

TSL *biznes*

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



10 LAT FIRMY



COLIAN *Logistic*



Tematy numeru:

**10 LAT PARTNERSTWA I ZAUFANIA
BRANŻA TRANSPORTOWA MUSI WRZUCIĆ TRZECI BIEG
TRENDY, KTÓRE ZMIENIAJĄ BIZNES**





Wszyscy mówią. Jeden robi. Nowy Actros.

Multimedia Cockpit. O podwyższony komfort w nowym Actrosie zadba innowacyjny i interaktywny Multimedia Cockpit w połączeniu z wielofunkcyjną kierownicą wyposażoną w Touch Control Buttons. Dzięki temu kierowca może w prosty sposób sterować różnymi funkcjami pojazdu za pośrednictwem aż czterech ekranów dotykowych.

www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



NASZE ULUBIONE DYSCYPLINY: TRANSPORT DROGOWY, LOTNICZY I MORSKI. CZY JESTEŚCIE GOTOWI NA LOGISTYCZNY TRIATHLON?

DACHSER Interlocking

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Spedycja lotnicza i morska
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Rozwiązania dla branż DIY i Chem
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Innowacyjne technologie IT





JUNGHEINRICH

**Dni Otwarte
Jungheinrich
Polska Sp. z o.o.**

18-19 września 2019 r.
godz. 8:30-15:30

25 lat
pasji do
logistyki

Dowiedz się więcej na:
www.jungheinrich.pl

Zapraszamy

do wkroczenia do świata
intra-logistyki, który jest tuż obok!
Podczas spotkania odbędą się
prelekcje ekspertów Jungheinrich.

9:00-10:00

Automatyczny magazyn –
przegląd rozwiązań
i możliwości aplikacji
Jungheinrich

10:30-12:00

Technologia litowo-jonowa –
przewaga konkurencyjna lidera
technologicznego Jungheinrich

12:30-13:30

Bezpieczeństwo
w magazynie –
sygnały ostrzegawcze
i antykolizyjne,
serwis wózków





Dodatkowo będą mogli Państwo skorzystać
ze specjalnych rabatów i poznać naszych Partnerów.
Więcej informacji na www.jungheinrich.pl

18-19 września 2019 r.
godz. 8:30-15:30

Panattoni Park
ul. Logistyczna 1
55-040 Bielany Wrocławskie

www.jungheinrich.pl
Tel. 801 300 801

Katowic	1.45
Warszawy	3.00
Łodzi	2.15
Poznania	2.45
Krakowa	2.45
Bydgoszczy	4.00
Gdańska	4.45
Rzeszowa	3.45



info@jh.pl
www.jh.pl
Infolinia 801 300 801
NIP PL 1130082801



Wszystkie prognozy na rok 2019 mówiły, że wzrost gospodarczy przyhamuje. Jednak wyniki, jakie osiągnięto w Polsce były zaskakująco dobre przez pierwszych parę miesięcy. Wzrost PKB w pierwszym kwartale 2019 r. wyniósł 4,7%, co głównie spowodowane było wzrostem konsumpcji. Jednak pogorszenie się globalnego otoczenia makroekonomicznego (spowolnienie niemieckiej gospodarki, wojna celna między Stanami Zjednoczonymi a Chinami, groźba Brexitu) coraz bardziej odbijają się na branży transportowej, która *nota bene* uważana jest za barometr koniunktury. A nie może być dobrze, jeśli liczony przez GUS wskaźnik rentowności obrotu netto spadł w sektorze transportu i magazynowania z 3,9% w 2017 r. do 2,9% w 2018 r., co skutkuje coraz większymi problemami z zatorami płatniczymi.

W tej sytuacji firmy transportowe ostrożnie planują swoje wydatki i inwestycje. I choć przez pierwsze pięć miesięcy widoczne były jeszcze wzrosty w zakupie środków transportu, liczone rok do roku, to jednak w czerwcu rynek wyhamował. Więcej szczegółów można znaleźć w artykule Mariusza Goleca, prezesa zarządu Wielton S.A. „Branża musi wrzucić trzeci bieg”.

Spowolnienie dotyczy również branży lotniczej. Eksperci z IATA twierdzą, że najwyższy wzrost popytu na przewozy frachtu już minął, a światowy handel wydaje się słabnąć. Już w grudniu 2018 r. lotniczy fracht odnotował spadek o 0,5%. Alexandre de Juniac, prezes i dyrektor generalny IATA, w artykule Franciszka Nietza „Ostre hamowanie” twierdzi, że zwolnienie tempa popytu związane jest z globalnym osłabieniem handlu, działaniami protekcyjnymi podejmowanymi przez niektóre rządy, geopolitycznymi wydarzeniami i spadkiem zaufania konsumentów. Prognozuje on wzrost popytu na ten rodzaj transportu w 2019 r. tylko na poziomie 3,7%. A jak sytuacja na międzynarodowych rynkach odbi się na polskiej branży TSL – czas pokaże. I

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

WYDARZENIA

W wieku więcej niż poważnym6
TRAKO rośnie. Po raz 13.
w AMBEREXPO w Gdańsku8

LOGISTYKA

Nowa platforma logistyczna
CAT LC Polska w Sosnowcu10
10 lat partnerstwa i zaufania11
Nowe przepisy ADR a dobrze
zorganizowana logistyka14
Rozwiązania zależne od
specyfiki regionu16
Największym wyzwaniem
transportu towarów ADR17
Siłą globalna sieć połączeń20

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Jungheinrich aktywnym
uczestnikiem zmian w Polsce22

SYSTEMY IT

O tym co jest dziś
i co będzie jutro24
Czy Polacy są gotowi na Raport.
Trendy, które zmieniają biznes26
Inteligentne okulary Google
w magazynach DHL27

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Działalność na ogromną skalę28
Trendy wpływające na dalszy
rozwój e-commerce w Polsce32

Sukcesy Prologis efektem
strategii biznesowej36

TRANSPORT DROGOWY

Jak prawidłowo rozliczać
wynagrodzenia kierowców38
Branża transportowa musi
wrzucić trzeci bieg41
AsstrA podsumowuje wyniki
programu paliwowego43

TRANSPORT LOTNICZY

Ostre hamowanie44
Tylko jeden procent
europejskiego rynku49

PRAWO

Transport ponadgabarytowy
– czekając na zmiany50

KIERUNEK AMERYKA

Coraz gorsze perspektywy
globalnego handlu55
Z wykorzystaniem biur lokalnych56
Z możliwością dostawy
do obu Ameryk58
Priorytetem nieskazitelna
jakość usług60
Wolny handel między UE
a państwami Mercosur62



MIĘSIECZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

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.



Poznaj nasze wszystkie aktywności:



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

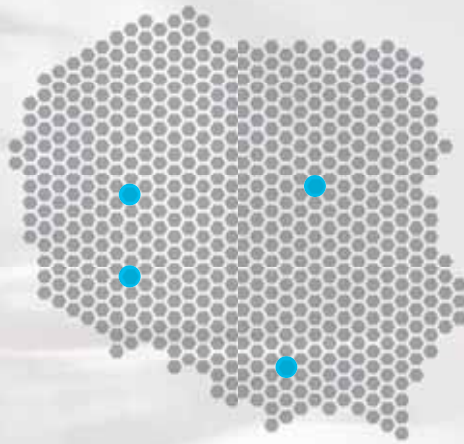
Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

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

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

www.kmg-media.pl

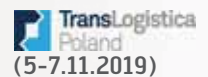
Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



10.10.2019 – Kraków

17.10.2019 – Wrocław

6.11.2019 – Warszawa


 TransLogistica
Poland
(5-7.11.2019)

19.11.2019 – Poznań

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

2019

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.

Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

**Dołącz do grona tych,
którzy wiedzą więcej.**

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes
i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28



Organizatorzy:


 KMGmedia


 TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA


 Truck&Van
www.truck-van.pl

Zarejestruj się bezpłatnie na www.spotkania.tsl-biznes.pl



W Polsce, spotkanie jubileuszowe z okazji 175-lecia JF Hillebrand odbyło się 11 lipca 2019 r. w Warszawie

W WIEKU WIĘCEJ NIŻ POWAŻNYM

JF Hillebrand, operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze rynku alkoholi i napojów, w tym roku obchodzi 175 lat działalności. Hasłem przewodnim obchodów, organizowanych na całym świecie w tym samym czasie i w takiej samej konwencji, jest „175&Beyond”.

W Polsce, spotkanie jubileuszowe z okazji 175-lecia JF Hillebrand odbyło się 11 lipca 2019 r. w Warszawie. Gości powitali Ellina Lolis, country manager JF Hillebrand Poland oraz Søren Nymann area director North Europe JF Hillebrand. Do wspólnego świętowania zaproszono klientów, partnerów firmy i dziennikarzy.

Wczoraj...

Historia firmy rozpoczęła się w lipcu 1844 r. w Moguncji (Mainz), w Niemczech. 25-letni wówczas Johann Friedrich Hillebrand zakupił barki rzeczne i otworzył firmę zajmującą się transportem, załadunkiem

i rozładunkiem oraz odprawą celną towarów. Na początku transportował głównie wino w beczkach pomiędzy Niemcami a Holandią. Rozwojowi sprzyjał rozkwit handlu winem, który nastąpił w połowie XIX w. Wykorzystując koniunkturę,

Wschodniej. W 1875 r. do biznesu dołączyli jego synowie, którzy wprowadzili firmę na rynek amerykański i rozpoczęli jej międzynarodową ekspansję. Na początku XX w. JF Hillebrand dostarczał alkohole już nie tylko w Niemczech i Holandii,

Operatorem logistycznym prowadzącym działalność na skalę światową, a wyspecjalizowany w organizacji i zarządzaniu łańcuchami dostaw dla producentów napojów i alkoholi, od piwa, wina po wysokoprocentowe trunki, jest JF Hillebrand.

JF Hillebrand poszerzył swoje rynki i ukierunkował się na transport alkoholi, rozpoczynając dostawy koleją do Europy

ale też z/do różnych zakątków Europy i świata. Największy rozkwit firmy nastąpił w połowie XX w., gdy JF Hillebrand uruchomił logistyczną sieć własnych oddziałów na świecie. W 2002 r. firma wdrożyła pierwsze autorskie rozwiązanie informatyczne – system IT do zarządzania łańcuchem dostaw napojów. Jednak kluczowe dla rozwoju Grupy były autorskie rozwiązania technologiczne zapewniające bezpieczny i sprawny proces transportu alkoholi i napojów, a także akwizycje innych firm. W roku 2007 JF Hillebrand przejął Trans Ocean Distribution Limited, wiodącego dostawcę rozwiązań w transporcie płynów luzem, dzięki czemu uruchomił dedykowany dział win masowych Hillebrand Bulk. W 2013 r. do Grupy dołączył Satellite Logistics Group, specjalizujący się w obsłudze transportowej rynku piwa.

Ellina Lolis, country manager JF Hillebrand Poland przemawia podczas obchodów 175-lecia JF Hillebrand, które miały miejsce w Warszawie



...i dziś

Dzisiaj JF Hillebrand to światowy operator logistyczny wyspecjalizowany w organizacji i zarządzaniu łańcuchami dostaw dla producentów napojów i alkoholi, od piwa i wina po wysokoprocentowe trunki. Oferta Grupy JF Hillebrand

J F HILLEBRAND GROUP

- | Zarządza łańcuchami dostaw alkoholi i napojów.
- | Obsługuje 27% światowego rynku winiarskiego.
- | Działa w ponad 90 krajach, gdzie posiada 55 własnych biur.
- | Zatrudnia ponad 2,4 tys. pracowników
- | Współpracuje z ponad 13 tys. klientów, globalnymi producentami i lokalnymi dostawcami alkoholi oraz napojów.
- | W 2018 obsłużył dostawy 624 tys. kontenerów (TEU).
- | Osiąga roczne przychody na poziomie ponad 1,2 mld EUR.

obejmuje kompleksowe usługi logistyczne, transportowe i spedycyjne (fracht morski, lotniczy, drogowy, kolejowy) oraz celne (odprawy celne, składy celne i magazynowanie), a także narzędzia informa-

Søren Nymann, area director North Europe
JF Hillebrand także gościł w naszej stolicy



tyczne i rozwiązania technologiczne. JF Hillebrand organizuje dostawy każdej ilości ładunku, od kontenerów po pojedyncze butelki. Obecny jest w każdym kraju, w którym wytwarzane są napoje alkoholowe, dzięki czemu może organizować ich transporty z najodleglejszych zakątków świata w systemie *door-to-door*. Pracownicy Grupy (logistycy) często posiadają doświadczenie w pracy dla branży alkoholowej.

Specjalnością firmy są usługi premium i transporty specjalne przygotowane pod indywidualne zamówienia klientów. JF Hillebrand jest także partnerem

logistycznym dla branży turystycznej w zakresie enoturystyki.

W Polsce

JF Hillebrand Poland istnieje od 2013 r., siedziba główna znajduje się w Gdyni. Współpracuje z globalnymi producentami i lokalnymi dostawcami napojów oraz różnych rodzajów alkoholi. W lutym 2019 nowym country managerem polskiego oddziału została Ellina Lolis, zarządzająca zespołem 18 pracowników, wyspecjalizowanych w obsłudze transportów dla rynku beverage. |

Committed
to your logistics



Cargo
Logistics



groupecat.pl





TRAKO ROŚNIE. PO RAZ 13. W AMBEREXPO W GDAŃSKU

30 tys. m² powierzchni wystawienniczej, tysięcy metrów torów do ekspozycji taboru oraz maszyn i urządzeń torowych, ponad 700 wystawców – to wizytówka 13. Edycji Międzynarodowych Targów Kolejowych TRAKO 2019, największego i najbardziej prestiżowego w Polsce spotkania branży transportu szynowego oraz drugich co do wielkości i znaczenia targów kolejowych w Europie.

Targi TRAKO są miejscem spotkań firm z branży kolejowej i tramwajowej – organizatorów i przewoźników, dostawców technologii, producentów, dystrybutorów, przedstawicieli władz państwowych i samorządowych, ekspertów, inżynierów, inwestorów, pasjonatów kolei. To również platforma dyskusji, wymiany doświadczeń i poszukiwania innowacyjnych rozwiązań dla infrastruktury, systemu zarządzania transportem i technologii wyposażenia taboru.

TRAKO 2019

Podczas ponad 40 debat, seminariów, konferencji i prezentacji, w których wezmą udział goście z wielu państw, poruszane będą najbardziej aktualne, priorytetowe dla branży tematy. Obecność zapowiedziało ponad 700 wystawców z 27 krajów, m.in. z Austrii, Czech, Wielkiej Brytanii, niemieckich landów: Berlina i Brandenburgii, Saksonii, Badenu-Wirtembergii – ci będą mieli pawilony narodowe.

Uczestnicy targów to zarówno firmy o zasięgu międzynarodowym jak i czołówka największych polskich firm z branży kolejowej i tramwajowej, w tym prywatni i samorządowi przewoźnicy oraz dostawcy technologii dla kolei i taboru.

Ekspozycja wystawiennicza obrazuje aktualny stan rozwoju branży, a przede

Ekspozycja wystawiennicza obrazuje aktualny stan rozwoju branży, a przede wszystkim najnowsze, innowacyjne rozwiązania technologiczne.

wszystkim najnowsze, innowacyjne rozwiązania technologiczne. Wystawcy prezentujący zarówno pojazdy tramwajowe, kolejowe oraz maszyny i urządzenia dla infrastruktury, zapowiadają wiele niespodzianek i premier, których prezentację przygotowują właśnie na TRAKO 2019.

Dzień Edukacji i Kariery

Wzbogacony o doświadczenia z pierwszej edycji, organizator projektu jakim jest Rada Programowa TRAKO 2019, przygotowuje modyfikacje programu Dnia Edukacji i Kariery. Istota jednak pozostaje niezmienna, czyli stworzenie możliwości bezpośredniej wymiany informacji oraz wzajemnych oczekiwań pracodawców i pracobiorców, także w perspektywie wyboru kierunku studiów, ich specjalizacji, studiów doktoranckich. W ramach Dnia Edukacji i Kariery (27 września) wystawcy będą prezentowali oferty pracy, staży i praktyk.

Uczestnicy Dnia Edukacji i Kariery będą mogli zapoznać się z innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi i międzynarodowymi projektami realizowanymi dla transportu szynowego oraz wziąć udział w specjalnie dla nich zorganizowanej debacie i zapoznać się z ofertami pracy, staży, praktyk. Będą także mieli szansę na indywidualne spotkania z pracodawcami. W programie znajdują się m.in. takie propozycje jak: „Spotkanie z ciekawymi ludźmi-maszynista – męski zawód? Niekoniecznie”, „Zmierz się z mundurem – pokaz umundurowania kolejowego”. Po trudach związanych z poszukiwaniem nowych ścieżek rozwoju do Strefy Chillout zaprasza PKP IC. Partnerem merytorycznym jest Gdański Urząd Pracy.

TRAKO DZIECIOM

Wystawcy i organizatorzy Targów TRAKO od lat przygotowują akcję charytatywną „TRAKO DZIECIOM”. W tym roku beneficjentem akcji ponownie są podopieczni Fundacji „Dr Clown”.

„TRAKO DZIECIOM” to poświęcony tematyce kolejowej konkurs plastyczny dla dzieci i młodzieży – w tym roku zatytułowany został „Savoir-vivre w podróży koleją”.

Konkurs zakończy się aukcją prac, a pozyskane z niej środki pieniężne zasilą konto Fundacji „Dr Clown”.

Targom TRAKO towarzyszy też siedem prestiżowych konkursów obejmujących m.in. inwestycje, wyroby i innowacje technologiczne. **I**

KK

Stworzyć limuzynę dla 19 osób, **to prawdziwa sztuka.**



Crafter autobus. Komfort, ergonomia, funkcjonalność.

Wreszcie podróż stała się wyjątkową przyjemnością. Panoramiczne przyciemniane szyby, rozbudowana klimatyzacja, ogrzewanie postojowe, obniżony próg i przedłużone drzwi pasażera, fotele z regulacją oparcia, a opcjonalnie telewizor 17" i powiększony bagażnik sprawią, że pasażerowie będą czuli się naprawdę komfortowo, zarówno na krótkich jak i dłuższych trasach.



**Samochody
Użytkowe**

Nowy obiekt jest drugą co do wielkości platformą CAT LC w Polsce dostosowaną do prowadzenia szybkiej i bezpiecznej logistyki

NOWA PLATFORMA LOGISTYCZNA CAT LC POLSKA W SOSNOWCU

CAT LC Polska – operator logistyczny należący do międzynarodowego koncernu Groupe CAT, specjalizujący się w obsłudze m.in. branży motoryzacyjnej, otworzył w parku Panattoni Sosnowiec nowoczesną platformę logistyczną. Uroczysta inauguracja odbyła się 11 czerwca tego roku.

Operator dotychczas prowadził operacje w obiekcie w Mysłowicach. W celu powiększenia zajmowanej powierzchni, jak również dopasowania do prowadzonych operacji zdecydowano o przeniesieniu działalności do nowo wybudowanego obiektu w Sosnowcu.

W odpowiedzi na potrzeby

Powierzchnia magazynowa obiektu to 4 750 m², zaś łączna powierzchnia biur to 560 m². Dzięki 39 rampom nowa platforma zapewnia większą produktywność i jakość procesów. To co również wyróżnia nowy obiekt CAT to optymalizujące koszty nowoczesne oświetlenie LED, zapewniający wysokie bezpieczeństwo wysokiej klasy monitoring z 36 kamerami oraz dogodna lokalizacja zapewniająca bezpośrednie połączenie z autostradą S1.

– Głównym naszym celem było zrealizowanie oczekiwań klientów. Przez wiele lat ich potrzeby w kontekście wolumenowym rosły – liczba i różnicowanie składowanych i przewożonych towarów była coraz większa. Ale rosły również oczekiwania dotyczące szybkości dys-

trybucji towaru, późniejszych czasów wydań, udoskonalenia procesów konsolidacji i obsługi składowanego towaru. Odpowiedzią na te właśnie potrzeby była

Powierzchnia magazynowa platformy CAT LC Polska w Sosnowcu to 4 750 m², zaś łączna powierzchnia biur to 560 m². Dzięki 39 rampom nowa platforma zapewnia większą produktywność i jakość procesów.

nowa platforma CAT LC w Sosnowcu – skomentował Radosław Rożek, dyrektor zarządzający CAT LC Polska.

Firma z 60-letnim doświadczeniem

Nowy obiekt jest drugą co do wielkości platformą CAT LC w Polsce dostosowaną do prowadzenia szybkiej i bezpiecznej logistyki. Pozostałe znajdują się w Duchnicach, Śremie, Strykowie, Dobroszycach, Bydgoszczy, Parzniewie, Kowalach oraz siedmiu innych lokalizacjach na terenie Polski.

Specjalizacją firmy są m.in. flagowy produkt – ekspresowe dostawy nocne

w całym kraju, dostawy komponentów i części potrzebnych do produkcji, międzynarodowa i krajowa spedycja ładunków całopojazdowych i drobnicowych

oraz pełna obsługa magazynowa. CAT LC Polska realizuje również dostawy najwyższego priorytetu TopCAT, rozwiązania dla logistyki jednośladow BikeCAT, jak również dedykowane rozwiązania dla branż wózków widłowych, opon, olejów oraz szyb samochodowych. Do każdego projektu CAT LC podchodzi indywidualnie i razem z klientem „szyje” indywidualnie skrojone na miarę rozwiązania.

W tym roku mija 25 lat działalności firmy na rynku polskim i ponad 60 lat Groupe CAT na rynkach międzynarodowych. |

Więcej informacji o firmie i usługach: groupecat.pl

Po kolejnych latach zbierania doświadczeń zdecydowano się oferować usługi logistyczne w większym zakresie i na szerszą skalę, poszerzyć ofertę o nowe lokalizacje i kierunki



10 LAT PARTNERSTWA I ZAUFANIA

Rok 2019 jest wyjątkowy dla Colian Logistic. Firma świętuje 10-lecie działalności. I tu nasuwa się pytanie: Jakie były jej początki i jak potoczyła się jej historia?

Początki Grupy Colian sięgają 1990 r. i związane są z produkcją, dystrybucją oraz sprzedażą przypraw, zarówno w kraju, jak i poza jego granicami. Po kilkunastu latach rozwoju biznesu właściciel firmy zdecydował o poszerzeniu działalności, przejmując trzy spółki produkujące słodycze: „Jutrzenkę” z Bydgoszczy, „Goplanę” z Poznania i „Kaliszanek” z Kalisza. Kolejny etap w rozwoju firmy wiązał się z przejęciem producenta napojów „Hellena” i spółki „Solidarność” w Lublinie. W związku z ciągłymi przeobrażeniami firma z jednej strony rozwijała się poprzez wzrost organiczny, z drugiej poprzez akwizycje krajowe. Coraz większego znaczenia nabierała także logistyka.

Zmiana w sposobie logistyki

Początkowo sprzedaż i dystrybucję prowadzono bezpośrednio z zakładów produkcyjnych, z każdego oddzielnego – zbierano zamówienia i realizowano małe wysyłki z każdego z magazynów. Oczekiwania klientów zaczęły jednak rosnąć, w jednej firmie chcieli składać jedno zamówienie i otrzymywać od razu cały asortyment towarów. Powstawały

więc projekty półcentralne – dla niektórych klientów organizowano dystrybucję centralną, dla innych regionalną, później powstał projekt centralizacji całej dystrybucji, z podziałem na dywizje.

W związku z licznymi projektami logistycznymi rosło znaczenie logistyki, ale także doświadczenie firmy, poprawiała się infrastruktura oraz możliwości i zasoby. W 2009 r. właściciel Grupy Colian Logistic podjął decyzję o powołaniu w niej, na bazie działów logistyki wewnętrznej spółki logistycznej, która będzie koncentrować się na prowadzeniu logistyki dla

lizacji. Uruchomiono m.in. centrum dystrybucyjne dla słodyczy i przypraw w Kostrzynie (Wielkopolska), co zaowocowało dużymi zmianami.

Kolejnym celem była optymalizacja i dalszy rozwój firmy, który w pierwszej kolejności miał zapewnić synergię z klientami i optymalizację zasobów, gdyż część magazynów nie była w pełni wykorzystana, a transport nie do końca wydajny. Szukano klientów, aby zoptymalizować kierunki, koncentrując się na firmach mających potrzeby, które Colian Logistic mógł zaspokoić, np. tych, które potrze-

Colian Logistic był prekursorem w poszukiwaniu współdziałania w łańcuchu dostaw. Na optymalizację nie patrzono tylko przez pryzmat możliwości wewnętrznych, ale szukano jej współpracując z klientami i optymalizując wspólne zasoby.

firmy. A głównym celem Colian Logistic było zapewnienie jak najlepszego serwisu całej Grupie Colian, przede wszystkim w obszarze działu obsługi klienta, szeroko rozumianych usług magazynowych oraz dystrybucji, transportu i spedycji. Dzięki tym krokom procesy miały ulec optyma-

lowały przestrzeni w magazynach zapewniających odpowiednią temperaturę, w odpowiedniej lokalizacji. Oferowano im to, czego potrzebowali.

Colian Logistic był więc prekursorem w poszukiwaniu współdziałania w łańcuchu dostaw. Na optymalizację nie pa-

trzone tylko przez pryzmat możliwości wewnętrznych, ale szukano jej współpracując z klientami i optymalizując wspólne zasoby. Po kolejnych latach zbierania doświadczeń zdecydowano się zaoferować usługi logistyczne w większym zakresie i na szerszą skalę, poszerzyć ofertę o nowe lokalizacje i kierunki.

Dla klientów zewnętrznych

Cały czas Colian Logistic rozwija się wraz z Grupą. W ostatnich latach doszły akwizycje zagraniczne i pozyskano dwie spółki produkujące słodycze: „Elisabeth Shaw”



Colian Logistic wywodzi się z branży FMCG i największy udział wśród świadczonych usług ma branża spożywcza, różniąc się od pozostałych tym, że wyrobom trzeba zapewnić inne warunki podczas magazynowania i transportu

w Wielkiej Brytanii i „Lily O’Brien’s” w Irlandii. Firma wchodzi także w nowe dywizje – w ubiegłym roku uruchomiła transport i dystrybucję lodów. Z drugiej strony stara się cały czas niezależnie rozwijać w oparciu o rozwój współpracy z klientami zewnętrznymi. Skupia się na



Producent, mając zaufanego, kompetentnego logistykę, może skupić swoje działania na sprzedaży, a logistyk, taki jak Colian Logistic, może zaoferować mu kompleksowość usług i know-how całego łańcucha dostaw

usługach spedycji krajowej i międzynarodowej, na szeroko rozumianych usługach magazynowych w różnych lokalizacjach oraz usłudze customer service.

Jako że Colian Logistic wywodzi się z branży FMCG, to największy udział wśród świadczonych usług ma branża spożywcza. Jednak firma nie zamyka się na współpracę z innymi branżami, zwłaszcza jeśli chodzi o usługi spedycyjne. Każda z nich ma swoją specyfikę, a spożywcza od pozostałych różni to, że wyrobom trzeba zapewnić trochę inne warunki podczas magazynowania i transportu, w tym higieniczne. Dochodzi też zarządzanie partiami, identyfikowanie produktu od momentu zakupu surowców, opakowań, przez produkcję, a następnie dystrybucję wyrobów gotowych. Trzeba zapewnić śledzenie partii w całym łańcuchu dostaw i w razie problemów bardzo szybko ustalać, gdzie daną partię produktów wysłano, kiedy została wyprodukowana, z jakich surowców i opakowań.

Colian Logistic skupia się na usługach spedycji krajowej i międzynarodowej, na szeroko rozumianych usługach magazynowych w różnych lokalizacjach oraz usłudze customer service.

Towar musi być magazynowany i transportowany przy zapewnieniu określonej temperatury i wilgotności, np. słodycze, zwłaszcza te w czekoladzie, potrzebują temperatury pomiędzy 12 a 18 st. C. i zimą i latem. Umożliwiają to specjalistyczne chłodnie i magazyny, które dają możliwość chłodzenia bądź dogrzewania takich wyrobów.

Do tego w branży FMCG bardzo duże znaczenie ma terminowość dostaw, a czas realizacji zamówienia w spółce Colian Logistic wynosi ok. 24 godz. Dostawy surowców i opakowań odbywają się w krótkim czasie, bo operator stara się współpracować z dostawcami na bieżąco i realizować zamówienia pod potrzeby produkcyjne. Również klientów zewnętrznych obsługuje z wciągu 24-48 godz. od momentu złożenia zamówienia.

Wspierająca rola systemu

Na początku magazyny operatora były dostosowane do przechowywania wyrobów, ale nie zapewniały dużej efektywności, jeśli chodzi o czas realizacji zamówień i przygotowania przesyłek. W pierwszych latach nie było też zaawansowanych systemów do zarządzania

towarem, często bazowano na wiedzy i pracy magazynierów. Z czasem zainwestowano w nowy system, cały czas rozwijany jest WMS, wdrażane są nowe funkcjonalności, które czasami wynikają z rosnących wymagań klientów. Następuje też integracja z systemami klientów, wtedy przepływ informacji i danych jest szybszy. Dla Grupy uruchomiono centrum logistyczne w Kostrzynie, zaplanowane tak, żeby procesy przebiegały jak najefektywniej pod względem kosztowym i jakościowym. Temperatura i wilgotność przechowywanego towaru jest monitorowana. System zapewnia śledzenie produktu od momentu wyprodukowania do czasu dostarczenia do klienta. Colian Logistic zarządza też terminami przydatności i terminami partii. System pełni rolę wspierającą w minimalizowaniu błędów. Do wszystkich procesów wykorzystywane są skanery wózkowe i ręczne, wyeliminowano papier, a operacje potwierdzane są online. Dane są au-

tomatycznie aktualizowane w systemie, dzięki czemu nie tylko wiadomo, co się z każdym wyrobem działo, ale także kto go przyjął, a kto przygotowywał.

Rosną wymagania klientów

W ostatnich latach wzrosło zapotrzebowanie na usługi dodatkowe – przepakowywanie, *standy* na innych nośnikach niż tradycyjna paleta. Bardzo dużo projektów realizowanych jest na ćwierć-paletach i pół-paletach, a *standy* wypełniane są wyrobami w różnych konfiguracjach, co pozwala uzyskać klientom dodatkowe miejsca ekspozycyjne w sklepach. Dodatkowo wzrost eksportu generuje potrzeby związane z etykietowaniem pojedynczych sztuk i opakowań zbiorczych. Tendencje te i skala projektów *co-packingowych* rosną.

Znaczenie operatora logistycznego w łańcuchu dostaw zmienia się z latami. Dziś przewagę konkurencyjną buduje się poprzez logistykę. Producent, mając zaufaną, kompetentną firmę logistyczną, może skupić swoje działania na sprzedaży, a operator, taki jak Colian Logistic, może zaoferować mu kompleksowość usług i know-how całego łańcucha do-

staw. A klienci w coraz większym stopniu oczekują od operatora elastyczności, gdyż wtedy mogą w krótkim czasie zmienić swoje procesy i dostosować się do potrzeb swoich klientów oraz zmieniającego się rynku.

Dalszy rozwój

Przyszłość Colian Logistic wiąże z byciem kompleksowym operatorem, dlatego uruchamia on nowe magazyny

Klienci w coraz większym stopniu oczekują od operatora elastyczności, gdyż wtedy mogą w krótkim czasie zmienić swoje procesy i dostosować się do potrzeb swoich klientów oraz zmieniającego się rynku.

i oddziały w Polsce. Chce być blisko klientów, przewoźników i partnerów, z którymi razem może rozwijać biznes. Klienci również warunkują rozwój firmy, dlatego tak ważna jest współpraca, rozmowy z nimi, budowa wspólnej strategii. Dla Colian Logistic ważne są też rynki wschodzące, dlatego przyglą-

da się im uważnie, analizuje potencjał ich i klientów i pod tym kątem tworzy strategię na przyszłość.

W obszarze magazynowym planuje wdrożyć automatyzację. Dużo rozwiązań automatycznych wprowadzono już w zakładach produkcyjnych. Niedawno podjęto decyzję o budowie kolejnego magazynu, w którym wiele operacji będzie zautomatyzowanych. Mają w nim być wykorzystane, a często testowane, najnowsze rozwiązania w zakresie obsługi magazynowej.

Colian Logistic zamierza również inwestować w cyfryzację, czyli w dalszy rozwój współpracy elektronicznej z klientami i przewoźnikami, co przyspieszy przepływ informacji, dokumentów.

Z kolei rozwój Grupy w kierunku brytyjskim i irlandzkim, a Colian Logistic szczegółowo ten kierunek analizuje, wy-

maga dostosowania się do bieżącej sytuacji. Jako główny operator będzie starał się zapewnić jak najlepszy serwis.

Firma chce być partnerem godnym zaufania, czyli świadczyć serwis o wysokiej jakości i kompleksowości usług. Pracując nie tylko z branżą FMCG, ale m.in.



Dla Grupy uruchomiono centrum logistyczne w Kostrzynie, zaplanowane tak, żeby procesy przebiegały jak najefektywniej pod względem kosztowym i jakościowym.

z budowlaną i opakowań, potrafi znaleźć wspólne rozwiązania, dzięki czemu z każdym rokiem ma coraz większą sieć klientów. A klienci, którzy współpracują ze spółką, polecają ją swoim partnerom. |

MM



PROJECT CARGO. LUDZIE, WIEDZA I DOŚWIADCZENIE.

Kompleksowe rozwiązania w światowym transporcie ładunków wielkogabarytowych.





Dachser dysponuje rozbudowaną siecią oddziałów w Europie i na świecie, a także specjalistyczną wiedzą i znajomością uwarunkowań branży chemicznej. Stosuje kompleksowe środki ochrony na wszystkich etapach przewozu wyrobów chemicznych

NOWE PRZEPISY ADR A DOBRZE ZORGANIZOWANA LOGISTYKA

Transport towarów niebezpiecznych musi przebiegać z zachowaniem wielu rygorystycznych wymogów. Najważniejszym dokumentem regulującym przepisy, których należy przestrzegać podczas przewozu chemikaliów jest międzynarodowa Konwencja ADR. Umowa ta jest aktualizowana w cyklu dwuletnim, a już 1 lipca 2019 r. jej najnowsze zapisy stały się obligatoryjne dla wszystkich podmiotów będących stronami w transporcie produktów chemicznych.

Na te zmiany muszą być przygotowani operatorzy logistyczni na co dzień zajmujący się przewozem chemii. Jednym z nich jest Dachser, który systematycznie rozwija działalność w branży chemicznej – w 2018 r. zwiększył łączne obroty z tytułu transportu chemii o blisko 70% r/r. W segmencie eksportu drobnicowego roczny wzrost obrotów Dachser Chem-Logistics wyniósł niemal 82%. W ramach swojej europejskiej sieci transportowej w 2018 r. grupa Dachser zrealizowała przewozy ok. 4 mln przesyłek chemicznych ważących razem 3,33 mln ton. Wśród nich było 1,41 mln przesyłek zawierających towary niebezpieczne o łącznej masie 813 tys. ton.

Dachser specjalista w obsłudze ADR

– Popyt na wyspecjalizowane usługi logistyczne i transport międzynarodowy

ze strony branży chemicznej jest bardzo duży. Chemia to w końcu jedna z najistotniejszych kategorii eksportowych Polski. Coraz więcej rodzimych firm decyduje się

Staszewska-Kobiela, kierownik rozwoju biznesu Dachser Chem-Logistics w Polsce.

Dzięki Dachser Chem-Logistics firmy z sektora chemicznego uzyskują łatwiej

Znowelizowane przepisy ADR każdorazowo wchodzą w życie od 1 stycznia – wówczas można się do nich stosować nieobligatoryjnie, ale po upływie sześciu miesięcy okresu przejściowego zapisy te muszą być już wdrożone obowiązkowo.

na współpracę właśnie z Dachser, wiedząc że dysponujemy jedną z najbardziej rozbudowanych sieci transportowych i możemy dostarczyć ich towary praktycznie w dowolne miejsce w krótkim czasie. Tym bardziej, że wszystkie pojazdy i terminale przeładunkowe Dachser są dostosowane do logistycznej obsługi przesyłek chemicznych, w tym także towarów niebezpiecznych w transporcie – komentuje Ewelina

szy dostęp do najważniejszych globalnych rynków zbytu i zamówień. Operator logistyczny dysponuje rozbudowaną siecią oddziałów w Europie oraz na świecie, a także specjalistyczną wiedzą i znajomością uwarunkowań branży chemicznej. Co więcej, stosuje kompleksowe środki ochrony na wszystkich etapach przewozu wyrobów chemicznych. Korporacyjne procedury znacznie wykraczają poza obowiązujące wy-

mogi prawne. Ścisłą kontrolę nad obsługiwanymi towarami wspomagają zaawansowane, zintegrowane systemy i rozwiązania informatyczne, nadzorujące przestrzeganie ograniczeń dotyczących ilości przewożonych towarów niebezpiecznych.

Nowelizacja co dwa lata

W wypadku tak rozbudowanej usługi bardzo ważne jest przestrzeganie przepisów dotyczących bezpieczeństwa oraz śledzenie zachodzących w nich zmian. – *Przewóz produktów chemicznych wiąże się z koniecznością zachowania szczególnej ostrożności, by zapewnić maksymalne bezpieczeństwo ludzi oraz środowiska naturalnego. Przepisy konwencji ADR są co dwa lata nowelizowane – w latach nieparzystych. Proces ich wdrażania przebiega jednak stopniowo, by umożliwić wszystkim firmom uczestniczącym w łańcuchu dostaw chemikaliów wprowadzenie odpowiednich modyfikacji na czas – wyjaśnia Ewelina Staszewska-Kobiela.*

Znowelizowane przepisy konwencji ADR każdorazowo wchodzi w życie od 1 stycznia – wówczas można się do nich stosować nieobligatoryjnie, ale po upływie sześciu miesięcy okresu przejściowego jej zapisy muszą być już wdrożone obowiązkowo.

Regularne aktualizowanie tego dokumentu ma na celu przede wszystkim

mach, które w jakiś sposób zajmują się lub są związane z obrotem ADR-ów. – *Innymi słowy, przedsiębiorstwa, które nadają ADR-y, ale nie mają z nimi bezpośredniego kontaktu, także będą musiały spełnić ten warunek. To ważna zmiana. Z tego względu wyjątkowo okres przejściowy obowiązuje jednak dłużej, tj. do końca 2022 r. Oznacza to, że wraz z początkiem roku 2023 każda firma odpowiadająca za transport towarów niebezpiecznych, a także związane z tym pakowanie, załadunek, napelnianie czy rozładunek, powinna wyznaczyć co najmniej*

Do nowej umowy ADR 2019 wśród uczestników przewozu dopisano nadawcę, który będzie zobowiązany do wyznaczenia własnego doradcy ds. przewozu towarów niebezpiecznych (tzw. DGSA).

jednego doradcę DGSA. Ma to na celu skuteczniejsze zapobieganie zagrożeniom dla osób, mienia oraz środowiska – mówi Ewelina Staszewska-Kobiela.

Pod okiem doradców DGSA

Dachser przykłada ogromną wagę do dokładnego przygotowania przesyłek niebezpiecznych, skupiając się na pełnej eliminacji

piecznie dostarczony do odbiorcy – opowiada o standardach Dachser Chem-Logistics Ewelina Staszewska-Kobiela.

Uporządkowanie innych kwestii

Do innych zmian w umowie ADR należy także rozwiązanie wcześniej występującego w branży chemicznej problemu z tzw. klasyfikacją „UN 3363”, czyli tego, co do tej pory było wyłączone z ADR z uwagi na

brak odpowiedniego przepisu szczególnego. Nowy dokument przypisuje temu numerowi przedmioty zawierające towary niebezpieczne w ilościach nieprzekraczających określonych limitów (tzw. LQ).

Istotne jest także pojawienie się nowej klasyfikacji mieszanin w klasie 8, która przełoży się na brak konieczności przeprowadzania przez firmy chemiczne czy kosmetyczne prób doświadczalnych tych substancji na zwierzętach. Znając właściwości składników danej mieszaniny czy roztworu oraz w oparciu o metody liczenia wynikające z ich klasyfikacji będzie można z łatwością stwierdzić, czy dalej mieszczą się one we wspomnianej klasie. Wśród pozostałych modyfikacji konwencji znalazło się m.in. dodanie nowych pozycji w taryfikatorze i w wykazie towarów ADR. Ponadto, uporządkowano też kwestie związane z oznakowaniem – m.in. wprowadzono opis nalepek ostrzegawczych w formie tabeli, oznaczenie kodów cystern z tzw. „plusikiem” czy nowe nazewnictwo w językach obcych – dla przykładu słowo „risk” z języka angielskiego ma być odtąd zastąpione określeniem „hazard”.

– *Jak widać, w przypadku branży chemicznej obłożonej szeregiem regularnie uaktualnianych przepisów, dobrze zorganizowana logistyka odgrywa kluczową rolę. Dachser od lat obsługuje firmy z sektora chemicznego w ramach dedykowanego rozwiązania korporacyjnego Dachser Chem-Logistics. Oprócz posiadania rozbudowanej sieci oddziałów na całym świecie, dysponujemy wykwalifikowanym zespołem specjalistów, odpowiednio przystosowanymi obiektami magazynowymi i flotą, a także zaawansowanymi systemami IT – podsumowuje Ewelina Staszewska-Kobiela. |*

Opr. EH



Prowadzone przez Dachser dostawy odbywają się pod okiem ok. 200 doradców DGSA z międzynarodowym certyfikatem ADR, którzy dbają o prawidłowy przebieg transportu

uniknięcia ryzyka pomyłek i zapewnienie jeszcze większej ochrony podczas przewozów towarów niebezpiecznych. Dlatego też w tym roku pojawiła się znacząca zmiana, która pozwoli na lepszą kontrolę procesu dostawy towarów niebezpiecznych, tzw. ADR-ów, już od samego początku. Do nowej umowy ADR 2019 wśród uczestników przewozu dopisano nadawcę, który będzie zobowiązany do wyznaczenia własnego doradcy ds. przewozu towarów niebezpiecznych (tzw. DGSA). Osoba taka odpowiada za zarządzanie ryzykiem w fir-

ryzka błędu. Operator logistyczny stosuje środki ochrony na wszystkich etapach łańcucha dostaw.

– *Wszyscy nasi kierowcy, a także pracownicy magazynowi i biurowi są przeszkoleni w zakresie postępowania z przesyłkami zawierającymi produkty chemiczne, w tym m.in. niebezpieczne. Prowadzone przez Dachser dostawy odbywają się pod okiem ok. 200 doradców DGSA z międzynarodowym certyfikatem ADR, którzy dbają o prawidłowy przebieg transportu. Dzięki temu mamy pewność, że towar zostanie bez-*

ROZWIĄZANIA ZALEŻNE OD SPECYFIKI REGIONU

DB Schenker obsługuje przede wszystkim klientów B2B, a w związku z tym również szeroko pojętą branżę przemysłową. W zależności od specyfiki rynku w regionie, w którym znajdują się nasze oddziały, dostarczamy różnorodne rozwiązania m.in. dla przemysłu spożywczego, chemicznego, budowlanego (drzewnego) czy automotive.

Od lat obserwujemy zapotrzebowanie na usługi transportu drogowego, jak również transportu morskiego i lotniczego czy magazynowanie, a więc reagujemy na nie. Realizujemy również transporty towarów wymagających specjalnych warunków, uznawanych za potencjalnie niebezpieczne (zgodnie z wymaganiami konwencji międzynarodowych). Do tego dostarczamy niestandardowe, ponadgabarytowe przesyłki.

Więcej niż połowa klientów

W DB Schenker świadczymy usługi dla różnorodnych klientów branży przemysłowej, a są to zarówno duże międzynarodowe spółki, jak i średnie oraz mniejsze przedsiębiorstwa.

Branża przemysłowa ma znaczny udział w portfolio usług DB Schenker. Jej klienci,

nie tylko kierowców, ale również m.in. pracowników magazynowych.

Oczekiwania rynku

W przypadku branży przemysłowej oczekiwania rynku są bardzo konkretne. Klienci potrzebują realizacji dostaw dokładnie na czas (*just in time*). Zauważamy, że zarówno konsumenci – odbiorcy, jak i producenci – nadawcy rezygnują z dużych stanów magazynowych na rzecz częstszych i mniejszych dostaw. Dzięki temu środki zamrożone w zapasach magazynowych mogą być uwolnione i przeznaczone na rozwój firmy czy nowe inwestycje.

Wszyscy klienci zwracają uwagę na jakość świadczonych usług. Doceniają również partnerskie relacje między firmami i rzetelność oraz wsparcie ze strony operatora logistycznego w rozwiązaniu i dostarczeniu specyficznych usług zgodnie

Wsparciem nowe technologie

Wzrost każdej branży zawsze wspierany jest przez rozwój technologii – począwszy od wdrożenia rozwiązań IT, poprzez zmiany procesowe czy systemowe. DB Schenker w Polsce doskonali sieć krajową i zamiast zestawów naczepowych wprowadza nadwozia wymienne

Niejednokrotnie realizacja działań np. dla branży chemicznej wymaga od operatora logistycznego zaawansowanych systemów i rozwiązań technologicznych, by odpowiednio zarządzać stanami magazynowymi.

w zależności od specyfiki regionu, w którym znajduje się dany oddział DB Schenker, stanowią nawet od 50 do 80%.

Przeszkodą w rozwoju usług jest to, że zarówno DB Schenker w Polsce i poza krajem, jak i cała branża logistyczna, mierzy się z wyzwaniami, które dotyczą braku rąk do pracy. Firmy borykają się z niedoborem

z oczekiwaniami rynku i odbiorców. Niejednokrotnie realizacja działań np. dla branży chemicznej wymaga od operatora logistycznego zaawansowanych systemów i rozwiązań technologicznych, by odpowiednio zarządzać stanami magazynowymi. Istotną jest także umiejętność zarządzania sezonowością i wzrostem wolumenów.



Marek Chodań

(*swap body*, inaczej BDF), by zapewnić lepsze wykorzystanie pojazdów i bezpieczniejszy transport towarów. BDF gwarantują większe wypełnienie towarami, co oznacza mniejszą liczbę pojazdów na drogach i znaczne ograniczenie emisji CO₂.

Marek Chodań,
szef Oddziału Olsztyn w DB Schenker

Na terenie Polski obsługa branży chemicznej przez Raben Transport polega w znacznym stopniu na transporcie nawozów



NAJWIĘKSZYM WYZWANIEM TRANSPORT TOWARÓW ADR

W portfolio Grupy Raben jest m.in. obsługa branży chemicznej, w tym ADR. O to, jaki zakres usług dla tej branży realizuje operator i na które jest największe zapotrzebowanie? – pytamy Michała Chochółka, menedżera sprzedaży ds. kluczowych klientów Raben Transport, Grupa Raben.

Jakiego rodzaju usługi oferuje Raben branży chemicznej?

Jako Raben Transport sp. z o.o. odpowiadamy w Grupie Raben za realizację transportów FTL w ruchu międzynarodowym i krajowym, zatem nasze działania skupiają się, również w ramach branży chemicznej, na obsłudze sektora dostaw całopojazdowych. Realizujemy przede wszystkim dostawy do finalnych odbiorców naszych klientów, ale również w znacznym stopniu transporty typu intercompany, czyli przewóz między lokalizacjami naszych klientów. Są to dostawy w układzie magazyn-fabryka, fabryka-fabryka oraz magazyn-magazyn. Geograficznie skupiamy się na realizacji zleceń z Europy Zachodniej do Polski, ale obserwujemy również stale rosnący zakres transportów między innymi krajami Unii Europejskiej. W niewielkim procencie realizujemy również dostawy z polskich zakładów chemicznych do klientów w Europie Zachodniej. Analizując rodzaj towaru, którego transportem zajmujemy się, to

przewóz dotyczy przede wszystkim tzw. *packed cargo* pod postacią granulatów do dalszego przetworzenia oraz towarów podlegających zgłoszeniom w systemie PUESC. Na terenie Polski obsługa branży chemicznej przez Raben Transport polega w znacznym stopniu na transporcie nawozów.

Jako Grupa świadczymy usługi transportu, składowania i przygotowywania przesyłek towarów przemysłowo-chemicz-

Jakiego rodzaju firmy z branży chemicznej są klientami Grupy Raben?

Naszymi klientami są przede wszystkim światowi i europejscy producenci branży chemicznej i petrochemicznej, których zakłady produkcyjne, rafinerie oraz magazyny centralne znajdują się w krajach Europy Zachodniej. Świadczymy nasze usługi również dla rodzimych producentów, firm handlowych oraz importerów, którzy zajmują

Raben realizuje przede wszystkim dostawy do finalnych odbiorców swoich klientów, ale również transporty typu intercompany, czyli przewóz między lokalizacjami klientów. Są to dostawy w układzie magazyn-fabryka, fabryka-fabryka oraz magazyn-magazyn.

nych zaklasyfikowanych jako niebezpieczne w transporcie lub chemikalia CLP, z wyłączeniem materiałów radioaktywnych, wybuchowych i materiałów zakaźnych.

się przetwarzaniem, konfekcjonowaniem, udoskonalaniem i dalszą dystrybucją transportowanych przez nas towarów. Tutaj nie ma reguły, jednak kluczowe znaczenie



Michał Chochołek

ma stałość i regularność wolumenów do przewozu w danym czasie, co pozwala na wypracowanie odpowiednich synergii oraz konieczne inwestycje.

Jaka jest specyfika usług dla tej branży?

Branża chemiczna w obsłudze transportu ma specyficzny i wymagający charakter, który mógłbym z powodzeniem porównać do innego, niezmiennie kluczowego dla Raben Transport sektora, jakim jest automotive. Nasi klienci wymagają od nas nie tylko doskonałej jakości i niezawodności w realizacji podjętych zobowiązań wynikających z zakontraktowanej współpracy, ale również ciągłego doskonalenia popartego certyfikacją naszych działań.

Największe wyzwania dla Grupy dotyczą transportu w sieci drobnicowej towarów niebezpiecznych ADR. Wiąże się to z odpowiednim planowaniem, doбором pojazdów, czynnościami przeładunkowymi w magazynach. Mówimy tutaj o odpowiedniej infrastrukturze magazynowej, wyposażeniu pojazdów i odpowiednim przeszkoleniu kierowców i innych osób zaangażowanych w ogólnie logistycznym w obrót towarami przemysłowo-chemicznymi. Ich składowanie w magazynach wymaga każdorazowo indywidualnego podejścia.

Największym wyzwaniem dla Grupy jest transport w sieci drobnicowej towarów niebezpiecznych ADR. Wiąże się to z odpowiednim planowaniem, doбором pojazdów, czynnościami przeładunkowymi w magazynach.

Z punktu widzenia transportu całopojazdowego towarów przemysłowo-chemicznych największym wyzwaniem jest spełnienie wymagań dotyczących zapewnienia bezpieczeństwa, najwyższej jakości

oraz elastyczności, przy dużej zmiennej wolumenów. Wiąże się to również z regularną modernizacją floty i udoskonalaniem procesów. Dodatkowym elementem związanym z pracą w tym sektorze jest konieczność ciągłego rozwoju własnej infrastruktury i podążania za trendami i nowymi regulacjami pojawiającymi się w branży.

Weryfikacja naszych działań zwiędza na jest często przeprowadzaniem audytów

chemicznej, pozwala nam na elastyczne dostosowywanie się do oczekiwań ilościowych i jakościowych naszych klientów, jak i sytuacji na rynku. Jesteśmy przekonani, że wiedza ekspercka, którą z mozołem budujemy w naszej firmie od lat, pozwoliła nam na zdobycie zaufania tak potrzebnego partnerom biznesowym w obsłudze i współpracy w ramach tego wymagającego sektora jakim jest „chemia”.

Grupa Raben świadczy usługi transportu, składowania i przygotowywania przesyłek zarówno towarów przemysłowo-chemicznych zaklasyfikowanych jako niebezpieczne w transporcie lub jako chemikalia CLP, z wyłączeniem materiałów radioaktywnych, wybuchowych i zakaźnych.



Z punktu widzenia transportu całopojazdowego towarów przemysłowo-chemicznych największym wyzwaniem jest spełnienie wymagań dotyczących zapewnienia bezpieczeństwa, najwyższej możliwej jakości oraz elastyczności przy dużej zmiennej wolumenów

przez naszego klienta lub przez dedykowaną ku temu zewnętrzną firmę. Oczekiwania względem bezpieczeństwa w czasie realizowanych dostaw mają tutaj bowiem kluczowe znaczenie dla jakości i zachowania ciągłości produkcji.

Jak duży udział w portfolio usług Raben ma branża chemiczna?

Branża chemiczna w sektorze usług FTL Grupy Raben to około 20%, co pla-

Jakie wymogi musi spełnić operator logistyczny świadczący usługi dla tej branży?

W większości przypadków, choć dostrzegamy wyjątki od tej reguły, jest posiadanie własnej floty pojazdów oraz nowoczesnego parku naczep, które dodatkowo mogą być serwisowane w ramach własnych punktów serwisowych. Duże znaczenie ma tutaj również, posługując się nomenklaturą stosowaną przez CEFIC, posiadanie stałej i sprawdzonej grupy tzw. *Not-fully integrated subcontractors*, która w przypadku pojawienia się peaków transportowych jest w stanie skutecznie zrealizować zlecenia naszych klientów. Grupa takich przewoźników musi być często definiowana przed rozpoczęciem współpracy i podpisaniem kontraktu, a co najważniejsze, podlega dokładnie tej samej skali weryfikacji co flota własna i kontraktowa.

Z czym branża chemiczna musi się mierzyć w Polsce, a z czym za granicą?

Za granicą widoczny jest przede wszystkim rosnący udział producentów

z Dalekiego Wschodu, a tym samym spadają wolumeny europejskich fabryk i maleje skala odbiorów ze strategicznych portów Europy. Z drugiej strony, obserwujemy stale rosnące oczekiwania polskich klientów względem jakości importowanych z Europy Zachodniej towarów i przebiegu samych dostaw. W Polsce natomiast, mimo wyraźnych zmian, które w ostatnich latach dotknęły branżą transportową, nadal kluczowym czynnikiem przy zakupie usług transportowych przez rodzime fabryki i producentów jest element cenowy. Tutaj często wybór najtańszej lub pozornie korzystnej w chwili zakupu oferty kończy się w trakcie trwania kontraktów

Branża chemiczna w sektorze usług FTL Grupy Raben to około 20%, co plasuje ją na istotnej pozycji w skali realizacji przez tę firmę usług



Za granicą widoczny jest przede wszystkim rosnący udział producentów z Dalekiego Wschodu, a tym samym spadające wolumeny europejskich fabryk i coraz mniejsza skala odbiorów ze strategicznych portów Europy.

brakiem możliwości realizacji podjętych zobowiązań przez firmy spedycyjne i transportowe. Analizując skalę oczekiwań, które stawia przed operatorem logistycznym branża chemiczna, serwis ten musi mieć swoją cenę.

Na ile rozwój nowych technologii zmienia obsługę tej branży?

Na pewno pomaga w optymalizacji i budowaniu satysfakcji naszych klientów. Dobrym przykładem jest implementowana

właśnie w Grupie Raben funkcjonalność ETA/Estimated Time of Arrival, która pozwala klientowi finalnemu, jak i nadawcom na kontrolę transportu będącego „w trasie”, w czasie rzeczywistym. Ma to kluczowe znaczenie w przypadku dostaw na linię produkcyjną. Coraz większe znaczenie mają również nowoczesne narzędzia do raportowania jakości oraz składania zleceń przez naszych klientów w sposób automatyczny i oszczędzający czas pracowników. Nasi klienci oczekują od nas pełnej transparentności działań operacyjnych, które w prosty sposób można przedstawić w czasie lub po zrealizowaniu podjętego zlecenia. |

**OTWÓRZ SIĘ
NA NOWE
MOŻLIWOŚCI.
WYPRÓBUJ
FAKTORING.**



Proste procedury • Szybka wypłata • Nawet 90% wartości faktury

ZADZWOŃ 800 224 229

ODWIEDŹ bibbyfinancialservices.pl

WIERZYM W TWÓJ BIZNES

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

BIBBY
FINANCIAL SERVICES





Od lat Kuehne + Nagel specjalizuje się w obsłudze ładunków ciężkich i ponadgabarytowych. Działa w obrębie każdego rodzaju transportu oraz, aby maksymalnie zoptymalizować proces logistyczny, łączy je wykorzystując współpracę z przewoźnikami

SIŁĄ GLOBALNA SIEĆ POŁĄCZEŃ

Przemysłowe rozwiązania logistyczne koncentrują się na realizacji szeregu zadań, często w odległych i trudnych miejscach na świecie. Siłą Kuehne + Nagel jest globalna sieć połączeń w siedmiu regionach świata oraz dedykowane zespoły ekspertów z wysokim poziomem wiedzy technicznej i długoletnim doświadczeniem. Nasi specjaliści są w stanie zaprojektować i stworzyć indywidualne rozwiązania dla klientów – z indywidualnym podejściem, determinacją i dbałością o szczegóły.

W Kuehne + Nagel oferujemy profesjonalne doradztwo i audyt techniczny, prawny i merytoryczny. Podczas realizacji każdego projektu prowadzimy badania elastyczności procesu transportowego oraz audyty terenowe dotyczące wyboru trasy wraz z dostępem do szczegółowych raportów. Z racji specyfiki usług dla branży przemysłowej, bezpośrednio nadzorujemy operację załadunku, mocowania, pakowania i transportu towarów. Często współpracujemy z władzami publicznymi, szczególnie nad projektami infrastrukturalnymi. Transport ładunków przemysłowych wiąże się również z dodatkową organizacją eskorty policji.

dystrybucji oraz usprawnienie łańcucha dostaw po zagłębieniu się w wewnętrzną strukturę przedsiębiorstwa. Często konieczne jest zbudowanie tras dojazdowych i zaplecza magazynowego, dzięki któremu możliwe jest przechowywanie ładunków i zarządzanie zapasami tak,

W obliczu trudnych wyzwań

Przemysł stoi w obliczu trudnych wyzwań związanych z organizacją łańcuchów dostaw. Wprowadzenie cyfryzacji

Branża przemysłowa przed operatorem logistycznym, który ją obsługuje, stawia konkretne wymagania. Powinien on posiadać niezbędne doświadczenie, udokumentowane referencje i certyfikaty w obsłudze tej branży oraz działać w oparciu o obowiązujące normy i standardy.

Lata doświadczenia

Od lat Kuehne + Nagel specjalizuje się w obsłudze ładunków ciężkich i ponadgabarytowych. Działa w obrębie każdego rodzaju transportu oraz, aby maksymalnie zoptymalizować proces logistyczny, łączy je wykorzystując współpracę z przewoźnikami. Dzięki dobrze rozbudowanej sieci połączeń i licznym magazynom jesteśmy w stanie przygotować dopasowane do indywidualnych potrzeb rozwiązania logistyczne.

Klientom z branży przemysłowej oferujemy profesjonalny consulting, sprawną obsługę celną w państwach

aby dostawy na linie produkcyjne gwarantowały krótki czas reakcji i unikanie przestojów. Nie możemy pozwolić sobie na opóźnienia, ponieważ wiążą się one z dodatkowymi karami finansowymi. Współpraca musi opierać się na partnerstwie i zaufaniu.

Obsługa branży przemysłowej wymaga zachowania precyzji i elastyczności na każdym etapie serwisu. Jej istotnym elementem jest zarządzanie ryzykiem, zapasami i planowanie operacji logistycznych z wyprzedzeniem. A ryzyko można obniżyć przejmując odpowiedzialność za przesyłki na każdym etapie serwisu.



Często konieczne jest zbudowanie tras dojazdowych i zaplecza magazynowego, dzięki któremu możliwe jest przechowywanie ładunków i zarządzanie zapasami tak, aby dostawy na linie produkcyjne gwarantowały krótki czas reakcji i unikanie przestojów



Magdalena Kraszewska

oraz sztucznej inteligencji do obsługi logistycznej jeszcze do niedawna wydawało się pomysłem bardzo odległym, a dzisiaj jest już faktem. Kuehne + Nagel opracowało rozwiązanie pozwalające na integrację wszystkich istniejących platform cyfrowych – OGS (One Global System). OGS zapewnia pełną widoczność ładunków w czasie rzeczywistym, gwarantuje

dzie oraz działać w oparciu o obowiązujące normy i standardy. Nieznajomość zmieniających się przepisów branżowych, tych lokalnych jak i międzynarodowych, może skutkować odebraniem licencji. Jest to segment wrażliwy, wymagający strategicznego podejścia. Niektóre ładunki ważą nawet kilkadziesiąt ton, wśród nich znajdują się towary neutralne dla otoczenia, a także niebezpieczne, stąd kluczowe jest zapewnienie bezpieczeństwa na każdym etapie procesu logistycznego, wysokiej jakości serwisu oraz przechowywanie i pakowanie ładunków we właściwych warunkach.

Operator logistyczny świadczący usługi dla tej branży powinien liczyć się również z koniecznością ciągłego rozwoju własnej infrastruktury. Są to duże koszty, dlatego też w ciągu ostatnich lat producenci coraz chętniej inwestują w outsourcing. Istotnym elementem wpływającym na zapotrzebowanie tego rodzaju usług jest rosnąca wielkość inwestycji zagranicznych, związanych m.in. z przenoszeniem produkcji do Europy Środkowo-Wschodniej. Funkcje transportowe i logistyczne są więc coraz częściej powierzane wyspecjalizowanym przedsię-

Obsługa branży przemysłowej wymaga zachowania precyzyjności i elastyczności na każdym etapie serwisu. Jej istotnym elementem jest zarządzanie ryzykiem, zapasami i planowanie operacji logistycznych z wyprzedzeniem.

większą wydajność w kwestiach administracyjnych oraz wczesną identyfikację ewentualnej awarii i uruchomienie doposażonego do sytuacji planu awaryjnego.

Kompleksowe operacje logistyczne to codzienność pracy naszej firmy. Platforma online co prawda nie zastąpiła tradycyjnego centrum kontroli, jednak jest dużym ułatwieniem dla klienta. Zespół ds. zarządzania projektami koncentruje się na projektowaniu i optymalizacji łańcucha dostaw pod względem organizacyjnym i kosztowym oraz planowaniem zmian w obszarze strategii i sposobu zarządzania wszystkimi procesami składającymi się na wykonywany projekt.

Zapewniamy dokładną realizację planów naszych klientów, niezależnie od tego, czy elementy składowe pochodzą z jednego kraju, czy też z całego świata.

To co konieczne

Branża przemysłowa przed operatorem logistycznym, który ją obsługuje stawia konkretne wymagania. Powinien on posiadać niezbędne doświadczenie, udokumentowane referencje i certyfikaty w jej obslu-

bie, aby firmy mogły koncentrować się na swojej kluczowej działalności.

Warto dodać, że obsługa branży przemysłowej wymaga zaplanowania każdego procesu logistycznego, w tym koncentracji na



Niektóre ładunki ważą nawet kilkadziesiąt ton, wśród nich znajdują się towary neutralne dla otoczenia, a także niebezpieczne, stąd kluczowe jest zapewnienie bezpieczeństwa na każdym etapie procesu logistycznego i wysokiej jakości serwisu

dostarczeniu odpowiednich pojazdów, wykwalifikowanej załogi kierowców i operatorów wózków jezdniowych oraz niezawodnego oprogramowania i innowacyjnych rozwiązań cyfrowych wspierających cały proces. |

*Magdalena Kraszewska
Marketing & Communication Manager,
Kuehne + Nagel*

BNP PARIBAS REAL ESTATE POŁĄCZYŁ SIĘ Z TRAKER

Rozwijając swoją strategię dywersyfikacji branżowej BNP Paribas Real Estate stworzył nową linię usług: „Logistyka i doradztwo w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw”.



Te usługi stanowią kolejny krok w kierunku realizacji długoterminowych aspiracji BNP zmierzających do poszerzenia portfela usług w zakresie aktywów logistycznych, w odpowiedzi na rosnące zainteresowanie klientów tym sektorem.

Na czele oddziału staną współzałożyciele Traker: Mike Haziza i Erwan Giraud wspierani przez zespół 10 konsultantów. Celem nowej linii usług jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorców przemysłowych poprzez modernizację ich łańcucha dostaw. Od momentu powstania w 2008 r. Traker zrealizował ponad 200 projektów w całej Europie, których beneficjentami było około 100 klientów z różnych sektorów gospodarki (przemysłu, handlu detalicznego, logistyki i usług).

Usługi doradztwa w zakresie łańcucha dostaw, jakie BNP Paribas Real Estate może zaoferować swoim inwestorom i klientom-najemcom, zapewnią szerokie wsparcie zintegrowanych i powiązanych usług w zakresie realizacji projektów logistycznych (wynajem lub zakup lokalu, transakcje pod klucz, inwestycje, wycena, zarządzanie nieruchomościami).

Rozwój portfelu usług wsparcia dla klientów z branży przemysłowej, logistycznej i handlu detalicznego w ramach europejskich systemów logistycznych jest następstwem konsolidacji organizacyjnej zespołu transakcyjnego, powołania do zespołu Arthura Rodrigueza, byłego zastępcy dyrektora ds. głównych systemów przemysłowych i logistycznych w CBRE France oraz wprowadzenia systemu ogólnoeuropejskiej koordynacji z siedziby BNP Paribas Real Estate w Issy-les-Moulineaux we Francji. |

Rynek wózków w Polsce jest porównywalny do Rosji, gdzie mieszka ponad 140 milionów ludzi. To jest najlepszą miarą tego, jak silna stała się polska logistyka i intralogistyka. Firma Jungheinrich od początku była aktywnym uczestnikiem tych zmian

JUNGHEINRICH AKTYWNYM UCZESTNIKIEM ZMIAN W POLSCE

W tym roku mija 25 lat od utworzenia pierwszego oddziału Jungheinrich w Polsce. W budynku o powierzchni blisko 100 m² pracowało początkowo siedmiu pracowników, a oferta firmy obejmowała wózki widłowe i regały magazynowe. Najbardziej popularne wśród klientów były wózki paletowe, akumulatorowe unoszące i czołowe spalinowe. Po 2 latach od otwarcia firmy do pierwszego klienta trafiły regały magazynowe o wysokości 11 m, co było unikalnym rozwiązaniem jak na ówczesne czasy.

Jacek Kasterka, dyrektor handlowy związany z Jungheinrich Polska od blisko 25 lat, wspomina: – Kiedy nasza firma pojawiła się w Polsce, większość przedsiębiorstw nie miała świadomości czym są wózki widłowe i jak można je użytkować w pracy. Magazyny wysokiego składowania stanowiły zaś wyjątek na mapie kraju i przeważnie osiągały wysokość od 5 do 6 metrów. Moim zadaniem była edukacja klientów na temat możliwości wykorzystania potencjału urządzeń i regałów magazynowych Jungheinrich oraz ich korzyści biznesowych. Dopiero z biegiem lat sytuacja na rynku magazynowym zaczęła się zmieniać. Systematycznie zwiększało się grono klientów poszukujących rozwiązań w zakresie składowania i podnoszenia ładunków na wyższą wysokość – obecnie nawet ponad 18 metrów.

Proporcje się zmieniły

Pierwsze lata funkcjonowania Jungheinrich w Polsce upłynęły pod znakiem intensywnej

budowy struktur przedsiębiorstwa, oferty i sieci sprzedaży. Obecnie posiada on 9 lokalizacji na terenie Polski (Warszawa, Katowice, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Rzeszów, Łódź, Lublin i Szczecin). W pierwszym roku

Pojawienie się firmy Jungheinrich w Polsce było równoznaczne z wprowadzeniem usługi serwisu, co w tamtym okresie nie było standardem.

Dziś skuteczność napraw jest tak samo wysoka, zmieniły się jednak możliwości technologiczne oraz obsługa klienta i urządzeń.

działalności firma dostarczyła klientom ponad 40 sztuk wózków widłowych. W 2018 r. było to już ponad 5 tys. pojazdów. W ciągu 25 lat sprzedano łącznie 55 tys. urządzeń, a sprzedaż systematycznie rośnie.

Warto dodać, że w 1994 r. polski rynek wózków widłowych z napędem obejmował głównie urządzenia spalinowe (z silnikiem diesla lub wyposażone w instalację

gazową) – 80% wszystkich sprzedanych pojazdów. Pozostałe 20% stanowiły wózki akumulatorowe. Obecnie proporcje te odwróciły się.

W 1996 r. Jungheinrich wprowadził do swojego portfolio opcję wynajmu urządzeń. Początkowo flota wynajmu obejmowała 20 wózków widłowych, teraz jest ich ponad 3 tys, a punktów, w których można wynająć wózki tyle samo co oddziałów. Na przełomie milenium do oferty wprowadzono wózki używane, które są alternatywą dla zakupu nowych wózków, a tak jak one spełniają najwyższe standardy jakości.

Po 25 latach obecności w Polsce firma oferuje około 600 różnych typów wózków widłowych. Obsługuje ponad 60 tys. klientów i zatrudnia około 600 pracowników, z których 260 to technicy serwisu.

Z tak samo wysoką skutecznością

Pojawienie się firmy Jungheinrich w Polsce było równoznaczne z wprowadzeniem usługi serwisu, co w tamtym okresie nie było standardem. Pomimo braku telefonów komórkowych, konieczności ręcznego uzupełniania dokumentacji oraz ograniczeń w diagnostyce sprzętu, ekipa serwisantów potrafiła naprawić każdą usterkę. Dziś skuteczność napraw jest tak samo wysoka, zmieniły się jednak możliwości technologiczne oraz

obsługa klienta i urządzeń. Sytuację sprzed 25 lat z bieżącymi realiami porównuje Marek Boruc, obecnie dyrektor serwisu oddziału Warszawa Południe, który swoją pracę w Jungheinrich rozpoczął w 1994 r. jako technik serwisu.

– Pierwsze lata na rynku stawiali przed nami wyzwania, które dla współczesnego, nowego pokolenia techników brzmią



nieprawdopodobnie. Młodszy koledzy nie wierzą, kiedy opowiadam o latach 90. Zmieniło się wszystko pod względem technologicznym, ale nie zmieniła się jakość i zaangażowanie pracowników. Dodatkowo, dziś inaczej postrzegamy naszą rolę – w latach 90. serwis polegał na prawie sprzętu. Obecnie również edu-

Pierwsze lata funkcjonowania Jungheinrich w Polsce upłynęły pod znakiem intensywnej budowy struktur przedsiębiorstwa, oferty i sieci sprzedaży. Obecnie posiada on 8 lokalizacji na terenie Polski (Warszawa, Katowice, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Rzeszów, Łódź i Szczecin).

jemy klientów w kwestiach dotyczących możliwości zwiększenia bezpieczeństwa w magazynie. Dziś, tak jak 25 lat temu, aktywnie kreujemy najwyższe standardy obsługi – twierdzi.

Zmianie uległo nie tylko postrzeganie usługi serwisu, ale przede wszystkim zaplecze techniczne i rozwiązania komunikacyjne. Ciężko w to uwierzyć, ale pierwszą przestrzenią serwisową były pojemniki na części zamienne. Nie wynikało to z braku wysokiej jakości standardów. Takie były realia i dotyczyło to każdej branży. Firmy budowały swoje zaplecze od zera, gdyż gospodarka rynkowa funkcjonowała w Polsce od niedawna. Jungheinrich od posegregowanych pojemników z częściami, doszedł do w pełni nowoczesnych przestrzeni serwisowych. Przykładem jest otwarty w 2018 r. w Katowicach warsztat z myjnią i stanowiskiem napraw akumulatorów li-ion. – *Należy też pamiętać, że lata 90. to czas formowania się zasad, które dziś wyznaczają standardy pracy – wówczas nie było badań UDT, certyfikat CE obowiązujący w Unii Europejskiej nie był ważny w Polsce – zaznacza Marek Boruc. – Najciekawsze jest jednak to, jak się zmienił proces zgłaszania usterek. Dawniej klient zawiadamiał telefonicznie – na telefony stacjonarne – biuro o swoich potrzebach serwisowych. Następnie pracownicy biura ręcznie uzupełniali dokumentację i wysyłali odpowiedniego technika na miejsce. Znacząco wydłużało to czas reakcji od momentu przyjęcia zgłoszenia. Teraz, dzięki aplikacji Call4Service, która służy do powiadamiania nas o awariach o każdej porze dnia i nocy, 7 dni w tygodniu oraz dzięki 260 mobilnym technikom serwisu w całej Polsce, gwarantowany czas reakcji to 4 godziny. Jako naoczny świadek i uczestnik tych zmian, muszę przyznać, że postęp jaki miał miejsce w przeciągu 25 lat robi niesamowite wrażenie – dodaje.*

Sila polskiej intralogistyki

Hossa w polskim sektorze powierzchni magazynowych – spowodowana szybkim i dynamicznym rozwojem branży intralogistycznej – sprawia, że w Europie, zaraz po największych gospodarkach, takich jak Niemcy, Francja, Włochy, Wielka Brytania

czy Hiszpania, to nasz kraj jest rynkiem o największej sprzedaży nowoczesnych wózków widłowych Jungheinrich. Pod tym względem rynek wózków w Polsce jest porównywalny do Rosji, gdzie mieszka ponad 140 milionów ludzi. To jest najlepszą miarą tego, jak silna stała się polska logistyka i intralogistyka. Firma Jungheinrich od początku była aktywnym uczestnikiem tych zmian.

Jak określił to Jacek Kasterka, niezwykle interesującym doświadczeniem z perspektywy zawodowej była możliwość obserwowania jak przez 25 lat „rosły” magazyny. W trakcie mijającego ćwierćwiecza branża intralogistyczna poczyniła niezwykłą ewolucję. Jednym z ważniejszych czynników, które miały na nią wpływ, była wymiana wiedzy między branżami. – *To między innymi ona napędzała rozwój obiektów magazynowych. Pierwsi deweloperzy realizując*

nowe obiekty były w pełni przystosowane do efektywnej pracy – twierdzi.

Obecnie deweloperzy jak i najemcy mają większą świadomość własnych potrzeb i możliwości rynku. Magazyny, które powstawały 25 lat temu, mając 5–6 metrów, były uznawane za obiekty wysokiego składowania. Te budowane aktualnie są konsultowane i dostosowywane do konkretnych potrzeb najemców już w fazie projektu, co wcześniej nie było regułą. Powstające dziś nowe centra logistyczne osiągają wysokość minimum 8–9 metrów. Co wię-



Po 25 latach obecności w Polsce firma oferuje około 600 różnych typów wózków widłowych. Obsługuje ponad 60 tys. klientów i zatrudnia około 600 pracowników, z których 260 to technicy serwisu

cej, dynamiczny rozwój rynku e-commerce wpłynął na wzrost zapotrzebowania na magazyny specjalistyczne, np. pod wózki systemowe. Coraz większy jest także popyt na magazyny samonośne, które są budowane

Dynamiczny rozwój rynku e-commerce wpłynął na wzrost zapotrzebowania na magazyny specjalistyczne, np. pod wózki systemowe. Coraz większy jest także popyt na magazyny samonośne, które są budowane pod specjalne układnice regałowe, przez co osiągają nawet do 40 metrów wysokości.

nowe inwestycje, nie byli jeszcze na tyle przygotowani merytorycznie, aby w pełni przystosować magazyny pod indywidualne potrzeby najemców. Ci natomiast nie wiedzieli jakie urządzenia wybrać pod konkretne zadania. Eksperti Jungheinrich wykorzystując wieloletnie doświadczenie zdobyte na zagranicznych rynkach, doradzali im na przykład jak wykonać posadzkę w magazynach, jaka powinna być wysokość w świetle, czy rozstaw słupów. Dotyczyło to również niezbędnego sprzętu, aby

pod specjalne układnice regałowe, przez co osiągają nawet do 40 metrów wysokości.

To jeszcze nie koniec zmian, ponieważ aktualnie mówimy o „logistyce 4.0”, w myśl której automatyzacja procesów będzie odgrywała coraz większą rolę w wykonywaniu codziennych zadań. Nie ulega wątpliwości, że to także wpłynie na dalszy rozwój magazynów, które w przyszłości mogą „urosnąć” do jeszcze większych rozmiarów. |

Opr. Elżbieta Haber



Aleksandra Przeglasińska, doktor filozofii sztucznej inteligencji w Zakładzie Filozofii Kultury Instytutu Filozofii UW, sztuczną inteligencję potraktowała jako projekt głęboko filozoficzny, który doprowadzi do wielu zmian również w logistyce

O TYM CO JEST DZIŚ I CO BĘDZIE JUTRO

Już po raz trzeci firma FM Logistic zorganizowała w czerwcu tego roku autorską konferencję Open Minds Debate, poświęconą kluczowym dla przyszłości trendom i wyzwaniom. Wzbudziła ona spore emocje wśród uczestników, a to za sprawą poruszanych tematów i zaproszonych ekspertów.

Rekordowa była też liczba gości, głównie klientów firmy (120 menedżerów), którzy z roku na rok coraz chętniej uczestniczą w tego typu wydarzeniach, gdyż świadomość roli nowych technologii i ekologii w logistyce oraz przemyśle, a także ich wpływu na nasze życie i ekonomię rośnie oraz budzi spore emocje. Dlatego też tematy – wykraczające poza obszar transportu, spedycji i logistyki – jak: wpływ sztucznej

styl życia? Czy stać nas na odnawialne źródła energii? – przyciągnęły do siebie wiele osób. Dodatkowo, w związku z groźbą odpływu ukraińskich pracowników do Niemiec, do udziału w konferencji zachęcił pracodawców temat dotyczący perspektyw na rynku pracy.

Konferencję prowadził Radosław Brzóka, dziennikarz popularnonaukowy, autor telewizyjnego programu „Jak to działa?”

Sztuczna inteligencja AI ma dziś wpływ na ekonomię. Ale jak zmienia funkcjonowanie firm i jakie niesie ze sobą zagrożenia – tego nie wiemy.

inteligencji na ekonomię i logistykę, „ulepszenie” ludzi, a także próba odpowiedzenia na pytania: Kto zapłaci za ekologiczny

(TVP, Discovery Channel), zafascynowany możliwościami ludzkiego umysłu i wszystkim tym, co jest związane ze światem nauki.

Zacząło się od dynamicznych technologii

A konkretnie od omówienia zagadnienia sztucznej inteligencji, która ma coraz większy wpływ na biznes technologiczny, informatyczny, transportowy, wspomaga działania marketingowe i decyzje finansowe. Coraz częściej wykorzystywana jest w serwisie klienckim i procesach rekrutacyjnych. Ważnym aspektem jest tu etyka oraz korelacja rozwoju technologii i świadomości jej przeciętnego użytkownika.

Blok programowy poświęcony AI i perspektywom jej rozwoju otworzyła Aleksandra Przeglasińska, doktor filozofii

Z roku na rok rośnie liczba uczestników Open Minds Debate, głównie klientów firmy, gdyż coraz większa jest świadomość roli nowych technologii i ekologii w logistyce oraz przemyśle, a także ich wpływu na nasze życie i ekonomię



sztucznej inteligencji w Zakładzie Filozofii Kultury Instytutu Filozofii UW. Potraktowała ją jako projekt głęboko filozoficzny, który doprowadzi do wielu zmian również w logistyce. A im bardziej proste będzie to narzędzie, tym więcej zdobędzie danych i stanie się bardziej powszechne zarówno w obsłudze klienta, finansach, HR-ach, rekrutacji pracowników, jak i w codziennych czynnościach domowych. Już dziś w Stanach Zjednoczonych do robienia zakupów przez Internet na coraz większą skalę wykorzystywana jest asystentka Alexa (robot firmy Amazon), która dba o to, aby domowe zapasy były uzupełniane i może być zintegrowana z inteligentnym domem. Co więcej, już dziś sztuczna inteligencja bierze udział w debatach na różne tematy (choć nadal człowiek jest tu bardziej przekonujący) i uczy się, a to też oznacza, że coraz bardziej służy samej sobie. – *Sztuczna inteligencja*

AI ma dziś wpływ na ekonomię. Ale jak zmienia funkcjonowanie firm i jakie niesie ze sobą zagrożenia – tego nie wiemy – zaznaczyła Aleksandra Przeglasińska.

Artur Sadzik, współpracownik Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii,

snej gospodarki powinna być innowacyjna elektroenergetyka. Profesor Benysek tłumaczył też dlaczego budowa elektrowni atomowych jest nieopłacalna i dlaczego warto zamiast w nie inwestować w fotowoltaikę. To zdanie jest odmienne od

zastanawiała się nad tym, czy możliwe będzie jeszcze w tym wieku projektowanie ludzi w oparciu o zmiany łańcuchów genetycznych? Pytanie to stało się aktualne w związku z niedawno wydaną książką Yuvala Harari „Homo Deus”, w której autor wygłasza opinię, że – ulepszanie ludzi będzie najprawdopodobniej największym przemysłem XXI wieku. Ewa Bartnik temu zaprzecza, jak i również temu, że projektowanie ludzi wpłynie na rynek pracy. Co prawda, eksperymenty dotyczące uodparniania ludzi na poszczególne choroby są już prowadzone, ale pozostawiają wiele niejasności medycznych, prawnych i moralnych.

Na ziemię sprowadził nas jeszcze bardziej Marcin Wiatrowski, naczelnik Wydziału Polityki Migracji Zarobkowych w Departamencie Rynku Pracy Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, przedstawiając obecne trendy na rynku pracy w ujęciu statystycznym. Dotyczyły one prognoz m.in. odpływu cudzoziemców z Polski do Niemiec, czy rywalizacji o zatrudnienia wykwalifikowanych pracowników.

Dobór zagadnień, często niełatwych, pozwolił uczestnikom Open Minds Debate wyjść poza obszar logistyki i zastanowić się nad wyzwaniami, z którymi będą mieli do czynienia w najbliższych latach, a więc „otworzyć umysł” na nadchodzącą przyszłość. Tak więc cel spotkania, jakim było wyjście poza biznes tu i teraz, w tym skon-

Dobór zagadnień, często niełatwych, pozwolił uczestnikom Open Minds Debate wyjść poza obszar logistyki i zastanowić się nad wyzwaniami, z którymi będą mieli do czynienia w najbliższych latach, a więc „otworzyć umysł” na nadchodzącą przyszłość.

członek zespołu inicjatywnego Platforma Przemysłu Przyszłości, mówił o wpływie Internetu Rzeczy, przemysłu 4.0 i sieci 5G na rozwój logistyki, strategii dla branży transportu i usług kurierskich. Mówił też o metodach wspierania inicjatyw w zakresie wdrażania rozwiązań w przemyśle. Te elementy spowodują jakościowy skok na niebywałą skalę. Jednak, jego zdaniem, dynamika w tej dziedzinie jest na tyle duża, że trudno jest przewidywać co będzie za 3-4 lata. A w czasach, gdy nie ma ludzi do pracy, a dostęp do super narzędzi relatywnie niewiele kosztuje, technologia służy zasypywaniu tego braku. Tu największe sukcesy odnosi Azja i Ameryka. Europa jest daleko w tyle.

System energetyczny w nawiązaniu do ekologiczności

Ekologiczność była głównym tematem następnego panelu. Grzegorz Benysek, profesor Uniwersytetu Zielonogórskiego, autor badań na temat wykorzystania układów energoelektronicznych w systemie elektroenergetycznym i współautor strategii wykorzystania odnawialnych źródeł energii, mówił o modelu rozwoju polskiej elektroenergetyki. Jego celem była odpowiedź na ważne pytania. Czy ustawa o porożeniu energii nie zagraża konkurencyjności polskich firm? Jak są rekomendacje dotyczące dużych firm odnośnie pozyskiwania energii – własna produkcja, wiatrak, fotowoltaika? Jak wdrażane są instrumenty gwarantujące pozyskiwanie bezpiecznej, zrównoważonej i konkurencyjnej cenowo energii w UE? Odpowiedź na nie jest jednoznaczna: w Polsce nie modernizuje się sieci energetycznej i brak jest dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia w surowce energetyczne. Proponowany od lat model rozwoju polskiej elektroenergetyki wymaga naprawy, gdyż stymulatorem rozwoju nowoczes-

oficjalnych strategii wykorzystania odnawialnych źródeł energii. A jeśli chodzi o transport, to jego zdaniem przyszłość mają samochody wodorowe. Uczestnicy nagrodzili wystąpienie gromkimi brawami.

Z kolei Artur Jadeszko, prezes zarządu ATC Cargo SA, spółki notowanej na NewConnect; autor publikacji prasowych



Grzegorz Benysek, profesor Uniwersytetu Zielonogórskiego, autor badań nt wykorzystania układów energoelektronicznych w systemie elektroenergetycznym i współautor strategii wykorzystania odnawialnych źródeł energii, mówił o modelu rozwoju polskiej elektroenergetyki

poświęconych tematyce logistycznej, poruszył kontrowersyjny temat społecznych kosztów braku ekologicznego stylu życia. Jak stwierdził, dziś w Polsce 50% ropy zużywa transport i nadal brak jest polityki proekologicznej.

Rynek pracy. Dziś i jutro

Tematowi przyszłości rynku pracy poświęcona była ostatnia część konferencji. Ewa Bartnik, profesor Instytutu Genetyki i Biotechnologii Uniwersytetu Warszawskiego,



Wszyscy potrzebujemy wnikliwego wglądu w potrzeby współczesnego świata i rozwijające się technologie. Chcemy też, aby ta wiedza pochodziła z kompetentnych źródeł. W trakcie spotkania rodzi się wiele pytań, ale też idei – powiedział Daniel Franke, dyrektor zarządzający FM Logistic na Europę Centralną

frontowanie się z wyzwaniami przyszłości i zdobycie wiedzy niezbędnej do poruszania się w tematach, które jutro staną się kluczowe, został osiągnięty. I

Elżbieta Haber



Identyfikowalność produktów ma kluczowe znaczenie dla zrównoważonego rozwoju. Coraz bardziej świadomi konsumenci chcą bowiem wiedzieć, nie tylko gdzie został wyprodukowany zakupiony przez nich produkt, ale także jaką drogę przebył zanim trafił na sklepowe półki

RAPORT. TRENDY, KTÓRE ZMIENIAJĄ BIZNES

Rewolucja cyfrowa trwa. Firmy zmuszone są do adaptacji i rozwoju w dziedzinie łączności cyfrowej, automatyzacji, sztucznej inteligencji, miniaturyzacji i personalizacji. Globalna organizacja GS1 zbadała, jak trendy i innowacje wpłyną na naszą pracę i życie.

Analizując działania biznesowe obejmujące różne sektory przemysłu, Rada ds. Innowacji GS1, w skład której wchodzi przedstawiciele największych światowych firm, m.in. Johnson & Johnson czy Procter & Gamble, zidentyfikowała najważniejsze bieżące i krótkookresowe trendy biznesowe. Są to:

- | bezpieczeństwo i ochrona danych,
- | identyfikowalność produktów,
- | zrównoważony rozwój,
- | logistyka i usługi na żądanie,
- | automatyzacja i Smart Everything,
- | konsumenci w centrum uwagi,
- | masowa personalizacja.

Więcej szczegółów

Rynek bezpieczeństwa cybernetycznego przekracza już 100 mld USD, a do 2021 r. ma przekroczyć 200 mld. Prezes Rady Innowacji GS1, Sanjay Sarma, profesor inżynierii mechanicznej z Massachusetts Institute of Technology, komentuje raport: – *Więcej danych oznacza więcej szans na dialog z konsumentami.*

Identyfikowalność produktów ma kluczowe znaczenie dla zrównoważonego rozwoju. Coraz bardziej świadomi konsumenci chcą bowiem wiedzieć nie tylko to, gdzie

został wyprodukowany zakupiony przez nich produkt, ale także jaką drogę przebył zanim trafił na sklepowe półki.

– *Zrównoważony rozwój dzieje się naprawdę... Coraz więcej firm traktuje to poważnie i rozumie, że ich reputacja w kwestiach środowiskowych i społecznych jest coraz ważniejsza dla konsumentów* – mówi Pallaw Sharma, wiceprezes Johnson & Johnson, Członek Rady Innowacji GS1.

Przy prawie dwóch trzecich ludności mieszkającej w ośrodkach miejskich, a szacuje się, że nastąpi to do 2050 r., rosną oczekiwania konsumentów związane

z matyzacji w procesach transportu i logistyki. Usługi oparte na lokalizacji, aplikacje geolokalizacyjne, takie jak What3Words, oraz układy globalnego systemu pozycjonowania (GPS) w smartfonach i samochodach ułatwiają znalezienie innych, gdziekolwiek by się nie znajdowali, co tworzy nowe możliwości w zakresie dostaw produktów i usług na żądanie.

– *Wraz z urbanizacją rosną oczekiwania klientów związane z usługami dostawczymi i udogodnieniami* – podsumowuje Milan Turk, Jr., Managing Director w Procter & Gamble, Członek Zarządu Rady Innowacji GS1.

Najważniejsze bieżące i krótkookresowe trendy biznesowe to: bezpieczeństwo i ochrona danych, identyfikowalność produktów, zrównoważony rozwój, logistyka i usługi na żądanie, automatyzacja i Smart Everything, konsumenci w centrum uwagi, masowa personalizacja.

z usługami i dostawą na żądanie. Ponadto firmy typu *business-to-business* (B2B) dążą do zmniejszenia zapasów i usprawnienia procesów, aby lepiej służyć konsumentom. Zwiększenie wydajności przy dostawach na żądanie wymaga coraz większej auto-

Technologie IoT (Internet rzeczy, również Internet przedmiotów, ang. Internet of Things) oraz bezprzewodowa komunikacja o wysokiej przepustowości i transfer danych stają się coraz tańsze i łatwiejsze do wdrożenia. W łańcuchu dostaw nowe sys-

temy z czujnikami pomagają monitorować łańcuch chłodniczy, aby lepiej zarządzać i kontrolować świeżość łatwo psujących się produktów i umożliwiać kontrolę temperatury w przypadku produktów farmaceutycznych. Automatyzacja i Smart Everything będą miały znaczący wpływ na całe przedsiębiorstwo. Ten trend biznesowy zmienia sposób, w jaki konsumenci i klienci korzystają z produktów.

Masowa personalizacja produktów i usług – niezależnie od tego, czy są one tworzone indywidualnie dla każdego klien-

Kluczowe technologie

Raport opisuje również kluczowe współczesne technologie. Blockchain, sztuczna inteligencja i robotyka to nowe lub powstające technologie, które przyciągają uwagę oraz wyobraźnię ludzi. W badaniu trendów GS1 technologie były badane oddzielnie od trendów biznesowych, ponieważ są potencjalnymi czynnikami wspierającymi powstanie trendów biznesowych.

Dzięki badaniu trendów stało się jasne, że żadna z technologii wspomagających

Zadna z technologii wspomagających nie może rozwiązać każdego problemu, ale połączenie technologii wspomagających i możliwości, jakie stwarzają, pozwala odpowiedzieć na każdy z najważniejszych obecnych trendów.



Fot: Axel

Przy prawie dwóch trzecich ludności mieszkającej w ośrodkach miejskich, a szacuje się, że nastąpi to do 2050 r., rosną oczekiwania konsumentów związane z usługami i dostawą na żądanie

ta, czy też w dużym stopniu konfigurowalna w celu zaspokojenia ich potrzeb to – jedno i drugie wymaga sukcesu w dwóch obszarach. Pierwszym jest identyfikacja możliwości personalizacji, które tworzą wartość dla klienta i są wspierane przez płynne, szybkie i niedrogie transakcje zarówno dla konsumentów, jak i producentów. Drugi to osiągnięcie struktury i poziomu kosztów, który jest akceptowalny dla producenta, nawet w miarę wzrostu złożoności produkcji.



W łańcuchu dostaw nowe systemy z czujnikami pomagają monitorować łańcuch chłodniczy, aby lepiej zarządzać i kontrolować świeżość łatwo psujących się produktów i umożliwiać kontrolę temperatury w przypadku produktów farmaceutycznych

nie może rozwiązać każdego problemu, ale połączenie technologii wspomagających i możliwości, jakie stwarzają, pozwala odpowiedzieć na każdy z najważniejszych obecnych trendów.

Najważniejsze przełomowe technologie, które są istotne dla priorytetowych trendów, to:

- | IoT, czujniki i biometria,
- | sztuczna inteligencja (AI),
- | dane otwarte, strukturalne i połączone,
- | autonomiczna logistyka,
- | blockchain i dane rozproszone,
- | rozpoznawanie twarzy,
- | rozpoznanie głosu,
- | robotyka,
- | rzeczywistość rozszerzona, wirtualna.

– Cieszyć się, że możemy zaprezentować na polskim rynku raport dotyczący kluczowych trendów w biznesie, ukazujący doświadczenia i know-how pochodzące ze 114 krajów, w których działa GS1. Za sprawą Rady Innowacji GS1, w której zasiadają przedstawiciele największych firm na świecie, mamy dostęp do najnowszych badań oraz najnowocześniejszych rozwiązań – komentuje dr inż. Elżbieta Hałas, Członkini Zarządu GS1 Polska. |

MM

INTELIGENTNE OKULARY GOOGLE W MAGAZYNACH DHL

Na wprowadzenie do pracy w magazynach i centrach dystrybucji okularów Google najnowszej (drugiej) generacji zdecydowała się firma DHL Supply Chain. Wydłużony czas pracy baterii, szybszy procesor oraz skrócony czas ładowania sprawiają, że nowe urządzenia są lepiej dostosowane do użytku przemysłowego w obszarze intralogistyki niż poprzedniej generacji.

Wdrażanie inteligentnych okularów i urządzeń odbywa się w ramach strategii cyfryzacji, która obejmuje całą firmę DHL Supply Chain. Wspierają one wirtualnie proces kompletacji wizualnej w magazynach. Wykorzystanie w taki sposób technologii rozszerzonej rzeczywistości przyczyni się do zwiększenia dokładności, produktywności i wydajności procesu kompletacji. Proces ten, który jest intuicyjny, przyjazny dla użytkownika i prowadzony w sposób niekrępujący rąk, cieszy się dużym uznaniem wśród pracowników.

Pilotażowo inteligentne okulary zostały wdrożone w DHL Supply Chain z początkiem 2015 r. Obecnie są standardowym wyposażeniem magazynów firmy. Technologia ta była wprowadzana krok po kroku przez kilka lat, po uprzednim przetestowaniu jej w Stanach Zjednoczonych i Europie. Obecnie kompletacja wizualna, czyli wspierana przez technologię rozszerzonej rzeczywistości, używana jest w większości obszarów geograficznych.

– Zarówno okulary, jak i urządzenia do noszenia przy sobie, takie jak skanery pierścieniowe czy Smart Watches, są wykorzystywane komercyjnie w wielu naszych magazynach. Choć są tylko częścią obejmującej całą firmę DHL Supply Chain strategii cyfryzacji, w ramach której wdrażane są roboty, drony, pojazdy autonomiczne oraz wiele innych technologii, jestem szczególnie zadowolony z pozytywnego odzewu ze strony kolegów, którzy korzystają z tej technologii w codziennej pracy. Proces odbywa się niezwykle intuicyjnie, a wsparcie wizualne pozwala na bardzo szybkie zlokalizowanie produktów i umieszczenie ich w odpowiednich wózkach – twierdzi Markus Voss, dyrektor operacyjny i dyrektor ds. Informacji DHL Supply Chain. |



W związku z rozwojem e-commerce Panattoni Europe specjalizuje się w dostarczaniu zaawansowanych obiektów dedykowanych firmom działającym m.in. w tej branży

DZIAŁALNOŚĆ NA OGROMNĄ SKALĘ

Panattoni Europe jest częścią Panattoni Development Company, jednego z największych deweloperów powierzchni przemysłowych na świecie, prowadzącego działalność w 26 oddziałach w Ameryce Północnej i Europie. Deweloper obecny jest w Polsce od 2005 r., kiedy to założyciel, właściciel i prezes Panattoni Development Company Carl Panattoni zaproponował Robertowi Dobrzyckiemu otwarcie środkowoeuropejskiego oddziału Panattoni. W 2014 r. został on mianowany dyrektorem zarządzającym na Europę. O aktualnej sytuacji firmy mówi Marek Dobrzycki, Managing Director Panattoni Europe.

Jakimi osiągnięciami może pochwalić się Panattoni Europe w ciągu prawie 15 lat działalności?

Deweloper wybudował dotychczas w Polsce, Czechach, Anglii i Niemczech 7,5 mln m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej. W ramach Panattoni Europe działa struktura dedykowana projektom dopasowanym do indywidualnych potrzeb najemców, typu *build-to-suit*. Wśród kluczowych klientów są takie firmy jak Amazon, Arvato services Polska, Coty Cosmetics, DSV, H&M, Intermarché, Leroy Merlin, ND Logistics, Still, Schenker, Selgros czy Tesco. A oprócz Polski przedstawicielstwa Panattoni Europe działają w Czechach, Luksemburgu i Niemczech, a od roku w Wielkiej Brytanii. Mamy też nowego człowieka na Słowacji.

No i Panattoni zebrali ostatnio sporo nagród. Robert Dobrzycki otrzymał nagrodę CEO Roku w konkursie Diamenty

Inwestycji, organizowanym przez Executive Club. Marzena Tkaczuk, Head of BTS Business Development została Top Woman in Real Estate w kategorii Commercial Sales, a Anita Pietrykowska, Marketing & Communications Director Europe w kategorii Marketing and PR. A do tego...

Firma po raz czwarty z rzędu została Przemysłowym Deweloperem Roku (Industrial Developer of the Year) w CEE Quality Awards (CEEQA). Tytuł ten w 2019 r. został przyznany Panattoni Europe podczas

uroczystości rozdania nagród konkursu CEE Quality Awards (CEEQA). Deweloper rywalizował z 11 innymi firmami z branży nieruchomości przemysłowych. Nad przebiegiem procesu nominacji i przyznawania nagród czuwała międzynarodowa firma konsultingowa Deloitte.

Przedsiębiorstwo otrzymało także nagrodę Firmy Roku (Overall Company of The Year), będąc wybranym spośród zwycięzców 9 kategorii. O wynikach w tej kategorii decydowała zebrana na sali publiczność (900 osób) podczas elektronicznego głosowania. To, że wygrał Panattoni, świadczy

Firmy nowe, które przychodzą z Zachodu, szukają rynków, gdzie poziom bezrobocia jest na akceptowalnym poziomie. A jeszcze parę lat temu najważniejszym wyznacznikiem była infrastruktura drogowa i dobre skomunikowanie z resztą kraju.

o rosnącej roli deweloperów specjalizujących się w powierzchni magazynowej.

Jedną z ważniejszych nagród dla europejskiego oddziału Panattoni Development Company jest też tytuł Top Logistics Developer w rankingu PropertyEU. Deweloper otrzymał go po raz trzeci z rzędu.

To ważny tytuł. Magazyn PropertyEU co roku publikuje klasyfikację 10 największych deweloperów, która powstaje w oparciu o ilość dostarczonej na rynek powierzchni. Tegoroczne zestawienie obejmuje lata 2016-2018, a Panattoni uznany został za największego dewelopera w Europie. Takie wyniki osiągnęliśmy dzięki temu, że w ciągu ostatnich trzech lat firma zrealizowała w Polsce, w Czechach, w Niemczech i w Wielkiej Brytanii projekty o łącznej powierzchni 5,3 mln m². Aż 35% stanowią projekty adresowane i wybierane przez sektor e-commerce, zaś 25% to wysoce zaawansowane obiekty produkcyjne. Dzięki temu wyprzedziliśmy deweloperów, którzy są w dużo większej liczbie krajów.

Co stoi u podstaw takiego sukcesu – fart, czy konsekwentnie realizowana polityka?

Ważna jest duża skala naszej działalności, ludzie i ich ciężka praca. Jesteśmy prywatną firmą nienotowaną na giełdzie, o elastycznej strukturze, w której decyzje podejmowane są lokalnie. Decyzyjność w Polsce jest rozproszona po stanowiskach menedżerskich, co się podoba

w Stanach Zjednoczonych. Zaufanie, którym ich obdarzamy „dodaje im skrzydeł” i przynosi satysfakcję zawodową, a nawet sprawia przyjemność. Dzięki temu wielu pracowników jest z nami 10 lat lub dłużej. Ja sam zaczynałem pracę w Panattoni w 2007 r., byłem 13 pracownikiem w firmie. A to, że firma tak działa jest dużą zasługą Carla Panattoni, który pozwala na niezależną politykę, co owocuje rozwojem Panattoni i ludzi.

Cieszymy się, że Amazon, Leroy Merlin, Castorama i inni duzi klienci do nas wracają, są zadowoleni ze współpracy i chcą

Panattoni Europe wybudował dotychczas w Polsce, Czechach, Anglii i Niemczech 7,5 mln m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej. W ramach firmy działa struktura dedykowana projektom dopasowanym do indywidualnych potrzeb najemców, typu build-to-suit.

z nami nadal budować. W efekcie podpisujemy z nimi po kilka transakcji. Otwieramy się też na nowe rynki, dzięki czemu mniejszym miastom dajemy możliwość posiadania poważnych inwestorów. Jesteśmy akceleratorem biznesu. A do działania motywuje nas konkurencja na rynku.

Czy strategia Panattoni Europe zmieniła się w trakcie działalności?

Ciągle jest taka sama i niezmienna. Jesteśmy aktywni dewelopersko, żyjemy z budowania i chcemy się rozwijać w kra-

ale także na rynkach lokalnych, jak Białystok, Lublin, Rzeszów, Bydgoszcz, Toruń oraz na mniejszych, jak Legnica, Zielona Góra, Kielce. Są to tzw. rynki wschodzące, na których ciągle jest dostępna siła robocza.

A zmieniamy się tak jak zmienia się rynek i podążamy za klientem starając się sprostać jego oczekiwaniom. W związku z rozwojem e-commerce Panattoni Europe specjalizuje się w dostarczaniu zaawansowanych obiektów dedykowanych firmom działającym m.in. w tej branży. Należą do nich zarówno sztywne na miarę, tzw. *big boxy* liczące powyżej 161 tys. m², w których wykorzystywana jest robotyka i automatyka, jak i powierzchnie magazynowe dostosowane do procesów logistyki e-handlu w ramach własnych parków. Rozwijany przez nas concept City Logistics Parks jest naturalnym i niezbędnym krokiem dostosowującym rynek obiektów przemysłowych do oczekiwań klientów i ich konsumentów.

Podążanie za klientem związane jest z jego obsługą nie tylko w jednym kraju, ale w wielu. Jeżeli budujemy dla niego w Polsce, to możemy też budować w Czechach, Niemczech, Wielkiej Brytanii, a nawet w Stanach Zjednoczonych, czyli tam, gdzie chce. Tak jest z firmą Amazon – budujemy dla niej w Polsce, Czechach i Stanach Zjednoczonych.

Co obecnie jest najważniejszym wyznacznikiem przy wyborze lokalizacji magazynu w Polsce?

Dostępność siły roboczej. Firmy nowe, które przychodzą z Zachodu szu-



Marek Dobrzycki



pracownikom, gdyż mogą sami w trakcie spotkania z klientem podejmować decyzje, a nie muszą konsultować ich z zarządem

jach europejskich. W Polsce rozwijamy się nie tylko w Warszawie, na Górnym Śląsku, w Polsce Centralnej, Poznaniu i Wrocławiu,

Obecnie deweloper idzie na większe ustępstwa, jeśli chodzi o specyfikację budynku i jego kształt niż parę lat temu, jest bardziej elastyczny. Również kapitał, który inwestuje w nieruchomości też jest bardziej elastyczny



kają rynków, na których poziom bezrobocia jest na akceptowalnym poziomie. Parę lat temu najważniejszym wyznacznikiem była infrastruktura drogowa i dobre skomunikowanie z resztą kraju. Teraz, jeśli można pozyskać pracowników, skomunikowanie przestaje być aż tak istot-

Czy w dużych miastach, takich jak Łódź, która posiada kilka parków magazynowych, można jeszcze znaleźć ludzi do pracy?

Łódź jest dużym skupiskiem ludzkim posiadającym bazę mieszkaniową,

Panattoni uznany został za największego dewelopera w Europie. Takie wyniki osiągnął dzięki temu, że w ciągu ostatnich trzech lat firma zrealizowała w Polsce, w Czechach, w Niemczech i w Wielkiej Brytanii projekty o łącznej powierzchni 5,3 mln m².

ne. Ważna jest natomiast komunikacja miejska, która pozwala pracownikowi dojechać sprawnie z miasta do centrum logistycznego, które zazwyczaj mieści się na jego obrzeżach.

Czy o lokalizacji decydują wyłącznie najemcy, czy też liczą się z sugestią Panattoni?

Widzimy, że od jakiś 3-5 lat najemcy podążają za siłą roboczą i staramy się tak dobierać lokalizację, aby umożliwić do niej łatwy dostęp. Numerem jeden są nowe rynki wschodzące. A zdarza się, tak jak w Czeladzi na Śląsku, że odległość, która dzieli nas od przystanku tramwajowego wynosi kilkadziesiąt metrów.

Jest też taki trend, że najemcy organizują transport dla pracowników.

Bardzo często. Budujemy teraz obiekty, w których zamiast parkingu dla samochodów osobowych są mini dworce autobusowe – znajdują się tam przystanki dla 3-4 autobusów, które organizuje sam najemca.

nik potencjalnie jest, choć trzeba mu zapłacić więcej.

Jakie są trendy w budownictwie magazynowym?

Coraz częściej spotykamy się z projektami wysokościowymi, bo klienci coraz częściej wznoszą obiekty wyższe niż standardowe ze względu na automatykę. A automatyka pozwala na zmniejszenie zatrudnienia, zwłaszcza w okresie picków przedświątecznych. Amazon w Kolbaskowie jest trzypiętrowym budynkiem, a na każdym piętrze jeżdżą roboty, dzięki czemu można ograniczyć skoki zatrudnienia. 10 lat temu wszyscy budowali standardowe, jednopiętrowe magazyny i klient nie miał wyboru.

Ale 10 lat temu Panattoni już budo- wał na indywidualne zamówienie klientów?

Tak było i do tej pory jest, tylko trend się pogłębił. Deweloper idzie na większe ustępstwa, jeśli chodzi o specyfikację budynku i jego kształt, jest bardziej elastyczny, a kapitał, który inwestuje w nieruchomości też jest bardziej elastyczny. Jeszcze siedem lat temu postawienie obiektu kurierskiego niższego niż zwykły, wąskiego, z dużą ilością bram było trudne. Przez rynek kapitałowy było to postrzegane jako coś specyficznego, w tej chwili jest to postrzegane jako odrębna klasa nieruchomości

Panattoni został Partnerem Tytularnym Obiektów Fundacji Akademii Łukasza Piszczka, a kompleks sportowy będzie nosić nazwę Panattoni Arena



dobrze skomunikowanym z pobliskimi miejscowościami. A jako że w każdym większym polskim mieście jest problem z pracownikami, to mając do wyboru małą miejscowość i dużą typu Łódź, zawsze wybieramy Łódź, bo tam pracow-

ści, które są odnajmowalne. Rynek kurierski jest na tyle rozwinięty i związany z e-commerce, że obiekt taki jest do wynajęcia.

Czyli trendy w dużej części wyznacza e-commerce?

W dużej części.

Jak jest z dostępnością gruntów? Czy zakaz obrotu nieruchomościami rolnymi wpłynął na nią?

Grunty w dalszym ciągu są dostępne, inaczej jest tylko w niektórych lokalizacjach. Zwykle nieruchomości, które kupujemy posiadają plany zagospodarowania przestrzennego, a jeśli nieruchomość posiada plan zagospodarowania przestrzennego to można ją kupić. Nieruchomości rolne też można nabyć, choć w bardziej skomplikowany sposób. Przepisy utrudniły nam działalność, ale nie uniemożliwiły.

A co jest obecnie największym ograniczeniem dla deweloperów?

Jeszcze kilka miesięcy temu największą trudnością był wzrost cen wykonawców o 30-40%, co miało miejsce w ciągu ostatnich dwóch lat. Teraz ceny się ustabilizowały, a gdzieś tam nawet widać delikatne obniżki. A to się przełożyło na stawki czynszu, które oferujemy. Niestety, niektórych klientów na nie nie stać. Mimo tego Polska nadal jest konkurencyjna cenowo w stosunku do Europy Zachodniej. Problemem cały czas jest niedostatek siły roboczej, bo mimo wszystko, mimo rozwoju automatyzacji, ogranicza on działalność. Grunty w Polsce nadal są, o dziwo w rozsądnych cenach. Powstają nowe drogi, rynek jest, klienci są. A ludzie, którzy pracują w Panattoni w Polsce wspomagają kraje europejskie w niektórych obszarach biznesowych.

Czy u najemców zmienia się świadomość ekologiczna, co wymusza wprowadzanie innych rozwiązań niż jeszcze parę lat temu?

Obecnie wszystkie budowane przez nas magazyny posiadają Certyfikat

W budownictwie magazynowym klienci coraz częściej wnoszą obiekty wyższe niż standardowe ze względu na automatykę. A ona pozwala na zmniejszenie zatrudnienia, zwłaszcza w okresie picków przedsięwziętych.

BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method), który potwierdza, że obiekt powstał zgodnie z wymogami środowiskowymi. Często też, na życzenie klientów, wybudowane przez nas parki są zasiedlane przez pszczo-

Na rynku magazynowym Polska nadal jest konkurencyjna cenowo w stosunku do Europy Zachodniej. Problemem jest brak siły roboczej, bo mimo rozwoju automatyzacji, brak ten ogranicza działalność.

ty. No i standardem już są automatyczne włączniki światel.

Jak obecnie wygląda sytuacja na rynku magazynowym? Czy podobnie jak w zeszłym roku?

Sytuacja jest stabilna, a I kwartał 2019 jest na bardzo podobnym poziomie co I kwartał 2018.

coraz więcej obiektów typu City Logistics Park. W każdym większym polskim mieście rozwijamy koncepcję logistyczną *last mile delivery* budując małe parki logistyczne wewnątrz miast, z których w jak najkrótszym możliwym czasie dostarczane są przesyłki do odbiorców zamawiających towar przez internet. To jest przyszłość, gdyż klient chce mieć zamówiony towar od razu. W Stanach Zjednoczonych dostar-



Czy Polska nadal jest atrakcyjna dla inwestorów?

Mimo problemów z siłą roboczą, to nadal w Polsce jest lepiej niż na Zachodzie i nadal jest ona tańsza, mimo wzrostu płac. Czynsz też jest niższy przy dobrej infrastrukturze łączącej nasz kraj z Zachodem. W tej sytuacji, jeśli ktoś ma do wyboru postawienie magazynu na wschodniej granicy Niemiec i po zachodniej stronie Polski, to wybiera Polskę. Jest taniej, a dojazd jest równie dobry i wygodny.

czony zostaje już po 1 godzinie od zamówienia. A Polska stara się sprostać tym wymaganiom.

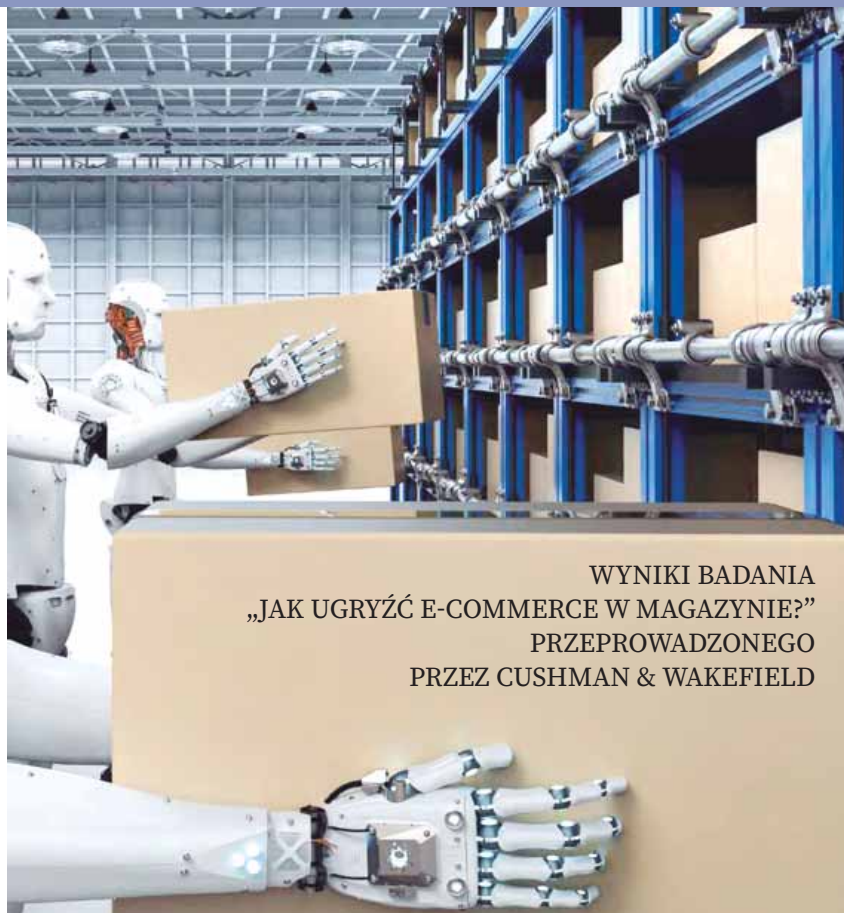
Czy poza wznoszeniem obiektów magazynowych Panattoni Europe prowadzi jeszcze inną, np. charytatywną działalność?

Inwestujemy w sport, a konkretnie wspieramy Fundację Akademii Łukasza Piszczka, której celem jest rozbudowa piłkarskiej infrastruktury w Goczałkowicach Zdrój, rodzinnej miejscowości tego wielokrotnego reprezentanta Polski. Deweloper został Partnerem Tytułarnym Obiektów Fundacji Akademii Łukasza Piszczka, a kompleks sportowy będzie nosił nazwę Panattoni Arena. Na terenie realizowanego obiektu zostaną przebudowane boiska, zostanie zaadaptowany teren rekreacyjny wraz z budową szatni, odnowy biologicznej i rehabilitacji oraz pomocniczego budynku technicznego na potrzeby działalności Akademii. Planowany termin zakończenia inwestycji to druga połowa 2020 r.

Dziękuję za rozmowę.

A jakie plany ma Panattoni na najbliższe miesiące?

Nasza strategia jest niezmienna – zarówno na rynkach głównych, jak i wschodzących otwieramy nowe lokalizacje oraz



WYNIKI BADANIA
„JAK UGRYŹĆ E-COMMERCE W MAGAZYNIE?”
PRZEPROWADZONEGO
PRZEZ CUSHMAN & WAKEFIELD

Fot: Cushman & Wakefield

TRENDY WPŁYWAJĄCE NA DALSZY ROZWÓJ E-COMMERCE W POLSCE

W pierwszym kwartale 2019 firma doradcza Cushman & Wakefield przeprowadziła badanie rynku powierzchni logistycznych wykorzystywanych do obsługi branży e-commerce w Polsce, w którym udział wzięli deweloperzy i najwięksi operatorzy logistyczni w kraju. Jego wyniki przedstawiła podczas śniadania biznesowego „Jak ugryźć e-commerce w magazynie?”, które odbyło się 12 czerwca w Warszawie.

Uczestnicy badania byli zgodni – e-commerce rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie. Wolumen powierzchni magazynowej przeznaczony dla tej branży wynosi prawie 4 mln m², czyli prawie 25% całkowitych zasobów rynku magazynowego w Polsce. Najwięcej obiektów dla najemców handlujących w Internecie znajduje się w województwie łódzkim (887 tys. m²), dolnośląskim (716 tys. m²) oraz śląskim (621 tys. m²).

W kontekście globalnym

Według dostępnych statystyk, globalne obroty branży e-commerce wynoszą

obecnie 3 biliony USD rocznie, a najszybciej rosnącym rynkiem jest rynek azjatycki, którego dynamika sięga prawie 30%. Wartość europejskiego kanału handlu w Internecie oszacowano na ponad 602 mld euro, z czego prawie 60% generowały trzy rynki – brytyjski, niemiecki oraz francuski. W Polsce, na koniec 2018 r. rynek e-commerce był wyceniany na ponad 50 mld zł (w skali Europy jest to udział >2%), a w ciągu najbliższych kilku lat jego wartość może wzrosnąć do 80 mld zł. Głównym czynnikiem mającym wpływ na dynamiczny rozwój branży e-commerce jest rozwój modelu wielokanałowej sprzedaży *omnichannel* oraz wzrost udziału internetowego kanału

sprzedaży w całym handlu detalicznym. Sprzedawcy stawiają w centrum uwagi konsumentów, dla których zakupy powinny być wygodne, szybkie i możliwe do zrealizowania z wykorzystaniem dowolnego urządzenia. Reagując na ich potrzeby, firmy rozwijają *mobile* jako dodatkowy kanał sprzedaży. W najbliższym czasie będzie to miało znaczący wpływ m.in. na logistykę zwrotów czy poprawienie szybkości reakcji. W związku z rozwojem technologii i zyskiwaniem na znaczeniu nowych kanałów sprzedaży, najemcy z branży e-commerce będą wymuszać zmiany na rynku magazynowym.

– Rynek powierzchni logistycznych jest odzwierciedleniem tendencji i trendów w handlu. *Omnichannel*, który przeobraża się coraz częściej w strategię *new retail*, będącą połączeniem transakcji offline, online, big data i logistyki powoduje, że magazyny przestały być już dawno miejscami rozładunku, składowania i załadunku palet, a stały się centrum osiągnięcia przewagi konkurencyjnej i tworzenia produktów oraz usług, które kreują wartość dodaną całej oferty. Nowoczesne powierzchnie logistyczne to teraz skomplikowane połączenie różnorodnych stref składowania i kompletacji, powierzchni operacyjnych i miejsc do procesowania zwrotów. Połączenie takie odnosi się również coraz częściej do symbiozy działania zasobów ludzkich i automatyki. Daleko nam jeszcze do dronów, które inwentaryzują zapasy, ale inteligent-

Głównym czynnikiem mającym wpływ na dynamiczny rozwój branży e-commerce jest rozwój modelu wielokanałowej sprzedaży *omnichannel* oraz wzrost udziału internetowego kanału sprzedaży w całym handlu detalicznym.

ne roboty kognitywne, rozbudowane sortery i wielopoziomowe pick towery będące integralną częścią magazynowego ekosystemu nikogo już nie dziwią. Potwierdzają to nasze badania, które wskazują dodatkowo na kolejne trendy, jak np. postępująca personalizacja w zakresie VAS, a także stworzenie na magazynach punktów druku 3D – stwierdza Damian Kołata, Associate w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, Cushman & Wakefield.

Wzrost o ponad 18% rocznie

Z zakupów internetowych w Polsce korzysta 28 mln Polaków. Codziennie powstaje 21 sklepów internetowych, a w ciągu ostatnich miesięcy nasz rynek sprzedaży internetowej wzrósł o 1800 nowych podmiotów. W najgorętszym dniu w roku czołowa firma kurierska obsługuje nawet 1 mln paczek. Dzięki temu polski rynek e-commerce rośnie o ponad

Merlin, Decathlon, MediaMarkt Saturn), operatorzy logistyczni mający doświadczenie we współpracy z e-commerce (Arvato Bertelsmann, Fiege, Rhenus Logistics, DHL Supply Chain, Spedimex), czy firmy z branży KEP (przesyłki kurierskie, ekspresowe i paczkowe np. DHL, DPD, InPost, TNT, GLS, UPS, FedEx).

W zeszłym roku najczęściej kupowanymi przez polskich internautów kategoriami produktów były: odzież i akcesoria (64%), książki i płyty (54%) oraz obuwie (44%), co znalazło odzwierciedlenie w badaniu.

Land Institute wynika, że pod względem operacyjnym obsługa branży e-commerce wymaga czasami nawet trzykrotnie większej powierzchni niż obsługa tradycyjnego kanału sprzedaży, co generuje zapotrzebowanie na magazyny.

W badaniu Cushman & Wakefield 33% ankieterów deweloperów i 60% operatorów logistycznych stwierdziło, że przygotowuje obecnie nowe powierzchnie logistyczne i uruchamia operacje dla swoich klientów prowadzących sprzedaż w Internecie. Zdecydowana większość dewelope-

Według dostępnych statystyk, globalne obroty branży e-commerce wynoszą obecnie 3 biliony USD rocznie, a najszybciej rosnącym rynkiem jest rynek azjatycki, którego dynamika sięga prawie 30%.

18% rocznie i rozwija się najbardziej dynamicznie w Europie.

Inwestycje w trzech województwach – łódzkim, dolnośląskim oraz śląskim odpowiadają za 56% (ponad 2,2 mln m² powierzchni) zasobów dla tej branży. Wśród najemców e-commerce wyróżnia się cztery kategorie: międzynarodowe firmy działające wyłącznie w kanale internetowym (Zalando, Amazon, Answear.com), firmy działające w kanale detalicznym, które rozwijają strategię Omnichannel (Smyk, Vistula Retail Group, KRM, LPP, Leroy

Aż 94% respondentów wykazało, że ich najemcy magazynowi obsługują firmy specjalizujące się w branży odzieżowej i obuwniczej. Kolejne miejsca zajęły branże: AGD/RTV i FMCG (po 50%), wyposażenie wnętrz (44%) oraz książki i sport (po 38%).

E-commerce w centrum uwagi

Z badania przeprowadzonego w 2016 r. przez PricewaterhouseCoopers i Urban



W związku z rozwojem technologii i zyskiwaniem na znaczeniu nowych kanałów sprzedaży, najemcy z branży e-commerce będą wymuszać zmiany na rynku magazynowym

Fot. Prologis, Tilburg w Holandii

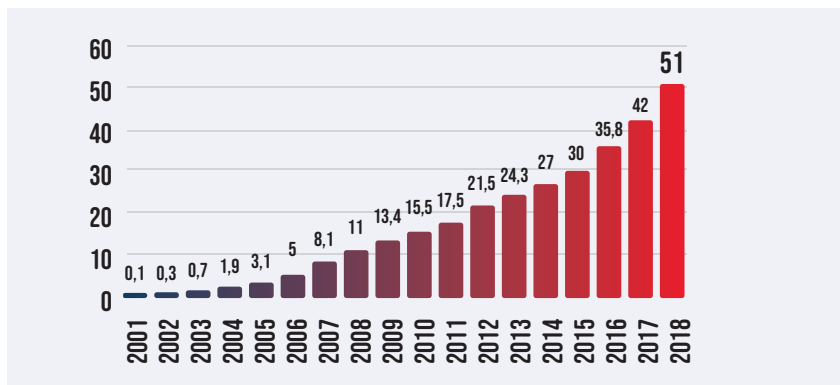
rów (82%) potwierdziła, że najemcy z branży e-commerce w ostatnich trzech latach zwiększyli zajmowaną powierzchnię magazynową. Wszyscy ankieterowani operatorzy logistyczni stwierdzili, że powierzchnia wykorzystywana do obsługi klientów z branży e-commerce powiększyła się. Wszyscy deklarują chęć zwiększenia i zacieśnienia współpracy z firmami e-commerce.

Co więcej, wszyscy zbadani deweloperzy uważali, że firmy z branży e-commerce będą uruchamiały w najbliższych latach nowe lokalizacje (55% – raczej tak, 45% – zdecydowanie tak). Bardziej sceptyczni byli operatorzy logistyczni – 60% z nich uważało, że nastąpią nowe otwarcia (40% – raczej tak, 20% – zdecydowanie tak). Na pytanie o prognozę dotyczącą powierzchni 100% operatorów logistycznych i 92% deweloperów biorących udział w badaniu stwierdziło, że powierzchnia wykorzystywana na potrzeby operacji logistycznych w sektorze e-commerce zwiększy się. Jedynie 8% deweloperów uznało, że powierzchnia pozostanie na niezmiennym poziomie.

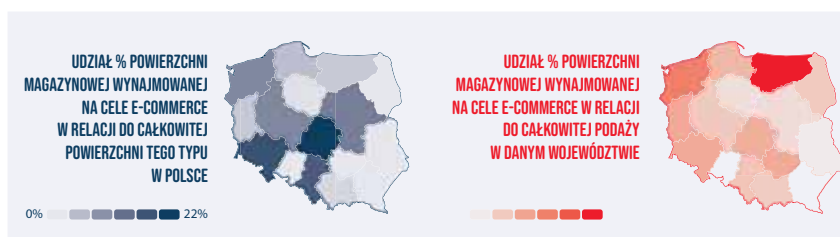
Decyzje o charakterze strategicznym

Zarówno deweloperzy, jak i operatorzy logistyczni jako kluczowy trend na rynku magazynowym dla e-commerce wskazu-

Wartość rynku e-commerce w Polsce (mld PLN)



Źródło: Business Insider, PMR, Bisnode Polska



Źródło: Cushman & Wakefield

Inwestycje w trzech województwach – łódzkim, dolnośląskim oraz śląskim odpowiadają za 56% (ponad 2,2 mln m² powierzchni) zasobów dla branży e-commerce

Fot. 7R Park Łódź



ją coraz większą automatyzację i robotyzację procesów magazynowych, udogodnienia operacyjne, potrzebę otwierania centrów dystrybucyjnych w nowych lokalizacjach, a także przenoszenie operacji logistycznych z rynków niemieckiego i skandynawskiego do Polski. Okazuje się, że 94% firm zlokalizowanych w polskich magazynach obsługuje z Polski dostawy na rynek krajowy, a 56% na rynek Europy Środkowo-Wschodniej (Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria i kraje bałtyckie). 100% najemców obsługuje rynki Europy Zachodniej (np. rynek niemiecki, włoski, francuski). Ponadto 31% klientów obsługuje rynki skandynawskie (Dania, Szwecja, Norwegia i Finlandia), a 19% - pozostałe lokalizacje.

– Decyzja o wyborze lokalizacji dla magazynu do obsługi e-commerce ma charakter strategiczny i jest szczególnie wrażliwa na dwa czynniki: możliwość sprawnej dystrybucji, pozwalającej na maksymalne skrócenie czasu dostawy i dostępności zasobów ludzkich. Tym samym, niezwykle istotne stają się idealna infrastruktura drogowa oraz możliwość zapewnienia kadr, mogących sprostać wyzwaniom związanym z fluktuacją popytu i szczytami sprzedażowymi. Zdarza się, że przy dzisiejszej sytuacji na rynku pracy, wybór lokalizacji jest swoistym kompromisem na rzecz tego drugiego aspektu i inwestycja zostaje zlokalizowana w rejonach o lepszej dostępno-

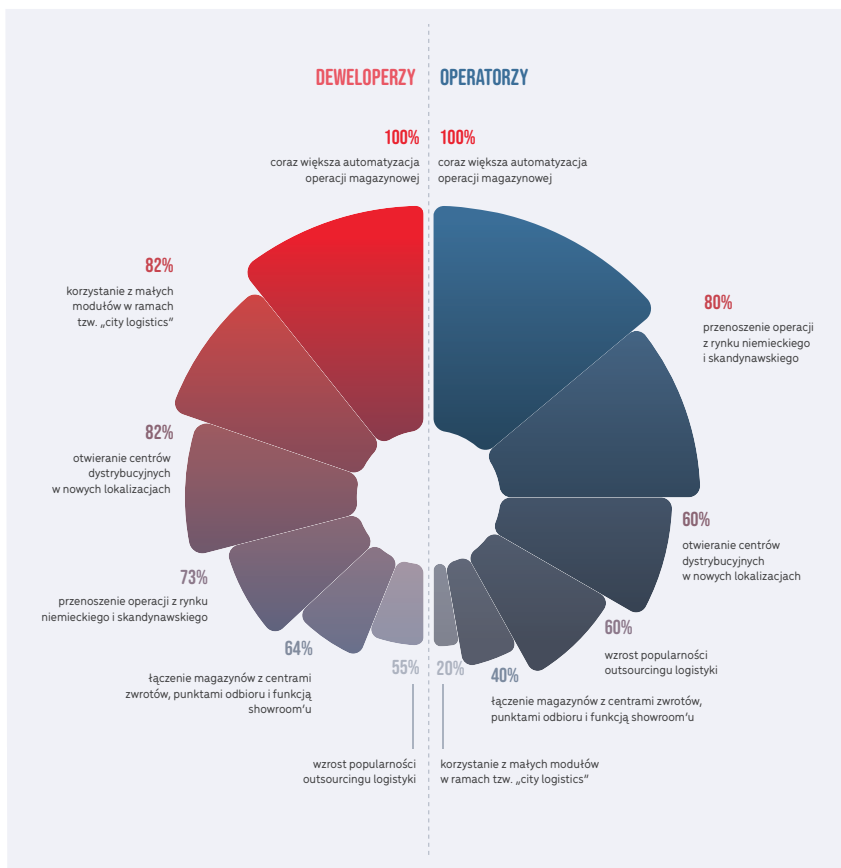
ści siły roboczej, jak np. Polski Zachodniej czy Północno-Wschodniej. Polska od lat oceniana jest jako znakomita lokalizacja dla międzynarodowego biznesu. Badania potwierdzają, że zarówno zakłady produkcyjne, jak i lokalne centra dystrybucyjne

(Dania, Szwecja, Finlandia, Norwegia). Do najważniejszych atutów naszego kraju, w ocenie przedsiębiorców, należą: dostępność kadr i poziom kosztów związanych z rynkiem pracy, położenie geograficzne i rozwinięta infrastruktura komunikacyjna oraz jakość infrastruktury magazynowej, jej dostępność i związany z nią koszt – stwierdza Joanna Sinkiewicz, partner, dyrektor w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, Cushman & Wakefield.

Klient determinuje miejsce

Dodatkowo, presja związana z szybkim dostępem do klienta końcowego i wyzwania związane z jak najkrótszym terminem

Które z poniższych trendów magazynowych dla e-commerce będą według Państwa widoczne w Polsce w ciągu najbliższych trzech lat?



Źródło: Cushman & Wakefield

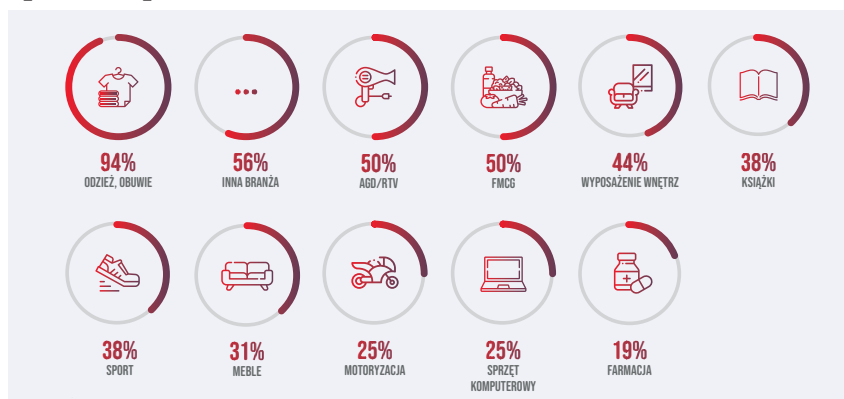
w Polsce pozwalają na efektywną obsługę nie tylko rynku lokalnego, ale również regionu Europy Środkowo-Wschodniej (kraje bałtyckie, Czechy, Słowacja, Węgry, Bułgaria i Rumunia), Europy Zachodniej (Niemcy, Włochy, Hiszpania, Francja, kraje Beneluksu), Europy Wschodniej (Rosja, Ukraina, Białoruś) oraz krajów skandynawskich

dostawy w coraz bardziej znaczący sposób wpływają na rozwój segmentu tzw. magazynów miejskich, które mają powierzchnię od kilkuset do kilku tysięcy metrów kwadratowych. Moduły takie powstają w największych aglomeracjach (Warszawa, Łódź, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz). To dobre rozwiązanie też w ta-

73% ankieterów deweloperów i 100% operatorów logistycznych uważa, że w najbliższych latach liczba pracowników w branży e-commerce będzie rosnąć

Fot. Cushman & Wakefield

W jakich branżach działają Państwa klienci oferujący sprzedaż przez internet?



Źródło: Cushman & Wakefield

kich lokalizacjach jak: Białystok, Częstochowa, Rzeszów czy Toruń.

– To klient determinuje obecnie miejsce i czas realizacji transakcji. Konsumenci chcą mieć możliwość dokonywania zakupów w dowolnym miejscu i o dowolnej porze, co sprawia, że lokalizacja magazynu ma kluczowe znaczenie dla powodzenia biznesu. Nie możemy zapominać również o logistyce zwrotów i re-commerce, czyli transakcjach, których przedmiotem są rzeczy zwrócone bądź używane. Operacje takie generują ogromne zapotrzebowanie nie tylko na powierzchnie magazynowe, ale i zasoby ludzkie, stąd płynie więc ogromny potencjał Polski jako europejskiego hubu logistycznego, co bezsprzecznie pokazuje

nasze pionierskie badanie – podkreśla Damian Kołata.

Widoczny jest też jeszcze jeden trend – operacje magazynowe zlecane są coraz częściej podmiotom trzecim wraz z całym procesem przyjęcia, kompletacji i wydania towaru, ale też usługi dodane: dodawanie ulotek i próbek do paczek, tworzenie ze-

operatorów logistycznych uważa, że w najbliższych latach liczba pracowników będzie rosła. Jedynie 27% deweloperów twierdzi, że będzie maleć. Podobnie kształtują się odpowiedzi dotyczące powierzchni – jedynie 8% deweloperów uważa, że powierzchnia pozostanie na niezmiennym poziomie.

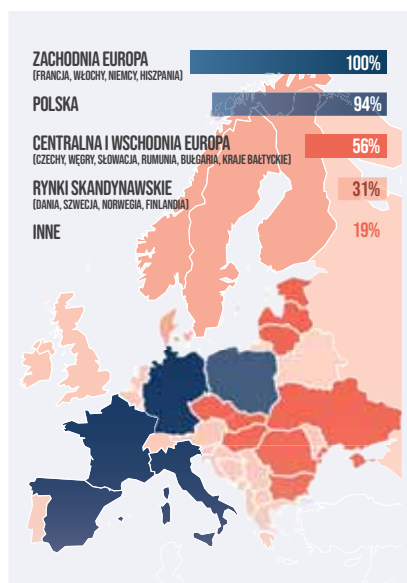
Polska cały czas atrakcyjna

Pomimo wyzwań związanych z dostępnością do zasobów ludzkich, Polska jest cały czas bardzo atrakcyjna w porównaniu do rynków zachodnich. Według danych Eurostat, polski rynek pracy jest wciąż jednym z najbardziej atrakcyjnych w Europie, szczególnie jeśli godzinowe koszty pracy w naszym kraju (10,1 euro) zostaną porównane z Niemcami (34,6 euro), czy Danią (43,5 euro).

– Szczególnym zainteresowaniem obdarzają Polskę firmy związane ze sprzedażą internetową. Przy ogromnej dynamice cechującej tę branżę, zapotrzebowaniu na

W badaniu Cushman & Wakefield 33% ankietowanych deweloperów i 60% operatorów logistycznych stwierdziło, że przygotowuje obecnie nowe powierzchnie logistyczne i uruchamia operacje dla swoich klientów prowadzących sprzedaż w Internecie.

Jakie rynki są obsługiwane z Centrów Dystrybucyjnych ulokowanych w Polsce?



Źródło: Cushman & Wakefield



Kluczowy trend na rynku magazynowym dla e-commerce to coraz większa automatyzacja procesów magazynowych, udogodnienia operacyjne, potrzeba otwierania centrów dystrybucyjnych w nowych lokalizacjach i przenoszenie operacji logistycznych z Niemiec i Skandynawii do Polski

stawów promocyjnych, czy też kontrola jakości. Wiąże się to nie tylko z potrzebą większej powierzchni, ale też ze znacznym zaangażowaniem zasobów ludzkich. W badaniu Cushman & Wakefield na pytanie o liczbę osób zatrudnionych przy operacjach e-commerce w parkach logistycznych i magazynach, zdecydowana większość ankietowanych wskazała najwyższy przedział – powyżej 500 osób. 73% ankietowanych deweloperów i 100%

siłę roboczą, znaczeniu dystrybucji – pod kątem jakości i kosztów – Polska jawi się jako idealny wybór lokalizacyjny dla centrów dystrybucyjnych firm z sektora e-commerce. Stąd wynika niesłabnące zainteresowanie tej branży naszym krajem oraz rosnąca liczba najemców związanych ze sprzedażą internetową, szukających lokalizacji do obsługi rynków zachodnich, skandynawskich i środkowoeuropejskich – dodaje Joanna Sinkiewicz. |

Opł. EH



Prologis to pierwsza firmą na rynku nieruchomości logistycznych emitującą zielone obligacje

SUKCESY PROLOGIS EFEKTEM STRATEGII BIZNESOWEJ

W połowie roku ukazał się najnowszy raport Prologis „O krok przed potrzebami klientów” podsumowujący postępy firmy w kluczowych obszarach ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej i zarządzania (Environmental, Social and Governance reporting, ESG).

Raport przedstawia rozwój ESG w Prologis, w tym szczegółowe informacje dotyczące tego, w jaki sposób mierzone są postępy w osiąganiu konkretnych celów, oraz przykłady tego, co firma robi i nadal będzie robić, aby osiągać najlepsze wyniki w globalnym portfolio.

Przedstawiając raport Hamid Moghadam, Chairman i CEO Prologis powiedział: – *Zdaję sobie sprawę, że nasze wieloletnie zaangażowanie w ESG wyróżnia nas na tle konkurencji. Dzięki temu możemy lepiej wspierać naszych klientów, zwiększać wartość firmy oraz być o krok przed konkurencją. Wybiegając w przyszłość, stworzyliśmy portfolio strategicznie położonych nieruchomości dostosowanych do potrzeb naszych klientów i będących odpowiedzią na ich problemy związane z lokalizacją, zasobami energii oraz pracownikami.*

2018 rokiem pionierskich osiągnięć

Ubiegły rok był dla firmy rokiem istotnych osiągnięć w zakresie zrównoważonego rozwoju – Prologis uzyskał tytuł najlepszej firmy w Stanach Zjednoczonych i zajął szóste miejsce w ogłoszonym w styczniu w Davos rankingu 100 charakteryzujących się najbardziej zrównoważonym rozwojem korporacji świata (Corporate Knights Global 100 Most

Sustainable Corporations in the World), a także został pierwszą firmą na rynku nieruchomości logistycznych emitującą zielone obligacje.

To nie jedyne osiągnięcia Prologis w 2018, gdyż jest to też:

- ! pierwsza firma logistyczna, której cel bazujący na badaniach naukowych (Science Based Target, SBT) został oficjalnie zatwierdzony;
- ! pierwsza firma, która wprowadziła Inicjatywę Społeczną na rzecz Pracowników (Community Workforce Initiative, CWI);
- ! pierwsza firma na rynku nieruchomości logistycznych, która uzyskała Certyfikację WELL przyznaną przez WELL Building Institute (IWBI);
- ! pierwsza firma, której przyznano nagrodę Green Lease Leader na poziomie Gold. Szczegóły opisano w raporcie.

Wzrost, produktywność i odporność

ESG to czynnik podnoszący wartość globalnego portfolio, który nie tylko przynosi korzyści społecznościom skupionym wokół firmy i środowiska, ale również zapewnia wartość dodaną klientom, inwestorom i innym interesariuszom, co z kolei sprzyja rozwojowi firmy. A kluczowymi aspektami długoterminowej strategii biznesowej Prologis jest wzrost

wartości marki, lojalność klientów i ich zadowolenie, zaufanie inwestorów, a także relacje z pracownikami i społecznością. Ważna jest także produktywność rozumiana jako oszczędność kosztów i utrzymanie wartości dzięki nowoczesnym i energooszczędnym projektom budynków – dzięki temu Prologis pozostaje o krok przed potrzebami klientów. Z kolei wymieniana w raporcie odporność polega na inteligentnym zarządzaniu ryzykiem fi-

W 2018 r. Prologis sporo osiągnął w zakresie zrównoważonego rozwoju – uzyskał tytuł najlepszej firmy w St. Zjednoczonych i zajął 6 miejsce w ogłoszonym w styczniu w Davos rankingu 100 charakteryzujących się najbardziej zrównoważonym rozwojem korporacji świata.

nansowym, operacyjnym i ryzykiem utraty reputacji, a także na budowaniu zaufania wśród interesariuszy. |

EH



OCRK Wsparcie – usługa dla posiadaczy oprogramowania 4Trans, zapewniająca wsparcie w kwestiach prawnych oraz w trakcie kontroli

Korzyści z wyboru oferty OCRK Wsparcie:

1

Przeprowadzamy audyt ustawień programu 4Trans oraz poprawności rozliczeń czasu pracy kierowców

Zapewniamy wsparcie eksperta w trakcie samej kontroli oraz pomagamy w tworzeniu odwołań od decyzji PIP i ITD

2

3

W ramach telefonu interwencyjnego doradzamy w nagłych sytuacjach 24/7

Przygotowujemy prawidłowe regulaminy pracy kierowców/obwieszczenia

4

5

Udostępniamy aplikację mobilną dla kierowców

Prowadzimy profesjonalne szkolenia dla kierowców i właścicieli firm transportowych

6



22 113 40 60



bok@viaon.pl



www.ocrk.pl

JAK PRAWIDŁOWO ROZLICZAĆ WYNAGRODZENIA KIEROWCÓW

PRAKTYCZNY PORADNIK

Pracodawca jest zobowiązany do wypłaty należnego wynagrodzenia, jakie obowiązuje w danym państwie członkowskim

Fot. Volvo

Pracodawca prowadzący działalność transportową prędzej czy później staje przed pytaniem: Czy prawidłowo naliczam wynagrodzenie dla swoich kierowców? Czy w razie kontroli Państwowej Inspekcji Pracy mam się czego obawiać? W artykule podpowiadamy mu o czym należy pamiętać rozliczając czas pracy kierowców.

Rozliczanie czasu pracy kierowców nie jest prostym przedsięwzięciem i niestety, rodzimi przewoźnicy nadal popełniają na tym polu wiele błędów. Samo skomplikowanie wynika z mnogości aktów prawnych i ich interpretacji, czy rozbieżnych stanowisk różnych instytucji. Szczególnie jeśli do tego dochodzi prawo innych krajów, w których firmy świadczą usługi transportowe. Z jednej strony kierowcy należy się wynagrodzenie za czas pracy wraz z dodatkami, a z drugiej nie można zapominać o zwrocie kosztów podróży służbowej, na które najczęściej składa się dieta i ryczałt za nocleg.

Rozliczanie za przejechane kilometry

Bardzo często kierowcy rozliczani są według stawek za kilometr. Pracodawca jest w stanie w łatwy sposób policzyć koszty związane z transportem, co w ostatecznym rozrachunku zobrazuje zyski firmy. Postępuje tak wiele firm

transportowych, ale czy to jest zgodne z przepisami? Otóż jasno zostało to określone w artykule 10 rozporządzenia 561/2006/WE. Mówi on, że firma transportowa nie może wypłacać zatrudnionym kierowcom żadnych składników wynagrodzenia (nawet w formie

Firma transportowa nie może wypłacać zatrudnionym kierowcom żadnych składników wynagrodzenia uzależnionych od przebytej odległości i/lub ilości przewożonych rzeczy, jeżeli ich stosowanie może zagrażać bezpieczeństwu drogowemu lub zachęcać do naruszeń tej wytycznej.

premii czy dodatku do wynagrodzenia), uzależnionych od przebytej odległości i/lub ilości przewożonych rzeczy, jeżeli ich stosowanie może zagrażać bezpieczeństwu drogowemu lub zachęcać do naruszeń tej wytycznej. Skoro, zgodnie z powyższym, wynagrodzenie kierowcy nie powinno być uzależnione od przebytej drogi, to od czego?

Obowiązek tworzenia ewidencji czasu pracy dla kierowcy

Firmy transportowe mają zwykle świadomość, że aby rozliczyć czas pracy kierow-

cy, należy tworzyć dla niego ewidencję czasu pracy, ale nie zawsze wiedzą, jak powinno to wyglądać. Dlatego często odbywa się to na podstawie rejestru obecności, w którym kierowca podpisuje (przeważnie z dużym opóźnieniem), że w danym dniu pracował osiem godzin. Czy to jest prawidłowe? Czy organ kontrolny może to podważyć?



Piotr Dajema

Ewidencja nie oparta o zapisy urządzenia rejestrującego

Istnieje kolejne zagrożenie, które ciąży na pracodawcy w przypadku prowadzenia ewidencji nie opartej na zapisach z karty kierowcy lub wykresówki. We wrześniu 2018 r. ustawodawca wprowadził nowelizację Ustawy o Transporcie Drogowym, na podstawie której odmowa udostępnienia ewidencji podczas kontroli jest klasyfikowana jako bardzo poważne naruszenie, za które grozi 8 tys. zł kary. Drugim błędem zagrożonym taką samą karą jest fałszowanie ewidencji czasu pracy – np. gdy przedsiębiorca nie uwzględni w ewidencji czasu pracy danych z kart kierowców czy wykresówek. Warto pamiętać, że Państwowa Inspekcja Pracy weryfikuje poprawność prowadzonych ewidencji czasu pracy z odczytami z kart kie-

Należy pamiętać, że każda aktywność kierowcy poruszającego się pojazdem powyżej 3,5 tony dopuszczalnej masy całkowitej (pomijając wyłączenia wynikające z art. 3 oraz 13 Rozporządzenia 561/2006/WE) powinna być rejestrowana przy pomocy tachografu. Inspektor w prosty sposób może zweryfikować, czy przedstawiona ewidencja czasu pracy pokrywa się z zapisami na karcie/wykresówce kierowcy. Co może grozić w przypadku zakwestionowania dokumentacji?

Przede wszystkim, przy takim sposobie rozliczania czasu pracy kierowcy, przedsiębiorca nie posiada informacji, czy u kierowcy w danym okresie rozliczeniowym nie wystąpiła praca w porze nocnej, praca ponad obowiązujące normy czasu pracy czy dyżury, co powinno skutkować naliczeniem dodatkowych składników wynagrodzenia. W przypadku kontroli standardowym postępowaniem inspekcji jest w takiej sytuacji adnotacja w wystąpieniu inspektora Państwowej Inspekcji Pracy o przykładowej treści: – *Należy ponownie przeliczyć i wypłacić należne składniki wynagrodzenia za okres, który nie uległ przedawnieniu. W razie konieczności dokonania nawet niewielkich do-*

W razie konieczności dokonania nawet niewielkich dopłat w skali miesiąca, ostateczna kwota może być bardzo dotkliwa dla pracodawcy, jeśli zostanie naliczona za maksymalny okres trzech lat, bo tyle wynosi okres przedawnienia.

płat w skali miesiąca, ostateczna kwota może być bardzo dotkliwa dla pracodawcy, jeśli zostanie naliczona za maksymalny okres trzech lat, bo tyle wynosi okres przedawnienia.

Z tytułu podróży służbowej kierowcy przysługuje zwrot kosztów żywienia oraz noclegów. W celu redukcji wypłacanych świadczeń firma może wprowadzić zapisy w dokumentacji wewnątrzzakładowej, co potwierdzają również orzecznictwa sądowe.

rowców lub wykresówek, a co za tym idzie, sprawdza wypłacone kwoty za wszystkie dodatkowe składniki wynagrodzenia. Dane zarejestrowane przy pomocy tachografu zapisywane są z dokładnością co do minuty i przedstawiają faktyczny obraz czasu pracy.

5.21. Fałszowanie ewidencji czasu pracy lub odmowa udostępnienia jej kontrolerom	8000	3.11 BPN
5.11. Fałszowanie dokumentacji lub odmowa udostępnienia jej kontrolerom – w przypadku przedsiębiorców osobliście wykonujących przewozy drogowe	8000	3.12 BPN

Dodatkowe składniki wynagrodzenia

Nawet jeśli przedsiębiorca wypłaca bardzo duże kwoty wynagrodzenia

zasadniczego – działając w uzgodnieniu z pracownikiem – nie zwalnia go to z wypłaty wymaganych ustawowo dodatków do wynagrodzenia. Podstawowymi dodatkami spotykanymi

u każdego kierowcy są godziny nocne, nadgodziny, dyżury oraz dodatki do zagranicznych plac minimalnych. Przedsiębiorcy często zapominają o tych składnikach, a w szczególności o dyżurach, odpowiadając: – *przecież nasz kierowca nie dyżuruje*. Okazuje się, że zgodnie z Ustawą o czasie pracy kierowców, dyżurem są m. in. wszystkie wymagane przerwy kierowcy, szczególnie te 45-minutowe. W każdym miesiącu kierowcy mają przynajmniej po kilkadziesiąt godzin dyżurów, za które należy się dodatkowe wynagrodzenie.

Świadczenia z tytułu podróży służbowych

Jednak wynagrodzenie to nie wszystko, co kierowca powinien otrzymać od pracodawcy. Nie należy zapominać, że kierowca w więk-

szości przypadków w celu realizacji zadań transportowych przebywa w podróży służbowej. Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 stycznia 2013 roku kierowcy przysługują świadczenia z tego tytułu, które aktualnie stanowią znaczną część jego „wynagrodzenia”.



Państwowa Inspekcja Pracy weryfikuje poprawność prowadzonych ewidencji czasu pracy z odczytami z kart kierowców lub wykresówek, a co za tym idzie, sprawdza wypłacone kwoty za wszystkie dodatkowe składniki wynagrodzenia

Czy stosowne zapisy w umowie o pracę określające miejsce wykonywania pracy na obszarze całej Europy pozwalają uniknąć wypłacania wysokich diet oraz ryczałtów? Niestety nie. Ustawa o czasie pracy kie-

rowców z dnia 16 kwietnia 2004 r. jasno precyzuje podróż służbową jako każdy przewóz drogowy na polecenie pracodawcy poza miejscowość, w której znajduje się siedziba firmy oraz inne miejsce prowadzenia działalności przez pracodawcę, w szczególności filie, przedstawicielstwa i oddziały. Z tytułu podróży służbowej, kierowcy przysługują zwrot kosztów wyżywienia oraz noclegów. Tych kosztów nie da się uniknąć, można je jednak zoptymalizować. W celu redukcji wypłacanych świadczeń firma może wprowadzić zapisy w dokumentacji wewnętrznej, co potwierdzają również orzecznictwa sądowe.

Należy dbać o uwzględnienie tych świadczeń w wynagrodzeniu pracownika, ponieważ w przypadku nierozliczania ww. świadczenia, kwoty o które roszczą pracownicy sięgają nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Jakie inne świadczenia należy wypłacać kierowcy w transporcie międzynarodowym?

Zgodnie z Dyrektywą 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 1996 r. dotyczącą delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, pracodawca jest zobowiązany do wypłaty należnego wynagrodzenia, jakie obowiązuje w danym państwie członkowskim. Niejednokrotnie takie świadczenie kierowcom nie jest wy-



Fot. Daimler

Zgodnie z Ustawą o czasie pracy kierowców dyżurem są m. in. wszystkie wymagane przerwy kierowcy, szczególnie te 45-minutowe. W każdym miesiącu kierowcy mają przynajmniej po kilkadziesiąt godzin dyżurów, za które należy się dodatkowe wynagrodzenie

placane, ponieważ firmy nie są świadome tego obowiązku lub po prostu nie wiedzą, jaką powinno mieć wysokość. W takiej sytuacji warto skorzystać z usług wyspecjalizowanej firmy outsourcingowej, która rozliczy prawidłowo wynagrodzenie w krajach objętych płacą minimalną.

Czy należy się obawiać kontroli płacy minimalnej w innych krajach?

Statystyki wskazują nasilenie kontroli w ostatnim okresie. Ogólnopolskie Centrum Rozliczania Kierowców odnotowało ponad 200 kontroli, które



Fot. viaTOLL

Ustawa o czasie pracy kierowców z dnia 16 kwietnia 2004 r. jasno precyzuje podróż służbową jako każdy przewóz drogowy na polecenie pracodawcy poza miejscowość, w której znajduje się siedziba firmy oraz inne miejsce prowadzenia działalności przez pracodawcę

We wrześniu 2018 r. ustawodawca wprowadził nowelizację Ustawy o Transporcie Drogowym, na podstawie której odmowa udostępnienia ewidencji podczas kontroli jest klasyfikowana jako bardzo poważne naruszenie, za które grozi 8 tys. zł kary.

w większości zakończyły się pouczeniem. Należy jednak pamiętać, że stosowne dokumenty oraz rozliczenia zostały przygotowane przez ekspertów OCRK – osoby mające ogromne doświadczenie. W tych firmach zostały również wprowadzone stosowne zapisy pozwalające ograniczyć dopłaty za pracę w państwach członkowskich UE. Wejście w życie Pakietu Mobilności może w znaczny sposób wpłynąć na ilość oraz skuteczność przeprowadzanych kontroli.

Czy program do rozliczania czasu pracy gwarantuje poprawność wyliczeń?

Sam fakt posiadania narzędzia wspomagającego rozliczanie czasu pracy i delegacji oraz wyliczanie płac minimalnych nie zapewni prawidłowości wyliczeń. I nie jest to bynajmniej wina oprogramowania. Zdarza się, że ustawienia danego programu w firmie nie są zgodne z dokumentacją wewnętrzną, co może skutkować zakwestionowaniem prawdo-

wości wyliczeń i przynieść znaczne kwoty dopłat dla kierowców. Duże problemy powoduje rozliczanie wynagrodzenia nie uwzględniające obowiązujących w firmie regulaminów pracy czy wynagradzania oraz zapisów zawartych w umowach o pracę. Takie sytuacje, gdzie firma błędnie rozlicza kierowców wg. ewidencji z posiadanego oprogramowania, w którym opcje nie zostały ustawione zgod-

nie z dokumentacją, są niestety częste. W najgorszych przypadkach grozi to wypłaceniem zaniżonego wynagrodzenia dla kierowcy. Czasem efektem jest strata przedsiębiorcy, który wypłaca znacznie zawyżone wynagrodzenie względem stanu faktycznego. Dlatego należy pamiętać o uwzględnieniu wszystkich zapisów dokumentacji firmowej w oprogramowaniu, z którego korzystamy.

Rozwiązaniem, które pozwoli uniknąć błędów i wypracować najbardziej optymalne rozwiązanie dla przewoźnika jest korzystanie ze wsparcia fachowców – albo w postaci nadzorca, czyli poprzez audyty prawidłowości rozliczania kierowców lub przez zlecenie rozliczania kierowców profesjonalnej firmie. Takie firmy jak np. OCRK znają wszystkie założeń rozliczania czasu pracy kierowców oraz śledzą i szybko reagują na zmieniające się w tym zakresie przepisy. To zapewnia sprawne i bezproblemowe rozliczanie wynagrodzeń kierowców i pozwala przewoźnikowi spać spokojnie. I

Piotr Dajema,
ekspert INELO ds. wdrożeń i szkoleń,
www.inelo.pl



Firmy transportowe ostrożniej planują swoje wydatki i inwestycje. Świadczy o tym zmniejszenie się w I kwartale 2019 r. dynamiki rejestracji nowych samochodów ciężarowych (+4,2% w stosunku do I kw. 2018 r.) oraz przyczep ciężarowych (+2,6%).

BRANŻA TRANSPORTOWA MUSI WRZUCIĆ TRZECI BIEG

Branża transportowa odczuwa skutki spowolnienia gospodarczego. Wyhamowanie wzrostów na poszczególnych zachodnioeuropejskich rynkach, niedobór pracowników i gorsze wyniki eksportu nie pozostają bez wpływu na nią. Aby utrzymać się na wysokiej pozycji, konieczne jest ciągle inwestowanie, poszerzanie portfolio i dywersyfikacja geograficzna.

Wiadomo, że gospodarka, a w szczególności jej kluczowy element jakim jest transport, ma swoje cykle i zawsze po okresach wzrostów przychodzą spadki. Wielton budując Strategię Wzrostu 2020 starał się do tego spadkowego trendu przygotować.

Nie tylko w kontekście Brexitu

Liczony przez GUS wskaźnik rentowności obrotu netto spadł w sektorze transportu i magazynowania z 3,9% w 2017 r. do 2,9% w 2018 r. Z drugiej strony NBP alarmuje o rosnących problemach z zadłużeniem firm transportowych. Zda-

niem banku centralnego wysoki poziom dźwigni finansowej w tej branży wynika z utrzymującego się wzrostu udziału zewnętrznego finansowania krótkoterminowego. GUS podaje z kolei, że firmy z branży transportowej mają coraz więk-

z Brexitem, stagnacja na rynku niemieckim, czy recesja we Włoszech znacząco przyczyniły się do obecnej sytuacji.

Co istotne, w kontekście Brexitu polska branża transportowa odgrywa kluczową rolę w przewozie towarów pomiędzy

Gospodarka, a w szczególności transport, ma swoje cykle i zawsze po okresach wzrostów przychodzą spadki. Wielton budując Strategię Wzrostu 2020 starał się do tego spadkowego trendu przygotować.

sze problemy z zatorami płatniczymi. Spowolnienie wynika również z sytuacji międzynarodowej. Niepewność związana

Wielką Brytanią a krajami UE. Ze statystyk brytyjskiego rządu wynika, że polskie ciężarówki odpowiadają za transport

20% towarów między Wielką Brytanią a pozostałymi krajami Unii Europejskiej. Codziennie na Wyspy wjeżdża lub wpływa na promach ok. 1200 polskich tirów. Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii może więc wiązać się z nie lada wyzwaniem dla polskich przewoźników.

Warunki makroekonomiczne

W związku z pogorszeniem się globalnego otoczenia makroekonomicznego firmy transportowe ostrożniej planują swoje wydatki i inwestycje. Świadczy o tym zmniejszenie się w I kwartale 2019 r. dynamiki rejestracji nowych samochodów ciężarowych (+4,2% w stosunku do I kw. 2018 r.) oraz przyczep ciężarowych (+2,6%). Niezbyt optymistycznie prezentuje się także sytuacja pod koniec pierwszego półrocza br. W podgrupie przyczep i naczep o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony liczba rejestracji w czerwcu br. (1 865 szt.) była niższa w porównaniu do analogicznego miesiąca w roku ubiegłym o 21,8% (521 szt.). Po pięciu miesiącach wzrostów liczonych rok do roku rynek w czerwcu wyhamował. Ogromnym wyzwaniem dla branży jest niedobór pracowników. Według oficjalnych danych GUS w branży jest kilkanaście tysięcy wakatów. Organizacje pracodawców twierdzą jednak, że samych kierowców ciężarówek brakuje nawet 100 tys. Naturalnym jest więc, że te wakaty zapełniane są pracownikami zza granicy – z danych Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego wynika, że w 2018 r. wydano w sumie 72,4 tys. świadectw kierowcy dla obcokrajowców, w tym



Mariusz Golec

56,3 tys. dla Ukraińców i 13,6 tys. dla Białorusinów.

Wszystkie te czynniki sprawiają, że aby utrzymać pozycję lidera na euro-

sposobów na dywersyfikację geograficzną swojego biznesu. Falą wznosząca, która może ponieść w górę polską branżę transportową jest w mojej ocenie

Aby utrzymać pozycję lidera na europejskim rynku transportu, firmy muszą inwestować w pozyskiwanie i rozwój pracowników, śledzić trendy i zmiany legislacyjne, dbać o stan taboru i szukać sposobów na dywersyfikację geograficzną swojego biznesu.

pejskim rynku transportu, firmy muszą inwestować w pozyskiwanie i rozwój pracowników, śledzić trendy i zmiany legislacyjne, dbać o stan taboru i szukać

rozwój e-commerce. Według prognoz firmy Statista w 2019 r. globalne przychody z handlu internetowego przekroczą 2,02 bln dolarów. Największą część tego rynku będą stanowić zakupy ubrań i obuwia (601 mld dolarów). Przychody z e-commerce mają rosnąć w kolejnych latach średnio w tempie ok. 9% rocznie i w 2023 r. osiągnąć wartość 2,85 bln dolarów.



Przewagą Grupy Wielton jest realizowana od 2017 r. strategia, która zakłada stały rozwój poprzez wzrost organiczny i przejęcia

Strategia Grupy Wielton

Przewagą Grupy Wielton jest realizowana od 2017 r. strategia, która zakłada stały rozwój poprzez wzrost organiczny i przejęcia. Kluczowe okazały się skokowe wejścia na zagraniczne rynki: brytyjski, niemiecki i francuski. Stąd korzystamy dziś z potencjału, jaki daje nam szerokie portfolio produktowe oraz obecność na wielu rynkach i możliwość odpowiadania na zróżnicowane potrzeby firm trans-

portowych, często wysokospecjalistyczne, takie jak np. *inloadery*, naczepy do przewożenia taflí szklanych czy zabudowy *lastmile* wykorzystywane właśnie w realizacji dostaw rynku e-commerce. Inwestujemy również w rozwój technologii, pozwalającej m.in. na optymalizację kosztów, zmniejszenie zużycia paliwa oraz emisji CO₂.

Aby wesprzeć naszych klientów w utrzymaniu standardu świadczonych usług oraz w ich rozwoju oferujemy im odkup naczep, leasingi i korzystne formy finansowania, czy możliwość wypożyczenia naczep. Dla klientów flotowych czy firm dostawczych przygotowaliśmy m.in. ofertę Wielton Finance, uwzględniającą zasadę „używaj, nie kupuj”. Jest to

Liczony przez GUS wskaźnik rentowności obrotu netto spadł w sektorze transportu i magazynowania z 3,9% w 2017 r. do 2,9% w 2018 r.

możliwość wynajmu długoterminowego – średni okres wynosi ok. 4-5 lat. Natomiast z myślą o zapotrzebowaniu na produkty „tu i teraz” stworzyliśmy usługę dopasowaną



waną do klientów indywidualnych i mniejszych firm. Mowa tutaj o Wielton Rent, czyli wynajmie krótkoterminowym. W tym wypadku czas wypożyczenia jest zróżnicowany i może trwać do 12 miesięcy. Dzięki tym usługom klienci minimalizują konieczność „mrożenia” większej gotówki. |

Mariusz Golec,
prezes zarządu Wielton S.A.



Program paliwowy jest dostępny dla dostawców, z którymi nawiązano współpracę partnerską, a ma na celu wspieranie działalności partnerów

Fot. Shutterstock

AsstrA PODSUMOWUJE WYNIKI PROGRAMU PALIWOWEGO

Ponad 100 partnerów transportowych w 32 krajach świata skorzystało z dodatkowej usługi AsstrA-Associated Traffic AG w ramach programu paliwowego. W ciągu ostatnich pięciu lat obrót wyniósł 30 milionów euro.

Od 2014 r. około 14 tys. operatorów stacji benzynowych w Europie i Azji zostało podwykonawcami projektu AsstrA, zaś ponad 100 partnerów transportowych grupy kapitałowej stało się użytkownikami programu. W ciągu pięciu lat od wdrożenia projektu wielkość zakupów paliwa wzrosła z 2,5 tys. do 1 miliona litrów miesięcznie. Integracja programu umożliwiła również zwiększenie zdolności przewozowych AsstrA poprzez zaangażowanie nowych przewoźników.



Yuriy Zaritskiy

Dostępny dla partnerów

Program paliwowy jest dostępny dla dostawców, z którymi nawiązano współpracę partnerską i ma na celu wspieranie przede wszystkim działalności partnerów. AsstrA oferuje wybór korzystnego modelu finansowania kosztów operacyj-

zapewnia szeroką sieć stacji benzynowych w UE i EAEU, a także portal online z możliwością monitorowania transakcji i śledzenia ilości paliwa na stacjach benzynowych w czasie rzeczywistym.

Od 2014 r. około 14 tys. operatorów stacji benzynowych w Europie i Azji zostało podwykonawcami projektu AsstrA, zaś ponad 100 partnerów transportowych grupy kapitałowej stało się użytkownikami programu.

nych oraz ceny kontraktowe za litr paliwa, a także nowoczesny model księgowania kosztów operacyjnych.

Grupa kapitałowa wydaje karty paliwowe z indywidualnym limitem gotówkowym w euro dla każdego przewoźnika,

Kurs na rozwój

– Każdego dnia rynek logistyczny stawia przed uczestnikami nowe wyzwania, stale podnosząc poprzeczkę zarówno nowym, jak i istniejącym firmom. AsstrA odpowiada na potrzeby współczesnego klienta i wychodzi poza tradycyjne schematy. Napędzając zbiorniki kolejnych przewoźników, operator rozszerza współpracę z dostawcami paliw, a korporacyjni partnerzy transportowi otrzymują korzystne warunki ze strony stacji benzynowych – zauważa Yuriy Zaritskiy, kierownik działu handlowego do współpracy z przewoźnikami w AsstrA-Associated Traffic AG. Obraliśmy kurs na rozwój, dlatego też planujemy opracować program i uruchomić platformę internetową, aby szkolić firmy logistyczne i transportowe w zakresie efektywnego zarządzania kosztami operacyjnymi – dodaje. |



Fot. LOT

Dzięki rozbudowanej siatki połączeń PLL LOT, polski przewoźnik chce do 2020 r. transportować drogą lotniczą 2 tys. ton leków rocznie. Spółka także, jako pierwsza linia lotnicza w całej Europie, wdrożyła digitalizację procesów akceptacji materiałów niebezpiecznych w formule DG Autocheck

OSTRE HAMOWANIE

Po rekordowym roku 2017, kiedy to wzrost popytu na przewozy globalnego frachtu lotniczego mierzonego w tonokilometrach (FTK) wyniósł 9,7%, prognozy na 2018 r. zapowiadały się dość optymistycznie. Według ocen ekonomistów Międzynarodowego Zrzeszenia Transportu Lotniczego (IATA) z marca ubiegłego roku, w okresie 2018-2022 wzrost popytu powinien utrzymywać się na poziomie około 5%. Jednakże ci sami eksperci już w połowie czerwca ubiegłego roku musieli przyznać, że najwyższy wzrost popytu na przewozy frachtu już minęły, a światowy handel wydaje się słabnąć.

W grudniu 2018 r. lotniczy fracht odnotował spadek o 0,5%, a w całym 2018 r. praca przewozowa cargo lotniczego na świecie wzrosła zaledwie o 3,5%. Drogą lotniczą zostało przewiezionych 62,5 mln t. ładunków o wartości 6,2 bln dol. – *Popyt na przewozy cargo lotniczego stracił pod koniec 2018 r. wysokie tempo wzrostu w obliczu globalnego osłabienia handlu, działań protekcyjnych podejmowanych przez niektóre rządy, geopolitycznych wydarzeń i spadku zaufania konsumentów. Dlatego ostrożnie prognozujemy na 2019 r. wzrost popytu na ten transport na 3,7% – stwierdził Alexandre de Juniac, prezes i dyrektor generalny IATA.*

Zapowiada się trudny rok

Ostrożność tych prognoz okazała się jak najbardziej wskazana. Z danych opubli-

kowanych przez IATA w maju br., dotyczących światowych rynków transportu powietrznego towarów wynika, że popyt mierzony w tonokilometrach (FTK) spadł w kwietniu 2019 r. o 5,6% w porównaniu z tym samym okresem w roku poprzednim. Jest to kontynu-

gu ostatnich 12 miesięcy. Niepewność handlowa związana z Brexitem oraz napięcia handlowe między USA i Chinami przyczyniły się do spadku liczby nowych zamówień eksportowych.

Ekonomiści IATA ostrzegają, iż utrzymywanie się takiej sytuacji może

Popyt na przewozy cargo lotniczego stracił pod koniec 2018 r. wysokie tempo wzrostu w obliczu globalnego osłabienia handlu, działań protekcyjnych podejmowanych przez niektóre rządy, geopolitycznych wydarzeń i spadku zaufania konsumentów.

acja negatywnego trendu, który rozpoczął się w styczniu tego roku. Zdolność przewozowa, mierzona w dostępnych tonokilometrach (AFTK), wzrosła o 2,6% w stosunku do kwietnia 2018 roku. Wzrost zdolności przewozowych przewyższył obecnie wzrost popytu w cią-

doprowadzić do dalszego spadku FTK w nadchodzących miesiącach. W kwietniu nastąpił gwałtowny spadek wzrostu ładunków lotniczych. Wzrastają nakłady na koszty, napięcia w handlu wpływają na zaufanie konsumentów, a światowy handel słabnie. Opublikowana w począt-

Wzwiązku z planami rozwoju warszawskiego lotniska w latach 2019-22, zarządzające nim Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze” podjęło decyzję o budowie nowego, własnego terminala cargo 2 o powierzchni 5 tys. m², obok istniejącego już terminala zarządzanego przez spółkę LS Airport Service.

kach lipca analiza majowa potwierdziła spadkową tendencję. Przewozy frachtu lotniczego mierzone rok do roku zmniejszyły się o 3,4% i nic nie zapowiada, by w drugim półroczu, 2019 r. sytuacja ta miała się radykalnie poprawić. Tego-rocznego kryzysu na rynku globalnego frachtu lotniczego nie przewidzieli analitycy Boeinga. W opublikowanej w ubiegłym roku prognozie dotyczącej globalnego rynku cargo lotniczego w latach 2018-2037, przewidziano że przez następnych 20 lat fracht lotniczy będzie systematycznie rość w średnim rocznym tempie 4,2%

– Nasza najnowsza prognoza wskazuje silny długoterminowy trend wzrostowy na rynku cargo lotniczego, który zbiega się z obserwowaną w ciągu ostatnich kilku lat poprawą na rynkach w Europie, Ameryce Północnej oraz Azji – zapewniał Darren Hulst, dyrektor zarządzający działu Market Analysis & Sales Support w Boeing Commercial Airplanes. Wśród istotnych czynników napędzających rozwój rynku przewozów cargo, raport Boeinga wymieniał wzrost rynku przesyłek ekspresowych w Chinach oraz światowy rozwój sektora usług e-commerce, który zgodnie z analizami Boeinga bę-

dzie rość w tempie 20% rocznie, osiągając w 2021 r. wartość 5 bilionów dolarów.

Z kolei Airbus w swym Global Market Forecast, obejmującym okres 2018-2037 zakładał 4-5% roczny wzrost frachtu lotniczego w pięciu najbliższych latach i podwojenie wielkości towarowych przewozów lotniczych do 2037 r.

NAJWIĘKSZE LOTNISKA CARGO W 2018 R. (DANE ACI)

2018 r.	2017 r.	nazwa lotniska	cargo w tonach	zmiana w%
1	1	Hongkon	5 120 811	1,4
2	2	Memphis	4 470 196	0,3
3	3	Szanghaj	3 768 573	-1,5
4	4	Incheon	2 952 123	1,0
5	5	Anchorage	2 806 743	3,5
6	6	Dubaj	2 641 383	-0,5
7	7	Louisville	2 623 019	0,8
8	9	Tajpej	2 322 823	2,4
9	8	Tokio	2 261 008	-3,2
10	13	Los Angeles	2 198 306	2,4
11	16	Doha	2 194 056	8,8
12	12	Singapur	2 195 000	1,4
13	10	Frankfurt	2 176 387	-0,8
14	10	Paryż	2 156 327	-1,8
15	14	Miami	2 129 658	2,8
16	15	Pekin	2 074 005	2,2
17	18	Guangzhou	1 890 561	5,4
18	20	Chicago	1 868 880	3,6
19	17	Londyn	1 771 342	-1,3
20	19	Amsterdam	1 737 984	-2,7

Źródło: Airport Council International (ACI)

W listopadzie 2017 r. ogłoszono, że Budapeszt będzie hubem e-commerce dla towarów napływających z Chin. W ubiegłym roku, podczas kwietniowego forum „Belt and Road” lotnisko w stolicy Węgier podpisało umowę o współpracy z dużym chińskim hubem cargo Xi’an.

Kryzys nie omija Europy

Znaczne spadki ładunków lotniczych odnotowały regiony Azja-Pacyfik i Bliżni Wschód. Dotknęły one również Europę. W kwietniu br. europejskie linie lotnicze odnotowały gwałtowny spadek popytu na przewozy towarowe o 6,2%, (największy od stycznia 2012 r.) w porównaniu z tym samym okresem roku ubiegłego. Wpłynęło na to przede wszystkim zmniejszenie eksportu towarów przez Niemcy, zmniejszony wzrost gospodarczy państw strefy euro, zamieszanie wokół Brexitu. Natomiast lotniska spoza Unii Europejskiej miały 5,6-procentowy spadek obsługiwanych wolumenów, do czego

Fot: TNT



Na lotnisko Chopina przypada około 80% ogólnych przewozów frachtu w Polsce. Korzystają z niego następujący przewoźnicy: Air Contractors, potentaci na rynku przesyłek kurierskich: DHL, Fedex, TNT, UPS, jak też białoruski Genex, Sprint Air i Lot Cargo obsługiwane przez Cargojet Airways

w znacznym stopniu przyczyniło się otwarcie nowego wielkiego lotniska w Stambule. Frankfurt, Paryż, londyński Heathrow i Amsterdam Schipol poniosły spadek ruchu cargo odpowiednio o 6,4%, 6%, 5,9% i o 7,6%. Spośród czołowej europejskiej dziesiątki lotnisk, wzrost o 3% odnotował tylko Madryt i 0,4% Liege. Nie lepiej wiodło się światowym potentatom. Największy hub cargo Hongkong International Airport obsłużył w kwietniu 394 tys. t. (spadek o 8,1%).

Z dziesięciu polskich lotnisk obsługujących *cargo on board* w ruchu krajowym i międzynarodowym negatywne wskaźniki odnotowały w 2018 r.: Rzeszów-Jesionka, Poznań-Ławica, Wrocław-Strachowice, Szczecin-Goleniów i Bydgoszcz-Szwederowo. Na plusie były: Lotnisko Chopina w Warszawie (9,5%), Katowice-Pyrzowice (3,7%) i Gdańsk (5,5%). W całorocznym zestawieniu Urzędu Lotnictwa Cywilnego bardzo duży wzrost (9574,2%) odnotował Kraków-Balice i Port Lotniczy Lublin (3392,2%). Analizując dwa ostatnie, zaskakująco wysokie wskaźniki trzeba jednak pamiętać, iż oba te lotniska startowały w 2017 r. ze „śladowego” pułapu kilkunastu czy nieco ponad 100 t. ładunków. Nasz największy port lotniczy im. F. Chopina obsłużył 108 tys. t. cargo lotniczego, w porównaniu z 98,4 tys. t. w 2017 r. W regionie Europy Środkowej i Wschodniej warszawskie lotnisko wyprzedziły: Budapeszt (146,1 tys. t.), Wiedeń (ok. 300 tys. t.), Szeremietowo (335 tys. t.) i Lipsk/Halle (1,2 mln. t.)

W kwietniu br. europejskie linie lotnicze odnotowały gwałtowny spadek popytu na przewozy towarowe o 6,2%, (największy od stycznia 2012 r.) w porównaniu z tym samym okresem roku ubiegłego



Fot. DB Schenker

Lotniskowe inwestycje

Na lotnisko Chopina przypada około 80% ogólnych przewozów frachtu w Polsce. Korzystają z niego następujący przewoźnicy: Air Contractors (do

portu Paryż -Charles de Gaulle), potentaci na rynku przesyłek kurierskich: DHL (do Lipska), Fedex (do Paryża), TNT (Liege), UPS (Almaty, Hongkong, Kolonia, Szanghaj), jak też białoruski Genex (Mińsk), Sprint Air i Lot Cargo obsługiwane przez Cargojet Airways (Hamilton,

Pyrzowice, jak żaden inny polski port lotniczy, inwestują w rozwój cargo lotniczego. W 2016 r. uruchomiono tam terminal towarowy o powierzchni 12 tys. m² wraz z sąsiadującą płytą postojową dla samolotów. Jeszcze w bieżącym roku powinny zakończyć się prace związane z jej powiększeniem.



Fot. LOT

Nasz największy port lotniczy im. F. Chopina obsłużył 108 tys. t. cargo lotniczego, w porównaniu z 98,4 tys. t. w 2017 r. W regionie Europy Środkowej i Wschodniej warszawskie lotnisko wyprzedziły: Budapeszt (146,1 tys. t.), Wiedeń (ok. 300 tys. t.), Szeremietowo (335 tys. t.) i Lipsk/Halle (1,2 mln. t.)

Nowy Jork – John Kennedy). W związku z planami rozwoju warszawskiego lotniska w latach 2019-22, zarządzające nim Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze” podjęły decyzję o budowie nowego własnego terminala cargo 2 o powierzchni 5 tys. m², obok istniejącego już terminala zarządzanego przez spółkę LS Airport Service. Otwarcie tego obiektu zaplanowane było na październik 2019 r. Losy inwestycji pozostają jednak niepewne, albowiem, jak donosił portal pasazer.com, czasowo mają być wstrzymane nowe inwestycje planowane przez PPL na Okęcie, do czasu opracowania raportu o przepustowości portu.

Pod względem tonażu frachtu lotniczego obsługiwanego w polskich portach lotniczych na drugim miejscu sytuują się Katowice-Pyrzowice. W 2017 przeładowano na nim nieco ponad

IŁOŚĆ OBSŁUŻONEGO CARGO ON BOARD (W KG) W POLSKICH PORTACH LOTNICZYCH W RUCHU KRAJOWYM I MIĘDZYNARODOWYM W CZWARTYM KWARTALE LAT 2017-2018

Nazwa Portu	czwarty kwartał		dynamika 2018/2017
	2018	2017	
Chopina w Warszawie	24 636 682	23 172 730	6,3%
Katowice Pyrzowice*	4 146 088	4 233 240	-2,1%
Gdańsk im. L. Wałęsy	1 369 534	1 393 263	-1,7%
Rzeszów - Jasionka	174 979	40 232	334,9%
Poznań - Ławica	19 134	30 018	-36,3%
Wrocław - Strachowice	66 252	72 515	-8,6%
Szczecin - Goleniów	5 949	16 052	-62,9%
Bydgoszcz - Szwederowo	2 431	23 485	-89,6%
Port Lotniczy Lublin	21	9	133,3%
Radom - Sadków	0	0	-
Warszawa - Modlin	0	0	-
Łódź - Lublinek	15 794	0	-
Kraków - Balice	0	108	-100,0%
Olsztyn - Mazury	0	0	-
Zielona Góra - Babimost	0	0	-
Suma końcowa	30 436 864	28 981 652	5,0%

* wartości cargo portu Katowice Pyrzowice uwzględniają również tranzyt

Źródło: Opracowanie ULC na podstawie informacji uzyskanych z portów lotniczych, Warszawa, marzec 2019

15 tys. t. towarów, w 2018 r. 18 547 t., a na rok bieżący zaplanowano wielkość przewozów 20 tys. t. Pyrzowice, jak żaden inny polski port lotniczy, inwestują w rozwój cargo lotniczego. W 2016 r. uruchomiono tam terminal towarowy o powierzchni 12 tys. m² wraz z sąsiadującą płytą postojową dla samolotów. Jeszcze w bieżącym roku powinny zakończyć się prace związane z jej powiększeniem. – *Myślimy też o budowie kolejnego terminala* – mówi Artur Tomasiak, prezes zarządu Górnośląskiego Towarzystwa Lotniczego, zarządzającego portem. W Pyrzowicach, podob-

nie jak w Warszawie, działają potencjali lotniczego transportu towarów – DHL Express, UPC. TNT i Fedex, realizując stamtąd codzienne rejsy frachtowe do swoich europejskich portów przeładun-

Mimo inwestycji realizowanych w polskich portach i stosunkowo szybkiego rozwoju, nasz rynek lotniczy cargo stanowi od lat zaledwie 1% europejskiego rynku. Aby poprawić tę sytuację konieczne są duże inwestycje w infrastrukturę naziemną oraz stworzenie dużego lotniczego hubu.

IŁOŚĆ OBSŁUŻONEGO CARGO ON BOARD (W KG) W POLSKICH PORTACH LOTNICZYCH W RUCHU KRAJOWYM I MIĘDZYNARODOWYM W ROKU 2017-2018

Nazwa Portu	rok		dynamika 2018/2017
	2018	2017	
Chopina w Warszawie	92 377 066	84 389 442	9,5%
Katowice Pyrzowice*	15 800 534	15 233 859	3,7%
Gdańsk im. L. Wałęsy	5 400 013	5 118 050	5,5%
Rzeszów - Jasionka	352 855	392 779	-10,2%
Poznań - Ławica	73 160	466 397	-84,3%
Wrocław - Strachowice	297 377	944 055	-68,5%
Szczecin - Goleniów	26 106	129 639	-79,9%
Bydgoszcz - Szwederowo	7 068	23 545	-70,0%
Port Lotniczy Lublin	489	14	3392,9%
Radom - Sadków	0	0	-
Warszawa - Modlin	0	0	-
Łódź - Lublinek	15 794	0	-
Kraków - Balice	10 448	108	9574,2%
Olsztyn - Mazury	0	0	-
Zielona Góra - Babimost	0	0	-
Suma końcowa	114 360 910	106 697 888	7,2%

* wartości cargo portu Katowice Pyrzowice uwzględniają również tranzyt

Źródło: Opracowanie ULC na podstawie informacji uzyskanych z portów lotniczych, Warszawa, marzec 2019

kowych. Przewozy kurierskie stanowią na tym lotnisku ponad 80% całego wolumenu frachtu.

Nowoczesnego terminala towarowego doczekało się w 2017 r. lotnisko Rzeszów-Jasionka. 20 listopada 2018 r. uruchomiono tam bazę dla największego w Polsce samolotu transportowego Boeing 767 w wersji cargo, wykorzystywanego przez linię czarterową SkyTaxi. Z bazy w Jasionce ma on przewozić towary po Europie, a także do Ameryki Północnej, Azji i na Bliski Wschód. – *Bazowanie tego samolotu na podkarpackim lotnisku świadczy, że konsekwentnie realizujemy plan rozwoju centrum lotniczego cargo, wykorzystując unikalne położenie geograficzne naszego lotniska transportowego. (...) Liczę, że szybko przełoży się to na wzrost wolumenu obsługiwanego frachtu oraz zwiększenie liczby operacji cargo* – podkreśla Michał Tabisz, prezes Zarządu Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka.

W październiku bieżącego roku ma zostać oddany do użytku terminal cargo na lotnisku Szczecin-Goleniów. Będzie można w nim odprawiać 10 tys. towarów rocznie. Jak informował w maju 2019 r. inwestor tego obiektu, spółka

należąca do grupy kapitałowej Waimea Holding, zakontraktowano już blisko 50% powierzchni magazynowej, liczącej 8 tys. m².

Hub w Budapeszcie

Mimo inwestycji realizowanych w polskich portach i stosunkowo szybkiego rozwoju, nasz rynek lotniczy cargo stanowi od lat zaledwie 1% europejskiego rynku. Aby poprawić tę sytuację konieczne są dalsze duże inwestycje, przede wszystkim w infrastrukturę naziemną oraz stworzenie dużego lotniczego hubu, którego nam wciąż brakuje. Rolę takiego hubu przeładunkowego miałby dla ruchu cargo pełnić Centralny Port Lotniczy, jednakże jego ewentualne powstanie to kwestie co najmniej dziesięciu lat. Bardziej konkretnie i w znacznie bliższej perspektywie cza-

sowej podchodzą do tej kwestii Węgrzy. Stawiają oni na budapesztańskie lotnisko, które od 2015 r. rozwija się

ternet. Z prognozy Boeinga wynika, że e-handel ma w najbliższych latach rosnąć o 29% rocznie do blisko 5 bln do-

Jednym z głównych czynników napędzających rozwój lotniczego frachtu będzie, obok rosnącego rynku przesyłek ekspresowych, globalny wzrost handlu przez internet. Z prognozy Boeinga wynika, że e-handel ma w najbliższych latach rosnąć o 29% rocznie do blisko 5 bln dolarów w 2021 r.

dynamicznie w skali 15-20% rocznie. W 2018 r. obsłużyło ono ponad 146 tys. ton cargo lotniczego. W ubiegłym roku podjęto tam decyzję o stworzeniu

larów w 2021 r. Glyn Hughes, dyrektor ds globalnego cargo, IATA podkreśla, że coraz większe znaczenie w przewozach cargo odgrywać będzie farmaceutyka.

Ambitne zamierzenie ma w tym zakresie LOT Cargo. Polska spółka zamierza uzyskać jeszcze w tym roku certyfikat Międzynarodowego Stowarzyszenia Transportu Lotniczego CEIV Pharma umożliwiający transport produktów farmaceutycznych. Dzięki rozbudowanej siatce połączeń PLL LOT, polski przewoźnik chce do 2020 r. transportować drogą lotniczą 2 tys. ton leków rocznie. Spółka także, jako pierwsza linia lotnicza w całej Europie, wdrożyła digitalizację procesów akceptacji materiałów niebezpiecznych w formule DG Autocheck.

– *Wdrożenie narzędzia, które umożliwia cyfrową akceptację i weryfikację materiałów niebezpiecznych sprawia, że LOT Cargo będzie jednym z niewielu przewoźników na świecie, gwarantujących najwyższy światowy poziom bezpieczeństwa przewozu tych materiałów* – podkreśla dyrektor Biura Cargo i Poczty PLL LOT, Michał Grochowski. W 2018 r. LOT Cargo przewiozło ponad 50 tys t. cargo i poczty wykorzystując tzw. *belly cargo* samolotów PLL LOT, głównie długodystansowych, szerokokadłubowych Boeingów 787-8 i 787-9, dysponujących w swych lukach bagażowych znaczną przestrzenią ładunkową. Ocenia się, że na rynku Europy Środkowo-Wschodniej polski przewoźnik sytuowany jest na 3-4 miejscu za Lufthansą Cargo i Turkish Cargo. Michał Grochowski w wywiadzie dla „TSL Biznes” zapowiadał, że w 2019 r. kierowana przez niego firma powinna być na pozycji nr 2, a w roku 2020 na pozycji numer 1 w regionie. Przekonanie to opiera się na statystykach

Przewozy frachtu lotniczego mierzone rok do roku zmniejszyły się o 3,4% i nic nie zapowiada, by w drugim półroczu, 2019 r. sytuacja ta miała się radykalnie poprawić



Fot. UPS

centrum obsługi cargo o powierzchni 20 tys m². W sąsiedztwie centrum powstanie budynek spedycyjny o powierzchni 10 tys. m² oraz duża płyta postojowa dla samolotów. Na tym jednak nie koniec. W listopadzie 2017 r. ogłoszono, że Budapeszt będzie hubem e-commerce dla towarów napływających z Chin. W ubiegłym roku, podczas kwietniowego forum „Belt and Road” lotnisko w stolicy Węgier podpisało umowę o współpracy z dużym chińskim hubem cargo Xi’an. Dla strony chińskiej port w stolicy Węgier ma stać się główną bramą do Europy Środkowej i Wschodniej.

Zdaniem ekspertów IATA, jednym z głównych czynników napędzających rozwój lotniczego frachtu będzie, obok rosnącego rynku przesyłek ekspresowych, globalny wzrost handlu przez in-

Na lotnisku Rzeszów-Jesionka 20 listopada 2018 r. uruchomiono bazę dla największego w Polsce samolotu transportowego Boeing 767 w wersji cargo, wykorzystywanego przez linię czarterową SkyTaxi. Z Jesionki ma on przewozić towary po Europie, do Ameryki Północnej, Azji i na Bliski Wschód.

Wartość rynkowa transportu produktów farmaceutycznych wyceniona się na 13,4 mld dol. Do roku 2021 ma ona wzrosnąć do 16,6 mld dol.

Plany LOT Cargo

Zjawisko to dostrzegalne jest także w Europie Środkowo-Wschodniej.

wzrostu oferowanej przez LOT Cargo przestrzeni ładunkowej oraz dynamiki wzrostu LOT Cargo w stosunku do konkurencji. Jest to cel bardzo ambitny. Zarówno Lufthansa jak i Turkish Cargo, dynamicznie się rozwijający, mieszczą się już w tej chwili w czołowej dziesiątce największych przewoźników cargo na świecie. **I**

Franciszek Nietz

TransLogistica Poland

VII Międzynarodowe Targi
Transportu i Logistyki

5 - 7 listopada 2019
EXPO XXI WARSZAWA

ZAPYTAJ O STOISKO

Zostań częścią największych
targów TSL w Europie Środkowej!

Poprzednia edycja w liczbach:

Wystawcy
242
Uczestnicy

7030

Państwa
58
Konferencje

3 dni

Samoloty Embraer 170 dla przewoźników cargo były bardzo mało efektywne, a w zamówieniu nie ujęto instalacji uchwytów do mocowania cargo w przedziałach ładunkowych

Fot. LOT



TYLKO JEDEN PROCENT EUROPEJSKIEGO RYNKU

Według IATA, na całym świecie w 2017 zostało przewiezionych 52 mln ton ładunków drogą powietrzną. Licząc według masy, przewozy te stanowią mniej niż 1% światowego handlu, jednakże to ponad 35% światowej wartości handlowej, co oznacza, że każdego dnia drogą lotniczą transportowanych jest około 6,8 mld USD.

Transport ładunków lotniczych dostarcza ponad 9% całkowitych dochodów przewoźnikom lotniczym, przewyższając dwukrotnie przychody z przewozu pasażerów klasy biznes. Bezpośrednio i pośrednio cargo lotnicze zapewnia około 32 mln miejsc pracy na świecie. Przy tak olbrzymim potencjale przewoźników

uwarunkowania historyczne. Nie należy zapominać o semi-monopolistycznych strategiach działania agentów handlingowych, co przy niskich wolumenach przedładowywanych na polskich lotniskach, nie zapewnia wystarczających przychodów dla tych agentów, którzy utrzymują wysokie jednostkowe ceny. Brak stra-

polskim, przychody ze sprzedaży cargo lotniczego stanowią niewielki – kilkuprocentowy udział w całości przychodów, więc nie jest to dla nich kluczowy obszar rozwoju biznesu. Duże międzynarodowe organizacje spedycyjne kontraktują dostępną powierzchnię w liniach lotniczych na bazie dostaw przez Frankfurt, Amsterdam czy Paryż. Block Space Agreement na poziomie europejskim potrafią, zwłaszcza w okresach spadku

Obecnie dla cargo lotniczego w Polsce pojawia się duży konkurent – Lotnisko w Budapeszcie, które przyciąga coraz to nowych przewoźników, koncentrując się na rosnącym ruchu towarowym z Chin.

lotniczych na świecie, zasadne jest pytanie – dlaczego polski rynek cargo nie stanowi obecnie nawet 1% całego rynku europejskiego?

Dlaczego jest źle

Przyczyną takiego stanu rzeczy nie jest brak produkcji lub konsumpcji towarów przewożonych drogą lotniczą, ale słaba infrastruktura bądź jej niedostosowanie do potrzeb użytkowników oraz duży wpływ sąsiadujących portów lotniczych (zagranicznych) na polski rynek cargo. Wpływ na obecną sytuację mają także

tegitcznej wizji rozwoju cargo lotniczego w Polsce dopełnia listę przyczyn najslabszego rozwoju cargo lotniczego wśród różnych obszarów logistyki.

Do rozwoju cargo lotniczego w Polsce nie przyczyniał się fakt, że większość Zarządów PLL LOT traktowała biznes cargo jako uzupełniający przychody osiągnięte z przewozu pasażerów. Niestety, wynikiem takiej polityki był (i najprawdopodobniej jest w dalszym ciągu) brak długofalowych działań budujących pozycję narodowego przewoźnika w zakresie cargo.

Dodatkowo, dla większości operatorów logistycznych działających na rynku

Przychody z przewoźników cargo w LOT Cargo stanowiły znaczną poprawę wyniku LOT-u i trudno było podjąć zarządom decyzję o wyłączeniu wyniku Biura Cargo do osobnego rachunku wyników, nawet z uwzględnieniem kosztów wewnętrznych



Fot. LOT

koniektury, ściągając duże ilości cargo do głównych europejskich hub'ów.

Nauki poszły w las

Mimo iż od lat 70. i 80. w polskiej flocie funkcjonowały samoloty cargo i że kilka

lat po przełomie 1989 r. powołano Biuro Cargo, to nie zostały wykorzystane atuty jakie dawał polski rynek. Do maja 2004 r. Polska była poza Unią Europejską, funkcjonowały granice celne, więc przewóz towarów był utrudniony. Przewóz lotniczy dawał możliwość przyspieszenia tego przewozu. Jednakże małe ilości powodowały, że ceny handlingu były wysokie, a urzędnicy celni nie byli zainteresowani w przyspieszeniu obsługi. Nie pomógł nowoczesny terminal cargo, a inwestycję tę trzeba było spłacać. Obsługa cargo w terminalu stała się przedmiotem humorystycznego podejścia jakiej w osobie „Pana Waldka na Cargo” zostało umieszczone w filmie „Kiler” Juliusza Machulskiego. A przekonanie o unikalności i niezastąpioności usług handlingowych i lotniczych powodowało że operatorzy logistyczni poszukiwali innych rozwiązań. Nie budowało to także wolumenów cargo z Polski.

Rok 2004, kiedy Polska weszła do UE, zmienił diametralnie perspektywę

poprawę wyniku LOT-u i trudno było podjąć zarządowi decyzję o wyłączeniu wyniku Biura Cargo do osobnego rachunku wyników, nawet z uwzględnieniem kosztów wewnętrznych. Taka sytuacja powodowała, że Biuro Cargo podążało pasywnie za polityką przewozową części pasażerskiej LOT, mając niewielki wpływ na rozwój siatki czy wybór samolotów do floty. Jako przykład można podać wprowadzenie samolotów Embraer 170, które dla przewozów cargo były bardzo mało efektywne, a w zamówieniu nie ujęto instalacji uchwytów do mocowania cargo w przedziałach ładunkowych.

Mimo wielu doświadczeń z przewozami cargo samolotami frachtowymi i zapotrzebowaniem na przewozy na rynku północnoatlantyckim w okresach zimowych oraz dużego zapotrzebowania na czartery cargo dla samolotu tego typu bazującego w Polsce, LOT nie zdecydował się na konwersję cargo chociaż jednego z odchodzących pasażerskich samolotów Boeing 767, które posiadały



Mariusz Kuczek

Dla większości operatorów logistycznych działających na rynku polskim, przychody ze sprzedaży cargo lotniczego stanowią niewielki – kilkuprocentowy udział w całości przychodów, więc nie jest to dla nich kluczowy obszar rozwoju biznesu.

rozwoju cargo. Powstał jeden duży europejski rynek cargo lotniczego, gdzie nieprzygotowane do konkurencji polskie podmioty, głównie LGS i w pewnym stopniu LOT Cargo, zostały wystawione na bezpośrednią „strefę rażenia” dużych potów europejskich, takich jak Frankfurt, Amsterdam Paryż, czy w początkowym czasie po wejściu do Unii – Wiedeń i Kopenhaga.

Dla dużych operatorów logistycznych stało się wygodne korzystanie z korporacyjnych platform konsolidacyjnych poza Polską, gdzie ich centrale miały dużą moc zakupową, a linie lotnicze w portach europejskich chętnie kontraktowały długoterminowe umowy nawet za niską ceną jednostkową, aby zapewnić stabilność wypełnienia na obsługiwanych liniach.

Jest to proces odwrotny do tego, jaki zachodził w przypadku przewoźników drogowych, gdzie otwarcie granic spowodowało dynamiczne wejście wielu z nich na rynki europejskie i doprowadziło do sytuacji, że w polskich ciężarówkach przewozi się ponad 30% całego ładowego transportu międzynarodowego.

Dodatkowo, przychody z przewozów cargo w LOT Cargo stanowiły znaczną

dobry do konwersji wiek i parametry silnikowe oraz były we flocie przewoźnika bardzo długo, więc dobrze znane byłych ich wady i zalety.

Potrzeba wiele pracy

Obecnie dla cargo lotniczego w Polsce pojawia się duży konkurent – Lotnisko w Budapeszcie, które przyciąga coraz to

Mimo iż od lat 70 i 80 w polskiej flocie funkcjonowały samoloty cargo i że kilka lat po przełomie 1989 r. powołano Biuro Cargo, to nie zostały wykorzystane atuty jakie dawał polski rynek.

nowych przewoźników, koncentrując się na rosnącym ruchu towarowym z Chin. Dogodne regulacje celno-podatkowe w zakresie importu towarów małej wartości nabywanych przez internet, wsparcie inwestycyjne państwa, próżnia jaka wytworzyła się po bankructwie narodowego węgierskiego przewoźnika firmy Malev, a także słabnąca rola lotniska w Schwe-

chat (Wiedeń) po połączeniu Austrian Airlines z Lufthansa i przejęciu sprzedaży cargo przez LH Cargo, budują pozytywne warunki do rozwoju tego lotniska jako hub'u cargo w tej części Europy.

Obecna liczba samolotów szerokokadłubowych w LOT daje olbrzymią możliwość dla rozwoju cargo z Polski, jednakże aby osiągnąć poziom przewozów ponad 500-600 tysięcy ton rocznie – co powoli staną w jednym szeregu z europejskimi krajami-średniakami w przewozach cargo – konieczne jest jeszcze wiele pracy. Osiągnięcie tego pułapu w ciągu najbliższych lat, spowoduje że projekt CPK w zakresie cargo będzie mógł być traktowany perspektywicznie. Większe wolumeny pozwolą na efektywne kosztowo funkcjonowanie 3-4 agentów handlingowych, którzy zapewnią jakość w obsłudze cargo, a tym samym będą przyciągać nowych klientów.

Dostępność efektywnego przewozu cargo lotniczego jest jednym ze wskaźników lokalizacji inwestycji dla nowoczesnego przemysłu, który obsługiwany jest przez globalne łańcuchy

dostaw w ramach globalnego systemu podziału pracy. Dlatego warto jest na temat cargo rozmawiać, uczyć się na podstawie historii i umiejętnie planować jego rozwój.

*Mariusz Kuczek,
Cargo Business Development
Manager w Górnośląskim
Towarzystwie Lotniczym*



Nawet przy inwestycjach publicznych pojazdy specjalne są „skazane” na poruszanie się bez zezwoleń, albowiem nie da się przewidzieć trasy ich przejazdu i miejsca pracy na kilka, kilkanaście tygodni na przód

Fot. GDDKiA

TRANSPORT PONADGABARYTOWY – CZEKAJĄC NA ZMIANY

Na przestrzeni ostatnich dwóch dekad, wraz z rozwojem całej polskiej branży transportowej i spedycyjnej, rozwijał się także wysoce wyspecjalizowany typ transportu – ponadgabarytowy. Polscy przewoźnicy konkurują ze swoimi zachodnimi kolegami po fachu, posiadają równie profesjonalny sprzęt, a dzięki pracowitości naszych kierowców możemy śmiało rywalizować o najwyższe nagrody. Na przestrzeni ostatnich 3 lat, dwie polskie firmy – MTD Skuratowicz oraz Ol-Trans, wygrały ogólnoeuropejskie nagrody za najbardziej spektakularne transporty ponadgabarytowe.

Niestety, w parze z rozwojem techniki i przedsiębiorczości nie idzie dostosowywanie polskiego prawa do obowiązujących standardów, możliwości ani potrzeb. Ogólnopolskie Stowarzyszenie Pracodawców Transportu Nienormatywnego (OSPTN) od kilku lat aktywnie wspiera wszystkie przedsięwzięcia związane z nowelizacją ustawy o ruchu drogowym, o transporcie drogowym lub dedykowanych rozporządzeń wykonawczych. Podsumowaniem tych prac była petycja jaką oficjalnie wystosowało OSPTN z końcem marca 2019 r. do ministra infrastruktury Andrzeja Adamczyka.

W petycji OSPTN skatalogowało 14 najbardziej istotnych i niezbędnych zmian, które powinny być niezwłocznie wprowadzone do polskiego prawa.

Wśród nich znalazło się m.in.:

- zmniejszenie obciążeń administracyjnych i formalno-prawnych przy wyda-

waniu zezwoleń na przejazd pojazdem nienormatywnym,

- utworzenie i wdrożenie systemu informatycznego do wydawania zezwoleń na przejazd pojazdami nienormatyw-

raw samochodowy oraz pompa do betonu) do ruchu po drogach publicznych z naciskiem osi do 12 ton,

- ujednolicenie przepisów dotyczących penalizacji naruszeń wynikających

OSPTN aktywnie wspiera przedsięwzięcia związane z nowelizacją ustawy o ruchu drogowym, o transporcie drogowym lub dedykowanych rozporządzeń wykonawczych. Podsumowaniem tych prac była petycja wystosowana w marcu 2019 r. do ministra infrastruktury Andrzeja Adamczyka.

nymi w formie cyfrowej lub innej, np. dokumentowej,

- umożliwienie zmiany treści zezwolenia kat. VII po jego wydaniu (np. zmiana numeru rejestracyjnego pojazdu przy zachowaniu tych samych parametrów pojazdu),
- dopuszczenie pojazdów specjalnych (żu-

z ustawy o ruchu drogowym oraz ustawy o transporcie drogowym,

- zmiana rozporządzenia w sprawie pilotowania pojazdów nienormatywnych,
- zmiana rozporządzenia w sprawie zezwoleń na przejazd pojazdów nienormatywnych,

wprowadzenie tzw. promesy odstępowania od warunków technicznych pojazdów, definicji naczip modułowych, naczip bezsprzęgowych,

utworzenie nowych regulacji dotyczących osi niezależnych, skrętnych oraz zawieszenia hydraulicznego.

Z końcem czerwca 2019 r. minister infrastruktury odpowiedział na petycję OSPTN, w której wskazał, iż większość składanych przez stowarzyszenie wniosków została, co do zasady, pozytywnie rozpatrzona przez Departament Transportu Drogowego. Na tym etapie nie wskazano konkretnych dat, ani rozwiązań, albowiem już za kilka miesięcy odbędą się wybory parlamentarne. Biorąc jednak pod

uwagę, że zezwolenia wydawane są na okres 14 dni, obowiązują zakazy ruchu, a sam dokument zezwolenia trzeba dostarczyć np. z Warszawy do Szczecina, to okazuje się, że zamiast 2 tygodni, przewoźnik ma raptem kilka dni na wykonanie transportu. Kolejną kwestią jest ręczne i indywidualne uzgadnianie trasy pomiędzy zarządcami dróg. Pomimo, iż większość pracowników zarządców dróg pracuje w pocie czoła, to mimo wszystko ilość zapytań i uzgodnień, które należy wykonać „ręcznie” przy wykorzystaniu e-maili lub faksów powoduje, że dostępność zezwoleń jest znacznie mniejsza niż w krajach zachodnich. Dla porównania, w Holandii tamtejszy RDW (odpowiednik polskiej GDDKiA) wdrożył

Biorąc pod uwagę treść wyroku Trybunału Sprawiedliwości UE z 21 marca 2019 r., w sprawie C-127/12, który dotyczy niezgodności polskiej ustawy o ruchu drogowym z normami europejskimi, można się spodziewać zmian dotyczących zezwoleń na przejazd pojazdów nienormatywnych.

uwagę treść wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 21 marca 2019 r., w sprawie C-127/12, który dotyczy niezgodności polskiej ustawy o ruchu drogowym z normami europejskimi, można się spodziewać zmian dotyczących zezwoleń na przejazd pojazdów nienormatywnych.

Zezwolenia w formie cyfrowej i ich dostępność

Jedną z głównych przyczyn spowalniających rozwój polskich przedsiębiorców jest wydawanie zezwoleń w formie papierowej, na dokumentach ścisłego zarachowania, które w oryginale kierowca musi mieć przy sobie w trakcie przejazdu. Gdy weźmiemy

elektroniczny system uzgadniania trasy, w którym zainteresowany wpisuje poprzez stronę internetową wymiary pojazdu, masę całkowitą, miejsce załadunku i rozładunku, a system sam wytycza dostępną trasę. Dzieje się tak dzięki współpracy pomiędzy zarządcami dróg, inwestorami oraz firmami budowlanymi, które mają obowiązek nanosić wszelkie ograniczenia w ruchu do jednego, ogólnokrajowego systemu informatycznego. Dzięki temu system jest w stanie automatycznie ocenić, czy np. szerokość lub wysokość pojazdu pozwala na jego poruszanie się daną drogą. Podobna automatyzacja panuje w Szwecji, pomimo iż topografia tamtejszego gruntu wymusza ulokowanie wielu obiektów mostowych wzdłuż szlaków komunikacyjnych. Z kolei nieco archaiczny, ale praktyczny system wydawania zezwoleń w Niem-



Łukasz Chwalczyk

czech (akceptowane są zezwolenia wysłane faksem) pozwala nieco sprawniej wykonywać największą ilość transportów ponadgabarytowych w Europie.

Polskie zezwolenie kategorii VII (które dotyczy największych pojazdów, które przekraczają 3,4 m szerokości, 30 m długości lub 60 t masy całkowitej) zawiera precyzyjnie wpisany numer rejestracyjny ciągnika siodłowego oraz naczipy. Co zaskakujące, organ wydający zezwolenie nie ma obowiązku kontrolować prawidłowości podanych we wniosku danych, a mimo wszystko w zezwoleniu musi wpisać numery rejestracyjne pojazdów wskazanych przez wnioskodawcę. Wydane zezwolenie nie może być aktualizowane, ani zmieniane, ponieważ jest to dokument ścisłego zarachowania i fizycznie nie wolno na nim nanosić poprawek. Jeśli więc przewoźnik chciałby np. zmienić uszkodzony ciągnik siodłowy na inny, identyczny technologicznie, to nie jest to możliwe. Musi złożyć nowy wniosek, ponownie zapłacić opłatę i poczekać na wydanie decyzji administracyjnej, czyli zezwolenia.

Pojazdy specjalne – dźwigi i pompy do betonu

Od lat pojazdy specjalne pozostawały poza zainteresowaniem służb kontrolnych i to zapewne spowodowało wieloletnie zaniechania branży w zakresie adekwatności przepisów do potrzeb poruszania się dźwigami oraz pompami do betonu po drogach. Istniejący stan rzeczy zmieniły wagi preselekcyjne, które bezwarunkowo wskazują każdy pojazd, który przekracza dopuszczalne normy. W przypadku pojazdów specjalnych problem dotyczy dwóch kwestii:

W Polsce, niezależnie od tego, czy oś posiada 2 koła w linii (zwykła plandeka), czy 8 kół w linii (osi niezależne w wózku modułowym) dopuszczalne naciski osi są dokładnie takie same



nacisku osi, który w związku z technologicznym przygotowaniem pojazdu do podnoszenia ładunków zawsze wynosi 12 ton, długości pomp do betonu, które z racji zamontowanego oprzyrządowania są dłuższe niż regulują to standardowe przepisy rozporządzenia o warunkach technicznych pojazdów.

Gdy weźmiemy pod uwagę skrajnie krótkie terminy zamówień na usługi dźwigowe (dla przykładu firma budująca lub remontująca drogi publiczne zamawia dźwig do podniesienia legarów na następny dzień roboczy) okazuje się, że firmy dźwigowe

zanie stosowane jest od lat w zakresie autobusów. Dopuszczenie dźwigów i pomp do betonu umożliwi przedsiębiorcom nabycie obecnych zezwoleń kat. III-VI, dzięki czemu będą mogli korzystać z dróg publicznych z zastosowaniem stałych, łatwo dostępnych zezwoleń. Z wyliczeń OSPTN opracowanych na podstawie danych statystycznych uzyskanych w CEPIK wynika, że dopuszczenie do ruchu pojazdów specjalnych spowoduje wykupienie zezwoleń i wpływ do budżetu w kwocie ok. 15 mln zł. Biorąc pod uwagę, że pojazdy specjalne poruszają się na co dzień po polskich dro-

doprowadzić do utraty licencji. Brak licencji w praktyce powoduje brak możliwości świadczenia usług przewozowych, więc już na tym przykładzie widać, jaką nierówność wobec prawa wdrożono w 2018 r. Z tego typu patologiami walczy OSPTN i mamy nadzieję, iż w nadchodzących, tzw. horyzontalnych projektach zmian ustaw, zastrzeżenia oraz wnioski strony społecznej będą realnie brane pod uwagę.

Pilotaż

Ustawa o ruchu drogowym przyznaje pilotom pojazdów nienormatywnych prawo do kierowania i zatrzymywania ruchu. Dla przykładu, w Wielkiej Brytanii piloci nie mają takich uprawnień, co znacząco utrudnia zapanowanie nad innymi użytkownikami dróg. Niestety, rozporządzenie wykonawcze do ustawy o ruchu drogowym, które powstało wiele lat temu, jest na tyle archaiczne, że większość pojazdów pilotujących, przygotowanych wg najwyższych europejskich norm i praktyk jest sprzeczna z polskim prawem. Głównym punktem zapalnym jest obowiązek stosowania tablicy informacyjnej o szerokości pojazdu nienormatywnego. Pomimo wielu zastrzeżeń pilotów, iż w trakcie przejazdu, przeważnie nocą, nikt nie jest w stanie zauważyć cyfr znajdujących na tablicy, uwag dotyczących braku świadomości użytkowników dróg o normatywnej szerokości pojazdów oraz tych dotyczących oporów toczenia wytwarzanych przez taką tablicę, Ministerstwo pozostaje nieugięte przy swojej decyzji. Dlatego też oficjalna petycja złożona do ministra powinna przynieść długo oczekiwane dostosowanie polskich przepisów do europejskich standardów – np. niemieckiego BF3.

Najbardziej profesjonalny sprzęt na świecie – zakazany w Polsce

Art. 62 ust. 1 pkt 4 ustawy o ruchu drogowym precyzyjnie stanowi, że zespół pojazdów może się składać wyłącznie z 2 pojazdów. O ile przy standardowym zestawie ciągnika z naczepą nie stanowi to żadnego problemu, o tyle dostarczenie ciężkich ge-

Organ wydający zezwolenie nie ma obowiązku kontrolować prawidłowości podanych we wniosku danych, a mimo wszystko w zezwoleniu musi wpisać numery rejestracyjne pojazdów wskazanych przez wnioskodawcę.

stoją przed wyborem – przyjąć zlecenie ijechać bez zezwolenia, czy odmówić klientowi wykonania usługi z powodu oczekiwania na zezwolenie – około 30 dni. Okazuje się zatem, że nawet przy inwestycjach publicz-

gach (żadna autostrada, most, ani stadion nie powstałby bez usług dźwigowych lub pompowania betonu), każdego roku kilkanaście milionów złotych nie trafia do kasy Państwa z tytułu zezwoleń, ponieważ czas oczekiwania jest drastycznie długi. Nie są znane statystyki jakie kwoty wpływają z tytułu kar nakładanych na przedsiębiorców z powodu braku zezwolenia.

Nierówność wobec prawa

Z końcem 2018 r. znowelizowano ustawę o transporcie drogowym, która w praktyce spowodowała skrajną nierówność wobec prawa. Okazuje się bowiem, że ciężarówka przewożąca np. konstrukcję mostu o masie 40 ton, należąca do firmy budowlanej (przewóz na potrzeby własne), jest zupełnie inaczej traktowana niż identyczna ciężarówka, przewożąca dokładnie taki sam ładunek, po tej samej trasie, ale w związku z odpłatnym przewozem drogowym. Krótko mówiąc, w przypadku naruszeń firma budowlana zapłaci „jedynie” 15 tys. zł kary, podczas gdy przewoźnik, dokładnie za to samo otrzyma 27 tys. zł kary, a jego zachowanie będzie ocenione jako najpoważniejsze naruszenie wynikające z norm unijnych, co może



Ciężarówka przewożąca np. konstrukcje mostu o masie 40 ton, należąca do firmy budowlanej (przewóz na potrzeby własne), jest zupełnie inaczej traktowana niż identyczna ciężarówka, przewożąca dokładnie taki sam ładunek, po tej samej trasie, ale w związku z odpłatnym przewozem drogowym

nych pojazdy specjalne są „skazane” na poruszanie się bez zezwoleń, albowiem nie da się przewidzieć trasy ich przejazdu i miejsca pracy na kilka, kilkanaście tygodni na przód.

W 2015 r. OSPTN postanowiło zająć się także tym tematem i jako jedyne stowarzyszenie w Polsce reprezentuje branżę dźwigową oraz pomp do betonu w zakresie nowelizacji przepisów związanych z poruszaniem się tego typu pojazdów specjalnych po drogach publicznych. Jednym z naszych głównych postulatów jest dopuszczenie pojazdów specjalnych z naciskiem osi 12 ton do poruszania się po drogach publicznych. Analogiczne rozwią-

Wystarczy, że przewoźnik będzie mógł sprawnie zarejestrować naczepę, zatrudnić kierowcę zza granicy, sprawnie otrzymać zezwolenie na przejazd z ładunkiem, a o bezpieczeństwo na drogach zadbać piloci wyposażeni w pojazdy zgodne z europejskimi standardami.

neratorów do polskich elektrowni możliwe jest tylko przy zastosowaniu nacze-
p modułowych, które – podobnie jak klocki Lego, składają się z modułów. W ten oto sposób powstaje wieloosiowa naczepa, która może składać się nawet z kilkudziesięciu osi w skład których wchodzi kilkanaście tzw. wózków – zarejestrowanych na odrębnych dowodach rejestracyjnych. Taka „stonoga” to najwyższy kunszt światowej inżynierii transportu ciężkiego – niestety, nielegalny w Polsce. O ile zezwolenie na poruszanie się pojazdem o długości do 30 metrów można uzyskać w ciągu 2-3 dni roboczych, to zarejestrowanie nowej naczepy, kupionej od najlepszych europejskich producentów może trwać nawet pół roku. Niestety, koszt leasingu oraz utworzenia stanowiska pracy spada na przedsiębiorcę, który pomimo, iż mógłby świadczyć usługi i tym samym płacić podatki, ponosi jedynie koszty w oczekiwaniu na „dowód rejestracyjny”. Dla porównania, w Niemczech rejestracja takiej naczepy trwa kilka dni. Z końcem 2018 r. jeden z projektów ustaw zawierał propozycję definicji „wózka modułowego” oraz „naczepy modułowej”. Z nieznanych przyczyn, na ostatniej prostej, tuż przed trzecim czytaniem w Sejmie, projekt został zdjęty z dalszych prac. Mimo chwilowej porażki OSPTN podtrzymuje swoje wnioski i stara się wpłynąć na ministra infrastruktury, aby umożliwił rejestrację i legalne korzystanie z najnowocześniejszego sprzętu na świecie.

Technika vs archaiczne prawo

Transport ponadgabarytowy nie mógłby się odbyć gdyby nie zastosowanie najbardziej

du na nawierzchnię drogi. W Niemczech, gdy wszystkie osie w naczepie są skątne, z automatu przewoźnik otrzymuje zgodę na podwyższone naciski osi.

Sztynna oś w plandecie oraz zaawansowane skątne osie w naczepie modu-



Fot. L. Chwalczuk

Pomimo wielu zastrzeżeń pilotów, iż w trakcie przejazdu, przeważnie nocą, nikt nie jest w stanie zauważyć cyfr znajdujących na tablicy, uwag dotyczących braku świadomości użytkowników dróg o normatywnej szerokości pojazdów oraz tych dotyczących oporów toczenia wytwarzanych przez taką tablicę, Ministerstwo pozostaje nieugięte przy swojej decyzji

wej także „nie różnią się niczym”, gdyby oceniać je tylko pod względem polskich ustaw. Również i w tym aspekcie polska branża zmagą się z przeciwnościami natury administracyjnej, albowiem nasi konkurenci zza zachodniej granicy szybko

Wystarczy, że nie będziecie przeszkadzać

Spór pomiędzy Polską a Komisją Europejską o tzw. dyrektywę naciskową był swoistą blo-



Fot. L. Chwalczuk

kadą do jakichkolwiek zmian cząstkowych dotyczących pojazdów nienormatywnych. Teraz, gdy Polska musi dostosować swoje przepisy do europejskich norm, mamy nadzieję, że wieloletnie próby przedsiębiorców będą wzięte pod uwagę i realnie wdrożone w ży-

Jedną z głównych przyczyn spowalniających rozwój polskich przedsiębiorców jest wydawanie zezwoleń w formie papierowej, na dokumentach ścisłego zarachowania, które w oryginale kierowca musi mieć przy sobie w trakcie przejazdu.

Fot. Fracht FWO



Dostarczenie ciężkich generatorów do polskich elektrowni możliwe jest tylko przy zastosowaniu naczep modułowych, które składają się z modułów. Taka „stonoga” to najwyższy kunszt światowej inżynierii transportu ciężkiego – niestety nielegalny w Polsce

zaawansowanego systemu zawieszenia i sterowania naczepami. Innowacyjne zawieszenie niezależne, połączone z kilkoma osiami w jednej linii, a także zaawansowane zawieszenie hydrauliczne pozwalają znacząco zmniejszyć oddziaływanie pojaz-

i sprawnie rejestrują swój tabor, dzięki czemu od razu mogą świadczyć usługi. Polski przewoźnik przez kilka miesięcy ponosi koszty, a i tak jego tabor – pod względem administracyjnym, ma bardzo ograniczone możliwości.

cie. Dotychczasowa rzeczywistość pokazuje, że tzw. konsultacje społeczne projektowanych przepisów to jedynie punkt w procedurze, który trzeba „odhaczyć”, nie koniecznie wyciągając z niego wnioski. Ciągłe aktualnym jest powiedzenie w branży ponadgabarytowej dotyczące szeroko pojętej administracji publicznej – „nie potrzebujemy Waszej pomocy, wystarczy, że nie będziecie przeszkadzać”. I tak jest do dzisiaj, wystarczy, że przewoźnik będzie mógł sprawnie zarejestrować naczepę, zatrudnić kierowcę zza granicy, sprawnie otrzyma zezwolenie na przejazd z ładunkiem (za co chętnie zapłaci), a o bezpieczeństwo na drogach zadbają piloci wyposażeni w pojazdy zgodne z europejskimi standardami.

O szczegółach dalszych prac będziemy Państwa informować na bieżąco. I

*Łukasz Chwalczuk,
prezes zarządu OSPTN,
ESTA Transport Section Executive,
wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica*

Fracht FWO zrealizował dedykowany transport lotniczy do USA dwóch ładunków o łącznej wadze ponad 188 ton. Ich załadunek do dwóch samolotów frachtowych Antonow-AN124 i wylot odbył w tym samym czasie na dwóch różnych lotniskach – w Gdańsku i w Ostrawie



Z WYKORZYSTANIEM BIUR LOKALNYCH

Operatorem logistycznym, który prowadzi działalność w obu Amerykach jest Grupa Fracht. W Ameryce Północnej jest to USA i Kanada, a w Ameryce Południowej Brazylia, Argentyna, Kolumbia i Chile. Oferta firmy obejmuje pełen zakres usług logistycznych, tj. fracht lotniczy, morski, kolejowy i drogowy oraz kompleksową obsługę ładunków typu project cargo.

W Stanach Zjednoczonych Grupa Fracht ma 9 biur: w Houston, Miami, San Diego, Los Angeles, Atlancie, Norfolk, Chicago, Nowym Jorku oraz Bostonie. W Kanadzie za obsługę klientów odpowiada oddział w Vancouver.

regionach przemysłowych. Lokalne oddziały odpowiadają też za obsługę klientów w sąsiadujących krajach. Jeśli chodzi o Amerykę Północną i Południową, to Fracht FWO Polska najczęściej ładunków przewozi z/do USA. Z innych kierunków

kuły spożywcze, szkło, automotive, tytoń, farmaceutyki, itp. Jeśli chodzi o ładunki ponadnormatywne, są to głównie transformatory, podzespoły turbin, generatory i inne elementy dla energetyki, również tej odnawialnej, a także maszyny papiernicze, górnicze, itp. Każda wysyłka ponadnormatywna, ze względu na jej wyjątkowość co do rozmiarów, wagi i wymogów klienta, jest wyzwaniem logistycznym dla spedytorów. Podstawą jest precyzyjne zaplanowanie całego procesu dostawy. Trzeba wziąć pod uwagę właściwy dobór środków transportu, ubezpieczenie ładunku, metody przeładunków, także skomplikowane pakowanie i zabezpieczenie ładunku w skrzyniach czy kontenerze. Przed realizacją dostawy wymagana jest wizja lokalna i sprawdzenie stanu dróg dojazdowych, a gdy to jest konieczne, dopilnowanie naprawy ich powierzchni.

Przy przewozach pomiędzy krajami konieczna jest współpraca z lokalnymi oddziałami, bo dzięki temu można zagwarantować płynność operacji. Biuro lokalne zawsze odpowiada za zorganizowanie dostawy na odcinku port – miejsce docelowe.

Jeśli chodzi o Amerykę Południową, tu posiadamy oddziały w Argentynie, Kolumbii, Chile i Brazylii, gdzie Grupę Fracht reprezentują trzy firmy: Fracht do Brasil Logística Ltda, Nuno Ferreira Cargas Internacionais Ltda oraz CTI CARGO Group. W tym roku Grupa Fracht uruchomiła dwa nowe biura w Brazylii: w Rio de Janeiro i Salvador – kluczowych dla tego kraju

warto wspomnieć o transportach do Meksyku, Kolumbii i Argentyny.

Często przesyłki ponadnormatywne

Najczęściej transportowane są standardowe ładunki kontenerowe, tj. meble, arty-

Jeśli chodzi o kompetencje operatora, jakie są wymagane w przypadku obsługi przesyłek ponadnormatywnych, to przede wszystkim jest to doświadcze-

nie, know-how i bardzo dobra znajomość przepisów prawa oraz formalności, które trzeba spełnić. W transporcie drogowym ładunków ponadnormatywnych kluczowe jest uzyskanie wszelkich zezwoleń na przejazd po drogach publicznych, zarówno w transzycie jak i w kraju docelowym. Przygotowywane są też ekspertyzy techniczne. Przy organizacji dostaw drogą morską, należy wcześniej załatwić wszelkie formalności celne tak, aby można było przeładować towar ze statku bezpośrednio na naczepy drogowe. Jeszcze przed zawinięciem do portu, pracownicy

żal odbiór urządzenia z portu morskiego Buenaventura i dostawa do elektrowni wodnej w prowincji Valle del Cauca.

Dla elektrowni geotermalnych w Argentynie

Fracht FWO Polska zorganizował transport 953 ton ciężkich urządzeń dla elektrowni geotermalnych w Argentynie. Cały ładunek stanowiły 104 opakowania z urządzeniami i oprzyrządowaniem o łącznej wadze 953,5 ton. Najcięższe

Każda wysyłka ponadnormatywna, ze względu na jej wyjątkowość co do rozmiarów, wagi i wymogów klienta, jest wyzwaniem logistycznym dla spedytatorów. Podstawą jest precyzyjne zaplanowanie całego procesu dostawy.

z lokalnego oddziału Grupy Fracht dogrywałą wszelkie szczegóły.

Konieczna współpraca z lokalnymi oddziałami

Przy przewozach pomiędzy krajami konieczna jest współpraca z lokalnymi oddziałami, bo dzięki temu można zagwarantować płynność operacji. Biuro lokalne zawsze odpowiada za zorganizowanie dostawy na odcinku port – miejsce do-

z nich były 3 generatory, ważące 306,45 ton (każdy o długości 8,15 m, szerokości 4,36 m i wysokości 3,25 m) oraz 3 wirniki o masie 128,4 ton (każdy o długości 9,08 m, szerokości 3,6 m i wysokości 3,6 m). Organizacja tej dostawy, ze względu na bardzo duży stopień skomplikowania, wymagała współpracy między różnymi oddziałami Grupy Fracht w Europie – polskiego, czeskiego i włoskiego. Ważące ponad 953 tony turbiny parowe z oprzyrządowaniem, miały być przewiezione z portu morskiego w Gdańsku. Za-



W wypadku dostawy 75-tonowego zaworu kulowego do Kolumbii, Fracht FWO Polska wspierany był przez oddział Fracht Kolumbia. Do jego zadań należał odbiór urządzenia z portu morskiego Buenaventura i dostawa do elektrowni wodnej w prowincji Valle del Cauca

celowe. Do tego synchronizuje działania wszystkich uczestników dostawy w swoim kraju i organizuje przeładunki w porcie oraz dopełnia formalności celnych. Dzięki doświadczeniu i know-how lokalnych zespołów możemy organizować nawet najbardziej skomplikowane logistyczne transporty ponadnormatywne. Bardzo dobrym przykładem takiej współpracy jest dostawa 75-tonowego zaworu kulowego do Kolumbii, gdzie wspierał nas oddział Fracht Kolumbia. Do jego zadań nale-

nim jednak zostały załadowane na statek płynący do Ameryki Południowej, trzeba je było odebrać i przetransportować z pięciu różnych zakładów produkcyjnych w Polsce, Czechach i Szwajcarii.

Urządzenia do elektrowni w USA

Fracht FWO Polska zrealizował również wyjątkowy, dedykowany transport lotni-



Jarosław Jankowski

czy do USA dwóch ładunków o łącznej wadze ponad 188 ton. Ich załadunek i wylot odbył w tym samym czasie na dwóch różnych lotniskach – w Gdańsku (Polska) i w Ostrawie (Czechy). Fracht FWO Polska wyczerterował dwa samoloty frachtowe Antonow – AN124.



Fracht FWO Polska zorganizował transport 953 ton ciężkich urządzeń dla elektrowni geotermalnych w Argentynie. Cały ładunek stanowiły 104 opakowania z urządzeniami i oprzyrządowaniem o łącznej wadze 953,5 tony

W Polsce ładunek obejmował ważącą blisko 47 ton turbinę parową (długość 5,60 m, szerokość 3,81 m i wysokość 3,58 m), 19,5-tonową jednostkę olejową (długość 9,40 m, szerokość 2,65 m i wysokość 4 m) oraz ponad 13-tonową przekładnię (długość 3,5 m, szerokość 2,75 m i wysokość 2,7 m). Łączna waga tej przesyłki wraz z oprzyrządowaniem wyniosła 86 ton i 911 kg. Natomiast w Ostrawie ładunkiem był ponad 100-tonowy generator z wyposażeniem, o długości 6,95 m, szerokości 4,05 m i wysokości 3,20 m, dowieziony z fabryki w Pilźnie. I

*Jarosław Jankowski,
dyrektor ds. rozwoju,
Fracht FWO Polska*



Firma działająca w Stanach Zjednoczonych musi spełniać wymagania CTPAT i znać zasady dotyczące wysyłki ładunków do USA, które ogłasza i egzekwuje FMC. Należy też pamiętać o kontroli potencjalnych załadowniców i odbiorców, czy nie występują na liście podmiotów objętych embargiem

Fot. PEKAES

Z MOŻLIWOŚCIĄ DOSTAWY DO OBU AMERYK

Firmą o polskim rodowodzie, która dostarcza przesyłki do przeróżnych zakątków świata, w tym do obu Ameryk, jest PEKAES. Doświadczeniem, jakie zdobyła w tym zakresie przez 60. lat obecności na rynku, dzieli się z nami Kajetan Jagłowski, dyrektor Spedycji Morskiej i Lotniczej PEKAES w Grupie PEKAES.

Na terenie jakich krajów położonych na terytorium obu Ameryk PEKAES prowadzi działalność i jakiego typu?

PEKAES jest aktywny już od wielu lat zarówno w Ameryce Północnej, jak i Południowej. Dla naszych klientów organizujemy wysyłki do i z wielu krajów na obszarze półkuli zachodniej. Obsługujemy m.in. takie państwa jak: Stany Zjednoczone, Kanada, Meksyk, Brazylia, Urugwaj. Dzięki sieci partnerów jesteśmy w stanie dostarczyć każdą przesyłkę na tej trasie – zaczynając od tych o niewielkich rozmiarach, które przewozimy drogą lotniczą, a kończąc na dostawach całokontenerowych i ponadgabarytowych realizowanych na statkach.

PEKAES oferuje na tym kierunku, oprócz spedycji, transportu i przela-

W Ameryce Południowej, istnieją wyjątkowo restrykcyjne przepisy celno-skarbowe. Wszystkie dokumenty muszą być odpowiednio wypełnione. Nawet brak przecinka może spowodować nałożenie kary czy też zatrzymanie ładunku w porcie.

dunku, liczne usługi dodatkowe. Mam na myśli usługi portowe, ale też pełną obsługę celną i aranżacją ubezpieczeń morskich.

Czy i w których krajach Pekaes ma swoje biura?

W tej części świata nie posiadamy własnych biur, lecz dzięki szerokim i wieloletnim sie-

ciom kontaktów docieramy do każdego punktu na mapie. To rozwiązanie doskonale się sprawdza, a nasi klienci mogą mieć pewność, że ich przesyłka dotrze na czas do odbiorcy. Dodam, że PEKAES jest wyspecjalizowany w transporcie na takich kierunkach jak: USA i Kanada. Również na Dalekim i Bliskim Wschodzie i w Basenie Morza Śródziemnego.

Jakiego rodzaju towarów dotyczy transport – z Polski i do Polski?

Z Polski eksportowane są głównie meble, sprzęt sportowy oraz wyroby dla przemysłu budowlanego. Natomiast do

bezpłomowowo przeprowadzić eksportera przez cały proces związany z transportem przesyłek.

Dodam, że towary, które PEKAES przewozi drogą morską są składowane w naszym magazynie w bezpośrednim

ce specjalistyczną i specjalną obsługę ładunku. Przede wszystkim ważne jest dla nas doświadczenie, jakość usług i gwarancja terminowości dostaw.

Czy firma działająca na tamtym terenie musi posiadać odpowiednie kompetencje, certyfikaty itp?

Zdecydowanie. Jeśli chodzi o Stany Zjednoczone to należy spełniać wymagania CTPAT (Customs Trade

Dzięki sieci partnerów PEKAES jest w stanie dostarczyć każdą przesyłkę do obu Ameryk – zaczynając od tych o niewielkich rozmiarach, które przewozi drogą lotniczą, a kończąc na dostawach całokontenerowych i ponadgabarytowych realizowanych na statkach.

Polski płyną lub lecą urządzenia gastronomiczne, zaawansowana elektronika, ale też owoce czy wino.

Z jakimi wyzwaniami się to wiąże?

Zawsze kluczowy jest czas oraz oczywiście cena. O ile do wschodniego wybrzeża Stanów Zjednoczonych czy Kanady możemy dotrzeć drogą morską w niecałe dwa tygodnie, to już do niektórych zakątków Ameryki Południowej czy Karaibów, transport może trwać kilka tygodni. Dodatkowo, zwłaszcza w Ameryce Południowej, istnieją wyjątkowo restrykcyjne przepisy celno-skarbowe. Wszystkie dokumenty muszą być odpowiednio wypełnione. Nawet brak przecinka może spowodować

sąsiedztwie Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego i Gdynia Container Terminal. Dzięki połączeniu z krajową siecią terminali dystrybucji drobnicowej PEKAES, ładunki płynące do nas z Ameryki (jak i z innych rejonów świata) możemy sprawnie dostarczać bezpośrednio z portu w dowolne miejsce w kraju.

Czy przy przewozach polski oddział PEKAES współpracuje z innymi firmami działającymi na tych kontynentach?

PEKAES współpracuje z wieloma partnerami, którzy są liderami na swoich lokalnych rynkach. Wybór partnera dostosowujemy do potrzeb naszego



Kajetan Jagłowski



Z Polski eksportowane są głównie meble, sprzęt sportowy oraz wyroby dla przemysłu budowlanego. Natomiast do Polski płyną lub lecą urządzenia gastronomiczne, zaawansowana elektronika, ale też owoce czy wino

Partnerships Against Terrorism). Ponadto należy znać zasady dotyczące wysyłki ładunków do USA, które ogłasza i egzekwuje FMC (Federal Maritime Commission). Należy również pamiętać o kontroli potencjalnych załadowców oraz odbiorców, czy nie występują oni na liście podmiotów objętych embargiem.

Podsumowując, PEKAES działa już na rynku ponad 60 lat, dlatego posiadamy duże doświadczenie i możemy sprostać największym wyzwaniom logistycznym. A gwarantem naszego sukcesu jest rozległa sieć dystrybucyjna i właściwie nieograniczony potencjał w realizacji operacji na niemal wszystkich kontynentach świata. |

wać nałożenie kary czy też zatrzymanie ładunku w porcie. Dlatego też tylko doświadczony operator, który posiada szeroką sieć partnerów, jest w stanie

klienta. A zatem nasza sieć kontaktów obejmuje zarówno duże firmy obecne w całym kraju czy regionie, jak i małych, lokalnych graczy, którzy zapewnią wyso-

JF Hillebrand w USA wykonuje m.in. usługi specjalistyczne dla branży piwowarskiej. Powołano tam dział i zespół ekspertów zajmujący się wyłącznie zarządzaniem łańcuchami dostaw dla browarów, który zapewnia obrót, monitoring i składowanie kegow

PRIORYTETEM NIESKAZITELNA JAKOŚĆ USŁUG

Jedną z niewielu firm o europejskich korzeniach, która jeszcze w XIX w. rozpoczęła działalność na terenie obu Ameryk, jest JF Hillebrand. Zajmuje się tam zarządzaniem łańcuchami dostaw alkoholi i napojów. Dziś, zarówno w Ameryce Północnej jak i Południowej, jest znaczącym graczem. O tym jak ważną rolę pełni tam obecnie – mówi Ellina Lolis, country manager, JF Hillebrand Poland.

Na terenie jakich krajów położonych na terytorium obu Ameryk JF Hillebrand prowadzi działalność i jakiego typu?

Obie Ameryki są ważnym obszarem działalności Grupy JF Hillebrand, a to z uwagi na to, iż kraje na tych rynkach skupiają znaczących producentów zarówno wina jak i mocnych alkoholi typu whisky czy rum. Swoje biura mamy w USA, Kanadzie, Meksyku, Argentynie, Brazylii i Chile, a w pozostałych krajach współpracujemy z wieloma partnerami. Świadczymy tam

specjalistyczne dla branży piwowarskiej. Powołano tam dział i zespół ekspertów, zajmujący się wyłącznie zarządzaniem łańcuchami dostaw dla browarów, który zapewnia obrót, monitoring i składowanie kegow (beczek wykonanych ze stali nierdzewnej, stosowanych do przechowywania pod ciśnieniem piwa).

Czy i gdzie JF Hillebrand ma swoje biura?

Grupa JF Hillebrand ma swoje biura w strategicznych dla prowadzenia bizne-

w Argentynie biuro JF Hillebrand jest zlokalizowane w prowincji Mendoza, gdzie skupia się 80% przemysłu winiarskiego.

Czy między tymi rynkami a Polską są przewożone towary? Jakie i w jakim kierunku?

Rynek obu Ameryk jest mocno zróżnicowany. Na przykład USA jest zarówno eksporterem, jak importerem. Stany Zjednoczone chętnie importują polskie piwo oraz wódkę, zaś eksporterzy skupiają się na sprzedaży do Polski głównie amerykańskiej whisky oraz wina. Natomiast Argentyna, jeśli chodzi o wyroby alkoholowe, jest w 90% rynkiem eksportowym. Warto wspomnieć tutaj o organizacji transportu wina z tak dalekich krajów. Odbывается on często we *flexitankach* – zbiornikach o budowie poduszki, które dopasowywane są do kontenerów w standardzie ISO i wypełniane płynem na czas transportu. Po dotarciu do portów europejskich, wino jest wypompowywane i rozlewane do butelek, po czym dystrybuowane do odbiorców w całej Europie.

Obie Ameryki są ważnym obszarem działalności Grupy JF Hillebrand, gdyż kraje na tych rynkach skupiają znaczących producentów zarówno wina jak i mocnych alkoholi typu whisky czy rum. Swoje biura ma w USA, Kanadzie, Meksyku, Argentynie, Brazylii i w Chile.

pełen wachlarz usług transportowo-logistycznych, w USA wykonujemy też usługi

su miejscach. W portach lub zagłębiach branżowych rynku *beverage*. Na przykład



Ellina Lolis

Z jakimi wyzwaniami się to wiąże?

Wyzwania uzależnione są od kraju, z lub do którego jest realizowany transport. Na przykład we wspomnianym już transporcie wina we *flexitankach* niezbędne jest ogromne doświadczenie i profesjonalizm firmy logistycznej ze względu na kompleksowość całego przedsięwzięcia. Z kolei w przypadku transportu z Argentyny wyzwaniem jest pogoda w okresie maj-wrzesień, bowiem bardzo często ładunki z Argentyny są dostarczane do portów chilijskich ze względu na mniejsze koszty THC i bliskość portu. W naszym

przypadku odległość z zagłębia winiarskiego w Mendocino do portów San Antonio i Valparaíso jest o trzy razy mniejsza niż do portu w Buenos Aires, jednak auta muszą pokonać Andy.

Czy przy przewozach polski oddział JF Hillebrand współpracuje z innymi firmami działającymi na tych kontynentach, czy też wykorzystuje swoje biura tam zlokalizowane?

JF Hillebrand Poland współpracuje wyłącznie z biurami Grupy JF Hillebrand, ponieważ od 175 lat wyróżnia nas nieskazitelna jakość naszych

JF Hillebrand Poland współpracuje wyłącznie z biurami Grupy JF Hillebrand, gdyż nieskazitelną jakość usług można osiągnąć w większości przypadków tylko wtedy, kiedy cały łańcuch dostaw pozostaje w rękach jednej firmy.

usług, co można osiągnąć w większości przypadków tylko wtedy, kiedy cały łańcuch dostaw pozostaje w rękach jednej firmy. Transport wina we *flexitankach*, począwszy od „fittingu” flexów po butelkowanie i banderowanie wina, wy-

Transport wina z tak dalekich krajów odbywa się często we *flexitankach* – zbiornikach o budowie poduszki, które dopasowywane są do kontenerów w standardzie ISO i wypełniane płynem na czas transportu



syłka piwa w kebach oraz odbiór, zwrot i ewidencja pustych kegow, czy też inne kompleksowe rozwiązania logistyczne, nie byłyby tak skuteczne, gdyby nie pozostawały pod opieką jednego operatora logistycznego. |

TERAZ JESZCZE WIĘCEJ MOŻLIWOŚCI

Promocyjna prenumerata obu tytułów

129 zł

TSLbiznes
Miesięcznik dla przedsiębiorców

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Truck&Van
Miesięcznik dla przedsiębiorców

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- > www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- > e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- > fax: 22 205 07 57
- > pocztą:
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
ul. J. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
- > telefon: 22 213 88 28

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

FORMULARZ PRENUMERATY

Dane do wysyłki

Imię

Nazwisko

Nazwa firmy

Adres

Kod Poczta

Telefon

e-mail

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Dane do faktury

Nazwa firmy

NIP

Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)

TSL Biznes od numeru		/2019
Truck&Van od numeru		/2019
oba tytuły od numeru		/2019

Data i podpis

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

W Brazylii, największym rynku e-commerce w Ameryce Południowej, w 2018 r. ponad 40% e-konsumentów dokonało zakupu w zagranicznym sklepie internetowym. Po ofertę europejskich sklepów sięga jedynie co dziesiąty kupujący



WOLNY HANDEL MIĘDZY UE A PAŃSTWAMI MERCOSUR

Dzięki umowie gospodarczej zawartej między Unią Europejską a Mercosurem powstaje właśnie największy blok handlowy na świecie, który połączy kraje UE z Brazylią, Argentyną, Paragwajem i Urugwajem. Razem odpowiadają one za 1/4 globalnej gospodarki.

Zniesienie ceł na sprowadzane z UE produkty da przedsiębiorcom z Europy obsługującym kanał e-commerce świetne perspektywy na skierowanie swojej sprzedaży na takie państwa jak Brazylia czy Argentyna. Pozwoli im ono w pełni wykorzystać potencjał tamtejszego, bardzo pręźnie rozwijającego się rynku.

Rynek z ogromnym potencjałem

Latynoamerykański rynek handlu online ma ogromny potencjał rozwoju. W 2019 r. w Ameryce Łacińskiej zakupów przez internet dokona aż 155 milionów osób. W 2016 roku było to 126 milionów, co oznacza że w ciągu trzech lat ich liczba wzrosła o 25%¹⁾. W tym samym czasie wartość sprzedażowa tamtejszego rynku zwiększyła się o ponad 60% – z 49 do 79 miliardów dolarów²⁾.

W związku z rosnącą klasą średnią coraz większe jest także zapotrzebowanie na transgraniczne zakupy online. Przykładowo w Brazylii, największym rynku

e-commerce w Ameryce Południowej, w 2018 r. ponad 40% e-konsumentów dokonało zakupu w zagranicznym sklepie internetowym³⁾. Stosunkowo rzadko sięgają jednak po ofertę europejskich sklepów – decyduje się na nią jedynie co dziesiąty kupujący.

Obawy o długi czas dostawy

Wśród trzech głównych czynników, dla których tamtejsi klienci rezygnują z transgranicznych zakupów, dwa są związane z kwestiami celnymi⁴⁾. Pozostały, dotyczący obawy o długi czas dostawy, nie stanowi problemu, jeśli przedsiębiorstwa współpracują z partnerami logistycznymi oferującymi ekspresowe przesyłki międzynarodowe. W ich przypadku zamówiony produkt dotrze do Ameryki Południowej w terminie do dwóch dni roboczych.

Mimo ograniczonego zainteresowania europejskimi sklepami, liczba przesyłek z segmentu B2C wysłanych przez



Edwin Osiecki

DHL Express z Polski do państw strefy Mercosur, wzrosła w 2018 r. o ponad 40%. Rozwiązanie problemu ceł sprawi więc, że przed rodzimymi przedsiębiorcami e-commerce otworzy się wielomilionowy rynek, którego przedstawiciele coraz chętniej będą sięgać po ich ofertę. Jest to więc idealny moment by ukierunkować swój biznes na któryś z tamtejszych krajów, co pozwoli uzyskać rynkową przewagę nad konkurencją. **I**

*Edwin Osiecki,
dyrektor ds. marketingu i sprzedaży
DHL Express (Poland)*

¹⁾ Źródło: Statista – Number of digital buyers in Latin America from 2014 to 2019

²⁾ Źródło: Statista – Retail e-commerce sales in Latin America from 2015 to 2020

³⁾ Źródło: Raport The Paypers – Cross-border Ecommerce Report Brazil

⁴⁾ Źródło: Badanie Ipsos dla PayPal – Brazilian cross-border continues to grow

warto
TU
być



13. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

PATRONAT HONOROWY / MINISTER INFRASTRUKTURY

GRUPA



MTG

TRAKOTARGI.PL

24-27.09.2019 | GDAŃSK

amber
expo

WSPÓŁORGANIZACJA

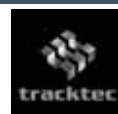
BOMBARDIER



KNORR-BREMSE

MEDCOM

pesa



WSPÓŁPRACA



PARTNERZY MEDIALNI



