktów.

Kłopoty kolei towarowych dotyczą nie tylko Polski. Niemal cała branża kolejowa w Europie ma wciąż trudniej niż drogową, mimo że Unia Europejska podkreśla znaczenie transportu szynowego dla zrównoważonego transportu. W wielu krajach podejmowane są działania na rzecz rozwoju transportu towarów koleją. Również u nas, jakby, w tym względzie „coś ruszyło”. Pojawił się wreszcie, postulowany od dawna przez przewoźników i zarządcę infrastruktury, wieloletni program na utrzymanie infrastruktury PKP PLK. Jak Pan ocenia ten dokument, w jakim stopniu wpłynie on na przewóz towarowe?

Mimo, że przygotowany dokument znajduje się jeszcze na etapie zgłaszania uwag, już teraz można stwierdzić, że zatwierdzenie programu znacząco przyczyni się do wzrostu przewozów kolejowych na terenie Polski – zarówno towarowych, jak i pasażerskich. Główne zalety programu to długoterminowe planowanie, które pozwoli na redukcję kosztów zakupu usług przez zarządców infrastruktury; poprawa konkurencyjności transportu kolejowego czy likwidacja zaległości utrzymaniowo-remontowych na sieci kolejowej zarządzanej przez PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. Warto też zaznaczyć, że zawarcie umowy wieloletniej, obejmującej finansowanie kosztów zarządzania infrastrukturą kolejową, w tym jej utrzymania i remontów, jest wypełnieniem zaleceń polityki transportowej UE ujętej w Białej Księdze – Planie utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu. Zgodnie z tymi regulacjami należy dążyć do zwiększenia efektywności systemu kolei w celu zinte-

Jakie konkretne korzyści dla zarządcy infrastruktury i przewoźników zapewnia ten dokument, zakreślony na dłuższą już perspektywę czasową?

Przyjęcie programu umożliwiłoby dalszą realizację prac remontowych i rewitalizacyjnych, a w dalszej konsekwencji – podwyższenie średniej prędkości handlowej przewozów kolejowych i bezpieczeństwa. Jak wskazują szacunki z unijnej Niebieskiej Księgi dla transportu kolejowego, szybsza i terminowa realizacja przewozów kolejowych, uzyskana dzięki realizacji programu w okresie 2018-2023, może przynieść polskiej gospodarce oszczędności w wysokości ok. 15 mld zł.

Program zakłada również finansowanie obliczone na zachowanie długiej sieci linii kolejowych. To niezwykle istotny aspekt, który – dzięki ujętym w programie środkom i nowym zasadom finansowania – pozwoli na finansowanie utrzymania

Prowadzone analizy wskazują, że kolej jest w stanie konkurować z transportem drogowym w sytuacjach, w których przewóz samochodami ciężarowymi odbywa się głównie na płatnych odcinkach dróg.

growania go z konkurencyjnym rynkiem, a państwa członkowskie powinny zapewnić, aby zarządcy infrastruktury mieli stabilną sytuację i strukturę finansową.

Od strony merytorycznej program należy ocenić wysoko, ponieważ przedstawione założenia zostały sformułowane w oparciu o liczne kompleksowe analizy, a dofinansowanie zarządców zostało uzależnione od wartości mierników dobrze oddających efektywność funkcjonowania zarządców infrastruktury. W ramach przygotowywania programu, analizą objęto wszystkie odcinki linii kolejowych, będących w zarządzie PLK i uwzględniono wszystkie branże techniczne oraz rodzaje urządzeń i obiektów na szlakach kolejowych.

Dobrym pomysłem wydaje się postulowane w programie uzależnienie wysokości dotacji publicznych dla zarządców infrastruktury od wartości sensownie określonych mierników, służących ocenie jakości oferty kierowanej do przewoźników, poziomu bezpieczeństwa ruchu kolejowego oraz jakości zarządzania przez nich kosztami. Ogromną zaletą programu jest objęcie nim większości działających w Polsce zarządców kolejowej infrastruktury liniowej.

nie tylko tych linii, które zmodernizowano dzięki unijnemu wsparciu, ale również szlaków o mniejszym znaczeniu. Działania te wpisują się w politykę realizowaną przez obecny rząd. Ma ona na celu powstrzymanie marginalizacji tzw. Polski powiatowej oraz jej rozwój. Ruch kolejowy jest więc rozwijany także w mniejszych miastach i wsiach, a sprawny system komunikacyjny zapewniany jest również mieszkańcom miejscowości oddalonych od dużych aglomeracji miejskich.

Czy opierając się na wzorach kolei niemieckich i brytyjskich rząd podejmować powinien inne jeszcze działania w celu wyrównania szans kolei w rywalizacji z transportem drogowym?

Efekty obowiązywania przepisów regulujących niemiecki rynek usług przewozowych są znacznie lepsze, jednak ze względu na odmienności w systemach prawa polskiego i niemieckiego, większość takich regulacji nie mogłaby zostać przeniesiona wprost do uregulowań funkcjonowania transportu kolejowego w naszym kraju. Należy przy tym pamiętać, że przedsiębiorstwa trans-



Należy dążyć do zwiększenia efektywności systemu kolei w celu zintegrowania go z konkurencyjnym rynkiem, a państwa członkowskie powinny zapewnić, aby zarządcy infrastruktury mieli stabilną sytuację i strukturę finansową

portu samochodowego zarejestrowane w Polsce mają największą w Unii Europejskiej flotę ciężarowych pojazdów drogowych. Wprowadzenie w naszym kraju dalece idących ograniczeń odnoszących się do przewozów drogowych nie wydaje się więc możliwe w bliskiej perspektywie. Proces ten wymaga odpowiedniego przygotowania w zakresie rozwoju kolejowej infrastruktury logistycznej. Jednak należy mieć na uwadze konieczność szybkiego rozpoczęcia procesu zmian w zakresie zwiększenia udziału kolei w rynku przewozów towarowych. Unia Europejska w przyjętej w 2011 r. polityce transportowej, zawartej w Białej Księdze, wytyczyła kierunki i cele dotyczące zwiększenia wykorzystania proekologicznych środków transportu. Im później rozpoczniemy proces zmian, tym będzie to trudniejsze do realizacji i akceptacji przez środowisko transportu drogowego.

Konkurencja między transportem drogowym a kolejowym jest w Polsce nie-

Unia Europejska w przyjętej w 2011 r. polityce transportowej, zawartej w Białej Księdze, wytyczyła kierunki i cele dotyczące zwiększenia wykorzystania proekologicznych środków transportu. Im później rozpoczniemy proces zmian, tym będzie to trudniejsze do realizacji.

Czy Pana zdaniem w Polsce powinna również powstać kompleksowa strategia dla przewozów towarowych?

Dotychczasowe założenia SRT o wzroście udziału kolei w przewozach towarów nie zostały osiągnięte. Przewozy drogowe wciąż wykazują tendencje rosnące, przejmując także część ładunków od kolei. Jednak dane o przewozach w pierwszej połowie tego roku sugerują, że jest szan-

Działania na rzecz ożywienia przewozów towarowych podejmowane są również w ramach Grupy PKP. Na niedawnych Targach Trako 2017 Andrzej Bittel, wiceminister ds. kolejnictwa, mówił o planie Grupy poprawy logistyki kolejowej. Czy mógłby Pan powiedzieć coś na ten temat?

Grupa PKP, a w szczególności PKP S.A., zamierza zaangażować się w rozwój tej branży. Jesteśmy zarządcą jednej z największych baz nieruchomości w kraju. Dysponujemy gruntami, które mogą zostać zagospodarowane poprzez budowę różnej wielkości terminali, a nawet dużych centrów logistycznych. Wytypowaliśmy ponad 70 nieruchomości o łącznej powierzchni około 1 tys. ha. Przygotowane do zagospodarowania pod działalność logistyczną nieruchomości PKP S.A. mają powierzchnię od kilku do kilkudziesięciu hektarów. Zlokalizowane są najczęściej przy stacjach kolejowych i liniach, do których doprowadzone są również drogi, gdyż na tych terenach znajdowały się kiedyś układy torowe stacji, lokomotywnie czy wagonownie.

Mając na celu rozwój kolejowych przewozów towarowych, PKP S.A. zakłada przy tworzeniu infrastruktury usługowej różne modele biznesowe partnerskiej współpracy z firmami branży TSL. W pakiecie nieruchomości są także wartościowe działki zlokalizowane blisko portów morskich i rzecznych. Dla przykładu – w Szczecinie i Trójmieście pod rozwój działalności logistycznej zostało przeznaczonych kilka przyportowych terenów. Przedsiębiorstwa z branży TSL zasygnalizowały zainteresowanie wydzierżawieniem ich w celu prowadzenia działalności zgodnej z przyjętymi założeniami dla ich zagospodarowania.

Zatwierdzone w ostatnich latach plany rządowe zakładają wydanie ok. 30 mld zł na zapewnienie IV klasy żeglowności na Odrze, Wiśle i części Bugu. Takie działania mogą mieć sens jedynie w przypadku rozwinięcia wysokoprzepustowych terminali do międzygałęziowych przeładunków na styku kolei, szlaków żeglugi śródlądowej i dróg. Przy wszystkich większych por-



Strategia Rozwoju Transportu do 2030 r. powinna wspierać rozwój proekologicznego transportu kolejowego. Konieczne jest, żeby dokument ten wskazywał potrzebne środki i narzędzia ekonomiczne oraz prawne, służące wyrównywaniu warunków międzygałęziowej konkurencji pomiędzy transportem kolejowym a samochodowym

równa – na korzyść tego pierwszego. Taki stan rzeczy wymaga podjęcia konkretnych działań, również na szczeblu rządowym. W mojej opinii Strategia Rozwoju Transportu (SRT) do 2030 r. powinna wspierać rozwój proekologicznego i wysoce bezpiecznego transportu kolejowego. Konieczne jest, żeby dokument ten wskazywał potrzebne środki i narzędzia ekonomiczne oraz prawne, służące wyrównywaniu warunków międzygałęziowej konkurencji pomiędzy transportem kolejowym a samochodowym. Bardzo ważnym elementem w tym względzie są wcześniej wspomniane stawki dostępu do infrastruktury transportowej oraz jej stan.

sa na przełamanie tego niekorzystnego trendu. Nie zmienia to oczywiście faktu, że kompleksowe podejście do problematyki rozwoju przewozów towarowych jest potrzebne. W perspektywie średnioterminowej niezmiernie istotne jest nie tylko znaczne poprawienie stanu głównych linii kolejowych, które pozwoli podnieść średnią prędkość handlową pociągów towarowych, lecz także stworzenie sprzyjających warunków do powstania rozległej sieci terminali i punktów przeładunkowych, do obsługi których wykorzystywany byłby transport kolejowy i samochodowy oraz – tam gdzie istnieje taka możliwość – wodny.



W obecnej sytuacji powołanie integratora logistycznego wydaje się warunkiem koniecznym, żeby móc wyjść na rynek z atrakcyjną dla gestorów ładunków ofertą kompleksowych usług logistycznych (door-to-door) świadczonych pod marką „PKP”

tach rzecznych istnieją tereny, na których można zrewitalizować nieczynną obecnie infrastrukturę kolejową i nieco dostosować jej elementy pod kątem wymogów rynku usług przewozowych i obsługi logistycznej klientów. Na tych terenach, obok torów przeznaczonych do obsługi ruchu pociągów towarowych, mogą powstać różnego typu terminale czy magazyny. Obecnie prowadzimy rozmowy z przedsiębiorstwami, które rozważają inwestowanie w rozwój działalności logistycznej i chcą z nami współpracować przy zagospodarowaniu tych gruntów pod obiekty logistyczne.

Na czym miałyby polegać, tworzona przez Grupę PKP, strategia mająca na celu integrację i koordynację wszystkich centrów logistycznych? Jaka rola zostałaby w tej strategii przypisana terminalom komercyjnym?

Obecny projekt opracowywanej strategii Grupy PKP zakłada integrację działalności centrów logistycznych, zarządzanych dotychczas przez różne spółki Grupy. Ma to na celu zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów ludzkich i kapitałowych oraz przeciętnie szybszą i bardziej terminową realizację zleceń przeładunkowych. W niektórych przypadkach przyspieszenie operacji przeładunkowych powinno być na tyle duże, aby umożliwiło uwolnienie części przestrzeni wykorzystywanej obecnie na składowanie przeładowywanych towarów i wykorzystanie jej do rozwoju działalności tworzącej dodatkową wartość dla klientów – np. koprodukcji, konfekcjonowania, pakowania, etykietyzacji czy usług składów celnych.

Ideą ogólnej koordynacji zarządzania pracą centrów logistycznych jest nato-

miast wczesne wykrywanie problemów z przepustowością poprzez monitoring bieżącego wykorzystania zdolności przepustowych poszczególnych obiektów. Ma to służyć wyprzedzającemu przekierowywaniu strumieni ładunkowych do mniej obciążonych obiektów, które daje korzyści w postaci skrócenia średniego czasu oczekiwania przesyłek na przeładunek i zwiększenia terminowości dostaw. Centra pracujące w sieci, a więc współpracujące, mogą klientowi zaoferować kompleksową obsługę zarówno w miejscu nadania towaru, jak i w miejscu, do którego jest wysyłany.



Obecny projekt opracowywanej strategii Grupy PKP zakłada integrację działalności centrów logistycznych, zarządzanych dotychczas przez różne spółki Grupy. Ma to na celu zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów ludzkich i kapitałowych oraz przeciętnie szybszą i bardziej terminową realizację zleceń przeładunkowych

Trwają prace mające na celu dopracowywanie zasad przyszłej, pogłębionej współpracy pomiędzy kilkoma centrami logistycznymi, a obecny projekt zakłada, że do tego porozumienia będą mogły przystępować kolejne tego typu podmioty oraz centra logistyczne o różnych profilach działalności. Systemowe współdziałanie niektórych spółek z Grupy PKP oraz spoza niej, w wielu przypadkach powinno być wzajemnie korzystne, zatem zapraszamy potencjalnie zainteresowane przedsiębiorstwa do kontaktu.

Jak wyglądać miałyby proponowany przez PKP model wirtualnej platformy integrującej i wykorzystującej zasoby, przepływ towarów, zamawianie i dystrybucji?

Z uwagi na większą niż kiedyś zmienność sytuacji geopolitycznej i gospodarczej, konieczne jest tworzenie nowych modeli i rozwiązań biznesowych. Rozważane jest powołanie w ramach Grupy PKP podmiotu pełniącego rolę integratora logistycznego, którego zadaniem byłoby efektywne łączenie gestorów ładunków z przewoźnikami oraz innymi oferentami usług logistycznych. Powstanie takiego integratora powinno umożliwić kształtowanie nowej, niestandardowej oferty podaźowej usług transportowo-logistycznych z wykorzystaniem transportu kolejowego. W zamierzeniu pełniłby on funkcję platformy logi-

stycznej, działającej na zasadach „giełdy”, gdzie każdy zainteresowany przemieszczeniem towarów, czy materiałów mógłby dokonać wyboru najlepszego dla siebie sposobu przewozu i przeładunku.

Integrator miałby utrzymywać pogłębiając współpracę z zarządcami i właścicielami logistycznej infrastruktury liniowej oraz punktowej. Taka współpraca powinna pozwolić nie tylko zwiększyć efektywność nowych inwestycji infrastrukturalnych,

w postaci względnie dużego sumarycznego zwiększenia wolumenu przewozów i przeładunków. Współdziałanie konkurujących ze sobą przewoźników jest więc sensowne, ponieważ dzięki temu przewozy każdego z nich mogą być istotnie większe.

Klustry, analogiczne do tego w rejonie Małaszewicz, mogłyby być tworzone przez podmioty prowadzące działalność logistyczną związaną z obsługą kolejowej wymiany towarowej z Białorusią w innych

W perspektywie średnioterminowej niezmiernie istotne jest nie tylko znaczne poprawienie stanu głównych linii kolejowych, lecz także stworzenie sprzyjających warunków do powstania rozległej sieci terminali i punktów przeładunkowych.

lecz także znacznie lepiej wykorzystać zdolności przepustowe infrastruktury liniowej i istniejących obiektów logistycznych. Sprawnie funkcjonująca platforma logistyczna pozwoli również na większe wykorzystanie wolnych możliwości przewozowych w składach pociągów. Liczymy na to, że powołanie takiego podmiotu przyniosłoby konkretne wymierne efekty – skrócenie cykli realizacji dostaw, zwiększenie terminowości i niezawodności ich realizacji oraz zmniejszenie kosztów realizacji usługi transportowej. W obecnej sytuacji powołanie integratora logistycznego wydaje się warunkiem koniecznym, żeby móc wyjść na rynek z atrakcyjną dla gestorów ładunków ofertą kompleksowych usług logistycznych (door-to-door) świadczonych pod marką „PKP”.

Postuluje Pan powstanie klastra logistycznego w Małaszewiczach. Czy klastery taki mógłby powstać także w innej lokalizacji?

Zgodnie z wizją polityki rozwoju, przedstawioną przez premiera Morawieckiego, w nadchodzących latach ma nastąpić odejście od systemowego wspierania rozwoju działalności gospodarczej w ramach arbitralnie wytyczonych specjalnych stref ekonomicznych. Zamiast tego cały kraj ma być postrzegany jako miejsce przyjazne działalności gospodarczej. Wśród narzędzi, które powinny efektywnie wesprzeć realizację tych założeń są m.in. klustry przemysłowe.

Tworzenie klastrow logistycznych jest zasadne w tych miejscach, gdzie dzięki koordynacji działań niezależnych podmiotów możliwe jest osiągnięcie efektu synergii

lokalizacjach. Wymiana ta realizowana jest m. in. przez przejścia graniczne w Kuźnicy koło Białegostoku czy w Siemianówce. Jednak w mojej opinii, podmioty te mogłyby uzyskać większe korzyści dołączając do klastra logistycznego umownie nazywanego „Małaszewicze”. Przekierowywanie frachtu kolejowego pomiędzy różnymi przejściami kolejowymi daje bowiem niewspółmiernie większe możliwości w zakresie zwiększenia efektywności wykorzystania taboru kolejowego, dzięki przyspieszeniu rotacji środków transportu, w wyniku przeciętnie krótszego oczekiwa-



Ideą ogólnej koordynacji zarządzania pracą centrów logistycznych jest wczesne wykrywanie problemów z przepustowością poprzez monitoring bieżącego wykorzystania zdolności przepustowych poszczególnych obiektów

prawdopodobieństwem będzie do zaakceptowania. Pozwoli on na współpracę oraz zajmowanie wspólnego stanowiska w tematach mających istotne znaczenie dla wszystkich firm należących do klastra, np. w zakresie usprawnienia obsługi celnej, czy poprawy infrastruktury drogowej i kolejowej.

W przypadku podmiotów obsługujących kolejową wymianę towarową z Ukrainą, powołanie klastra logistycznego także może być uzasadnione. Jest to istotne w perspektywie oczekiwanego zwiększenia wolumenu przewozów to-

Z uwagi na większą niż kiedyś zmienność sytuacji geopolitycznej i gospodarczej, konieczne jest tworzenie nowych modeli i rozwiązań biznesowych. Rozważane jest powołanie w ramach Grupy PKP podmiotu pełniącego rolę integratora logistycznego.

nia na przeładunki i lepszemu wykorzystaniu istniejącej infrastruktury logistycznej rozumianej jako całość.

Szybsza realizacja dostaw zwiększy atrakcyjność przewozów kolejowych dla gestorów ładunków, a to powinno wygenerować większy popyt na przewozy kolejowe i związane z nimi operacje przeładunkowe i magazynowe. Przy kolejowych wschodnich przejściach granicznych znajdują się centra logistyczne i terminale nie tylko spółek z Grupy PKP, lecz także terminale prywatne, które często rywalizują ze sobą o klienta, ale w wielu sprawach mogą mieć podobne cele. Dlatego zaprezentowana forma klastra z dużym

warowych w relacjach Polska-Ukraina. Takim klastrem zainteresowane mogą być podmioty prowadzące lub planujące rozwój działalności w sąsiedztwie szerokich torów przy kolejowych przejściach granicznych w okolicy Medyki, Hrubieszowa, Dorohuska i Rawy Ruskiej, przy 400km Linii Hutniczej-Szerokotorowej oraz 40km linii szerokotorowej z Dorohuska do Chełma-Zawadówki. Podstawą do tworzenia takiego klastra mogłyby być Centrum Logistyczne MedykaŻurawica oraz Euroterminal Sławków, a także inne terminale przeładunkowe działające w ramach Spółek z Grupy PKP, tj. PKP CARGO i PKP LHS. ◀

PKP Cargo – mocne przyspieszenie

Wyniki przewozowe i finansowe Grupy PKP Cargo za trzy kwartały 2017 r., przedstawione 28 listopada na konferencji prasowej przez p.o. prezesa zarządu Krzysztofa Mamińskiego, okazały się lepsze, niż wcześniej zakładano. Po trzech kwartałach 2017 r. przychody operacyjne Grupy wyniosły 3,46 mld zł, a EBITDA 531 mln zł i były odpowiednio o 7,7% oraz 54% większe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Wynik netto po 9 miesiącach to 52 mln zł, o 169 mln zł większy niż w tym samym okresie roku ubiegłego.

Jest naprawdę dobrze, żeby nie powiedzieć – doskonale. Deklaruję, że tendencja taka będzie realizowana przez kolejne okresy i podczas czwartego kwartału, a pewnie i roku przyszłego. Firma ma w sobie tak duży potencjał, że go wykorzysta i wyniki będą rewelacyjne – zapewniał dziennikarzy Krzysztof Mamiński. W trzech kwartałach 2017 r. PKP Cargo wykonała pracę przewozową na

Udział Grupy PKP Cargo w rynku, wg pracy przewozowej, wyniósł 52,0% umacniając jej pozycję lidera na rynku polskim. Kolejni liczący się „gracze” to Lotos Kolej (9,9%), PKP LHS (5,6%) i DB Cargo Polska (5,3%).



Każdy 1 km/godz. mniej zwiększa zapotrzebowanie na tabor o 2 tysiące wagonów. Wszystko to spowodowało w ostatnich tygodniach zagrożenie dostaw do hut, elektrowni, cukrowni, zakładów chemicznych i zakładów papierniczych, a także na budowy dróg i kolei



Od czterech tygodni węglarek nie brakuje. Obieg taboru jest obecnie lepiej wykorzystywany. Podjęto decyzję o skierowaniu większej liczby węglarek do naprawy w zakładzie naprawczym taboru w Jaśle

poziomie 22,93 mld tkm (+10% r/r). Jednocześnie udział Grupy w rynku, wg pracy przewozowej, wyniósł 52,0% umacniając jej pozycję lidera na rynku polskim. Kolejni liczący się „gracze” to Lotos Kolej (9,9%), PKP LHS (5,6%) i DB Cargo Polska (5,3%).

Stawka na intermodal

Dzięki konsekwentnie realizowanej polityce dywersyfikacji przewozów w trzech kwartałach bieżącego roku odnotowano dynamiczne wzrosty pracy przewozowej w głównych segmentach tego rynku: kruszyw i materiałów budowlanych

(+30%), metali i rud (+16%), paliw płynnych (+26%), produktów chemicznych (+15%). Szczególnego znaczenia w Grupie odgrywa coraz bardziej perspektywiczny rynek przewozów intermodalnych. Liczona w mld tonokilometrów praca przewozowa w tym segmencie wzrosła o 34%. Złożyło się na to kilka czynników:

- ▶ dynamiczny rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku. Przewozy drogą lądową z/do Chin zwiększyły się w trzech kwartałach o 88% wg masy kontenerów;
- ▶ nastąpił 10,5% wzrost masy kontenerów przewiezionych przez PKP Cargo z/do polskich portów;

Szczególnego znaczenia w Grupie odgrywa coraz bardziej perspektywiczny rynek przewozów intermodalnych. Liczona w mld tonokilometrów praca przewozowa w tym segmencie wzrosła o 34%.

- ▶ odnotowano również rozwój przewozów intermodalnych na terenie Polski – wzrost przewiezionej masy kontenerów o 26% i zrealizowanej pracy przewozowej o 33%;
- ▶ o 36% zwiększyła się przewieziona masa kontenerów poza granicami Polski i o 40% zrealizowana praca przewozowa. Spadły natomiast o 7% przewozy paliw stałych, takich jak węgiel kamienny, koks, czy węgiel brunatny. Był to zdaniem Krzysztofa Mamińskiego efekt zdarzeń niezależnych od przewoźnika. Takich jak zmniejszenie wydobycia węgla kamiennego o 3,1 mln ton oraz jego sprzedaży, zmniejszenie przewozów w eksporcie z Polski



O 7% spadły przewozy paliw stałych, takich jak węgiel kamienny, koks, czy węgiel brunatny. Był to zdaniem Krzysztofa Mamińskiego efekt zdarzeń niezależnych od przewoźnika

o 18% oraz wzrost przewozów w imporcie do Polski o 39%, a także wzrost cen węgla ARA (ARA – dolarowy indeks cen węgla w EU) o 23% do 88,06 dol./t na koniec września 2017. – *Jest to jednak tendencja chwilowa i wkrótce wrócimy do poziomu przewozów węgla sprzed kilku miesięcy* – stwierdził p.o. prezesa zarządu PKP Cargo.

Koniec renty

W tym kontekście Krzysztof Mamiński poruszył, sygnalizowaną wcześniej, kwestię braku w Cargo odpowiedniej liczby wagonów, głównie węglarek, co miałyby pogłębiać trudną sytuację kopalń. Winę za taki stan miał ponosić – zdaniem Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa oraz Bogdana Rzońcy, przewodniczącego sejmowej komisji infrastruktury – poprzedni zarząd PKP Cargo i prezes Maciej Libiszewski, który 26 października zrezygnował ze swego stanowiska. W piśmie do parlamentarzystów przyznał, że Cargo boryka się z brakami wagonów na poziomie 5 tys. sztuk. – *Nie byłoby na nie zapotrzebowania, gdyby nie liczba aż 2700 zamknięć strategicznych w pierwszych 9 miesiącach tego roku, które spowodowało obniżenie prędkości handlowej pociągów o ponad 3 km/godz. Każdy 1 km/godz. mniej zwiększa zapotrzebowanie na tabor o 2 tysiące wagonów. Wszystko to spowodowało w ostatnich tygodniach zagrożenie dostaw do hut, elektrowni, cukrowni, zakładów chemicznych i zakładów papierniczych, a także na budowy dróg i kolei.* – wyjaśniał.

Tymczasowy prezes PKP Cargo stwierdził, że pod tym względem sytuacja się poprawiła. – *Od czterech tygodni węglarek nie brakuje. Obieg taboru jest obecnie lepiej wykorzystywany. Podjęto decyzję o skierowaniu większej liczby węglarek do naprawy w zakładzie naprawczym taboru w Jaśle.* PKP Cargo zamierza też w najbliższym czasie ogłosić przetarg na remont tysięcy wagonów z opcją na kolejny tysiąc. W minionych trzech kwartałach tego roku na naprawy okresowe taboru przeznaczono 258 mln zł. o 40% więcej niż w analogicznym okresie 2016 r.

Krzysztof Mamiński mówił też o potrzebie urynkowienia cen usług przewozowych, w sytuacji, gdy rosną ceny przewożonych towarów. – *Rynek przewozów kolejowych jest najbardziej zliberalizowanym rynkiem przewozowym w Polsce. Myślę, że okres renty dla zamawiających się skończył. Nasze propozycje w przetargach będą w naszej ocenie rynkowe, a rynek oceni, czy złożone propozycje zostaną przyjęte. Mam nadzieję, że tak. Myślę, że najwyższy czas, żeby tę tendencję zmienić* – stwierdził. Poinformował też, że PKP Cargo prowadzi rozmowy z zarządcą infrastruktury w sprawie rekompensat za wydłużone trasy przejazdu w związku z prowadzonymi przez PKP PLK pracami modernizacyjnymi na sieci kolejowej. Chodzi tu o dodatkowe rekompensaty za koszty związane z energią elektryczną i koszty pracownicze. ◀

Franciszek Nietz

Platforma intralogistyki o zasięgu światowym



16. Międzynarodowe Targi rozwiązań intralogistycznych i zarządzania procesami

13 – 15 marca 2018

Messe Stuttgart, Niemcy

**INTRALOGISTYKA
Z PIERWSZEJ RĘKI**

cyfrowo • sieciowo • innowacyjnie



W ramach LogiMAT

TradeWorld
KOMPEKENCJEDLAPROCESÓWHANDLOWYCH

Informacje i zgłoszenia

Tanger Med

– port z dużymi perspektywami

Pierwsze skojarzenie z Maroko to orientalny klimat, egzotyczne krajobrazy, plaże zalane słońcem nad Atlantykiem i Morzem Śródziemnym, a także legendarna Casablanca. A przecież kraj ten oddziela od Europy jedynie Cieśnina Gibraltarska.

Obchodzone w tym roku dziesięciolecie portu przeładunkowego Tanger Med, położonego 40 km na wschód od miasta Tanger i zaledwie 15 km od Unii Europejskiej, między Afryką a Europą, stało się okazją do zaproszenia kilkudziesięciu dziennikarzy z kilkunastu krajów w celu przedstawienia osiągnięć tego regionu. Tanger, położony na północy Maroka, to miasto historycznie i mentalnie stojące okrakiem między Afryką a Europą.

Kiedy ponad sto lat temu Francja i Hiszpania podzieliły Maroko między siebie, Anglicy wymusili utworzenie specjalnej strefy pod nadzorem europejskich

ją na industrializację, której wielkim orędownikiem jest aktualnie panujący król Mohammed VI. To, jak twierdzą zarządzający dziś portem Tanger Med, dzięki jego marzeniom i wizji, finansowany ze środków państwowych i prywatnych przedsiębiorstw port, udało się uruchomić w lipcu 2007 r. Jest on częścią polityki gospodarczej ukierunkowującej Maroko na eksport, ze szczególnym naciskiem na umowę o wolnym handlu z Unią Europejską.

W skład Portu Tanger Med wchodzi obecnie 3 porty oznaczone odpowiednio jako Tanger Med 1, Tanger Med 2, Tanger Med Pasażerski oraz Centrum Biznesowe.

30-letniej koncesji udzielonej w 2005 r. na rzecz APM Terminals Tanger, spółki zależnej APM Terminals Group, jednego ze światowych liderów w zakresie zarządzania terminalami kontenerowymi oraz AKWA Group, lidera w Maroku w zakresie dystrybucji paliw, gazów i płynów.

Dzięki terminalowi kontenerowemu port Tanger Med 1 wzmacnia infrastrukturę portową i ofertę usług. Oferuje rozległą sieć połączeń z głównymi miastami Maroka. Jest również połączony z Port Sec of Ain Sebaâ w Casablance.

Drugi terminal kontenerowy (TC2) został uruchomiony w lipcu 2008 r. przez Eurogate Tanger. Od początku operacji odnotowano wzrost liczby armatorów z 2 do 18 pod koniec 2016 r. W porcie działa też terminal kolejowy, który zapewnia efektywne rozwiązania logistyczne dla przedsiębiorstw żeglugowych, przewoźników lądowych, spedytorów, importerów i eksporterów z usługą transportu kontenerów między portem Tanger Med 1 a różnymi ośrodkami gospodarczymi Maroka, a także terminal olejowy.

Z kolei prace budowlane w porcie Tanger Med 2 rozpoczęły się w maju 2010 r., dzięki czemu obecnie dysponuje on dwoma terminalami kontenerowymi. Przy łącznej

W skład Portu Tanger Med wchodzi obecnie 3 porty oznaczone odpowiednio jako Tanger Med 1, Tanger Med 2, Tanger Med Pasażerski oraz Centrum Biznesowe.

mocarstw. Liberalne przepisy i status wolnego portu przyniosły bardzo szybki rozwój gospodarki. Maroko odzyskało niepodległość w 1956 r., wtedy też opuściła je większość zagranicznych firm. Jednak od kilkudziesięciu lat władze Maroka stawia-

Zaczął się od Tanger Med 1

Początkowo w porcie Tanger Med 1 był tylko jeden terminal kontenerowy TC1, rok później uruchomiono drugi TC2. Pierwszy terminal kontenerowy działa w ramach

Pierwszy terminal kontenerowy w Tanger Med. 1 działa w ramach 30-letniej koncesji udzielonej w 2005 r. na rzecz APM Terminals Tanger, spółki zależnej APM Terminals Group, jednego z liderów w zakresie zarządzania terminalami kontenerowymi oraz AKWA Group, lidera w Maroku w zakresie dystrybucji paliw, gazów i płynów

nominalnej przepustowości wynoszącej około 6 milionów TEU, port Tanger Med 2 zwiększył całkowitą pojemność terminali kontenerowych Tanger Med do 9 milionów TEU, dzięki czemu Tanger Med stał się jednym z najważniejszych węzłów przeładunku na Atlantyku i Morzu Śródziemnym. W sumie ma połączenia ze 174 portami w 74 krajach.

W 2016 roku 2,7 mln pasażerów

Warte uwagi jest też Centrum Tanger Med Port, składające się z terminalu promowego, dworca kolejowego, dworca autobusowego, centrum handlowego, parkingu, banków. Pasażerowie podróżujący pieszo mają dostęp do portu pasażerskiego Tanger Med przez Centrum Tanger Med Port, które zapewnia bezpośredni dostęp do terminalu promowego. Kontrole paszportowe i celne odbywają się na stacji, a transport wahadłowy zapewnia transfer pasażerów pieszych bezpośrednio do miejsca zakwaterowania. Stemplowanie paszportów odbywa się na pokładzie statków podczas przeprawy. Kontrole paszportowe i celne pasażerów autokaru przeprowadzane są zaś w terminalu promowym.



Początkowo w porcie Tanger Med 1 był tylko jeden terminal kontenerowy TC1, rok później uruchomiono drugi TC2

W 2016 r. przewieziono blisko 2,7 mln pasażerów, a w sumie przez cały okres funkcjonowania komunikacji promowej aż 7 mln osób.

Odkąd został otwarty port Tanger Med, Maroko znalazło się w pierwszej dwudziestce krajów z najwyższym wskaźnikiem

morskiej łączności na świecie w rankingu prowadzonym przez UNCTAD, tj. Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju. W 2005 byli na 83. pozycji, w 2017 są na 16.

Nowe miejsca pracy

Usytuowana niedaleko portu fabryka Renault-Nissan Tanger (drugi zakład na terenie Maroka znajduje się w Casablance) wyprodukowała w ostatnim roku rekordową ilość pojazdów, bo aż 340 tys., z czego 95% przeznaczonych było na eksport. Bliskość portu bardzo to ułatwia. W fabryce produkuje się 4 modele samochodów z Grupy Renault: Dacia Sandero, Dacia Lodgy, Dacia Dokker i Dacia Logan MCV. Oba zakłady zatrudniały na koniec 2016 r. ponad 10,6 tys. pracowników. W 2012 r. Unia Europejska przyznała fabryce Renault-Nissan w Tangerze specjalną nagrodę w uznaniu prowadzonej polityki środowiskowej. Kotły na biomasę wytwarzają energię cieplną bez dwutlenku węgla, zakład posiada też własną oczyszczalnię ścieków.

Nowe miejsca pracy miejscowej ludności zapewnił też francuski producent maszyn lotniczych Daher, otwierając kolejny już na terenie Maroka zakład produkujący komponenty lotnicze, tym razem w pobliżu lotniska w Tanger. Zatrudnienie ma tu znaleźć około 400 osób.

Możliwość otrzymania pracy to ogromna szansa na zmianę warunków życia, zwłaszcza dla młodych kobiet, które znalazły tam pracę i zmianę statusu, gdyż tradycja pozwalała im pełnić tylko rolę matek i żon. ◀

Krystyna Koch

W 2012 r. Unia Europejska przyznała fabryce Renault-Nissan w Tangerze specjalną nagrodę w uznaniu prowadzonej polityki środowiskowej. Kotły na biomasę wytwarzają energię cieplną bez dwutlenku węgla, zakład posiada też własną oczyszczalnię ścieków.



Przy nominalnej przepustowości około 6 mln TEU, port Tanger Med 2 zwiększył całkowitą pojemność terminali kontenerowych Tanger Med do 9 mln TEU, dzięki czemu Tanger Med stał się jednym z ważniejszych węzłów przeładunku na Atlantyku i Morzu Śródziemnym

Francja – „roszczenie bezpośrednie” przewoźnika o zapłatę

Francja wprowadziła do swojego porządku prawnego instytucję współodpowiedzialności wysyłającego oraz odbierającego towar na równi ze spedytorem. Chodzi oczywiście o przypadek, gdy przewoźnik realizuje przewozy na zlecenie spedytora i nie otrzymuje zapłaty za swoje usługi.



Marek Kliś

W sytuacji, gdy przewoźnik nie otrzymał zapłaty od podmiotu zlecającego przewóz, francuskie przepisy przyznają przewoźnikowi prawo do wystąpienia z tzw. „roszczeniem bezpośrednim” przeciwko nadawcy lub odbiorcy towaru (na rzecz których działał spedytor).

Zapłata od nadawcy lub odbiorcy towaru

Zgodnie z art. L. 132-8 francuskiego kodeksu handlowego: – *list przewozowy stanowi umowę pomiędzy nadawcą, przewoźnikiem i odbiorcą lub też pomiędzy nadawcą, odbiorcą, spedytorem i przewoźnikiem. Przewoźnikowi przysługuje roszczenie bezpośrednie o zapłatę za wykonane usługi przeciwko nadawcy i przeciwko*

rów nawet w sytuacji, gdy koszty transportu zostały już przez nich zapłacone na rzecz spedytora.

Przewoźnicy, którzy chcą skorzystać z możliwości dochodzenia roszczenia od nadawcy lub odbiorcy towarów, muszą posiadać:

- ▶ zamówienie na usługę przesłane przez klienta;
- ▶ list przewozowy, który jest dokumentem odtwarzającym rzeczywistość transportu i odbioru towaru w dobrym stanie przez odbiorcę;
- ▶ fakturę za wykonaną usługę przewozu.

Przedawnienie roszczeń

Roszczenia, które mogą wyniknąć z przewozów podlegających Konwencji CMR, przedawniają się po upływie jednego

roku licząc od dnia dostarczenia towaru. W transporcie krajowym (Francja) zgodnie z art. L.133-6 Kodeksu handlowego, roszczenia przedawniają się z upływem 1 roku licząc od dnia dostarczenia towaru.



Roszczenia, które mogą wyniknąć z przewozów podlegających Konwencji CMR, przedawniają się po upływie roku. Jednak w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa, które według prawa obowiązującego sąd rozpatrujący sprawę uważane jest za równoznaczne ze złym zamiarem, termin przedawnienia wynosi trzy lata

W przypadku, gdy państwo siedziby przewoźnika jest inne niż państwo nadania lub odbioru ładunku, prawo francuskie znajdzie zastosowanie pod warunkiem, że odbiór ładunku miał miejsce na terenie Francji.

W jakiej sytuacji można skorzystać z francuskich przepisów o roszczeniu bezpośrednim?

odbiorcy, którzy są gwarantami zapłaty za usługę przewozu. Postanowienia odmienne są uważane za nieważne.

Przewoźnik może skorzystać z przysługującego mu prawa i domagać się zapłaty bądź od nadawcy, bądź od odbiorcy towa-

roku. Jednak w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa, które według prawa obowiązującego sąd rozpatrujący sprawę uważane jest za równoznaczne ze złym zamiarem, termin przedawnienia wynosi trzy lata.

W Konwencji CMR nie ma przepisu, który umożliwi dochodzenie roszczeń przewoźnika o zapłatę od nadawcy czy odbiorcy towaru. Natomiast postanowienia ujęte w art. L132-8 francuskiego Kodeksu handlowego są postanowieniami mający-

Francuskie roszczenie bezpośrednie znajdzie zastosowanie w stosunkach międzynarodowych tylko wówczas, gdy prawem właściwym okaże się prawo francuskie. Każdy przypadek należy jednak analizować indywidualnie

mi zastosowanie w relacjach francusko-francuskich.

Francuskie roszczenie bezpośrednie znajdzie zastosowanie w stosunkach międzynarodowych tylko wówczas, gdy prawem właściwym okaże się prawo francuskie. Każdy przypadek należy jednak analizować indywidualnie.

Zgodnie z art. 5 Konwencji Rzym I „o prawie właściwym dla zobowiązań umownych” w przypadku, gdy strony nie dokonały wyboru prawa, prawo właściwe dla umów przewozu będzie ustalane następująco:

- ▶ prawem właściwym dla umowy przewozu towarów jest prawo państwa, w którym przewoźnik ma miejsce zwykłego pobytu, pod warunkiem, że w tym samym państwie znajduje się miejsce przyjęcia towaru do przewozu lub miej-

tać, że istnieje ryzyko, że strona przeciwna na tej samej podstawie będzie domagać się oddalenia powództwa.

Jurysdykcja sądowa – czyli do którego sądu wnieść sprawę o zapłatę z roszczenia bezpośredniego?

Artykuł 31 Konwencji CMR stanowi, że we wszystkich sporach, które wynikają z przewozów podlegających Konwencji CMR, powód może wnieść sprawę do sądów umawiających się krajów, określonych przez strony w drodze wspólnego porozumienia. Jeżeli strony umowy nie dokonały wyboru, sprawę należy kierować do sądu kraju, na którego obszarze:

- a) pozwany ma stałe miejsce zamieszkania, główną siedzibę lub filię albo agencję, za której pośrednictwem zawarto umowę o przewóz, lub
- b) znajduje się miejsce przyjęcia towaru do przewozu lub miejsce jego dostawy, i nie może wnieść sprawy do innych sądów.

W sprawach z roszczenia bezpośredniego pomiędzy przedsiębiorcami, właściwą będzie jurysdykcja francuskiego sądu handlowego. Ogólną właściwość miejscową sądów francuskich określa Kodeks cywilny w art. 42, zgodnie z którym sądem właściwym miejscowo jest sąd miejsca zamieszkania pozwanego. Sprawę można również wnieść, zgodnie z właściwością przemienną, przed sąd właściwy z uwagi na miejsce dostawy. ◀

**Kancelaria Transportowa KOBEN,
Marek Kliś, radca prawny**

Przewoźnik może skorzystać z przysługującego mu prawa i domagać się zapłaty bądź od nadawcy, bądź od odbiorcy towarów nawet w sytuacji, gdy koszty transportu zostały już przez nich zapłacone na rzecz spedytora.

sce dostawy, lub miejsce zwykłego pobytu nadawcy. Jeżeli warunki te nie są spełnione, stosuje się prawo państwa, w którym znajduje się uzgodnione przez strony miejsce dostawy;

- ▶ jeżeli ze wszystkich okoliczności sprawy wyraźnie wynika, że umowa – w przypadku braku wyboru prawa – pozostaje w znacznie ściślejszym związku z państwem innym niż państwo wskazane w ust. 1, stosuje się prawo tego innego państwa.

Zatem w przypadku, gdy państwo siedziby przewoźnika jest inne niż państwo nadania lub odbioru ładunku, prawo francuskie znajdzie jednak zastosowanie pod warunkiem, że odbiór ładunku miał miejsce na terenie Francji.

W innych przypadkach przewoźnik może powoływać się na „ściślejszy związek” z prawem francuskim, jednak będzie musiał go wykazać. Trzeba również pamiętać,



Międzynarodowe wsparcie dla kierowców – odpowiedź na potrzeby rynku

Wprowadzenie płacy minimalnej w UE oraz ciągle zaostrzanie wewnętrznych przepisów regulujących transport, spowodowały wzmocnienie kontroli drogowych przewoźników. Liczba kontroli ciągle wzrasta i nie zanosi się, aby miało być inaczej.

Nie wszystkie kontrole przebiegają w przyjemny sposób, choć zdarzają się i takie. Przede wszystkim problemem jest bariera językowa. Francuz, Hiszpan, czy Włoch, nie zamierzają komunikować się w innym języku, niż swój ojczysty. Takie sytuacje prowadzą niejednokrotnie do nieporozumień, które skutkują koniecznością poniesienia znacznych kosztów przez przewoźnika.

Niejednokrotnie zdarzało się, że dzięki telefonicznej interwencji naszych prawników, żandarm nie tylko zastosował niższą kwotę kaucji, ale również zmienił kwalifikację czynu – z przestępstwa na wykroczenie. W rozmowie telefonicznej przyznał, że niemożność porozumienia się z kierowcą i wyjaśnienia istotnych okoliczności, poskutkowało taką decyzją.

Włosi ostatnio znacząco zwiększyli liczbę kontroli i zwykli nakładać bardzo wysokie kary za, jakby się wydawało, nie aż tak poważne naruszenia (np. brak pieczęci na CRM – ok. 2 tys. euro, wadliwe upoważnienie leasingodawcy – ok. 4 tys. euro). Do tego zatrzymanie pojazdu do 3 miesięcy.

Często kierowcy dają się skusić rzekomo niższymi mandatami, co w rzeczywistości prowadzi do zrzeczenia się prawa do wniesienia odwołania.

Wielu sytuacjom można by zapobiec. W większości spraw interwencja prawnika i współpraca z funkcjonariuszem na etapie kontroli w jego ojczystym języku prowadzi do zminimalizowania ujemnych konsekwencji płynących z kontroli.

Wychodząc naprzeciw potrzebom rynku – stworzyliśmy nową usługę kierowaną przede wszystkim do kierowców. Nasi prawnicy są dostępni zawsze, gdy zajdzie taka potrzeba. Na chwilę obecną zespół prawni włada 6 językami obcymi: angielskim, francuskim, niemieckim, włoskim, hiszpańskim i portugalskim.

Zgodnie z art. 32 ust. 2 Konwencji CMR reklamacja pisemna zawieszona przedawnienie aż do dnia, w którym przewoźnik na piśmie odrzuci reklamację i zwróci załączone do niej dokumenty. W razie częściowego przyjęcia reklamacji bieg przedawnienia wznawia się tylko dla tej części reklamacji, która pozostaje sporną

Reklamacje w przewozie międzynarodowym (konwencja CMR)

Reklamacje i roszczenia w międzynarodowym przewozie drogowym towarów zostały uregulowane w Konwencji CMR w sposób dość lakoniczny. Prowadzi to do sytuacji, iż w wielu przypadkach należy sięgać do wypracowanego w tym zakresie orzecznictwa zarówno krajowego, jak i międzynarodowego. Dopiero prawidłowa wykładnia przepisów Konwencji CMR dokonana na bazie wydanych już orzeczeń może zapewnić pod względem formalnym skuteczność złożonej reklamacji.

Zaznaczyć należy, iż wyczerpanie trybu reklamacyjnego nie jest konieczne, aby dochodzić swoich roszczeń na drodze sądowej. Nie oznacza to jednak, iż z takiego rozwiązania nie należy w ogóle korzystać. Wręcz przeciwnie, z oczywistych względów reklamacja jest szybszym i tańszym sposobem. Jest też często uznawana, chociażby z uwagi na chęć kontynuowania współpracy pomiędzy kontrahentami.

Kto może złożyć reklamację?

Konwencja CMR nie określa wprost osoby uprawnionej do dochodzenia roszczeń. Brak regulacji w tym zakresie spowodowało spore zamieszanie i niepewność co do tego, kto faktycznie może występować z roszczeniami. Rozbieżne stanowiska w tym zakresie – prezentowane do dnia dzisiejszego – pojawiły się zarówno w doktrynie, jak i orzecznictwie.



Piotr Grabarek

Adwokat w Kancelarii BCLA Bisiorek, Cieśliński, Adamczewska i Wspólnicy. posiada 10-letnie doświadczenie w zakresie prawa cywilnego oraz handlowego, specjalizuje się w prawie nieruchomości, ze szczególnym uwzględnieniem obrotu nieruchomościami (nabywaniem oraz zbywaniem nieruchomości, badania due diligence).

Opierając się jednak na orzeczeniach Sądu Najwyższego (wyrok SN z dnia 3 września 2003 r., II KKN 415/01, wyrok SN z dnia 5 grudnia 2003 r., IV CK 264/02) można dojść do wniosku, iż osobą uprawnioną do dochodzenia roszczeń z tytułu szkód w substancji towaru (uszkodzenia) jest nadawca albo odbiorca przesyłki, w zależności od tego, który z nich ma prawo rozporządzać towarem. Prawo rozporządzenia towarem – co do zasady – przysługuje nadawcy. Wygasa jednak, kiedy drugi

egzemplarz listu przewozowego został wydany odbiorcy, albo odbiorca zażądał od przewoźnika wydania za pokwitowaniem drugiego egzemplarza listu przewozowego oraz towaru po jego przybyciu na miejsce przeznaczenia. Od tej chwili to odbiorca będzie tzw. osobą uprawnioną. W przypadku zaginięcia towaru, roszczenia odszkodowawcze może składać zarówno nadawca, jak i odbiorca. Prawo nadawcy jest jednak uzależnione od niedochodzenia roszczeń przez odbiorcę. Zatem z chwilą

Osobą uprawnioną do dochodzenia roszczeń z tytułu szkód w substancji towaru (uszkodzenia) jest nadawca albo odbiorca przesyłki, w zależności od tego, który z nich ma prawo rozporządzać towarem.

skorzystania z prawa dochodzenia roszczeń przez odbiorcę, prawo to po stronie nadawcy wygasa, nawet jeżeli nadawca wcześniej wystąpił z roszczeniami.

Zasadny wydaje się pogląd zajmowany w literaturze, iż w odniesieniu do pozostałych roszczeń odszkodowawczych, z roszczeniami będzie mógł wystąpić nadawca lub odbiorca – w zależności od tego, która z tych osób poniosła szkodę.

Uprawnionym do wniesienia reklamacji będzie także podmiot, który nabył wierzycielność wobec przewoźnika od osoby uprawnionej (choćby w drodze przelewu wierzycielności) lub w inny sposób wstąpił w jej prawa. Będzie nim także ubezpieczyciel, który nabył roszczenie w wyniku zapłaty odszkodowania ubezpieczonemu.

Ostatecznie jednak, z uwagi na wskazane powyżej rozbieżności co do osoby uprawnionej, każdy przypadek powinien podlegać indywidualnej analizie. Tym bardziej, że sprawę niejednokrotnie komplikuje sytuacja, w której w przewóz tej samej przesyłki zaangażowanych jest kilku przewoźników i spedytorów.

Co powinna zawierać reklamacja?

Konwencja CMR nie definiuje pojęcia reklamacji. Ogranicza się jedynie do wymogu formy pisemnej (o czym szerzej w dalszej części). Nie reguluje przy tym trybu wnoszenia reklamacji, sposobu i terminu jej załatwiania. Nie precyzuje również, jakie dokumenty powinny być załączone do pisma zawierającego reklamację. Jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 5 grudnia 2003 r., sygn. IV CK 264/02, obowiązek załączenia dokumentów można wywodzić jedynie ze sformułowania zamieszczonego w art. 32 ust. 2 zd. pierwsze Konwencji CMR – *i zwróci załączone do niej dokumenty*. Niewątpliwie jednak dokumenty te powinny precyzować wysokość żadanego roszczenia i potwierdzać jego zasadność. W praktyce będzie to zatem list przewozowy CMR, protokół szkody, faktury, wyceny itp.

Konwencja CMR nie stawia również żadnych wymogów odnoszących się do nazwy pisma zawierającego reklamację.

Pismo to może więc być nazwane „reklamacją”, ale także „wezwaniami do zapłaty”, „żądaniem zapłaty”, czy w jakikolwiek inny sposób, może też nazwy nie zawierać wcale. Istotna jest bowiem nie nazwa pisma, ale jego treść, z której w sposób niebudzący wątpliwości powinien wynikać tytuł dochodzonego roszczenia.

Ważne terminy

Zgodnie z art. 32 ust. 1 Konwencji CMR roszczenia, które mogą wynikać z przewozów podlegających Konwencji CMR przedawniają się po upływie jednego roku. Jednak w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa, które – według prawa obowiązującego sąd rozpatrujący sprawę – uważane jest za równoznaczne ze złym zamiarem, termin przedawnienia wynosi trzy lata. Przedawnienie biegnie natomiast:

- a) w przypadkach częściowego zaginięcia, uszkodzenia lub opóźnienia dostawy – począwszy od dnia wydania;
- b) w przypadkach całkowitego zaginięcia – począwszy od trzydziestego dnia po upływie umówionego terminu dostawy, albo jeżeli termin nie był umówiony – począwszy od sześćdziesiątego dnia po przyjęciu towaru przez przewoźnika;
- c) we wszystkich innych przypadkach – począwszy od upływu trzymiesięcznego terminu od dnia zawarcia umowy przewozu.

Zgodnie natomiast z art. 32 ust. 2 Konwencji CMR reklamacja pisemna zawiesza przedawnienie aż do dnia, w którym przewoźnik na piśmie odrzuci reklamację i zwróci załączone do niej dokumenty. W razie częściowego przyjęcia reklamacji bieg przedawnienia wznowia się tylko dla tej części reklamacji, która pozostaje sporną.

Powyższe przepisy prowadzą do wniosku, iż reklamacja może zostać złożona przed upływem terminów przedawnienia wskazanych powyżej (w zależności od konkretnego przypadku – 1 rok bądź 3 lata). Przemawiają za tym również wnioski płynące z wyroku Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z dnia 5 grudnia 2003 r., sygn. IV CK 264/02. Mylnie jest zatem twierdze-

Prawo nadawcy jest uzależnione od niedochodzenia roszczeń przez odbiorcę. Zatem z chwilą skorzystania z prawa dochodzenia roszczeń przez odbiorcę, prawo to po stronie nadawcy wygasa, nawet jeżeli nadawca wcześniej wystąpił z roszczeniami.



Prawo rozporządzania towarem – co do zasady – przysługuje nadawcy. Wygasa jednak, kiedy drugi egzemplarz listu przewozowego został wydany odbiorcy albo odbiorca zażądał od przewoźnika wydania za pokwitowaniem drugiego egzemplarza listu przewozowego oraz towaru po jego przybyciu do miejsca przeznaczenia

nie – jakie dość często jest spotykane – iż reklamacja musi zostać zgłoszona w chwili dostawy bądź w terminie 7 dni, o którym mowa w art. 30 Konwencji CMR. Przepis ten dotyczy terminów wniesienia zastrzeżeń co do stanu towaru, których niezgłoszenie faktycznie może przesądzić w dalszej kolejności o odrzuceniu reklamacji, czy też skutkować oddaleniem roszczeń w toku postępowania sądowego. Nie wyznacza on jednak terminu do wniesienia reklamacji. Powyższe potwierdza również wyrok niemieckiego Federalnego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 9 stycznia 1984 r., który stwierdził, iż za reklamację nie mogą być uznane zastrzeżenia zgłoszone zgodnie z postanowieniem art. 30 ust. 1 Konwencji CMR.

Pewnego rodzaju szczególną sytuację stanowi opóźnienie dostawy. Ma ono miejsce oczywiście wtedy, gdy towar nie został dostarczony w umówionym terminie. Jeśli terminu nie ustalono, opóźnienie będzie stanowiło przekroczenie czasu, jaki w danych okolicznościach można przyznać starannym przewoźnikom. W takim przy-



Reklamacja może zostać złożona przed upływem terminów przedawnienia wskazanych powyżej (w zależności od konkretnego przypadku – 1 rok bądź 3 lata)

z 2008 r., zgodnie z którym zarówno list przewozowy, jak i wszelkie przewidziane Konwencją CMR żądania, deklaracje, instrukcje, zastrzeżenia lub inne oświadczenia związane z wykonywaniem umowy przewozu mogą być wystawione w formie elektronicznej. Forma elektroniczna została zatem zrównana ze zwykłą formą pisemną, pod warunkiem jednak spełnienia, wynikającego z protokołu z 2008 r., wymogu opa-

Czy Konwencja CMR zawsze znajdzie zastosowanie?

Zasygnalizować należy, iż pomimo przewozu międzynarodowego, tryb reklamacyjny określony przepisami Konwencji CMR, nie zawsze znajdzie zastosowanie. Tak może być chociażby w przypadku niewykonania umowy przewozu (np. przewoźnik nie podstawia pojazdu pod załadunek albo dostarcza tylko część towaru objętego zleceniem). W takiej sytuacji, z uwagi na brak uregulowania w Konwencji CMR odpowiedzialności przewoźnika za niewykonanie umowy, zastosowanie znajdą przepisy prawa krajowego (Prawo Przewozowe oraz Kodeks Cywilny). Na gruncie prawa polskiego z kolei przed ewentualnym powództwem należy wyczerpać tryb reklamacyjny. ◀

**Piotr Grabarek,
Kancelarii BCLA Bisiorek,
Cieśliński, Adamczewska
i Wspólnicy Sp.k.**

Roszczenia, które mogą wynikać z przewozów podlegających Konwencji CMR, przedawniają się po upływie roku. Jednak w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa, które uważane jest za równoznaczne ze złym zamiarem, termin przedawnienia wynosi trzy lata.

padku, opóźnienie dostawy może stanowić podstawę do odszkodowania tylko wówczas, gdy zastrzeżenie zostało skierowane na piśmie w terminie 21 dni od dnia postawienia towaru do dyspozycji odbiorcy. Po tym czasie, roszczenie o zapłatę odszkodowania wygasa i nie jest możliwe skuteczne dochodzenie swoich roszczeń na drodze sądowej.

Czy e-mail wystarczy?

Konwencja CMR narzuca formę pisemną (pod rygorem wywołania skutków prawnych) i skutków jej wniesienia (zawieszenie biegu przedawnienia). Nie oznacza to jednak, iż reklamacja musi przybrać wyłącznie formę papierową wysłaną listem. Dopuszczalne jest zgłoszenie poprzez wysłanie e-maila. Trzeba jedynie pamiętać o bezpiecznym podpisie elektronicznym.

Taki wniosek płynie z wyroku z dnia 10 czerwca 2016 r., sygn. V ACa 861/15, w którym Sąd Apelacyjny w Katowicach – V Wydział Cywilny stwierdził, iż do Konwencji CMR opracowany został protokół

trzenia dokumentu bezpiecznym podpisem elektronicznym lub uwiarytelnieniem go w inny sposób, dopuszczalny przez prawo państwa, w którym dokument został sporządzony. Wymogi, które musi spełniać podpis elektroniczny zgodnie z protokołem z 2008 r. są natomiast tożsame z wymogami bezpiecznego podpisu elektronicznego obowiązującymi w Polsce. W konsekwencji Sąd uznał, iż zwykły e-mail bez użycia bezpiecznego podpisu elektronicznego nie spełnia wymogu formy pisemnej.

W literaturze można odnaleźć poglądy, zgodnie z którymi dopuszczalne jest wysłanie reklamacji za pomocą faksu czy też w postaci skanu przesłanego pocztą elektroniczną. Uzasadnia się to istnieniem dokumentu (w obu tych przypadkach) w tradycyjnej, pisemnej (papierowej) formie, zawierającego określoną treść i opatrzonego podpisem. Jedyna różnica pomiędzy przesłaniem reklamacji w ten sposób a tradycyjnym listem sprowadza się do tego, że w przypadku przesłania reklamacji faksem czy skanem jej adresat nie otrzyma oryginału reklamacji.

Kancelaria BCLA Bisiorek, Cieśliński, Adamczewska i Wspólnicy Sp.k.

Niezależny zespół Adwokatów i Radców Prawnych, działający na rynku prawniczym od 2012 r. To ekspert w usługach prawnych w zakresie: szeroko rozumianych nieruchomości, zwłaszcza nieruchomości komercyjnych, umów gospodarczych, prawa spółek, restrukturyzacji, infrastruktury i energii - w tym OZE, prawa własności intelektualnej. Oferuje kompleksowe doradztwo prawne podmiotom gospodarczym, instytucjom publicznym i osobom fizycznym. Więcej informacji: www.bcla.pl

Kolejne rozstrzygnięcia na temat delegowania pracowników w UE

23 października 2017 r. w Luksemburgu odbyło się posiedzenie Rady UE z udziałem ministrów krajów członkowskich ds. zatrudnienia, a dotyczyło ono nowelizacji dyrektywy o pracownikach delegowanych. Przewoźnicy międzynarodowi wzięli spore nadzieje z rozstrzygnięciami, które mogły zapaść podczas tego posiedzenia. Jednakże, mimo początkowego sprzeciwu Polski stojącej na czele 14 innych państw europejskich, sojusz Francji, Niemiec, Włoch, Austrii, Holandii i Belgii narzucił Radzie swoje stanowisko odnoszące się do stosowania zrewidowanej dyrektywy wobec kierowców w całości.



Karolina Wierchowska

Za pozytywny aspekt obrad należy uznać to, że Rada postanowiła, że z uwagi na właściwości i charakter branży, międzynarodowy transport drogowy (z wyłączeniem tranzytu) zostanie objęty dedykowanymi rozwiązaniami prawnymi. Proponowane rozwiązania zostały przedstawione przez Komisję Europejską już wcześniej tj. 31 maja 2017 r. w tzw. Pakiecie Mobilności.

własne przepisy dotyczące minimalnego wynagrodzenia dla kierowców transportu międzynarodowego.

Negatywną okoliczność stanowi to, że choć czas transpozycji dyrektywy wyniesie 3 lata, a co do zasady pracodawcy będą mieli 4 lata na dostosowanie się do nowych przepisów, to możliwe jest, że przewoźnicy będą musieli dostosować się znacznie wcześniej. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że zasady delegowania będą stosowane do transportu z chwilą wejścia w życie samej dyrektywy transportowej, a nie całego Pakietu Mobilności. Innym bardzo niekorzystnym dla polskich przewoźników rozwiązaniem będzie brak możliwości rozliczania dodatków kosztowych związanych z podróżą służbową w ramach wynagrodzenia brutto. Ponadto utrzymano zasadę równej płacy za równą pracę w tym samym miejscu, a legalne delegowanie będzie dopuszczalne przez okres 12 miesięcy z opcją przedłużenia o dodatkowe 6 miesięcy na umotywowany wniosek („reasonable notification”).

Trybunał Sprawiedliwości UE wydał opinię w sprawie sygn. C-359/16 (Omer Altun/ Openbaar Ministerie) dotyczącej problemu zaświadczenia wydawanego pracownikowi, potwierdzającego jego ubezpieczenie w państwie członkowskim, z którego został delegowany do wykonywania pracy w innym państwie członkowskim UE (zaświadczenie A1, E 101). Jak czytamy we wskazanej opinii, rzecznik generalny zaproponował, aby Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że zaświadczenie E 101 (zaświadczenie A1), które jest wydawane przez państwo członkowskie pochodzenia pracownika na rzecz pracownika delegowanego w ramach UE, nie było wiążące dla sądu państwa przyjmującego w sytuacji, w której uzna on, że dane zaświadczenie zostało uzyskane lub powołano się na nie w sposób noszący znamiona oszustwa. W takiej sytuacji sąd lokalny, mógłby, według rzecznika, pominąć wydane zaświadczenie. Nie mniej istotne i groźne są proponowane przez Komisję Europejską przepisy z zakresu koordynacji ubezpieczeń społecznych. Dodatkowo 17 listopada 2017 r. Europejski Filary Praw Socjalnych stał się wspólną deklaracją wszystkich instytucji europejskich i państw członkowskich, a nie tylko Komisji Europejskiej. Wszystkie wymienione inicjatywy w teorii mają poprawić los pracowników, jednakże w proponowanym kształcie doprowadzą raczej do zmniejszenia liczby miejsc pracy, a jednocześnie będą stanowiły znaczne ograniczenie swobody świadczenia usług w UE. ◀

Karolina Wierchowska
www.legaltrans.com



Istnieje duże prawdopodobieństwo, że zasady delegowania będą stosowane do transportu z chwilą wejścia w życie samej dyrektywy transportowej, a nie całego Pakietu Mobilności

Może wcześniej niż za 4 lata

Powyższe nie oznacza, że transport drogowy przestał podlegać obowiązującym zasadom delegowania. Nie zmienia się to, że jego funkcjonowanie opiera się na dyrektywie z 1996 r. oraz dyrektywie wdrożeniowej 2014/67/WE. To właśnie na podstawie tych przepisów kraje członkowskie mają możliwość tworzenia własnych zasad delegowania, z czego skorzystała strona niemiecka czy też francuska, wdrażając

Brak korzystnych rozwiązań dla branży TSL

Efekty posiedzenia z dnia 23 października 2017 r. nie napawają optymizmem, gdyż Polsce nie udało się przeforsować korzystnych dla naszej branży TSL rozwiązań, a dodatkowo kolejne wydarzenia potwierdzają ugruntowanie trendu niezgodnego z naszymi interesami. Za przykład można podać chociażby wypowiedzi komisarzy Thyssen, która potwierdziła, iż Komisja Europejska opowiada się za inicjatywą utworzenia Europejskiej Inspekcji Pracy oraz szerokiego wykorzystania Platformy Pracy Nielegalnej. Jednocześnie 9 listopada 2017 r. Rzecznik Generalny przy

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku firmy leasingowe sfinansowały inwestycje polskich firm o wartości 47,9 mld zł



Branża leasingowa po 3 kwartałach 2017 roku

Związek Polskiego Leasingu, reprezentujący polski sektor leasingowy podał, że w okresie od stycznia do końca września br. firmy leasingowe sfinansowały inwestycje polskich firm o wartości 47,9 mld zł. Dynamika branży leasingowej w tym czasie wyniosła 12,9 % r/r.



Andrzej Sugajski

Najnowsze dane ZPL pokazują, że w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy tego roku branża leasingowa sfinansowała inwestycje firm o łącznej wartości niemal 50 mld zł. Ten wynik cieszy tym bardziej, kiedy weźmiemy pod uwagę fakt, że klientami polskich leasingodawców są najmniejsze firmy. Analizy ZPL pokazują, że branża leasingowa ¾ swoich usług kieruje do mikro i małych firm, a blisko połowa usług trafia do najmniejszych firm, czyli klientów o rocznych obrotach do 5 ml zł, mających najtrudniejszy dostęp do zewnętrznego finansowania – skomentował Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.

Źródła inwestycji MŚP

Dwie trzecie firm z sektora MŚP deklaruje, że realizowane inwestycje finansuje z wypracowanego zysku. Co istotne, przedsiębiorstwa, które wykorzystują zewnętrzne środki do finansowania swoich inwestycyjnych potrzeb, najczęściej stawiają na leasing (21,4% wszystkich ankietowanych firm). W dalszej kolejności znalazły się:

kredyt bankowy (20%), faktoring (4%), dotacje (3,8%) oraz pożyczki od innych spółek (1,8%) – wynika z najnowszego raportu NFG „Finansowanie działalności przez MŚP w Polsce”¹.

MŚP. Uważam, że to właśnie ze związku leasingu z aktywami wynikają główne cechy tego produktu, które mają wpływ na rosnące znaczenie branży leasingowej i jej oddziaływanie na dalszy rozwój inwestycji,

Z usług polskich leasingodawców korzystają głównie mikro i małe firmy, które deklarują, że leasing jest najważniejszym instrumentem finansującym ich inwestycje.

– Cechą wyróżniającą leasing jest mocne powiązanie tego instrumentu z aktywami, które finansuje. Sfinansowane aktywa pracują na rzecz rozwoju działalności

ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw – podkreśla Andrzej Sugajski.

Aktywa finansowane przez branżę leasingową

W pierwszych trzech kwartałach 2017 r. klienci firm leasingowych najczęściej finansowali pojazdy lekkie (43,9 % udział w rynku), maszyny i inne urządzenia – w tym IT (27,7%) oraz środki transpor-

¹ Raport „Finansowanie działalności przez MŚP w Polsce” przygotowała firma badawcza Keralla Research na podstawie badań przeprowadzonych w lipcu i sierpniu 2017 roku na ogólnopolskiej, reprezentatywnej próbie 500 aktywnych firm zatrudniających 1-9 (mikro), 10-49 (małe) i 50-249 osób (średnie) w proporcjach oddających strukturę krajowego rynku firm z segmentu MŚP. Respondentami byli właściciele, współwłaściciele oraz osoby współzarządzające firmami.

tu ciężkiego, tj. m.in. ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego (26,7%). W omawianym okresie rzadziej finansowane były nieruchomości (1,1% udział w rynku).

Wyniki w grupach produktów

Podobnie jak w pierwszej połowie roku, pojazdy lekkie, czyli ujmowane łącznie pojazdy osobowe i pojazdy o wadze do 3,5 t, były dominującym aktywem finansowanym na rynku. Ma to związek z wysokim udziałem klientów z takich branż jak usłu-

gi czy handel. Od stycznia do końca września branża leasingowa sfinansowała pojazdy lekkie o łącznej wartości 21,1 mld zł, czyli o wartości 18,5% większej niż przed rokiem (wówczas finansowanie wyniosło 17,8 mld zł).

Trzeci kwartał to kolejny okres, w którym obserwowaliśmy wzrost w zakresie finansowania maszyn i urządzeń. Dynamika segmentu maszyn i urządzeń, liczonych razem z IT (po trzech kwartałach 2017 r.) wyniosła 19,4%, przy łącznym finansowaniu na poziomie 13,3 mld zł. Na dobre wyniki branży leasingowej, z której usług chętnie korzystają firmy działające w takich obszarach jak przemysł, produkcja rolna czy budownictwo, w zakresie finansowania maszyn, wpływają fundusze unijne z nowej perspektywy finansowej na lata 2014-2020, uruchomione na początku bieżącego roku.

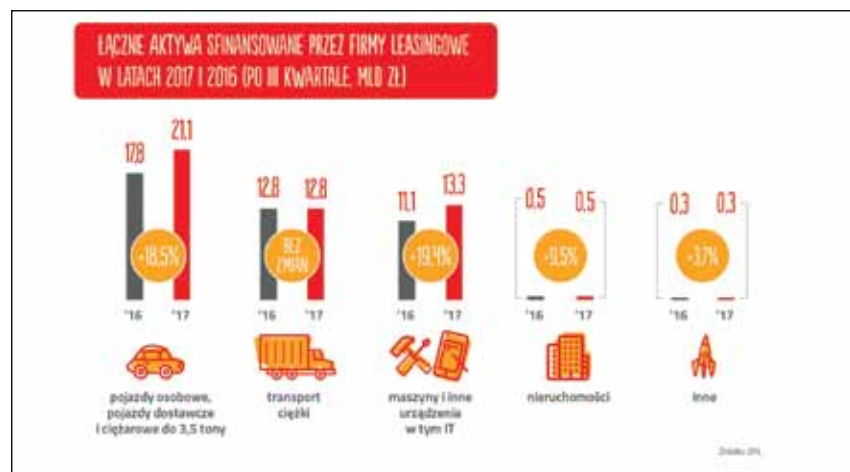
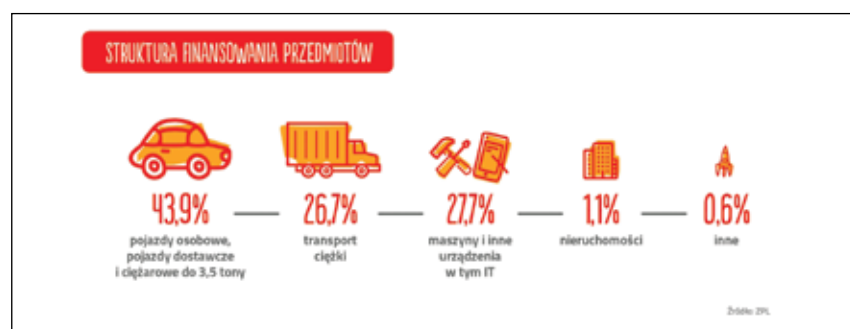
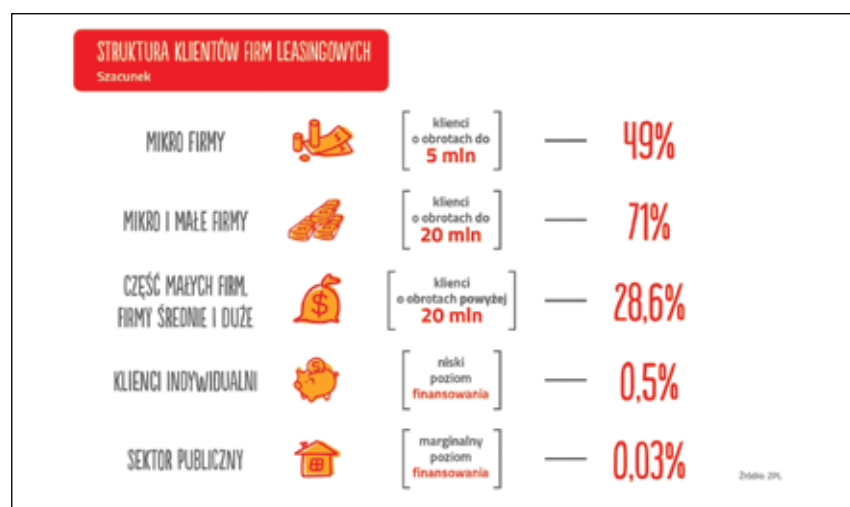
Od stycznia do końca września 2017 r., branża leasingowa podpisała także nowe kontrakty, odnoszące się do takich aktywów jak m.in. ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t, autobusy, samoloty, statki czy środki transportu kolejowego, o łącznej wartości 12,8 mld zł. Nowe kontrakty w zakresie finansowania środków transportu ciężkiego, na koniec trzeciego kwartału 2017 r. pozostały na zbliżonym poziomie do finansowania udzielonego w analogicznym okresie 2016 r.

Warto także zaznaczyć, że na koniec września branża leasingowa odnotowała dodatnią, 9,5-procentową dynamikę w zakresie finansowania nieruchomości. W przypadku tej ostatniej kategorii łączna wartość nowych kontraktów wyniosła 0,5 mld zł.

Koniunktura branży leasingowej

Prognozy na koniec roku są równie dobre jak najnowsze wyniki branży. W ostatnim kwartale roku firmy leasingowe spodziewają się przyspieszenia aktywności sprzedażowej oraz ustabilizowania jakości portfela leasingowego. Takie wnioski płyną z badania koniunktury branży leasingowej, zrealizowanego przez Związek Polskiego Leasingu wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych. Przedstawiciele firm leasingowych oczekują wyższego poziomu finansowania dla wszystkich głównych grup środków trwałych, przy czym zdecydowanie najlepsze perspektywy rysują się – po raz kolejny – dla finansowania pojazdów lekkich. ◀

W pierwszych trzech kwartałach 2017 r. klienci firm leasingowych najczęściej finansowali pojazdy lekkie (43,9 % udział w rynku), maszyny i inne urządzenia – w tym IT (27,7%) oraz środki transportu ciężkiego (26,7 %).



Centrum Targowo-Konferencyjne

exposilesia

www.exposilesia.pl



Skorzystaj z platformy
biznesowej skierowanej
dla firm z branży
transportu i logistyki



Posłuchaj ciekawych
tematycznie prezentacji
branżowych

24 - 25 kwietnia 2018



**Targi Transportu
i Spedycji**

www.tslexpo.pl

24 - 25 kwietnia 2018



**Salon Logistyki
i Magazynowania**

www.logistex.pl

Kierownik Działu Targowego

Wioletta Błońska - Dudek | +48 510 031 732 | wioletta.blonska@exposilesia.pl



**Poland
2018**

AIPCR-PIARC

**XVth International
Winter Road Congress
20-23 February 2018**



www.piarcdansk2018.org

Sponsor Złoty



Sponsor zawodów
pływów śnieżnych

budimex

Sponsor Srebrny



STRABAG
TEAMS WORK.

Sponsor Brązowy



Współorganizator



ul. Żaglowa 11, 80-560 Gdańsk
kontakt: Krzysztof Śmiech,
krzysztof.smiech@mtgsa.com.pl,
tel. 58 554 92 38



[#piarcdansk2018](https://www.facebook.com/piarcdansk2018)



*Jedna umowa, jedno rozliczenie,
jeden box na całą Europę?
To możliwe tylko w DKV!*

Krzysztof P., menedżer floty
w międzynarodowej firmie spedycyjnej



Niezawodny i wszechstronny.
Nadchodzi DKV BOX *EUROPE*.

dkv-euroservice.com/oplatydrogowe-europa



You drive, we care.

