

TSL **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

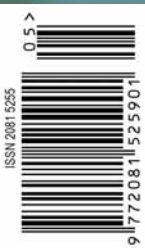
Cena 9,90 zł
(5% VAT)

**ANNA
BIEKIONIS**



Tematy numeru:
LOGISTYKA BRANŻY FMCG
GDY LICZY SIĘ ZESPÓŁ, A PRZEDE WSZYSTKIM KLIENT
CO NAS CZEKA PO WPROWADZENIU PAKIETU MOBILNOŚCI
TRAFIONE PROGNOZY

Nakład: 11 000 egzemplarzy





Wszyscy mówią. Jeden robi. Nowy Actros.

MirrorCam. W miejsce tradycyjnego lusterka wstecznego nowy Actros został wyposażony w rewolucyjną kamerę MirrorCam o aerodynamicznym kształcie. Kamera umożliwia nie tylko idealną widoczność dookoła pojazdu, lecz także gwarantuje wysoki poziom bezpieczeństwa podczas manewrowania, skręcania i zmiany pasa ruchu. Dowiedz się więcej na stronie www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



**ITD-PIP**

Kancelaria transportowa

PROFESJONALNE USŁUGI I OPROGRAMOWANIE

**SuperTacho**

Oprogramowanie do rozliczania czasu pracy kierowców



Diety,
noclegi,
delegacje



Płaca
minimalna
w krajach UE



Wskazanie
naruszeń



Pełna ewidencja
czasu pracy
kierowcy

Nie marnuj
więcej czasu!



Import
1000 plików
w 1 minutę!

Pracuj szybko
i wygodnie!

Już dziś umów się na

DARMOWE TESTY

www.supertacho.itd-pip.pl



- Przekroczenie granic z systemów GPS
- integracja z ponad 40 systemami



Tej wiosny hasłem, którym żyje cała polska branża transportowa (i nie tylko) jest oczywiście Pakiet Mobilności. Przez jednych postrzegany jest jak gwóźdź do trumny polskiego transportu, dla innych miałby być równaniem szans socjalnych i gwarancją odpowiednich warunków pracy i życia kierowców międzynarodowych. Choć jego ostateczne wprowadzenie zostało odsunięte w czasie z powodów politycznych, to warto pokusić się o przemysłowe tego zagadnienia również z wielu pobocznych płaszczyzn i wymiarów. Wychodzi bowiem na to, że pod płaszczykiem dbałości socjalnej o pracowników część z przedstawicieli państw Unii Europejskiej w dość zdecydowany sposób realizuje protekcyjnoistyczne postulaty wąskiego, ale aktywnego grona transportowców „starej Unii”. Na dobrą sprawę, robią to wbrew innym swoim własnym obywatelom i biznesowi. Bo przecież polscy przewoźnicy drogowi nie opanowali rynków europejskich siłą czy podstępem, wypychając z nich lokalnych graczy o niejednokrotnie wieloletniej tradycji. Zrobili to normalną, rynkową grą. To przecież nie kto inny, a Niemcy, Francuzi czy Holendrzy nadawcy i spedytorzy wybierają właśnie polskich przewoźników, zlecając im transport na swoich krajowych podwórkach czy w transportach cross-trade. Robią to świadomie, bo to polskie firmy transportowe wykazują się większą elastycznością i niższymi cenami, dysponując przy tym niegorszymi narzędziami i umiejętnościami, niż lokalni przewoźnicy. W co zatem gramy w Unii Europejskiej? Czy faktycznie jedynymi z głównych wartości wspólnoty jest swoboda gospodarcza, swoboda przepływu osób, towarów, oraz usług? Czy może ten przepływ i swoboda owszem są sztanदारowymi hasłami, ale tylko z jednostronnym zastosowaniem? Niestety tak to chyba wygląda. |

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny

W NUMERZE

HR I EDUKACJA

Gdy liczy się zespół,
a przede wszystkim klient6

LOGISTYKA

Więcej niż standard10
W poszukiwaniu optymalnych
rozwiązań14
Często rozwiązania
kompleksowe16
Czego obawiają się
menedżerowie logistyki17
Wschód nadal w trendzie19

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Innowacyjność ważnym eleme-
ntem rozwoju FM Logistic20
Identyfikacja europalety. część 1....24

USŁUGI KURIERSKIE I POCZTOWE

NSTD, czyli przesyłki
niestandardowe w KEP26

PRAWO

Zawód – zarządzający
transportem30
Zlecenie transportowe – zbędna
formalność, czy gwarancja
bezpieczeństwa?32

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Transport na celowniku34

KIERUNEK

DALEKI WSCHÓD

Terminal w Małaszewiczach
ogniwem Nowego Jedwabnego
Szłaku36
W rękach jednego,
profesjonalnego dostawcy.....39
Daleki Wschód.
Rynek z perspektywami40
Azja warta zachodu.....42
Tylko w stanie ciekłym44

TRANSPORT INTERMODALNY

Trafione prognozy45
VII Forum Transportu
Intermodalnego Fracht 201948
W ramach jednej platformy51

TRANSPORT DROGOWY

Co nas czeka po wprowadzeniu
Pakietu Mobilności52
SuperTacho. Nowoczesna firma,
jak twoja, wymaga
nowoczesnych rozwiązań56
Rozwój Grupy Wielton
– nie tylko efekt akwizycji58

TRANSPORT MORSKI

Port Koper alternatywą
dla portów niemieckich i polskich...60

WYDARZENIA

SilesiaKOMUNIKACJA
TRANSPORTEK już za nami.....62

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-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
Mirosław 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
mt art

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

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:

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

TruckVan
www.truckvan.pl

**SPOTKANIA
TRANSPORTOWE**

www.kmg-media.pl

Lider branży TSL w rozliczaniu czasu i wynagrodzenia Twoich kierowców

Optymalizujemy czas, koszty i procesy



WSPARCIE
INNOWACYJNYCH
ROZWIĄZAŃ
MOBILNYCH

PROFESJONALNE
DORADZTWO
I REPREZENTACJA
W PRZYPADKU
KONTROLI

OPTYMALIZACJA
PROCESÓW
ROZLICZENIOWYCH

ZAWSZE
POPRAWNE
ROZLICZENIE
CZASU PRACY
I WYNAGRODZENIA

**Sprawdź, jakie korzyści
płyną ze współpracy
z OCRK**

OSZCZĘDNOŚĆ
CZASU
I KOSZTÓW

16 LAT
DOŚWIADCZENIA
I DOSKONAŁA
ZNAJOMOŚĆ
BRANŻY

SZKOLENIA
DLA KIEROWCÓW
I KADRY

STABILNY
PARTNER
Z UGRUNTOWANĄ
POZYCJĄ
NA RYNKU

**Dzięki OCRK możesz skupić się
na rozwijaniu swojej firmy.
My zadamy o sprawne
i bezproblemowe rozliczenia.**

**Zadzwoń i umów się
na spotkanie
22 113 40 60**





Polski Oddział DKV Euro Service zdobył 6. miejsce w rankingu Great Place to Work®

GDY LICZY SIĘ ZESPÓŁ, A PRZED W SZYBOKIM KLIENT

Polski oddział DKV Euro Service zajął 6. miejsce w prestiżowym, międzynarodowym rankingu Great Place to Work®, zdobywając tytuł „Najlepsze Miejsce Pracy Polska 2019”. Dodajmy, że startował w kategorii firm średnich, czyli takich, których najwięcej zgłoszono do konkursu. O kulturze pracy w firmie mówi Anna Biekionis, Team Manager w firmie DKV Euro Service w Polsce.

Czemu polski oddział zawdzięcza tak wysokie miejsce w tym prestiżowym i niezależnym konkursie, w którym punkty swojemu pracodawcy przyznają pracownicy?

Może zacznę od tego, że Great Place to Work® jest bardzo wiarygodnym badaniem. Aby przekroczyć próg certyfikacyjny, odsetek pozytywnych odpowiedzi w ankiecie pracowniczej

Trust Index® musi wynosić co najmniej 65%. Żeby startować w rywalizacji o tytuł Najlepszego Miejsca Pracy, wskaźnik musi być jeszcze wyższy. Opinia pracowników ma zawsze kluczowe znaczenie – stanowi 2/3 finalnej oceny w rankingu. Na pozostałą część oceny składają się praktyki HR oraz kultura organizacyjna.

Wracając do pytania, moim zdaniem genezą otrzymania nagrody Great Place to Work® jest to, że bardzo mocno

wstuchaliśmy się w pracowników, czego konsekwencją była zmiana struktury organizacyjnej. Przez długie lata bazowaliśmy na podziale geograficznym i tworzyliśmy małe zespoły obsługujące poszczególne regiony Polski. Po wdrożeniu sprzedaży telefonicznej kilka lat temu zrezygnowano z tego podziału w segmencie małych klientów. Teraz wróciliśmy do pracy zespołowej. Każdy klient ma u nas swojego opiekuna do wszystkich spraw, ale to łączne wyniki całego zespołu regionalnego są podstawą oceny pracownika.

Dlaczego zmiana struktury była tak istotna w zwiększeniu zadowolenia klienta?

Filarem pracy zespołowej w DKV są cztery wartości: integralność, współpraca, odpowiedzialność i dążenie do celu.

Jesteśmy nastawieni na długofalową współpracę z klientem oraz zrównoważony rozwój regionów. Możemy się pochwalić ponadpokoleniowymi relacjami z przewoźnikami. Nowe pokolenia przejmujące firmy rodzinne doceniają nasze indywidualne podejście i pozostają naszymi lojalnymi klientami.

Jak budują Państwo zespoły sprzedażowe?

Przeprowadzając rekrutację, bardzo wnikliwie przypatrujemy się każdemu kandydatowi. Rozmawia on nie tylko z działem HR, ale również z zespołem, który współdecyduje, z kim chciałby pracować. Podczas pierwszej rozmowy wybieramy kandydatów, którzy spełniają wyznaczone kryteria, a potem przedstawiamy ich zespołowi i bez obecności szefostwa obie strony mają szansę na otwartą i szczerą rozmowę o warunkach pracy w naszej firmie. Wszyscy wspólnie podejmujemy decyzję, czy wiążemy się ze sobą. Każdy czuje się współodpowiedzialny za podjętą decyzję.

I to się sprawdza w praktyce?

Tak. Zespół intuicyjnie na swojego członka wybiera osobę, która ma kompetencje różne od reszty. Dzięki temu w każdym z zespołów mamy bardzo różnych ludzi. Są osoby 40+, czy 50+ i są osoby młode, nawet 20-latkowie, w trakcie studiów. Bo wiek nie jest u nas kryterium, ale to, czy ktoś pasuje do zespołu i posiada kompetencje, dzięki którym zespół ma większe spektrum możliwości. W każdym z zespołów pracownicy uzupełniają się wiedzą i umiejętnościami. Osoby

o uzdolnieniach matematycznych zazwyczaj dobierają sobie współpracownika o humanistycznym podejściu. I choć jesteśmy firmą finansową, to mamy ludzi po bardzo różnych studiach, m.in. po prawie, informatyce, polonistyce i inżynierów. Dajemy wszystkim możliwość rozwoju na zasadach, które sami wybiorą i zgłębiania tematyki, która ich interesuje. Mamy kolegę studiującego informatykę, który zgłasza się do projektów związanych z informatyzacją oraz bierze czynny udział w negocjacjach z centralą. Jest osoba, która chce zajmować się reklamami, również tymi trudniejszymi i satysfakcję sprawia jej poszukiwanie niestandardowych rozwiązań dla klienta. Wszyscy mają wsparcie menedżera z doświadczeniem, a dobry menadżer jest w stanie przyciągnąć i zatrzymać w firmie najlepszych pracowników, gdyż wie, że inwestycja w ludzi zawsze się zwraca.

Dodatkowo, w utrzymaniu pracowników w firmie pomaga budowa programów motywacyjnych, dostosowanych do indywidualnych potrzeb pracowników. Między innymi wprowadziliśmy system

świadczeni pracownicy pomagają wdrożyć się w zakres obowiązków oraz realia firmy. Uznaliśmy, że jeśli połączymy ludzi w zespoły, to młode osoby będą się uczyły od doświadczonych. Do tego podczas szkoleń doświadczona ekipa, ze znajomością rynku, klientów i potrzeb, przekazuje nowym osobom informacje o firmie i jej wartościach – to, że najważniejszy jest klient, bo bez niego nie byłoby DKV. Za-

liśmy się z Nowogrodzkiej 68 w Aleje Jerozolimskie. Na biuro wybraliśmy lokalizację w centrum Warszawy, uznając że wtedy każdy ma łatwy dojazd do pracy, niezależnie od tego czy mieszka w Warszawie, czy poza jej obrzeżami.

Dzięki zmianie lokalizacji mamy też więcej darmowych miejsc parkingowych. Co prawda jest ich mniej niż potrzebujących, więc wprowadziliśmy reguły, które

Na długofalową współpracę z klientem oraz zrównoważony rozwój regionów jest nastawiona DKV. Może się pochwalić ponadpokoleniowymi relacjami z przewoźnikami. Nowe pokolenia przejmujące firmy rodzinne doceniają indywidualne podejście firmy i pozostają jej lojalnymi klientami.

daniem naszej firmy jest ułatwienie funkcjonowania na rynku firmom transportowym i przekonanie przewoźników do korzystania z najbardziej dopasowanych rozwiązań. Staram się, aby zadowolenie klientów było największą motywacją dla pracowników.



Wszyscy pracownicy zatrudnieni są na umowę o pracę. Pierwsza umowa jest na pół roku. Wtedy pracownik przechodzi szkolenia, wdraża się w pracę, a po tym czasie zatrudniany jest na czas nieokreślony

Filarem pracy zespołowej w DKV są cztery wartości: integralność, współpraca, odpowiedzialność i dążenie do celu. Zrozumienie ich jest kluczem do satysfakcji klienta.

punktowy, dzięki któremu mogą oni uzyskane punkty wymienić na nagrody rzeczowe, np. tablety, telefony, sprzęt AGD, wycieczki, spa, itp.

Jaką wartość dodaną mają Państwo z pracy zespołowej?

Zespoły są bardzo różnorodne pod względem doświadczenia i wieku. Do-

A ile osób liczy zespół?

2-3 lata temu pracowało u nas 20 osób, dopiero w ostatnich dwóch latach przyjęliśmy sporą grupę ludzi. Obecnie w firmie zatrudnionych jest 68 osób, z czego 9 to przedstawiciele regionalni, którzy pracują poza Warszawą. W związku z rozwojem polskiego oddziału DKV Euro Service, rok temu przeprowadzi-



Anna Biekionis z każdym z pracowników co roku przeprowadza rozmowy o ich rozwoju, projektach na najbliższy rok i o tym co firma mogłaby dla nich zrobić

uprzywilejowują osoby z długim stażem pracy i rodziców, którzy mają małe dzieci i muszą je odebrać wcześniej z przedszkola, czy też dowieźć na zajęcia. Mają one pierwszeństwo w otrzymaniu miejsca parkingowego.

A osoby z grupą inwalidzką?

Żadna z takich osób jeszcze nie aplikowała o pracę u nas.

Ale nie tylko przyjmujecie do pracy młode osoby?

Choć jest to praca „na słuchawkach”, co kojarzy się raczej z ludźmi młodymi, zaczynającymi pracę, to trafiają do nas osoby w różnym wieku. Wszystkich zatrudniamy na umowę o pracę. Pierwsza umowa jest na pół roku. Wtedy pra-

cowownik przechodzi szkolenia, wdraża się w pracę i po tym czasie zatrudniamy go na czas nieokreślony.

A duża jest rotacja pracowników?

DKV Polska jest unikalną spółką z niemal zerową rotacją, i to od dwudziestu lat. Ja pracuję w firmie 18 lat, trzy osoby obchodzą właśnie 20 rocznicę pracy. A firma funkcjonuje 25 lat na rynku.

A są tzw. klienci trudni?

Jeszcze nie trafiłam na uciążliwych klientów, ze wszystkimi pracuję się bardzo dobrze. To oni motywują mnie do pracy w firmie. Blisko 22% klientów przychodzi do nas z polecenia, a to oznacza, że ci, którzy przysłali swoich znajomych, mają do nas zaufanie. Ufają nam, bo na bieżąco pomagamy rozwiązywać ich problemy. Na przykład są sytuacje, kiedy trzeba zlokalizować kierowcę, ponieważ brak z nim kontaktu. Wówczas jesteśmy w stanie ustalić ostatnie tankowania dzięki funkcji podglądu transakcji w czasie bieżącym. Mamy cały dział, który zajmuje się tego typu śledztwami, również sprawami związanymi z mafią paliwową.

Jeżeli każdy z pracowników zrozumie, że najważniejszy jest klient, a pieniądze to rzecz wtórna, to zyska i on, i DKV. Kiedy sama współpracowałam z klientami, to największą satysfakcję sprawiało mi zaufanie, z jakim się do mnie zwracali przy wchodzeniu w życie nowych rozwiązań. To dlatego, że nigdy nie mówiłam, że produkt jest fantastyczny, jeśli nie do końca pasował do ich firmy. Zawsze wtedy polecałam najsensowniejsze rozwiązanie.

O tym, że firmy mają do nas zaufanie, świadczy też fakt, że wiele z nich współpracuje z nami od początku. Miały lepsze i gorsze okresy, czasem ogromne kłopoty finansowe, a wtedy staraliśmy się należności rozłożyć na raty. To pamiętają nam do dziś.

temu klient staje się u nich ważną wartością, starają się go wspierać i doradzać, np. jak optymalizować koszty. Nasi prawnicy i działają stale pracując nad nowymi produktami. Odpowiednio wcześniej monitorujemy wszystko, co dzieje się na rynku. Jeśli wchodzi nowe opłaty, to staramy się wcześniej o nich informować przewoźników. Tak samo jest w wypadku stawek – staramy się, aby klienci mogli

Jako *team manager* staram się słuchać pracowników. Z każdym co roku przeprowadzam rozmowę o jego rozwoju, projektach na najbliższy rok, o tym co firma mogłaby dla niego zrobić. A jeśli ktoś nie ma pomysłów, staramy się wspólnie wymyślić, który obszar go interesuje, gdzie chciałby się rozwinąć. Firmy, które są uznawane za najlepszych pracodawców kreują kulturę, w której każdy może

Zadaniem DKV Euro Service jest ułatwienie funkcjonowania na rynku firmom transportowym i przekonanie przewoźników do korzystania z najbardziej dopasowanych rozwiązań. Zarząd stara się, aby największą motywacją dla pracowników było zadowolenie klientów.

zaplanować dodatkowe wydatki. Przykładem są belgijskie opłaty drogowe, przy wprowadzaniu których robiliśmy wszystko, aby klienci otrzymali urządzenia w wyznaczonym terminie i w wystarczającej liczbie. Cały zespół starał w jak najkrótszym

się rozwijać i odnosić sukcesy. Pracownicy niezmiernie cenią sobie transparentność informacji, jasną ścieżkę rozwoju i awansów, gdzie każdy ma równe szanse, jasne cele i założenia na przyszłość, które są znane wszystkim. A pracownik



Firma dba o to, aby pracownicy nie byli przeładowani sprawami i mieli czas dla klienta. A kiedy ludzie w pracy są szanowani, niezależni i ich potrzeby są traktowane w sposób elastyczny, to to samo przenoszą na swoich klientów

Firmy uznawane za najlepszych pracodawców kreują kulturę, w której każdy może się rozwijać i odnosić sukcesy. Pracownicy niezmiernie cenią sobie transparentność informacji, jasną ścieżkę rozwoju i awansów, gdzie każdy ma równe szanse, jasne cele i założenia na przyszłość, które są znane wszystkim.

A czym się Pani teraz zajmuje?

Przekazywaniem pracownikom dobrego warsztatu i motywowaniem ich poprzez szkolenia oraz rozmowy. Dzięki

czasie zarejestrować jak najwięcej klientów, żeby na czas otrzymali urządzenia. Dzięki tej pracy klienci DKV Polska byli najbardziej przygotowanymi przewoźnikami, jeśli chodzi o ten produkt.

zaangażowany w rozwój firmy jest też najlepszym ambasadorem jej marki.

Dbam też o to, aby pracownicy nie byli przeładowani sprawami i mieli czas dla klienta. A kiedy ludzie w pracy są szanowani, niezależni i ich potrzeby są traktowane w sposób elastyczny, to to samo przenoszą na swoich klientów.

Czy można zaryzykować tezę, że szczęśliwemu człowiekowi chce się pracować?

Tak, a rolą HR jest zadbanie o to, aby był zadowolony z pracy. Dlatego nawet w drobnych sprawach uwagi zespołu są

brane pod uwagę. Pozwalamy pracownikom na wdrażanie własnych pomysłów w życie oraz uczenie się na błędach. Pobudzamy kreatywność i innowacyjność zespołu. Warto obdarzyć go zaufaniem i pokazać cel i kierunek działania, a nie przedstawiać gotowe rozwiązania. Nawet w wypadku działalności charytatywnej pracownicy sami wychodzą z inicjatywą zbiórki kocyków dla psów i kotów ze schroniska, czy też organizowania świątecznych paczek. Staramy się, żeby niezależnie od tego, czy jest to akcja charytatywna, czy działalność sportowa, DKV była z naszymi pracownikami. Cieszymy się, kiedy chcą biegać w zawodach spor-

pomoc i ją otrzymuje. Pracownicy chętnie dzielą się swoją wiedzą i na bieżąco wymieniają doświadczenia. Staramy się też pomagać klientom, jeśli zgłaszają się do nas z nietypowymi sprawami (awarii pojazdu itp.). W wielu przypadkach

załatwione szybko i łatwo, niekoniecznie przez telefon. I choć otwieramy się na różne style komunikacji, to jednak nadal staramy się, aby pracownicy poznawali klientów poprzez udział w konferencjach i targach. I ci młodzi ludzie zaczynają się

Wutrzymaniu pracowników w firmie pomaga budowa programów motywacyjnych, dostosowanych do indywidualnych potrzeb pracowników. Między innymi wprowadzono system punktów, które można wymienić na nagrody rzeczowe, np. tablety, telefony, sprzęt AGD, wycieczki, spa, itp.



Firma DKV otrzymała także tytuł Rzecznika Standardu Etyki, który mówi o tym, że pracownicy firmy zawsze starają się postępować fair w stosunku do klienta i siebie nawzajem. Dzięki temu, że każdy z regionów ma swoich klientów, nie ma rywalizacji pomiędzy nimi

towych z logotypem DKV czy rekomendować pracę u nas swoim znajomym.

Firma DKV otrzymała także tytuł Rzecznika Standardu Etyki. Przyznawany jest on organizacjom spełniającym Standardy Programu Etycznego opracowane przez Global Compact Network Poland w oparciu o wytyczne ONZ.

Tytuł ten jest powiązany z Great Place World. Mówi o tym, że nasi pracownicy zawsze starają się postępować fair w stosunku do klienta i siebie nawzajem. Dzięki temu, że każdy z regionów ma swoich klientów, nie ma rywalizacji pomiędzy nimi. Nawet więcej, wszyscy sobie pomagają. Jeżeli zdarza się niecodzienna sytuacja, pracownik potrafi zwrócić się drogą mailową do innych po

współpracujemy już z trzecim pokoleniem przewoźników.

Czy jest różnica we współpracy pomiędzy pokoleniami?

Zdecydowanie tak. Kiedyś biznes opierał się na relacjach bezpośrednich,

przekonywać, że kontakt telefoniczny czy bezpośredni to wartość dodana. To zastrzyk wiedzy i pewności siebie. A jeżeli nasi przedstawiciele osobiście znają klientów, to łatwiej jest im dobrać zakres usług czy doradzić. Natomiast, jeśli sami czegoś nie są w stanie rozwiązać, to zawsze mogą się zgłosić do bezpośrednio-

Przeprowadzając rekrutację, firma DKV bardzo wnikliwie przypatruje się każdemu z kandydatów. Rozmawia on nie tylko z działem HR, ale również z zespołem, który współdecyduje z kim chciałby pracować.

a podstawowe znaczenie miał kontakt osobisty lub telefoniczny. Teraz dużą rolę odgrywają technologie. Wszystko ma być

go przełożonego. No i jestem też ja oraz szef, których drzwi zawsze są otwarte dla pracowników. |



Standardowy zestaw usług z którego korzystają klienci obejmuje procesy przyjęcia towarów, magazynowania, przygotowania przesyłek zgodnie z wymaganiami odbiorców oraz ich dystrybucji do odbiorców. Większość korzysta także z usług zwiększających wartość rynkową towarów

WIĘCEJ NIŻ STANDARD

WZROST ZNACZENIA LOGISTYKI KONTRAKTOWEJ WŚRÓD PRODUCENTÓW ŻYWNOSCI

Rosnąca konkurencja wśród producentów żywności powoduje, że polskie firmy coraz częściej decydują się na outsourcing usług. W obecnej sytuacji rynkowej, przy często zbliżonych jakościowo i cenowo produktach, coraz częściej elementem kształtującym przewagę konkurencyjną jest serwis logistyczny. O roli jaką odgrywa w branży spożywczej, mówi Jarosław Gulowaty, dyrektor logistyki kontraktowej, Fresh Logistics Polska, Grupa Raben.

Co sprawia, że klienci z branży spożywczej decydują się na logistykę kontraktową?

Kluczowym elementem wpływającym na podjęcie decyzji przez potencjalnego klienta o przekazaniu usług operatorowi logistycznemu jest przedstawienie rzetelnego rachunku ekonomicznego porównującego stan obecny oraz docelowy. O ile nie ma problemu z wyliczeniem budżetu kosztowego dla usług realizowanych przez operatora logistycznego, gdyż struktura kosztów oraz zakres odpowiedzialności przedstawiony jest w sposób bardzo transparentny, to często pojawiają się trudności po stronie potencjalnego klienta. Zdarza się, iż podawane informacje dotyczące obecnie ponoszonych przez niego kosztów są niepełne, nie zawierają kosztów budynków, magazynu, posiadanego taboru, które to elementy uważane są za bezkosztowe. Brak jest danych dotyczących kosztów tzw. zlej

jakości (*nonquality costs*), związanych z obsługą reklamacji, opóźnieniami płatności wskutek korekt faktur czy też strat wynikających z uszkodzeń magazynowych, kradzieży etc.

Jednym z ważniejszych czynników, które zachęcają firmy do zmiany modelu związanego z logistyką są konkurenci w tym samym segmencie – firmy, które

osiągnęły sukces sprzedażowy wsparty znacząco lepszym serwisem logistycznym, a to zapewnia outsourcing. Jednym z ważniejszych czynników, które zachęcają firmy do zmiany modelu związanego z logistyką są konkurenci w tym samym segmencie – firmy, które odniosły sukces sprzedażowy wsparty znacząco lepszym serwisem logistycznym, a to zapewnia outsourcing.

Jednym z ważniejszych czynników, które zachęcają firmy do zmiany modelu związanego z logistyką są konkurenci w tym samym segmencie – firmy, które odniosły sukces sprzedażowy wsparty znacząco lepszym serwisem logistycznym, a to zapewnia outsourcing.

odniosły sukces sprzedażowy wsparty znacząco lepszym serwisem logistycznym, a to zapewnia outsourcing. Lepszy serwis polega na m.in. lepszej termino-

wpływający na ich decyzję o oddaniu usług logistycznych w ręce operatora logistycznego i skupieniu się na swojej podstawowej działalności.



Jarosław Gulowaty

Coraz częściej pojawia się także model współdzielony – tzn. klient (najczęściej producent) większość wolumenu obsługuje poprzez własne rozwiązania logistyczne, a dla szczególnie wymagających odbiorców, którzy oczekują dostaw w systemie *just-in-time* z czasem dostawy poniżej 24h, decydują się na korzystanie z operatora logistycznego. Model ten oparty jest na zbudowaniu dedykowanego danemu odbiorcy zapasu towarów, który zlokalizowany jest blisko jego centrum dystrybucyjnego – sieci handlowej. Z uwagi na fakt, iż przygotowanie dostaw i dystrybucja realizowane są codziennie, także w weekendy, proces przesyłania zleceń od odbiorcy do klienta operatora logistycznego odbywa się za pomocą EDI, w większości przypadków bez jakiegokolwiek

ingerencji działu obsługi klienta. W tym modelu korzyści klientów z możliwości częściowego outsourcingu usług logistycznych są szczególnie widoczne – po prostu sami nie byłoby w stanie realizować dostaw w systemie *just-in-time* lub ponoszone koszty własnego rozwiązania przewyższałyby znacząco przychody wynikające ze sprzedaży towarów w tym kanale dystrybucyjnym.

Jaki zestaw usług najchętniej wybierają klienci?

Kompleksowa obsługa logistyczna świadczona przez Fresh Logistics Polska umożliwia lepszą synchronizację poszczególnych elementów całego łańcucha dostaw. Ma to decydujące znaczenie dla zapewnienia bezpieczeństwa towarów oraz – co najważniejsze – szybkości i jakości reagowania na zmieniające się potrzeby konsumentów, przy zachowaniu oczekiwanej efektywności kosztowej procesu.

Usługi logistyki kontraktowej realizowane są w nowoczesnych obiektach magazynowych, których łączna powierzchnia przekracza kilkadziesiąt ty-

śmi tysięcy metrów kwadratowych. Procesy logistyczne związane z obrotem towarowym odzwierciedlają indywidualne potrzeby klientów, np. procedury kontroli i przyjmowania towarów do magazynu,

jak również specyficzne oczekiwania ich odbiorców dotyczące np. sposobu zabezpieczania towarów, przygotowywania przesyłek lub ich oznaczania. Proces składowania świadczony jest z zachowaniem wszelkiego rodzaju wymogów wynikających m.in. z bezpieczeństwa, specyfiki powierzonych przez klientów towarów, jak np. możliwość składowania towarów w różnych zakresach temperaturowych, różnorodności jednostek logistycznych, jak również norm i wymagań prawnych obowiązujących w danym kraju. Składowane towary mogą podlegać także procesowi etykietowania, ważenia oraz formowania zestawów promocyjnych. Korzystanie z wymienionych usług pozwala ograniczyć kompleksowość procesu produkcyjnego u klienta.

Nowoczesne systemy informatyczne, zapewniając bieżącą wymianę danych z systemem ERP klienta, umożliwiają odpowiednie zarządzanie i dysponowanie towarem – biorąc pod uwagę specyficzne wymagania odbiorców, jak np. minimalna data przydatności do spożycia w momencie dostawy. Zapewniają także identyfikowalność towarów w całym łań-

Kluczowym elementem wpływającym na podjęcie decyzji przez potencjalnego klienta o przekazaniu usług operatorowi logistycznemu, jest przedstawienie rzetelnego rachunku ekonomicznego porównującego stan obecny oraz docelowy.

sięcy metrów kwadratowych. Procesy logistyczne związane z obrotem towarowym odzwierciedlają indywidualne potrzeby klientów, np. procedury kontroli i przyjmowania towarów do magazynu,

cuchu logistycznym, co jest szczególnie ważne w przypadku konieczności wycofania towaru lub danej partii z rynku.

Dedykowany do obsługi klienta zespół pracowników jest gwarancją zapewnienia codziennego, szybkiego i bezpośredniego kontaktu. Jest to szczególnie ważne w przypadku niestandardowych działań, np. obsługi sezonowego wzrostu obrotów lub uzgodnienia szczegółów planowanych akcji promocyjnych itp.

Czym różni się obsługa logistyczna w ramach dystrybucji na terenie jednego kraju od obsługi międzynarodowej?

Większość kontraktów dotyczy obsługi logistycznej jednego kraju, jeśli wyróżnikiem jest dystrybucja towarów do odbiorców. Bardzo często dostarczając towary do odbiorców, np. w Polsce, w ramach kontraktu realizowane są usługi transportu międzynarodowego, dzięki którym zaopatrywany jest magazyn ope-



W logistyce coraz częściej pojawia się model współdzielony – klient większość wolumenu obsługuje poprzez własne rozwiązania logistyczne, a dla szczególnie wymagających odbiorców, którzy oczekują dostaw w systemie just-in-time z czasem dostawy poniżej 24h, decydują się na korzystanie z operatora logistycznego

Technologia IT wspiera wymagania odbiorców dotyczące znakowania jednostek logistycznych. Coraz więcej sieci wymaga znakowania w oparciu o standardy GS1, co jest standardem u operatora logistycznego, ale nie zawsze u klienta-producenta.

ratora logistycznego – w tym rozumieniu zasięg współpracy jest międzynarodowy.

Klienci obsługujący kilka krajów w większości przypadków korzystają z operatorów logistycznych świadczących usługi lokalnie, co jest związane

muje procesy przyjęcia towarów, magazynowania, przygotowania przesyłek zgodnie z wymaganiami odbiorców oraz ich dystrybucji do odbiorców. Dodatkowo większość klientów korzysta także z usług zwiększających wartość rynko-

o automatyzacji wybranych procesów zwyczajowo realizowanych w zakładach produkcyjnych. Rozwój zaawansowanych systemów WMS, będących standardem u operatorów logistycznych, pozwala spełniać rosnące wymagania odbiorców (np. zróżnicowanie wymagań odnośnie terminu przydatności do spożycia dostarczanych towarów). Wprowadzane standardy EDI dotyczące komunikacji między operatorem a klientem, zapewniają bieżącą informację na temat statusu realizacji zleceń, poziomu zapasu etc., co jest kluczowe w przypadku kiedy zapas towarów jest oddalony o setki kilometrów od zakładów produkcyjnych lub działu obsługi klienta, który zarządza zapasem.

Technologia IT wspiera także wymagania odbiorców dotyczące znakowania jednostek logistycznych. Coraz więcej sieci wymaga znakowania w oparciu o standardy GS1, co jest standardem u operatora logistycznego, ale nie zawsze u klienta-producenta. Kolejnym krokiem będzie sukcesywne wdrażanie komunikatu DESADV (*despatch advice*) razem z etykietą logistyczną GS1 przesyłaną z magazynu operatora logistycznego do odbiorcy. W przyszłości stanie się to przewagą konkurencyjną klientów, którzy korzystają z operatora logistycznego oferującego taki standard. Korzyści są duże w całym łańcuchu dostaw – znacząco skraca się czas przyjęcia dostawy towarów do magazynu odbiorcy, szybciej uwalniane są środki transportowe operatora logistycznego, mniejszy jest zapas towarów u odbiorcy. Docelowo ta technologia pozwoli na całkowite wyeliminowanie dokumentów papierowych, tzw. WZ. Technologia jest także coraz bardziej widoczna w procesie transportowym – w szczególności dotyczy to bieżącego



Kompleksowa obsługa logistyczna świadczona przez Fresh Logistics Polska umożliwia lepszą synchronizację elementów całego łańcucha dostaw. Ma to decydujące znaczenie dla zapewnienia bezpieczeństwa towarów oraz szybkości i jakości reagowania na zmieniające się potrzeby konsumentów, przy zachowaniu oczekiwanej efektywności kosztowej procesu

z koniecznością posiadania zapasu towarów w danym kraju – ze względu na czas dostawy, przy czym może to być ten sam operator jeśli jest firmą o zasięgu europejskim. Wyjątkiem są sytuacje kiedy magazyn jednego operatora logistycznego może obsługiwać kilka mniejszych krajów bez negatywnego wpływu na czas dostawy – przykładem może tu być obsługa Krajów Nadbałtyckich czy też lokowanie na południu Polski magazynu centralnego, zaopatrującego, oprócz naszego kraju, także Czechy i Słowację. Z perspektywy ponoszonych kosztów są to często najbardziej optymalne rozwiązania logistyczne, wymagają one jednak po stronie klienta synchronizacji zbierania zleceń od odbiorców końcowych (z kilku krajów) oraz zarządzania zapasem towarów – w szczególności w przypadku niedoborów towarowych (*scarcity procedures*).

Podsumowując, standardowy zestaw usług z jakiego korzystają klienci obej-

wą towarów (*value added services*), jak etykietowanie, formowanie zestawów promocyjnych etc. Klienci, których zakłady produkcyjne lub odbiorcy znajdują

Nowoczesne systemy informatyczne, zapewniając bieżącą wymianę danych z systemem ERP klienta, umożliwiają odpowiednie zarządzanie i dysponowanie towarem – biorąc pod uwagę specyficzne wymagania odbiorców.

się poza Polską, korzystają także z usług dystrybucji międzynarodowej.

Jak obecny rozwój technologii wpływa na logistykę kontraktową? Czy sprawia, że klienci częściej decydują się na outsourcing usług?

Możemy tutaj mówić o rozwiązaniach związanych z szeroko rozumianym IT

monitoringu statusu realizacji dostaw, warunków przewozu (np. temperatury) oraz udostępniania w bardzo krótkim czasie potwierdzonych dokumentów dostawy na stronie www, co często jest krytyczne dla procesu fakturowania odbiorcy przez klienta.

Jeśli chodzi o automatyzację to operatorzy w coraz większym stopniu inwestują w maszyny lub nawet roboty,

które pozwalają realizować zaawansowane usługi z wartością dodaną (VAS). Przykładem mogą być tutaj roboty do przygotowywania jednostek logistycznych składających się z więcej niż jednego smaku danego produktu, jak np. tworzenie z palet homogenicznych palet multismakowych, tj. w jednostce wydania (tacka) znajdują się dwa smaki jogurtu. Innym przykładem jest znakowanie lub tworzenie zestawów promocyjnych za pomocą zautomatyzowanych linii. Producent zyskuje nie tylko możliwość

stawach), jak i transportowych, która wyrażana jest w terminowości, coraz częściej mierzonej w ujęciu godzinowym (dostawy *just in time*). Bardzo ważna jest także kompleksowość świadczonych usług. Klienci, decydując się na outsourcing logistyczny, chcą zmaterializować jeden z głównych celów outsourcingu jakim jest zmniejszenie kosztów logistyki poprzez ograniczenie swoich zasobów magazynowych (ludzkich oraz maszyn i urządzeń). W związku z powyższym nie jest ekonomicznie uzasadnione po-

logistycznych programy optymalizacyjne przejawiające się m.in. stosowaniem narzędzi *lean manufacturing* oraz automatyzacją procesów magazynowych.

W przypadku dystrybucji towarów świeżych z ekstremalnie krótkim cza-

Klienci, decydując się na outsourcing logistyczny, chcą zmaterializować jeden z głównych celów outsourcingu jakim jest zmniejszenie kosztów logistyki poprzez ograniczenie swoich zasobów magazynowych (ludzkich oraz maszyn i urządzeń).

dynamicznego spełniania wymagań odbiorcy, ale też eliminuje ryzyko związane z wahaniami zapotrzebowania na towary podlegające dodatkowej obróbce – jeśli proces ten byłby realizowany w zakładzie produkcyjnym klienta. Operator logistyczny, dysponując zapasem towarów w swoim magazynie, realizuje takie usługi pod konkretne zamówienie odbiorcy. Automatyzacja procesu pozwala na szybszy czas reakcji przy zachowaniu dużej elastyczności wolumenowej.

Jakie tendencje widać na rynku, jeśli chodzi o logistykę kontraktową? Jakie wymogi musi spełnić operator oferujący ten rodzaj usług?

Klienci wymagają przede wszystkim wysokiej jakości świadczonych

zostawianie jakichkolwiek aktywności u klienta, które z jednej strony wymagałyby zasobów, a z drugiej mogłyby być realizowane przez operatora. Stąd też oczekiwanie kompleksowości świadczenia usług.

Klienci oczekują praktycznie nieograniczonej elastyczności związanej z obsługiwany wolumenem. Wymogiem stawianym operatorowi logistycznemu jest obsługa wzrostu wolumenów przekraczającego często o 50-100% średniego poziomu obrotów.

Należy wspomnieć także o coraz bardziej widocznej tendencji na rynku usług logistycznych, która przejawia się w stawianiu przez klientów (co często jest przeniesieniem oczekiwań sieci handlowych) bardzo wysokich wymagań jakościowych, przy jednoczesnej ogromnej



Rozwój zaawansowanych systemów WMS, będących standardem u operatorów logistycznych, pozwala spełniać rosnące wymagania odbiorców (np. zróżnicowanie wymagań odnośnie terminu przydatności do spożycia dostarczanych towarów)

sem przydatności do spożycia (kilka – kilkanaście dni), czas dostawy z magazynu logistycznego do odbiorcy jest krytyczny. Coraz częściej standardem stają się dostawy w reżimie 24h lub mniej, przy czym czas ten obejmuje przesłanie przez klienta zlecenia, przygotowanie przesyłki w magazynie operatora logistycznego (przygotowanie palet mieszanej lub palet homogenicznych), załadunek oraz dostawa do odbiorcy.

Operator logistyczny niedysponujący efektywną siecią logistyczną zapewniającą realizację dostaw w ciągu 24h na terenie całego kraju, każdego dnia roboczego, a coraz częściej także w weekendy, obecnie nie może liczyć na rozpoczęcie współpracy z jakimkolwiek klientem z branży spożywczej, gdzie wymagana jest temperatura kontrolowana w całym łańcuchu dostaw.

Fresh Logistics Polska, jako lider w tym segmencie usług, dysponuje siecią ośmiu oddziałów zlokalizowanych w całym kraju, co zapewnia spełnienie wysokich wymagań jakościowych przy zachowaniu bardzo korzystnego stosunku jakości do ceny, jednego z najważniejszych elementów charakteryzujących efektywność procesów logistycznych, decydującego przy wyborze operatora logistycznego przez klienta. |

W przypadku dystrybucji towarów świeżych z ekstremalnie krótkim czasem przydatności do spożycia (kilka – kilkanaście dni), czas dostawy z magazynu logistycznego do odbiorcy jest krytyczny. Coraz częściej standardem stają się dostawy w reżimie 24h lub mniej



usług – dotyczy to zarówno usług magazynowych (zgodność ilościowa oraz asortymentowa w przygotowanych do-

presji na obniżenie kosztów. Odpowiedzią na w/w oczekiwania są coraz szerzej wprowadzane przez operatorów

W transporcie towarów szybko zbywalnych pojęcie JIT (just in time) jest kluczem do sukcesu i podstawowym wymaganiem

W POSZUKIWANIU OPTYMALNYCH ROZWIĄZAŃ

Vesta Polska, jako polska spółka grupy firm Logistic Company Vesta, od początku swojej działalności, czyli od 2006 r., obsługuje branżę FMCG. Jednym z naszych pierwszych, większych klientów był i jest do tej pory potentat branży artykułów higienicznych, który za naszym pośrednictwem dostarcza do sklepów cały wachlarz swoich produktów.

Dużą część naszych transportów w tej branży zajmują artykuły spożywcze, takie jak chrupki, płatki kukurydziane, owoce i warzywa oraz kosmetyki, leki i artykuły chemiczne. Choć oczywiście transport to nie wszystko, gdyż Vesta Polska świadczy kompleksową usługę logistyczną, nie tylko oferując transport, ale również przeładunki, magazynowanie i odprawy celne. Dzięki takiemu rozwiązaniu jesteśmy w stanie bezpośrednio kontrolować cały proces dostarczenia towaru od producenta do odbiorcy.

FMCG branżą ważną dla operatora

FMCG jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż, które obsługuje Vesta Polska. Wymaga

ona od dostawcy usług logistycznych szybkości reakcji i maksymalnej elastyczności w związku z różnorodnością i zmiennością wymagań. Bez wątpienia ten rodzaj usług wiąże się z brakiem ru-

nieodłącznie powiązana z dość wysokimi wymaganiami ze strony producenta czy dystrybutora. W transporcie towarów szybko zbywalnych pojęcie *JIT (just in time)* jest kluczem do sukcesu i pod-

Vesta Polska świadczy kompleksową usługę logistyczną, nie tylko oferując transport, ale też przeładunki, magazynowanie i odprawy celne. Dzięki takiemu rozwiązaniu jest w stanie bezpośrednio kontrolować cały proces dostarczenia towaru od producenta do odbiorcy.

tyny w codziennych obowiązkach operatora logistycznego. Nie bez znaczenia jest też duża ilość ładunków, która jest dla przewoźnika gwarancją stabilizacji ekonomicznej. Atrakcyjność branży jest

stawowym wymaganiem. Myślę, że to z czym dodatkowo codziennie mierzy się każda firma logistyczna, to dobrze poukładany łańcuch dostaw, wykwalifikowany personel i odpowiednie systemy informatyczne do obsługi całego procesu.

Podstawowymi wymaganiami w zarządzaniu dystrybucją FMCG jest maksymalna elastyczność, optymalizacja kosztów przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu obsługi



Zadanie niemalże niewykonalne

Podstawowymi klientami z branży FMCG dla Vesta Polska, jak również dla większości firm logistycznych, są firmy produkujące artykuły spożywcze, higieniczno-kosmetyczne, chemiczne oraz koncerny farmaceutyczne. Obecnie mamy na rynku polskim, jak również europejskim, kilka największych graczy, którzy są zdecydowanymi liderami branży FMCG. Ważnym klientem w tym zakresie są też dystrybutorzy i firmy pośredniczące.

Z mojego kilkunastoletniego doświadczenia z pracy w Vesta Polska

wiem, że podstawowymi wymaganiami w zarządzaniu dystrybucją FMCG jest maksymalna elastyczności, optymalizacja kosztów przy jednoczesnym

przy współpracy z klientami Vesta Polska, jest dążenie do tworzenia relacji opartej na partnerstwie biznesowym. Oprócz oczywistych założeń, takich jak dostawa

Jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż jest FMCG, które obsługuje Vesta Polska. Wymaga ona od dostawcy usług logistycznych szybkości reakcji i maksymalnej elastyczności w związku z różnorodnością i zmiennością wymagań.

utrzymaniu wysokiego poziomu obsługi. Choć w wielu wypadkach wydaje się, że jest to zadanie niemalże niewykonalne, operatorzy logistyczni udowadniają, że możliwe do zrealizowania dzięki pracy wyspecjalizowanej kadry oraz coraz bardziej zaawansowanych programów informatycznych.

Trudno jednak określić niewrażliwy obszar działań, gdyż każdy z nich jest jednakowo ważny dla całego procesu. Nie możemy zaniedbać jednego kosztem drugiego. Oczywiście jest fakt, że jeżeli dystrybucja spóźni się z podstawieniem odpowiedniego auta w wyznaczonym terminie, to magazyn ma problem z załadunkami kolejnych transportów.

Coraz większa rola technologii

Rozwój technologii pomaga w optymalizacji czasu i eliminuje błędy popełniane przez ludzi na każdym etapie działań. Dynamika branży FMCG, wynikająca ze zmieniających się preferencji konsumentów, kreowania nowych potrzeb, sezonowości i wielu innych zmiennych powodują, że rola nowoczesnej technologii staje się z dnia na dzień coraz bardziej istotna. Dla przykładu, nasi kierowcy odznaczają w systemie TMS rzeczywisty czas przyjazdu na załadunek/rozładunek, co pozwala dyspozytorom w biurze optymalnie zaplanować kolejne prace dla danego auta.

Uważam, że firmy, które nie będą chciały korzystać z systemów IT stopniowo będą wypierane z rynku, ponieważ staną się po prostu mało konkurencyjne, za wolne dla tak szybko rozwijającej się branży.

Oczekiwania klientów z branży FMCG

Tak jak wcześniej zauważyłem, ta branża oczekuje od nas kompleksowego i jakościowego serwisu. Moim założeniem,



Krzysztof Frątkiewicz

na czas, konkurencyjność cenowa, szybkie dostosowanie do zmienności i oczekiwań rynku, również stawiamy na doradztwo i komunikację.

A dobry partner logistyczny jest wizytówką dla swojego klienta. Jak wspominałem wcześniej, ważne jest nie tylko dobre wykonanie usługi, ale i wskazanie

najbardziej optymalnych rozwiązań dla swojego zleceniodawcy. Dobrym serwisem, elastycznością działań i innowacyjnymi technologiami usprawnia nie tylko swoją pracę, ale również pracę firmy produkcyjnej czy dystrybucyjnej.

*Krzysztof Frątkiewicz,
dyrektor handlowy Vesta Polska*



COLIAN Logistic

OFERUJE KOMPLEKSOWĄ USŁUGĘ LOGISTYCZNĄ

Działalność firmy opiera się na 3 filarach:

- usługach magazynowania
- usługach spedycji i transportu
- usługach customer service



Colian Logistic Sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, www.colianlogistic.pl

CZĘSTO ROZWIĄZANIA KOMPLEKSOWE

Branżę FMCG, czyli obszar, który w DB Schenker nazywamy rynkiem consumer, obsługujemy w dość szerokim zakresie i mamy w nim wieloletnie doświadczenie. Dobra szybkozbywalność od dawna określają kondycję i konkurencyjność na polskim rynku, a firma DB Schenker od lat uczestniczy w rozwoju tego obszaru – w tym jego głównych uczestników, jakimi są sieci handlowe.



Tomasz Pyka

Praktycznie każdy z naszych produktów jest odpowiedni dla branży FMCG. Trzon stanowi oczywiście nasza sieć dystrybucji krajowej, jednak klienci z tej branży mają także istotny udział w segmencie logistyki kontraktowej, przewozów całopojazdowych, a także w biznesie lotniczym i oceanicznym. W wielu przypadkach oferujemy tutaj rozwiązania kompleksowe, które doceniane są zarówno przez koncerny globalne, jak i rodzimych potentatów.

Najbardziej atrakcyjne rozwiązania

Branża FMCG ma chyba najbardziej liczne grono odbiorców – możemy powiedzieć, że są nimi wszystkie osoby dokonujące codziennych zakupów. Segment sieci handlowych rośnie już od lat, znaczące przyspieszenie widzimy także w sektorze dyskontów. Z tego punktu widzenia operator logistyczny mający zdolność obsługi tak dużych wolumenów, a takim jest z pewnością DB Schenker, ma szansę optymalizowania procesów dostaw i tym samym jest w stanie przedstawić klientowi najbardziej atrakcyjne dla niego rozwiązanie. Uwzględniamy przy tym wymogi dotyczące czasu dostaw, jakości, dywersyfikacji czy logistyki zwrotów.

A do klientów branży FMCG należą głównie duże koncerny międzynarodowe, posiadające w swoim portfolio większość marek widzianych na półkach sklepowych, a także coraz mocniejsze konsorcja z Polski – reprezentujące chociażby sektor spożywczy, ale nie tylko. Klientem są dla nas zarówno firmy dystrybucyjne, jak też producenci towarów. Oczywiście głównym rozgrywającym

są sieci handlowe, które skupiają te wszystkie towary.

Klucze do sukcesu

Niewątpliwie kluczem do sukcesu w tej branży jest dokładne i mądre planowanie łańcuchów dostaw, polegające na ich dynamicznym rozdrabnianiu i ciągłej pracy nad skróceniem ich czasu. Magazynowanie to koszt i czas, zatem optymalne jest redukowanie tych składowych tak, aby towar znalazł się na półce w odpowiednim momencie, nie powodując zbędnego buforu w magazynie z jednej strony oraz efektu pustej półki w sklepie z drugiej. Towar, który nie dotrze na czas do sklepu z łatwością może zostać wyparty przez markę konkurencyjną.

Nadal rzeczą kluczową jest proces dystrybucji i umiejętność jego prowadzenia – zwłaszcza w dobie wyzwań na rynku floty i kierowców. Efektywna sieć

Dotyczy to zarówno systemów transportowych, jak i magazynowych.

Czego oczekuje klient

Dla firm z branży FMCG przede wszystkim istotne jest zapewnienie ciągłości dostaw i gotowość na wzmożoną wydajność w szczytach sezonowych – towar musi być dostępny dla konsumenta w różnych porach i okolicznościach, jakimi są święta, dłuższe weekendy czy choćby trudne warunki atmosferyczne. Kupujemy zawsze, codziennie i niemalże wszystko, aby zapewnić funkcjonowanie gospodarstw domowych, firm czy urzędów – zatem elastyczność, gotowość reagowania na zmiany, ale i solidny standard procesów to jest to, czego oczekuje klient z obszaru FMCG.

Ciągle doskonalenie nie tylko własnych procesów, ale również angażowanie w nie klienta, czy wspólne podejmowanie inicjatyw pozwala nam być „na czasie”. Dodat-

Operator logistyczny mający zdolność obsługi dużych wolumenów, a takim jest z pewnością DB Schenker, ma szansę optymalizowania procesów dostaw i tym samym jest w stanie przedstawić klientowi najbardziej atrakcyjne dla niego rozwiązanie.

terminali oraz szybkie procesy zapewniania jakości to już nasz *know how*, dzięki któremu staramy się utrzymać satysfakcję klienta na najwyższym poziomie.

Poza tym, podobnie jak w wielu innych dziedzinach, tak i w procesie obsługi FMCG bardzo istotny jest dziś obszar IT. Bez możliwości należytego funkcjonowania, zdolności do inwestycji czy wydajnej sieci nie byłobyśmy w stanie stale rozwijać naszej efektywności.

kowo nieustanna praca zespołów projektowych, ekspertów i weryfikacja potrzeb klientów, dostarczając nam niezbędnej wiedzy na temat oczekiwanych kierunków rozwoju. Obserwacja działań konkurencji może także być inspirująca, bo obok klientów to główny motywator do zmian i podnoszenia jakości swojej pracy. |

*Tomasz Pyka, dyrektor sprzedaży
Klastra Europy Północno-Wschodniej
w DB Schenker*

Chiny i Indie, które zajęły czołowe miejsca w rankingu 2019, dzięki silnej pozycji jako krajowe i międzynarodowe rynki logistyczne, pozostają w tyle za mniejszymi rywalami, jeśli chodzi o warunki prowadzenia biznesu

Fot. Maersk

CZEGO OBAWIAJĄ SIĘ MENEDŻEROWIE LOGISTYKI

Branża logistyczna z zadowoleniem odbiera 5-procentowe tempo wzrostu na rynkach wschodzących w 2019 r., jednak zadziwiająco wielu ankietowanych menedżerów przygotowuje się na kryzys związany z tarciami na linii USA – Chiny, zmianami stóp procentowych oraz niepewnością w kwestii Brexitu.

Taki wniosek wynika z Indeksu Logistycznego Rynków Wschodzących na rok 2019, opublikowanego po raz dziesiąty przez Agility, dostawcę zintegrowanych rozwiązań logistycznych i spedycyjnych.

Zdaniem 500 ekspertów

W ankiecie Agility, przeprowadzonej wśród 500 ekspertów z branży logistycznej, 55,7% respondentów uznało, że wzrost gospodarek rozwijających się na poziomie 5% to wynik „całkiem dobry”. W 2018 r. rynki wschodzące urosły o 4,7%, a bieżące prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego przewidują, że w 2019 r. wzrost ten wyniesie 4,5%. Jednocześnie 47,1% menedżerów twierdzi, że kryzys na rynkach wschodzących jest „prawdopodobny” lub „wysoko prawdopodobny.” Jak pokazują wyniki ankiety, rosnące napięcie i wprowadzenie tariff celnych mogą spowodować 10-procentowy spadek wielkości handlu między Chinami i USA.

Ankieta jest częścią Indeksu Logistycznego Rynków Wschodzących

Agility na rok 2019 (*Agility Emerging Markets Logistics Index 2019*), dorocznego przeglądu nastrojów panujących w branży, połączonego z rankingiem 50 czołowych rynków wschodzących. Indeks pokazuje wskaźnik ich konkurencyjności w oparciu o krajowy i międzynarodowy potencjał logistyczny oraz warunki prowadzenia biznesu. Przy tworzeniu rankingu uwzględniane są czynni-

pozyce zajęły Chiny, Indie i Indonezja, w logistyce międzynarodowej Chiny, Indie i Meksyk, natomiast najlepsze warunki dla działalności biznesowej zapewniają ZEA, Malezja i Katar.

– *Firmy szukające nowych możliwości znajdują je na rynkach wschodzących, gdzie istotnym czynnikiem wzrostu są małe i średnie przedsiębiorstwa, czerpiące korzyści z dostępu do najno-*

W 2018 r. rynki wschodzące urosły o 4,7%. Bieżące prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego przewidują, że w 2019 r. wzrost wyniesie 4,5%.

Jednak 47,1% menedżerów twierdzi, że kryzys na rynkach wschodzących jest prawdopodobny lub wysoce prawdopodobny.

ki ważne z punktu widzenia operatorów logistycznych, firm spedycyjnych, armatorów, przewoźników lotniczych i dystrybutorów. W pierwszej dziesiątce znalazły się Chiny, Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Indonezja, Malezja, Arabia Saudyjska, Meksyk, Katar, Turcja i Wietnam. W obszarze logistyki krajowej najwyższe

wocześniejszych technologii i bankowości mobilnej. Jednocześnie eksperci w branży logistycznej obawiają się, że te rynki mogą okazać się podatne na wpływ negatywnych skutków wielkich wyzwań geopolitycznych – mówi Essa Al-Saleh, CEO Agility Global Integrated Logistics.

Wyniki rankingu i ankiety

Chiny i Indie, które zajęły czołowe miejsca w rankingu 2019, dzięki silnej pozycji jako krajowe i międzynarodowe rynki logistyczne, pozostają w tyle za mniejszymi rywalami, jeśli chodzi o warunki prowadzenia biznesu. W tej kate-

gorii chińskiej gospodarki, respondenci uznali Indie za rynek o największym potencjale, na 2. miejscu umieszczając Chiny. 56% ankietowanych uważa, że przedłużający się impas w stosunkach USA – Chiny może okazać się korzystny dla krajów Azji Południowo-Wschodniej, stanowiących alternatywne wobec Chin źródło siły produkcyjnej. Brazylia, z zawirowaniami gospodarczymi, spadła z 9. na 15.

handlowego, który ma zastąpić wcześniejszą umowę NAFTA. Wenezuela, z największymi rezerwami ropy naftowej na świecie, znalazła się na ostatnim (50) miejscu w obszarach międzynarodowych możliwości logistycznych i warunków prowadzenia biznesu. Grupa BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA), kiedyś barometr i motor napędowy gospodarek wschodzących, rozpadła się.



Najsilniejsze klastry rynków wschodzących są w rejonie Zatoki Perskiej i Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN). Powstały dzięki warunkom przyjaznym dla biznesu oraz swoim atutom – bogactwu energetycznemu rejonu Zatoki i sile wytwórczej krajów Azji Południowo-Wschodniej

gorii pod uwagę brane są takie czynniki jak otoczenie regulacyjne, dynamika kredytów i zadłużenia, egzekwowanie umów, zabezpieczenia antykorupcyjne, stabilność cenowa i dostęp do rynku. Tu Chiny znalazły się na 7, a Indie na 10. miejscu. Najsilniejsze klastry rynków wschodzących są w rejonie Zatoki Perskiej i Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN). Powstały dzięki warunkom przyjaznym dla biznesu oraz swoim atutom – bogactwu energetycznemu rejonu

Firmy szukające nowych możliwości znajdują je na rynkach wschodzących, gdzie istotnym czynnikiem wzrostu są małe i średnie przedsiębiorstwa, czerpiące korzyści z dostępu do najnowocześniejszych technologii i bankowości mobilnej.

Zatoki i sile wytwórczej krajów Azji Południowo-Wschodniej. Spośród krajów Zatoki wysokie pozycje w rankingu zajęły ZEA (3), Arabia Saudyjska (6), Katar (8), Oman (12), Bahrajn (16) i Kuwejt (18). Najsilniejsze kraje strefy ASEAN to Indonezja (4), Malezja (5), Wietnam (10), Tajlandia (11) i Filipiny (20). W kontekście tarć w handlu międzynarodowym i danych pokazujących spowolnienie

W pierwszej dziesiątce rankingu czołowych rynków wschodzących znalazły się Chiny, Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Indonezja, Malezja, Arabia Saudyjska, Meksyk, Katar, Turcja i Wietnam.

miejsce, niż niż mniejsze gospodarki Ameryki Łacińskiej, jak Meksyk (7) i Chile (13). W kategorii warunków prowadzenia biznesu, Brazylia zajęła 39. miejsce. Mimo tak słabych wyników, ankietowani menedżerowie widzą nadzieję na przyszłość: 44,5% patrzy „optymistycznie” lub „bardzo optymistycznie” na rozwój Brazylii. Z kolei chińska inicjatywa „jednego pasa i jednej drogi” (BRI), zakładająca inwestycje w rozwój infrastruktury o wartości 4-4,8 mld USD, przynosi dużo większe korzyści Chinom niż krajom Azji, Bliskiego Wschodu, Afryki i Europy, które są nią objęte. 64% ankietowanych uważa, że BRI napędza wzrost i rozwój handlu w Chinach; a tylko 41,4% wie, że pomoże ona też innym rynkom wschodzącym.

Krótkookresowy potencjał Iranu znacząco ucierpiał w efekcie sankcji przywróconych przez USA. Niemal 75% respondentów uważa, że Iran jest „mniej obiecujący, niż wcześniej” lub „nie jest obiecujący”. Iran znalazł się na 49. miejscu wśród 50 krajów w obszarze między-

Chiny (1) i Indie (2) nadal osiągają roczny wzrost przekraczający 6%. Rozwój Rosji spowolniły sankcje ekonomiczne i niskie ceny energii; Brazylia (15) odczuwa skutki spowolnienia, zaś perspektywy RPA (24) pogorszyły się z powodu konfliktu w partii rządzącej i niepokoju na rynku pracy. Różna jest sytuacja w Afryce Subsaharyjskiej. Wyniki RPA (24) są dużo gorsze od oczekiwań. W obszarze warunków prowadzenia biznesu Ghana



Indeks Logistyczny Rynków Wschodzących na rok 2019, opublikowany przez Agility

narodowych możliwości logistycznych. Na szczycie zestawienia w kategorii warunków prowadzenia biznesu znalazły się ZEA i Malezja. Wysoko są też kraje Zatoki Perskiej, Katar, Oman i Arabia Saudyjska. Najtrudniej jest prowadzić biznes w Wenezueli, Angoli, Myanmarze i Libii. 65 % ankietowanych uważa, że Meksyk zwiększy obroty handlowe z USA i Kanadą po ratyfikacji traktatu

(19) i Kenia (21) radzą sobie stosunkowo dobrze. Pozycję Nigerii (44), rywalizującej z RPA o miano największej gospodarki w regionie, zaniżają złe warunki prowadzenia biznesu. Brazylia, Filipiny, Argentyna, Bangladesz, Nigeria i Boliwia mogą wzmocnić pozycję w rankingu, jeśli poprawią warunki prowadzenia biznesu. Afrykańskie gospodarki o wysokim potencjale logistycznym, Uganda, Libia,

Na szczycie zestawienia w kategorii warunków prowadzenia biznesu znalazły się ZEA i Malezja. Wysoko są też kraje Zatoki Perskiej, Katar, Oman i Arabia Saudyjska. Najtrudniej jest prowadzić biznes w Wenezueli, Angoli, Myanmarze i Libii



Fot. Daimler

Mozambik i Angola, nie mogą wykorzystać możliwości z powodu słabych warunków prowadzenia biznesu.

Wyzwania i możliwości

Korzystny dla rynków wschodzących może okazać się Brexit. 59% menedżerów uważa, że rynki wschodzące będą mogły zawrzeć nowe umowy handlowe z Wielką Brytanią, na korzystnych dla nich warunkach. Zdaniem 70% ankietowanych Brexit nie wpłynie negatywnie na sytuację na rynkach wschodzących. Ważnym czynnikiem rozwoju logistyki na tych rynkach jest handel internetowy. 60% menedżerów przewiduje wzrost zapotrzebowania na outsourcing dostaw tzw. „ostatniej mili”, a 47,4% spodziewa się wzrostu zapotrzebowania na outsourcing usług logistycznych (e-fulfilment). Według respondentów, największym

darek o znaczącym długu denominowanym w dolarze, budzi istotne obawy. Jednak, jako grupa, rynki te rozwijają się w tempie niemal dwukrotnie przekraczającym tempo wzrostu na rynkach rozwiniętych. Najbardziej dodaje otuchy fakt, że teraz wiele z nich wydaje się być wystarczająco odporna, by uniknąć pogorszenia jakie obserwowaliśmy na rynkach wschodzących w 2013 i 2008 r. – mówi Al.-Saleh z Agility. Indeks Logistyczny Rynków Wschodzących Agility opracowywany jest przez Transport Intelligence (Ti), czołową firmę badawczą w branży logistycznej.

– Tegoroczny Indeks pokazuje wiele wyzwań i możliwości, jakie stoją przed rynkami wschodzącymi. Niepewność dotycząca relacji handlowych, w połączeniu z wprowadzaniem nowych barier w handlu, grozi zahamowaniem integracji rynków wschodzących z resztą świata. Musimy zrobić wszystko, by

Ważnym czynnikiem rozwoju logistyki na rynkach wschodzących jest handel internetowy. 60% menedżerów przewiduje wzrost zapotrzebowania na outsourcing dostaw tzw. „ostatniej mili”, a 47,4% spodziewa się wzrostu zapotrzebowania na outsourcing usług logistycznych.

utrudnieniem dla małych i średnich firm jest biurokracja w handlu, co utrudnia prowadzenie międzynarodowej działalności. Jeśli chodzi o tempo wzrostu, respondenci uznali, że MŚP na rynkach wschodzących będą rozwijać się znacznie szybciej niż korporacje czy duże firmy lokalne i regionalne.

– W 2019 r. sytuacja niektórych rynków wschodzących, szczególnie gospo-

szkodliwa polityka handlowa nie stanęła na drodze możliwości biznesowym, które są podstawą wzrostu na rynkach wschodzących – podsumował John Manners-Bell, dyrektor zarządzający Ti.

Indeks Logistyczny dla Rynków Wschodzących Agility na rok 2019 dostępny jest na: www.agility.com/2019index.

WSCHÓD NADAL W TRENDZIE

Transport na Wschód jest korową specjalizacją międzynarodowej transportowo-logistycznej grupy kapitałowej AsstrA, która już od ponad 20 lat nieustannie buduje i poszerza spektrum działań i kompetencji w krajach WNP.

Zdaniem Mariusza Borkowskiego, Country Managera dla regionu Polski w AsstrA: – Odzwierciedleniem ugruntowanej pozycji AsstrA na rynkach wschodnich są wzrosty notowane w ilościach transportów do Rosji, na Ukrainę czy Białoruś. Mimo spadku obrotów handlowych pomiędzy Polską a Federacją po wprowadzeniu sankcji, niestabilnej sytuacji politycznej na Ukrainie oraz taryfowych i pozataryfowych barier, od początku 2017 roku grupa AsstrA notuje 20% ożywienie w handlu. Umowy z terminalami przeładunkowymi, trzy własne agencje celne w pasie przygranicznym, a także biuro w Brześciu zapewniają wystarczającą płynność łańcucha logistycznego w transporcie drogowym na Wschód, który stanowi 95% w stosunku do innych typów transportu. Pozostałe 5% przypada na transport intermo-



Mariusz Borkowski

dalny (w tym ładunków ponadnormatywnych). Z optymizmem patrzymy na rozwój przewozów shortsea z Polski do Rosji. Największa dynamika ilości zleceń YoY przypada na Ukrainę, stanowiąc +26% oraz na Białoruś, gdzie wynosi +15%. Mimo pewnych utrudnień przewozy na Wschód nadal wykazują trend wzrostowy. To obiecujący rynek. |

FM Logistic wyróżnia innowacyjne podejście do projektowania i budowy magazynów oraz platform logistycznych. Większość obiektów, szczególnie te, powstające z myślą o obsłudze konkretnych klientów, jest projektowana na bazie doświadczeń firmy i unikalnej wiedzy



INNOWACYJNOŚĆ

WAŻNYM ELEMENTEM ROZWOJU FM LOGISTIC

Innowacyjność to pojęcie, które na stałe zagościło w logistyce. Kilka lat temu Grupa FM Logistic przyjęła strategię, która wskazuje na innowacje jako ważny element rozwoju firmy. Chodzi o to, by cała organizacja była zorientowana na wykorzystanie najnowocześniejszych technologii oraz na poszukiwanie sposobów rozwiązywania różnego rodzaju problemów. O szczegółach mówi Tomasz Oczkowski, dyrektor handlowy FM Logistic na Europę Centralną.

Co daje firmie zorientowanie na wykorzystanie nowoczesnych technologii w rozwiązywaniu problemów?

Takie podejście sprawia, że firma jest w stanie zaoferować swoim klientom dedykowane rozwiązania. A to z kolei jest przewagą konkurencyjną na rynku. Doświadczenia ostatnich lat, również pochodzące z wdrożeń, które nie dały oczekiwanych efektów pokazują dobitnie, że warto inwestować w innowacyjność jako element kultury organizacyjnej w firmie. Korzyści z realizacji takich projektów są znaczne i często wykraczają swoim zakresem poza wyznaczony cel.

Kiedy i gdzie obecnie wykorzystywane są nowoczesne technologie? Jakiego typu?

Najprostszą odpowiedzią na tak postawione pytanie będzie stwierdzenie, że zawsze i wszędzie, gdzie jest to możliwe.

Będąc częścią strategii zrównoważonego rozwoju firmy, musimy innowacje traktować jako proces stały i obecny we wszystkich przejawach jej działalności. W Grupie FM wyodrębniliśmy trzy grupy tematyczne, które będziemy w najbliższych latach trakto-

wać jako filary rozwoju. Pierwszą z nich jest troska o pracowników. Dążymy do tego, by do 2022 r. stać się najlepszą firmą w swojej kategorii w zakresie bezpieczeństwa pracy oraz osiągnąć 80-procentowy wskaźnik satysfakcji wśród swoich pracowników. Ambicją firmy jest znalezienie się w gronie najlepszych pracodawców we wszystkich

krajach, w których działa, m.in. poprzez wprowadzanie rozwiązań, które pozwolą wykonywać pracę w jeszcze bardziej bezpiecznych warunkach.

Zwiększająca się robotyzacja na terenie platform logistycznych jest jednym ze spo-

Zorientowanie na wykorzystanie nowoczesnych technologii sprawia, że firma jest w stanie zaoferować swoim klientom dedykowane rozwiązania. A to z kolei jest przewagą konkurencyjną na rynku.

sobów ograniczania niebezpiecznych dla ludzi czynności. Wielkie obiekty magazynowe zamieniają się w przyjazne miejsca pracy. Kolejną grupą tematyczną jest ograniczanie wpływu działalności firmy na środowisko naturalne. Chcemy zmniejszyć zużycie energii o 12% oraz ograniczyć negatywny wpływ działalności magazynowej



Tomasz Oczkowski

na środowisko naturalne o 20%. Będzie to możliwe dzięki zastosowaniu proekologicznych rozwiązań w budownictwie oraz transporcie. Planując i realizując kolejne inwestycje w obiekty magazynowe i nowe platformy logistyczne, firma obniża w nich pobór energii, zachowując odpowiedni komfort i poziom usług. FM Logistic jest zaangażowane w poszukiwanie bardziej rozsądnych, alternatywnych rozwiązań. Koncentracja przepływów towarów, transfer intermodalny, interdokowanie, czyste dostawy miejskie, to przykłady takich działań. Wykorzystywane są wszelkie możliwości do zaprojektowania i wdrażania usług nowej generacji i pełnej kontroli emisji dwutlenku węgla powstałego w wyniku transportu oraz działania magazynów.

Ostatnią grupę tematyczną stanowią rozwiązania nastawione na rozwój usług zrównoważonego łańcucha dostaw. W przyszłości, aż 20% przychodów ze sprzedaży Grupy FM będą stanowić przychody oparte o zrównoważoną ofertę dla każdej z działalności operacyjnych przed-

zięje się w wiele projektów o charakterze innowacyjnym i edukacyjnym. Najlepszym przykładem niech będą organizowane już od dwóch lat spotkania z cyklu Open Minds

powstają magazyny i platformy z dedykowanym, ponadstandardowym wyposażeniem. Również opracowanym i wdrożonym przez FM Logistic na potrzeby danego

Będąc częścią strategii zrównoważonego rozwoju firmy, FM Logistic Polska musi innowacje traktować jako proces stały i obecny we wszystkich przejawach jej działalności.

Debate, podczas których prezentowane są projekty logistyki przyszłości, takie jak wykorzystanie dronów, autonomicznych pojazdów, jak również wdrożony przez FM Logistic w kilku krajach CITYlogIn: projekt ekologicznej logistyki miejskiej, tzw. logistyki ostatniego kilometra.

Jaką rolę pełnią nowoczesne technologie w uzyskiwaniu przewagi rynkowej?

Innowacje oznaczają zmiany. To, w jakim stopniu firma potrafi się zmieniać, dostosowywać do zmieniających się warunków rynkowych, określa jej pozycję. Zmiany, które powinny dążyć w określonym kierunku. W przypadku FM Logistic możemy powiedzieć, że jest to element firmowego DNA. Firma rodzinna, jaką jest FM Logistic, swój dynamiczny rozwój zawdzięcza otwartemu podejściu na zmiany, nowe rynki i nowe branże. W tym kontekście można by powiedzieć wręcz, że innowacje pełnią podstawową rolę w uży-

projektu. To tzw. magazyny przyszłości. Klienci bardzo sobie cenią fakt, że potrafimy im doradzić jak powinien wyglądać i funkcjonować nowoczesny magazyn.

Z kolei, z punktu widzenia zarządzania przedsiębiorstwem, najważniejszymi benefitami są te związane z wprowadzeniem szeregu procedur, systemów zarządzania projektami, szkoleń, zarówno dla zespołów wdrożeniowych, jak i pozostałych pracowników – czyli wszystko to, co



Scentralizowane gniazdo owijania palet składa się z dwóch automatycznych owijarek z igłową perforacją folii, znajdujących się na przenośniku wyposażonym w obrotowe stoły. Odpowiednio rozmieszczone czujniki automatycznie rozpoznają wymiary podstaw palet

Warto inwestować w innowacyjność jako element kultury organizacyjnej w firmie. Korzyści z realizacji takich projektów są znaczne i często wykraczają swoim zakresem poza wyznaczony cel.

siębiorstwa. Będzie to możliwe dzięki wspomaganiam klientom przez konsultantów FM Logistic oraz dzielenie się zasadami zrównoważonego rozwoju z dostawcami firmy. Chcemy też wspierać wszelkie innowacje w tym zakresie poprzez nawiązywanie współpracy z wybranymi partnerami. Docelowo każdy klient FM Logistic będzie mógł skorzystać z „Sustainable Development Dashboard”, zestawu wskaźników, które pozwalają na monitorowanie zrównoważonych łańcuchów dostaw.

Sektor logistyki i transportu jest coraz częściej przedmiotem nacisków społecznych i środowiskowych. By móc skutecznie odpowiedzieć na zgłaszane potrzeby, wszystkie podmioty w łańcuchu logistycznym powinny współpracować. Firma anga-

skiwaniu przewagi konkurencyjnej. Usługi logistyczne wymagają elastycznego podejścia. Tak naprawdę, dla każdego klienta tworzy się zindywidualizowany łańcuch dostaw. Uwzględnia się m.in. specyfikę branży, w której działa. I to właśnie staramy się wykorzystywać.

Na rynku wyróżnia nas bardzo innowacyjne podejście do projektowania i budowy magazynów i platform logistycznych. Inwestujemy ogromne środki w nową infrastrukturę. Część obiektów gotowych wynajmujemy. Większość jednak, szczególnie te, powstające z myślą o obsłudze konkretnych klientów, jest projektowana na bazie naszych doświadczeń i unikalnej wiedzy. Zajmuje się tym wyodrębniona przez Grupę FM Logistic firma NG Concept. Tak

sprawia, że FM Logistic jest nowoczesną organizacją. Dzięki temu potrafimy być elastyczni i skuteczni.

Czy innowacje to konieczność i dlaczego?

Zdecydowanie. Szybko zmieniające się otoczenie rynkowe, pojawiające się nowinki technologiczne a przede wszystkim oczekiwania klientów to czynniki, które sprawiają, że dzisiaj operator logistyczny musi umieć odpowiedzieć na tego typu wyzwania. Można zaryzykować stwierdzenie, że cechą logistyki jest towarzysząca jej innowacyjność.

W działalności logistycznej bardzo często liczy się czas, w jakim wykonywane są po-

szczególne operacje. Firmy są pod presją, by wszelkie czynności w magazynach i na platformach były realizowane coraz szybciej. I do tego cały czas muszą poszukiwać możliwości redukcji kosztów. W związku z tym poszukiwane są takie rozwiązania, które pozwalają, z jednej strony, na wyeliminowanie zbędnych operacji, z drugiej zaś, dzięki którym np. upraszczana jest lub skracana droga towaru z magazynu do klienta końcowego. A kolejną, wymierną korzyścią jest ograniczanie kosztów, czy to w postaci strat materiałowych, czy też tych wynikających z krótszego wykorzystania maszyn i pojazdów oraz ludzi, czyli zasobów, które w zaoszczędzonym czasie mogą być przeznaczone do obsługi kolejnego klienta.

Może Pan podać przykłady wdrożonych innowacji przez FM Logistic?

Proszę bardzo, podam kilka przykładów wykorzystywanych w magazynach FM Logistic.

Inventory Viewer – to nowa generacja rozwiązań w zakresie inwentaryzacji. Czy to dla celów podatkowych, czy w cyklu rozliczeniowym, inwentaryzacje wymagają znacznych środków. Platformy logistyczne muszą korzystać średnio z 5 do 15 podnośników i zatrudniać do tego wielu pracowników. Szukając rozwiązań



E-Shopper pozwala na znaczne skrócenie czasu kompletowania zamówień dokonanych przez Internet. Zadaniem tego inteligentnego koszyka jest optymalizowanie przygotowania zamówień internetowych

usprawniających procesy, firma Hub One, usługodawca technologii informacyjnych i komunikacyjnych dla profesjonalistów, wraz z FM Logistic, stworzyły wspólnie Inventory Viewer – zautomatyzowany system inwentaryzacji, nie wymagający korzy-

stania z podnośników. Rozwiązanie zostało opracowane przez Hub One na podstawie specyfikacji FM Logistic i z powodzeniem przetestowano go w kilku miejscach.

Wyniki pracy wdrożonych systemów wskazują na 98,5% stopień dokładności, który odzwierciedla wysoką wartość

zanie tego problemu jest istotne nie tylko z uwagi na poprawę funkcjonowania łańcucha dostaw, ale też podniesienia komfortu pracy na platformach. Mimo tego, że w Grupie FM od jakiegoś czasu wykorzystywane były urządzenia do półautomatycznego otwierania opakowań zbiorczych,



dotaną, jaką zapewnia Inventory Viewer w okresach inwentaryzacji. Obsługiwane przez IV (Inventory Viewer) lokalizacje są przetwarzane w ciągu 3 sekund, a nie jak w przypadku klasycznego systemu inwentaryzacji – 30 sekund. Zdjęcia wykonywane podczas pracy mają wysoką rozdzielczość, dzięki czemu umożliwiają rozwiązywanie niezgodności z pozycji komputera, bez konieczności obecności w magazynie. Wspólnie wypracowany system został przetestowany i wdrożony przez personel FM Logistic, i doceniony za szybkość, prostotę i wygodę obsługi.

Unikalny moduł rozcinania opakowań zbiorczych. Otwieranie opakowań zbiorczych występujące podczas operacji copackingu jest zadaniem powtarzalnym, mogącym stanowić źródło dolegliwości mięśniowo-szkieletowych (MSD, choroby układu mięśniowo-szkieletowego – z ang. musculoskeletal disorders) i skaleczeń. Tylko w centrum logistycznym FM Logistic zlokalizowanym w Fauverney takim opera-

to operator wraz z firmą Axys Robotique postanowił stworzyć urządzenie, które rozwiąże wciąż istniejące problemy. Nowy moduł do rozcinania opakowań zbiorczych to narzędzie, które tnie dostosowując się do grubości i jakości rozcinanego kartonu oraz wytrzymuje znaczne obciążenia mechaniczne. Dzięki niemu możliwe stało się całkowite wyeliminowanie konieczności otwierania opakowań przez pracowników, co zdecydowanie poprawiło warunki ich pracy (nastąpił znaczący spadek dolegliwości mięśniowo-szkieletowych) i zmniejszyło liczbę skaleczeń nożem do kartonu, na które dotychczas byli narażeni. Ponieważ zastosowanie urządzenia w centrum logistycznym w Fauverney pozwoliło znacząco zwiększyć produktywność operacji copackingu, podjęto decyzję o zaimplementowaniu go we wszystkich pozostałych centrach FM Logistic. Równocześnie Dział Automatyzacji pracuje nad wzbogacaniem modułu o nowe funkcje, takie jak np. obsługa foliowanych jednostek logistycznych.

FM Logistic jest zaangażowane w poszukiwanie bardziej rozważnych, alternatywnych rozwiązań. Koncentracja przepływów towarów, transfer intermodalny, interdokowanie, czyste dostawy miejskie, to przykłady takich działań.

cjom poddawanych jest 1,2 miliona opakowań rocznie. Komisja Europejska szacuje, że MSD jest przyczyną 50% nieobecności w pracy trwających trzy lub więcej dni oraz 60% przypadków trwałej niezdolności do pracy. Dlatego wiadomo było, że rozwią-

Robot kartezyjański to efekt współpracy FM Logistic z lokalnym integratorem systemowym Automat System. To przemysłowy robot sprzężony z układem obsługiwanych przez sterownik przenośników, który zapewnia automatyczny rozładunek palet

przy dowolnej konfiguracji warstw, bez żadnej uprzedniej regulacji, przy równoczesnym systematycznym zasilaniu jednej lub kilku linii pakowania. Docelowo przewidyje się wyposażenie robota w dodatkowe funkcje, jak automatyczne etykietowanie opakowań detalicznych.

Scentralizowane gniazdo owijania palet. Tylko na platformie w Fauverney każdego roku zużywane jest 4,5 miliona metrów bieżących folii do owijania palet! Dział Automatyzacji FM Logistic w odpowiedzi na to wyzwanie opracował całkowicie zautomatyzowane urządzenie przystosowane do owijania palet dowolnego kształtu i wielkości. Gniazdo składa się z dwóch automatycznych owijarek z igłową perforacją folii, znajdujących się na przenośniku wyposażonym w obrotowe stoły. Odpowiednio rozmieszczone czujniki automatycznie rozpoznają wymiary podstaw palet. Oprócz natychmiast zauważalnych korzyści w zakresie ergonomii (paleta jest owijana automatycznie, bez jakiegokolwiek ludzkiej ingerencji), dzięki nowemu narzędziu zoptymalizowana została konfiguracja strumieni towarów. Scentralizowane gniazdo owijania palet obecnie stanowi rozwiązanie nadające się do wprowadzenia we wszystkich centrach operatora o porównywalnych potrzebach.

Przenośne wewnętrzne platformy przeładunkowe Autodock. Przejście od załadunku ręcznego do w pełni zautomatyzowanego systemu załadunkowego pozwoliło zwiększyć dynamikę, a w konsekwencji efektywność łańcucha logistycznego realizowanego dla klientów operatora. Dzięki platformie przeładunkowej Autodock, fazy załadunku i rozładunku przebiegają do 6 razy szybciej niż w przypadku standardowych urządzeń. Platformę wyposażono w pomost z urządzeniem poziomującym i odbojnikami. Jej zamontowanie nie wymaga wielu przeróbek, a w razie przeprowadzki może być z łatwością przewieziona na nowe miejsce.

E-Shopper to rozwiązanie pozwalające na znaczne skrócenie czasu kompletowania zamówień dokonanych przez Internet. Zadaniem tego inteligentnego koszyka jest optymalizowanie przygotowanie zamówień internetowych. Pozwala operatorowi na przygotowanie nawet 48 przesyłek jednocześnie, sprawdzenie ich zawartości dzięki zintegrowanemu systemowi ważenia oraz zapewnienie możliwości śledzenia wyboru produktów za pomocą wbudowanego systemu informatycznego. Zwalnia także operatora z obowiązku kontroli. Ten pomyślny i precyzyjny koszyk sprawdza w czasie rzeczywistym przygotowanie przesyłek

i wykrywa błędy, zachowując wysoki poziom niezawodności. Codziennie pozwala to na zaoszczędzenie prawie 2 godzin w magazynie oraz uzyskanie maksymalnej wydajności. Dzięki wdrożonemu rozwiąza-



Moduł rozcinania opakowań zbiorczych to narzędzie, które tnie dostosowując się do grubości i jakości rozcinanego kartonu oraz wytrzymuje znaczne obciążenia mechaniczne. Dzięki niemu całkowicie wyeliminowano otwieranie opakowań przez pracowników

niu FM Logistic może zaoferować swoim klientom z branży handlu internetowego, a także z sektorów: farmaceutycznego, odzieżowego, kosmetycznego i akcesoriów, taki poziom usług, który pozwoli na odebranie zakupionych w Internecie towarów jeszcze tego samego dnia. |



TIMOCOM

AUGMENTED LOGISTICS

**Pierwszy
Smart Logistics System
w Europie!**

www.timocom.pl



Europaleta posiada na wspornikach dłuższego boku trzy znaki – po obu stronach identyczne. Żeby w ogóle zidentyfikować paletę rozpatrywać ją jako „europaletę” należy swoją uwagę kierować na prawy wspornik

IDENTYFIKACJA EUROPALETY. CZĘŚĆ 1

W lutowym artykule w „TSL Biznes” przypomnieliśmy skąd wzięła się europaleta, jaka była geneza jej powstania i co kierowało twórców owej palety na etapie jej projektowania. Jak wiemy pomysł był genialny, bo europalety funkcjonują po dziś dzień od niemal 60 lat i mają się nieźle, a ich pozycji nic nie zagraża.

Prób podszywania się pod autorytet europalety jednak nie brakuje. Sporym zagrożeniem wciąż jest proceder fałszowania europalet, a niemniejszym problemem jest wykorzystywanie ich autorytetu przez jednostki oferujące palety zbliżone do europalet. Kluczowym jest zatem posiadanie wiedzy i umiejętności pozwalających na odnalezienie się na rynku europalet.

Bardzo pomocne stały się niedawne zmiany przepisów prawnych, według których każdy podmiot wprowadzający na rynek sfalszowane europalety odpowiada za ten proceder karnie. Z jednej strony ułatwia to ściganie i skutecznie odstrasza fałszerzy, o czym świadczy to, że proceder ten rzeczywiście wyraźnie osłabł. Z drugiej strony zmiany te niosą potencjalne konsekwencje dla nieświadomych użytkowników. Nieprzyjemności spotkać mogą bowiem każdego, kto mniej lub bardziej świadomie wprowadzi do obrotu fałszywą paletę – i to nie koniecznie jako pierwszy! Warto zatem posiadać i umieć zastosować wiedzę na temat legalnie wyprodukowanej i naprawionej europalety – dla własnego bezpieczeństwa, swojej firmy lub pracodawcy.

Od czego zacząć identyfikację

Zdaniem niektórych zakres tej wiedzy jest niewielki i banalnie prosty – mylą się jednak ci, którzy legalność i jakość europalety upraszczają do jej koloru! Tak, spotykamy się z „fachowcami”, dla których legalna europaleta jest po prostu „jasna”, a każda „ciemna” jest już bezużyteczna. Otóż nic bardziej mylnego. Posiada ona kilka cech pozwalających na jej szybką i bezbłędną identyfikację – wystarczy rozpatrzyć ich kilka, by uzyskać jednoznaczną odpowiedź. Zapewniam jednak, że kolor jest tu najmniej istotny.

Co zatem identyfikuje europaletę? Jakie jej cechy są istotne? Po pierwsze, będą to naniesione na jej wspornikach znaki. W drugiej kolejności poszukać należy dowodów na przejście obowiązkowej kontroli jakości, czyli klamry kontrolnej lub gwoździa naprawczego. Dalsze „badania” dotyczyć będą użytych do montażu gwoździ oraz jakości i wymiarów elementów drewnianych, później tzw. obróbki palet oraz oględziny stanu technicznego.

Nie wymaga chyba specjalnego przypomnienia fakt, że europaleta posiada na wspornikach dłuższego boku trzy zna-

ki – po obu stronach identyczne. Żeby w ogóle zidentyfikować paletę rozpatrywać ją jako „europaletę” należy swoją uwagę skierować na prawy wspornik. Tutaj znaleźć się musi znak EUR w owalu * – tylko wtedy rozmawiać możemy o potencjalnej europaletcie i tylko wtedy dalsza procedura ma sens i zastosowanie. Znak EUR w owalu, którego wzorek przedstawia ilustracja, występuje tylko i wyłącznie na prawym wsporniku, a istnieje tak długo jak długo istnieje europaleta, czyli od 1961 r. Wymiary i kształt całego znaku – owalu i liter są ściśle określone, a firmy dostarczające matryce do wypalania znaków posiadają na ich wytwarzanie licencję i zaopatrzone są we wzorce. Znak EUR w owalu jest nie tylko wizytówką, ale też ważną cechą palety – opakowania i nośnika ładunku – informuje bowiem jednoznacznie o gwarantowanych wymiarach i gwarantowanej nośności palety. Jest to jednoznaczna informacja dla każdej osoby posługującej się europaletą – magazyniera

* – zgodnie z obowiązującymi obecnie umowami międzynarodowymi oraz praktyką stosowaną przez zdecydowaną większość użytkowników, za europaletę uważa się również paletę ze znakiem EPAL w owalu na prawym wsporniku.

(umieszczającego ładunek na palecie, który decyduje o wielkości i masie tego ładunku), wózkowego (podnoszącego lub zdejmującego paletę z regału) i każdej innej osoby z niej korzystającej.

Z logo UIC i świadectwem fitosanitarnym

Kiedy już potwierdziliśmy, że paleta której się przyglądamy aspiruje do tego by europaletą być nazywaną i tak traktowaną, przechodzimy do dalszych oględzin. Wzrok swój skierujemy na pozostałe

kształt. Zapamiętać należy, że znak ten spotkamy na wszystkich europaletach wyprodukowanych od 2013 r. i to, że występuje tylko i wyłącznie na lewym wsporniku! Wielu informacji dostarczy nam treść znaku na środkowym wsporniku. Od 2010 r. wszystkie produkowane europalety przechodzą obowiązkowo obróbkę fitosanitarną, a co za tym idzie, nanoszone są na nich niezbędne oznakowania wymuszone przez krajowe organy nadzorujące te czynności i wydające świadectwa. W przypadku produkcji europalet wymogiem jest, aby producent posiadał własne suszarnie oraz świadec-

dzającym przejście obróbki fitosanitarnej, środkowy znak zawiera tzw. kod europalety oraz logo kolei udzielającej producentowi licencji. Na uwagę zasługuje szczególnie kod europalety. Otóż występuje on w układzie: XXX-Y-ZZ, gdzie XXX – to numer licencji producenta, który występuje w postaci najczęściej trzech cyfr (choć może to być litera i dwie cyfry, a sporadycznie dwie lub cztery cyfry); Y – to ostatnia cyfra roku produkcji europalety; ZZ – to dwucyfrowe oznaczenie miesiąca produkcji.

Dalsze informacje i wskazówki niezbędne do prawidłowej identyfikacji europalet zostaną zamieszczone w kolejnych artykułach. |

Robert Kaleta,
Sekretarz Związku Producentów
Europalet UIC

Zgodnie ze zmianą przepisów prawnych, każdy podmiot wprowadzający na rynek sfalszowane europalety jest za to odpowiedzialny. Z jednej strony ułatwia to ściganie i odstrasza fałszerzy. Z drugiej, wiąże się z potencjalnymi konsekwencjami dla nieświadomych użytkowników.

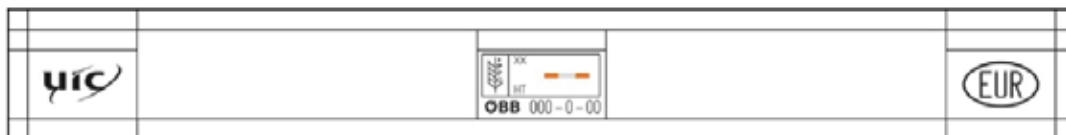
wsporniki – na lewy i środkowy. Na lewym znaleźć powinniśmy stylizowane logo UIC, którego wzór przedstawia ilustracja. Oczywiście i on ma swoje ściśle określone wymiary i niezmienny

two fitosanitarne – dzięki temu numer świadectwa daje dodatkową możliwość identyfikacji producenta, ponieważ jest spójny z udzieloną licencją na produkcję europalet. Poza oznakowaniem potwier-

Informacje zawarte w powyższym artykule oraz kolejnych jego częściach nie stanowią kompletnej informacji o identyfikacji europalet. Pełną wiedzę i gwarancję zdobycia niezbędnych umiejętności dostarczyć mogą szkolenia oferowane przez Związek Producentów Europalet UIC – oferta na stronie www.uic-eur.pl



UJEDNOLICONA PALETA EUR



Znak EUR w owale na prawym wsporniku gwarantuje oryginalność palety EUR wykonanej w oparciu o normę UIC 435 w zapewnionym systemie kontroli jakości UIC. Jedyna europaleta, to ta ze znakiem EUR!

- Produkowana i naprawiana zgodnie z Kodeksem UIC-435
- Wymienna z innymi paletami EUR będącymi w obiegu w Europejskim Poolu Paletowym
- Jakość kontrolowana i monitorowana przez UIC i SGS

www.uic-eur.pl

Związek Producentów Europalet UIC
05-091 Ząbki, ul. Radzyńska 326/322
biuro@zpeuic.pl tel. +48 601 371 520



OFERUJEMY:
Wsparcie w uzyskaniu licencji UIC • Szkolenia „Identyfikacja europalet”



Fot. Fotolia

W przypadku przesyłek standardowych, jak i niestandardowych ważne jest ich prawidłowe zapakowanie i zabezpieczenie. Zdarzają się bowiem próby nadawania przesyłek „luzem”, np. dokumenty, ubrania, książki

NSTD, CZYLI PRZESYŁKI NIESTANDARDOWE W KEP

Jest ich coraz więcej, głównie za sprawą dynamicznie rozwijającego się handlu przez Internet. Dla jednych są złem koniecznym, bo są trudne w obsłudze, a dla innych są szansą na dodatkowe profity i poszerzenie portfela usług. Ekspert przyznają, że będzie ich jeszcze przybywać. Mowa jest o przesyłkach niestandardowych, potocznie określanych skrótowcami – NSTD lub NST.

Każdego dnia operatorzy KEP dostarczają już około 2 milionów przesyłek do polskich firm i domów. Tak olbrzymia skala wymaga bardzo dobrze zorganizowanego systemu operacyjnego, składającego się z centrów sortowniczych, lokalnych oddziałów, floty, maszyn, IT i ludzi. Większość przesyłek ma być dostarczona w ciągu jednego dnia roboczego od ich odebrania. Liczy się każda minuta i wszystko musi działać jak w szwajcarskim zegarku. Do tego potrzebne są standardy zarówno w zakresie obrotu przesyłkami, jak i informacji o nich. Jednym z nich są parametry przesyłek. Najlepiej jest, jak przesyłka jest w formie nie dużej i nie ciężkiej paczki, ponieważ jest łatwa

w obsłudze przez kuriera, można ją automatycznie przesortować i przygotować do transportu.

Ciężkie, duże i nieforemne

Najogólniej mówiąc, NSTD to przesyłki, które nie spełniają podstawowych wymogów operatorów KEP w zakresie parametrów, takich jak wymiary, masa, kształt lub zawartość, ale jednocześnie nie są wykluczone z przewozu. Te wymogi są określone w regulaminach poszczególnych operatorów KEP, które trochę różnią się od siebie. Dla jednych przewoźników przesyłki o długości 150 cm będą traktowane jako stan-

OD KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH I BIZNESOWYCH



Justyna Siwek,

rzecznik prasowy Poczty Polskiej

W ramach przesyłek niestandardowych klienci Poczty Polskiej nadają m.in.: rowery, dywany, opony, meble, części samochodowe, zabawki dziecięce, pufy, folie bąbelkowe i wiele innych rzeczy. Nadawcami takich przesyłek są zarówno klienci indywidualni, jak i klienci biznesowi. W przypadku tych drugich znaczną ilość stanowią firmy z branży motoryzacyjnej czy brokerzy obsługujący różnorodnych klientów.

dardowe, a dla innych będą to już NSTD. Pewnym wspólnym mianownikiem jest waga powyżej 31,5 kg, która wynika z przepisów BHP.

Poza stosunkowo łatwymi do określenia parametrami, takimi jak waga i wymiary przesyłki, stosuje się pewne cechy opisowe. Przykładem są prze-

syłki z wystającymi elementami lub owinięte w materiał uniemożliwiający swobodne przesuwanie po sorterze.

– *Paczki niestandardowe drobnicowe to pakunki o nieregularnych kształtach, trudne do zapakowania w standardowy karton. Są to także paczki z wystającymi elementami lub owinięte w materiał uniemożliwiający swobodne przesuwanie po sorterze. Dotyczy to również paczek, których najdłuższy bok przekracza maksymalną długość lub tych, składających się z dwóch odrębnych części połączonych w jedną, nieregularną całość, np. za pomocą folii stretch czy taśmy. Maksymalna długość takich połączonych paczek wynosi 250 cm* – opowiada Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Z kolei Poczta Polska przesyłki kwalifikuje jako niestandardowe m.in. ze względu na wymiar lub kształt. – *Przesyłka jest uważana za*

kształt jest owalny, okrągły, cylindryczny (np. tuba, rulon, walek z tkaniną) do maksymalnej średnicy 20 cm, z wyłączeniem dwóch opon o maksymalnej średnicy 60 cm, zapakowanych zgodnie z przyjętym „Przewodnikiem pakowania opon”. Poza tym zalicza się tu jeszcze przesyłki zapakowane w koperty foliowe (tzw. foliopaki) lub koperty z wypełnieniem (tzw. bąbelkowe) powyżej granicznego wymiaru 55 x 45 cm.

W przypadku GLS przesyłki niestandardowe to również takie, które nie spełniają wymogów zawartych w regulaminie firmy. – *Przesyłki krajowe mogą maksymalnie ważyć 31,5 kg, natomiast międzynarodowe 40 kg. Paczka powinna się także mieścić w wymiarach: najdłuższy bok: 200 cm, suma obwodu i najdłuższego boku: 300 cm* – dodaje Tomasz Kroll, dyrektor zarządzający GLS Poland.

W ZWIĄZKU ZE ZMIANĄ KALENDARZA DNI HANDLOWYCH



Rafał Nawłoka,

prezes zarządu DPD Polska

Do tej pory, gdy udział przesyłek niestandardowych nie był duży, przyjmowaliśmy je do sieci kurierskiej, gdyż ich przewóz przy niewielkiej skali nie stanowił ryzyka dla pozostałych przesyłek. Z uwagi na zmianę kalendarza dni handlowych, w tym roku pojawiło się ich więcej, ponieważ konsumenci dokonują więcej zakupów online, także tych o większych gabarytach czy niestandardowych wymiarach. Ten fakt pokazuje, że konsumenci coraz częściej przenoszą swoje potrzeby zakupowe do sieci.

Rowery, kanapy i zderzaki

Katalog kryteriów klasyfikujących przesyłki jako niestandardowe jest szeroki, dlatego dużo przesyłek może być traktowanych jako niestandardowe, zwłaszcza jak pomyślimy o produktach z branży meblar-

stwo i fotele. W związku z dynamicznym rozwojem handlu internetowego pojawiają się coraz częściej produkty z innych branż, np. z branży artykułów dziecięcych (wózki, łóżeczka itp.), sportowej (bieżnie, rowery itp.), artykułów gospodarstwa domowego (pralki, lodówki, zmywarki itp.). Do NSTD należą również przesyłki stosunkowo lekkie, ale zajmujące objętościowo dużo miejsca w samochodzie, np. dywany, styropian.

– *Przesyłki niestandardowe najczęściej związane są z branżą motoryzacyjną (np. zderzaki, maski), ale są to także meble i narzędzia ogrodnicze (np. taczki, drabiny). Kiedyś transportowaliśmy nawet wypchanego niedźwiedzia Grizzly w pozycji stojącej – zrobił olbrzymie wrażenie na pracownikach, którzy w nocy w sortowni otwierali naczepę* – opowiada Bartłomiej Wnęk, dyrektor ds. operacyjnych, DHL Parcel Polska.

– *Często są to opony, rowery, meble czy sprzęt RTV/AGD, a także paczki o kształtach cylindrycznym, okrągłym czy owalnym. Jeżeli chodzi o przesyłki o wadze powyżej 50 kg, to powinny one być ułożone na palecie. W tym przypadku opakowanie również musi mieć regularną budowę, a jego kształt nie powinien znajdować się poza obrysem standardowej euro-palety* – mówi Rafał Nawłoka.

Dla jednych przewoźników przesyłki o długości 150 cm będą traktowane jako standardowe, a dla innych będą to już NSTD. Pewnym wspólnym mianownikiem jest waga powyżej 31,5 kg, która wynika z przepisów BHP.

niestandardową, gdy spełnia jedno z poniższych kryteriów: najdłuższy wymiar przesyłki nie przekracza 157,5 cm albo suma długości, szerokości i wysokości przekracza 250 cm i jest mniejsza niż 300 cm. Taka przesyłka posiada nieregularne kształty, w tym do przesyłek niestandardowych zalicza się te, które nie są zapakowane w opakowanie będące prostopadłościanem, co najmniej jeden z elementów przesyłki wystaje poza jej regularny obrys, przesyłka składa się z dwóch odrębnych części połączonych w jedną nieregularną całość, np. za pomocą folii stretch, taśmy – mówi Justyna Siwek, rzecznik prasowy Poczty Polskiej.

Poza tym, Poczta Polska traktuje jako przesyłki niestandardowe te, których

Należy jednak pamiętać, że zarówno w przypadku przesyłek standardowych, jak i niestandardowych ważne jest ich prawidłowe zapakowanie i zabezpieczenie. Zdarzają się bowiem próby nadawania przesyłek „luzem”, np. dokumenty, ubrania, książki.

skiej, ogrodniczej czy budowlanej. Operatorzy KEP wymieniają najczęściej te, których nadawcami są firmy branży motoryzacyjnej i meblarskiej. Ta pierwsza wysyła części samochodowe, takie jak: zderzaki, drzwi. W przypadku tej drugiej branży są to kanapy, sofy,

Fot. Volvo



Przesyłki niestandardowe angażują większą liczbę pracowników w momencie załadunku i rozładunku oraz w procesach przemieszczania. Ze względu na nieregularne kształty zwiększa się również ryzyko uszkodzenia tych i pozostałych przesyłek podczas transportu

Warto jednak zwrócić uwagę, że regulaminy operatorów KEP ewoluują wraz z rozwojem branży oraz po-

w procesach przemieszczania. Ze względu na nieregularne kształty przesyłek NSTD zwiększa się również

przemieszczania – opowiada Justyna Siwek.

Bartłomiej Wnęk z DHL Parcel Polska dodaje: – Przesyłki niestandardowe są wyzwaniem podczas procesu sortowania oraz obsługi przez kurierów – często do ich obsługi wymagana jest pomoc drugiej osoby. Zajmują także więcej miejsca w środkach transportu, co wpływa negatywnie na zwiększenie kosztów. Ze względu na ich nieregularne kształty zwiększa się również ryzyko uszkodzeń podczas transportu. Z tego powodu w pierwszej połowie ubiegłego roku część operatorów KEP wprowadziła ograniczenia w zakresie przyjmowania takich przesyłek (DHL, DPD) lub nawet zrezygnowała z ich przyjmowania, a w kolej-

więc sortowania ręcznego. Po drugie, zajmują więcej przestrzeni w samochodach kurierskich – ze względu na swój niestandardowy rozmiar nie da się ich tak łatwo ułożyć jak tradycyjne paczki. Oznacza to, że do obsługi takiej samej liczby paczek trzeba więcej samochodów. W biznesie kurierskim kwestia ekonomii w logistyce konkretnej przesyłki jest najbardziej istotną rzeczą. I na koniec, przesyłki niestandardowe są trudne w obsłudze przez kurierów, dlatego przez tych ostatnich cieszą się, mówiąc oględnie, umiarkowanym entuzjazmem. To wszystko powoduje, że są one skomplikowanym produktem – twierdzi Wojciech Kądziołka, rzecznik Grupy Integer.pl.

Przesyłki niestandardowe (NSTD) to przesyłki, które nie spełniają podstawowych wymogów operatorów KEP w zakresie parametrów, takich jak wymiary, masa, kształt lub zawartość, ale jednocześnie nie są wykluczone z przewozu.

jawianiem się nowych produktów. Przyporządkowanie przesyłek do danej grupy zmienia się i z czasem przesyłki NSTD stają się standardowymi. Przykładem są opony, które jeszcze kilka lat temu były traktowane jako

ryzyko uszkodzeń tych i pozostałych przesyłek podczas transportu.

– Obsługa przesyłek niestandardowych jest ogromnym wyzwaniem dla firmy kurierskiej na każdym etapie realizacji usługi – od momen-



W pierwszej połowie 2018 r. część operatorów KEP wprowadziła ograniczenia w zakresie przyjmowania przesyłek niestandardowych (DHL, DPD) lub nawet zrezygnowała z ich przyjmowania, a w kolejnych miesiącach wprowadziła zmiany w cennikach (DHL, DPD, UPS)

NSTD, a teraz objęte są zazwyczaj dodatkową procedurą w zakresie przygotowania ich do wysyłki i traktowane są jako standardowe.

Więcej pracy i wyższe koszty

Przesyłki NSTD, ze względu na wskazane wcześniej parametry, nie mogą być automatycznie sortowane. Dodatkowo zajmują zazwyczaj więcej miejsca w środkach transportu (ze względu na wymiary lub kształt), co wpływa na zwiększenie kosztów. Angażują również większą liczbę pracowników w momencie załadunku i rozładunku oraz

tu jej przyjęcia po doręczeniu. Przesyłki ze względu na swoje wymiary wymagają dużo większej przestrzeni na etapie transportu, składowania czy w procesach eksploatacyjnych. Przesyłki tych nie można „opracowywać” maszynowo, co pociąga za

nych miesiącach wprowadziła zmiany w cennikach (DHL, DPD, UPS). Spowodowało to pewne „przesunięcia” wolumenu NSTD z tych firm do pozostałych operatorów KEP.

– Firmy kurierskie ograniczają odbieranie paczek niestandardowych, ponieważ

Regulaminy operatorów KEP ewoluują wraz z rozwojem branży oraz pojawianiem się nowych produktów. Przyporządkowanie przesyłek do danej grupy zmienia się i z czasem przesyłki NSTD stają się standardowymi.

sobą konieczność ręcznego sortowania. Angażują także większą liczbę pracowników w momencie załadunku i rozładunku czy w procesach

są one trudne i kosztowne w obsłudze. Po pierwsze, zazwyczaj nie mieszczą się w standardowych liniach sortowniczych – wymagają

i owady, dzieła sztuki, antyki, kamienie i metale szlachetne itp., a także szczątki ludzkie lub zwierzęce, wyroby alkoholowe, tytonio-

Wyłączone z obsługi

Poza przesyłkami standardowymi i niestandardowymi, są jeszcze takie, których kurierzy nie obsługują, bo nie pozwala na to ich regulamin lub przepisy prawa.

– Przede wszystkim nie przyjmujemy przesyłek niepoprawnie przygotowanych do transportu, które z powodu niewystarczającego sposobu zapakowania mogą uszkodzić się w transporcie lub narazić na uszkodzenie inne przesyłki – podkreśla Bartłomiej Wnęk.

– Zgodnie z regulaminem przesyłek DPD Polska, z przewozu wyłączone są takie, jak broń i amunicja, fajerwerki i inne materiały pirotechniczne, gaśnice, rośliny, żywe zwierzęta

NIEWIELKA LICZBA W OGÓLNYM WOLUMENIE

**Tomasz Kroll,**

dyrektor zarządzający GLS Poland

Zdecydowana większość naszego wolumenu mieści się w ustalonych normach i trafia do automatycznego systemu sortowania. Koszty transportu tych przesyłek są w pełni zoptymalizowane, a czas dostawy maksymalnie skrócony. Z kolei te przesyłki, które nie mogą być transportowane na taśmociągach w ramach automatycznego systemu sortowania ze względu na ich rozmiary lub sposób zapakowania, wymagają specjalnych procedur, obsługi ręcznej, a to wiąże się z dodatkową opłatą. Liczba takich paczek w ogólnym wolumenie jest jednak w przypadku GLS znikoma.

we i narkotyki oraz środki psychotropowe. Nie przewożymy także używanych części samochodowych, takich jak silniki, elementy karoserii czy skrzynię biegów. Wyjątkiem są nowe przedmioty tego typu bez płynów eksploatacyjnych – wylicza Rafał Nawłoka.

– Z uwagi na to, że bardzo dużą uwagę zwracamy na bezpieczeństwo i jakość naszych usług, dlatego nie przyjmujemy do przewozu – podobnie jak wiele firm kurierskich – takich przesyłek, jak surowce wymagające kontrolowanej temperatury przechowywania, łatwo psujące się produkty lub

środki spożywcze, żywe rośliny i zwierzęta, materiały łatwopalne i wybuchowe, broń i amunicja, instrumenty muzyczne smyczkowe i szarpane oraz wszelkie niebezpieczne towary – mówi Tomasz Kroll, dyrektor zarządzający GLS Poland.

Poza wymienionymi rzeczami z przewozu wyłączone są również przesyłki zawierające gotówkę, papiery wartościowe, inne dokumenty o charakterze płatniczym, wyroby jubilerskie, numizmatyki, leki wymagające specjalnych warunków przewozu oraz inne towary, których właściwości mogą stanowić zagrożenie dla zdrowia osób mających z nimi styczność, bądź mogące uszkodzić lub zniszczyć inne przesyłki.

Coraz więcej NSTD

Wraz z rozwojem handlu detalicznego będzie rósł popyt

na dostawę produktów niestandardowych. To z kolei spowoduje podaż na nowe usługi. Niektórzy operatorzy KEP chcą w najbliższym czasie obsługiwać coraz więcej takich przesyłek.

– Obecnie, po rezygnacji przez największe firmy kurierskie z przesyłek ponadstandardowych, notujemy znacznie większe wolumeny takiego rodzaju przesyłek u nas. Uważnie przyglądamy się trendom rynkowym w zakresie takich przesyłek i zamierzamy reagować na bieżąco w ich kwestii. Jestem przekonany, że branża logistyczna wobec sporego zainteresowania musi mieć interesującą dla klientów ofertę. Dlatego InPost – inaczej niż większość rynkowych liderów – ma atrakcyjną propozycję dla klientów w zakresie przesyłek ponadstandardowych – zaznacza Wojciech Kądziołka. |

Arkadiusz Kawa
Last Mile Experts
akawa@lmexpert.com

finiata

Głowa Ci pęka od spóźniałskich klientów?

Wypróbuj najszybszą w Polsce
Odnawialną Linie Finansową
dla transportu i zapomnij
o przeterminowanych fakturach!

Z Finiatą zwiększysz
moc silnika swojej firmy
i przestaniesz martwić się o finanse.

Wejdź na www.finiata.pl/tsl





Oprócz właściciela firmy, funkcję menedżera transportu pełnić może również: pracownik zatrudniony na podstawie umowy o pracę, dyrektor, udziałowiec, inna osoba zarządzająca transportem na podstawie odrębnej umowy

ZAWÓD – ZARZĄDZAJĄCY TRANSPORTEM

JAK ZDOBYĆ KOMPETENCJE ZARZĄDZAJĄCEGO TRANSPORTEM? ILE MOŻNA ZAROBIĆ PIASTUJĄC TĘ FUNKCJĘ I JAKIE OBOWIĄZKI ORAZ RYZYKO SĄ Z NIĄ ZWIĄZANE?

W ostatnich latach dostęp do zawodu przewoźnika uległ znaczącym zmianom. Kandydat na właściciela firmy transportowej musi spełnić szereg warunków, aby prowadzić w krajach Unii Europejskiej transport drogowy. Pierwszym z koniecznych elementów jest posiadanie dobrej reputacji przedsiębiorcy.

Fot. Fotolia

Nie jest ona, jak mogłaby świadczyć nazwa, jedynie pozytywną opinią jaką cieszy się przyszły przewoźnik, ale jasno sprecyzowanym wymogiem świadczącym, iż dana osoba nie jest skazana za poważne przestępstwa, ani nie ciąży na niej sankcje za poważne naruszenie. Przyszły przewoźnik musi również posiadać minimalną zdolność finansową, konieczną do zapewnienia właściwego rozpoczęcia działalności i należytego zarządzania oraz rzeczywistą i stałą bazę firmy. Ostatnim wymaganiem narzuconym przez unijne przepisy są odpowiednie kompetencje zawodowe do prowadzenia działalności transportowej, potwierdzone tzw. certyfikatem kompetencji zawodowych. Jednak przepisy dają tu przewoźnikowi pole manewru. Przedsiębiorca sam nie musi mieć wymienionych wyżej umiejętności, jeżeli wskaże osobę, która posiada certyfikat i będzie pełnił w firmie funkcję tzw. zarządzającego transportem. Warunkiem jest, aby ta osoba w sposób rzeczywisty i ciągle zarządzała operacjami transportowymi.

Jak zostać zarządzającym transportem?

Aby nabyć kompetencje do pełnienia funkcji zarządzającego transportem, konieczne jest spełnienie dwóch podstawowych warunków:

- | posiadanie dobrej reputacji,
- | posiadanie certyfikatu kompetencji zawodowych.

Zarządzający powinien posiadać niezbędną wiedzę z zakresu obejmującego zarówno transport krajowy, jak i międzynarodowy. Wiedzę tę potwierdza wskaza-

Składa się z części testowej i praktycznej. Zakres zagadnień objętych egzaminem na certyfikat kompetencji zawodowych jest dość szeroki i obejmuje wybrane zakresy z:

- | prawa cywilnego,
- | prawa handlowego,
- | prawa socjalnego,
- | prawa podatkowego,
- | działalności gospodarczej i zarządzania finansami przedsiębiorstwa,
- | dostępu do rynku,
- | norm technicznych i technicznych aspektów działalności,
- | bezpieczeństwa drogowego.

Przyszły przewoźnik musi posiadać minimalną zdolność finansową, konieczną do zapewnienia właściwego rozpoczęcia działalności i należytego zarządzania oraz rzeczywistą i stałą bazę firmy.

nym certyfikatem, który zdobywa zdając egzamin sprawdzający.

Egzamin organizowany jest w różnych miastach Polski, kilka razy w miesiącu przez Instytut Transportu Samochodowego.

Część praktyczna polega na rozwiązaniu dwóch zadań, z których jedno jest poświęcone rozliczeniu czasu pracy kierowców.

Przed przystąpieniem do egzaminu, którego łączny koszt wynosi 800 zł war-



Łukasz Włoch

to skorzystać z udziału w szkoleniach przygotowujących, które są dobrowolne i nie stanowią obowiązkowego warunku w drodze do uzyskania certyfikatu. Sam Instytut Transportu Samochodowego nie organizuje takich szkoleń, ale jest wiele ośrodków, które pomagają w przygotowaniu do egzaminu. Ich wykaz znajduje się na stronie ITS: www.its.waw.pl

Kto może pełnić funkcję zarządzającego transportem?

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r. ustanawiającym wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylającym dyrektywę Rady 96/26/WE, oprócz właściciela firmy, funkcję menedżera transportu pełnić może również:

- | pracownik zatrudniony na podstawie umowy o pracę,
- | dyrektor,
- | udziałowiec,
- | inna osoba zarządzająca transportem na podstawie odrębnej umowy.

Jak widać, unijne przepisy stwarzają możliwość świadczenia usług przez osoby nie związane wcześniej z firmą, posiadające omawiane kwalifikacje. W przypadku, gdy właściciel zdecyduje się skorzystać z usług „zewnętrznego” zarządzającego, konieczne jest określenie w treści umowy zakresu obowiązków „zleceniobiorcy”, do których powinny należeć:

- | utrzymanie i konserwacja pojazdów,
- | sprawdzanie umów i dokumentów przewozowych,
- | podstawowa księgowość,
- | przydzielanie ładunków lub usług kierowcom i pojazdom,
- | sprawdzanie procedur związanych z bezpieczeństwem.

Podjęmując taką współpracę należy pamiętać, że „zewnętrznego” menedżera

transportu obowiązują pewne limity dotyczące ilości obsługiwanych firm oraz łącznej ilości pojazdów znajdujących się w ich posiadaniu. Może on kierować operacjami transportowymi maksymalnie czterech różnych przedsiębiorstw, realizowanymi za pomocą połączonej floty, liczącej ogółem nie więcej niż 50 pojazdów.

A co w sytuacji, gdy któryś z limitów zostanie przekroczony? Może to oznaczać, że któraś z firm „obsługiwanych”

malnie, a zajmująca je osoba była jedynie figurantem bez wpływu na funkcjonowanie firmy. Obecnie, między innymi za sprawą nowelizacji ustawy o transporcie drogowym (3 września 2018 r.), sytuacja menedżera transportu bardzo się zmieniła. Dużo łatwiej teraz o utratę dobrej reputacji, zmienił się również tryb nakładania kary z wykroczeniowego na administracyjny. Zaostrzono również kary za naruszenia związane z wykonywaniem przewozów

Dobra reputacja przedsiębiorcy nie jest jedynie pozytywną opinią jaką cieszy się przyszły przewoźnik, ale jasno sprecyzowanym wymogiem świadczącym, iż dana osoba nie jest skazana za poważne przestępstwa, ani nie ciąży na niej sankcje za poważne naruszenie.

przez zarządzającego nie spełnia wymogów koniecznych do działania na rynku transportowym UE. Zatem również w gestii przewoźnika wynajmującego usługi zarządzania transportem powinno być sprawdzenie, czy dany zarządzający może przyjąć na siebie kolejne obowiązki.

Uwaga! Limity dotyczą również innych form „zatrudnienia” (np. umowa o pracę,

drogowych. Zarządzający transportem podczas kontroli zarówno drogowej, jak i prowadzonej w przedsiębiorstwie, podlega maksymalnej karze 3 tys. zł, a ogólne kary wynikające z taryfikatora, takie jak: – *brak organizacji pracy kierowcy lub nieprawidłowa organizacja, brak poleceń lub niewłaściwe polecenia dla kierowcy* – w zakresie umożliwienia kierowcom

„Zewnętrznego” menedżera transportu obowiązują limity dotyczące ilości obsługiwanych firm i łącznej ilości pojazdów znajdujących się w ich posiadaniu. Może on kierować operacjami transportowymi maksymalnie czterech różnych przedsiębiorstw, realizowanymi za pomocą połączonej floty, liczącej ogółem nie więcej niż 50 pojazdów



Fot. Flickr

udziały) i są liczone łącznie, jeśli z jedną z obsługiwanych firm zarządzający podpisał odrębną umowę świadczenia usług (np. umowę zlecenie).

Wynagrodzenie zarządzającego transportem

Aktualnie wynagrodzenie za dodatkowe świadczenie usług zarządzania flotą transportową waha się od 500 zł do 1500 zł, jednak kwoty te w przyszłości mogą się znacznie zwiększyć. Do tej pory, pomimo jasno określonych w przepisach obowiązków zarządzającego transportem, często stanowisko to piastowane było tylko for-

przestrzegania przepisów rozporządzenia (WE) nr 561/2006) – 1500zł – będą powodowały, że niejedna kontrola zakończy się wysoką sankcją również dla zarządzającego.

Wpływ na koszt usług zarządzającego mogą mieć również szerzej zapowiadane kontrole na terenie UE w zakresie stwierdzenia niezdolności do wykonywania zawodu zarządzającego z powodu nagminnego ignorowania przepisów w transporcie. Jeśli zapowiedzi przełożą się na praktykę służb kontrolnych, ilość zarządzających może się znacząco zmniejszyć. |

Łukasz Włoch
główny ekspert ds. analiz i rozliczeń
www.ocrk.pl



ZLECENIE TRANSPORTOWE – ZBĘDNA FORMALNOŚĆ, CZY GWARANCJA BEZPIECZEŃSTWA?

TIMOCOM LIVETALK Z EKSPERTEM PRAWA TRANSPORTOWEGO, WSPÓŁWŁAŚCICIELEM KANCELARII IURIDICA – ŁUKASZEM CHWALCZUKIEM

Zlecenie transportowe, a poprawnie przewozowe lub spedycyjne, ze względu na powszechność stosowania w branży transportowej to temat niedoceniany. Większość uczestników łańcucha dostaw, głównie ze względu na brak czasu, nie poświęca mu większej uwagi.

Doświadczenia prawników z kancelarii Iuridica potwierdzają jednak, że to duży błąd, ponieważ jednym z najczęstszych problemów z jakimi się stykają są te, związane właśnie ze zleceniem przewozowym.

U źródła

– Od zlecenia wszystko się zaczyna. To w nim powinniśmy ustalić te najprostsze rzeczy, jakimi są towar, trasa, czy cena. To ze zlecenia wynika wiele obowiązków zarówno przewoźnika, jak i ewentualnie później jego podwykonawcy. Zlecenie to pierwszy, najważniejszy punkt, na którym każdy dyspozytor powinien się skupić, po to, żeby później ta usługa przebiegała możliwie najspokojniej i najbezpieczniej – podkreśla Łukasz Chwalczuk. Warto to sobie uświadomić, ponieważ zlecenie czy przewozowe, czy spedycyjne jest umową.

W sensie prawnym wiąże obie strony i zlecającego i tego, kto to zlecenie przyjął. Warunki, które się tam znajdują określają więc

Zlecenie czy przewozowe, czy spedycyjne jest umową. W sensie prawnym wiąże obie strony i zlecającego i tego, kto to zlecenie przyjął. Warunki, które się tam znajdują określają więc na jakich zasadach odbędzie się współpraca pomiędzy obiema stronami.

na jakich zasadach odbędzie się współpraca pomiędzy obiema stronami.

Spedycyjne, czy przewozowe

Okazuje się, że to znacząca różnica. I nie chodzi tylko o nazwę, ale o to, co faktycz-

nie w takich umowach się znajduje. Odmienność tych rozwiązań polega przede wszystkim na różnym charakterze działań oraz diametralnie innym zakresie odpowiedzialności. – *Musimy tu odróżnić dwie rzeczy, przewoźnik ma wykonać przewóz, a spedyltor ma znaleźć firmę przewozową, która wykona faktyczną część usługi, czyli przewieźć ładunek z punktu A do punktu B – zaznacza prawnik. Różnica będzie widoczna także w „prawach” jakie będzie miał spedyltor, a jakich nie będzie posiadał przewoźnik.*

„Panie Stanisławie, jednak rezygnujemy z tego transportu”...

Jednym z przykładów jest kwestia odwołania zlecenia. Ekspert nie pozostawia w tym wypadku wątpliwości: – *Tutaj przepisy są jednoznaczne od wielu lat. Nadawca może stornować, anulować, poprawnie mówiąc odstąpić od umowy przewozu. Natomiast przewoźnik absolutnie nie ma takiego prawa. Jeśli pojawią się okoliczności typu: choroba kierowcy, uszkodzenie pojazdu, cokolwiek innego – jeżeli przewoźnik nie może wykonać tego konkretnego zadania*

swoim pojazdem, może wziąć podwykonawcę, ale usługę musi wykonać.

Więcej informacji o tym, co zrobić, żeby zlecenie przewozowe nie tylko nie szkodziło, ale działało na korzyść zawierających umowę uczestników łańcucha dostaw, znajduje się na stronie internetowej TIMOCOM: www.timocom.pl w zakładce „Doniesienia prasowe”. |

Mercedes-Benz



Poruszamy Twój biznes.

Mercedes-Benz Trucks Warszawa to silny i doświadczony zespół oraz solidne wsparcie dla Twojej firmy.

Mercedes-Benz
Trucks Warszawa



Oddział Emilianów: ul. Gottlieba Daimlera 4, 05-250 Emilianów, tel. +48 22 312 53 00
Oddział Siedlce: Ujrzanów 32a, 08-110 Siedlce, tel. +48 25 755 59 45

www.poruszamybiznes.pl



TRANSPORT NA CELOWNIKU

Dla transportu ostatnie miesiące to trudny okres. Oprócz Brexitu wątpliwości wzbudza dyrektywa o delegowaniu pracowników, która może znacząco wpłynąć na całą branżę. Kolejną kwestią jest niezmiennie zaleganie przez kontrahentów z regulowaniem należności. Jak w niespokojnym czasie rysują się nastroje przedsiębiorców? Czy można mówić o korzystnych warunkach do rozwoju biznesu?

Wątpliwe regulacje

Regulacje poparte przez Parlament Europejski obejmują m.in. objęcie przewoźników drogowych nowymi przepisami, tzw. pakietem mobilności. Wszystkie kraje Unii Europejskiej miałyby traktować swoich przewoźników na równi. Przykładowo: pracownik z Litwy, który zostanie wysłany przez pracodawcę do Niemiec, musiałby zarobić tyle samo co osoby pochodzące z innych krajów, także Niemcy. Ponadto, pracodawca miałby obowiązek zapewnić swojemu pracownikowi nocleg w hotelu.

Konsekwencji nowych przepisów obawiają się mniej zamożne państwa członkowskie UE. Co to oznacza dla Polski? Gdybyśmy musieli wdrożyć w życie nowe regulacje, polskie firmy straciłyby dużo na swojej obecnej konkurencyjności. Na zmiany w prawie naciska z kolei Francja. Sama ustawa wzbudza wiele kontrowersji i zgło-

szono do niej ponad tysiąc sześćset poprawek. Aktualnie pakiet zaostrzający zasady delegowania pracowników i czasu pracy kierowców z firm transportowych wrócił

Aż w 83-procentach innowacje są finansowane ze środków własnych, średnio w 20-procentach łączone z innymi źródłami finansowania, takimi jak kredyt, leasing czy fundusze unijne.

do Komisji Transportu. Wiele wskazuje na to, że Parlament Europejski przed końcem kadencji nie zdąży przegłosować pakietu.

Pesymistyczne nastroje branży transportowej

Wskaźnik Bibby MSP Index – badania cyklicznie prowadzonego przez firmę faktoring

ową Bibby Financial Services – utrzymuje się na stabilnym poziomie, jednak w marcu 2019 r. (w XVII fali badania) odnotowano spadek o 2,3 pkt. w stosunku do fali z września 2018. Największy spadek odnotowała sprzedaż (-1,6 pkt.). Za spadek wskaźnika odpowiada głównie branża transportowa. Powodem jest pogorszenie się nastrojów wśród firm i obawy o sprzedaż.

Branża transportowa jest najmniej zadowolona z panującej w Polsce koniunktury gospodarczej. Aż 68% badanych uważa, że w najbliższym półroczu nie będzie ona sprzyjająca prowadzeniu działalności.

Również wyniki najnowszego „Badania Płatności w Polsce” przeprowadzonego przez Coface pokazują, że branża transportowa ma powody do narzekania. Problemy z płatnościami to zmartwienie transportu, który zanotował opóźnienia liczące aż 140 dni! Czy właśnie zbyt duża wyrozumiałość w postaci najdłuższych terminów płatności w branży (ponad 90 dni) jest tu kluczowa?

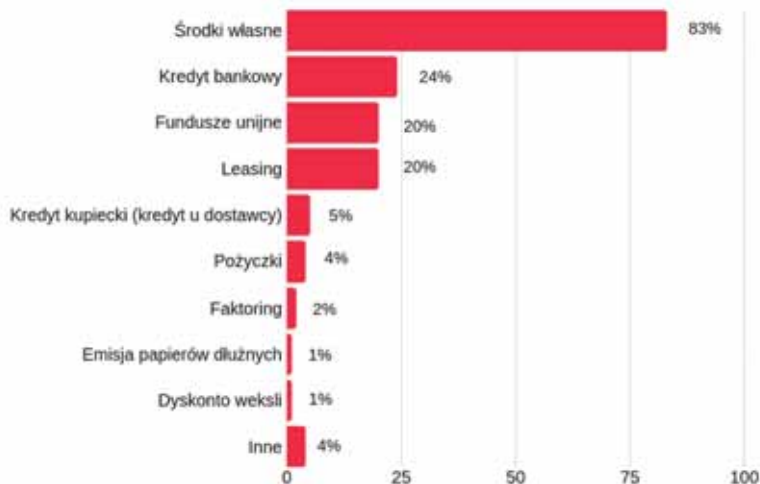
Jak radzić sobie ze spóźnialskimi?

Gdy nie działa komunikacja firma-kontrahent, przedsiębiorcy najczęściej decydują się na usługi firm windykacyjnych lub kancelarii prawnych (46% zapytanych przez Coface). Monitoring i własna windykacja miały skuteczność w 36% przypadków. Jeśli monitorujemy swoje płatności, warto rozważyć wprowadzenie faktur pro-forma – najlepiej z uwzględnieniem jakiegoś rabatu. Najważniejsza jest jednak wiarygodność i terminowość naszych partnerów biznesowych, więc jeśli z jakiegoś powodu wzbudzają oni w nas wątpliwości już na początku współpracy, warto poszukać kogoś, kto potrafi obiektywnie zweryfikować kontrahenta. Pomóc w tym może faktoring, czyli usługa polegająca na przeniesieniu praw do nieprzetworzonych wierzytelności

na osobę trzecią – faktora. Największe korzyści z faktoringu to:

- | zachowanie płynności finansowej,
 - | uzyskanie wolnych środków na inwestycje,
 - | przeniesienie na faktora administracyjnych obowiązków związanych z monitorowaniem płatności,
 - | weryfikacja naszych kontrahentów.
- Z pewnością poleganie jedynie na środkach własnych to najdroższa forma finansowania

SPOSOBY FINANSOWANIA INNOWACJI



wania. Inwestując 100% własnych oszczędności, ryzykujemy, że w przypadku zatorów płatniczych pozostaniemy bezradni – zwraca uwagę Jerzy Dąbrowski, dyrektor generalny Bibby Financial Services – Sytuacja w branży transportowej z pewnością nie jest łatwa, gdy dodamy do tego tak częste zwlekanie z płatnościami, nietrudno się dziwić, że nastroje przedsiębiorców nie są optymistyczne. Szczególnie w „trudnych” branżach, gdzie dostawca ma silną pozycję, faktoring okazuje się niezwykle pomocny. Patrząc na klientów Bibby Financial Services, nie mam co do tego wątpliwości.

Czy polska gospodarka jest na fali wzrostu?

Narodowy Bank Polski przewiduje, że wzrost PKB Polski za rok 2018 wyniesie niecałe 5%. Wciąż więc możemy mówić o sprzyjającej dynamice wzrostu gospodarczego. Jako negatywne czynniki zewnętrzne mogące wpłynąć na biznes wskazuje się przede wszystkim: niepewność związaną z wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej oraz niski wzrost gospodarczy w Niemczech i innych krajach UE, co może negatywnie odbić się na polskim eksporcie.

Jak wynika z badania Bibby MSP Index, głównym problemem, z którym obecnie borykają się firmy, jest niepewność związana z nowymi regulacjami prawno-podatkowymi, zbyt duże obciążenia podatkowe oraz wysokie koszty pracy (np. ubezpieczenia społeczne pracowników). Wzrasta też minimalna płaca pracownika, co skutkuje wyższymi składkami dla przedsiębiorców.

Jeśli partnerzy handlowi wzbudzają wątpliwości już na początku współpracy, warto poszukać kogoś, kto potrafi zweryfikować kontrahenta. Pomóc w tym może faktoring, czyli usługa polegająca na przeniesieniu praw do nieprzetworzonych wierzytelności na osobę trzecią – faktora.

W stosunku do badania z września 2018 zmalał udział przedsiębiorców, którzy za swój największy problem uznawali brak pracowników.

Umiarkowany optymizm w stosunku do polskiego wzrostu gospodarczego ma Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Po zaskakująco dobrym początku roku w polskiej gospodarce, prognozy na najbliższe dwa



Jerzy Dąbrowski

lata mówią o kolejno 3,8 oraz 3,1 procentach wzrostu. MFW zwraca uwagę na to, że kończy się dla Polski unijny okres ochronny i wiążące się z nim finansowanie z funduszy europejskich. Zmniejsza się też napływ imigrantów, co może obniżyć wzrost gospodarczy w Polsce.

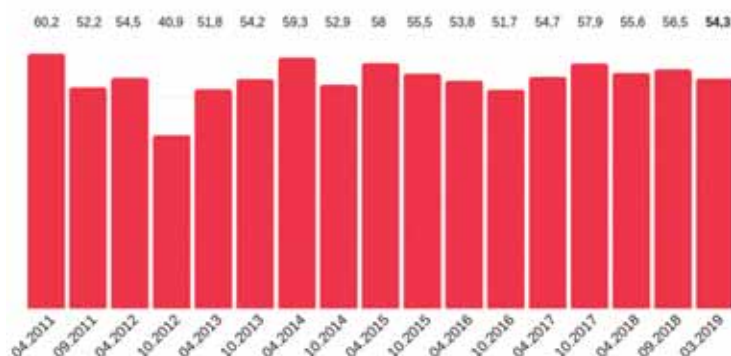
Co czeka polskie firmy?

– Czy polskie firmy patrzą w przyszłość? 37% badanych przez Bibby Financial Services przedsiębiorców deklaruje wpro-

wadzenie innowacji, głównie technicznych (rozwiązania IT), procesowych (nowe technologie) i produktowych (asortyment), finansowanych, głównie ze środków własnych – czyli bardzo ograniczonych. Co więcej, aż w 83-procentach innowacje są finansowane ze środków własnych, średnio w 20-procentach łączone z innymi źródłami finansowania, takimi jak kredyt, leasing czy fundusze unijne. Przy tak silnej konkurencji zewnętrznej i geometrycznie rosnącym postępie technologicznym trzeba przyznać, że jest to bardzo mały odsetek firm, a poziom innowacji pozwala co najwyżej na utrzymanie swojej dotychczasowej pozycji rynkowej, aniżeli na ekspansję technologiczną. Środki własne nie są tak znaczące, aby można było rozwijać działy badawczo-rozwojowe, a część z nich jest jeszcze „zamrażana” w postaci rezerwy na ewentualne opóźnione płatności czy też niepewność regulacji zewnętrznych – podsumowuje Anna Czarczyńska z katedry ekonomii Akademii Leona Koźmińskiego. |

JD

WSKAŹNIK BIBBY MSP INDEX





Dla przewozów kolejowych z Państwa Środka do Europy istotny jest terminal w Małaszewiczach, położony 5 km od granicy z Białorusią. Na przestrzeni ostatnich lat notuje skokowy wzrost liczby przyjmowanych pociągów

TERMINAL W MAŁASZEWICZACH OGNIWEM NOWEGO JEDWABNEGO SZLAKU

Nowy Jedwabny Szlak – projekt rozwoju systemu połączeń transportowych z Chin do Europy – stwarza ogromną szansę dla kolejowych przewozów towarów w Polsce. Nasz kraj, między innymi ze względu na swoje położenie geograficzne, odgrywa w nim bardzo istotną rolę.

Możliwości związane ze wzrostem transportu między Chinami i Europą zamierza wykorzystać PKP Cargo S.A. Planuje, że już za dwa lata w swoim terminalu w Małaszewiczach będzie w stanie przyjąć ponad 3 tys. pociągów rocznie.

Z roku na rok więcej

Polski rynek przewozów towarowych już teraz odnotowuje stabilny wzrost. Według danych Urzędu Transportu Kolejowego, w 2018 r. w naszym kraju przewieziono około 250 mln ton towarów, podczas gdy rok wcześniej było to niecałe 240 mln ton, a w 2016 około 222 mln ton. W najbliższych latach możemy spodziewać się przyspieszenia wzrostu w związku z rozwojem Nowego Jedwabnego Szlaku. – *Zamierzamy wykorzystać potencjał, jaki stwarza transport towarowy na trasie Chiny – Europa. Bycie liderem w przewozach na unijnym odcinku Nowego Jedwabnego Szlaku jest jednym z elementów naszej strategii*

na lata 2019–2023 – informuje Czesław Warsewicz, prezes zarządu PKP Cargo.

Chiny będą się umacniać na pozycji lidera w handlu międzynarodowym. Pokazują to dane Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO), zgodnie z którymi wartość eksportu z Państwa Środka wzrosła w 2018 r. o 10% w porównaniu z ro-

Kluczowe położenie geograficzne

Polska jest jednym z kluczowych partnerów dla rozwoju Nowego Jedwabnego Szlaku, przede wszystkim ze względu na strategiczne położenie pomiędzy Chinami i Europą Zachodnią. Dla prze-

Polski rynek przewozów towarowych już teraz odnotowuje stabilny wzrost. Według danych Urzędu Transportu Kolejowego, w 2018 r. w naszym kraju przewieziono około 250 mln t towarów, podczas gdy rok wcześniej było to niecałe 240 mln t, a w 2016 około 222 mln t.

kiem 2017, co przełożyło się również na ilość przewożonych towarów. Władze Chin podają, że w 2017 r. przez Nowy Jedwabny Szlak przewieziono kolejną 350 tys. TEU, a w roku 2018 już 450 tys. Według ich prognoz za około 10 lat pociągi przewiozą na tej trasie 1 mln TEU.

wozów kolejowych z Państwa Środka do Europy istotny jest terminal w Małaszewiczach, położony 5 km od granicy z Białorusią. Na przestrzeni ostatnich lat notuje skokowy wzrost liczby przyjmowanych pociągów. W 2018 r. było ich 2,2 tys., podczas gdy jeszcze w roku 2011 zaledwie 17. W 2018 ponad 98%

obsługiwanych kontenerów w Małaszewiczach jechało z lub do Chin.

– Obecnie terminal w Małaszewiczach jest w stanie przyjąć rocznie 2825 pociągów.

W 2017 r. przez Nowy Jedwabny Szlak przewieziono kolejną 350 tys. TEU, a w roku 2018 już 450 tys. Według prognoz za około 10 lat pociągi przewiozą na tej trasie 1 mln TEU.

gów. Chcemy, aby nadal dynamicznie się rozwijał, dlatego zarządzająca nim spółka PKP Cargo CL Małaszewicze, należąca



Fot. PKP Cargo

ny wzrost objętości przewiezionych towarów. W gdańskim porcie w 2018 r. przeładowano prawie 2 mln TEU, czyli o blisko 400 tys. TEU więcej niż rok wcześniej i niemal 700 tys. TEU więcej niż w 2016 r., informują jego władze. Z kolei w Gdyni w 2018 r. przeładowano blisko 804 tys. TEU, podczas gdy w 2017 było to 710 tys. TEU – podały władze Zarządu Morskiego Portu Gdynia. Z portów towary są przewożone w głąb lądu – bardzo często koleją.

Przyszłość należy do przewozów intermodalnych

Pomimo dynamicznego rozwoju przewozów kolejowych, większość towarów na Nowym Jedwabnym Szlaku jest przewożona właśnie drogą morską. Z tego powodu istotną rolę odgrywają przewozy intermodalne, np. statkiem i koleją.

Pomimo dynamicznego rozwoju przewozów kolejowych, większość towarów na Nowym Jedwabnym Szlaku jest przewożona właśnie drogą morską. Z tego powodu istotną rolę odgrywają przewozy intermodalne, np. statkiem i koleją.

do Grupy PKP Cargo, pozyskała unijne dofinansowanie na jego rozbudowę. Po zakończeniu prac – do końca 2020 roku

Z perspektywy przewozów towarów w naszym kraju ważny jest również dostęp Polski do morza. W ostatnich latach polskie porty odnotowują znaczny wzrost objętości przewiezionych towarów



Fot. aeromedia.pl

– będzie w stanie przyjąć 3285 pociągów – informuje Czesław Warszewicz, prezes zarządu PKP Cargo.

oszczędność czasu i pieniędzy dla właściciela towaru oraz mniejsze ryzyko uszkodzenia ładunku. Funkcjonowanie polskich

NIEZBĘDNY JEST RACHUNEK EKONOMICZNY



Prof. Danuta Rucińska,
Katedra Rynku
Transportowego, Wydział
Ekonomiczny Uniwersytetu
Gdańskiego

Chiny z rozmachem podchodzą do koncepcji Nowego Jedwabnego Szlaku, zwanego też „Inicjatywą Pasa i Szlaku” lub „Jeden pas, jedna droga”. Podejście to wynika z aktualnej sytuacji gospodarczej tego kraju, silnie zdeterminowanego na ekspansję rynkową w skali międzynarodowej/ międzykontynentalnej. Doświadczenia jednak dostarczają przykładów ryzyka współpracy i trudności w kształtowaniu relacji B2B.

Gotowość do podjęcia współpracy w ramach NJS uwzględniła Grupa PKP Cargo, kierując się przy tym w swojej Strategii Rozwoju na lata 2019-2023 rynkową zasadą konkurencyjności. Pozytywnie szacuje też potencjalne korzyści z tej współpracy. Systematycznie pojawiają się szacunkowe dane o kosztach przedsięwzięcia. Rachunek ekonomiczny po stronie „ma” jest potencjalnie akceptowalny: z założenia będą to intensywne przewozy do/ z Polski i w tranzycie. Natomiast po stronie „winien”, wskazuje się na kapitałochłonne inwestycje warunkujące obsługę około 8, bardzo długich pociągów dziennie, co może dla „hubu Małaszewicze” okazać się dość trudnym zadaniem. Koszty inwestycji infrastrukturalnych zostaną w części również poniesione przez stronę chińską, lecz pamiętać należy, iż jest ona trudnym partnerem w relacjach B2B. W tym momencie nasuwa się wątpliwość, czy w przyszłości, w związku z aktualną polityką finansową Polski, nie spotka nas los wysp pacyficznych, tj. chińska aneksja gospodarcza.

Oplacalność obrotu towarowego w dwustronnych relacjach Polska – Chiny można uznać za potencjalnie realną, lecz zbyt wiele niewiadomych czyni ją już mniej oczywistym w długiej perspektywie czasowej, też ze względu na niestabilną sytuację polityczną i ekonomiczną krajów na tzw. trasie. Natomiast określenie Małaszewicz mianem hubu transportowo – logistycznego Europy, przy dotychczasowym jego zagospodarowaniu, nawet z uwzględnieniem potencjalnych inwestycji, jest nieadekwatne. Wynika to również z konkurencyjnych działań na innych destynacjach i różnych gałęzi transportu.

Przyjęcie ponad 3 tys. pociągów rocznie oznacza niecałe 8 pociągów dziennie. To niby niewiele, lecz chińskie pociągi to każdy o ponad 600 m długości. I tutaj pojawia się problem powiązany ze standardami obsługi (*just in time*, kompleksowość), co wymaga odpowiedniego zaplecza infrastrukturalnego i instytucjonalnego. Niewątpliwie, obsługa ładunków z/do Chin do/ z Małaszewicz będzie sprzyjała ożywieniu i rozwojowi regionu w dłuższej perspektywie czasowej.

Trzeba też pamiętać, że w związku z dynamicznym rozwojem wymiany handlowej z Chinami, struktura kierunkowa przewozów będzie coraz bardziej zróżnicowana. Warunki obsługi, w tym przepustowość terminalowa, będzie decydowała o wyborze i konkurencyjności miejsc przeładunków. O ich wyborze będą decydowały również kierunki dalszych przemieszczeń, co stanowi o naturalnych szansach innych terminali (litewskie, Kalingrad, inne) aniżeli Małaszewicze.

portów i Nowy Jedwabny Szlak przyczyniają się również do wzrostu przewozów w regionie tzw. Trójmorza (między Morzem Bałtyckim, Adriatyckim i Morzem Czarnym).

– *Rozwój przewozów kolejowych w regionie Nowego Jedwabnego Szla-*

Zarządzająca terminalem w Małaszewiczach spółka PKP CARGO CL Małaszewicze, należąca do Grupy PKP Cargo, pozyskała unijne dofinansowanie na jego rozbudowę. Po zakończeniu prac – do końca 2020 roku – będzie w stanie przyjąć 3285 pociągów.

ku łączy się ze współpracą w regionie Trójmorza. Towary z Chin, które trafiają do polskich portów, są następnie transportowane do innych państw Europy Centralnej – stwierdza prezes PKP

POLSKA Z OGROMNYM POTENCJAŁEM



Wojciech Sienicki,

prezes Kuehne + Nagel w Polsce

Polska, z uwagi na położenie geograficzne i możliwości połączenia wielu obszarów naszego regionu stwarza ogromne możliwości dla transportu kolejowego. Projekt rozwoju sieci połączeń Azja–Europa ma ogromny potencjał gospodarczy, a jak wynika z badań rynku, Chiny stale umacniają swoją pozycję w międzynarodowym przepływie towarów. Budowa w najbliższych latach CPK, z uwzględnieniem dobrego połączenia z rozbudowywanym terminalem w Małaszewiczach, pozwoli na efektywny transport z Azji przez Polskę do innych państw Europy. Rozbudowa Małaszewicz i inwestycja w CPK to szansa dla Polski jako lidera w kolejowym transporcie towarów.

Cargo, Czesław Warszewicz. – *Widzimy tu ogromny potencjał. Właśnie dlatego, oprócz przewozów w ramach Nowego Jedwabnego Szlaku, jednym z filarów naszej strategii na lata 2019-2023 jest rozwój biznesu w regionie Trójmorza. W tym celu planujemy dalsze inwestycje w transport intermodalny – między innymi platformy intermodalne oraz lokomotywy wielosystemowe, rozbudowę infrastruktury – na przykład terminala w Małaszewiczach, a także w kolejne akwizycje. Dobrym przykładem jest*

nabycie 80% udziałów słoweńskiej spółki Primol-Rail, co daje nam dostęp do kolejnych rynków – stwierdza prezes PKP Cargo.

Rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku oraz przewozów w regionie Trójmorza to szansa, aby Polska stała się hubem dla przewozów towarowych w regionie. – *Do 2023 r. zamierzamy być liderem kolejowych przewozów towarów na unijnym odcinku Nowego Jedwabnego Szlaku oraz na obszarze Trójmorza – zapowiada Czesław Warszewicz. |*

OTWORZYĆ BRAMĘ TRANSPORTOWĄ NA AZJĘ

Projekt „Modernizacja infrastruktury kolejowej w Rejonie Przeładunkowym Małaszewicze korytarza nr 8 linii towarowych na granicy UE z Białorusią – prace studyjne” realizowany przez CARGOTOR Sp. z o.o. ma wpłynąć na podwyższenie jakości infrastruktury oraz przyczyni się do wzrostu znaczenia Małaszewicz w obrocie towarowym na szlaku Azja-Europa. W korelacji z projektami realizowanymi przez PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. przepustowość Rejonu Przeładunkowego Małaszewicze powinna się znacząco zwiększyć.

Modernizacja Rejonu Przeładunkowego Małaszewicze

Projekt stanowi uzupełnienie inwestycji prowadzonych na tym obszarze przez PKP Polskie Linie Kolejowe SA, m.in. „Modernizacja linii kolejowej E20 na odcinku Siedlce-Terespol”, „Poprawa dostępności przejścia granicznego Terespol-Brześć, Etap 1 – Rozbudowa układu torów o przeświecie 1520 mm stacji Terespol” czy też rozważanej budowy nowego mostu na Bugu.

Wśród najważniejszych trendów transportowych można wymienić zmiany w handlu międzynarodowym skupione głównie na wymianie towarów na linii Chiny-Unia Europejska. Kluczowy w tym aspekcie powinien stać się Rejon Przeładunkowy Małaszewicze, który jest zlokalizowany na Nowym Szlaku Jedwabnym. Małaszewicze są ważnym, tzw. suchym portem przeładunkowym o znaczeniu międzynarodowym,

na którego rozwoju skorzystają sektory/branże: przewoźnicy kolejowi, drogowi i spedytorzy, firmy TSL usługi celne; branża chemiczna, kopalnie, budowlanka, motoryzacja, e-commerce; firmy eksportowe, importowe. Modernizacja pozwoli na sprawniejszy przepływ towarów poprzez zwiększenie ich ilości w jednym składzie pociągowym, a także zwiększenie liczby składów pociągowych możliwych do przyjęcia w ciągu doby. Działania zmierzają do zwiększenia przepustowości w rejonie Małaszewicz na trasie Chiny-Polska. Do celowo, po realizacji wszystkich projektów w obrębie Kolejowego Przejścia Granicznego Terespol-Brześć, w tym budowy nowego mostu na rzece Bug, możliwości obsługi towarów mogą być nawet czterokrotnie większe.

Planowane zmiany

Wykonawca – francuska firma SYSTRA S.A., w ramach realizowanego studium

wykonalności analizuje cztery warianty realizacji inwestycji, różniące się zakresem – od utrzymania stanu obecnego, po wariant modernizacyjny i rozbudowę istniejącej infrastruktury kolejowej. Do dalszych prac CARGOTOR wybierze jeden z analizowanych wariantów. Planowane jest m.in. podniesienie prędkości ruchu pociągów do 40 km/h i zwiększenie dopuszczalnego nacisku do 245 kN/oś. Wdrożony zostanie nowoczesny system sterowania ruchem kolejowym. Powstanie infrastruktura dla alternatywnych systemów intermodalności na styku systemów kolejowych 1435 mm i 1520 mm. Modernizacja zapewni warunki do zwiększenia przepustowości kolejowego przejścia granicznego Terespol-Brześć przez dostosowanie stacji Kobylany do przyjmowania i kontroli celnej pełnych składów pociągów o długości do 1050 m. Małaszewicze mogą stać się nowoczesnym hubem przeładunkowym Europy.

Projekt jest po konsultacjach inwestorskich, w których wzięli udział, m.in. aktualni i przyszli interesariusze Projektu: przedsta-



wiciele gmin, na terenie których realizowany jest Projekt, lokalnych terminali przeładunkowych oraz spółek kolejowych. Uczestnicy wielokrotnie podkreślali znaczenie Projektu jako szansy na wspólny rozwój. |

Beata Domagalska, Cezary Mitrus

W RĘKACH JEDNEGO, PROFESJONALNEGO DOSTAWCY

Od kilkunastu lat Grupa GEFCO współpracuje z BWI Group, która zajmuje się projektowaniem i produkcją oryginalnych części zawieszenia dla wielu producentów samochodów. Wśród nich są tak znane marki jak BMW, Ford, GM, Land Rover, Jaguar, Volvo, Honda, PSA, Audi, Porsche, Mercedes-AMG i Ferrari. Ostatnio współpraca ta została rozszerzona i usprawniona.

Początkowo GEFCO było partnerem logistycznym największej na świecie fabryki BWI Group w Krośnie. Bardzo dobre efekty współpracy w Polsce były podstawą do rozszerzenia obsługi logistycznej na kolejne fabryki BWI w Europie, a w konsekwencji do powierzenia Grupie GEFCO wymagającej dużego doświadczenia obsługi dostaw komponentów z Europy do fabryki BWI w Pekinie.

BWI Group zależało, aby w efekcie rozszerzenia współpracy zwiększyć kontrolę nad przepływem towarów, skrócić czas tranzytu z Europy do Azji oraz obniżyć koszty. Wraz z rozpoczęciem projektu kompleksowa obsługa logistyczna przeszła w ręce jednego, profesjonalnego dostawcy. Wymagało to wdrożenia zintegrowanych rozwiązań logistycznych – transportu drogowego, FTL, LTL, cross-dockingu, transportu kolejowego, obsługi celnej i administracyjnej oraz transportu lotniczego.

Nowy system pracy

Konsolidacja towaru i dalsze jego dostawy na Wschód stają się domeną Grupy GEFCO. Każdego miesiąca przewozi ona towary od kilkudziesięciu dostawców BWI z całej Europy do magazynu konsolidacyjnego w Psarach na Górnym Śląsku. Dostawy z wykorzystaniem sieci drobnicowej muszą być realizowane tak, aby cały towar pojawił się w Polsce na czas. Dzień i godzina wyjazdu kontenerów z Psar do terminala kolejowego

w Malaszewiczach są sztywne, a ewentualne opóźnienia ze strony dostawców powodują konieczność zorganizowania przez GEFCO alternatywnego transportu lotniczego.

Na odcinku od terminala w Malaszewiczach do Zhengzhou w Chinach kontenery są przewożone koleją. Następnie z terminala w Chinach transportem drogowym trafiają do fabryki BWI w Pekinie. W cały proces zaangażowanych jest kilkanaście osób z BWI oraz GEFCO Polska, GEFCO Forwarding oraz GEFCO China. Doświadczenie zdobyte w podobnych projektach dla klientów z bran-

BWI Group zależało, aby w efekcie rozszerzenia współpracy zwiększyć kontrolę nad przepływem towarów, skrócić czas tranzytu z Europy do Azji oraz obniżyć koszty.

ży automotive przyniosło spodziewane efekty – już pierwszy kontener z Europy dotarł do azjatyckiej fabryki BWI w zakładanym czasie.

Szybciej i taniej

Wdrożenie rozwiązań logistycznych szytych na miarę spowodowało, że czas tranzytu w porównaniu do wcześniejszych transportów drogą morską, realizowanych indywidualnie przez dostawców z Europy skrócił się o 3 tygodnie. Ale to nie jedyna korzyść, a inne to: obniżenie kosztów logistycznych



Kompleksowa obsługa logistyczna przeszła w ręce jednego profesjonalnego dostawcy. Wymagało to wdrożenia zintegrowanych rozwiązań logistycznych – transportu drogowego, FTL, LTL, cross-dockingu, transportu kolejowego, obsługi celnej i administracyjnej oraz transportu lotniczego

i odmrożenie kapitału, gdyż BWI staje się właścicielem komponentów w momencie, gdy te opuszczają fabrykę dostawcy. Krótszy czas tranzytu do Chin to zatem również ograniczenie czasu zamrożenia kapitału w formie transportowanych towarów. GEFCO spodziewa się, że dzięki zastosowanym rozwiązaniom w 2021 r. biznes zostanie potrojony.

– *Transport towarów do Chin nie jest tak popularny, jak import z Azji do Europy, a odprawy celne, prawo lokalne i różnice kulturowe stawiają dodatkowe wymagania wobec operatorów logistycznych. Dzięki sprawnej współpracy i dopełnieniu wszystkich formalności, w tym uzyskaniu odpowiednich pozwoleń, udało nam się wyraźnie skrócić czas tranzytu, dostarczyć towar na czas i ograniczyć koszty* – mówi Marcin Zasuń,

kierownik ds. rozwoju produktu, GEFCO Polska. – *Nasza współpraca z GEFCO oznacza konsolidację dostaw z Europy w rękach jednego dostawcy i lepszą kontrolę nad procesem. Dodatkowo odejście od wielu indywidualnych transportów z Europy sprzyja optymalizacji kosztów i lepiej zabezpiecza nas na wypadek ewentualnych przestojów z powodu braku ciągłości łańcucha dostaw. Po wielu latach współpracy traktujemy siebie jako partnerów, którzy mogą na sobie polegać* – dodaje Tomasz Dziewiecki, Global Lean Manager w BWI Group. |

KK



Atutem Grupy PEKAES jest kompleksowość usług. Współpraca z jednym operatorem logistycznym, który łączy w sobie spedycję kolejową, obsługę terminalową i magazynową oraz dystrybucję krajową i międzynarodową, upraszcza wiele procesów i wpływa na skrócenie czasu dostaw towarów

DALEKI WSCHÓD. RYNEK Z PERSPEKTYWAMI

Na pozycji lidera w handlu międzynarodowym z roku na rok umacniają się Chiny. Według Światowej Organizacji Handlu wartość eksportu z Państwa Środka wzrosła w 2018 r. o 10% w porównaniu z rokiem 2017. To przekłada się na wzrost ilości przewożonych towarów, na czym korzystają przewoźnicy, w tym Grupa PEKAES. Jaki wpływ na rozwój firmy ma wzrost handlu Polski i Europy z Dalekim Wschodem – mówi Maciej Bachman, prezes zarządu, Grupa PEKAES.

W jakich krajach Dalekiego Wschodu PEKAES prowadzi działalność i jakiego typu?

Grupa PEKAES jest aktywna przede wszystkim na rynku chińskim, gdzie od kilku lat intensywnie rozwijamy współpracę zarówno w zakresie transportu kontenerów, jak też drobnicy. W ramach prowadzonej działalności obsługujemy przesyłki morskie, lotnicze i kolejowe. Zajmujemy się również obsługą celną i magazynową. Współpraca dotyczy zarówno projektów na rzecz chińskich partnerów, jak i polskich eksporterów wysyłających swoje towary w tamtym kierunku. Kluczową rolę w międzynarodowej wymianie handlowej na tzw. Nowym Jedwabnym Szlaku odgrywa terminal SPEDCONT w Łodzi. Naszym ogromnym atutem jest przede wszystkim kompleksowość usług. Współpraca z jednym operatorem logistycznym, który łączy w sobie spedycję kolejową, obsługę terminalową i magazynową oraz dystrybucję krajową i międzynarodową, upraszcza wiele procesów, jak i wpływa na skrócenie czasu dostaw towarów. Jeśli chodzi o usługi, które świadczymy na Nowym Jedwabnym Szlaku, stronie chińskiej zależy, abyśmy zajęli się dystrybucją ładunków do różnych miejsc w Europie. Poprzez terminal kolejowy

SPEDCONT i międzynarodową sieć dystrybucji PEKAES dostarczamy ładunki nie tylko do Polski, ale także znacznie dalej – do odbiorców na terenie całej Europy.

Na ile ten region jest interesujący i ważny dla PEKAES? Które kraje najbardziej i dlaczego?

Daleki Wschód zyskuje na znaczeniu głównie dzięki wciąż rosnącej wymianie towarów z Chinami. Od momentu uruchomienia, kilka lat temu, pierwszego połączenia na trasie Łódź-Chengdu, kierunek ten doskonale się rozwija i obecnie pociągi do terminala SPEDCONT wjeżdżają codziennie. Co więcej, w 2018 r. odnotowaliśmy trzykrotny wzrost liczby

to jeden z kluczowych regionów w naszej działalności. Chiny to wciąż największy i najszybciej rozwijający się rynek konsumpcyjny, jak i światowy lider w sferze produkcji. Polska zyskuje na znaczeniu we współpracy z Chinami jako partner strategiczny dzięki dogodnej lokalizacji na trasie Nowego Jedwabnego Szlaku.

Czy PEKAES ma na Dalekim Wschodzie swoje przedstawicielstwa?

PEKAES od wielu już lat operuje na Dalekim Wschodzie, współpracując z doświadczonymi i renomowanymi partnerami chińskimi. Istotne jest to, że posiadamy zasoby, które dają nam nieograniczony potencjał w świadczeniu

Daleki Wschód to bardzo obiecujący rynek. SPEDCONT notuje stały wzrost wolumenu towarów transportowanych pociągami pomiędzy Chinami a Polską, przez Rosję i Białoruś. Zdecydowanie największy jest potencjał stale rosnącego rynku intermodalnego.

pociągów w porównaniu do roku 2015. Taka skala operacji i tendencja wzrostowa w wolumenie sprzedaży sprawiają, że

tego typu usług. Mam na myśli doskonale rozbudowaną sieć terminali drobnicowych PEKAES, która umożliwia nam przyjęcie

towarów z terminala SPEDCONT w Łodzi czy też ze statków w rodzimych portach lub bezpośrednio z granicy w Małaszewiczach i stamtąd zorganizowanie dostaw bezpośrednio do klientów w całej Polsce i Europie.

Jakiego rodzaju towary są przewożone pomiędzy Polską a Dalekim Wschodem? Jakimi rodzajami środków transportu?

Realizujemy dostawy przesyłek całokontenerowych, jak i drobnicowych. Zajmujemy się także kompleksową obsługą terminalową i celną. W przypadku wymiany handlowej z Dalekim Wschodem klienci coraz częściej wybierają transport kolejowy. PEKAES dostarcza towar z chińskich fabryk do końcowych klientów w Europie od 14 do 20 dni, w zależności od miejsca docelowego. Tymczasem przewóz ładunków statkiem trwa dwukrotnie dłużej.

Dalekiego Wschodu do Polski przewożymy głównie odzież, elektronikę, maszyny i części do nich, jak również artykuły wyposażenia domu.

Jakich specjalnych kompetencji potrzebuje operator działający w tych krajach?

Kraje Dalekiego Wschodu obsługujemy już od wielu lat. Do realizacji kompleksowych usług na tym rynku nieodzowne jest doświadczenie i zasoby. Duże znaczenie odgrywa również sztuka komunikacji uwzględniająca różnice kulturowe i dostosowanie się do określonych warunków biznesowych. Lokalni partnerzy służą nam wsparciem i pomocą na każdym etapie współpracy, przez co nasi klienci mogą mieć gwarancję, że nawet najbardziej skomplikowane operacje zrealizujemy na czas, a przesyłki bezpiecznie dotrą do odbiorców. Jeśli chodzi o transport żywności, PEKAES stosuje system



Maciej Bachman

Jak duże są perspektywy rozwoju działalności w tamtym regionie?

W mojej ocenie, Daleki Wschód to bardzo obiecujący rynek. Świadczą o tym m.in. dane naszej spółki. SPEDCONT notuje stały wzrost wolumenu towarów transportowanych pociągami pomiędzy Chinami a Polską, przez Rosję i Białoruś. Zdecydowanie największy jest potencjał stale rosnącego rynku intermodalnego. Co możemy zyskać? W przypadku PEKAES to szansa na jeszcze większy rozwój wolumenu dzięki rozwinięciu łańcucha dostaw o sąsiednie kraje, do których kolej z Chin nie będzie mogła dotrzeć bezpośrednio, a które z powodzeniem mogą być obsługiwane przez sieć terminali PEKAES. Polska oferuje doskonały tranzyt towarów do i z Chin. Spodziewam się, że drogą kolejową z Dalekiego Wschodu będzie docierać do nas jeszcze więcej kontenerów, a tym samym wzrośnie popyt na takie usługi jak przeładunki czy składowanie. Rozwijamy się bardzo dynamicznie dzięki temu, że Polska jest ważnym rynkiem w wymianie handlowej z Dalekim Wschodem. |



Poprzez terminal kolejowy SPEDCONT i międzynarodową sieć dystrybucji PEKAES dostarczane są ładunki nie tylko do Polski, ale także do odbiorców na terenie całej Europy

Obsługujemy różne branże, m.in. AGD, elektroniczną, spożywczą i przemysłową. Z Polski eksportowane są m.in. produkty żywnościowe, z kolei z krajów

HACCP, dlatego jesteśmy w stanie zagwarantować najwyższą jakość realizacji usług, w zgodzie z wymogami dotyczącymi magazynowania i transportu żywności.

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.

Oferujemy transporty z Chin do Małaszewicz/Warszawy i wv. 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

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



Fracht FWO jest w stanie zaoferować partnerom przemysłowe oraz atrakcyjne cenowo rozwiązania w zakresie transportu ładunków kontenerowych morskich i kolejowych, ładunków ciężkich i ponadgabarytowych oraz lotniczych w relacjach globalnych

AZJA WARTA ZACHODU

Firma Fracht FWO obecna jest w Krajach Dalekiego Wschodu od 1996 r., kiedy to otwarto pierwsze biuro Fracht w Szanghaju. Od tego czasu sukcesywnie umacniamy naszą pozycję w tym regionie. Oferujemy usługi transportu morskiego, kolejowego, lotniczego oraz Project Cargo zarówno w imporcie jak i eksporcie do Azji.

Współpraca handlowa między Polską a Azją jest kluczowa dla gospodarki naszego kraju. Polscy importerzy mogą taniej kupić produkty, ale coraz częściej rynek azjatycki staje się dla naszych przedsiębiorców rynkiem zbytu. Dlatego też wybraliśmy jego obsługę jako jednego z kluczowych dla rozwoju naszej firmy.

Z własną siecią biur

Posiadamy sieć własnych biur w Azji, głównie w Chinach (Szanghaj, Hongkong, Qingdao, Shenzhen, Pekin, Ningbo, Guangzhou, Xiamen). Jesteśmy również obecni w Indonezji, Japonii, na Filipinach i Tajwanie. Czyli wszędzie tam, gdzie polski przedsiębiorca może kupić lub sprzedać swoje produkty. Jesteśmy w stanie zaoferować naszym partnerom przemysłowe oraz atrakcyjne cenowo rozwiązania w zakresie transportu ładunków kontenerowych morskich i kolejowych, ładunków ciężkich i ponadgabarytowych oraz lotniczych w relacjach globalnych.

Najważniejszym z wymienionych rynków jest rynek chiński. Wynika to z faktu, że Chiny są bardzo ważnym partnerem handlowym dla Polski, a handel to nic innego jak przepływ towarów, który nie obędzie się bez firm logistycznych takich jak Fracht FWO.

Kilka ważnych grup towarowych

Pomiędzy Polską a Dalekim Wschodem przewożone są różnego rodzaju towary. To bardzo szeroka gama produktów i trudno by je było wszystkie wymienić. Chciałbym zwrócić uwagę na kilka ważnych grup towarowych. A mianowicie produkty spożywcze, elektronikę, meble, artykuły wyposażenia wnętrz, odzież, opony, kamień, artykuły sportowe oraz maszyny i urządzenia, które stanowią ważną część importowanych i eksportowanych towarów. To ma kluczowe znaczenie z naszego punktu widzenia, gdyż Fracht FWO należy do

Region o dużym znaczeniu

Rejon Azji, a w szczególności Chiny, to bardzo ważny region działalności naszej firmy. Chiny od lat pozostają drugim po Niemczech partnerem Polski w imporcie, a w ostatnich latach można zauważyć wzrost zarówno importu jak i eksportu. Ubiegły rok był rekordowym rokiem, jeśli chodzi o eksport do Chin. Niestety, dynamika wzrostu eksportu w naszym kraju jest niższa niż w innych krajach Unii Europejskiej, dlatego cieszy mnie fakt, że kładzie się coraz większy nacisk na rozwój eksportu z Polski do Azji. Polscy przedsiębiorcy

Fracht FWO posiada sieć własnych biur w Azji, głównie w Chinach (Szanghaj, Hongkong, Qingdao, Shenzhen, Pekin, Ningbo, Guangzhou, Xiamen). Jest również obecny w Indonezji, Japonii, na Filipinach i Tajwanie.

grona nielicznych firm, które mają bardzo duże doświadczenie w organizacji transportu maszyn i urządzeń. W ramach własnych struktur, w Europie i Chinach, posiadamy działy Project Cargo specjalizujące się w transporcie ładunków nienormatywnych.

biorcy biorą udział w międzynarodowych targach w Chinach, chcąc zdobyć nowe rynki zbytu dla swoich produktów. Ciekawą inicjatywą rządu chińskiego były Targi Importerów, które odbyły się w listopadzie 2018 r. w Szanghaju i na które zaproszono



Piotr Kamiński

przedstawicieli polskiego przemysłu, m.in. z branży automotive oraz spożywczej. Pokazuje to, że również Chiny widzą potrzebę otwarcia swojego rynku dla zagranicznych firm. Widoczny jest również rozwój firm doradczych i różnego rodzaju szkoleń na temat eksportu z Polski do Chin. Dlatego też rzetelny operator logistyczny posiadający własne biura w Chinach jest odpowie-

dunku to 40 m, wysokość 3,5 m. Najpierw transportem drogowym przewieziono je z fabryki w Ustroniu do portu w Hamburgu, a tam zostały załadowane na statek oceaniczny.

To co niezbędne

Przez lata pracy z klientem jako doradcy, pracownicy zdobyli spore doświadczenie, co jest niezbędne w wypadku operatora działającego na Dalekim Wschodzie i chcącego tę działalność rozwijać. Ważne jest też wspólne poszukiwanie rozwiązań bieżących problemów i planowanie działań na przyszłość. A także duże zaangażowanie wykwalifikowanego zespołu pracowników, tak aby klient wiedział, że ma wsparcie partnera, który z wykorzystaniem sieci własnych biur jest w stanie zaoferować elastyczne i dopasowane do jego potrzeb rozwiązanie.

Rejon Azji, a w szczególności Chiny, to bardzo ważny region działalności firmy. Chiny od lat pozostają drugim po Niemczech partnerem Polski w imporcie, a w ostatnich latach można zauważyć wzrost zarówno importu jak i eksportu.

Przykładem nietypowego transportu jest przewóz skrzydeł elektrowni wiatrowej do Japonii. Długość ładunku to 40 m, wysokość 3,5 m. Najpierw transportem drogowym przewieziono je z fabryki w Ustroniu do portu w Hamburgu, a tam zostały załadowane na statek oceaniczny



dzią na obecne potrzeby polskiego rynku eksporterów.

Nietypowe transporty

Fracht FWO organizuje do Azji również nietypowe transporty. Przykładem jest wyczarowanie samolotu Antonov AN124-100 Ruslan, na trasie Warszawa-Singapur. Ładunek stanowiły: 3 skrzynie o wadze 26 850 kg, 43 300 kg and 25 850 kg. Inny przykład to transport skrzydeł elektrowni wiatrowej do Japonii. Długość ta-

A warto, w mojej opinii, rozwijać działalność polskich firm w Azji, gdyż rozwój ten jest jak najbardziej perspektywiczny i będzie związany z rozwojem polskiego eksportu w tamte rejony. Może świadczyć o tym także fakt, że azjatyckie, a szczególnie chińskie społeczeństwo się bogaci i będzie poszukiwało produktów ekskluzywnych, a za takie uchodzą produkty wyprodukowane w Unii Europejskiej. |

Piotr Kamiński,
Trade Lane Manager – Asia Region,
Fracht FWO Polska

LOGISTYKA MIĘDZY EUROPA I AZJĄ

Tak nazwano jeden z paneli dyskusyjnych, który odbył się podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach.

Uczestnicy dyskusji byli zgodni, że Polska nie może ograniczyć swojej roli tylko do kraju tranzytowego, ale trzeba dążyć do uzyskania jak największej wartości dodanej, dzięki czemu nasz kraj stanie się także dużym hubem logistycznym. Wtedy będziemy zarabiać na przeładunkach, a ponadto w Polsce pozostanie podatek VAT od towarów i część cel.

Czesław Warsewicz, prezes PKP CARGO S.A. stwierdził: – Polska musi poprawić swoją kon-



kurencyjność na Nowym Jedwabnym Szlaku, aby wykorzystać rosnący ruch kolejowy między Chinami a UE. Elementami tej konkurencyjności są cena, czas i miejsce dowozu. Dlatego Polska musi dbać o rozwój infrastruktury liniowej i punktowej.

Co prawda, Polska ma pewne przewagi na NJS, ale trzeba je teraz poprzeć przygotowaniem dobrej oferty dla klientów i takie działania są podejmowane zarówno przez PKP CARGO, jak i we współpracy z innymi spółkami kolejowymi w ramach Grupy PKP. Prezes PKP CARGO wyjaśnił, że chodzi o to, aby np. czas przewozu ładunków koleją z Chin do Niemiec przez Polskę wynosił 10 dni, a nawet mniej. Dlatego PKP Cargo nawiązało współpracę z portem w Duisburgu i przewoźnikami kolejowymi w innych państwach unijnych, żeby usprawnić przewozy na NJS oraz między północą i południem Europy a zachodem. |



W przypadku logistyki napojów alkoholowych operator logistyczny musi być wysoce wyspecjalizowany. Trzeba być ekspertem nie tylko w zakresie transportu, ale również znać różnorodne przepisy dotyczące obrotu towarów akcyzowych

TYLKO W STANIE CIEKŁYM

JF Hillebrand jest firmą działającą globalnie, jesteśmy obecni wszędzie tam, gdzie jest rozwinięty rynek alkoholi i napojów. Także na Dalekim Wschodzie.

W tym regionie świata posiadamy biura w Chinach, Hongkongu, Singapurze, Malezji, Indonezji, Tajlandii, Wietnamie i na Filipinach.

Na Dalekim Wschodzie docieramy właściwie do każdego kraju, także do państw muzułmańskich takich jak Indonezja, która importuje różnego rodzaju trunki, głównie na potrzeby turystyki. W przypadku naszej specjalności, jaką jest obsługa logistyczna rynku alkoholi, ważne jest posiadanie własnych biur nawet w najdalszych zakątkach świata, chociażby z uwagi na bezpieczeństwo towarów. Często są to wartościowe trunki (tak jak sake z Japonii czy whisky z Tajwanu w cenie np. 1000-

Region „azjatyckich tygrysów”

Daleki Wschód jest bardzo ważnym regionem, ponieważ w Azji znajdują się potęgi gospodarcze świata – „azjatyckie tygrysy”, tj. Tajwan, Singapur, Hongkong i Korea Południowa, które cechuje szybki wzrost PKB. Także społeczeństwo szybko się tam bogaci, co przekłada się na wzrost spożycia importowanych, drogich alkoholi

Daleki Wschód jest bardzo ważnym regionem, ponieważ w Azji znajdują się potęgi gospodarcze świata – „azjatyckie tygrysy”, tj. Tajwan, Singapur, Hongkong i Korea Południowa, które cechuje szybki wzrost PKB.

1500 euro za butelkę), które dzięki sieci własnych biur, pozostają w jednych rękach w całym procesie dostawy, nad którym mamy pełną kontrolę od drzwi do drzwi.

z Europy. Zaś z drugiej strony, w Europie, w tym także w Polsce, zauważalny jest silny trend wzrostowy inwestowania w drogie alkohole, takie jak whisky kolek-

cjonerskie, której cena w ostatnich latach rośnie bardzo dynamicznie. To z kolei wpływa na wzrost importu tego złotego trunku z Japonii i Tajwanu.

Specyficzne wymagania branży

W przypadku logistyki napojów alkoholowych operator logistyczny musi być wysoce wyspecjalizowany. Trzeba być ekspertem nie tylko w zakresie transportu, ale



Ellina Lolis

również znać różnorodne przepisy dotyczące obrotu towarów akcyzowych. Bezpieczeństwo i zachowanie jakości towaru podczas transportu jest najważniejszym elementem. Operator musi szczególnie o to zadbać i proponować różne rozwiązania, czego przykładem jest nasz VinLiner, termostatyczna folia utrzymująca stałą temperaturę w trakcie przewozu. W przypadku transportu alkoholi cena i czas nie mają aż tak dużego znaczenia, jak chociażby w branży automotive, gdzie z powodu braku jakichś komponentów koszty zatrzymania produkcji są ogromne. Tu liczy się jakość i wiedza na temat produktu. Dlatego też pracownicy zatrudnieni w naszych biurach mają nie tylko doświadczenie logistyczne, ale też doświadczenie, które zdobyli pracując właśnie w branży alkoholowej.

W białych rękawiczkach

Ciekawą usługą JF Hillebrand jest np. White Glow, czyli usługa dla VIP-ów w Singapurze, którzy zamawiają drogie alkohole z Europy, butelkę lub dwie. Przesyłka ta musi być specjalnie opakowana i dostarczona do klienta przez wysokiej klasy sommeliera, który w białych rękawiczkach przekazuje klientowi paczkę, otwierając ją z odpowiednim ceremoniałem. I

*Ellina Lolis, country manager
JF Hillebrand Poland Sp. z o.o*



Fot. PKP CARGO

Z każdym kolejnym rokiem rośnie też liczba przewoźników realizujących usługi transportu intermodalnego. O ile w 2017 r. było ich zaledwie 13, to w ubiegłym roku – 20. Niekwestionowanym liderem pozostaje nadal Grupa PKP Cargo

TRAFIONE PROGNOZY

Zapowiedzią udanego roku dla przewoźników działających na rynku intermodalu w Polsce były już wyniki trzeciego kwartału 2018 r., kiedy to przetransportowano rekordową liczbę blisko 318 tys. sztuk jednostek – o ponad 18% więcej niż rok wcześniej i ponad 486 tys. TEU (wzrost r/r o 16,6%). Rok 2018 zakończył się ponad 15-procentowym wzrostem masy towarów, która wyniosła ponad 17 mln ton. Rekordowa była również wielkość przewozu liczona w TEU – jednostkach stosowanych dla przeliczenia kontenerów (1 kontener 20' = 1 TEU). W sumie przewieziono 1 864 tys. TEU. Rok wcześniej było to 1 667 tys. TEU.

Udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym w 2018 r. wyniósł 6,80%, a wykonana praca przewozowa – 10,33%, przekraczając zachowawczo planowany poziom dla obu tych wskaźników do osiągnięcia w roku 2020. Z danych Urzędu Transportu Kolejowego wynika, że masa ładunków w transporcie intermodalnym w 2018 r. wzrosła o 2,3 mln ton. Praca przewozowa wyniosła zaś 6,2 mld tono-km i wzrosła o ok. 0,8 mld tono-km. W krajowym intermodalu dominują nadal kontenery. Ich udział w ogólnej liczbie jednostek na koniec ubiegłego roku wyniósł 96,3%, przy czym najczęściej przewożono jednostek 20- i 40-stopowych. Naczepy i przyczepy samochodowe stanowiły 1,5% jednostek, a wymienne nadwozia samochodowe 0,6%.

Przybywa przewoźników

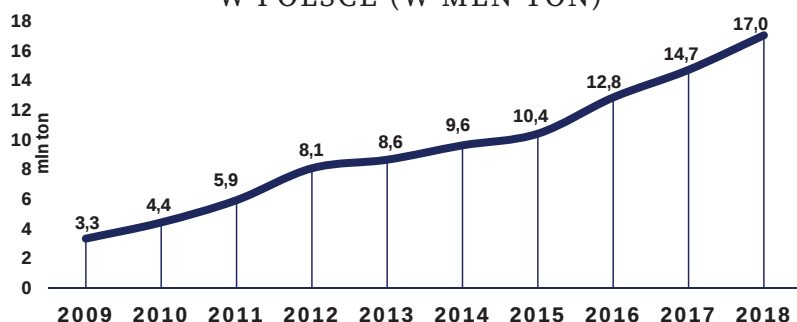
Z każdym kolejnym rokiem rośnie też liczba przewoźników realizujących usługi transportu intermodalnego. O ile w 2017 r. było ich zaledwie 13, to w ubiegłym roku

– 20. Niekwestionowanym liderem pozostaje nadal Grupa PKP Cargo, mająca największy udział w rynku zarówno pod względem masy jak i wykonanej pracy przewozowej – odpowiednio 46,46% i 52,27%. I nic nie zapowiada by pozycja ta zmieniła się. W Strategii Grupy na lata 2019-2023, przedstawionej w listopadzie ubiegłego roku, podkreślono znaczenie transportu intermodalnego dla dalszego rozwoju firmy. – *Chcemy aby naszą główną specjalizacją w najbliższych latach był*

transport intermodalny. W tym kierunku będą zmierzać nasze akwizycje i inwestycje rozwojowe – podkreśla prezes zarządu PKP Cargo, Czesław Warszewicz.

Intermodalny priorytet znalazł odzwierciedlenie w nakładach inwestycyjnych Grupy PKP Cargo. W tym roku planowane jest zakończenie trzech przetargów na zakup specjalistycznego taboru. Pierwszy obejmuje zakup 936 platform do przewozu kontenerów w połączeniach krajowych za 451,5 mln zł. Tabor ten będzie służył do

KOLEJOWE PRZEWozy INTERMODALNE
W POLSCE (W MLN TON)



obsługi ponad 90 relacji między portami w Gdańsku, Gdyni i Szczecinie/Świnoujściu a lądowymi terminalami zlokalizowanymi w różnych częściach Polski. Drugim jest zakup 220 platform do realizowania połączeń międzynarodowych. Wiąże się on z nabyciem pięciu elektrycznych lokomotyw wielosystemowych – umożliwią one transportowanie towarów bez konieczności wymiany lokomotyw przy przekraczaniu granicy, co przyspieszy ruch pociągów. Koszt tej inwestycji to z kolei 227,5 mln zł.

Ruszy również rozbudowa terminala w Małaszewiczach, który jest bardzo ważnym, wręcz kluczowym punktem na mapie Nowego Jedwabnego Szlaku – sieci tras łączących Chiny z Europą. PKP CARGO CL Małaszewicze inwestuje, aby zwiększyć przepustowość swojego terminala w związku z coraz większym ruchem pociągów z Chin, ale także rosnącymi przewozami z Rosji i Białorusi. Modernizowane będą m.in. infrastruktura torowa, plac przeładunkowy, zakupione zostaną także nowe maszyny i urządzenia. Proces modernizacji i rozbudowy Małaszewicz ma kosztować około 32 mln zł. Całość tegorocznych inwestycji intermodalnych PKP Cargo przekroczy 710 mln zł, z czego blisko 290 mln zł stanowić będzie unijne dofinansowanie. Cała pula nakładów inwestycyjnych grupy wynieść powinna 894 mln zł.

W pierwszej piątce intermodalnej czołówki, za PKP Cargo, znalazł się Captrain Polska należący do francuskiej grupy kapitałowej, DB Cargo Polska, PCC Intermodal i spółka LITE Polska wchodząca w skład austriackiej grupy logistyczno-transportowej.

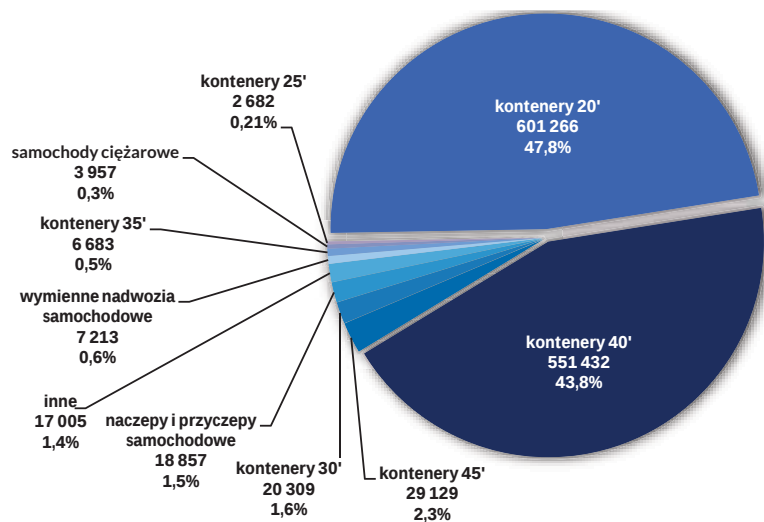
Tranzytowe szanse

Za plecami PKP Cargo zmienił się nieco w 2018 r. układ sił w intermodalnej czołówce. W pierwszej piątce znalazł się Captrain Polska należący do francuskiej grupy kapitałowej, DB Cargo Polska, PCC Intermodal i spółka LITE Polska wchodząca w skład austriackiej grupy logistyczno-transportowej. Ich łączny udział w rynku, biorąc pod uwagę przewiezioną masę, wyniósł 37,3%, co podkreślono w podsumowaniu prezesa UTG dr inż. Ireneusza Góry, dotyczącym minionego roku w przewozach intermodalnych. Biorąc pod uwagę wykonaną pracę przewozową, to poza PKP Cargo, najwyższy udział w rynku pod tym względem miały spółki Captrain Polska, DB Cargo Polska, PCC Intermodal oraz LITE Polska.

Łączny udział tych przewoźników wyniósł 35,9%. Zwraca uwagę systematycznie rosnący udział w rynku Captrain Polska. Na koniec 2018 r. spółka ta osiągnęła 13,7% udziału w przewiezionej masie oraz 12,5% w wykonanej pracy przewo-

zowej. Dla porównania, w 2017 r. było to 8,7% udziału w przewiezionej masie oraz 7,3% w wykonanej pracy przewozowej, a w 2016 r. odpowiednio 6,5% i 6,4%. Na nieco dalszą pozycję spadła spółka Lotos Kolej. Przewoźnik ten planuje skorzystać w tym roku z unijnego dofinansowania otrzymanego w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na

UDZIAŁ PRZEWÓŹNIKÓW W RYNKU PRZEWÓZÓW INTERMODALNYCH WG MASY W 2018 R.

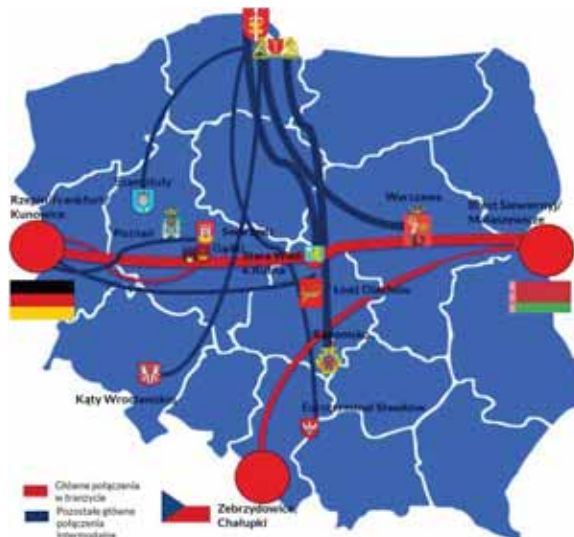


zowej. Dla porównania, w 2017 r. było to 8,7% udziału w przewiezionej masie oraz 7,3% w wykonanej pracy przewozowej,

lata 2014-2020 i zamierza wzmocnić swój tabor o jedną lokomotywę jednosystemową, jedną wielosystemową i 324 platform do transportu intermodalnego.

Z danych zebranych przez UTK widać stopniowo rosnące znaczenie Polski jako kraju tranzytowego w intermodalnych przewozach Wschód-Zachód. W 2018 r. największy wzrost połączeń tranzytowych odnotowano na trasie z Terespolu (przejście graniczne z Białorusią) do Kunowic (granica niemiecka). W porównaniu z rokiem 2017 połączenia na tej relacji zwiększyły się o 100%.

NAJWAŻNIEJSZE TRASY INTERMODALNE W POLSCE W 2018 R.



szyły się ponad dwukrotnie, do poziomu 360 tras uruchamianych średnio miesięcznie. – *Polska, ze względu na swoje położenie geograficzne, ma potencjał do rozwoju wolumenu przewozów intermodalnych. Istotną rolę w tym procesie ma zarządca infrastruktury. Powinien dążyć do zapewnienia przepustowości sieci, która odpowie na wzrastające potrzeby transportowe. Ważne jest również dostosowanie infrastruktury do obsługi pociągów o długości do 750 m. Przy czym prace modernizacyjne należy odpowiednio planować, tak by w sposób istotny nie zakłócać ruchu pociągów, ani ich nie opóźniać. Dla przewoźników istotna jest również regularność i punktualność połączeń, gdyż większy przychód można osiągnąć z efektywnej eksploatacji taboru* – konkluduje prezes Urzędu Transportu Kolejowego dr inż. Ireneusz Góra w podsumowaniu ubiegłego roku.

Czekając na program

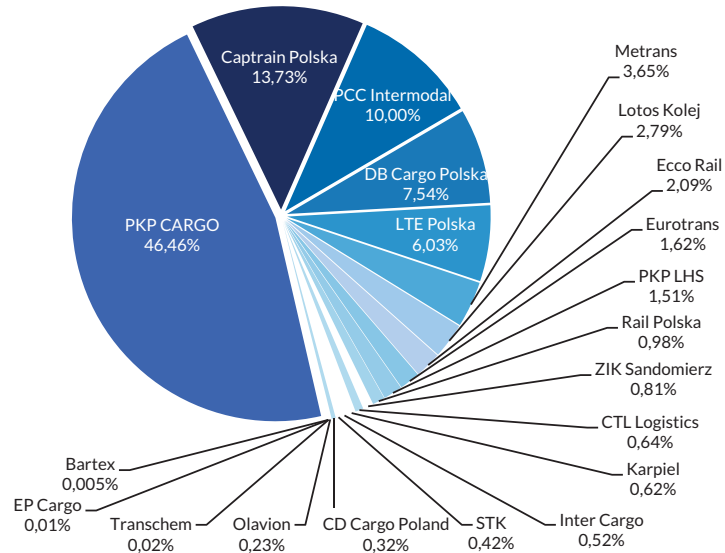
Aby transport intermodalny w naszym kraju mógł w pełni wykorzystać swe walory

ulgi na przewozy intermodalne czy opracowanie rządowego programu budowy i modernizacji terminali towarowych, w tym przede wszystkim terminali intermodalnych. Te i wiele innych jeszcze po-

ważnych i słusznym stwierdzeń W zakresie działań planowanych do roku 2020 obejmują one np.

rozwijanie kolejowej infrastruktury liniowej i punktowej na sieci TEN-T

NAJWAŻNIEJSZE TRASY INTERMODALNE W POLSCE W 2018 R.



Udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym w 2018 r. wyniósł 6,80%, a wykonana praca przewozowa – 10,33%, przekraczając zachowawczo planowany poziom dla obu tych wskaźników do osiągnięcia w roku 2020.

nie wystarczą tylko działania zarządcy infrastruktury. Konieczne jest także rozwiązanie zgłaszanych od lat postulatów przewoźników i operatorów działających na rynku intermodalu. Chodzi tu m. in. o takie kwestie jak przygotowanie wieloletniego programu rozwoju transportu intermodalnego, ewentualne powołanie na szczeblu centralnym departamentu zajmującego się problemami przewozów intermodalnych, ustawowe i jednoznaczne zachowanie

stulatów zgłaszało jesienią ubiegłego roku do ministra infrastruktury Stowarzyszenie Ekspertów i Menedżerów Transportu Szybowego i Railway Business Forum (RBF) przy okazji społecznych konsultacji projektu Strategii Zrównoważonego Rozwoju Transportu do 2030.

W opublikowanym niedawno przez resort infrastruktury ostatecznym projekcie strategii, w części poświęconej transportowi intermodalnemu, znalazło się wiele

w kierunku jej lepszego przystosowania do przewozów intermodalnych, w szczególności poprzez realizację programu pomocowego w zakresie projektów transportu intermodalnego w ramach POLiS na lata 2014- 2020;

modernizację i rozbudowę istniejących terminali transportu intermodalnego oraz budowę nowych terminali i zorganizowanie regionalnych centrów logistycznych, w tym terminali obsługujących przewozy tranzytowe w handlu międzynarodowym;

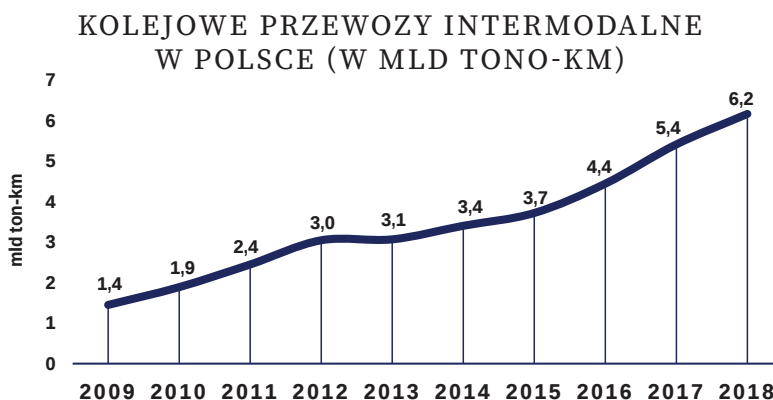
rozwijanie funkcji multimodalnych portów morskich poprzez ich łączenie z transportem drogowym, kolejowym i wodnym śródlądowym;

poprawę parametrów eksploatacyjnych na wybranych śródlądowych drogach wodnych celem włączenia żeglugi śródlądowej w łańcuch dostaw, w ramach transportu intermodalnego;

promocję transportu intermodalnego oraz kombinowanego, stosowanie preferencyjnych opłat za korzystanie z infrastruktury kolejowej dla przewozów intermodalnych.

Podejrzewać można, że tak ogólnie sformułowane zadania na najbliższe lata nie zadowolą ekspertów, operatorów logistycznych i przewoźników intermodalnych. W ramach tej strategii oczekiwali oni konkretnych rozwiązań spełniających ich wieloletnie oczekiwania i postulaty.

Franciszek Nietz





Fot. Piotr Frankowski

PERSPEKTYWY POLSKIEGO INTERMODALU

Już po raz siódmy odbyło się Forum Transportu Intermodalnego. Jako datę spotkania Fracht 2019 wybrano dni 2-3 kwietnia, a jako miejsce – siedzibę AmberExpo w Gdańsku. Udział w nim wzięli zarówno przedstawiciele władz rządowych jak i samorządowych, a także świata nauki i biznesu, i to nie tylko z Polski.

– *Unia Europejska z punktu widzenia transportowego to ogromny sukces. Europejski model zakłada rozwój w kierunku multimodalności i zrównoważonego rozwoju. Stąd nacisk na przenoszenie ładunków z drogi na kolej i transport wodny. I na to były, są i będą środki w unijnym budżecie* – stwierdził prof. Bogusław Liberadzki, wiceprzewodniczący Parlamentu Europejskiego, podczas spotkania. Mimo to udział przewozów kolejowych w obsłudze kontenerów w polskich portach utrzymuje się na poziomie 30%. Co oznacza, że aż 70% w dalszym

ciągu obsługiwanych jest transportem samochodowym.

Przewoźnicy z pierwszej piątki

Według danych Urzędu Transportu Kolejowego (UTK), w 2018 r. przewoźnicy kolejowi obsługiwali prawie 1,9 mln TEU, co oznacza obroty o ponad 200 tys. TEU wyższe niż rok wcześniej. Łączna masa przewozów w ub.r. wyniosła blisko 17 mln t, a wykonana praca przewo-

wa prawie 6,2 mld tkm. Jeżeli chodzi o jednostki intermodalne obsłużono ich w 2018 r. prawie 1,26 mln sztuk, wobec niespełna 1,1 mln w 2017 r. Tym samym udział przewozów intermodalnych w krajowym rynku kolejowym osiągnął poziom 6,8% (według masy) i 10,33% (według wykonanej pracy). Przypomnijmy, że w 2017 r. tym rodzajem transportu przewieziono 14,7 mln t ładunków, ok. 15% więcej w porównaniu do 2016 r. Kolejowe przewozy intermodalne realizowało w 2018 r. 17 licencjonowanych przewoźników. Największe udziały na tym rynku,

według masy i pracy przewozowej, tradycyjnie już przypadły w 2018 r. grupie PKP Cargo – odpowiednio 46,46% i 52,27%. Tuż za nim plasuje się spółka Captrain Polska, która stała się wiceliderem przewozów intermodalnych. Jej udział w rynku według masy wyniósł 13,73% i 12,52% według pracy przewozowej. Ostatnie miejsce na podium zajmuje PCC Intermodal, jeden z największych operatorów intermodalnych w Polsce, który jest również przewoźnikiem. W ub.r. udział spółki w rynku wyniósł 10% według masy i 8,03% według pracy przewozowej.

Nieco słabsze niż w ub.r. okazały się wyniki DB Cargo Polska. W 2018 r. udział

ce – Korsze. Niestety, wciąż wiele do życzenia pozostawia prędkość handlowa pociągów, która wynosi średnio ok. 25 km/godz., podczas gdy w Holandii są to 64 km/godz., w Portugalii 54 km/godz., a w Hiszpanii 53 km/godz.

– *Wśród największych ograniczeń w rozwoju przewozów kolejowych wymienić należy: niską przepustowość, długi czas przejazdu, niedostosowanie infrastruktury punktowej oraz niskie wykorzystanie kontenerów w ruchu krajowych* – podsumowała Alicja Kozłowska.

Mira Roszkiewicz, szefowa działu logistyki międzynarodowej Castorama Polska, zaznaczyła, że „wąskim gardłem”

Udział przewozów kolejowych w obsłudze kontenerów w polskich portach utrzymuje się na poziomie 30%. To oznacza, że aż 70% w dalszym ciągu obsługiwanych jest transportem samochodowym.

rynkowy tej spółki wynosił 7,54% według masy i 10,18% według pracy przewozowej. W 2017 r. DB Cargo Polska zajmowała 2. miejsce w czołówce firm, z wynikiem odpowiednio 17,66% i 21,09%, a tuż za nią sytuowała się Lotos Kolej. Jednak udział spółki z Grupy Lotos spadł z 14,21% do poziomu 2,79% według masy i z 12,39% do 2,51% według wykonanej pracy przewozowej. Wśród innych przewoźników działających na tym rynku na uwagę zasługuje wynik LTE Polska, firmy której udział pod względem masy wyniósł w 2018 r. 6,03%, wobec 2,43% w 2018 r., oraz 5,21% pod względem pracy przewozowej, wobec 2,18% rok wcześniej. Generalnie przewoźnicy z pierwszej „piątki” kontrolują 84% rynku.

Wąskie gardła w transporcie intermodalnym

Przewoźnicy ci wożą 96% kontenerów, wśród których najwięcej jest pojemników 20' (47,8%) i 40' (43,8%). Zaledwie 2,1% stanowią naczepy samochodowe i wymienne nadwozia pojazdów. Wśród najbardziej popularnych tras kolejowych z i do polskich portów morskich, Alicja Kozłowska z UTK, wymieniła połączenia z Gdańska do terminali w Kutnie, Radomsku, Łodzi i Kątów Wrocławskich, zaś z Gdyni do Terespoła Pomorskiego, Gądek, Poznania i Kutna. Natomiast w transzycie serwisy intermodalne realizowane są przede wszystkim na trasach Małaszewicze – Rzepin i Zebrzydówi-

coraz częściej staje się także terminal portowy, z którego wyjazd kontenerów jest coraz bardziej utrudniony. Zwróciła uwagę, że spowodowane tym problemy sprawiły, że ładunki zamawiane przez jej firmę drogą morską, miały średnio 10 dni opóźnienia w samym porcie, co przekładało się na opóźnienia w terminalu lądowym, w dostawie do magazynu i ostatecznie do sklepu. Wszystko to generuje ogromny wzrost kosztów obsługi kontenerów, które ponosi firma.

– *Oczekivalibyśmy więc, aby terminal, który jest powodem tych opóźnień, wziął na siebie część tych kosztów. Zaś operatorzy powinni zapewnić terminowość dostaw i konkurencyjne stawki przewozów* – stwierdziła Mira Roszkiewicz.

Castorama planuje w br. obsłużyć 14 tys. TEU, co oznaczałoby wzrost

Według danych UTK, w 2018 r. przewoźnicy kolejowi obsłużyli prawie 1,9 mln TEU, co oznacza obroty o ponad 200 tys. TEU wyższe niż rok wcześniej. Łączna masa przewozów w ub.r. wyniosła blisko 17 mln t, a wykonana praca przewozowa prawie 6,2 mld tkm.

o ponad 30% w porównaniu do roku poprzedniego. W ich przeładunkach w 92% korzysta z portu w Gdańsku, a w 8% z portu w Gdyni. Aż 98% przeładowanych kontenerów obsługiwanych jest koleją, we współpracy z takimi operatorami jak Erontrans, Spedcont czy PCC Intermodal.



Fot. Forum Transportu Intermodalnego



Fot. Forum Transportu Intermodalnego



Fot. Forum Transportu Intermodalnego

– *Tylko jak spełnić oczekiwania klienta, kiedy połowa pociągów nie może wyjechać z terminalu portowego w terminie, jak miało to miejsce np. w ciągu ostatnich*

dwóch miesięcy? – pytała Lidia Dziewierska, prezes Loconi Intermodal.

Generalnie, w ciągu ostatnich 7 lat (2012–2019) mamy do czynienia ze stale rosnącymi kosztami intermodalu, szczególnie pod względem wszelkiego rodzaju opłat kolejowych. Dlatego, kiedy pojawiają się

problemy z terminowym kursowaniem pociągów, przekłada się to na wyniki operatorów i przewoźników oraz rentowność przewozów. A także na konkurencyjność wobec transportu drogowego. Lidia Dziewierska

środków trafi na inwestycje związane z rozbudową taboru, czyli zakupem lokomotyw i platform kontenerowych. Co oznacza, że w stosunkowo niedługim czasie wzrośnie potencjał przewozowy

Przewoźnicy z pierwszej „piątki” wożą 96% kontenerów, wśród których najwięcej jest pojemników 20' (47,8%) i 40' (43,8%). Zaledwie 2,1% stanowią naczepy samochodowe i wymienne nadwozia pojazdów.

zwróciła też uwagę na znaczący wzrost opłat manipulacyjnych na obsługę kolejową w terminalu DCT, które z 1% kosztów operatora urosły w br. do 5%, podkreślając, że

na kolei, nawet o 100 dodatkowych pociągów w tygodniu. Na razie jednak, jak podkreśliła szefowa Loconi, największy polski terminal kontenerowy DCT, jest w stanie obsłużyć jedynie 70 pociągów tygodniowo. Biorąc pod uwagę planowaną dalszą rozbudowę jego możliwości przeładunkowych od strony morza, rosnący popyt na transport intermodalny i prognozowany wzrost możliwości przewozowych na kolei, wydaje się, że niezbędne są tam inwestycje znacznie zwiększające potencjał kolejowy terminalu. Szczególnie, że Zarząd Morskiego Portu Gdańsk, podobnie jak Zarząd Morskiego Portu Gdynia, rozbudowują i modernizują własną infrastrukturę kolejową, poprawiając dostęp do terminali na obszarze portowym.

W czasie dyskusji zwracano uwagę także na inne zagrożenia utrudniające rozwój przewozów kolejowych. Jakub Majewski, prezes Fundacji Pro Kolej, zwrócił uwagę na fakt, że nowo powstające autostrady i drogi ekspres-

Więcej niż tylko intermodal

Ponadto, wraz z dynamicznym rozwojem miast rośnie rola połączeń pasażerskich, w tym tzw. kolei aglomeracyjnych, które mają pierwszeństwo w ruchu kolejowym. Dotyczy to także polskich portów i może dotknąć również linii 201, która ma być kolejową alternatywą do obsługi gdyńskiego portu, a która wkrótce może również zostać zdominowana przez przewozy pasażerskie i aby spełniała swoją rolę, trzeba będzie wybudować tam trzeci tor. Dlatego też, zdaniem Janusza Zubrzyckiego, prezesa spółki doradczej Infra, niezbędna wydaje się budowa nowych linii kolejowych dedykowanych wyłącznie przewozom towarowym.

Forum było również okazją do podpisania porozumień o współpracy między Zarządkiem Morskiego Portu Gdynia a partnerami ukraińskimi: grupą firm Sodruchestwo z siedzibą w Chersonie oraz Stowarzyszeniem Bałtycko-Czarnomorskie Forum Ekonomiczne oraz między Polsko-Ukraińską Izbą Gospodarczą, Odeską Izbą Przemysłowo-Handlową i Pracodawcami Pomorza. Adam Meller, prezes gdyńskiego portu, podkreślił też, że Gdynia zainteresowana jest rozbudową połączeń między portem a terminalami intermodalnymi i na wschodzie Polski i pozyskiwaniem ładunków zarówno z Ukrainy, jak i z Białorusi.

Poruszono również kwestie wykorzystania w transporcie intermodalnym że-

Wśród największych ograniczeń w rozwoju przewozów kolejowych wymienić należy: niską przepustowość, długi czas przejazdu, niedostosowanie infrastruktury punktowej oraz niskie wykorzystanie kontenerów w ruchu krajowych.

zgodnie z ustawą o portach i przystaniach morskich, dostęp do infrastruktury portowej powinien być bezpłatny.

Popyt versus możliwości

Zainteresowanie transportem intermodalnym z roku na rok rośnie, podobnie jak inwestycje realizowane na jego rzecz. Centrum Unijnych Projektów Transportowych zatwierdziło dofinansowanie na projekty w zakresie transportu intermodalnego na poziomie 1,3 mld zł. Ponad 70% tych

sowe wprowadzają nierówną konkurencję między przewozami kolejowymi a drogowymi. A dodatkowo już teraz, analizując przeładunki kontenerów w polskich portach i przyrost przewozów intermodalnych, okazuje się, że niemal cały wzrost obrotów w tym zakresie został skonsumowany przez transport drogowy, co umacnia jeszcze podział między tymi gałęziami, jeśli chodzi o obsługę polskich portów. W dalszym ciągu tylko 30% kontenerów trafia na tory.

– *Jeśli tak ma to wyglądać i nic się nie zmienia, to może inwestycje w infrastrukturę kolejową są zbędne?* – pytał prowokacyjnie Jakub Majewski.

glugi śródlądowej. Grzegorz Witkowski, podsekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej, przybliżył plan działań rządu w tym zakresie, poczynwszy od strategii Odrzańskiej Drogi Wodnej i Wiślanej Drogi Wodnej, aby można było rozpocząć inwestycje. Zainteresowany korzystaniem z żeglugi na Wiśle jest Port Gdańsk, który opracowuje studium wykonalności dla odcinka od Gdańska do Warszawy, z Warszawy dalej w kierunku Białorusi, a w przyszłości liczy na ładunki, przede wszystkim masowe, ale również kontenery. |

PMF



Fot. Forum Transportu Intermodalnego



Fot. Forum Transportu Intermodalnego



Kuehne + Nagel wszystkie swoje rozwiązania integruje w platformie cyfrowej myKN. Oferuje tym samym klientom jeden punkt dostępu do wszystkich możliwości technologicznych



Magdalena Kraszewska

zainteresowanymi podmiotami przebiegała jeszcze sprawniej. Nasze rozwiązania cyfrowe opieramy na analizie i informacjach przetwarzanych w czasie rzeczywistym – wyjaśnia Magdalena Kraszewska, Senior Marketing and Communication Manager w firmie Kuehne + Nagel.

Korzystając z technologii dużych zbiorów danych i ich eksploracji, automatyki i analityki progностycznej Kuehne + Nagel rozwija swoje produkty, które spełniają i przewidują wymagania klientów. Produkt KN Pledge to nowość w portfolio Kuehne + Nagel – usługa gwarantuje klientowi zwrot wszystkich poniesionych kosztów transportu, jeżeli jego towar nie dotrze na miejsce w gwarantowanych czasie dostawy. To jedyny taki produkt na rynku logistycznym.

W RAMACH JEDNEJ PLATFORMY

Kuehne + Nagel oferuje kompleksowe i zintegrowane rozwiązania logistyczne w sektorze przewozów intermodalnych. W tym wypadku transport dopasowywany jest do wymagań klientów, aby jak najbardziej optymalizować łańcuchy dostaw.

Najczęściej, w związku z łatwym dostępem do hubów przeładunkowych, firma łączy transport morski z drogowym i kolejowym. Optymalizuje to koszty klientów, a rozwój infrastruktury kolejowej i drogowej pozwala na celne prognozowanie realizacji transportu. Dodatkowo, z racji globalnego zasięgu, w wielu lokalizacjach na całym świecie Kuehne + Nagel świadczy usługi logistyki kontraktowej. Wiele klientów, aby nie martwić się o cały proces logistyczny, powierza firmie odpowiedzialność za ładunek, od producenta do klienta końcowego. Zaplanowanie transportu intermodalnego i magazynowanie towarów oraz konfekcjonowanie zgodnie z wymogami klienta jest prostsze i wydajniejsze, gdy obsługujemy cały proces logistyczny.

KN Pledge – jedyny taki produkt

Dodatkowym rozszerzeniem w zakresie wycenienia, zlecenia i śledzenia przesyłek jest KN Pledge. Klienci mają dostęp do natychmiastowych, w pełni zautomatyzowanych ofert, z możliwością rezerwacji transportów pełnokontenerowych i monitorowania swoich ładunków z pozycji jednej platformy. Jest więc wykorzystywana w transporcie intermodalnym.

Kuehne + Nagel wszystkie swoje rozwiązania integruje na platformie cyfrowej myKN. Oferuje tym samym klientom jeden

punkt dostępu do wszystkich możliwości technologicznych. – *Naszym działaniom przyświeca wizja zapewnienia klientom wszystkich potrzebnych narzędzi do zaplanowania oraz realizacji przesyłki w ramach jednej platformy, do której mogą się zalogować z każdego miejsca na świecie. myKN, pozwala uzyskać natychmiastową wycenę transportu online dla wszystkich przesyłek, wystarczy wybrać trasę i podać jej szczegóły. Możliwa jest indywidualna personalizacja konta użytkownika i dopasowanie interaktywnych funkcji do własnych potrzeb. Dzięki myKN, klienci mogą przeglądać możliwości transportowe i uzyskać*

Rozszerzeniem w zakresie wycenienia, zlecenia i śledzenia przesyłek jest KN Pledge. Klienci mają dostęp do natychmiastowych, w pełni zautomatyzowanych ofert, z możliwością rezerwacji transportów pełnokontenerowych i monitorowania swoich ładunków z pozycji jednej platformy.

podgląd wszystkich informacji o przesyłce – łącznie z danymi finansowymi i poufnymi dokumentami. Ponadto, mają również dostęp do historii i archiwum zleczanych wcześniej przesyłek. Aplikacja daje możliwość współużytkowania i oferuje podgląd wszystkich informacji partnerom i współpracownikom, aby komunikacja pomiędzy

Znaczenia intermodalu w Kuehne + Nagel

Polska posiada ogromny potencjał tranzytowy w szlakach transportowych północ – południe oraz zachód – wschód. W Kuehne + Nagel rozwijane są usługi transportu intermodalnego nie tylko w Polsce, ale koncentrujemy się na globalnych łańcuchach dostaw.

Strategicznym celem rozwoju tej gałęzi transportu w Polsce jest stworzenie korzystnych warunków technicznych, organizacyjnych i gospodarczych dla dynamicznego rozwoju systemu przewozów. Zwiększa to efektywność transportu i powoduje zmniejszenie jego kosztów. Rozwój przemysłu kolejowego z pewnością ułatwi optymalizację łańcuchów dostaw i zmniejsz

szy udział transportu morskiego w przewozie intermodalnym. Rozwijanie infrastruktury kolejowej w Polsce jest strategią bardzo korzystną z punktu widzenia logistycznego i biznesowego, ale również wspieraną przez ustawodawstwo unijne – realizuje cele UE w zakresie zrównoważonego rozwoju, ekologii i ochrony środowiska. I



Rozwiązania szczegółowe idą w takim kierunku, żeby transport był wykonywany przez przewoźników głównie w eksporcie i imporcie. W efekcie tego nastąpi podział jednolitego rynku i jego renacjonalizacja. Efektem dla polskich firm będzie znaczące ograniczenie eksportu usług transportowych

CO NAS CZEKA PO WPROWADZENIU PAKIETU MOBILNOŚCI

Fot: Volvo

4 kwietnia Parlament Europejski przegłosował zmiany określone jako Pakiet Mobilności, które są niekorzystne dla przewoźników z Polski. To przedostatni krok do wprowadzenia zmian w takich obszarach jak zasady delegowania kierowców, czas jazdy, przerw i odpoczynków kierowców oraz dostęp do rynków przewozów na terenie UE. O tym, jakie konsekwencje wiążą się z tymi zmianami – mówi Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska.

To czego mogą się spodziewać przewoźnicy po wprowadzeniu Pakietu Mobilności?

Komisja Europejska przedstawiając w 2017 r. Pakiet Mobilności uzasadniała tę inicjatywę legislacyjną chęcią poprawy warunków socjalnych kierowców, w tym wdrożenia w transporcie drogowym zasady „ta sama płaca za tę samą pracę, w tym samym miejscu”. I rzeczywiście, pierwotny tekst spełniał te założenia. To, że ubocznym skutkiem zaproponowanych rozwiązań byłoby pozbawienie pracy kierowców z Europy Środkowej, o tym nikt z inicjatorów i zwolenników Pakietu nie wspominał, a dla osób spoza branży było to bardzo mało widoczne. W trakcie dalszych prac, w miarę jak pojawiały się w Radzie Unii Europejskiej oraz Komitetach Parlamentu Europejskiego kolejne

pomysły na modyfikację lub rozszerzenie rozwiązań zaproponowanych przez Komisję, powoli ujawniał się faktyczny cel pakietu – odzyskanie rynku europejskich międzynarodowych przewozów

z ministrów transportu bardzo dużego państwa członkowskiego poskarżył się na zbyt dużą liczbę pojazdów z rejestracją polską, rumuńską, bułgarską i litewską na tamtejszych autostradach i parkingach.

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska przestrzegał od początku, że efektem Pakietu Mobilności i wcześniejszej zmiany dyrektywy o pracownikach delegowanych będzie nie tyle poprawienie warunków socjalnych kierowców, tylko pozbawienie ich pracy.

drogowych dla przewoźników i kierowców z państw starej Unii. Doszło nawet do tego, że podczas transmitowanych w internecie obrad Komitetu Ministrów Transportu Rady Unii Europejskiej, jeden

Dodał przy tym, że jego celem podczas prac Rady jest wprowadzenie regulacji, które znacząco ograniczą ich liczbę. I w tym momencie trudno już mówić o ochronie socjalnej pracowników, a czas

zacząć mówić o sprzecznym z podstawami Unii Europejskiej protekcjonizmie. Czyli potwierdziło się to, przed czym jako związek pracodawców Transport i Logistyka Polska przestrzegaliśmy od samego początku, że efektem Pakietu Mobilności i wcześniejszej zmiany dyrektywy o pracownikach delegowanych będzie nie tyle poprawienie warunków socjalnych kierowców, tylko pozbawienie ich pracy.

A w transporcie międzynarodowym w Polsce pracuje około 300 tys. kierowców. I sporo z nich straci pracę.

No właśnie, ale nie tylko. Teraz rozwiązania szczegółowe idą w takim kierunku, żeby transport był wykonywany przez przewoźników głównie w eksporcie i im-

ści. Przeważnie nie mają oni rezerw finansowych, przez co szybko tracą zdolność do spłaty zaciągniętych zobowiązań. Skutkiem tego będą bankructwa i utrata majątku, czasem dorobku całego życia. Ten scenariusz jest bardzo prawdopodobny. W dłuższej perspektywie kryzys dotknie również duże firmy. Te jednak mają większą zdolność finansową i prawdopodobnie są w stanie przetrwać zaburzenia rynkowe. Dysponując dużą ilością pojazdów są w stanie wykorzystywać efekt sieci po to, aby polepszać efektywność i funkcjonować w trudniejszych warunkach. A to prowadzi do konsolidacji rynku.

Z kolei, aby nie utracić kontraktów, które były i są wykonywane dla dużych nadawców lub odbiorców mieszczących się na terenie Niemiec czy Francji, być



Maciej Wroński

Firmy, które dotychczas żyją z cross-trade i kabotażu, będą szukały pracy w pozostałych segmentach rynku, które są już zajęte. A to dla wielu oznaczać będzie przejściowy spadek stawek frachtów, ujemne marże, zmniejszenie obrotów i brak płynności finansowej.

porcie. To oznacza, że przewoźnik z Polski ma głównie wywozić i przywozić towary z i do Polski. Z kolei wywóz lub przywóz towarów do Niemiec ma być zastrzeżony dla przewoźnika niemieckiego. W efekcie tego nastąpi podział jednolitego rynku i jego renacjonalizacja. Efektem dla polskich firm będzie znaczące ograniczenie eksportu usług transportowych, przez co rozumiem ograniczenie przewozów typu *cross-trade* (przewóz ładunków pomiędzy dwoma krajami przez przewoźnika nie mającego siedziby w żadnym z tych państw) oraz kabotażu. A dziś przewozy te stanowią ponad połowę wykonywanej przez naszych przewoźników międzynarodowej pracy przewozowej.

Jaki będzie tego skutek?

Skutkiem tego będzie nadpodaż usług transportowych w przewozach dwustronnych oraz na polskim rynku wewnętrznym. Po prostu firmy, które dotychczas żyją z *cross-trade* i kabotażu, będą szukały pracy w pozostałych segmentach rynku, które są już zajęte. A to dla wielu oznaczać będzie przejściowy spadek stawek frachtów, ujemne marże, zmniejszenie obrotów i brak płynności finansowej. W pierwszym rzędzie dotknie to małych przewoźników, gdyż już na wejściu nie będą w stanie spełnić wymagań, jakie przed nimi stawiał będzie Pakiet Mobilno-

ści. może trzeba będzie na terytorium tych państw założyć oddział firmy lub spółkę „córkę”. A to oznacza, że przewagę będą miały te firmy, które będą działały w kil-



Niemieckich przewoźników (i kierowców) nie wystarczy, aby zaspokoić popyt niemieckiej gospodarki. I wtedy może się okazać, że utrzymywanie magazynów w Polsce jest ekonomicznie uzasadnione. A może nawet i przeniesienie całej produkcji do naszego kraju

ku krajach. To zjawisko możemy określić jako internacjonalizację rynku.

Przy spełnieniu jakich warunków mali przewoźnicy mogą nadal pozostać na rynku?

Mogą pozostać pod jednym warunkiem – że nauczą się ze sobą współpracować. W tych małych firmach jest olbrzymi potencjał. Regionalne stowarzyszenia skupiają często po kilkuset przedsiębiorców i nawet jeśli pojedynczy przedsiębiorca ma 5-10 samochodów, to w sumie jest

to olbrzymia flota. Mogą to wykorzystać, jeśli nauczą się współpracy, liczyć swoje zyski i przestać zaglądać do cudzej kieszeni. Zwłaszcza to ostatnie jest dzisiaj jedną z najpoważniejszych barier we współpracy. Zmiana tej postawy nie jest łatwa, gdyż większość przewoźników swoje firmy zbudowało dzięki temu, że wzięli los w swoje ręce i są indywidualistami. Teraz muszą nauczyć się kooperacji, poczynając od prostych rzeczy jak zakupy grupowe, czy wspólne doradztwo prawne. To drugie jest niezbędne, gdyż trzeba będzie dostosować swoje regulaminy i umowy o pracę do prawa obowiązującego w państwach, w których jeżdżą, a do tego potrzebne są wyspecjalizowane kancelarie prawne, na

które małego przewoźnika nie stać. Jeśli natomiast kancelaria doradzałaby stu firmom, to nawet bardzo wysokie koszty takiej obsługi rozłożył się i nie będą stanowiły nadmiernego obciążenia. Można też założyć wspólną spedycję, wspólnie występować jako konsorcjum lub klastery w przetargach. Można jeździć pod wspólną banderą i wprowadzić wspólne standardy dotyczące jakości. To umożliwiłoby konkurencję małych firm z największymi podmiotami. Ale czy tak będzie? Czy mniejsze firmy wykorzystają szansę na przetrwanie, jakie daje współpraca? Obawiam się, że

w pokoleniu liderów i pionierów branży o bardzo dużym indywidualizmie trudno dojść do porozumienia i razem współdziałać, a w efekcie przetrwać na rynku. Może następcom będzie łatwiej, czyli pokoleniu, które rozumie, że biznes nie musi być grą o sumie zerowej i które korzysta z narzędzi teleinformatycznych zwiększających efektywność pracy.

Jak to wpłynie na przewóz towarów? Czy wzrostem cen?

Oczywiście towary nadal muszą być wożone. Niestety, na skutek zmian warunków wykonywania przewozu w niektórych segmentach może się znacząco zmniejszyć podaż usług transportowych. Wątpię, czy po wymuszonym wyjściu większości polskich i innych przewoźników z rynku niemieckiego, nasi niemieccy koledzy będą w stanie samodzielnie obsłużyć swój rynek. A to prowadzi do dużo wyższych stawek frachtów. Nowe warunki odbijają się na czasie dostawy, a także skomplikują łańcuch dostaw. I dlatego nasi kontrahenci będą musieli zapomnieć o dostawach *just in time* i *door2door*.

Spodziewam się, że znacznie większą rolę będzie miała w tym stanie rzeczy gospodarka magazynowa. Jako jeden z możliwych scenariuszy widzę budowę magazynów i centrów logistycznych na terytorium Polski blisko jej granic. Stąd bez przeszkód i bez utrudnień związanych z Pakietem Mobilności, polscy przewoźnicy mogliby rozwozić pochodzące z innych państw towary po całej Europie.

Oczywiście koszty przewozu towaru np. z Niemiec do Polski i po przeładunku z Polski do Austrii byłyby większe niż obecnie wynosi koszt bezpośredniego przewozu z Niemiec do Austrii. Niemniej trzeba pamiętać, że te ostatnie bardzo wzrosną,

sposób wykorzystywać zasoby, europejska gospodarka dostosowywać się będzie do administracyjnych regulacji, co raczej negatywnie wpłynie na jej efektywność i konkurencyjność. A to oznacza, że za unijne zapędy legislacyjne zapłacą europejskie społeczeństwa jako pracownicy, przedsiębiorcy i konsumenci. Jedynie politycy będą nadal żyć dobrze na koszt nas wszystkich.

A przecież francuskie firmy przewozowe nie były zainteresowane transportem drogowym i pozamykały się, a to dla nich te przepisy mają być korzystne...

To prawda, ale trudno wytłumaczyć, małemu francuskiemu przedsiębiorcy, czy związkom zawodowym, że nie mają szans w wyścigu o mobilność w Europie,

temat. Natomiast nie zawsze te osoby mają dostateczne o nim pojęcie. Internet jest na tyle demokratyczny, że opinia laika liczy się tak samo jak eksperta w danej dziedzinie. Przy czym ta druga bywa nudna i mało porywająca, a laik ma sporo „polubień” w mediach społecznościowych.

Wracając do pakietu i innych inicjatyw, to nikt nie robił żadnych poważnych analiz. Badanie skutków Pakietu Mobilności było bardzo powierzchowne i robione dla przedłożenia Komisji Europejskiej, a nie dla rozwiązań wprowadzanych podczas prac w Parlamencie Europejskim i w Radzie Unii Europejskiej. Nikt nie bierze pod uwagę faktów, liczą się tylko emocje i przekonania.

Ale i tak, choć będzie okres załamania i problemów, gospodarka jakoś sobie poradzi. Bo, jak już wcześniej wskazałem,



Aby nie utracić kontraktów, które były i są wykonywane dla dużych nadawców lub odbiorców mieszczących się na terenie Niemiec czy Francji, być może trzeba będzie na terytorium tych państw założyć oddział firmy lub spółkę „córkę”

Fot: Scania

Mali przewoźnicy mogą pozostać na rynku pod warunkiem, że nauczą się ze sobą współpracować. Regionalne stowarzyszenia skupiają często po kilkuset przedsiębiorców i jeśli każdy ma 5-10 samochodów, to w sumie jest to olbrzymia flota. Mogą to wykorzystać.

gdyż niemieckich przewoźników (i kierowców) nie wystarczy, aby zaspokoić popyt niemieckiej gospodarki. I wtedy może się okazać, że utrzymywanie magazynów w Polsce jest ekonomicznie uzasadnione. A może nawet i przeniesienie całej produkcji do naszego kraju.

Oczywiście wszystko to powoduje, że zamiast w prosty i najbardziej racjonalny

bo własne przepisy socjalne ich ograniczają. Jeżeli weźmiemy pod uwagę 35-godzinny tydzień pracy, nacisk, aby kierowca już w piątek w południe był u siebie w domu, to sami siebie wyklu-

jeżeli Francuzi nie znajdą w miarę taniego francuskiego przewoźnika, który przewiezie towar z Niemiec do Francji, to być może tańsze będzie założenie magazynu w Polsce i wysłanie tam towaru polską ciężarówką, a później przewiezenie go innym polskim pojazdem z Polski do Francji. W tej chwili to jednak stawianie hipotez przypominające „wrócenie z fusów”. Niemniej ci, którzy najwcześniej odgadną jakie rozwiązania w transporcie i logistyce będą najbardziej zgodne z potrzebami rynku – wygrają. Bardzo często w wyniku takiego kryzysu pojawiają się nowi liderzy na rynku. I tym razem pewnie tak będzie. Jednego możemy być pewni, że przewóz towarów będzie dużo, dużo droższy, a przemysł będzie musiał mieć znacznie większy *stock*, a nie jedynie na kołach, jak to w tej chwili ma miejsce, gdy czas dostawy jest błyskawiczny. O krótkim czasie dostawy niech przemysł zapomni. Biznes zdał sobie sprawę z tego dopiero w tej chwili. Szkoda, że nie wtedy, kiedy podjęto prace nad Pakietem Mobilności. Nasze

Czyli brak jest analiz.

Nikt nie podjął analiz, o wszystkim zdecydowały media, internet i przekonania osób wypowiadających się na dany

apele do europejskiego biznesu pozostały w tamtym czasie bez odzewu. Obecnie jest już za późno. My jako branża w dłuższej czasowej perspektywie poradzimy sobie. Ale nasi klienci w przyszłości będą musieli za przewóz płacić znacznie więcej.

Co więcej, wprowadzając takie regulacje Unia Europejska jest coraz mniej konkurencyjna dla takich gospodarek jak Chiny, Stany Zjednoczone, a także nowych państw jak Brazylia i Turcja. Wzrasta *stock*, wzrastają koszty, wydłuża się czas dostawy i zmniejsza efektywność gospodarki, a w międzyczasie Azja Płd-Wsch się rozwija. To Europa sama narzuca sobie coraz większy kaganiec w postaci nieprzemyślanych i mało efektywnych regulacji socjalnych. Dzięki takiej polityce coraz więcej osób kupuje na AliExpressie, a nie w supermarketach.

A może jednak Pakiet Mobilności nie wejdzie to w życie?

Istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że wejdzie i nie widzę w tej chwili przekonujących dowodów na to, że ktoś mógłby zatrzymać ten proces legislacyjny. Sądzę, że prace nad nim zostaną podjęte zaraz po wyborach do Parlamentu Europejskiego. Czekamy na ostatni etap negocjacji pomiędzy Parlamentem, władzami UE i Komisją Europejską. Dlatego będziemy mogli się spodziewać uchwalonego Pakietu Mobilności późną jesienią lub w pierwszych miesiącach 2020 r. Promyczkiem nadziei jest wypowiedź jednego z kandydatów na stanowisko szefa komisji Europejskiej i lidera Europejskiej Partii Ludowej Manfreda Webera. Zapowiedział on, że będzie chciał wygaszać konflikty między państwami członkowskimi UE, w tym m.in. rozwiązać sprawę

dostosowujące zasady delegowania do specyfiki transportu drogowego. Ja bym to rozpatrywał łącznie. Natomiast nie jest to jedyny problem, bo jest wiele innych regulacji, jak np. uchwalana równolegle do pakietu zmiana przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. W ramach tej zmiany Parlament Europejski zaproponował, aby pracownik

mieć dostęp do rynku niemieckiego, który jest olbrzymi.

Czy polscy przewoźnicy nie mogą spodziewać się niczego dobrego?

Jestem przekonany, że pomimo zniszczenia wielu polskich firm przewozowych, szczególnie tych mniejszych, te które

Unia Europejska wprowadza regulacje niemożliwe do spełnienia nawet przy dobrej chęci, albo takie, które powodują, że tzw. swobody, jak swoboda świadczenia usług, stają się fikcją.

wysoko mobilny (w tym kierowca) podlegał ubezpieczeniom społecznym w tym państwie, w którym najwięcej spędza godzin pracy. A przecież polski kierowca jadąc z Polski do Belgii najwięcej czasu spędza na autostradach niemieckich. Wynikałoby z tego, że kierowcy mają być ubezpieczeni społecznie w Niemczech.

Są też przepisy dotyczące transparentności warunków pracy, które mówią, że pracownik mobilny musi posiadać informacje z dużym wyprzedzeniem o tym, w jakim kraju i kiedy będzie pracował. Powinien też otrzymać dokładne informacje o wszystkich elementach wynagrodzenia, jakie zależnie od miejsca pracy otrzyma i jaka będzie łączna jego wysokość. Każda z tych regulacji wprowadza zamęt, bo jak mała firma, która ze *spotu* bierze zlecenia, ma mieć zaplanowaną pracę kierowcy choćby na dwa tygodnie? Te ostatnie przepisy już są uchwalone i będą wcześniej lub później egzekwowane.

Jak widać, Unia Europejska wprowadza regulacje niemożliwe do spełnienia nawet przy dobrej chęci, albo takie, które

przetrwają zawieruchę, po roku, dwóch latach będą miały znacznie lepsze warunki pracy. Nastąpi swoiste *katharsis*. Nie będzie problemów z zatrudnieniem kierowców, bo zostanie zlikwidowanych wiele



miejsc pracy gdzie indziej. Już w tym roku większe podmioty nie mają problemu z pracownikami. A to dlatego, że mniejsze i średnie firmy zaczynają mieć problem z płynnością finansową. Ich pracownicy dostają pensję z opóźnieniem, często wynagrodzenie mają dzielone na raty i w związku z tym składają aplikacje do firm, gdzie jest większe prawdopodobieństwo, że wypłatę dostaną na czas. Na tym korzystają bardziej stabilne finansowo podmioty i to one przestają mieć problem z zatrudnieniem kierowców. A małe redukują zatrudnienie i tabor.

Dobłą wiadomością jest ciągły wzrost polskiego rynku krajowego. Więc część przedsiębiorców, którzy świadczyli usługi międzynarodowe, znajdzie zatrudnienie na rynku wewnętrznym. A z drugiej strony przewoźnik francuski nie zastąpi polskiego, i niemiecki też raczej nie. W związku z tym pracy raczej nie stracimy. Będzie jej mniej, ale dostaniemy za nią dużo większe pieniądze. Szkoda tylko, że nie wszyscy przetrwają. |

Europejska gospodarka dostosowywać się będzie do administracyjnych regulacji, co raczej negatywnie wpłynie na jej efektywność i konkurencyjność. A to oznacza, że za unijne zapędy legislacyjne zapłacą europejskie społeczeństwa.

pracowników delegowanych. Ale co konkretnego miał na myśli – nie wiadomo.

Czy Pakiet Mobilności to obecnie największy problem polskiego transportu?

Tak, problemem jest Pakiet Mobilności, ale połączony z dyrektywą o pracownikach delegowanych, bo jedną z trzech jego części stanowią przepisy szczególnie

powodują, że tzw. swobody, jak swoboda świadczenia usług, stają się fikcją. Bo jeżeli byśmy mieli ubezpieczać naszych pracowników w Niemczech, to może się okazać, że nie ma swobody świadczenia usług, bo to nas zmusza do założenia firmy w Niemczech. A dlaczego? Bo skoro płacę daniny publiczne i świadczenia w Niemczech, to po co mam być firmą polską, która nie ma dostępu do rynku niemieckiego? Jak się przeniosę do Nie-



SuperTacho

NOWOCZESNA FIRMA, JAK TWOJA,
WYMAGA **NOWOCZESNYCH
ROZWIĄZAŃ**

Jeżeli zerkając przez okno, na placu przed firmą widzisz ciągniki siodłowe z naczepami, niemalże na pewno masz do czynienia z ewidencją czasu pracy kierowcy. Być może już wybrałeś stosowne narzędzia lub powierzyłeś to zadanie firmie zewnętrznej. Czy nie warto czasem poznać inne rozwiązania? Zapewniamy, że tak!

Czas w firmie transportowej jest na wagę złota. Wychodząc z tego założenia, twórcy programu SuperTacho postanowili stworzyć narzędzie, które będzie pomagało w sprawnym rozliczaniu czasu pracy kierowców. Założenia były następujące: ma być przejrzyste, szybko i niezwykle łatwo. Czy się udało? Sprawdź sam!

Szybkość

Statystyki mówią same za siebie. W SuperTacho wczytanie 1000 plików DDD trwa ok. 1 min. Wykonanie ewidencji – mniej niż 2 min. Z szybkością pracy za pomocą oprogramowania jest jak z wyborem nowego samochodu. Możesz kupić niskobudżetowy model lub sportowe coupe z kilkuset konnym silnikiem. Obydwa dowiozą Cię na miejsce, jednak komfort, prędkość i frajda z jazdy jest zupełnie inna. Prawda? Dlatego tworząc idealne rozwiązanie dla Ciebie, skupiono się na tym, abyś mógł znacząco przyspieszyć proces rozliczania kierowców. Ważne jest to, abyś miał czas na dokładną analizę pracy swoich pracowników, co pozwoli skupić się na innych ważnych aspektach, na które obecnie brakuje czasu. Może te zaoszczędzone godziny przeznacysz na dodatkowe szkolenia lub samodzielne pogłębianie wiedzy branżowej?

Łatwa obsługa

Każdy z nas ceni sobie inny styl, jednak to, co preferujemy w designie na co dzień, ma zupełnie inne zastosowanie wobec pracy. Ma być ona szybka, wydajna i nie sprawiać nam większych trudności. Czy jako pilot znacznie szybciej odnalazłbyś się w kokpicie, który posiada 240 przycisków, czy może jednak wolalbyś zobaczyć ich 20? 20 konkretnych komend, jasnych i przejrzystych komunikatów, które pozwolą wykonać te same operacje, jednak bez zbędnych funkcji? Jak myślisz, kiedy istnieje ryzyko popełnienia błędu? Minimalizm i przejrzystość oprogramowania SuperTacho zapewnia komfortową pracę. Nie musisz obawiać się tego, że omyłkowo włączysz lub wyłączysz funkcje, które będą miały wpływ na końcowy wynik Twoich wyliczeń. A samo przemieszczanie się między modułami programu i realizowanie kolejnych etapów pracy jest niezwykle proste i intuicyjne.

Wyznaczanie granic dzięki Twoim systemom GPS

Wykorzystuj te narzędzia, które już masz w firmie. Posiadasz w pojazdach urządzenia lokalizacji GPS? Świetnie! Dzięki nim i programowi SuperTacho

z mistrzowską precyzją określisz, kiedy dany pojazd, a zarazem kierowca, przekroczył granicę Niemiec, Francji czy Hiszpanii. Zastanawiasz się dlaczego jest to aż tak istotne? Skrupulatne wyliczanie płacy minimalnej to mniejsze koszty dla przedsiębiorstwa. Precyzja po prostu się opłaca! A SuperTacho współpracuje z aż 50 systemami GPS! Czy z Twoim również? Z pewnością tak!

Kompleksowe rozliczenia

Czy w Twojej firmie realizowane są zlecenia zagraniczne? Czy może kierowcy wykonują przejazdy tylko w naszym kraju? A może nie posiadasz pojazdów powyżej 3,5 tony? Niezależnie od tego jaki cel biznesowy realizujesz, jak dużą masz firmę oraz czy Twoje naczepy można spotkać nad Wisłą, w słonecznej Toskanii czy też w zimnych rejonach Norwegii, SuperTacho to rozwiązanie dla Ciebie. W programie z łatwością wykonasz pełną ewidencję czasu pracy, wyliczysz dopłaty do płacy minimalnej w krajach UE oraz podsumujesz podróże służbowe. Dodatkowo sprawdzisz jakich naruszeń dopuścił się kierowca oraz otrzymasz bazę najważniejszych dokumentów w jednym miejscu. Wszystkie te informacje pojawią się w przejrzystych raportach podsumowujących wyliczenia dla każdego kierowcy. A możliwe integracje z systemami kadrowo-płacowymi jeszcze bardziej ułatwią pracę.

Do dzieła! Przed Tobą 14 dni darmowych testów

Czy to, co przeczytałeś jest prawdą? Sprawdź szybkość SuperTacho. Zobacz, czy układ przycisków jest dla Ciebie zrozumiały i przekonaj się, że raporty w SuperTacho wyglądają i zawierają to, co powinny. Przetestuj i zdecyduj, czy wolisz powierzać ewidencję firmie zewnętrznej lub czy chcesz zmienić dostawcę swojego oprogramowania. A może usługowo zajmujesz się rozliczaniem czasu pracy kierowcy? Rozsiądź się wygodnie w fotelu, posłuchaj jak nasz konsultant opowiada o pracy w SuperTacho, a później sam spróbuj swoich sił. Przekonasz się jakie to proste! A my będziemy wspierać Cię naszą wiedzą na każdej etapie Twojej pracy. I

Zobacz więcej na
www.supertacho.itd-pip.pl

TransLogistica Poland

VII Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

5 - 7 listopada 2019
EXPO XXI WARSZAWA

ODWIEDŹ TARGI

Wymagana rejestracja on-line:
www.translogistica.pl

Poprzednia edycja w liczbach:

Wystawcy
242
Uczestnicy

7030

Państwa
58
Konferencje

3 dni



W 2018 r. Grupa Wielton sprzedała w Polsce 4 859 szt. produktów przy wzroście o 7,1% r/r. Przychody z działalności na rynku krajowym osiągnęły poziom 461,1 mln zł i były wyższe o blisko 10%. Tym samym spółka wypracowała 15,5% udział w rynku krajowym

ROZWÓJ GRUPY WIELTON

– NIE TYLKO EFEKT AKWIZYCJI

Wielton S.A. to jedna ze spółek obecnych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, których osiągnięcia śledzimy z dużą uwagą. Powód jest prosty – to największy polski producent naczep, przyczep i zabudów samochodowych dla transportu drogowego i rolnictwa. Należy również do grona trzech największych producentów w tej branży w Europie i do pierwszej dziesiątki największych światowych graczy.

Awyniki z roku na rok, nie tylko spółki, ale i całej grupy, są coraz lepsze. Na koniec 2018 r. Grupa Wielton, która swoją siedzibę ma w Wieluniu, osiągnęła przychody rzędu 2,07 mld zł, a czwarty kwartał był pierwszym, uwzględniającym konsolidację wyników spółki Lawrence David. Przejęcie brytyjskiej marki miało istotny wpływ na wolumen sprzedaży Grupy, który na koniec 2018 r. przekroczył 18 tys. szt. produktów. Zresztą to nie pierwsze takie

zajęcia ją do realizacji celów określonych w strategii rozwoju na lata 2017-2020. Z tej perspektywy kluczowym było uruchomienie zautomatyzowanej linii lakierniczej KTL.

Przejęcia i rozwój organiczny

Grupa Wielton zwiększyła w 2018 r. sprzedaż produktów do poziomu 18 396 sztuk,

coi celów określonych w strategii rozwoju na lata 2017-2020. To już czwarta tak znacząca akwizycja Grupy Wielton. Warto zauważyć, że rośniemy nie tylko dzięki przejęciom, ale także za sprawą intensywnego rozwoju organicznego – zauważa Mariusz Golec, prezes zarządu Wielton S.A. i dodaje – W 2018 r. zakończyliśmy kilka strategicznych projektów inwestycyjnych, które w fazie przejściowej mogą mieć wpływ na nieznaczne obniżenie efektywności operacyjnej zakładu produkcyjnego w Wieluniu. W dalszej perspektywie jednak staną się istotnym motorem napędowym do budowania wyższego poziomu marży w grupie. Na razie spowodowało to spadek nadwyżki finansowej w skali roku.

Warto dodać, że zakup Lawrence David to nie jedyne przedsięwzięcia grupy w 2018 r. – kupiła ona także nieruchomości we Włoszech i podpisała umowę z konsorcjum trzech banków na współfinansowanie działalności bieżącej i projektów inwestycyjnych.

W Polsce i na rynkach zagranicznych

W 2018 r. Grupa Wielton sprzedała w Polsce 4 859 szt. produktów przy wzroście o 7,1% r/r. Przychody z działalności

Na koniec 2018 r. Grupa Wielton, która swoją siedzibę ma w Wieluniu, osiągnęła przychody rzędu 2,07 mld zł, a czwarty kwartał był pierwszym, uwzględniającym konsolidację wyników spółki Lawrence David.

przejęcie – w 2015 r. grupa nabyła włoskie marki Viberti i Cardi, a w 2017 r. przejęła niemiecką spółkę Langendorf, dzięki czemu poszerzyła swoją ofertę m.in. o specjalistyczne pojazdy do przewożenia szkła i prefabrykatów betonowych oraz sfinalizowała akwizycję 100% udziałów we francuskiej spółce Fruehauf.

Jednak wzrost będący efektem akwizycji to nie wszystko, w 2018 r. towarzyszył mu rozwój organiczny. Grupa sfinalizowała szereg projektów inwestycyjnych, przybli-

czyli o 21,8% niż rok wcześniej. Wynik ten zawdzięcza konsolidacji działalności marek Wielton, Fruehauf, Viberti, Cardi i Langendorf oraz przejętej we wrześniu ub.r. spółki Lawrence David (w 25% w oparciu o środki własne i w 75% w oparciu o kredyt). Przyczyniła się do tego sprzedaż na rynkach zagranicznych, która wyniosła 13 537 sztuk.

– Wyniki, które odnotowaliśmy po włączeniu w nasze struktury Lawrence David, jeszcze wyraźniej przybliżają nas do realiza-

na rynku krajowym osiągnęły poziom 461,1 mln zł i były wyższe o blisko 10%. Tym samym spółka wypracowała 15,5-procentowy udział w rynku krajowym, którego wielkość po czterech kwartałach wyniosła 26 120 szt. zarejestrowanych w tym czasie pojazdów (wzrost o 9,6% r/r).

Przychody ze sprzedaży zagranicznej wyniosły blisko 1,6 mld zł i wzrosły o 36,3% r/r. Tym samym na kluczowych rynkach zagranicznych grupa utrzymała dotychczasowe intensywne tempo wzrostu. We Francji, gdzie zajmuje pierwszą pozycję wśród producentów sprzedających naczepy, łączna sprzedaż w 2018 r. wyniosła 5 352 szt. produktów, co oznacza wzrost o 6,6% r/r. Bardzo dobre wyniki są także efektem działalności na rynkach w Rosji i Niemczech, gdzie Grupa wypracowała wzrost sprzedaży odpowiednio o 12,2% oraz 7,2% (w odniesieniu konsolidacji proforma wyniku za 2017 r.). Czwarty kwartał był pierwszym, w którym skonsolidowano działalność przejętej we wrześniu spółki Lawrence David. Aktualnie spółka zajmuje na rynku brytyjskim drugą



Wśród nowości są nie tylko bezsłupkowe naczepy kurtynowe czy zabudowy z segmentu „last mile”, ale także nowa rodzina naczep Curtain Master oraz wywrotka z linii Strong Master w nowej, dodatkowo wzmocnionej konstrukcji

wozi i skrzyń metodą kataforezy. Po zeszłorocznym pożarze rozpoczęto budowę lakierni zastępczej, a jednocześnie uruchomiono prace nad realizacją inwestycji docelowej. Rozpoczęto także prace nad nowoczesną technologią gięcia i cięcia blach

strukcyjne i budowa prototypu naczepy chłodniczej, a także opracowywana jest technologia paneli chłodniczych.

W 2018 r. oferta produktowa Grupy Wielton została poszerzona o kilka nowości. Wśród nich są nie tylko bezsłupkowe naczepy kurtynowe czy zabudowy z segmentu „last mile”, ale także nowa rodzina naczep Curtain Master oraz wywrotka z linii Strong Master w nowej, dodatkowo wzmocnionej konstrukcji.

Rok 2019 będzie dla spółki ważny także w zakresie rozwoju struktur międzynarodowych. Część z tych zmian została już wprowadzona lub znajduje się aktualnie w fazie wdrożenia, jak np. niedawne rozszerzenie składu władz spółki.

pozycję, z udziałem na poziomie 10,3% ze sprzedaży rocznej.

Szereg inwestycji w 2018 r.

W ramach rozwoju organicznego i zwiększenia mocy produkcyjnych przeprowadzono szereg inwestycji, jak oddanie do użytku zautomatyzowanej linii lakierniczej do antykorozyjnego zabezpieczenia pod-

do wytwarzania komponentów stalowych naczep i przyczep. Inwestycja uzyskała dofinansowanie ze środków unijnych za pośrednictwem NCBiR w kwocie 13 mln zł, a całkowita wartość realizacji szacowana jest na 29 mln zł. Grupa Wielton otrzymała także zgodę Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej na realizację inwestycji na jej terenie, której celem jest dalsza rozbudowa mocy produkcyjnych. Równocześnie trwają zaawansowane prace nad budową fabryki chłodzi. Realizowane są prace kon-

Już w tym roku w całej grupie wdrożone zostały nowoczesne narzędzia zarządzania wspomagające realizację strategii i procesów konsolidacyjnych. Do kluczowych należą m.in. system zarządzania przez cele, mianowanie zespołów interdyscyplinarnych składających się z przedstawicieli wszystkich spółek oraz uruchomienie projektów międzynarodowych. Efektywność zarządzania została wzmocniona szeregiem inicjatyw i działań budujących zaufanie w zespołach wielokulturowych. Dokonane zmiany w strukturze organizacyjnej usprawniły realizację strategii i wpłynęły na poprawę wydajności.

Wielton będzie kontynuować prace w obszarze doskonałości operacyjnej. Rok 2019 będzie dla spółki ważny także w zakresie rozwoju struktur międzynarodowych. Część z tych zmian została już wprowadzona lub znajduje się aktualnie w fazie wdrożenia, jak np. niedawne rozszerzenie składu władz spółki. Zgodnie z uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 18 marca do Zarządu Wielton S.A. powołany został Piotr Bogaczyński, któremu powierzono funkcję członka zarządu i stanowisko dyrektora zarządzającego zakładem produkcyjnym w Wieluniu. |

Opr. EH



Linia do spawania skrzyń wywrotek



W roku 2018 Port Koper obsłużył blisko 1 mln TEU. Zdecydowana większość tego wolumenu trafia m.in. do Austrii, Węgier, Polski, Niemiec. Wynik ten potwierdza fakt, że z obiektu lokalnego zmienił się w najważniejszy port regionu

PORT KOPER ALTERNATYWĄ DLA PORTÓW NIEMIECKICH I POLSKICH

8 maja w Warszawie odbyło się coroczne spotkanie o nazwie „Dzień Portu Koper”, którego organizatorem jest słoweński port zlokalizowany nad Adriatykiem. Port Koper obecny jest na polskim rynku już od wielu lat. Podczas tegorocznego spotkania zaproponowano m.in. wyjątkową możliwość rozmów B2B z liniami żegludowymi, oferującymi serwisy kontenerowe właśnie przez Koper. Skąd wyjątkowość tego wydarzenia?

Porty morskie funkcjonują na styku lądu i morza, co nie jest oczywiście odkryciem. Jednak zarówno portom morskim jak i liniom żegludowym nie poświęca się zbyt wiele uwagi w prasie logistycznej, koncentrując się głównie na logistyce „od strony lądu”. Szeroko rozumiany rynek nie ma okazji spotykać się z przedstawicielami armatorów. Port Koper postanowił w tym roku wypełnić tę lukę i wraz z przedstawicielami wiodących armatorów przybliżyć logistykom, eksporterom, importerom i producentom serwisy kontenerowe oferowane w basenie Morza Śródziemnego oraz Serwisy na Daleki i Bliski Wschód wraz z ofertą kompleksowej obsługi portowej towarów.

Podczas spotkania swoje usługi przedstawili: Sealand Maersk, CMA CGM, ZIM Integrated Shipping Services, COSCO, Hamburg Sud, HYUNDAI Merchant Marine, Evergreen Marine Corporation oraz Port Koper.

Ważny port w regionie

Region Morza Adriatyckiego, w którym Port Koper jest zdecydowanym liderem (obsługuje 40% całego wolumenu kontenerowego na Adriatyku), staje się coraz bardziej atrakcyjny dla rynku polskiego w

eksportie i imporcie. To alternatywa dla portów niemieckich i polskich świetnie sprawdzająca się przy wymianie handlowej z Afryką, Bliskim Wschodem oraz Dalekim Wschodem. Nie dziwi więc fakt, że linie żegludowe uważnie przyglądają się temu regionowi i optymalizują siatkę połą-

Port Koper to alternatywa dla portów niemieckich i polskich świetnie sprawdzająca się przy wymianie handlowej z Afryką, Bliskim Wschodem oraz Dalekim Wschodem



czeń oraz rozkłady zawinięć. W roku 2018 Port Koper obsłużył blisko 1 mln TEU. Wynik ten potwierdza fakt, że Port Koper z portu lokalnego zmienił się w najważniejszy port regionu. Oczywiście całość tego wolumenu nie jest konsumowana tylko przez rynek Słowenii. Zdecydowana większość trafia m.in. do Austrii, Węgier, Polski, Niemiec.

Port Koper wraz z przedstawicielami wiodących armatorów przybliżył logistykom, eksporterom, importerom i producentom serwisy kontenerowe oferowane w basenie Morza Śródziemnego oraz Serwisy na Daleki i Bliski Wschód wraz z ofertą kompleksowej obsługi portowej towarów.

Port Koper – uniwersalny port

Kontenery  Największy terminal na Adriatyku	Samochody i Ro-Ro  Wśród największych na Morzu Śródziemnym	Break bulk  Różnorodność usług	Ładunki łatwo psujące się  Ponad 50 lat doświadczenia	Węgiel i ruda żelaza  Przeladunki surowców dla przemysłu stalowego	Project cargoes  Specjalistyczne dźwigi i doświadczony zespół
Aluminium i inne minerały  Infrastruktura do przeladunku i składowania surowców	Drewno  Najważniejszy w regionie terminal do przeladunku drewna	Żywy inwentarz  Infrastruktura do przeladunku zwierząt	Ładunki płynne  Przeladunki paliw, chemikaliów i olejów roślinnych	Zboża i pasze  Ziarna, nasiona, soja i inne produkty rolno-spożywcze	Pasażerowie  Terminal oddalony o 200 m od Starego Centrum miasta

Aby sprostać wymaganiom stawianym przez linie żeglugowe z jednej strony, z drugiej zaś zapewnić sprawną obsługę stale rosnącej liczby obsługiwanych kontenerów, Port Koper podejmuje różnego rodzaju działania inwestycyjne. Najważniejsze z nich to przedłużenie nabrzeża i zwiększenie powierzchni placów składowych, rozbudowa wewnętrznych bocznic kolejowych, uruchomienie dodatkowej bramy do obsługi ruchu samochodowe-

go, usprawnienie systemu awizacji samochodów oraz wspieranie inwestycji związanych z rozbudową zewnętrznych linii kolejowych.

Od Adriatyku do Centralnej Polski

Warto podkreślić, że Port Koper to aż 12 wyspecjalizowanych terminali dedy-

kowanych różnym grupom ładunkowym oraz obsługujących pasażerów (dedykowany terminal do obsługi statków pasażerskich). Port obsługuje dziennie 12 regularnych pociągów z kontenerami. Część z nich to bezpośrednie połączenia z i do Polski oferowane przez operatora kolejowego Baltic Rail. Tą drogą trafiają ładunki w kontenerach DRY. Port



Tegoroczne spotkanie „Dzień Portu Koper” odbyło się 8 maja w Warszawie

w Koprze obsługuje również coraz więcej ładunków z i do Polski wymagających kontrolowanej temperatury (oraz wilgotności). Tylko w marcu 2019 r. obsłużył 600 kontenerów chłodniczych z ładunkami z Polski. Podobne ilości odnotowano również w poprzednich miesiącach. Zasięg Portu Koper do niedawna kończył się na linii Górnego i Dolnego Śląska. Dzisiaj granica ta sięga do linii Warszawa–Łódź. Zdarzają się nawet ładunki w relacji Bliski Wschód–Skandynawia. W kontekście idei korytarza transportowego Bałtyk–Adriatyk można stwierdzić, że część logistycznego korytarza od Adriatyku do Centralnej Polski już sprawnie funkcjonuje.

A dzieje się tak, gdyż Port Koper to nowoczesny i uniwersalny port oferujący najwyższy poziom obsługi wszystkich grup ładunkowych. |

Dariusz Mierkiewicz,
Port Koper,
Business Development Manager





SilesiaKOMUNIKACJA TRANSPORTEK JUŻ ZA NAMI

Już po raz 11. w Expo Silesia w Sosnowcu odbyły się targi poświęcone tematyce transportu publicznego SilesiaKOMUNIKACJA. Tematem przewodnim tegorocznej edycji była elektromobilność i gazomobilność w transporcie pasażerskim.

W targach wzięło udział ponad 80 firm i odwiedziło je blisko 1600 osób. W ciągu dwóch dni zaprezentowano dwa nowe pojazdy, które wejdą na rynek w 2019 r. Firma Rafako pokazała pierwszy w kraju

port niskoemisyjny” promująca paliwa alternatywne i korzyści wynikające z ich stosowania w transporcie publicznym.

W ramach wystawy zaprezentowanych zostało kilkanaście autobusów nisko-

busowych, a PlanBus oprogramowanie IT przeznaczone dla przedsiębiorstw komunikacji miejskiej. Można było też spotkać firmy, które sprzedają swoje produkty do warsztatów w zajezdniach, jak Normfest, Alupart czy Ekologiczneauto.pl.

Firma Rafako pokazała pierwszy w kraju mały autobus z baterią pod podwoziem Rafako E-Bus. Ten całkowicie polski projekt powstał w trosce o czystość powietrza i redukcję hałasu.

mały autobus z baterią pod podwoziem Rafako E-Bus. Ten całkowicie polski projekt powstał w trosce o czystość powietrza i redukcję hałasu. Natomiast firma MMI przyjechała z autobusem Urby CNG, czyli nową odsłoną znanego autobusu klasy MINI.

Nie tylko wystawa

Targom towarzyszyła konferencja „Transport Niskoemisyjny w Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii – infrastruktura na rzecz elektromobilności”, podczas której przedstawiono plany rozwoju transportu niskoemisyjnego na terenie Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, budowy infrastruktury niezbędnej do wprowadzenia i rozwoju elektromobilności, rozwoju rynku baterii oraz nowych technologii stosowanych przez producentów autobusów. Wydarzenie zakończyła debata „Gazomobilność – alternatywne spojrzenie na trans-

emisyjnych, w tym elektryczne, gazowe i hybrydowe. Solaris pokazał Urbino 12 hybryd w nowym designie, MAN autobus miejski MAN Lion’s City nowej generacji, nowego MAN TGE City 6.180 i samochód dostawczy MAN eTGE 3.140 z napędem elektrycznym w wersji furgon. Na targach zadebiutowała firma VBI, dystrybutor marki ISUZU z modelem Novocity Life. ProAuto pokazało turystyczną zabudowę autobusową w konfiguracji 22+1+1, wykonaną na nowym modelu Mercedesa Sprintera 519 CDI, a Mercus dwa podmiejskie zabudowane autobusy. Automet przywiózł do Sosnowca klasę MiniCity na zabudowie Sprintera. Natomiast 16 kwietnia EVOBUS zorganizował przejazdy testowe najnowszym modelem autobusu eCitaro.

Jeśli chodzi o inne branże, to MEDCOM, BMZ czy Drabpol pokazały produkty wspierające elektromobilność. Pixel, SiMS, SE-MA i YAHAM przedstawiły nowe modele wyświetlaczy przystankowych oraz auto-

Równoległa impreza

Targi Transportu i Spedycji TRANSPORTEK były utrzymane w formule B2B, co pozwoliło na spotkanie się właścicieli firm transportowych, przewoźników, spedytorów oraz menedżerów transportu drogowego z firm logistycznych, produkcyjnych i dystrybucyjnych.

W ich ramach, we współpracy z Kancelarią Transportową KOBEN, zorganizowano konferencję „Zmiany w Transporcie – 2019”. W jej trakcie można było poznać aktualne zmiany w prawie transportowym dotyczące transportu drogowego w szerszym tego słowa znaczeniu. Ekspertki udzielali bezpłatnych porad związanych z transportem drogowym i prowadzeniem firmy transportowej czy spedycyjnej.

W drugim dniu Targów odbyła się Konferencja Polskiej Unii Transportu, na której mówiono o najnowszych przepisach i związanych z nimi zagrożeniach dla kierowców oraz właścicieli i zarządzających firmami transportowymi. Konferencji towarzyszyła strefa bezpośrednich korzyści dla przedsiębiorców zorganizowana dzięki współpracy z Polską Unią Transportu. |

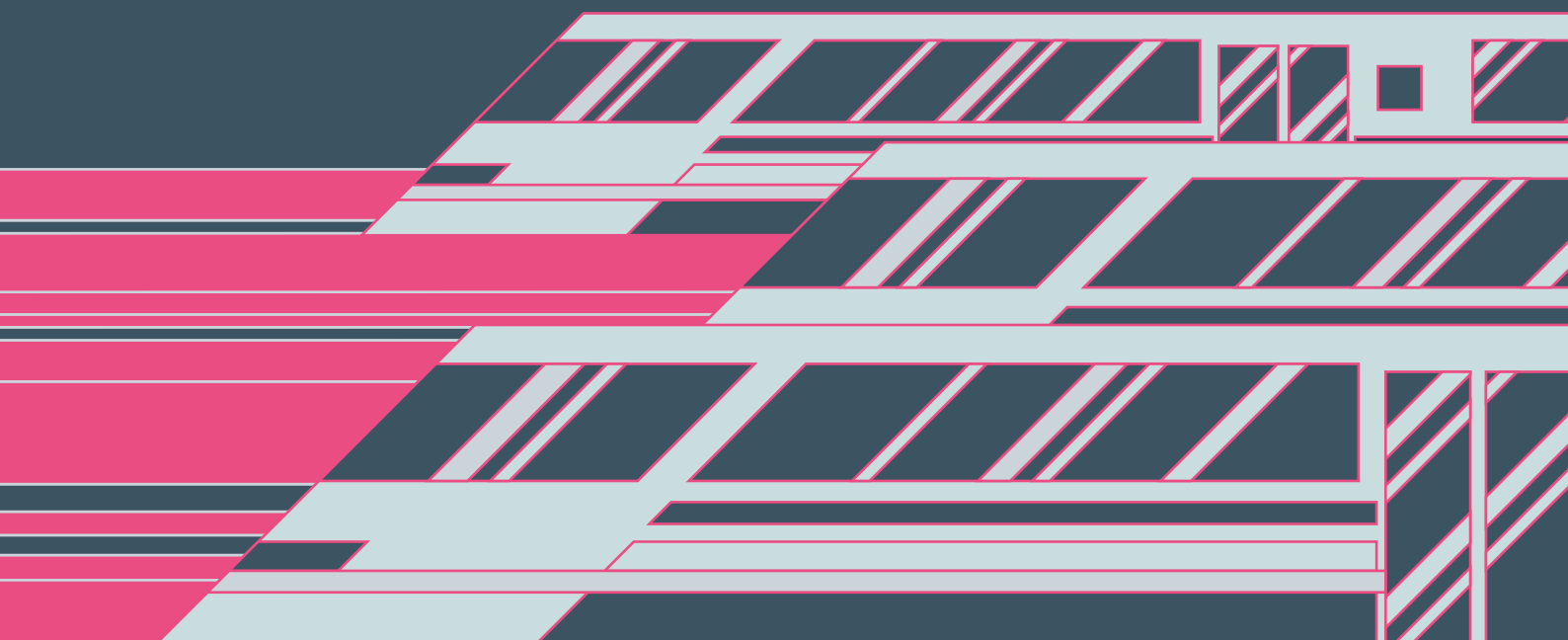
KK



13. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

PATRONAT HONOROWY / MINISTER INFRASTRUKTURY



GRUPA

MTG

TRAKOTARGI.PL

24-27.09.2019 | GDAŃSK

amber
expo

WSPÓŁORGANIZACJA

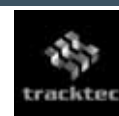
BOMBARDIER



KNORR-BREMSE

MEDCOM

pesa



WSPÓŁPRACA



PARTNERZY MEDIALNI



NASZ MASTERC MOHS SHOW

Polska
Nowa
Wies
k/Opola
POLAND

19-21.07.2019

Patronat medialny:

TruckVan

TSL
biznes



www.naosi.pl



Urząd Miasta
Nowa Wieś k/Opola