



LIPIEC-SIERPIEŃ 7-8/2011 (16)

TSL**business**

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255



**Logistyczny
sposób na Rosję**

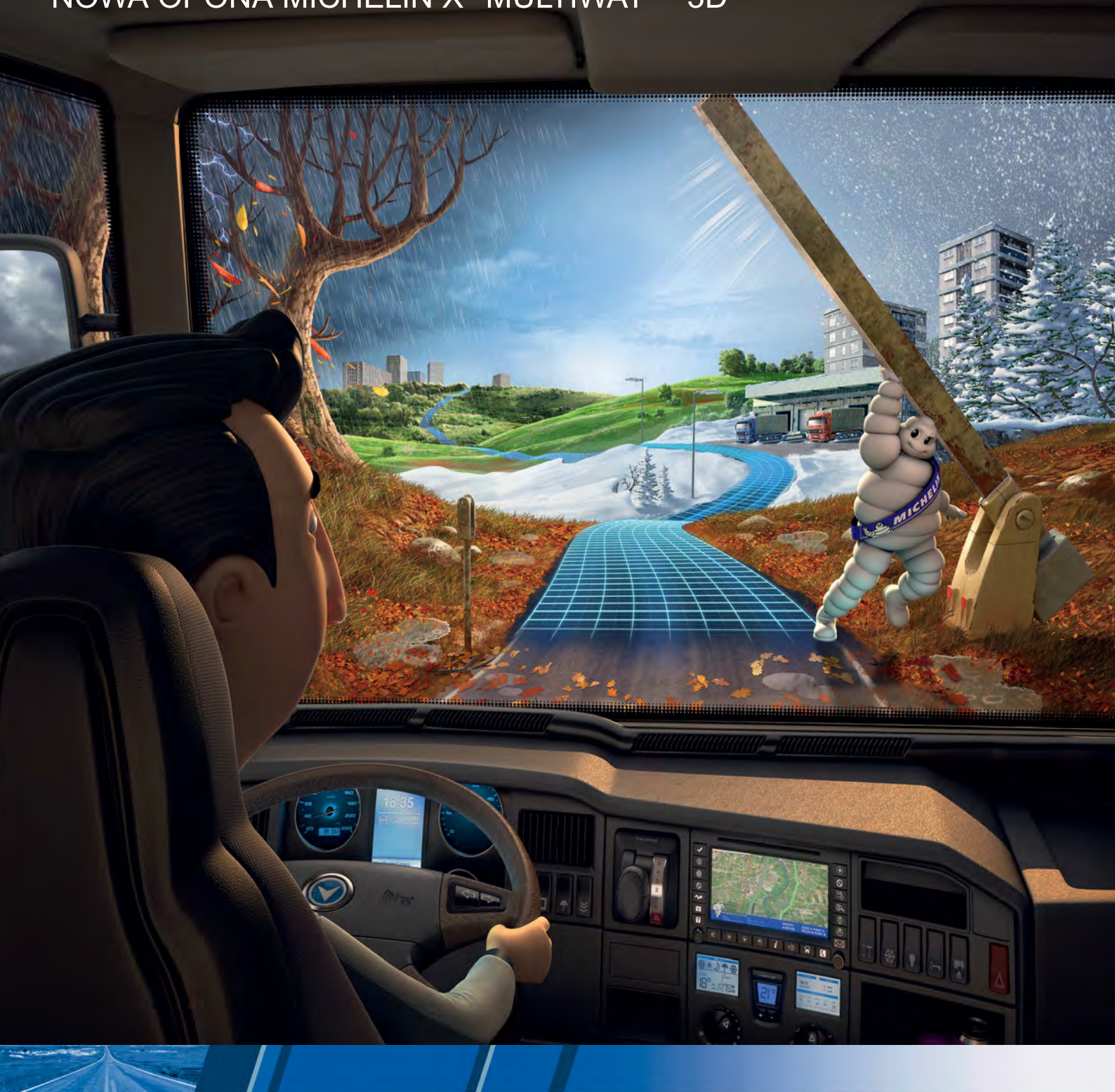
Czy Okęcie pójdzie w odstawkę?

Ministerialne marzenia o lotnisku centralnym

**Kary Inspekcji Transportu Drogowego
część I – Mandaty**



PEWNOŚĆ NA DRODZE W KAŻDYCH WARUNKACH. NOWA OPONA MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D



NOWA DEFINICJA WIELOFUNKCYJNOŚCI OPON.

Przestrzeganie terminów dostaw, niezależnie od warunków pogodowych, jest codziennym wyzwaniem firm transportowych. Dzięki nowym wielofunkcyjnym oponom **MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D**, oferującym **niezrównaną przyczepność** w różnych warunkach pogodowych, możesz być pewny, że zdążysz na czas.

Opony **MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D** przeznaczone na koła napędowe posiadają nowy bieżnik TowerPump, uzupełniony o samoregenerujące się lamelle. Przednie opony zostały wyposażone w nowatorski bieżnik Delta, zapewniający **lepszą przyczepność** w różnych warunkach pogodowych. Dzięki innowacyjnej technologii opony są **bardziej trwałe i umożliwiają oszczędność paliwa**.

Nowa opona MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D. Pewność na drodze w każdych warunkach.



MICHELIN

Lepsza droga do postępu

Nowoczesne łańcuchy dostaw w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu

Kongres Polskich Menedżerów Logistyki - PSML 2011



Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki zaprasza do udziału w Kongresie PL-Log i PolZak. tegoroczna impreza to już IX edycja najważniejszego, corocznego spotkania członków i przyjaciół PSML - menedżerów zajmujących się logistyką, zakupami i zarządzaniem łańcuchem dostaw. Termin tegorocznego Kongresu PSML to 20-21 października br. w Warszawie.

Tegoroczny Kongres PSML będzie kontynuacją konferencji organizowanych przez Stowarzyszenie w latach ubiegłych. Najważniejszy cel PSML to integracja środowiska menedżerskiego związanego z logistyką, zakupami i zarządzaniem łańcuchem dostaw.

To także możliwość wzbogacenia wiedzy z zakresu szeroko rozumianej logistyki.

Kongres Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw 2011 odbędzie się w dniach 20-21 października w warszawskim Hotelu Novotel przy ul. Żwirki i Wigury.

Organizatorzy także w tym roku postanowili utrzymać poziom kosztów uczestnictwa w Kongresie. Opłaty te wynoszą:

dla członków PSML 700,- PLN netto

dla pozostałych uczestników 1 200,- PLN netto

W czasie dwudniowych obrad przedstawionych będzie blisko 30 prezentacji związanych z głównym tematem imprezy. Wszystkie mają niekomercyjny charakter i będą przygotowane specjalnie na to wydarzenie. Po pierwszym dniu obrad, w programie imprezy zaplanowano Bal Menedżerów Logistyki, na którym rozdana będą nagrody Menedżera Logistyki oraz Menedżera Zakupów 2011



Prezentacja profesora Sicco Santema 2010 r.



Występuje profesor Alan McKinnon 2010 r.

Dlatego też w ramach jednej imprezy od kilku już edycji Kongresu odbywają się dwa spotkania:

- ◆ **Kongres Polskich Menedżerów Logistyki – PL-LOG 2011**
- ◆ **Kongres Polskich Menedżerów Zakupów – PolZak 2011**

Wieloletnie doświadczenia w organizacji poprzednich spotkań PSML, szerokie grono współpracowników i przyjaciół Stowarzyszenia biorących udział w spotkaniach cyklicznych gwarantują, że także ta impreza spełni oczekiwania uczestników.

Jak co roku, organizatorzy adresują spotkanie do menedżerów logistyki, zakupów oraz zarządzania łańcuchem dostaw zarówno z firm handlowych, usługowych jak i produkcyjnych. Zawsze licznie pojawią się na Kongresie przedstawiciele firm logistycznych, firm transportowych, spedytorskich i kurierskich. Reprezentowani są także dostawcy oprogramowania, narzędzi i technologii używanych w naszej branży. Kongres to doskonała okazja do wymiany doświadczeń, poznania aktualnych trendów z kraju i ze świata oraz tajemnic sukcesu liderów.



Rozdanie nagród w czasie Balu 2010 r.

Aktualnie opracowywany jest szczegółowy program imprezy. Informacje będą umieszczane na stronie Stowarzyszenia: www.psml.pl

KONGRES

MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA
ŁAŃCUCHEM DOSTAW



2011

W numerze

> Wydarzenia

Kongres Polskich Menedżerów Logistyki PL-LOG 2011.....	6
Jak poradzić sobie z polskim mytem?	
Spotkania transportowe TSL Biznes....	8

> Logistyka

Sposób na Rosję.	
Własny czy właściwy?.....	10
Transport, który niesie życie.....	12
Centrum dystrybucyjne na region Europy Wschodniej i Południowej?	
Najlepiej na Górnym Śląsku	14
Kolejna konsolidacja w branży TSL.	
Grupa Raben przejmuje Wincantona	19

> Kurier Express Poczta

Rewolucja w podejściu do dystrybucji przesyłek.....	20
Specjalne warunki dla wrażliwych.....	26

> Powierzchnie magazynowe

Polska Centralna – z tarczą, czy na tarczy?.....	30
Wymagania klientów powierzchni magazynowych	33

> Logistyka – technologia

Jak usprawnić logistykę dostaw?	
Zarządzanie paletami w firmie	34
Toyota I_Site – rozwiązanie biznesowe, które czyni różnicę	36
Oprogramowanie Cape Pack	38

> Prawo

Kary ITD, część I – Mandaty	40
Dylematy podatkowe: spedycja czy logistyka?	44

**Prenumerata
– strona 70**

> Transport drogowy

Czego transportowcy nie wiedzą o transporcie?.....	46
Ruszył system viaTOLL.....	47
Wiosenne ożywienie w branży transportowej.....	48

> Transport kolejowy

Trudny powrót na drogę wzrostu Operatorzy kolejowi odrabiają straty..	50
--	----

> Transport lotniczy

Meandry transportu multimodalnego towarów niebezpiecznych	52
Okęcie w odstawkę?	54
Dolina Lotnicza – magnes dla inwestorów, katalizator nauki.....	58

> Kadry i Zarządzanie

Rola pracowników w tworzeniu standardów w TSL.....	60
---	----

> Ludzie TSL

Moja świętokrzyska Toskania Jacek Tarkowski.....	64
---	----

Polecamy

Dylematy podatkowe: spedycja czy logistyka?

Czy bardziej złożona logistycznie działalność może, na gruncie podatku VAT, zostać uznana za usługę spedycyjną i w związku z tym być rozliczana na analogicznych zasadach. Czym zatem jest usługa spedycyjna, a czym usługa logistyczna?

> str. 44

Czytaj również:



Miesięcznik TSL Biznes

ul. Trzciniowa 30/13
02-446 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

Mirosław Ganiec
tel. 502 532 575
m.ganiec@tsl-biznes.pl

Prenumerata

tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl

Nakład: **8 000 egzemplarzy**
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

Wydawca: KMG Media Sp. z o.o., ul. Łazurowa 12/62, 01-315 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

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

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk,
Tomasz Dobczyński, Aleksander
Domaradzki, Dariusz Drabek, Elżbieta
Haber, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa,
Michał Kij, Franciszek Nietz, Dorota
Raben, Marek Różycki, Jerzy Różyk,
Radosław Sitek, Beata Trochymiak,
Karol Wójtowicz

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



Drodzy Czytelnicy!

Według branżowych sceptyków pierwszego lipca miał nastąpić transportowy koniec świata – przynajmniej lokalnie, tu w Polsce. A wszystko za sprawą e-myta. Tymczasem przyszedł pierwszy lipca i... cisza, nic się nie zmieniło. Ale nie bądźmy aż tak drobiazgowi, system po kilkunastu godzinach w końcu ruszył i działa (przynajmniej takie mamy oficjalne informacje).

Od razu w pierwszych dniach lipca trafili się niedoinformowani, a może po prostu bardziej cwani „transportowcy”, których szybko wyłapały systemy kontrolne – zarówno te manualne, w postaci „krokodyli”, jak i automatyczne, obsługiwane przez operatora systemu. Podobno takich podejrzanych przypadków w pierwszym tygodniu trafiło się wcale nie mało. Jednak porządni i rzetelni przewoźnicy, po mniejszych lub większych przejściach,

w końcu wyposażyli swoje pojazdy w magiczne pudełeczka i bez mrugnienia okiem (bo co innego mogliby zrobić) zaczęli odprowadzać drogową daninę.

Narzekania na myto będzie pewnie jeszcze sporo, ale uczciwie patrząc, nowy system opłat jest zdecydowanie bardziej uczciwy ze społecznego punktu widzenia. Płacą ci, którzy faktycznie użytkują drogi. Ale tak to już u nas jest, że każdy chciałby jeździć równymi i nowoczesnymi drogami, ale nie chciałby za nie płacić. Tak się niestety nie da – ktoś musiałby i tak te koszty pokryć. Trzeba pamiętać, że wpływy z systemu winietowego w jego schyłkowym okresie nie pokrywały nawet opłat przekazywanych koncesjonariuszom zarządzającym autostradami prywatnymi. Jednym słowem, jako branża transportowa musimy się po prostu przyzwyczaić, że za użytkowanie dróg trzeba będzie płacić. Muszą też zrozumieć to spedytorzy i logistycy, odpowiednio kalkulując stawki.

Z przygotowaniem samej branży transportowej też nie było idealnie. Owszem, tak na prawdę czasu nie było za wiele, bo konkrety o e-mycie pojawiły się bardzo późno i nawet po starcie systemu rejestracji (1 maja) pewne istotne elementy jeszcze się zmieniały. Jednak kto chciał, ten mógł zapoznać się z informacjami (choćby na łamach naszego miesięcznika) i odpowiednio wcześniej zarejestrować się w systemie i zamówić urządzenie. Niestety po raz kolejny wygrało typowo polskie odwlekanie wszystkiego na ostatnią chwilę, co w efekcie spowodowało zatkanie systemu rejestracji i dystrybucji viaboxów. Ale spokojnie, końca świata nie było. Pył wokół myta nieco opadnie i wszystko wróci do normy.

Tymczasem skorzystajmy z okresu letniego i może od tego wszystkiego nieco odpocznijmy – tego serdecznie życzę wszystkim naszym Czytelnikom.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

- ➔ *najbliżej branży*
- ➔ *wysoki i sprawdzony nakład*
- ➔ *precyzyjne dotarcie*
- ➔ *wysoka skuteczność*
- ➔ *nieograniczone możliwości*

Pokaż się branży TSL
Ta inwestycja się opłaca!*

*** Reklama w TSL Biznes jest tańsza, niż myślisz**
Sprawdź: tel. 22 213 88 28, reklama@tsl-biznes.pl

Kongres Polskich Menedżerów Logistyki PL-LOG 2011

Zarząd Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki zaprasza do wzięcia udziału w tegorocznym Kongresie Polskich Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw, który odbędzie się w dniach 20-21 października w warszawskim Hotelu Novotel przy ul. Żwirki i Wigury.

Podtrzymując wieloletnią już tradycję, tegoroczne spotkanie pt. „Nowoczesne łańcuchy dostaw w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu” będzie zawierało elementy najlepszych praktyk w logistyce, zarządzaniu łańcuchem dostaw i zakupach, a w ramach tej imprezy będą odbywały się 2 spotkania: Kongres Polskich Menedżerów Logistyki – PL-LOG 2011 oraz Kongres Polskich Menedżerów Zakupów – PolZak 2011.

Jak co roku spotkanie adresowane jest do menedżerów logistyki, zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw ze wszystkich szczebli – zarówno z firm handlowych, usługowych jak i produkcyjnych. Organizatorzy wierzą, że jak zawsze licznie pojawią się na nim przedstawiciele firm logistycznych, transportowych, spedycyjnych

i kurierskich. Spodziewany jest też udział dostawców oprogramowania i technologii używanych w naszym sektorze.

Tegoroczny Kongres PSML będzie kontynuacją konferencji organizowanych przez stowarzyszenie PSML w latach ubiegłych. Jednym z jego głównych celów jest chęć dalszej integracji środowiska menedżerskiego związanego z logistyką, zakupami i zarządzaniem łańcuchem dostaw w ramach jednej imprezy. Spotkanie ma być okazją do wymiany doświadczeń, poznania aktualnych trendów z kraju i ze świata oraz tajemnic sukcesu liderów branży, jak również wzbogaceniem wiedzy z zakresu szeroko rozumianej logistyki.

Aktualnie opracowywany jest szczegółowy program imprezy. Dodatkowe informacje będą umieszczane na stronie internetowej stowarzyszenia: www.psml.pl,



Więcej informacji na:
www.psml.pl

a także na stronach www.tsl-biznes.pl i w naszym miesięczniku, który objął patronat medialny nad tym wydarzeniem. ◀



„Na Osi” w lipcu

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi”, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Lipiec będzie stał pod znakiem imprez trakerskich, ale obok tej lżejszej tematyki znajdują się zagadnienia poważniejsze. Odwiedzimy Turcję, Szwajcarię i Niemcy, podróżować będziemy też po kraju. Swoje miejsce znajdują zagadnienia bezpieczeństwa ruchu drogowego i przepisów o transporcie. Zobaczyć będzie można między innymi:

02.07. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:

- turecką fabrykę niemieckiego Käsbohrer'a
- kto dojechał autostradą do Kielc
- nowe Volvo w Skawinie
- kierowcę i jego auto

09.07. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:

- ile i dlaczego może zaoszczędzić MAN Efficient Line
- kogo gościł PKS w Gdańsku Oliwie
- kierowcę i jego ciężarówkę
- 18 urodziny w Krakowie

16.07. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:

- szwajcarską premierę Scanii Euro 6
- co się zmieniło w zakresie przewozów ADR
- kierowcę i jego auto
- wspaniały KAC w Deszczynie

tvn **Turbo**

Kontakt z redakcją Na Osi:
tel. (77) 464 02 08,
mail: naosi@poczta.onet.pl
ul. Nowowiejska 45
46-073 Chróścina



23.07. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:

- test Renault Premium prosto z fabryki
- serwis w centrum Polski
- celną wizytówkę Polski i Europy na wschodniej rubieży
- wielki strażacki piknik w Głównycach

30.07. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:

- kto i gdzie odebrał kluczyki do 60 Actrosów
- polsko – niemieckie spotkanie w Bautzen
- zachwycający konwój przez Polskę na Złot „Master Truck”

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: sierżant sztabowy Janusz Bereszczczyński z KMP w Opolu i młodszy specjalista transportu drogowego Rafał Kochanowski z WITD w Opolu. Program prowadzi Sławek Sochacki.

Sponsorem programu „Na Osi” jest:



Lean w planowaniu

Kto potrafi powiedzieć, jak komfortowo pracować w czasach zdominowanych przez produkcję, bazując bezpośrednio na zmiennym zapotrzebowaniu klienta lub jego specyficznych potrzebach, najniższych możliwych kosztach, dążeniu do eliminacji zapasów surowców, wyrobów w toku i wyrobów gotowych?

Szkolenie „Lean w planowaniu”, które odbędzie się 4-5 sierpnia w Warszawie, pozwoli na zdobycie praktycznej wiedzy, pozwalającej na wygładzenie i wypoziomowanie produkcji przy jednoczesnym zwiększeniu jej wydajności. Wiedza, która pozwoli w oparciu o praktyczny przewodnik rozpocząć samodzielną pracę nad poprowadzeniem swojej firmy ku doskonałości (eliminacja strat, optymalizacja przebiegów, poziomowanie produkcji, analiza zapotrzebowania).

Przez 2 m-ce od zakończenia szkolenia zapewnimy bezpłatne konsultacje z prowadzącym na tematy związane z wdrożeniem narzędzi omawianych podczas szkolenia. ◀



Więcej informacji na:
www.multitrain.pl

11 Targi dłuższe o jeden dzień

Jak co roku Inter Cars SA zaprasza wszystkich swoich klientów oraz dostawców na 11 Targi części zamiennych, narzędzi i wyposażenia warsztatów. Targi odbędą się w nowym miejscu i będą dłuższe o jeden dzień.

Stałym elementem targów pozostanie bogata i ciekawa ekspozycja z zakresu części zamiennych do samochodów osobowych i ciężarowych oraz imponująca wystawa maszyn i urządzeń niezbędnych w nowoczesnym warsztacie.

Odwiedzający będą mogli zapoznać się z najnowszymi modelami ogumienia oraz nowymi rozwiązaniami technologicznymi w zakresie instalacji gazowych, klimatyzacji i systemów wtryskowych. Każdy z gości będzie mógł poznać aktualną ofertę akumulatorów, akcesoriów samochodowych, części i artykułów blacharsko-lakierniczych oraz środków smarnych i chemii warsztatowej.

Nowością jest wydłużenie targów o jeden dzień. Chcąc sprostać oczekiwaniom i sugestiom wieloletnich klientów, Inter Cars wprowadził dodatkowy dzień dla profesjonalistów. Piątek, 2 września, będzie przeznaczony dla osób z branży, które otrzymają specjalne zaproszenie VIP. Jednocześnie będzie to również dzień prasowy, umożliwiający VIP-om oraz przedstawicielom prasy swobodne kontakty z producentami, a także zorganizowanie konferencji targowych.

Organizatorzy wybrali także nowe miejsce ekspozycji. 11 Targi odbędą się w Warszawie na Lotnisku Bemowo, w dniach 2-4 września. ◀



TRAKO 2011

9. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, 11-14 października

DEBATA: Jaka kolej, taka gospodarka?
Polska polityka transportowa a zrównoważony rozwój transportu europejskiego.



Patronat Honorowy Minister Infrastruktury



współpraca



współorganizacja



patronat medialny



Jak poradzić sobie z polskim mytem?

Spotkania transportowe TSL Biznes i Truck & Van

Nowy system elektronicznej opłaty drogowej spowodował w branży transportowej spore zamieszanie. Praktycznie do wiosny nikt nie znał oficjalnych szczegółów, które zresztą i tak zmieniały się jeszcze na kilka tygodni przed uruchomieniem systemu. Dlatego też wielu przewoźników do ostatnich dni nie wiedziało, jak najlepiej poradzić sobie z nową formą opłat. By przybliżyć ten temat, redakcja miesięczników TSL Biznes oraz Truck & Van wraz z partnerami zorganizowały w czerwcu cykl bezpłatnych spotkań, przybliżających system polskiego e-myta.

Spotkania transportowe, odbywające się w Gliwicach, Łodzi i Ożarowie pod Warszawą miały na celu jak najszersze i kompleksowe przybliżenie tematyki związanej z polskim e-mytem. W przygotowanie spotkań transportowych „Jak poradzić sobie z polskim mytem” włączyli się również partnerzy - DB Schenker, DKV Card, Michelin Polska, DAF Trucks Polska oraz operator giełdy transportowej TRANS i portal etransport.pl

Bezpłatne spotkania kierowane były przede wszystkim do przewoźników operujących w transporcie krajowym, bowiem to dla nich system elektronicznej opłaty drogowej jest największą, a jednocześnie najbardziej dotkliwą finansowo, nowością. Jednak spotkania cieszyły się też dużym zainteresowaniem menedżerów transportu w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych. Łącznie w trzech spotkaniach uczestniczyło ponad 160 przewoźników, menedżerów transportu i logistyków.

W pierwszej części spotkania przedstawiliśmy w szczególności system elektronicznej opłaty drogowej. Nie zabrakło zarówno informacji teoretycznych (doty-

czących m.in. stawek, sieci dróg objętych opłatą), jak i praktycznych obserwacji oraz wskazówek. Spotkania miały charakter szkoleniowy, ale i dyskusyjny, dlatego na każdej z edycji nie brakowało wątpliwości, obserwacji i pytań ze strony zgromadzonych transportowców.

Duże zainteresowanie wzbudzały m.in. informacje dotyczące kar oraz kontroli, zwłaszcza w kontekście odpowiedzialności przewoźnika za niedopatżenia jego kierowców. Jednak największą dyskusję wywoływały najbliższe przewoźnikom sprawy – jak wyposażyć się w ViaBoxa i jak skutecznie oraz bezpiecznie rozliczać się za płatne drogi.

Tu z pomocą przewoźnikom przyszli przedstawiciele firmy DKV Card – jednego z partnerów cyklu spotkań – którzy skupili się na przedstawieniu różnych metod płatności za elektroniczne myto. Jak się okazało w dyskusji, większość przewoźników wybierała metodę prepaid, czyli płatność z góry. Ta metoda pozornie jest prostsza, bowiem nie wymaga dodatkowych formalności ze strony przewoźników, ale przysparza

również wiele problemów – przewoźnik lub jego kierowca muszą na bieżąco monitorować stan konta przedpłaconego i odpowiednio wcześniej uzupełniać je o dodatkowe kwoty. Zbyt małe środki na koncie mogą bowiem skutkować wysokimi mandatami.

Dużo wygodniejszą i bezpieczniejszą biznesowo opcją jest post-paid, czyli płatność „z dołu” za faktycznie pokonane odcinki dróg. Jak się okazało, wielu przewoźników nie miało pełnych informacji o tym, jak z takiej opcji można skorzystać. Przedstawiciele DKV Card rozwiali wszelkie wątpliwości i dokładnie pokazali, jak skorzystać z takiej metody rozliczeń.

Skąd się biorą koszty?

System e-myta, zwłaszcza po dalszej rozbudowie przewidzianej w przyszłości, dla wielu przewoźników oznaczać będzie wzrost kosztów prowadzenia działalności transportowej. Myto to oczywiście tylko jeden z elementów, składających się na wydatki w firmie transportowej. Jak się okazuje, wielu przewoźników nie jest



Spotkania transportowe cieszyły się dużym zainteresowaniem. W trzech edycjach udział wzięło ponad 150 przewoźników, menedżerów transportu oraz logistyków.

Kolejne spotkania transportowe

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck & Van
www.truck-van.pl

już wkrótce

Wejdź na:
WWW.TSL-BIZNES.PL/Spotkania
i wypełnij formularz

Będziemy Cię informować
o bezpłatnych konferencjach
i spotkaniach transportowych

w pełni świadoma, jakie czynniki mają pośredni i bezpośredni wpływ na ich wydatki oraz jak odpowiednio podejść do kwestii oszczędności.

Dlatego na spotkaniach, wspólnie z naszymi partnerami, nieco uwagi poświęciliśmy również kwestii kosztów – tego, co wpływa na wydatki w firmie transportowej oraz jak je ograniczać. Przedstawiciele firmy Michelin Polska przybliżyli przewoźnikom kwestię wpływu ogumienia na zużycie paliwa oraz na ogólne koszty działania firmy transportowej. Dla wielu z nich pewnym zaskoczeniem była też dokładna analiza, porównująca nie tylko cenę zakupu opon, ale koszty ich późniejszej eksploatacji. Jak pokazała prezentacja Michelin Polska, często to, co wygląda na okazję przy zakupie, generuje później dużo wyższe koszty. W przypadku ogumienia dotyczy to zarówno wpływu na zużycie paliwa, ale też uzyskiwanych przebiegów, żywotności czy możliwości profesjonalnego zabiegnikowania.

Z kolei przedstawiciele DAF Trucks Polska poświęcili więcej uwagi kwestii wpływu pojazdu (a dokładniej, jego normy emisyjnej) na koszty funkcjonowania firmy transportowej. Sporo uwagi poświęcili również kwestii odpowiedniego doboru pojazdów do wykonywanych zadań. Jednocześnie pokazali oni, z czym mogą wiązać się próby obniżania wydatków na e-myto, realizowane przez jazdę drogami alternatywnymi.

Wielu przewoźników, początkowo entuzjastycznie nastawionych do pomysłu omijania płatnych odcinków dróg, przyznało rację, że nie przewidziało niekorzystnych zjawisk z tym związanych. A jazda drogami alternatywnymi to nie tylko większe zużycie paliwa i wydłużony czas jazdy. To również szybsze zużycie wielu komponentów pojazdu oraz zwiększone ryzyko kolizji i wypadku – co pomijając oczywisty aspekt ludzki – wprost wiąże się z utratą wpływów. Można powiedzieć, że wielu przewoźnikom takie prelekcje i dyskusje otwierały oczy i uświadamiały, jak powinni podejść choćby do kwestii wyboru pojazdu czy opon, w kontekście całkowitych kosztów funkcjonowania firmy transportowej.

Jak obniżyć wydatki?

Wielu przewoźników wciąż nie przywiązuje odpowiedniej wagi do sprawy wydatków, wychodząc z założenia, że i tak musi je ponieść. Tymczasem wiele wydatków można czasami w prosty i skuteczny sposób obniżyć. A mniejsze wydatki to po prostu większy zysk, który finalnie zostaje na koncie.

Świadomość tego, co dokładnie wpływa na wydatki w firmie transportowej oraz jak odpowiednio podejść do obniżania kosztów, to obszar w którym wciąż jest wiele do zrobienia i zaoferowania. Dlatego już dziś możemy zapowiedzieć, że tematu mądrego i świadomego obniżania kosz-

Organizatorzy:

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Partnerzy:

DB SCHENKER

DKV

DAF
A PACCAR COMPANY

MICHELIN

T TRANS
EUROPEJSKA GIELDA TRANSPORTOWA

etransport.pl

tów działania firmy transportowej, a przez to wzrostu rentowności prowadzonego biznesu poświęcimy kolejny cykl spotkań, który jest przewidziany na jesień tego roku.

O kolejnych spotkaniach będziemy informowali na łamach i stronach internetowych TSL Biznes oraz Truck & Van, a także poprzez naszych partnerów medialnych i biznesowych. <



Sposób na Rosję Własny czy właściwy?

Polska należy do czołówki partnerów handlowych Rosji. Zajmujemy czwarte miejsce wśród eksporterów unijnych do Rosji, ale czy tak na prawdę odpowiednio dobrze znamy tamtejszy rynek, jego skomplikowaną specyfikę, odmienne prawo, inną mentalność? Handel w Rosji nie jest łatwy, ale ci, którzy tam zaistnieli, doceniają wielkość, chłonność i zainteresowanie rynku europejskimi produktami. Rosji nie wystarczy znać – Rosję należy czuć i rozumieć, a to domena niewielu operatorów logistycznych.

Polsko-rosyjskie obroty handlowe w 2010 roku wzrosły o 24,2% do poziomu 20 785 mld USD, a sam eksport z Polski do Rosji o 38,2%. Atrakcyjność wschodniego sąsiada dostrzega coraz to liczniejsza grupa polskich przedsiębiorców. Od lat na terenie Federacji Rosyjskiej funkcjonuje wiele znanych polskich firm, liczne z nich posiadają w Rosji fabryki, przetwórnice lub stałych odbiorców swojej produkcji.

Specyficzny rynek z potencjałem

Skalę zaangażowania polskiego kapitału w Rosji widać przy okazji każdego spięcia na linii Warszawa – Moskwa. Na przełomie stycznia i lutego 2011 r. zaobserwowaliśmy ogromne problemy polskich eksporterów, związane z organizacją dostaw do Rosji, a wynikające z braku porozumienia w sprawie zezwoleń transportowych.

W owym okresie wielu kierownikom i dyrektorom eksportu sen z powiek spędzały przesuwające się terminy dostawy produktów do klientów w Rosji. Frachty za przewóz poszybowały w górę, ale i tak niewiele firm przewozowych zdołało za-

pewnić ciągłość transportu czy terminową dostawę, dopasowaną np. do kampanii reklamowych. Straty eksporterów szacowano w setkach milionów euro. Polscy przewoźnicy tracili ok. 100 mln złotych tygodniowo.

Przy okazji kolejnego zakazu importu do Rosji niektórych produktów spożywczych z UE kolejny raz usłyszeliśmy, jak ważnym partnerem dla naszych sadowników i rolników jest Rosja.

To prawda, handel w Rosji z pewnością nie jest łatwy. Jednak firmy, które na stałe zaistniały na rynku rosyjskim, doceniają jego wielkość, chłonność i zainteresowanie polskimi (europejskimi) produktami. W obliczu dużego stopnia biurokratyzacji, skomplikowania i odmienności rynku rosyjskiego tym istotniejszy jest wybór właściwego partnera logistycznego.

Właściwy operator czuje rynek

No właśnie, co to znaczy „właściwego”? W przypadku Białorusi, Ukrainy czy Rosji właściwy nie oznacza duży i znany. Odmienne regulacje prawne, kilka granic po drodze, specyficzne i niejedno-

znaczne interpretacje organów celnych nierzadko stanowią barierę dla polskich przedsiębiorców.

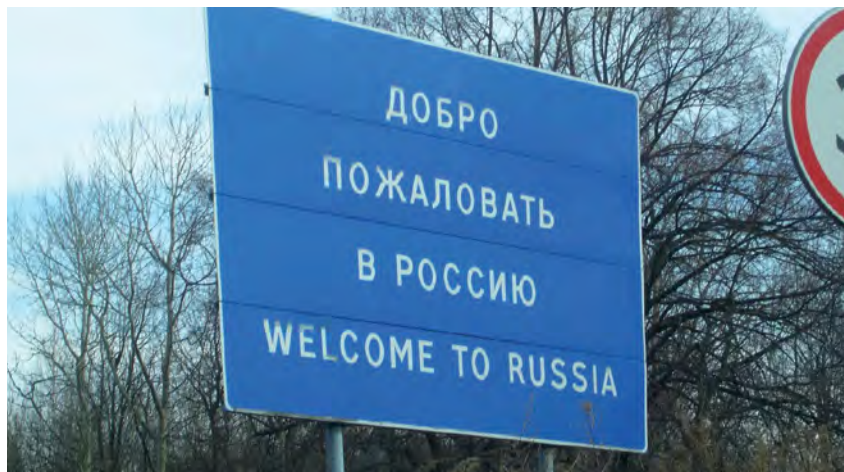
Dlatego twierzymy, że by odnieść sukces, Rosji nie wystarczy znać – Rosję należy czuć, rozumieć i z pewnością miejscami kochać. Poza tym wszyscy znamy stwierdzenie, że jeśli ktoś specjalizuje się we wszystkim, nie zrobi tego dobrze.

Wielu znanych z nazwy polskich i europejskich operatorów logistycznych próbowało poszerzać sieć drogową o oddziały w Rosji. Część z nich wycofała się po kilkunastu miesiącach, a część prowadzi niszową działalność, nie zagrażając lokalnym podmiotom. Rosjanie bardzo drobni i żarzą własny rynek transportowy, co pokazała walka o zezwolenia na przewozy drogowe ze stycznia tego roku. W tym okresie większość firm deklarujących obsługę ruchu towarowego w relacji UE – Rosja przeszła prawdziwy sprawdzian umiejętności i posiadanej wiedzy. Tylko część z nich zdała egzamin, szybko opracowując alternatywne drogi dostawy ładunków do Rosji.

O tym, jakim rynkiem logistycznym jest Rosja, najlepiej mówią liczby. W pierwszej dziesiątce największych firm logistycznych w Rosji aż 9 to firmy rosyjskie. W podobnym rankingu rynku polskiego na 10 największych firm tylko jedna firma pochodzi z Polski.

Rosja to więcej niż Moskwa

Szereg firm zagranicznych, jeśli nawet świadczy usługi logistyczne na terenie Rosji, to ogranicza się do części europejskiej, a w praktyce działa tylko w Moskwie i okolicach oraz Sankt Petersburgu. Statystyki wskazują jednak, że wielkim zainteresowaniem polskich firm cieszą także inne regiony – Niżnij Nowgorod, Baszkiria, Tatarstan, Krasnodar, Nowosybirsk, Samara czy Woroneż.



Albatros Cargo

- ▶ Firma powstała w 2006 roku w Moskwie, od 2008 roku jest obecna na rynku polskim.
- ▶ Albatros Cargo specjalizuje się w przesyłkach drobnicowych i całopojazdowych do Rosji, Białorusi, Ukrainy oraz w logistycznym wsparciu eksportu na rynki Europy Zachodniej i Wschodniej.
- ▶ Jest jedną z pierwszych firm które wprowadziły usługę drobnicową z Polski do Rosji.
- ▶ Albatros Cargo posiada 14 oddziałów na terenie Rosji, obsługując zarówno część europejską, jak i azjatycką Federacji Rosyjskiej. Zajmuje tym samym miejsce w pierwszej piątce największych i najdynamiczniej rozwijających się firm rosyjskich.

www.albatroscargo.pl

Regiony rosyjskie stanowią już poważną alternatywę biznesową w stosunku do Moskwy czy Sankt Petersburga. Istotne jest zatem posiadanie przez operatora logistycznego sprawnej i rozbudowanej sieci oddziałów na terenie Rosji, dogłębne zrozumienie procesów administracyjnych, doskonała znajomość topografii Federacji Rosyjskiej oraz sprawny przepływ informacji o przebiegu transportu.

Partner w biznesie

Rosjanie niezwykle cenią kontakt osobisty. Niewiele spraw biznesowych udaje się załatwić drogą elektroniczną. Dlatego właściwie wybrany partner logistyczny w Rosji staje się nie tylko podwykonawcą, ale faktycznie partnerem w prowadzeniu interesów z lokalnymi kontrahentami. Bardzo często także doradcą biznesowym, który pomoże uzyskać konieczne certyfikaty lub pozwolenia, nawiąże kontakty z potencjalnymi odbiorcami czy zwyczajnie wytłumaczy zawiłości rosyjskiego systemu celnego. Ograniczanie ekspansji tylko do dwóch głównych miast rosyjskich (co proponuje większość operatorów) może nie wystarczyć do osiągnięcia wymiernej przewagi konkurencyjnej.

Idealnym dla polskich przedsiębiorców rozwiązaniem jest zatem współpraca z firmą logistyczną, posiadającą zarówno oddziały w Polsce, jak i mocno osadzoną w Rosji. Pozwala to zorganizować kom-



pleksową obsługę dostaw do Federacji Rosyjskiej w zasadzie bez wychodzenia z biura w Gdańsku czy Wrocławiu. Rozmowy prowadzone są w zależności od potrzeb z polskim lub rosyjskim oddziałem, a cały obieg dokumentacji, informacji oraz przepływy środków pieniężnych przyjmuje na siebie operator logistyczny. Oczekiwać można fachowej pomocy w przygotowaniu projektu dystrybucji oraz schematu logistycznego przy zaangażowaniu zarówno polskich, jak i rosyjskich specjalistów.

Jak wybrać i zweryfikować właściwego partnera logistycznego w dostawach na wschód? Różnice można dostrzec już przy pierwszym kontakcie – właściwy spedytór zada z pewnością dziesiątki pytań, pozna specyfikę dostaw tego konkretnego klienta i zaproponuje najlepsze rozwiązanie (po drodze tłumacząc każdy z etapów dostawy). Zachęcamy do zadawania jak największej liczby pytań w celu zweryfikowania doświadczenia i możliwości spedytora, w końcu jest to towar klienta, a od umiejętności wybranego spedytora zależy powodzenie kampanii promocyjnej, wejście na rynek czy dotrzymanie terminów przewidzianych przez kontrakt handlowy.

Zastosowanie jakichkolwiek szablonów (zwłaszcza sprawdzających się na rynkach zachodnich) jest praktycznie niemożliwe, na tym właśnie polega specyfika kierunków wschodnich. Z pewnością od razu zauważą Państwo różnicę pomiędzy spedytorem, który zna Europę Wschodnią, a takim, który tylko to deklaruje. Pamiętajmy, że wybór właściwego partnera może się okazać kluczowym

elementem dla osiągnięcia sukcesu w Rosji, na Białorusi czy Ukrainie. ◀

Mikhail Bialinis
Prezes Zarządu
Albatros Cargo Sp. z o.o.



O autorze

Mikhail Bialinis

- ▶ Prezes Zarządu w firmie Albatros Cargo Sp. z o.o. Od ponad 9 lat aktywny zawodowo w branży TSL. Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z krajami byłego ZSRR.
- ▶ Ukończył Wydział Transportu na Politechnice Warszawskiej.
- ▶ Współpracuje z firmami szkoleniowymi w zakresie praktycznej strony działalności spedycyjnej.

Transport, który niesie życie

Tysiące ludzi zawdzięczają swoje „drugie życie” udanym przeszczepom. Współczesna transplantologia praktycznie nie mogłaby się obyć bez specjalizowanych usług transportowych, dzięki którym tkanki ludzkie potrzebne przy przeszczepach trafiają do placówek medycznych na czas i w nienaruszonym stanie. Jedną z placówek, zajmujących się przeszczepianiem tkanek, głównie zastawek serca u dzieci, jest Klinika Kardiologii Centrum Zdrowia Dziecka. Operatorem usług transportowych, zapewniającym należyte warunki przewozu, jest firma TNT Express.

Kriobank Homogennych Zastawek Serca Kliniki Kardiologii Instytutu Pomnika Centrum Zdrowia Dziecka jest jednym z trzech banków w Polsce, przygotowujących ludzkie zastawki serca do przeszczepu. W swojej ponad 30-letniej działalności przygotowali blisko 2000 zastawek serca, z czego ponad 1200 wszczepiono pacjentom Centrum Zdrowia Dziecka oraz w 15 krajowych ośrodkach kardiologii dziecięcej i dorosłych. Od przeszło 10 lat zastawki są również wysyłane za granicę na zasadach non-profit; trafiły one do Niemiec, Grecji i na Ukrainę. Zabiegi implantacji mogą odbywać się dzięki sprawnie działającej usłudze serwisu medycznego TNT Express.

– *Do zadań naszego banku – mówi Maciej Fedorowicz, Kierownik Banku Zastawek Serca Centrum Zdrowia Dziecka – należy pobieranie, przygotowywanie, konserwacja w ultra niskich temperaturach oraz dystrybucja ludzkich zastawek serca. Jeżeli zgłasza się do nas placówka potrzebująca zastawki, wówczas trzeba ją przetransportować na miejsce*

operacji wszczepienia. Dzięki współpracy z TNT Express dostarczenie tkanki ludzkiej może odbywać się w warunkach bezpiecznych, gwarantujących przechowanie jej we właściwej temperaturze – dodaje Maciej Fedorowicz.

Specjalistyczne opakowania

Centrum Zdrowia Dziecka korzysta z usługi TNT Express o nazwie Cold Chain Transport. Usługa ta realizowana jest przy zachowaniu rygorystycznych procedur bezpieczeństwa. Obok specjalistycznego przeszkolenia personelu koordynującego przewozy, a także atestowanych opakowań, na system ten składa się monitorowanie przesyłki na każdym etapie podróży. Podobnie jak w przypadku pozostałych usług TNT, klient w każdym momencie może sprawdzić aktualny status i lokalizację dostawy poprzez internet lub telefon. Tkanki ludzkie z Centrum Zdrowia Dziecka transportowane są w specjalnych pojemnikach Medpak Thermo. Opakowania te są atestowane i spełniają wymogi IATA (Międzynarodowego



Iwona Kijowska-Jagosz,
Special Services Sales Manager
TNT Express

dowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych). Posiadają także certyfikaty przyznane przez niezależne instytucje badawcze zajmujące się oceną opakowań: DGP (UK) LTD oraz Topa Institute. – *Medpak Thermo gwarantuje utrzymanie stałej temperatury przez 72 lub 96 godzin, w zależności od rodzaju wybranego opakowania – mówi Iwona Kijowska-Jagosz, Special Services Sales Manager, TNT Express – Na jakość usługi Cold Chain składa się doświadczenie specjalistów z działu Medical Center, elastyczność oferowanych opcji serwisowych oraz specjalistyczne opakowania. Naszymi klientami w Polsce, korzystającymi z usługi Cold Chain Transport, są najbardziej wymagające instytucje, takie jak właśnie Centrum Zdrowia Dziecka, a także firmy farmaceutyczne, dla których transportujemy leki i substancje do produkcji leków, wymagające bardzo ścisłej kontroli temperatury – dodaje Iwona Kijowska-Jagosz.*

– *Współpraca między Centrum Zdrowia Dziecka i firmą TNT Express zaczęła się przed 2000 rokiem – wspomina Maciej Fedorowicz – W tym czasie nie było jeszcze dedykowanych usług do transpor-*



tu tkanek ludzkich potrzebnych do transplantacji. Zanim rozpoczęliśmy współpracę z TNT, byliśmy klientami usług przewozowych świadczonych m.in. przez kolej. Korzystaliśmy też z uprzejmości pilotów, którzy zgadzali się zabierać tkanki do przeszczepów na pokład samolotów. Po 11 września 2001 ten model współpracy musiał zostać zaniechany – mówi Maciej Fedorowicz.

Ustalanie parametrów transportu

Transport zastawek serca z Centrum Zdrowia Dziecka odbywa się według ściśle określonej procedury. – Przy zamówieniu zastawek przez zewnętrzny ośrodek medyczny ustalamy na początek, czy druga strona potrzebuje tkanki w stanie zamrożonym czy gotowym do transplantacji – mówi Maciej Fedorowicz z Centrum Zdrowia Dziecka – Jeżeli zastawka ma być użyta zaraz po przetransportowaniu jej do punktu docelowego, wówczas wyjmujemy ją w naszym laboratorium z ciekłego azotu, z temperatury sięgającej minus 170 stopni Celsjusza, i ogrzewamy do temperatury 2-8 stopni, w której to temperaturze narząd będzie transportowany. Natomiast, jeżeli lekarze, którzy zgłaszają się do nas po zastawkę, nie mają pewności, czy stan pacjenta pozwoli na operację zaraz po dostarczeniu, wówczas jest ona przenoszona jest do pojemnika z suchym lodem (czyli dwutlenkiem węgla w postaci stałej) o temperaturze minus 70 stopni i przechowywana w takich warunkach termicznych podczas całego transportu – tłumaczy Maciej Fedorowicz.

Po ustaleniu warunków transportu, Centrum Zdrowia Dziecka kontaktuje się z TNT, by umówić transport. – Doradzamy, jaki pojemnik wybrać, dostarczamy go i aranżujemy formalności. Wraz Medpak Thermo przesyłamy także Data Logger, którego zadaniem jest mierzenie na bieżąco temperatury w pojemniku. Kurier przyjeżdża na miejsce po to, by wymienić list przewozowy na dostarczony wcześniej Medpak i rozpoczyna się podróż zastawki serca do miejsca docelowego, gdzie nastąpi operacja jej wszczepienia – mówi Iwona Kijowska-Jagosz.

Specjalnie przeszkolony personel TNT koordynuje transport przesyłek i przez całą dobę doradza w zakresie wyboru właściwego opakowania i opcji serwisowych: standardowej lub specjalistycznej. Pierwsza z nich – Clinical Express Network – gwarantuje realizację usługi za pośrednictwem zintegrowanej sieci lotniczej i drogowej TNT Express.



Cold Chain Transport to rozwiązanie z zakresu zimnego łańcucha dostaw, przeznaczone dla przesyłek szczególnie wrażliwych na zmianę temperatury. Dzięki wykorzystaniu sieci połączeń lotniczych i drogowych TNT Express, obejmującej 200 państw, a także zastosowaniu specjalnych opakowań Medpak Thermo i urządzeń do pomiaru temperatury przewożone substancje nie zmieniają składu chemicznego pod wpływem wahań temperatury. Usługa zapewnia ekspresowy przewóz m.in. próbek klinicznych, organów do transplantacji, płynów ustrojowych, substancji chemicznych.

Dzięki silnie rozwiniętej strukturze połączeń, realizowanych przez firmową flotę, przesyłka dotrze do odbiorcy przed upływem 48 godzin. Kolejna opcja – Clinical Express Exclusive – oferuje każdorazowe dostosowanie usługi do indywidualnych potrzeb klienta, przez całą dobę i w każdym miejscu na świecie. Jest to usługa przeznaczona dla niezwykle ważnych i pilnych przesyłek, które muszą dotrzeć do odbiorcy przed upływem 24 godzin. Opcja ta umożliwia m.in. realizację usługi przez dedykowanego kuriera.

– Dzięki Cold Chain Transport warunki przechowywania tkanek ludzkich, narażonych na uszkodzenia termiczne, są po pierwsze stale monitorowane, po drugie – dzięki Medpak Thermo – właściwie zabezpieczone przed działaniem czynników zewnętrznych – mówi Maciej Fedorowicz.

Przesyłka ratująca życie

W ten sposób transportowanych jest kilkadziesiąt zastawek serca rocznie. Większość z nich trafia do polskich szpitali, ale około 20 przesyłek dociera do zagranicznych ośrodków, głównie do Niemiec - do czterech klinik, z którymi ściśle współpracuje Centrum Zdrowia Dziecka. – Czy wyobrażam sobie współczesną transplantologię bez takiej usługi jak Cold Chain Transport? Obecnie już raczej nie. Dostarczanie tkanek do przeszczepów tradycyjną drogą transportu – specjalizowanym



Maciej Fedorowicz,
Kierownik Banku Zastawek Serca
Centrum Zdrowia Dziecka

samochodem dostawczym – po pierwsze trwałoby zbyt długo, po drugie podniosłoby znacznie koszty transplantacji, które i tak są bardzo wysokie – mówi Maciej Fedorowicz – Z kolei standardowe usługi transportu lotniczego nie gwarantują odpowiednich warunków do przewozu tkanek ludzkiej – dodaje. ◀

ST

Centrum dystrybucyjne na region Europy Wschodniej i Południowej? Najlepiej na Górnym Śląsku

Inwestycja w centrum dystrybucyjne ma na celu optymalizację kosztów łańcucha logistycznego firm produkcyjnych. Aby krok ten okazał się opłacalny, ważny jest wybór odpowiedniej lokalizacji. Górny Śląsk z wielu powodów wydaje się najlepszym miejscem na centrum dystrybucyjne na region Europy Wschodniej i Południowej.

Konsolidacja towaru w jednym, dedykowanym centrum dystrybucyjnym z założenia powinna znacząco redukować koszty łańcucha dostaw. W jakim stopniu teoria przełoży się na praktykę – w dużej mierze zależy od lokalizacji, jaką firma produkcyjna wybierze na swoje centrum dystrybucyjne. Mając na uwadze obszar Europy Wschodniej i Południowej, warto poważnie rozpatrzyć kandydaturę Górnego Śląska. Producenci coraz częściej wybierają ten region i właśnie tutaj lokują swoje centra dystrybucyjne. Dlaczego? Powodów jest kilka.

Centralnie pomiędzy aglomeracjami

Idealnym położeniem centrum dystrybucyjnego jest taki punkt na mapie geograficznej, który znajduje się jak najbliżej maksymalnie dużej liczby odbiorców. W tym kontekście Górny Śląsk ze swoim centralnym położeniem w stosunku do Warszawy, Pragi, Wiednia, Bratysławy czy Budapesztu wydaje się wyborem najbardziej optymalnym. Lokalizacja pozwala na bezpośrednią dystrybucję towarów do Czech, Słowacji, Węgier i Austrii, zapewnia także szybki dostęp do pozostałych państw Europy Wschodniej, i tamtejszych rynków zbytu.

Rozbudowana infrastruktura

Region, w którym umiejscowione zostanie centrum dystrybucyjne, musi charakteryzować się dużą przepustowością dróg lądowych, morskich, lotniczych oraz kolejowych. W tym kontekście Górny Śląsk ma gęstą i nowoczesną siatkę dróg krajowych i ekspresowych oraz leży na przecięciu autostrad A1 i A4. W transporcie kolejowym posiada połączenia z głównymi magistralami

kolejowymi, liczne terminale, a także relatywnie szybkie połączenie kolejowe z polskimi portami morskimi oraz istotne w transporcie na Wschód – połączenie szerokotorowe. Atrakcyjność regionu zwiększa łatwy dostęp do trzech międzynarodowych lotnisk: w Pyrzowicach, Krakowie i Ostrawie.

Dzięki tak rozbudowanej infrastrukturze, firmy mają dużą dowolność w projektowaniu optymalnych rozwiązań transportowych. Znaczącą rolę odgrywają tu operatorzy logistyczni, którzy najlepiej potrafią wykorzystać potencjał logistyczny regionu. Ciekawym i nieszablonywym przykładem jest obsługa jednego z klientów Rohlig Suus z branży automotive. Aby zoptymalizować łańcuch dostaw, w centrum logistycznym w Mysłowicach konsolidujemy towary sprowadzane z fabryk w Polsce i z pozostałych krajów Europy Południowej i Wschodniej. Skonteneryzowane ładunki koleją i morzem trafiają do fabryki klienta w St. Petersburgu.

Umiejscowienie operacji konsolidacyjnych w centrum logistycznym na Górnym Śląsku powoduje, że zastosowane rozwiązanie jest optymalne zarówno pod względem kosztowym, jak i czasowym.

Optymalny koszt powierzchni magazynowych

Równie istotnym aspektem co infrastruktura jest dostęp do nowoczesnej i rozsądnej kosztowo powierzchni magazynowej.

Według najnowszego raportu Colliers International pt. Powierzchnie magazynowe I kw. 2011, Górny Śląsk jest drugim co do wielkości rynkiem nieruchomości magazynowych w Polsce. Wyprzedza go jedynie Warszawa. Obecna podaż na Górnym Śląsku wynosi ponad 1,23 mln m², a w 1 kwartale 2011 roku podpisano tam 18 umów najmu na łączną powierzchnię ponad 105 tys. m².



Artur Pohl
dyrektor oddziału Rohlig Suus Logistics w Mysłowicach

Co więcej, cena metra kwadratowego magazynu klasy A jest jedną z niższych w tej części Europy. Liczby te dowodzą, jak wielki potencjał kryje się na Górnym Śląsku.

O sile regionu świadczą też plany deweloperów, którzy nie mając problemów ze sprzedażą dotychczasowych powierzchni, coraz poważniej zastanawiają się nad kolejnymi inwestycjami w tym regionie.

Ciągły rozwój regionu

Górny Śląsk docenili nie tylko deweloperzy. To rosnące zagłębie firm produkcyjnych. Znajdują się tutaj cztery fabryki znaczących producentów samochodów: Fiat w Tychach, Opel w Gliwicach, Hyundai koło Frydka-Mistka oraz Kia nieopodal Ziliny. To zaledwie reprezentacja potencjału regionu, który w szerokiej perspektywie przedstawia się równie imponująco.

Na Górnym Śląsku zamieszkuje ok. 4,6 mln mieszkańców. Tak duża liczba ludności powoduje, iż z jednej strony region staje się potężnym rynkiem zbytu, z drugiej – można tu znaleźć wielu wykształconych i cennych pracowników. Ośrodki naukowe z Politechniką Gliwicką, Uniwersytetem Śląskim i Uniwersytetem Ekonomicznym na czele, co roku wypuszczają na rynek absolwentów kierunków związanych z logistyką i transportem.

Niezwykle silny w ostatnich latach rozwój otworzył jeszcze większe perspektywy, dzięki którym Górny Śląsk już wkrótce ma szansę stać się jednym z największych ośrodków dystrybucyjnych w makroregionie. ◀

Artur Pohl, dyrektor oddziału Rohlig Suus Logistics w Mysłowicach

DB Schenker kontynuuje rozwój w Ameryce

DB Schenker, jest znaczącym graczem na polu logistyki na terytorium obu Ameryk, w tym też w USA. Firma nieustannie poszerza swą obecność i buduje pozycję rynkową w USA w obszarze międzynarodowego transportu lotniczego i oceanicznego (2 pozycja we frachcie lotniczym i 4 w oceanicznym), a także w logistyce kontraktowej i zarządzaniu łańcuchem dostaw (5 miejsce w rankingach).

W tych obszarach DB Schenker zajmuje silną pozycję – rok 2010 przyniósł znaczne zyski w obu Amerykach i w Stanach Zjednoczonych. DB Schenker w dalszym ciągu będzie realizować swą strategię rozwoju i planuje dwucyfrowy wzrost w skali roku.

W 2006 roku dzięki przejściu spółki BAX, DB Schenker rozszerzył swoją działalność o obsługę wewnętrzną Ameryki Północnej, realizowaną w Kanadzie, Stanach Zjednoczonych i Meksyku. Sieć logistyczna na tym obszarze to przede wszystkim silne i regularne połączenia lotnicze oraz lądowe (ponad 2000 połączeń dziennie). Sieć lądowa tego obszaru charakteryzuje się dwucyfrową dynamiką wzrostu.

Kryzys ekonomiczny i rosnące koszty paliwa stanowią wyzwanie dla dedykowanej floty lotniczej, a jest to segment, który stanowi 10 procent działalności DB Schenker. – *Pracujemy nad dostosowaniem sieci samolotów do warunków rynkowych* – mówi Heiner Murmann, prezes Schenker Inc. w Freeport w stanie Nowy Jork – *Oprócz redukcji liczby samolotów z 40 do 20 (na chwilę obecną) jakiej dokonaliśmy w ostatnich latach, szukamy moż-*



liwości dalszej adaptacji tej części działalności tak, by lepiej dostosować się do warunków rynkowych bez uszczerbku dla obsługi naszych klientów. Mamy pewne plany, w tym poprawę i reorganizację działalności i/lub nawiązanie relacji partnerskich z innymi dostawcami. Obecnie rozważamy najlepszą opcję i w ciągu następných dwóch miesięcy określimy optymalną ścieżkę – dodał Murmann.

DB Schenker Logistics stale oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne na terytorium obu Ameryk i Stanów Zjednoczonych. Firma ciągle odnosi sukcesy w międzynarodowym transporcie lotniczym i oceanicznym, logistyce magazynowej i działalności lądowej w Ameryce Północnej. – *Wierzymy w naszych ludzi, możliwości i wyniki* – mówi Murmann. ◀



Znamy całą ROSJĘ najlepiej

Regularne połączenia drobnicowe z Polski do Rosji, Białorusi, Ukrainy*



*Rosja także w części azjatyckiej i do Kaliningradu



Albatros Cargo Sp. z o.o.

ul. Taśmowa 3, 02-677 Warszawa, tel/fax: +48 22 402 15 55

www.albatroscargo.pl

DSV Dostawcą Roku 2010 firmy General Motors

DSV Air & Sea, operator transportu lotniczego i morskiego, został nagrodzony przez General Motors tytułem Dostawcy Roku 2010 – w uznaniu ponadprzeciętnej jakości świadczonych usług i zaangażowania we współpracę z motoryzacyjnym gigantem.

To dla nas ogromne wyróżnienie i zaszczyt – powiedział Jens Bjørn Andersen, dyrektor zarządzający Grupy DSV. – Ta nagroda oznacza, że DSV jest partnerem biznesowym zdolnym świadczyć najwyższej jakości usługi jednej z największych firm świata.

W obsługę General Motors zaangażowane są dwie spółki operatora. DSV Road odpowiada za załadunki i transport części motoryzacyjnych z fabryk GM w Europie do centrum przeładunkowego w porcie Bremen, gdzie czterdziestoosobowy zespół pracowników Air & Sea zajmuje się kompletną obsługą zamówień, wysyłaniem ładunków do odbiorców na całym świecie i bieżącym aktualizowaniem danych w systemie informatycznym GM.

Ciekawy model współpracy przyjęło DSV w Stanach Zjednoczonych. W siedzibie GM w Ohio funkcjonuje Centrum Ruchu Międzynarodowego – jedenastu pracowników DSV, którzy tygodniowo zarządzają 20 000 zamówień na części zamienne z katalogu obejmującego ponad 6000 elementów. Każde zlecenie jest wprowadzane do systemu pozwalającego na bieżąco informować klientów o statusie realizacji zlecenia. Dla wielu kluczowych odbiorców z Bliskiego Wschodu, Chin czy Meksyku to właśnie zespół oddelegowanych do General Motors pracowników DSV jest pierwszym punktem kontaktu.

W Polsce General Motors obsługiwany jest przez oddział DSV Air & Sea w Krakowie-Balicach. – *To było dla nas niemałe wyzwanie, zwłaszcza na początku współpracy z GM – mówi Jadwiga Siuda, kierownik oddziału w Krakowie. – Jak to bywa w branży motoryzacyjnej, zdarzają się sytuacje, kiedy wymagane terminy dostaw są bardzo napięte, a każda godzina opóźnienia w dostawie może spowodować przestoje w produkcji. Jednak dzięki dobrej organizacji pracy udało się sprostać wymaganiom tego klienta.*

Rośnie centrum logistyczne Rossmanna

W pierwszej połowie lipca na terenie budowy centrum logistycznego Rossmanna w Grudziądzu stanie gotowy szkielet konstrukcji hali magazynowej o powierzchni 25 tys. m², budynku biurowo-socjalnego oraz pompowni. Trwają również prace związane z wykonaniem pokrycia dachowego oraz obudowy hali magazynowej.

Centrum logistyczne największej w Polsce sieci drogerijnej powstaje na terenie Grudziądzkiego Parku Przemysłowego. Po uzyskaniu pod koniec ubiegłego roku, wszystkich niezbędnych pozwoleń i przygotowaniu projektów prace ruszyły pełną parą. – *Do końca lipca ukończona zostanie budowa szkieletu wszystkich budynków, a od 4 lipca ruszy budowa dróg i parkingów wewnętrznych. Trwa także budowa sieci wodno-kanalizacyjnych i sanitarnych, która zrealizowana jest już w 95% – mówi Marek Maruszak, prezes zarządu Rossmanna.*

Trwające prace to realizacja pierwszego etapu inwestycji, którego zakończenie planowane jest na początek przyszłego roku. Rozpoczęcie drugiego etapu zaplanowano na 2013 rok, zaś na 2015 – trzeciego. Docelowo grudziądzkie centrum logistyczne Rossmanna ma zajmować 35 tys. m² i zatrudniać będzie

blisko 500 osób (w tym 100 już po zakończeniu pierwszego etapu budowy). – *Budowa centrum logistycznego Rossmanna w naszym mieście to dla nas ogromna szansa przede wszystkim dlatego, że powstaną nowe miejsca pracy dla grudziądzan. To także dowód na to, że przyjęliśmy właściwą strategię promocji gospodarczej. Wierzę, że dzięki inwestycji Rossmanna stwarzamy również możliwość długofalowego rozwoju miasta – mówi Prezydent Grudziądza Robert Malinowski.*



Trade Trans rozszerza działalność na terminalach przeładunkowych

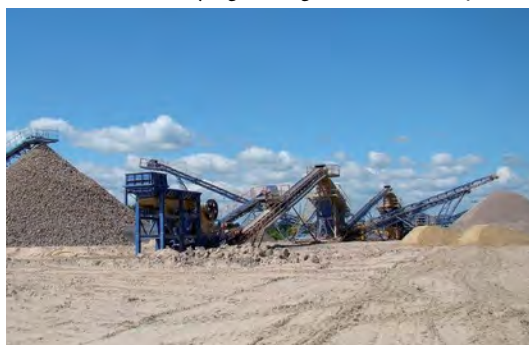
Przedsiębiorstwo Spedycyjne TRADE TRANS Sp. z o.o. rozpoczęło obsługę nowo uruchomionego Zakładu Przerobu Kruszyw w Woli Baranowskiej. Zakład należący do firmy NORDIS Polska Sp. z o.o., powstał na terenie Terminalu Trade Trans Karya.

Wraz z placami składowymi zajmuje powierzchnię 20 tys. m². Nowoczesny park technologiczny zapewnia wszechstronność przerobu i wysoką zdolność przerobową (200 ton kruszywa / godz).

Surowiec pochodzi z kopalni kieleckich oraz z Ukrainy (granit, granitodio-

ryt, bazalt). Ważnym atutem Zakładu jest dogodne usytuowanie komunikacyjne zarówno drogowe (z drogą krajową nr. 9) jak i kolejowe (tu również szerokotorowe).

Trade Trans /Oddział Lublin/ jest wyłącznym operatorem spedycyjno – logistycznym tego przedsięwzięcia. Przedsiębiorstwo Spedycyjne Trade Trans Sp. z o.o. istnieje od roku 1990. Spółka świadczy kompleksowe usługi logistyczne w oparciu o sieć posiadanych oddziałów, przedstawicielstw, terminali przeładunkowych, agencji celnych oraz powierzchni magazynowych i składowych. Realizuje spedycję kolejową, samochodową, morską i lotniczą oraz przewozy promowe do i ze Skandynawii.



*oszczędność czasu + dostępność
+ bezpieczeństwo + ekologia
- archiwizacja
= e-faktura*

e-faktura

*Twoja Elektroniczna Faktura.
Prosty rachunek!*

Bądź eko!

Faktura elektroniczna to nowoczesne rozwiązanie dla klientów DB Schenker korzystających z krajowych usług operatora logistycznego.

(oszczędność czasu + dostępność + bezpieczeństwo + ekologia) - archiwizacja = **e-faktura**. Prosty rachunek!

Sprawdź nas na: www.dbschenker.com/pl

Nowe osoby w kadrze zarządzającej w Spedimexie

Do kadry zarządzającej Spedimex Sp. z o.o. dołączyli dwaj nowi członkowie: Tomasz Pyka – dyrektor ds. sprzedaży i marketingu oraz Serge Schmittag – dyrektor ds. operacji i rozwoju. Powołanie nowych osób jest związane z planowym rozwojem spółki.

Tomasz Pyka jest odpowiedzialny za rozwój strategii sprzedaży i marketingu oraz budowanie trwałych relacji biznesowych z kluczowymi klientami firmy. Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarze sprzedaży w sektorze TSL. Wcześniej, od 2003 roku związany był z Rohlig Suus Logistics, gdzie zajmował kolejno stanowiska kierownika oddziału, dyrektora od-

działu oraz dyrektora produktu FTL, odpowiadając za kształtowanie i realizację polityki sprzedażowej. Doświadczenie zdobywał również w Raben Polska, gdzie zajmował się rozwojem usług spedycji międzynarodowej oraz w firmach sektora FMCG.

Serge Schmittag jest odpowiedzialny za doskonalenie potencjału operacyjnego spółki oraz za rozwój i funk-

cjonowanie sieci dystrybucji. Z logistyką jest związany od ponad dwudziestu lat. Posiada kompleksową wiedzę na temat specyfiki rynku logistycznego i jego wyzwań, zdobył zarówno w Polsce jak i za granicą. Od końca 2001 r. pełnił funkcję dyrektora operacyjnego w Gefco, gdzie tworzył i wdrażał strategię rozwoju firmy. Wcześniej przez ponad 10 lat pracował FM Logistics. – *Strategia rozwoju firmy zakłada dalszy, intensywny rozwój, w szczególności w obszarze usług dystrybucyjnych* – mówi Marcin Bąk, prezes zarządu Spedimex Sp. z o.o. – *Wobec tego wcześniejsze doświadczenia zawodowe nowych dyrektorów doskonale wpisują się w obszar rozwijanych kompetencji Spółki.* ◀



**VIII KONFERENCJA
NAUKOWO-TECHNICZNA
SYSTEMY TRANSPORTOWE
TEORIA I PRAKTYKA**

26 września 2011

Temat przewodni konferencji:
Transportowe uwarunkowania rozwoju regionu

rozważany w następujących obszarach:

- modelowanie systemów transportowych
- transport w miastach i regionach
- logistyka i rozwój systemów transportowych
- systemy transportowe w Unii Europejskiej



Miejsce konferencji:
Wydział Transportu Politechniki Śląskiej
Katedra Inżynierii Ruchu
40-019 Katowice, ul. Krasińskiego 8

Kontakt:
[http:// www.SystemyTransportowe.pl](http://www.SystemyTransportowe.pl)
e-mail: st@polsl.pl
Tel.: +48 32 603 4 121
+48 32 603 4 115
+48 32 603 4 329

PATRONAT MEDIALNY





Infrastruktura transportu




Zapraszamy do udziału w dyskusji!



Tomasz Pyka,
dyrektor ds. sprzedaży i marketingu
Spedimex Sp. z o.o.



Serge Schmittag,
dyrektor ds. operacji i rozwoju
Spedimex Sp. z o.o.

Kolejna konsolidacja w branży logistycznej

Grupa Raben przejmuje Wincantona

W branży logistycznej odbywa się stosunkowo dużo przejęć przedsiębiorstw. DHL wchłonął Servisco, UPS kupiło Stolicę, Schenker przejął Spedpol, a Masterlink zmienił barwy na DPD. Swego czasu były to dość spektakularne wydarzenia i sporo się o nich mówiło. Od ok. 5 lat na polskim rynku było względnie spokojnie. Oczywiście pojawiały się drobne akwizycje, ale firmy rozwijały się głównie organicznie. Zmieniła to informacja o przejęciu Wincantona, która została ogłoszona na początku czerwca br. przez Grupę Raben.

Firma Raben została założona przez J.W. Rabena w Holandii w 1931 roku. Od 1991 roku spółka działa w Polsce, gdzie znajduje się również jej siedziba. W ramach logistyki kontraktowej, transportu drogowego oraz spedycji morskiej i lotniczej przedsiębiorstwo oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne. Jest średniej wielkości operatorem w skali Europy. Działa w dziesięciu krajach Europy (Czechy, Estonia, Niemcy, Węgry, Łotwa, Litwa, Holandia, Polska, Ukraina i Słowacja), gdzie pracuje łącznie 5200 pracowników (w Polsce ok. 3500 osób). Jej flota liczy 4300 pojazdów różnego typu. Dysponuje prawie 490 tys. m² powierzchni magazynowej. W 2010 roku Grupa Raben osiągnęła obrót w wysokości 512 milionów euro (ponad 2 mld zł), z czego prawie 1,26 mld zł w Polsce, co daje jej czołową pozycję na naszym rynku.

Doświadczony w przejęciach

Dobre wyniki finansowe Grupy Rabena i silna pozycja zachęciły go do przejęcia firmy Wincanton. Nie jest to zresztą pierwsza akwizycja firmy z Gądek. – *Przejmowaliśmy między innymi spółki w Czechach, Słowacji i Polsce* – mówi Bogna Błasiak-Niciejewska, dyrektor marketingu Grupy Raben. Ponadto firma kupiła kilka lat temu CJ International i stworzyła joint-venture z Rohde & Liesenfeld. – *Naszą misją jest osiągnięcie pozycji lidera wszędzie tam, gdzie jesteśmy obecni. Ta misja jest tak skonstruowana, że może być interpretowana w różny sposób. Oznacza to, że chcemy być czołowym graczem w danym kraju, konkretnym regionie lub poszczególnych usługach. Zakup firmy Wincanton ma pomóc w osiągnięciu naszej misji. O ile w Polsce nasza pozycja jest już dość silna, to w innych krajach mamy jeszcze trochę do zrobienia, aby ją zrealizować. Dodatkowo*

przejęcie Wincantona wzmocni z pewnością markę Raben w Centralnej i Wschodniej Europie, gdzie firma chce być jednym z kluczowych operatorów logistycznych – opowiada Bogna Błasiak-Niciejewska

Raben nie przejmuje jednak całości Wincantona. Planowany zakup dotyczy niemieckiej sieci transportu drogowego, na którą składa się 16 terminali świadczących usługi krajowego i międzynarodowego przewozu drobnicy. Ponadto przejęte zostaną spółki w Polsce, Czechach, na Węgrzech i Słowacji, które oferują logistykę kontraktową i usługi przewozowe w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Przejmowane firmy miały w zeszłym roku obrót w wysokości ok. 373 mln euro i zatrudniały ponad 2500 osób.

Konkurencja Rabena nie chce komentować tego wydarzenia. Milczą zarówno duzi operatorzy, jak i ci mniejsi. Firmy deklarują jednak, że będą się bacznie przyglądać temu wydarzeniu. – *Pragnę pogratulować panu prezesowi Ewaldowi Rabenowi i pracownikom firmy Raben udanej transakcji i rozwoju biznesowego firmy* – mówi Tomasz Buraś, prezes DHL Express (Poland).

Plan integracji

Przejęcie Wincantona przez Rabena przewidywane jest na wrzesień 2011 roku. Finalizacja uzależniona jest od spełnienia wszelkich warunków umowy i wyników kon-



sultacji z przedstawicielami pracowników oraz decyzji Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Wartość transakcji ma wynieść 36 mln euro.

Trzeba jednak pamiętać, że proces akwizycji nie jest łatwy. Nie wszystkie kończą się sukcesem. – *Każde przejęcie jest inne i każde ma swoją specyfikę. Historia przejęć w różnych branżach pokazuje, iż największą trudność sprawia kultura organizacyjna. Z powodu pominięcia kwestii kulturowych lub ich nie wystarczającego zrozumienia większość akwizycji nie kończy się sukcesem. W związku z tym chcemy wspólnie z pracownikami Wincantona opracować plan integracji. Mamy zamiar zbadać potencjał obu spółek, obszary wspólne i uzupełniające się* – dodaje Bogna Błasiak-Niciejewska. ◀

Arkadiusz Kawa

FOLIA PRE-STRETCH

konkurencyjne ceny

- Folia FilmWRAP – najwyższa jakość za rozsądną cenę!
- Najbardziej ekonomiczna folia PRE-STRETCH na rynku...!

www.film-boxjarocin.pl



Rewolucja w podejściu do dystrybucji przesyłek

Dzisiejszy rynek logistyczny wymaga ciągłej wymiany informacji. Informowanie kuriera plikiem EDI o nadawanych przesyłkach to jedno. Odbiorcę przesyłki trzeba jeszcze poinformować o tym, gdzie i jak może śledzić przesyłkę. Najlepiej, aby niezależnie od użytego produktu była to zawsze taka sama forma prezentacji danych, czy to na stronie sklepu internetowego, czy na komputerach działu obsługi klienta. Dzisiejsze nowoczesne aplikacje dają możliwość śledzenia przesyłek i udostępniania ich statusu w jednej zintegrowanej formie – niezależnie od tego, przez jakiego operatora są przesyłane.

Do tego celu aplikacje używają wszystkich dostępnych technologii wymiany danych, począwszy od importu plików, poprzez wywołanie dedykowanych XML Web Services operatorów, na ściąganiu informacji ze stron operatorów skończywszy. Więcej, zebranie danych o przesyłkach pozwala na zintegrowane raportowanie statystyk dotyczących transportu, co uniemożliwia monitorowanie jakości usług.

Udostępnianie funkcjonalności aplikacji logistycznych poprzez XML Web Services (SOAP przy użyciu http/https) daje możliwość komunikacji z systemem z dowolnego środowiska programistycznego, począwszy od nowoczesnych języków programowania, jak C# czy Java, przez środowiska SAP, a na starym wysłużonym AS400 kończąc. Nowoczesne XML Web Services to najlepsza dziś znana metoda komunikacji, ale na rynku znajdują się ciągle systemy, które oferują

jedynie komunikację przez wymianę plików czy wspólną bazę danych. Takie rozwiązania nie stanowią dla nowoczesnych systemów żadnego problemu. Wystarczy użyć jednej ze standardowych wtyczek, jak np. automatyczny import plików CSV, excel lub bezpośredni dostęp online do dowolnej bazy danych. Ponadto architektura tych systemów pozwala na szybkie i efektywne budowanie dedykowanych wtyczek do importu nietypowych formatów danych.

Aplikacje te wprowadzają innowacyjne podejście do przekazywania atrybutów przesyłek. Poza standardowymi danymi – jak adres odbiorcy, waga czy wartość przesyłki – można zdefiniować dowolną liczbę atrybutów dla przesyłki/paczki (ma to znaczenie w przypadku przesyłek wielopaczkowych – multicolli). Każdy z tych atrybutów (business parameters) może być umieszczany na etykiecie, przekazany kurierowi i wykorzystany do we-



Marcin Wójcicki
prezes zarządu XLogics

wewnętrznych i zewnętrznych raportów. Dodatkowym atutem parametrów businessowych jest to, że można ich użyć do szukania przesyłek. Dzięki temu śledzenie przesyłki odbywa się nie tylko po jej numerze, lecz także po numerze zamówienia, rachunku, klienta, adresie, itd.

Potężne narzędzie w ręku logistyka

Nowoczesne aplikacje logistyczne posiadają własną technologię obsługi reguł biznesowych (Business Logic), za pomocą których można odpowiednio definiować zachowanie systemu. W praktyce oznacza to, że aplikacja nie musi być zasilana pełnymi danymi do wysyłki, łącznie ze wskazaniem operatora, produktu i serwisu. Podstawowe dane niezbędne do wysyłki mogą być uzupełniane automatycznie w trakcie procesowania według zdefiniowanej logiki. I tak np. decyzja o tym, jakim operatorem, produktem i serwisem zostanie wysłana przesyłka, może być podjęta przez system w oparciu o adres odbiorcy, wagę (a co za tym idzie – koszt), jeden z dowolnych atrybutów dodatkowych (Business Parameter) czy aktualną godzinę. Takie rozwiązanie pozwala na szybką reakcję działu logistyki na bieżące wymagania, bez potrzeby wprowadzania kosztownych i czasochłonnych zmian w systemach ERP dostarczających dane do wysyłki.

Architektura rozwiązań XLogics Group



Aplikacje i systemy IT dla logistyki bazują np. na nowoczesnej technologii Microsoft.Net, które w połączeniu z elastyczną architekturą systemu umożliwiają ciągłą rozbudowę systemu, bez naruszenia podstawowej struktury o kolejne moduły kurierskie czy kolejne interfejsy dla systemów zewnętrznych.

Jakość, jakość i jeszcze raz jakość

W systemach obsługi przesyłek jakość wydruku to podstawa. Wydruk, który jest czytelny dla oka czy ręcznego skanera podłączonego do komputera, bywa niewystarczający dla urządzeń stosowanych w sieciach operatorów logistycznych.

Nowoczesne aplikacje posiadają własną wewnętrzną technologię tworzenia wydruków. W oparciu o zapisany we własnym formacie wygląd wydruku, w trakcie procesowania system żądania etykiety tworzy strumień danych, przeznaczonych dla wybranej drukarki termicznej. Dane te są przygotowywane na serwerze w natywnym języku urządzenia, co zapewnia najwyższą jakość wydruku i prędkość transferu danych do drukarki. Poza wszystkimi popularnymi modelami drukarek termicznych system drukowania generuje pliki PDF, GIF, JPG, PCX. Możliwość dokładnego parametryzowania elementów wydruku gwarantuje dostosowanie wydruków do wysokich wymagań operatorów logistycznych.

Producenci tych systemów dbają o to, aby istniała możliwość obsługi wszystkich liczących się na rynku producentów drukarek, skanerów i wag, możliwość sterowania automatycznymi liniami etykietowania. Dzięki zwiększeniu stopnia auto-

matyzacji procesów logistycznych spada ilość błędów, a ludzie wykonujący monotonne prace manualne mogą się poświęcić innym zadaniom.

Swobodne projektowanie dokumentów do wydruku pozwala na dowolną zmianę procesu przygotowania dokumentów do wysyłki. Od klasycznych wydruków etykiet/listów przewozowych na drukarkach laserowych, przez etykiety na drukarkach termicznych, wydruki na automatycznych etykietownikach, po złożone wydruki A4 lub A3, zawierające rachunek, etykiety nadawczą, etykiety zwrotną i wydruk pokwitowania nadania przesyłki zwrotnej. Dzięki temu możliwy jest każdy wariant przygotowania dokumentów.

Rozwój portfolio

Zapewnienie funkcjonalności wymaganej przez kurierów, czyli dobrej jakości etykiet, list i plików EDI wysyłanych regularnie, to istotny element działania operatora logistycznego, jak i jego klienta. Kurierzy, którzy wykorzystują już dzisiaj tego typu systemy, mają przewagę nad konkurencją w tempie wprowadzania zmian w oferowanym portfolio produktów i serwisów. Użyta w nich technologia i architektura pozwalają na bardzo szybkie i bezproblemowe wprowadzanie nowych usług czy zmian procesów, np. przez wprowadzenie 2-wymiarowego kodu. Oznacza to wdrożenie nowej funkcjonalności w bardzo krótkim czasie i udostępnienie jej wszystkim użytkownikom systemu. To wszystko oczywiście przekłada się na niskie koszty utrzymania aplikacji dla klientów i bardzo krótki czas wdrożenia – „Time to Market”. >>>

Zamów kuriera na Allegro

DHL Express przygotował propozycję dla użytkowników największej platformy aukcyjnej Allegro. Teraz zamówienie kuriera, który odbierze od nadawcy i dostarczy odbiorcy towar zakupiony w Internecie, jest jeszcze prostsze i szybsze.

Wystarczy skorzystać ze specjalnego modułu Allegro, o który wzbogacona została aplikacja Zamów Kuriera DHL dostępna na stronie internetowej. Moduł Allegro w aplikacji Zamów Kuriera DHL pozwala na automatyczne zamówienie kuriera oraz wydrukowanie listu przewozowego na podstawie dokonanych zleceń sprzedaży na Allegro. Skorzystać z niego mogą zarówno kupujący, jak i sprzedający na aukcjach. Moduł jest w pełni zintegrowany z serwisem Allegro, co pozwala jego użytkownikom na bezpośrednio logowanie się do konta w serwisie.

Proces zamówienia kuriera DHL oraz wydrukowania listu przewozowego jest prosty i zautomatyzowany. Po zalogowaniu się użytkownik wybiera interesujące go transakcje z listy ostatnio dokonanych aukcji i składa zamówienie na usługę kurierską. Aplikacja pozwala przygotować dowolną liczbę przesyłek. W przypadku, gdy wiele przesyłek ma ten sam adres nadania, można zamówić kuriera, który odbierze je za jednym razem. Aplikacja pozwala na drukowanie listu przewozowego. Allegrowicze mogą wskazać preferowany czas przyjazdu kuriera oraz wybrać opcje dodatkowe typu: Potwierdzenie doręczenia (POD), ubezpieczenie, odbiór własny czy Zwrot pobrania (COD).

– Do największych zalet naszego nowego rozwiązania przygotowanego w ramach współpracy z Allegro z pewnością należy szybkość i prosty serwis oraz funkcjonalność i automatyzacja procesu obsługi dużej liczby przesyłek. To pożyteczne narzędzie dla wszystkich użytkowników tej popularnej platformy aukcyjnej – powiedział Edwin Osiecki, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu DHL Express (Poland).

Moduł Allegro to kolejna propozycja dla użytkowników tej platformy aukcyjnej. W zeszłym roku DHL Express wprowadził nową usługę DHL Easy Shop (czyli odbiór własny przesyłki w wybranym punkcie DHL Service Point) oraz, przy współpracy z Allegro, opcję śledzenia przesyłek DHL za pośrednictwem komunikatora Gadu-Gadu. <



Fot. Posten Norge

XLogics

Firma XLogics zdobyła prestiżową nagrodę „Diament Pocztownokurierski” w kategorii Innowacyjna Technologia, za koncepcję Platformy Informatycznej XLogics Shipping Center. Nagrody wręczane były podczas I Ogólnopolskiej Konferencji Nadawców Przesyłek Pocztowych i Kurierskich 10 czerwca br. w Warszawie.

Konferencja skupiła ponad 100 uczestników zainteresowanych problematyką logistyki w branży wysyłkowej. Wśród uczestniczących firm znaleźć można było Poczta Polska czy InPost oraz wysłuchać informacji na temat zmian w prawie pocztowym, strategii rozwoju rynku usług pocztowych. W konferencji wziął udział Minister, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Infrastruktury, Maciej Jankowski oraz Susanne Czech, sekretarz generalna EMOTA – European E-commerce and Mail Order Association. Wysłuchać można było także informacji na temat europejskich trendów w optymalizacji procesów wysyłkowych, przedstawionych przez Prezesa Spółki XLogics z Zielonej Góry, Pana Marcina Wójcickiego.

Spółka XLogics wchodzi w skład XLogics Group i świadczy usługi udostępniania zindywidualizowanych rozwiązań informatycznych, pozwalających usprawnić procesy wysyłkowe i obniżyć ich koszty. Z rozwiązań zielonogórskiej Spółki korzystają zachodnioeuropejscy liderzy branży logistycznej: firmy kurierskie i spedycyjne, Fulfillment, E-commerce, operatorzy pocztowi.

Globalizacja także w systemie

Globalizacja powoduje, że coraz więcej operatorów logistycznych o zasięgu lokalnym nawiązuje współpracę z partnerami w innych krajach w celu ekspansji, optymalizacji kosztów wysyłki i poprawienia usług kurierskich. Nowoczesne aplikacje obsługują (w jednym z przypadków) ponad stu operatorów z Europy i spoza niej. Posiadanie takiego systemu pozwala na szybką integrację z sieciami innych operatorów, łącznie z budowaniem etykiet łączonych, na których pojawia się część operatora lokalnego i część operatora docelowego.

Wsparcie nowoczesnych systemów IT dla logistyki dla tak wielu operatorów to ogromne możliwości rozwoju dla nadawcy. Firmy w branży e-commerce coraz częściej sięgają po dobrodziejstwa rynków zagranicznych. Założenie adresu w domenie kolejnego kraju, tłumaczenie oferty czy wprowadzenie płatności kartą kredytową to najmniejsze wyzwania. Najistotniejsze jest, aby towar docierał do klienta szybko, sprawnie i po cenach, do jakich klient na nowo zdobywanym rynku jest przyzwyczajony. Równie dobrze musi działać możliwość zwrotu towaru, która w segmencie B2C staje się standardem. Wtedy okazuje się, że najlepszym operatorem jest opera-

tor lokalny, najczęściej sieci byłych poczt krajowych.

To właśnie zastosowanie nowoczesnych aplikacji daje możliwość integracji z dowolnym operatorem zagranicznym, co z kolei pozwala na podpisywanie umów z obsługą Direct Injection (wprowadzanie przesyłek z zagranicy w sieć lokalnego operatora z uwzględnieniem wymagań tego operatora). Taka współpraca nie tylko zapewnia wysoką jakość usługi, ale też wpływa bardzo pozytywnie na wizerunek wśród konsumentów. Z pewnością Konsument we Francji czuje się pewniej wiedząc, że kupiony przez niego towar będzie dostarczony przez La Poste, w której placówkach w razie potrzeby będzie go mógł odesłać na adres we Francji (wirtualny adres przydzielany w ramach usług Direct Injection Local Look).

Chmury w zasięgu ręki

Cloud (chmura obliczeniowa) to obszar w Internecie, który dostarcza zdefiniowaną funkcjonalność bez potrzeby wnikania w budowę rozwiązania i infrastruktury, na której to rozwiązanie działa. Pojęcie to nie jest teorią, a coraz częściej stosowaną praktyką. Coraz więcej firm i korporacji decyduje się na korzystanie z systemów IT w chmurze obliczeniowej. Taki model pozwala użytkownikom, integratorom IT i projektantom systemów, skupić się tylko na funkcjonalności i jej użyciu we własnych procesach, bez konieczności wnikania w pozostałe elementy systemu.

Jeśli przenoszenie istniejącego systemu w chmurę wydaje się mało sensowne, to już wdrożenie nowego rozwiązania IT skłania do poważnego wzięcia tego pod uwagę. Poza wspomnianymi zaletami od strony IT, ważnym argumentem jest też ekonomia. Podstawową zasadą biznesową w chmurze jest opłata za używanie, a nie za posiadanie systemów (model SaaS – Software as a Service). To oznacza, że nie ma nakładów inwestycyjnych, a koszty są proporcjonalne do użycia systemu.

Tak jak dzisiaj może wydawać się pewniejsze posiadanie własnej instalacji systemu IT, tak w wieku XIX budowano własne elektrownie przy zakładach produkcyjnych. Po co, skoro można skorzystać z IT, płacąc za to tylko w takim stopniu, w jakim się tego używa – jak za energię elektryczną dzisiaj. <

Marcin Wójcicki
prezes zarządu XLogics



- Doradztwo
- Analizy
- Badania
- Raporty

kep.pl
wortal branży przesyłek
kurierskich, ekspresowych i pocztowych

Polska Logistyka

2011

VIII Forum Polskich Menedżerów Logistyki

21 – 22 września 2011 r.
Hotel Hyatt Regency
Warszawa

Przyjdź i dowiedz się jak:

- ✓ optymalizować działania we wszystkich ogniwach łańcucha dostaw, ze szczególnym naciskiem na potrzeby klienta
- ✓ wdrażać elastyczne rozwiązania, które pozwolą reagować na zmienny popyt
- ✓ inwestować w inteligentne rozwiązania
- ✓ dla poprawy kontroli nad zarządzaniem
- ✓ w obszarze łańcucha
- ✓ obniżać koszty w transporcie
- ✓ umiejętnie zarządzać ryzykiem w łańcuchu dostaw



Kontakt: tel. +48 22 333 97 77, e-mail: j.krusinska@pb.pl

Więcej szczegółów: polskalogistyka.pb.pl

BONNIER
Business Polska

Organizator

Partnerzy



Patron merytoryczny



Instytut Logistyki i Magazynowania

Patroni



Polskie
Towarzystwo
Logistyczne



Brokerzy wysyłają milion paczek rocznie

Serwis DwiePaczki.pl zbadał kondycję rynku internetowych brokerów usług kurierskich. Z raportu wynika, że brokerzy pośredniczą w przesyłce blisko miliona paczek rocznie. Do najpopularniejszych firm kurierskich, z którymi współpracują pośrednicy, należą UPS i DHL.

Internetowi brokerzy stają się znaczącym graczem na rynku usług kurierskich. Ich klienci to głównie sklepy internetowe, firmy handlujące na portalach aukcyjnych oraz osoby okazjonalnie wysyłające przesyłkę.

Z uwagi na efekt skali brokerzy są w stanie zaoferować znacznie niższą cenę niż bezpośredni operator. Wielkość wolumenu, jaki pośrednik zagwarantuje firmie kurierskiej, wpływa wprost proporcjonalnie na to, jak wielkie upusty od niej otrzyma. Im większą liczbę klientów posiada firma brokerska, tym większymi rabatami dysponuje, a zatem ma niższe ceny. – Z naszych badań wynika, że brokerzy pośredniczą w przesyłce blisko miliona paczek rocznie. Spośród nich kluczową rolę odgrywa pięć firm, do których może należeć nawet 80% całego wolumenu. Wiele wskazuje na to, że rynek będzie podlegał dalszemu procesowi konsolidacji – mówi Michał Łaska, właściciel serwisu DwiePaczki.pl.

Raport wskazuje na firmę UPS jako najchętniej wybieranego kontrahenta (33% brokerów), kolejne pozycje zajmują: DHL (20%) oraz DPD (17%). UPS dominuje również wśród brokerów, którzy opierają swoje funkcjonowanie wyłącznie na jednej firmie kurierskiej. Należy do niej aż 1/3 wspomnianego segmentu rynku.

Polskie firmy na ogół mają podpisaną umowę z jednym kurierem. Zdara się jednak, że współpracują z dwoma lub trzema partnerami. W ten sposób zmniejszają ryzyko niedotrzymania terminów przesyłek w przypadku dużej obciążenia jednego z operatorów.

Dane zawarte w raporcie wykazują, że 30% klientów firm brokerskich reguluje swoje należności na podstawie wystawionej faktury. Oznacza to, że ich klientami są podmioty gospodarcze. Dla pośredników stanowią one najcenniejsze źródło zamówień, gdyż zapewniają oni regularne wpływy. ◀

Opek inwestuje w rollkontenery

Firma Opek zakupiła 1 280 sztuk rollkontenerów, służących do transportu paczek pomiędzy oddziałami na terenie całego kraju a trzema sortowniami. Łączny koszt zakupu rollkontenerów wyniósł 1,6 mln zł. Wprowadzone rozwiązanie umożliwi skuteczne zabezpieczenie paczek przed zniszczeniem w trakcie transportu, zastępując dotychczasowy sposób ochrony paczek, czyli foliowanie.

Opek zaoszczędzi tym samym około 13 300 kilometrów bieżących folii rocznie, przyczyniając się jednocześnie do dbałości o środowisko naturalne.

Zakup rollkontenerów usprawni załadunek i rozładunek samochodów, a także przyczyni się do znacznego spadku liczby uszkodzeń i wzrostu efektywności transportu paczek. Rollkontenery zbudowane są z ocynkowanej siatki metalowej, co zabezpiecza je przed korozją i wydłuża czas ich eksploatacji. Dodatkowo, wbudowane koła umożliwiają sprawny transport na terenie magazynów, a także szybszy załadunek i rozładunek samochodów.

– Inwestycja w rollkontenery to z jednej strony większa dbałość o przesyłki naszych klientów, z drugiej duża oszczędność używanej dotychczas folii. Miesięczne wydatki poniesione na jej zakup zmniejszyły się ponad sześciokrotnie. Z naszych wyliczeń wynika, że inwestycja ta powinna zwrócić się w ciągu 28 miesięcy – powiedział Rafał Duma, pełnomocnik zarządu Opek, odpowiedzialny za sprzedaż i operacje. – W ramach prowadzonej działalności staramy się osiągać cele biznesowe z poszanowaniem środowiska naturalnego. Rollkontenery to jeden z przykładów potwierdzających tę zasadę. ◀



Nowy dyrektor K-EX w Rzeszowie

Arkadiusz Szopa został dyrektorem oddziału rzeszowskiego firmy K-EX.

Pracę w branży transportowej rozpoczął w 1999 r. w firmie Servisco jako kierownik filii Krosno, następnie objął stanowisko kierownika Terminalu Rzeszów, gdzie od 2004 r. zarządzał również oddziałem DHL International. Był odpowiedzialny za integrację firm Servisco i DHL na Podkarpaciu. Od 2008 r. związany z międzynarodową firmą logistyczną RABEN, w której zajmował stanowisko menedżera operacyjnego i był odpowiedzialny za region Małopolski. W kwietniu tego roku rozpoczął pracę jako dyrektor K-EX w Rzeszowie.

– Zdecydowałem się na pracę w firmie K-EX z uwagi na bardzo duży potencjał ludzki – mówi Arkadiusz Szopa. – Pracuje tu wiele osób, których kariery związane były



z różnymi firmami branży kurierskiej, a wymiana doświadczeń powoduje tworzenie coraz lepszych rozwiązań dla naszych klientów.

Nowy dyrektor jest miłośnikiem sportu, jego pasją są żużel i piłka nożna. ◀



Dni Palety 2011

POD HASŁEM

50 lat palety EUR – 20 lat EPAL

Hotel OSSA Congress & SPA
Rawa Mazowiecka
9 wrzesień 2011

Celem konferencji jest wspólne spotkanie użytkowników obrotu paletowego z członkami PKN Epal. W czasie konferencji przewidziano interesujące wykłady a także wyniki badania dot. rynku paletowego w Polsce. W części nieoficjalnej przewidziano wspólnego grilla oraz występ zespołu Żuki.

***Zapraszamy państwa do wzięcia udziału w naszej konferencji
Miło nam będzie gościć Państwa***

Udział gości bezpłatny.

*Wszelkich dodatkowych informacji udziela się w biurze PKN Epal
biuro@epal.org.pl lub pod numerem telefonu 52.3549056*

Specjalne warunki dla wrażliwych

Przewóz narządów, próbek klinicznych czy fragmentów tkanek oraz wielu produktów spożywczych, farmaceutyków i kosmetyków wymaga szczególnych warunków. Musi być zachowana higiena i odpowiednia temperatura, a czas dostawy powinien być możliwie jak najkrótszy. Taką usługę mogą wykonać jedynie przewoźnicy z dużym doświadczeniem, mający odpowiednie zaplecze i mogący zapewnić odpowiednie warunki transportu. Jest ich niewielu, najczęściej są to firmy kurierskie, rzadziej międzynarodowi duzi przewoźnicy.

Jedynie mniej wrażliwe produkty, w tym duża część farmaceutyków i większość kosmetyków, często pokonują podróż od producenta do odbiorcy z wykorzystaniem serwisów, oferowanych bezpośrednio przez linie lotnicze. Przewoźnicy tacy, jak AF/KLM czy Lufthansa oferują specjalistyczne serwisy, w ramach których odbywa się transport w temperaturze kontrolowanej, choć nie ma tutaj możliwości tak stabilnego utrzymania temperatury w całym łańcuchu transportowym. Jednym z powodów jest fakt, że podczas załadunku/rozładunku samolotu towar jest wystawiony na działanie czynników atmosferycznych. Drugim newralgicznym punktem tego typu serwisu jest temperatura panująca w luku bagażowym, której precyzyjne ustawienie nie zawsze jest możliwe.



Odpowiednia temperatura

Utrzymanie wymaganej temperatury w całym łańcuchu transportowym, w relacji lotnisko–lotnisko, a nawet drzwi–drzwi, mogą zapewnić jedynie wyspecjalizowani przewoźnicy. Jednym z nich jest DHL Global Forwarding, który od kilku lat oferuje produkt o nazwie Pharma. Do transportu lądowego wykorzystuje on samochody chłodnie, a do lotniczego wynajmuje specjalistyczne kontenery (m.in. Envirotainer, Unicooler).

Wśród kurierów przewóz przesyłek wrażliwych na terenie Polski oferują jedynie globalne firmy, takie jak TNT Express i DHL Express. Również UPS dostarcza produkty farmaceutyczne, biotechnologiczne i urządzenia medyczne detalistom, farmaceutom, klinikom, ośrodkom zdrowia i pacjentom na całym świecie. Ma też obiekty spełniające wymagania związane z zarządzaniem łańcuchem dostaw w przypadku firm z sektora ochrony zdrowia. Nie prowadzi jednak tego typu działalności na terenie Polski.

Na całym świecie

Setki tysięcy przesyłek zawierających materiał organiczny transportują rocznie TNT Express i DHL Express. Z usługi korzystają laboratoria badawcze, firmy farmaceutyczne i biomedyczne, szpitale i kliniki, a także instytucje szeroko pojętego sektora spożywczego, chemicznego, farmaceutycznego, a sporadycznie inne branże. – Wśród zleceń zrealizowanych przez TNT Express znajdują się m.in. przewozy płynów ustrojowych, krwi pępowinowej, płynu rdzeniowo-mózgowego, wycinków wątroby, nerek, kości czaszki, zastawek serca, szpiku kostnego, kodów DNA, surowicy. W 2010 r. poszerzyliśmy naszą ofertę przewozów w temperaturze kontrolowanej o nowe rozwiązania dla firm spoza sektora medycznego i transportujemy m.in. próbki żywności dla sektora spożywczego, a także mrożonki, lody, ryby i owoce morza, pieczywo. Z naszych usług korzystają również firmy chemiczne, dla których właściwa temperatura w transporcie jest równie istotna – twierdzi Rafał

Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu TNT Express Poland.

Leki, szczepionki, aparaturę medyczną, odczynniki chemiczne, próbki biologiczne do badań laboratoryjnych, jak krew, osocze, organy i wyniki badań z akademickich ośrodków naukowych przewozi również DHL Express. – *To specyficzne przesyłki, przy których transportie niezwykle ważne jest bezpieczeństwo i czas, warunki ze wskazaniem na temperaturę oraz przepisy prawne. Osobną grupę stanowią produkty wrażliwe na wstrząsy komunikacyjne, należą do nich na przykład elektroniczne nośniki danych, materiały niebezpieczne wrażliwe na światło oraz przesyłki, ze względu na zawartość, wymagające zachowania specjalnych procedur bezpieczeństwa w czasie transportu. Specjalnych warunków transportu wymagają także towary niebezpieczne, na przykład baterie litowo-jonowe, materiały biologiczne klasy B. Warunki ich transportu uwarunkowane są przepisami ADR i IATA (Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych) – wymienia*

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

Priorytet w sieci

Materiał organiczny wymaga szybkiego dostarczenia, zwykle w czasie krótszym niż 24 godz. i firmy starają się go doręczyć bezpośrednio po odebraniu. – *A jeśli składowanie jest konieczne, wówczas każda przesyłka traktowana jest indywidualnie i przechowywana w dostosowanych, specjalnie wydzielonych strefach naszego Medical Coordination Centre, dedykowanej struktury TNT odpowiedzialnej za obsługę tego typu przesyłek* – wyjaśnia Rafał Dziura.

W sieci TNT każda usługa jest konstruowana indywidualnie – klient może w jej ramach korzystać ze standardowych opcji oferowanych przez TNT, dedykowanego kuriera oraz innych specjalnych aranżacji, w tym czarteru lotniczego. Klienci na bieżąco monitorują status swojej przesyłki, a dzięki pracy dedykowanego zespołu Medical Coordination Centre mogą aktywnie uczestniczyć w procesie podejmowania decyzji w sytuacjach awaryjnych lub kiedy istnieje konieczność zmiany sposobu lub miejsca dostawy.

Klienci DHL Express mogą skorzystać z usług dwóch działów specjalnych – Medical Desk i Działu Usług Niestandardowych. Medical Desk, składający się z dwóch sekcji, międzynarodowej i krajowej, dedykowany jest obsłudze branży medycznej i chemicznej. W przypadku transportu międzynarodowego, który obejmuje 220 krajów, w zależności od zawartości i materiału pakującego, pod uwagę musi być brany czas tranzytu, przepisy i procedury celne obowiązujące w kraju przeznaczenia. Wyszkolony zespół specjalistów ma za zadanie zapewnić klientom pełne doradztwo dotyczące specyfikacji przesyłek i opakowań, które powinny być użyte. Do zadań specjalistów Medical Desk należy ustalenie szczegółów realizacji zlecenia, sposobu i terminu odbioru oraz doręczenia prze-



syłki. Na każdym etapie proces transportowy jest ściśle monitorowany – od momentu otrzymania zlecenia, przez dostawę odpowiedniego opakowania, spakowania i doręczenia przesyłki do odbiorcy.

Dział Usług Niestandardowych spełnia szczególną rolę w wypadku konieczności szybkiej i nieprzewidzianej wcześniej aranżacji transportu. – *Pracujemy 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu. Tu transport organizowany jest w najszybszym możliwym czasie i z wykorzystaniem wszystkich możliwych środków. W wypadku bardzo pilnych przesyłek możemy zrealizować transport w tym samym dniu i w najkrótszym możliwym czasie ustalonym z klientem* – tłumaczy Edwin Osiecki.

W wypadku przesyłek międzynarodowych wykorzystywany jest transport lotniczy, w wypadku krajowych – drogowy. Jeśli wymagania klienta dotyczą bardzo szybkiej realizacji usługi, aranżowany jest specjalny transport, np. czarter samolotu cargo, dedykowany kurier (courier-on-board). Kiedy firma ma określone wymagania, co do warunków i czasu transportu, przygotowywane są odrębne rozwiązania logistyczne.

Specjalistyczne opakowania

Istotnym elementem usługi są specjalistyczne opakowania, utrzymujące określoną temperaturę w czasie transportu i spełniające wymogi IATA. Ich konstrukcja uzależniona jest od zawartości. W TNT,



E-nowości w Siódemce

Od dziś robiąc zakupy na Allegro klienci Siódemki mają możliwość sprawdzenia, gdzie znajduje się ich przesyłka posługując się jedynie swoim nickiem oraz numerem aukcji. Jest to jedyna na polskim rynku tak niezwykle praktyczna i innowacyjna usługa śledzenia przesyłek w czasie rzeczywistym.

Na czym polega to rozwiązanie? Chcąc sprawdzić, gdzie znajduje się przesyłka kupujący nie potrzebuje już znać numeru listu przewozowego. Na stronie internetowej siodemka.com w module sprawdzania statusu przesyłki wprowadza tylko numer aukcji Allegro oraz swój nick, dzięki tym danym system automatycznie ją lokalizuje. Funkcja ta dostępna jest dla przesyłek, których nadawca korzysta z udośćnianych przez Siódemkę aplikacji do przygotowania listów przewozowych WebMobile7.

Dzięki nowej funkcjonalności sklepy aukcyjne korzystające z usług Siódemki i aplikacji WebMobile7 będą mogły również usprawnić komunikację z kupującymi, i tym samym zwiększyć zainteresowanie swoimi aukcjami. Wszystkim sprzedawcom zainteresowanym powiadomianiami swoich klientów o nowym rozwiązaniu Siódemka oferuje specjalne bannery informacyjne, które można umieścić na stronie własnego sklepu aukcyjnego. Usługa ta jest odpowiedzią na potrzeby zgłaszane przez coraz większą liczbę klientów z branży e-handlu, w szczególności oferujących swoje produkty klientom indywidualnym.

Siódemka wprowadziła też mobilną aplikację Mobile7. Teraz nadawcy i odbiorcy przesyłek mają możliwość pełnej kontroli nad procesem realizacji usługi w dowolnym miejscu i o każdej porze. Usługa przeznaczona jest dla użytkowników smartphonów pracujących na platformie Android. Aplikacja dostępna jest bezpłatnie w sklepie Android Market. Zarówno nadawcy jak i odbiorcy będą mogli, korzystając z telefonu, w wygodny sposób wycenić przesyłkę, zamówić kuriera, sprawdzić jej status, a także zlokalizować najbliższy oddział firmy.

Już w najbliższych dniach aplikacja dostępna będzie również dla użytkowników iPhone'ów. Będzie ją można pobrać w sklepie AppStore. <



w wypadku substancji wymagających transportu w stanie głębokiego zamrożenia, stosuje się opakowanie Medpak FROZEN, a w wypadku przesyłek wymagających kontrolowanej temperatury – Medpak THERMO. Zewnętrzna warstwa wykonana jest ze styropianu, zaś wewnątrz znajduje się wkład chłodzący (stosowany w przewozie materiałów wymagających utrzymywania niskich temperatur) lub tzw. „suchy lód” (dwutlenek węgla w postaci stałej – stosowany w przypadku sub-

stancji, które muszą być zamrożone podczas transportu). Na wyposażeniu znajduje się ponadto plastikowa torebka na próbki oraz saszetki, które zgodnie z instrukcją IATA spełniają rolę pochłaniacza. Całość umieszczona jest w tekturowym, termoizolacyjnym opakowaniu, ze specjalnymi, już nadrukowanymi oznakowaniami. Medpak FROZEN i THERMO gwarantują utrzymanie stałej temperatury do 140 godz. (w zależności od rodzaju wybranego opakowania).

Również DHL Express oferuje specjalne opakowania. Dodatkowo temperaturę pozwalają zachować opakowania składające się z pudełek izolacyjnych oraz wkładów chłodzących, które po schłodzeniu utrzymują temperaturę wewnątrz od 2 – 8 st. C, np. Solution 4.0 oraz 5.1. Ujemną temperaturę niższą niż -18 st. C utrzymują opakowania wykonane z kartonu zawierające elementy chłodzące wypełnionych żelom, a temperaturę -76,3 st. C opakowania, w których jako element chłodzący został użyty suchy lód. – Obecnie nasi klienci mogą, w zależności od swoich potrzeb, wybierać z ponad 50 typów opakowań utrzymujących określoną temperaturę podczas transportu, które dostępne są na specjalne życzenie oraz z ponad 10 ze standardowej oferty DHL Express. Mają one także różny kształt i materiał izolacyjny – twierdzi Edwin Osiecki.

Temperatura pod kontrolą

Rygorystyczne przestrzeganie ściśle i indywidualnie określonych warunków transportu, jak kontrolowana temperatura, jest szczególnie ważne w wypadku materiału organicznego. – Jest to tym ważniejsze, im bardziej unikatowy jest materiał będący wynikiem prac laboratoryj-

Praktyczne szkolenia Profesjonalne doradztwo

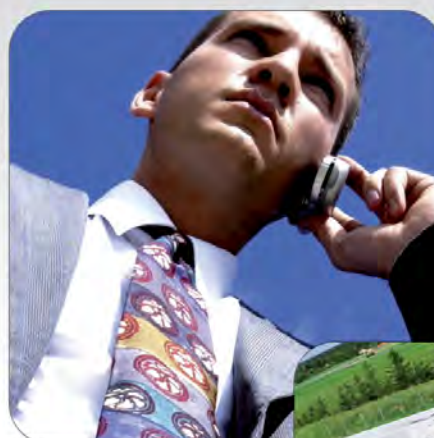
Progress Project Sp. z o. o.

tel: 22 829 55 55

biuro@progressproject.pl

www.progressproject.pl

UMIĘJĘTNOŚCI
INTERPERSONALNE



LOGISTYKA



PRODUKCJA



progress project
SZKOLENIA I DORADZTWO

nych – często wielosobowych, międzynarodowych zespołów lekarskich. Materiał ten jest niejednokrotnie niemożliwy lub bardzo trudny do odtworzenia, co najlepiej obrazuje wagę zagwarantowania jego transportu w odpowiednich warunkach – tłumaczy Rafał Dziura.

W przypadku próbek szczególnie wrażliwych na zmianę temperatury dokonywany jest jej pomiar podczas transportu. W ubiegłym roku, z myślą o przesyłkach szczególnie wrażliwych na zmianę temperatury, TNT wprowadziło do oferty nowe rozwiązanie z zakresu zimnego łańcucha dostaw (Cold Chain Transport). Klient otrzymuje specjalistyczne opakowanie, transport przesyłki wraz z jej 24-godzinnym monitoringiem, a także pomiar temperatury w opakowaniu na całej trasie transportu.

TNT dysponuje niewielkim urządzeniem mierzącym temperaturę w przedziale od -70 do +80 stopni Celsjusza, o nazwie Datalogger. Ma ono wbudowaną pamięć i pracuje w oparciu o oprogramowanie MicroLab Lite for Windows 2000/XP/Vista. Datalogger zostaje odpowiednio zaprogramowany na rejestrację temperatury podczas transportu z wybraną przez klienta częstotliwością. Po realizacji usługi urządzenie wraca do TNT, gdzie następuje odczyt temperatury, który następnie trafia do klienta z zaznaczeniem godziny odbioru i doręczenia przesyłki.

Przy transporcie szczególnie wrażliwych próbek do badań o zachowaniu właściwości decyduje nie tylko sposób, ale i czas transportu. Przykładem może być transport biopsji, zaaranżowany przez dział usług niestandardowych DHL Express. – *Wyzwaniem był czas jej ważności. Maksymalnie 7 godz. od momentu odbioru z sali operacyjnej w Polsce do doręczenia do laboratorium w Wielkiej Brytanii. Po upływie tego czasu próbka traciła wartość i nie nadawałaby się do badań i postawienia diagnozy. Rozwiązaniem była usługa dedykowany kurier i czarter samolotu. Nasz dział odpowiadał także za formalności związane z organizacją tak wyjątkowego transportu* – opowiada Edwin Osiecki.

To nie jest tanie

Koszt transportu produktów wrażliwych na temperaturę uzależniony jest od takich czynników, jak miejsce doręczenia (krajowe, międzynarodowe), wagi przesyłki, rodzaju wybranego specjalistycznego



opakowania. Inne zmienne to właściwości fizyko-bio-chemicznych materiału, pod kątem których konstruuje się usługę i dobiera środek transportu, jak również ilości tego materiału. Koszt usługi, oprócz wybranej metody transportu, uwzględnia także rodzaj zastosowanego opakowania, rodzaju chłodziwa, zastosowania urządzenia pomiarowego, etc. TNT oferuje szeroką paletę atestowanych opakowań, których ceny wahają się od 139 do 290 zł. W przypadku niestandardowych wysyłek cena jest uwarunkowana rodzajem i wielkością zastosowanego opakowania. W wypadku transportu dedykowanego wycena jest dokonywana indywidualnie dla każdego transportu.

W wypadku transportu międzynarodowego firmy przeważnie decydują się na fracht lotniczy. Mając na uwadze konieczność optymalizacji kosztów, spedytorzy starają się wprowadzać do swoich ofert produkty wymiennie je obniżające. Przykładem jest oferowane przez DHL Global Forwarding zastąpienie kontenerów tańszym rozwiązaniem, jakim są tzw. pallet shippers, czyli kartonowe przyjazne środowisku naturalnemu kontenery wielokrotnego użytku, chłodzone specjalnymi wkładami.

– *Transport produktów wrażliwych na temperaturę przy wykorzystaniu pallet shipperów wymaga od spedytora specyficznego know-how, ponieważ o ile przygotowanie lotniczego kontenera chłodniczego leży w gestii linii lotniczej, o tyle prawidłowe zbudowanie pallet shippera to zadanie dla spedytora, który musi wiedzieć, jak розміścić odpowiednią liczbę wkładów chłodzących, z których część jest całkowicie zamrożona, a część jedynie schłodzona* – tłumaczy Krzysztof Bielieta, wiceprezes zarządu i dyrektor frachtu lotniczego DHL Global Forwarding. Niezależnie od zastosowanych rozwiązań, transport przesyłek wrażliwych jest drogi i musi taki być ze względu wymagane warunki.

Elżbieta Haber <

E-kurier arvato – najniższe stawki na wakacje

arvato services Polska obniża stawki za wysyłki poprzez platformę kurierską www.portalkurierski.pl

W kwietniu arvato services Polska uruchomiło nowy produkt, którym jest wirtualna internetowa, umożliwiająca zamówienie kuriera. W nowym serwisie arvato oferuje usługę firmy DHL, która jest jedną z najwyżej ocenianych firm kurierskich w kraju. Platforma www.portalkurierski.pl oferowała dotychczas możliwość wysłania paczki do 31,5 kg za jedyne 14,99 zł netto (18,44 zł brutto). Chcąc sprostać wymaganiom klientów, arvato obniża stawki za wysyłkę paczek.

Nowe, najniższe na rynku stawki będą obowiązywać od 1 lipca do 31 sierpnia i będą uzależnione od wagi paczki. Przesyłki do 1 kg kosztować będą 13,20 zł netto. Przesyłki do 5 kg kosztować będą 13,99 zł netto, zaś te z przedziału od 5 kg do 30 kg kosztować będą 14,99 zł netto.

Propozycja arvato jest skierowana do wszystkich, którzy chcą zoptymalizować koszty związane z wysyłką, nie obniżając przy tym jakości oferowanej usługi. Oferowane przez arvato narzędzie pozwala zaoszczędzić ponad 30% kosztów, jakie firma ponosi w związku z nadaniami dokumentów oraz paczek za pośrednictwem kuriera.

W ostatnim czasie arvato wdrożyło dodatkowe funkcjonalności portalu. Jest to zarządzanie własnym kontem, w ramach którego użytkownicy portalu mogą stworzyć listę odbiorców, przeglądać złożone zamówienia, drukować listy dla kuriera czy edytować dane rejestracyjne. Drugim rozwiązaniem jest nowa funkcjonalność dla firm (B2B), która umożliwi wysyłanie paczek bez konieczności wcześniejszego ich przedpłatania. Aktywacja umowy pozwala na fakturowanie wszystkich zrealizowanych usług po zakończeniu cyklu rozliczeniowego i ujęcie ich w zbiorczej fakturze z odroczonego terminem płatności.



Polska Centralna

- z tarczą, czy na tarczy?

Czy nowe punkty na magazynowej mapie Centralnej Polski przyciągną jeszcze większą liczbę najemców do tego regionu? Czy starsze lokalizacje magazynowe powinny czuć się zagrożone przez nowe, które dobierane są pod kątem dostępu do ciągle rozwijającej się infrastruktury drogowej? Które z nich mają problemy, które wychodzą obronną ręką, a które są wschodzącymi gwiazdami? Jak rynek wygląda dzisiaj, a jak może wyglądać jutro? Z tarczą, czy na tarczy?

Polska Centralna historycznie była jedną z pierwszych lokalizacji poza Warszawą. Aktualnie w regionie tym funkcjonuje 14 parków magazynowych, skoncentrowanych głównie w okolicy Łodzi, Strykowa i Piotrkowa Trybunalskiego. Pod kątem podaży jest to trzeci największy rynek magazynowy w Polsce, po Warszawie i Górnym Śląsku.

Drogi decydują

Centra logistyczne muszą posiadać dostęp do dobrej jakości infrastruktury drogowej. Pod tym względem Centralna Polska prezentuje się korzystanie w porównaniu z innymi częściami naszego kraju. Przede wszystkim przez rejon przebiega autostrada A2, która po planowanym ukończeniu w 2012 roku ma zapewnić dostęp do granicy z Niemcami, a od wschodu będzie sięgać Warszawy.

Z ostatnich informacji wynika, że przez niewywiązanie się przez chińskiego wykonawcę z kontraktu dotyczącego dwóch odcinków, autostrada w stronę stolicy może być opóźniona. Co więcej, w trakcie budowy jest również autostrada A1, która ma zasadniczy wpływ na komunikację północ-południe i połączy rejon Centralnej Polski z Trójmiastem. Odcinek od Grudziądza do Torunia ma być gotowy jeszcze w tym roku, natomiast na kawałek trasy od Torunia do Strykowa poczekamy do kwietnia 2012 roku. Kolejny odcinek od Strykowa na południe do Tuszyńa jest projektowany, a część autostrady dalej w stronę Katowic znajduje się dopiero na etapie decyzji środowiskowej.

Dodatkowo w trakcie przebudowy znajduje się droga S8 od Piotrkowa do Warszawy. Stryków będzie miejscem przecięcia się autostrad A1 i A2 i wyrasta na wiodącą lokalizację logistyczną w regionie.



Paulina Dziubińska-Fulek
Jones Lang LaSalle, Konsultant
odpowiedzialny za region Polski
Centralnej oraz Warszawy - Okolice

Obserwujemy w tym rejonie zwiększenie liczby zapytań ofertowych, dotyczących kupna dobrze przygotowanych pod funkcję magazynową terenów inwestycyjnych. Ponadto, ilość dostępnych gruntów jest także gwarantem stabilizacji cen na rozsądnym poziomie.

Dostęp do infrastruktury dywersyfikuje atrakcyjność parków. Aktualnie, najmniej korzystnie wygląda sytuacja magazynów zlokalizowanych w rejonie Piotrkowa Trybunalskiego, czyli najbardziej wysuniętego na południe miejsca koncentracji powierzchni magazynowej w Centralnej Polsce. W czerwcu co czwarty metr kwadratowy powierzchni magazynowej w tej okolicy nie był zajęty przez najemców. Jest to spowodowane prowadzeniem przez właścicieli nieruchomości magazynowych agresywnej polityki czynszowej.

Sprawdzone miejsca

Najemców przyciągają głównie magazyny zlokalizowane w uznanych loka-





BTS, realizowany przez Panattoni dla Manuli Hydraulics w Radomsku. Firma ta zawarła największą w ostatnim czasie umowę w Centralnej Polsce na 32 tys. m² powierzchni.

Z naszych obserwacji wynika, że zainteresowanie najemców Centralną Polską jest wyższe niż w ubiegłym roku. Szczególnie aktywnymi rejonami jest wspomniana wcześniej Łódź i Stryków, w których w najbliższym czasie może zabraknąć wolnej powierzchni magazynowej (wakaty na poziomie odpowiednio 4% i 8%). Sytuacja tych rejonów prezentuje się bardzo korzystnie i najprawdopodobniej w tych lokalizacjach rozpoczną się niebawem kolejne budowy. Toczące się aktualnie rozmowy odnośnie wynajmu powierzchni nie przekładają się jeszcze na dane statystyczne, dotyczące poziomu popytu, ale możemy być pewni, że region będzie mógł się pochwalić wieloma nowymi umowami najmu.

lizacjach, takich jak Łódź czy Stryków. Co ciekawe na rynku zaczynają się pojawiać również nowe lokalizacje. Jedną z nich są Pabianice, gdzie firma Goodman niebawem rozpocznie budowę parku magazynowego o powierzchni 27 tys. m². Deweloper poinformował już o podpisaniu pierwszej umowy najmu. Rozwijają się również lokalizacje znane już najemcom: Panattoni Business Center Łódź (8 900 m²) i Panattoni Łódź East (12 300 m²). Powstaje także projekt typu

Pomocna strefa

Powodem, dla którego rejon może cieszyć się zwiększonym zainteresowaniem, jest nie tylko poprawiająca się infrastruktura drogowa, ale również prężnie funk-

Panattoni wciąż buduje

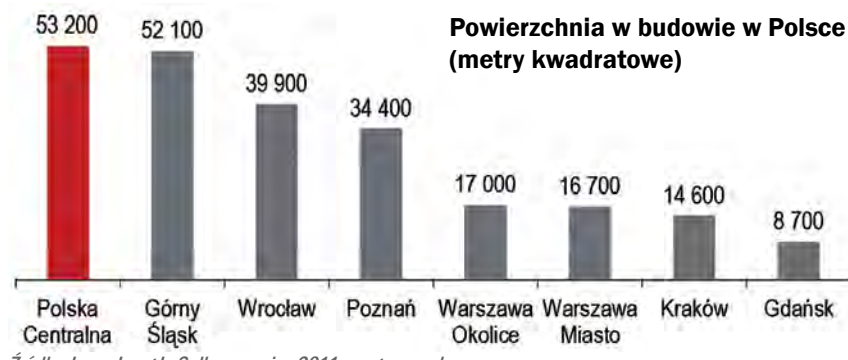
Panattoni Europe zwiększa powierzchnię parków o 18 tys. m². Najemcą powierzchni jest dystrybutor prasy, który wynajmie powierzchnię w Panattoni Park Gdańsk i Panattoni Business Center Łódź. W transakcji pośredniczyła firma doradcza Jones Lang LaSalle.

Panattoni Europe rozpoczął na początku czerwca rozbudowę dwóch inwestycji. Pierwsza to Panattoni Park Gdańsk, w którym powstanie drugi, z czterech planowanych, obiekt magazynowy o powierzchni 8 400 m². Następną jest Panattoni Business Center Łódź, którego drugi budynek, o powierzchni 9 700 m² będzie ostatnim zaplanowanym na terenie parku.

Nowym najemcą obu inwestycji jest dystrybutor prasy oraz artykułów codziennego użytku FMCG w Polsce. W Panattoni Park Gdańsk przedsiębiorstwo będzie wynajmować powierzchnię 5 300 m², zaś w Panattoni Park Business Center Łódź wykorzysta 5 400 m². Obie lokalizacje posłużą najemcy za nowoczesne centra dystrybucyjne o łącznej powierzchni 10 700 m². Panattoni Europe ma aktualnie w budowie łącznie 110 tys. m² w Polsce.



Jan Barbasiewicz, starszy negocjator w dziale powierzchni magazynowych i przemysłowych Jones Lang LaSalle, podsumowuje transakcję: – Z prawdziwą przyjemnością doradzaliśmy przy wyborze odpowiednich centrów logistycznych. Tak specyficzny asortyment jak prasa wraz z rozbudowaną siecią sprzedaży, jaką posiada firma zajmująca się kolportażem, wymaga logistyki na najwyższym poziomie, a w związku z tym magazynów najwyższego standardu, wybudowanych na miarę, które gwarantują sprawną i niezakłóconą dystrybucję prasy i pozostałych artykułów. Bardzo istotna w zawarciu najmu była obecność dewelopera Panattoni w wielu lokalizacjach w kraju i zaproponowanie kompleksowej oferty. ◀



Źródło: Jones Lang LaSalle, czerwiec 2011, magazyny.pl



Źródło: Jones Lang LaSalle, czerwiec 2011, magazyny.pl

cjonująca Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna. Rozwijające się firmy działają jak magnes na innych inwestorów. Świetnym przykładem jest fabryka Della, dzięki której w okolicach Łodzi pojawiło się kilka nowych firm.

Ostatnio swoje plany rozwoju w strefie przedstawił inwestor obecny w niej już od wielu lat – Indesit. SSE jest niewątpliwym atutem Centralnej Polski. Już historycznie okolice Łodzi uznawane były za rejony produkcyjne. Duża aglomeracja, relatywnie niskie zarobki i wysokie bezrobocie nadal przyciągają firmy z sektora produkcji, co automatycznie napędza popyt na powierzchnie magazynowe.

Popularność poszczególnych lokalizacji ma oczywiście wpływ na osiągnięte czynsze najmu. Magazyn w rejonie Piotrkowa Trybunalskiego, czyli lokalizacji cieszącej się niskim zainteresowaniem najemców, można wynająć efektywnie już za 2,00-2,40 euro/ m²/ miesiąc. Inne rejonu są droższe, np. w Łodzi najemcy mu-



Robert Dobrzycki,
partner zarządzający na Europę
Środkowo-Wschodnią
Panattoni Europe

Magazyn centralny na Polskę

Obserwacje Panattoni Europe co do popularnych lokalizacji oraz lokalizacji, które w przyszłości będą coraz bardziej atrakcyjne, wskazują, że zainteresowanie tzw. Polską Centralną jest oczywiste. Co ważne, wraz z powstaniem autostrady A2 na zachód od stolicy, Warszawa łącznie z centralną Polską – Łodzią i Strykowem – ma szansę stać się „magazynem centralnym” naszego kraju. Tym samym właśnie tu należy upatrywać większości inwestycji, mających na celu prowadzenie dystrybucji na całą Polskę. To doskonały

szą być przygotowania zapłacić efektywnie 2,90-3,10 euro/ m²/ miesięcznie, a w Strykowie 2,60-2,85 euro/ m²/ miesięcznie.

W tych dwóch lokalizacjach, ze względu na wysoki popyt i niski wskaźnik pustostanów, czynsze zaczęły rosnąć. W nowej lokalizacji na mapie Centralnej Polski – Pabianicach, czynsze będą zbliżone do stawek łódzkich. Najdroższe natomiast

są małe powierzchnie magazynowe tzw. small business units, które kosztują efektywnie aż 4,25 euro/ m²/ miesięcznie.

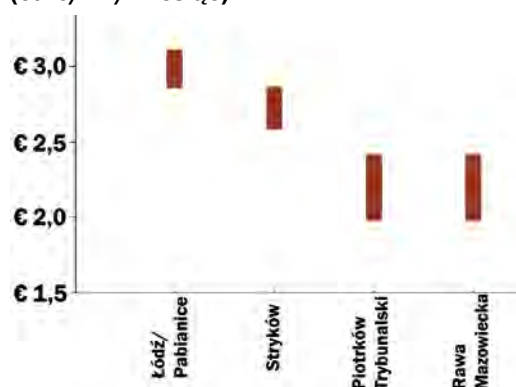
Z tarczą czy na tarczy?

Pomimo podziału na lokalizacje, cieszące się większym i mniejszym uznaniem najemców, ogólny obraz rynku powierzch-

punkt logistyczny, o strategicznym znaczeniu. I to miało niewątpliwie wpływ na decyzję naszego inwestora o postawieniu największego w ostatnim czasie obiektu BTS o charakterze produkcyjnym w tym regionie (łącznie powierzchnia 32 tys. m²), realizowanego właśnie przez Panattoni Europe. Prędnie rozwija się także Panattoni Business Center Łódź, gdzie oferujemy powierzchnię typu „small business units” oraz Panattoni Łódź East – nowoczesny kompleks dystrybucyjny, oferujący szeroki wachlarz rozwiązań w ramach magazynowania, logistyki i dystrybucji.

Obserwując trendy na rynku powierzchni magazynowych należy stwierdzić, że Polska Centralna jest wciąż atrakcyjną lokalizacją z perspektywy dystrybucji w granicach Polski, natomiast z perspektywy rynków zagranicznych dużo większe możliwości daje obecnie Śląsk. Region ten nieustannie walczy ze stolicą o miano lidera magazynowego w Polsce. Mimo że oferuje się tu 1,5 miliona m² magazynów mniej niż w stolicy, to popyt na powierzchnie jest już zauważalnie większy. Wielkość transakcji w 2010 r. wyniosła na Śląsku 400 tys. m², podczas gdy w regionie Warszawy ok. 380 tys. m².

Czynsze efektywne w regionie Polski Centralnej (euro/m²/miesiąc)



Źródło: Jones Lang LaSalle, czerwiec 2011, magazyny.pl

ni magazynowych kształtuje się optymistycznie. Obniżający się z kwartału na kwartał wskaźnik pustostanów świadczy o poprawiającej się sytuacji. Na koniec I kw. wynosił on 13,5%. Wyjątkiem od reguły jest tutaj Piotrków Trybunalski, w którym rejestrowany jest wysoki wskaźnik pustostanów (25%). Po remoncie trasy S8, którego ukończenie planowane jest pod koniec przyszłego roku, oraz przedłużeniu autostrady A1 ze Strykowa, również ta lokalizacja stanie się bardziej atrakcyjna. Dziś jednak zainteresowanie najemców jest relatywnie niskie. Inne rejonu radzą sobie dużo lepiej.

Wzrost aktywności deweloperów, którzy w ubiegłym roku oddali do użytku jedynie 26 tys. m² nowej powierzchni magazynowej, to kolejny czynnik świadczący o polepszającej się kondycji rynku. Przypomnijmy, że w czerwcu w realizacji pozostawało ponad 53 tys. m² powierzchni, co potwierdza fakt, że deweloperzy starają się nadążyć za rosnącym popytem na powierzchnie magazynowe. Co więcej, na rynku kreowane są nowe lokalizacje magazynowe, które dodatkowo zwiększają konkurencyjność i dają najemcom szerszą możliwość wyboru najbardziej odpowiadającego im miejsca do prowadzenia biznesu. Rejon ma wiele do zaoferowania zarówno firmom prowadzącym działalność logistyczną, jak i produkcyjną, co jest doceniane przez obecnych i potencjalnych najemców.

Region Polski Centralnej niewątpliwie będzie zyskiwał na znaczeniu w najbliższych latach i stanie się jeszcze bardziej atrakcyjnym miejscem na magazynowej mapie Polski. ◀

Paulina Dziubińska-Fulek
Jones Lang LaSalle
Konsultant odpowiedzialny za region
Polski Centralnej oraz Warszawy-Okolice

Wymagania klientów powierzchni magazynowych

Wraz z rozwojem rynku zmieniają się funkcje i parametry powierzchni magazynowych. Dziś nie mówimy już o jednej homogenicznej grupie obiektów stricte magazynowych, ale o kilku specjalistycznych kategoriach, takich jak centra dystrybucyjne czy obiekty magazynowo-przemysłowe. Rosną również wymagania stawiane deweloperom przez klientów, którzy coraz częściej, właśnie poprzez nowoczesną logistykę, budują swoją przewagę konkurencyjną.

Wymagania te są zróżnicowane ze względu na branżę, jednak najważniejszym kryterium wyboru jest niezmiennie lokalizacja danego centrum logistyczno-magazynowego. Premiowane jest położenie przy strategicznych węzłach komunikacyjnych, w pobliżu aglomeracji miejskich, zapewniających zarówno chłonny rynek zbytu, jak i dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej.

Bardzo istotnym czynnikiem jest również możliwość elastycznego zwiększenia lub zmniejszenia powierzchni najmu w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby rynkowe, co jest niewątpliwie atutem dużych parków logistycznych. Najemcy zwracają coraz większą uwagę na rozbudowaną infrastrukturę drogową wewnątrz parku z obustronnym dostępem do magazynu, place manewrowe i odpowiednią ilość miejsc parkingowych, zarówno dla samochodów ciężarowych, jak i osobowych.

Szczegółowe wymagania klientów są różne w zależności od branży, w której prowadzą działalność. Na przykład ze strony sieci detalicznych największym za-

interesowaniem cieszą się magazyny o powierzchni co najmniej kilkunastu tysięcy metrów kwadratowych, zrealizowane jako wolnostojące dedykowane budynki. Najemcy z tej branży oczekują powierzchni wykorzystującej rozwiązania techniczne, zapewniające sprawną logistykę, konieczną przy dużej rotacji towaru.

Magazyny pełniące funkcję centrów dystrybucyjnych muszą posiadać zwiększoną liczbę doków przeładunkowych, która zapewnia optymalną obsługę częstego rozładunku i załadunku. Z kolei firmy prowadzące działalność produkcyjną oczekują obiektów, które będą wyposażone w odpowiednie instalacje oraz przystosowanych do montażu linii produkcyjnych o konkretnych wymaganiach i parametrach technicznych. Tutaj istotnymi elementami może być wysokość obiektu czy też zwiększona nośność posadzki. Dodatkowe wymagania mają firmy z sektora FMCG, dla których kluczowym elementem jest dostosowanie obiektów do wymogów norm HACCP oraz zapewnienie określonej temperatury i wilgotności powietrza, wymaganej do przechowywania poszczególnych produktów.



Waldemar Witczak,
dyrektor regionalny Segro

W związku z powyższym coraz więcej firm decyduje się na współpracę z deweloperami przy budowie obiektów typu build-to-suit (BTS), w pełni odpowiadających ich indywidualnym potrzebom zarówno pod względem lokalizacji, wielkości, jak i specyfikacji technicznej. ◀

Waldemar Witczak,
dyrektor regionalny Segro

Jak usprawnić logistykę dostaw?

Zarządzanie paletami w firmie

Wywiad z Tadeuszem Szlassa, kierownikiem magazynu wyrobów gotowych w firmie Inco Veritas S.A. Grupa Chemii Gospodarczej

Firma Inco Veritas S.A. ma bardzo bogate doświadczenie na rynku polskim. Czym dokładnie zajmuje się firma?

Tadeusz Szlassa: Inco Veritas S.A. Grupa Chemii Gospodarczej, działa na dynamicznym rynku dostawców dóbr z zakresu chemii użytkowej dla gospodarstw domowych. Nazwa firmy jest mniej rozpoznawalna niż marki produktów znajdujących się w naszym portfolio – a należy do nich między innymi płyn do mycia Ludwik.

Grupa Chemii Gospodarczej jest jednym z największych producentów oraz dystrybutorów wysokiej jakości domowych i przemysłowych środków czystości oraz nawozów ogrodniczych. Działa na polskim rynku od ponad 50 lat. W skład Grupy Chemii Gospodarczej wchodzi zakłady produkcyjne w Górze Kalwarii, Suszu, Borowie i Izabelinie. Produkty chemii gospodarczej łączą w sobie tradycję z najnowszymi technologiami odpowiadającymi światowym standardom.

Inco Veritas rozwija nie tylko gamę produktów pod najbardziej znaną polską marką Ludwik, ale wprowadziła też szereg innych wyrobów, które pozwoliły na dywersyfikację produkcji. Są to wyroby takich marek jak: Flesz, Buwi i Segment, Minos, Automax (w segmencie chemii gospodarczej), Azofoska i Florovit (w seg-



Tadeusz Szlassa,
kierownik magazynu wyrobów gotowych w firmie Inco Veritas S.A. Grupa Chemii Gospodarczej

mencie nawozów ogrodniczych) oraz ABE (w segmencie kosmetyków i produktów leczniczych).

Jakie wyzwania stoją przed działem logistyki firmy o tak zdywersyfikowanej działalności?

TS: Logistyka wymaga koordynacji przepływu surowców oraz produktów pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami oraz planowania, które zagwarantuje peł-

ną dostępność wyrobów gotowych w magazynach i u odbiorców.

Każdy zakład produkcyjny Grupy Chemii Gospodarczej posiada własne zaplecze magazynowe na zaspokojenie potrzeb związanych z magazynowaniem i dystrybucją wyrobów. Obsługujemy klientów tradycyjnego kanału dystrybucji, jak również z obszaru handlu nowoczesnego. Odzworowaniem tego podziału w dużej mierze jest wykorzystanie do przewozów dużych firm spedycyjnych (handel nowoczesny) i indywidualnych przewoźników (handel tradycyjny). Taki podział dostawców usług transportowych pozwala na dynamiczne zarządzanie kosztami transportu. Podobnie na optymalizację kosztów wpływa konsolidacja wysyłek poszczególnych grup asortymentowych, z czego wynika, że większość wysyłek chemii gospodarczej jest realizowana z lokalizacji Góra Kalwaria, a nawozów z lokalizacji Susz.

Taka struktura organizacji dostaw rodzi za sobą potrzebę funkcjonowania relacji transportowych nie tylko w obszarach: magazyn zakładu – klient, ale również pomiędzy poszczególnymi zakładami produkcyjnymi. W całą strukturę działań logistycznych wpisuje się nierozdzielnie aspekt gospodarki paletami drewnianymi, od której między innymi zależy sprawność realizowanych dostaw wyrobów do wymienionych kanałów dystrybucji. Obecnie miesięczne wolumeny obrotu paletami wahają się w okolicach kilkunastu tysięcy palet miesięcznie.

Nawiązując do tematu palet - Pańska firma korzysta z wynajmu palet CHEP oraz z tradycyjnego systemu wymiany palet. Co zdecydowało o wprowadzeniu niebieskich palet do łańcucha dystrybucji Inco Veritas?

TS: Tradycyjny system zarządzania paletami jest złożony, a przez to trudny do zarządzania w taki sposób, aby osiągnąć zadowalający efekt ekonomiczny. Problemem są tu przede wszystkim ukryte koszty – poza bezpośrednim kosztem zakupu nośników – do których należą: kosz-



ty transportu pustych palet, koszty inspekcji zwróconych przez klientów palet – ocena przydatności do dalszego obrotu, koszty naprawy palet, koszty obsługi klientów, uzgadnianie sald obrotów paletami i terminów odbioru palet, koszty magazynowania pustych palet i koszty utraconych palet. Te składniki kosztowe powodowały i powodują, że zbilansowanie tak sformułowanego systemu staje się co najmniej pracochłonne.

Oferta wynajmu palet CHEP w obliczu przytoczonych powyżej problemów stworzyła perspektywę uproszczenia większości kłopotliwych procesów. Jej przejrzystość i jednoznaczność pozwoliła oszacować koszty wprowadzenia nowego systemu, po konfrontacji tych kosztów z danymi historycznymi wynik analizy w sferze kosztowej, organizacyjnej i formalno-prawnej był na tyle zadowalający, że uprawniał do rekomendowania tego systemu Dyrekcji GCHG, a w konsekwencji do wprowadzenia systemu wynajmu niebieskich palet do łańcucha dystrybucji Inco Veritas S.A.

Współpraca Inco Veritas S.A. GCHG z CHEP rozpoczęła się we wrześniu 2008r. Jej historia charakteryzuje się ciągłym wzrostem udziału palet CHEP w wolumenie dostaw realizowanych przez Inco Veritas S.A. GCHG i stanowi od około

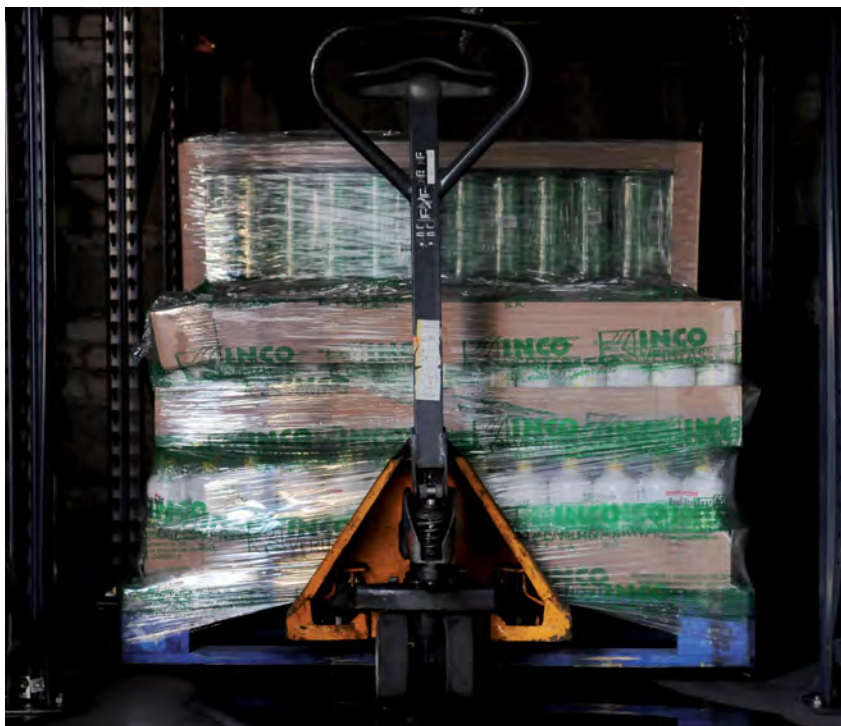


20% początkowo do 60% obecnie w paletach 800x1200. W paletach typu 600x800 udział ten wynosi obecnie 100%.

Przytoczone dane jednoznacznie wskazują, że system wynajmu palet sprawdza się, a zalety omówione wcześniej niejako w samoistnym procesie wypierają stary system obrotu paletami

Jak wygląda współpraca Inco Veritas S.A. z CHEP? Jakiej jej aspekty są dla Pana najważniejsze?

TS: Trudno ocenić tę współpracę inaczej jak bardzo dobrze. Z perspektywy „przepracowanego” wspólnie czasu trze-



ba podkreślić profesjonalizm i wysoki poziom świadczonych usług. Wykładnikiem tego może być fakt, że w całym okresie współpracy, na przestrzeni 2,5 roku tylko raz zdarzył się przypadek opóźnienia dostawy palet o 4 godziny w czasie ekstremalnych warunków pogodowych, gdy największe firmy spedycyjne zawiesiły na kilka dni odbiory wyrobów. Współpracujący z Inco Veritas S.A. GCHG przedstawiciele CHEP zawsze służyli wszelką pomocą i stwarzali atmosferę bezpieczeństwa toczących się procesów.

Jakie inne korzyści dla Inco Veritas S.A. wynikają ze współpracy z CHEP?

TS: Listę czasochłonnych, generujących koszty procesów związanych z tradycyjnym systemem zarządzania paletami przedstawiłem wcześniej. W zderzeniu z systemem wynajmu palet CHEP wszystkie one zanikają, pojawia się co prawda proces rejestracji wysyłek w systemie komputerowym, jednak trudno traktować tę czynność jako obciążającą w obliczu pozyskanych korzyści, do których poza omówionymi należy zaliczyć jeszcze: uproszczenie logistyki dostaw wyrobów i poprawę relacji z klientami z uwagi na brak potrzeby odbioru palet i wcześniejszych uzgodnień sald, pewność i stabilność zaopatrzenia produkcji w palety bez względu na wahania planów produkcyjnych oraz jednoznaczność uwarunkowań formalnych (w szczególności fiskalnych) procesu.

Podsumowując sferę kosztową wprowadzonego systemu wynajmu palet, uwzględniając wszystkie sfery wewnętrznych procesów, które ten system upraszcza, z całą pewnością można stwierdzać, że jest to profesjonalna, satysfakcjonująca usługa na poziomie akceptowalnej ceny.

Czy dostrzega Pan obszary współpracy z CHEP, które wymagają optymalizacji lub całkowitej zmiany?

TS: W mojej ocenie pojawia się potrzeba rozważenia możliwości skrócenia czasu dostawy palet od momentu złożenia zamówienia. Obecnie ten element usługi ma zupełnie inne znaczenie niż dwa lata temu. Znakiem czasu jest skracanie procesów logistycznych, zarówno w sferze dostaw jak i produkcji, co zmniejszyło wskaźnik bezpieczeństwa zaspokojenia zapotrzebowania na palety we właściwym czasie.

Jakie wyzwania stoją przed firmą Inco Veritas S.A. w przyszłości?

TS: Wyzwania to oczywiście dalszy wzrost firmy określony w Strategii Rozwoju, którego fundamentalną częścią jest wzrost sprzedaży powiązany z koniecznością sprostanania wymaganiom rynku, na którym dominuje tendencja zmierzająca w stronę rozdrabniania dostaw zarówno w sferze ich częstotliwości, jak i jednostkowych ilości.

Dziękujemy za rozmowę. ◀

GG

Toyota I_Site

– rozwiązanie biznesowe, które czyni różnicę

Oficjalnie wprowadzony na rynek w 2008 roku system Toyota I_Site dostarcza informacje i wsparcie potrzebne firmom do skuteczniejszego zarządzania transportem wewnętrznym. Łączy on zindywidualizowane raporty na temat aktywności wózków oraz innych istotnych danych biznesowych ze spersonalizowaną analizą i poradami specjalistów w zakresie zarządzania flotą Toyoty. Toyota I_Site umożliwiła posiadaczom i kierownikom floty poprawę wydajności i bezpieczeństwa przy jednoczesnym obniżeniu kosztów całkowitych.

System Toyota I_Site ucieleśnia filozofię ciągłego doskonalenia, czyli kaizen – jednej z podstawowych wartości, jaką w swojej działalności kieruje się Toyota. Dostarcza firmom praktyczne, istotne informacje na temat działań związanych z transportem wewnętrznym – informacje, które firmy mogą wykorzystać do poprawienia swoich wyników biznesowych. Specjaliści ds. Toyota I_Site na wszystkich etapach procesu współpracują z klientami, by pomóc im w uzyskaniu korzyści w kilku kluczowych obszarach, między innymi bezpieczeństwa, wydajności i redukcji kosztów.

– *Toyota I_Site to przede wszystkim dostarczanie informacji o flocie, które stanowią podstawę do podejmowania mądrych decyzji biznesowych* – wyjaśnia Frederic Le Verdier, dyrektor ds. rozwiązań biznesowych w firmie Toyota Material Handling Europe (TMHE). – *Toyota I_Site zapewnia klientom przejrzystość i kontrolę potrzebną do poprawy bezpieczeństwa, obniżenia kosztów i zwiększenia wydajności.*

Więcej niż zarządzanie flotą

Z dostępnych na rynku produktów, tylko Toyota wykonała kilka kroków naprzód



w zakresie systemów do zarządzania flotą, oferując swoim klientom połączenie specjalistycznych porad i konsultacji z množstwem zintegrowanych danych na temat floty i działalności biznesowej firmy.

Cały proces rozpoczyna się od szczegółowej rozmowy specjalistów z Toyotą I_Site z klientem w celu zrozumienia jego specyficznych celów biznesowych. Potem na podstawie określonych z klientem wymagań Toyota opracowuje zindywidualizowane porady i raporty. Szczegółowe, lecz proste w korzystaniu raporty łączą takie elementy, jak wykorzystanie wózków i dane na temat uderzeń, zebrane drogą bezprzewodową, z informacjami dotyczącymi kwestii operacyjnych jak koszty części i serwisu.

Po uruchomieniu systemu Toyota I_Site firmy mogą pracować nad ciągłym udoskonalaniem swoich operacji – a w razie potrzeby pomogą im w tym specjaliści ds. Toyota I_Site. Działania mogą obejmować wszystkie obszary, od zapewnienia szkolenia dla operatorów, którzy mają na swoim koncie nadmierną ilość zderzeń, po przystosowywanie punktów krytycznych w przepływie pracy w celu poprawy wydajności, a nawet zmiany w samej flocie polegające na zwiększeniu – bądź zmniejszeniu – liczby wózków. Dzięki Toyota I_Site firmy mogą na bieżąco identyfikować i rozwiązywać problemy operacyjne, a jednocześnie zyskują strategiczny, długofalowy ogląd szerszych kwestii, takich jak optymalizacja floty.

Dostarczanie wymiernych korzyści

Trzy lata po wprowadzeniu przez TMHE systemu Toyota I_Site na rynek klienci z 17 krajów w całej Europie informują o wymiernych korzyściach, jakie ten system przyniósł w ich firmach.

Stéphane Toub Blanc, dyrektor zaopatrzenia na Europę w Saint-Gobain Group,



mówi: – *W naszej branży koszt użytkownika wózka widłowego może nawet przekraczać koszt jego zakupu. Dla mnie zalecą systemu Toyota I_Site jest łatwy dostęp do informacji. Toyota I_Site dostarcza dokładne informacje na temat 'życia' wózka widłowego, takie jak szacowane koszty konserwacji czy zarejestrowana liczba godzin użytkowania. System dostarcza te informacje w czasie rzeczywistym lub niemal rzeczywistym, co umożliwia nam podejmowanie właściwych decyzji.*

– *Klienci mówią nam, że obniżanie kosztów przy zachowaniu bezpieczeństwa to dzisiaj najbardziej priorytetowa sprawa. Toyota I_Site dostarcza taki rodzaj informacji, wsparcia i porad, jaki potrzebny jest firmom do skutecznego zarządzania kosztami przy jednoczesnym zachowaniu bezpieczeństwa i jakości* – podsumowuje Frederic Le Verdier z TMHE. ◀

Tylko Toyota - dzięki SAS zapewnia większe bezpieczeństwo i mniejsze koszty



TOYOTA
SAS
System of Active Stability

Toyota SAS - zwiększenie bezpieczeństwa i wydajności

System Aktywnej Stabilności (SAS) jest technologią czynnie redukującą ryzyko powstawania wypadków oraz uszkodzeń ładunków. Ten unikatowy, opatentowany system Toyoty, nieustannie kontroluje wszystkie operacje wózka i automatycznie wprowadza korekty w jego działaniu. Sześć zaawansowanych funkcji systemu współdziała tak, aby zapewnić maksymalne bezpieczeństwo podczas jazdy Twojemu operatorowi i transportowanym towarom.

Wszelkie informacje dotyczące SAS, produktów i usług firmy Toyota Material Handling Polska uzyskacie Państwo u naszych przedstawicieli handlowych, za pośrednictwem strony internetowej www.toyota-forklifts.pl, a także poprzez e-mail: info@pl.toyota-industries.eu.



TOYOTA

MATERIAL HANDLING

stronger together

Oprogramowanie Cape Pack

- niezastąpione narzędzie w dziedzinie optymalizacji załadunku

Z punktu widzenia osób zajmujących się logistyką magazynowania i transportu, jednym z najważniejszych problemów do rozwiązania jest znalezienie optymalnego sposobu załadunku określonej ilości produktów jak najefektywniej wykorzystując dostępne miejsce, czy to w opakowaniu zbiorczym, na paalecie oraz na śródku transportu.

Wielu logistyków przyznaje, że powyżej opisane problemy rozwiązuje na kartce papieru, a co najwyżej wspomaga prostymi arkuszami kalkulacyjnymi oraz innymi pośrednimi narzędziami. Metody te są ciągle dość powszechne nawet w dużych przedsiębiorstwach produkcyjnych.

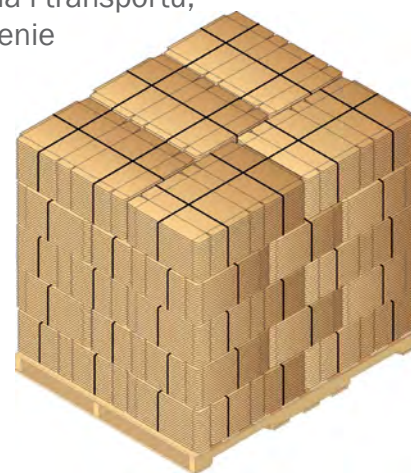
Jednak ten sposób działania jest bardzo pracochłonny oraz obciążony sporym ryzykiem wystąpienia tzw. ludzkich błędów i nawet w połączeniu z wieloletnim doświadczeniem pracownika nie jest w stanie konkurować ze wyspecjalizowanym oprogramowaniem komputerowym, stworzonym do tego celu.

Angielska firma Cape Systems to światowy lider wśród dostawców rozwiązań do paletyzacji oraz konteneryzacji ładunków. Opisywane tu oprogramowanie Cape Pack, autorstwa tej firmy, poparte jest ponad 30-letnim doświadczeniem. Wykorzystywane jest ono zarówno przez małe przedsiębiorstwa, jak i korporacje o globalnym zasięgu. W tych firmach oprogramowanie Cape Pack jest narzędziem kompleksowo wspomagającym załadunek towarów od poziomu definiowania wymiarów opakowania jednostkowego, aż po załadunek palet czy opakowań zbiorczych do kontenera. Program posiada wiele modułów dodatkowych, mogących zadowolić

najbardziej wymagających użytkowników z najróżniejszych branż produkcyjnych, usługowych czy handlowych.

Już podstawowa wersja oprogramowania Cape Pack posiada następujące możliwości:

- ▶ optymalizacja ułożenia opakowań jednostkowych lub zbiorczych na paalecie oraz na naczepie ciężarówki
- ▶ tworzenie tzw. mixów paletowych, czyli układu różnych pakunków na jednej paalecie
- ▶ moduł obliczający wytrzymałość mechaniczną danego schematu załadunku
- ▶ tworzenie i wykorzystywanie firmowych baz danych opakowań, palet, kontenerów
- ▶ pełne archiwum przeprowadzonych już optymalizacji załadunku do szybkiego wykorzystania przy cyklicznej produkcji
- ▶ dodawanie grafiki na opakowaniach
- ▶ moduł umożliwiający optymalizację ułożenia opakowań złożonych na płasko
- ▶ moduł Casefill – bardzo przydatne akcesorium, dobierające optymalne opakowanie zbiorcze do opakowania jednostkowego towaru, z utworzonej już bazy danych opakowań
- ▶ rozbudowany moduł raportowania z możliwościami integracji z systemem MIS, pracującym w danym przedsiębiorstwie.

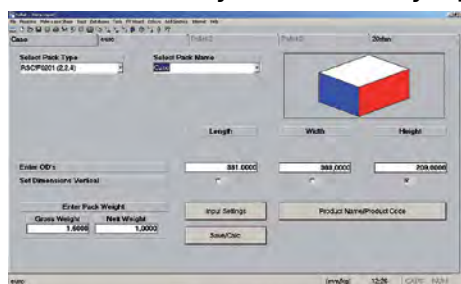


Cape Pack w wersji Arrange wyposażony jest dodatkowo w możliwość optymalizacji załadunku opakowań jednostkowych o dowolnych nieregularnych kształtach (pudełko, butelka, puszka, etc.) do opakowania zbiorczego. Moduł ten bardzo chwalony jest przez branżę spożywczą czy kosmetyczną, z racji konieczności układania dużej ilości pojedynczych opakowań o różnorodnym kształcie, z czym pracownicy działu logistyki muszą się mierzyć na co dzień.

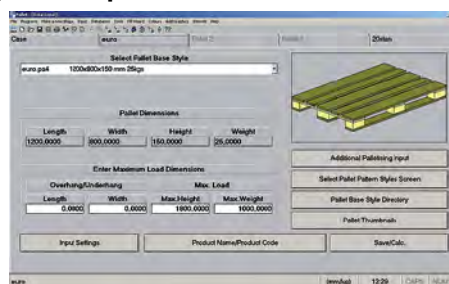
Wersja Cape Pack Design umożliwia dodatkowo modelowanie kształtu opakowań jednostkowych oraz optymalizację ich wymiarów z dopuszczalnymi odchyłkami. Daje to możliwość zaprojektowania optymalnego opakowania jednostkowego.

Pomimo swej zaawansowanej budowy i wielomodułowości, software ten jest bardzo prosty i intuicyjny w obsłudze. Podstawowa praca z programem spro-

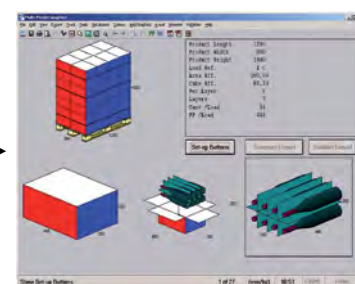
Podstawowy schemat analizy w programie Cape Pack:



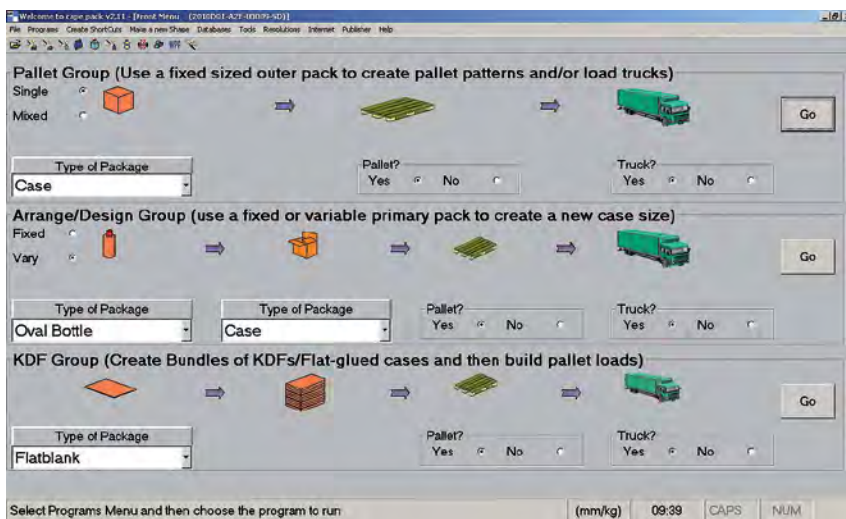
Dane produktu



Dane palety



Raport



Okno startowe oprogramowania Cape Pack umożliwiające szybkie uruchomienie dowolnej analizy

wadza się do wprowadzenia wymiarów i wagi opakowań, oraz rodzajów palet, naczep bądź kontenerów, po czym program przedstawia graficznie i tabelarycznie alternatywne wyniki analizy. Na tak zoptymalizowany załadunek palety można nanieść graficzne przedstawienie zabezpieczeń ładunku, w postaci słupków narożnych, przekładek itp.

Wynikiem analizy jest pełen raport w formie elektronicznej albo wydruku, którego wygląd i zawartość można dowolnie spersonalizować dla potrzeb i wymagań przedsiębiorstwa czy magazynu.

Powyższe możliwości w prostej linii przekładają się na zyski przedsiębiorstwa wynikające z następujących czynników:

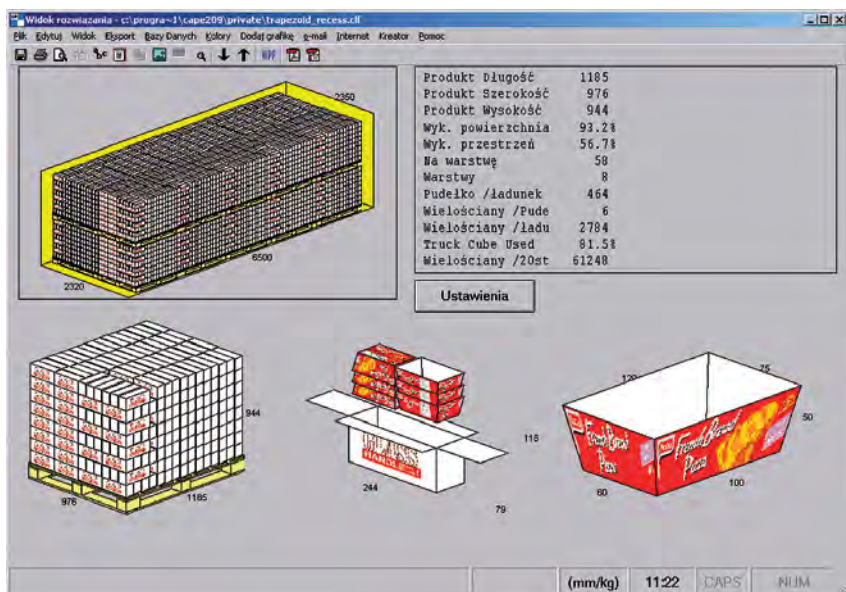
- skrócenia czasu pracy niezbędnej do wyznaczenia optymalizacji załadunku
- wyeliminowania ewentualnych błędów
- poprawy przepływu informacji między

osobami planującymi załadunek a jednostkami wykonawczymi

- redukcji kosztów za sprawą ograniczenia przewozu pustych załadunków, co przy dzisiejszych cenach paliwa staje się sprawą wręcz kluczową.

Kolejną niewątpliwą zaletą oprogramowania Cape Pack jest fakt, że ma ono pełne wsparcie techniczno-szkoleniowe w Polsce za sprawą polskiego dystrybutora firmy Cape Systems, tj. firmy DM System z Krakowa. Dzięki temu wydawana jest też polska wersja językowa najnowszej wersji programu Cape Pack 2.11, oraz pełne wsparcie techniczno-serwisowe dla klientów gwarantowane przy zakupie oprogramowania. Wersja 2.11 pracuje w środowisku Windows7 (32 lub 64 bity).

Więcej informacji na temat tego oprogramowania znajdą Państwo na stronie www.capepack.pl

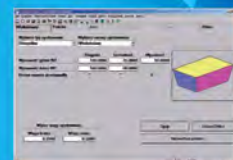


Wynik przeprowadzonej optymalizacji opakowań jednostkowych do opakowań zbiorczych, spaletyzowanych i załadowanych na naczepę

cape pack 2.11 PL

Polska wersja językowa

- optymalizuj liczbę i układ opakowań na palecie
- projektuj optymalne wymiary opakowań zbiorczych dla swoich produktów
- optymalizuj załadunek swoich kontenerów
- twórz trójwymiarowe wizualizacje paletyzacji i przejrzyste raporty dla pracowników i klientów
- zredukuj do minimum koszty transportu



WIĘCEJ INFORMACJI NA:
www.capepack.pl

dm system

✉ cape@dmsystem.com.pl
☎ +48 (12) 429-57-33

Kary Inspekcji Transportu Drogowego

Część I – Mandaty

Prowadzenie działalności transportowej wiąże się z koniecznością przestrzegania rygorystycznych przepisów, dotyczących m.in. czasu prowadzenia pojazdu, bezpieczeństwa na drodze, sposobów przewozów niektórych rodzajów ładunków. Naruszenie określonych w tych przepisach zasad może skutkować nałożeniem na firmę dotkliwych kar pieniężnych. Warto zatem wiedzieć, jak postępować, by uniknąć takich kar lub je zminimalizować i jakie kary grożą za poszczególne naruszenia.

W wyniku przeprowadzonej kontroli Inspektorzy Inspekcji Transportu Drogowego (ITD) mogą nałożyć na przewoźnika mandat karny za wykroczenia popełnione w związku z transportem drogowym lub karę pieniężną za naruszenie innych przepisów. Zarówno jedna, jak i druga forma kary grozi za naruszenie przepisów dotyczących: ruchu drogowego, transportu drogowego, przewo-

Kary i mandaty

Kara pieniężna grozi za naruszenie przepisów dotyczących: przewozu towarów niebezpiecznych, czasu pracy kierowców, przewozu odpadów, przewozu zwierząt, ochrony środowiska, niektórych przepisów ruchu drogowego (tych, których naruszenia nie są wykroczeniami) oraz umów międzynarodowych. Ten rodzaj kary nakładany jest w drodze decy-

Maksymalna wysokość kary pieniężnej nałożonej na przewoźnika w wyniku kontroli na drodze może wynieść 15 tys. zł, natomiast w przypadku kontroli w firmie – 30 tys. zł.

Uwaga!

Karę pieniężną poniesie osoba, która dopuściła się naruszenia przepisów. Będzie to zatem przedsiębiorca, kierowca, załadowca, nadawca lub spedytor – w zależności od tego, który z nich faktycznie odpowiada za złamanie zasad określonych w przepisach.



zów na potrzeby własne, przewozów towarów niebezpiecznych, czasu pracy kierowców, przewozu odpadów, przewozu zwierząt, ochrony środowiska, okresowych ograniczeń w ruchu pojazdów na drogach, zakazów ruchu niektórych pojazdów, umów międzynarodowych oraz prowadzenia działalności przewozowej na podstawie licencji.

zji administracyjnej. W praktyce oznacza to, że karę będzie trzeba uiścić bez względu na to, czy ukarany zdecyduje się złożyć odwołanie, czy nie. Odwołanie od decyzji o nałożeniu kary przysługuje do organu nadrzędnego. Od ostatecznej decyzji ITD ukarany może się również odwołać poprzez wniesienie skargi do sądu administracyjnego.

Mandat karny grozi za popełnienie wykroczenia, czyli czynu zagrożonego naganą, karą grzywny, ograniczenia wolności lub aresztu. W praktyce najczęściej nakładana jest na przewoźników za wykroczenia drogowe, związane z naruszeniem prawa o ruchu drogowym. Ukaranie następuje w wyniku przeprowadzanego postępowania o wykroczenia.

Maksymalna wysokość grzywny nałożonej przez inspektora ITD może wynieść 500 zł. Jeśli zaś karę orzeka sąd – może ona być wymierzona w wysokości do 5 tys. zł.

Ukaranemu przysługuje prawo odmowy przyjęcia mandatu. Wówczas sprawa kierowana jest do sądu (wydział grodzki).

Uwaga!

Mandat karny może być nałożony wyłącznie na osobę, która popełniła wykroczenie.

Przykład

Kierowca zatrudniony u przedsiębiorcy prowadzącego firmę transportową w trakcie transportu towaru przekroczył dozwoloną prędkość. W takim przypadku mandat zostanie nałożony na kierowcę, nie na przedsiębiorcę.

Może się zdarzyć, że naruszenie przepisów stanowi jednocześnie wykroczenie i czyn podlegający karze pieniężnej. W takiej sytuacji ukaranie nastąpi wyłącznie w drodze kary pieniężnej.

Przykład

Kierowca przewoził towar pojazdem o dopuszczalnej masie całkowitej przekraczającej 12 ton w niedzielę między godziną 7.00 a 22.00. Kierowca ten nie zastosował się do czasowych ograniczeń w ruchu pojazdów na drogach, w związku z czym teoretycznie inspektor ITD mógłby nałożyć na niego zarówno karę pieniężną, jak i mandat. Jednak zgodnie z powyższą zasadą jedyną karą, jaką ponieś kierowca, będzie w takiej sytuacji kara pieniężna.

Mandaty wg taryfikatora

Zarówno policję, jak i inspektorów ITD obowiązuje tzw. taryfikator mandatów karnych, stanowiący załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z 24 listopada 2003 r. w sprawie wysokości grzywnien nakładanych w drodze mandatów karnych za wybrane rodzaje wykroczeń. Oznacza to, że ukaranie może nastąpić wyłącznie w granicach kwot określonych w tych przepisach, nie zaś wedle uznania policjanta czy inspektora.

Do wykroczeń drogowych karalnych w drodze mandatu karnego zaliczyć można:

- prowadzenie pojazdu bez świateł lub pozostawienie pojazdu nieoświetlonego,
- utrudnianie lub tamowanie ruchu na drodze publicznej albo w strefie zamieszkania,
- zanieczyszczanie drogi publicznej lub pozostawienie na tej drodze pojazdu bądź innego przedmiotu albo zwierzęcia w okolicznościach, w których może to spowodować niebezpieczeństwo lub stanowić utrudnienie w ruchu drogowym,
- niestosowanie się do znaku lub sygnału drogowego albo do sygnału lub polecenia osoby uprawnionej do kierowania ruchem bądź do kontroli ruchu drogowego,
- prowadzenie pojazdu bez uprawnień,
- prowadzenie pojazdu po drodze publicznej, pomimo braku dopuszczenia do ruchu,
- prowadzenie pojazdu bez wymaganych dokumentów,
- dopuszczenie do prowadzenia pojazdu na drodze publicznej przez osobę bez wymaganych uprawnień, bez wymaganych dokumentów, mimo że pojazd nie jest należycie zaopatrzony w wymaga-

ne urządzenia i przyrządy albo mimo że nie nadają się one do spełnienia swego przeznaczenia (odpowiada za to właściciel pojazdu lub kierowca), dopuszczenie do korzystania z pojazdu w sposób niezgodny z jego przeznaczeniem – za te wykroczenia także odpowiada właściciel pojazdu lub kierowca,

- zajmowanie bez zezwolenia drogi publicznej lub pasa drogowego, urządzenia lub budynku drogowego na cele niezwiązane z gospodarką i komunikacją drogową,
- niszczenie lub uszkodzanie drogi publicznej albo drogi w strefie zamieszkania oraz przynależności lub urządzeń drogowych,
- usuwanie lub niszczenie zasłon odśnieżnych,
- włożenie po drodze publicznej lub porzucanie na niej przedmiotów albo używanie pojazdów niszczących nawierzchnię drogi,
- postępowanie przeciwko innym przepisom o bezpieczeństwie lub o porządku na drogach publicznych, np. przewożenie ładunku w taki sposób, który powoduje niebezpieczeństwo wysypiania się na drogę.

Aby nałożyć grzywnę w postaci mandatu karnego, Inspektor ITD musi posiadać i okazać na prośbę kierowcy upoważnienie wystawione przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego. Upoważnienie takie powinno zawierać:

- oznaczenie organu wydającego upoważnienie,
- datę wydania i termin ważności upoważnienia,
- powołanie podstawy prawnej,
- imię, nazwisko i stanowisko służbowe inspektora,
- numer legitymacji służbowej,
- wskazanie wykroczeń, w przypadku których inspektor jest upoważniony do nakładania grzywnien w drodze mandatu karnego,
- oznaczenie obszaru, na którym upoważnienie jest ważne,
- podpis organu wydającego upoważnienie i pieczęć.

Jeżeli kierowca nie ma przekonania co do autentyczności upoważnienia, może zażądać od inspektora legitymacji służbowej i sprawdzić, czy na obu dokumentach widnieje nazwisko tego samego inspektora i czy numer legitymacji odpowiada numerowi w upoważnieniu. Kierowca może też skontaktować się z Inspekcją Transportu Drogowego w celu ustalenia, czy takie upoważnienie zostało wydane – IDT prowadzi ewidencję upoważnień.

Przyjąć czy odmówić?

Jeżeli kierowca przyjmie mandat, staje się on prawomocny, a kierowcę obowiązuje zasada natychmiastowej wykonalności kary. Oznacza to, że będzie musiał zapłacić wymaganą kwotę od razu lub najpóźniej w ciągu siedmiu dni, jeżeli przyjmie mandat kredytowy.

Kierowcy przysługuje jednak prawo odmowy przyjęcia mandatu. Należy jednak pamiętać, że sprawa trafia wówczas do sądu, którego nie obowiązują wysokości mandatów określone w taryfikatorze. W praktyce oznacza to, że po przeprowadzeniu postępowania, sąd może



HCS A/S Transport & Spedition

OFERTA DLA PRZEWOŹNIKÓW Z LICENCJĄ EU

HCS A/S - międzynarodowa firma z duńskim kapitałem, której obszar działania obejmuje m.in. TRANSPORT I SPEDYCJĘ DROGOWĄ, wywóz odpadów komunalnych na terenie Danii, inżynieryjne prace ziemne oraz recykling. Obecnie skupiamy blisko 500 przewoźników z 13 krajów, a nasza flota to ponad 800 zestawów poruszających się każdego dnia na 12 różnych kierunkach międzynarodowych.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY NA NASTĘPUJĄCYCH KIERUNKACH:

- POLSKA, CZ, SK, H, SLO etc. - SKANDYNAWIA
- SZWECJA/DANIA - NIEMCY/BENELUKS
- DANIA - SZWECJA/NORWEGIA

OFERUJEMY: stałe zatrudnienie, terminowe płatności poparte bardzo wysoką zdolnością kredytową oraz możliwość przyspieszonej płatności za fracht.

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

HENRIK JARLHOLM tel. +45 4329-9854 (biuro Dania)
e-mail: hja@hcs.dk (język niemiecki lub angielski)

RAFAL GBIORCZYK tel. +48 91 4694-829 (biuro Szczecin, PL)
e-mail: rag@hcs.dk lub hcs@onet.eu (język polski)





wydać zarówno wyrok uniewinniający i kierowca będzie całkowicie zwolniony z obowiązku zapłacenia mandatu, jak też orzec o nałożeniu mandatu w wysokości wedle własnego uznania (może być to znacznie wyższa kwota niż ta, którą kierowca zapłaciłby, przyjmując mandat). Jeśli zatem mandat nie jest wysoki, a fakt popełnienia wykroczenia nie wątpliwy, lepiej nie ryzykować sprawy sądowej.

Uwaga!

Termin przedawnienia karalności wykroczenia, jeżeli w tym okresie wszczęto postępowanie, wynosi dwa lata od popełnienia czynu. Oznacza to, że jeśli w tym terminie nie zostanie wydany wyrok, kierowca uniknie odpowiedzialności.

Wniosek o uchylenie mandatu

Jeśli kierowca nie zgadza się z podaną przez inspektora przyczyną ukarania, poza możliwością odmowy przyjęcia mandatu, przysługuje mu jeszcze inny środek obrony. Może mianowicie w terminie siedmiu dni od daty uprawomocnienia się mandatu (tj. w chwili uiszczenia grzywny – zarówno na miejscu, funkcjonariuszowi, jak i później – gdy mandat jest kredytowany) wnioskować o uchylenie mandatu karnego. Wniosek taki należy złożyć do sądu, na terenie którego miało miejsce zdarzenie. Jeżeli sąd stwierdzi, że czyn kierowcy nie stanowi faktycznie wykroczenia, uchyli mandat.

Postępowanie mandatowe

W przypadku odmowy przyjęcia mandatu karnego organ, który chciał nałożyć karę,

sporządza tzw. wniosek o ukaranie i kieruje sprawę do wydziału grodzkiego sądu. Jeżeli Prezes sądu uzna, że okoliczności sprawy nie są oczywiste, wyznaczona zostanie rozprawa.

Jeżeli zaś wina kierowcy nie podlega wątpliwości, sprawa może zostać rozpatrzona w trybie uproszczonym, tj. w tzw. postępowaniu nakazowym. Oznacza to, że kierowca nie będzie nawet wzywany na rozprawę. Sąd rozpatrzy sprawę na posiedzeniu i wyda wyrok nakazowy, który zostanie doręczony kierowcy po jego wydaniu z odpisem wniosku o ukaranie. Grzywnę taką należy zapłacić przekazem pocztowym lub osobiście w kasie sądu.

Poza grzywną kierowca będzie musiał uiścić również koszty postępowania, jeżeli sąd uzna – na podstawie danych zawartych we wniosku o ukaranie – że kierowca jest w stanie je ponieść bez uszczerbku dla niezbędnego utrzymania siebie i swojej rodziny.

UWAGA!

Policjant lub inspektor ITD wpisuje do wniosku o ukaranie dane o dochodach i majątku kierowcy na podstawie jego ustnego oświadczenia.

Odwołanie od wyroku

Kierowcy przysługuje prawo odwołania się od wyroku nakazowego w drodze sprzeciwu. Należy go wnieść w terminie siedmiu dni od doręczenia wyroku do sądu, który wydał wyrok. Sprzeciw taki można złożyć w biurze podawczym sądu osobiście lub przesłać listem poleconym.

UWAGA!

Sprzeciw może wnieść tylko ten, kto został ukarany. Oznacza to, że jeśli ukarany został kierowca, to sprzeciwu nie będzie mógł wnieść za niego zatrudniający go przedsiębiorca

W przypadku niedotrzymania terminu, można wnieść o jego przywrócenie. Dotyczy to jednak wyłącznie sytuacji, gdy termin nie został zachowany z przyczyn nieprzewidzianych, nagłych i niezależnych od wnioskującego (np. powódź lub wypadek). Sprzeciw wniesiony po terminie nie wywołuje skutków i sąd odmówi jego przyjęcia.

Jeżeli sprzeciw zostanie prawidłowo wniesiony, sprawa zostanie rozpatrzona na rozprawie, w ramach której sąd przeprowadzi postępowanie dowodowe, przesłucha świadków, przeanalizuje zdarzenie i wyda wyrok. Od wyroku wydanego



po przeprowadzeniu rozprawy przysługuje apelacja.

Reasumując, jeżeli w wyniku kontroli kierowca ukarany został mandatem, powinien rozważyć, jakie zachowanie w takiej sytuacji będzie dla niego najbardziej opłacalne. Przede wszystkim powinien się zastanowić, czy faktycznie popełnił wykroczenie, a jeśli tak, to czy nastąpiło ono z jego winy. Jeżeli zdaniem kierowcy popełniony przez niego czyn nie stanowi naruszenia, powinien odmówić przyjęcia mandatu lub po jego przyjęciu wnioskować o jego uchylenie.

Natomiast w sytuacji, gdy kierowca zgadza się z kontrolerem, że popełnił wykroczenie z własnej winy, powinien jeszcze rozważyć wysokość mandatu. Jeżeli jego zdaniem jest ona nieadekwatna do wagi wykroczenia, jego winy i okoliczności, również może odmówić przyjęcia mandatu. W takiej sytuacji musi jednak liczyć się ze sprawą sądową, której wynik nigdy nie jest do końca pewny. ◀

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

W następnej części przedstawimy informacje o karach pieniężnych nakładanych przez ITD oraz pokażemy kilka prostych sposobów, które pozwolą ich uniknąć.

W poprzednim wydaniu TSL Biznes 6/2011 pisaliśmy o tym, jak zachować się podczas kontroli Inspekcji Transportu Drogowego – jakie są obowiązki i prawa inspektora oraz kierowcy, jak powinna przebiegać kontrola, gdzie można wnieść skargę na inspektora. Zamów numery archiwalne na www.tsl-biznes.pl



Fot. Alno-Bachery/pknelio.de

Podstawy prawne

- ▶ Ustawa z 20 maja 1971 r. - Kodeks wykroczeń (Dz.U. z 2007 r. nr 109, poz. 756).
- ▶ Ustawa z 24 sierpnia 2001 r. - Kodeks postępowania w sprawach o wykroczenia (Dz.U. nr 106, poz. 1148 ze zm.).
- ▶ Ustawa z 20 czerwca 1997 r. - Prawo o ruchu drogowym (tekst jedn.: Dz.U. z 2005 r. nr 108, poz. 908 ze zm.).
- ▶ Ustawa z 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz.U. z 2007 r. nr 125, poz. 874).
- ▶ Ustawa z 28 października 2002 r. o przewozie drogowym towarów niebezpiecznych (Dz.U. z 2002 r. nr 199, poz. 1671 ze zm.).
- ▶ Rozporządzenie Ministra Transportu z 31 lipca 2007 r. w sprawie okresowych ograniczeń oraz zakazu ruchu niektórych rodzajów pojazdów na drogach (Dz.U. nr 147, poz. 1040).
- ▶ Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 18 lipca 2008 r. w sprawie kontroli ruchu drogowego (Dz.U. z 2008 r. nr 132, poz. 841).
- ▶ Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 20 grudnia 2002 r. w sprawie postępowania z kierowcami naruszającymi przepisy ruchu drogowego (Dz.U. nr 236, poz. 1998).
- ▶ Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z 21 marca 2003 r. w sprawie nadania inspektorom ITD uprawnień do nakładania grzywien w drodze mandatu karnego (Dz.U. nr 59, poz. 522 ze zm.).
- ▶ Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 listopada 2003 r. w sprawie wysokości grzywien nakładanych w drodze mandatu karnych za wybrane rodzaje wykroczeń (Dz.U. nr 208, poz. 2023).



Poland-Transport.eu

Wyszukiwarka polskich firm transportowych

Sprawdź czy Twoja firma transportowa jest w miejscu, w którym warto być!

Sukces w postaci nowych klientów, kontaktów, kontraktów i zleceń transportowych więcej niż prawdopodobny.



Dylematy podatkowe: spedycja czy logistyka?

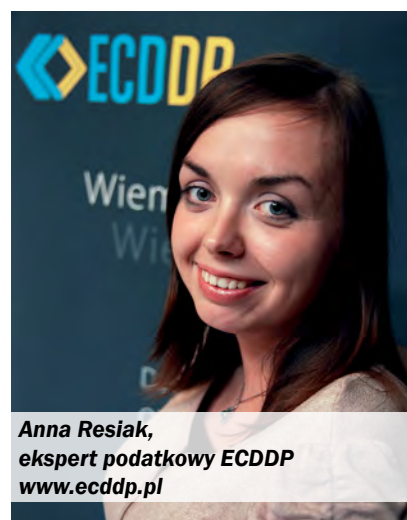
Ustawodawca przyzwyczaił nas, że usługi świadczone przez podmioty działające w branży TSL często rozliczane są na gruncie podatku VAT w sposób szczególny, co w dużej mierze wynika ze specyfiki działania branży. Najczęściej mówi się w tym kontekście o usługach transportowych i usługach spedycyjnych. Warto jednak zastanowić się, czy bardziej złożona logistycznie działalność może, na gruncie podatku VAT, zostać uznana za usługę spedycyjną i w związku z tym być rozliczana na analogicznych zasadach.

Czym jest usługa spedycyjna, a czym usługa logistyczna na gruncie podatku VAT? Usługa spedycyjna nie została zdefiniowana na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług. Warto więc sięgnąć do regulacji zawartych w kodeksie cywilnym, który w artykule 794 § 1 definiuje umowę spedycji. Z powołanego przepisu wynika, że istotą umowy spedycji jest dokonanie wysyłki lub odbioru określonych towarów, ponadto umowa może obejmować także inne usługi powiązane z usługą główną. W ocenie autora, inne usługi, które mogą wchodzić w skład usługi spedycyjnej, to np. załadunek lub przeładunek towarów, sprowadzenie odpowiednich środków transportu, sporządzenie dokumentacji, usługi związane z przygotowaniem i zakończeniem przewozu.

Usługa logistyczna, podobnie jak usługa spedycyjna, również nie została zdefiniowana na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług. Warto za-

tem odnieść się do językowego znaczenia tego pojęcia. Słownik języka polskiego definiuje logistykę, jako planowanie i organizowanie skomplikowanego przedsięwzięcia.

Wydaje się więc, że w zakresie usługi logistycznej może wejść wiele pomniejszych usług, które w innej sytuacji mogłyby być opodatkowane jako samoistne usługi, z całą pewnością w skład usługi logistycznej mogą wejść takie pomniejsze usługi jak: usługa transportowa, usługa spedycyjna, usługa magazynowania. Z charakteru usługi logistycznej wynika, iż nie jest możliwe sprowadzenie jej do czynności polegającej na przemieszczeniu towarów z jednego punktu do drugiego. W takiej usłudze towar może być przemieszczany wielokrotnie, w międzyczasie magazynowany lub przepakowywany, wszystko w celu osiągnięcia zamierzonego efektu, który najczęściej określony jest w umowie łączącej strony.



Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

Na podstawie dokonanej analizy bez wątplenia należy stwierdzić, iż usługa spedycyjna oraz usługa logistyczna nie mogą być ze sobą utożsamiane dla celów rozliczania podatku VAT. Zatem przedsiębiorca powinien w pierwszej kolejności określić, którą usługę świadczy, a następnie prawidłowo określić zasady rozliczania podatku VAT z tytułu takiej usługi. Zasadniczą różnicą pomiędzy wskazanymi usługami jest to, kiedy (w jakim okresie rozliczeniowym) powstaje obowiązek podatkowy z tytułu wykonania usługi, a zatem, kiedy podatnik zobowiązany jest do rozliczenia należnego podatku VAT.

Obowiązek podatkowy dla usług spedycyjnych

Dla usług spedycyjnych ustawa o podatku od towarów i usług przewiduje szczególny moment powstania obowiązku podatkowego. Mianowicie, w przypadku usług spedycyjnych świadczonych na rzecz podmiotu krajowego, obowiązek podatkowy powstaje zasadniczo z chwilą otrzymania



Fot. Renault Trucks

nia przez przedsiębiorcę całości lub części zapłaty (przy czym w przypadku otrzymania części zapłaty obowiązek podatkowy powstaje wyłącznie w odniesieniu do uiszczonych przez usługobiorcę części należności). Jeżeli jednak zapłata nie nastąpi w terminie 30 dni od daty wykonania usługi, wówczas obowiązek podatkowy w każdym przypadku powstaje 30 dnia, licząc od daty wykonania usługi. Zasada ta wynika z art. 19 ust. 13 pkt 2 ustawy o podatku od towarów i usług.

Przykład

Spółka A świadczy na rzecz Spółki B trzy usługi spedycyjne:

- ▶ pierwsza usługa została wykonana z dniem 15 września 2010 r. Po czym Spółka A wystawiła fakturę. Spółka B uiszczyła całość należności 25 września 2010 r. Zatem obowiązek podatkowy powstaje z dniem 25 września 2010 r.
- ▶ w drugim przypadku usługa została wykonana z dniem 1 października 2010 r., po czym Spółka A wystawiła fakturę. Spółka B uiszczyła całość należności dopiero 5 listopada 2010 r. Obowiązek podatkowy w rozpatrywanej sytuacji powstał z dniem 31 października 2010 r.
- ▶ trzecia usługa transportowa została wykonana z dniem 1 października 2010 r., po czym Spółka A wystawiła fakturę. Spółka B uiszczyła należność w trzech ratach. Pierwsza została zapłacona 8 października, druga 20 października, a trzecia 2 listopada. Obowiązek podatkowy powstał, odrębnie dla każdej części należności, odpowiednio w dniach 8.10, 20.10 i 02.11.

Obowiązek podatkowy dla usług logistycznych

Jak już wskazano, usługa logistyczna nie może być utożsamiana z usługą spedycyjną na gruncie podatku VAT, nie ma zatem do niej zastosowania opisana powyżej szczególna zasada dotycząca momentu powstania obowiązku podatkowego. Oznacza to, że obowiązek podatkowy w przypadku świadczenia usług logistycznych powstaje na zasadach ogólnych. Przedsiębiorca świadczący usługi logistyczne zobowiązany jest do rozliczenia podatku VAT w deklaracji podatkowej składanej za okres rozliczeniowy, w którym wystawiona została faktura VAT (w przypadku świadczenia usług na rzecz podatnika podatku VAT) lub, w którym wykonano usługę (jeżeli usługa była świadczona na rzecz osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej).



Fot. Horia Varlan

Na zakończenie należy podkreślić, iż przedstawione rozróżnienie pomiędzy usługą logistyczną, a usługą spedycyjną ma znaczenie dla momentu powstania obowiązku podatkowego tylko w sy-

Import i eksport usług

tuacji, gdy miejscem świadczenia usługi jest terytorium Polski, a więc zasadniczo, jeżeli usługa świadczona jest na rzecz podmiotu mającego siedzibę/stałe miejsce prowadzenia działalności na terytorium Polski. Natomiast w przypadku importu usług oraz eksportu usług (sprzedaży usług na rzecz podmiotów z terytorium UE lub krajów trzecich, dla których miejsce świadczenia zostało określone w innym niż Polska kraju - tzw. sprzedaż VAT NP) obowiązek podatkowy powstaje na jednakowych zasadach zarówno dla usługi spedycyjnej, jak i usługi logistycznej – co do zasady z chwilą wykonania usługi (art. 19 ust. 19 a ustawy o podatku od towarów i usług).



Anna Resiak,
ekspert podatkowy ECDDP
www.ecddp.pl

SPROSTOWANIE!

Przedsiębiorstwo Spedycyjne Trade Trans Sp. z o.o. wyjaśnia, że przesłana drogą elektroniczną informacja, iż ZG Trans - Grzegorz i Zygmun Radwańscy z siedzibą w Niepołomicach podejmuje działania na szkodę PS Trade Trans Sp. z o.o., jest niezgodna z rzeczywistością.

PS Trade Trans Sp. z o.o. przeprosza właścicieli ZG Trans – Pana Grzegorza Radwańskiego i Pana Zygmunta Radwańskiego, jeśli poczuli się urażeni tymi informacjami. Równocześnie PS Trade Trans Sp. z o.o. informuje, że nadal współpracuje z ZG Trans”.

NOWOŚĆ

Moduł reklamowy w TSL Biznes

90 x 50 mm

za jedyne 600 zł netto

Zamów:
reklama@tsl-biznes.pl
tel. 22 205 09 35, 22 213 88 28

Czego transportowcy nie wiedzą o transporcie?

Stan wiedzy przewoźników o ich prawach i obowiązkach: bardzo niski! Taki wniosek nasuwa się po analizie wyników konkursu nt. wiedzy o transporcie, który w ramach kampanii społecznej przeciw kradzieżom i wyłudzeniom w transporcie pt. „Rzetelny Przewoźnik” przygotował jeden z partnerów akcji: operator giełdy Trans.eu.

W konkursie, który zamieszczono na stronie internetowej kampanii: www.rzetelnyprzewoznik.pl, wzięło udział ponad pół tysiąca osób z całej Polski, głównie pracowników firm przewozowych i spedycyjnych. Największym zaangażowaniem wykazali się pracownicy firmy JAS-FBG; aż piątka z nich spróbowała swoich sił w teście. Jednak to Jerzy Drząszcz – właściciel firmy TCC – odpowiedział poprawnie na wszystkie pytania w zaledwie 3 minuty i 10 sekund. Tym samym zajął pierwsze miejsce i zdobył nagrodę główną konkursu, którą obok opon Continental była nawigacja samochodowa Mio oraz roczny abonament giełdy TRANS.

W trójce najlepszych znalazł się jeszcze Timur Volovnik z firmy Tels Polska oraz Michał Tomaczek z Bit Cargio. Cała trójka poprawnie odpowiedziała na wszystkie pytania, a o miejscach na podium zdecydował czas, w którym laureaci udzielili odpowiedzi. – *Pytania nie były trudne, raczej podchwytliwe, ale bardzo praktyczne. Myślę, że żadne z pytań nie powinno sprawić problemu osobie z branży, która w codziennej pracy styka się z zagadnieniami transportowymi* – ocenił Jerzy Drząszcz.

Spore braki wiedzy

Celem konkursu przygotowanego przez inicjatorów kampanii „Rzetelny Przewoźnik” była m.in. weryfikacja stanu wiedzy polskich przewoźników i spedytorów o ich prawach i obowiązkach wynikających z działalności w sektorze TSL. Niestety, na 521 osób tylko 4 osoby odpowiedziały na wszystkie pytania (mniej niż 1%), a tylko 209 osób przekroczyło próg 50 proc. poprawnych odpowiedzi. – *Idąc tokiem uczelni wyższych, połowa osób test oblała* – podsumował wyniki Łukasz Chwalczuk z Kancelarii Prawnej Iuridica, autor kursu wiedzy i pytań konkursowych. – *Spodziewałem się, że osoby biorące udział w kon-*

kursie, na co dzień pracujące w branży, lepiej poradzą sobie z pytaniami, które wg mnie nie były trudne (...). To tylko dowodzi, że poziom wiedzy przewoźników i spedytorów jest niewystarczający i szkolenia dla pracowników sektora transportowego są wręcz niezbędne, aby tą sytuację zmienić – dodał Chwalczuk.

Według biorących udział w konkursie głównym problemem jest brak na rynku kursów wiedzy, które odpowiadałyby polskiej rzeczywistości. Również sami pracownicy firm transportowych nie chcą sięgać po wiedzę oferowaną im m.in. za pośrednictwem Internetu. – *Moja firma kilkakrotnie padała ofiarą wyłudzeń i kradzieży. Skradziono nam towar z samochodu oraz próbowano wyłudzić od nas odszkodowanie za szkodę. Każdej sytuacji nie da się przewidzieć, ale dzięki odpowiedniej wiedzy i doświadczeniu wielu problemów da się uniknąć* – dodaje Jerzy Drząszcz.

W ramach kampanii „Rzetelny Przewoźnik” planowane są kolejne przedsięwzięcia, które pozwolą firmom m.in. skutecznie zabezpieczyć się przed kradzieżami i wyłudzeniami. Będą to przede wszystkim praktyczne szkolenia stacjonarne dla przewoźników i spedytorów, prowadzone przez przedstawicieli najlepszych ośrodków szkoleniowych oraz praktyków z branży.

– *Jeżeli pracownicy firmy transportowych czy spedycyjnych nie będą wiedzieć, z jakich praw mogą korzystać i jakich zasad muszą przestrzegać, to narażą swoją firmę na niebezpieczeństwo, np. kradzież. A to bardzo szybko może doprowadzić przedsiębiorcę na skraj bankructwa* – przestrzega Łukasz Chwalczuk, zachęcając jednocześnie do aktywnego zdobywania wiedzy.

Kampania społeczna „Rzetelny Przewoźnik”

„Rzetelny Przewoźnik” to ogólnopolska kampania społeczna, która ma na celu



ograniczenie rosnącej skali kradzieży i wyłudzeń w polskim sektorze ciężarowego transportu drogowego. Kampania skierowana jest do uczestników polskiego sektora transportowego – spedytorów, logistyków (przewoźników, spedytorów, logistyków), a także wszystkich zainteresowanych problemem kradzieży i wyłudzeń w transporcie, m.in.: dziennikarzy, polityków, naukowców czy przedstawicieli biznesu.

Inicjatorem kampanii „Rzetelny Przewoźnik” jest operator giełdy TRANS wspólnie z firmami DKV Euro Service oraz Continental Opony Polska. Patronat medialny nad akcją objęły m.in.: dziennik Rzeczpospolita, portal Money.pl, czasopisma branżowe TSL Biznes oraz Truck&Van, program Na Osi (emitowany w TVN Turbo) oraz serwisy Policjani.pl, etransport.pl, Tabor24.pl, Pracujwlogistyce.pl i Logistyka.infor.pl. Zagadnienia do kursu wiedzy o transporcie przygotowała Kancelaria Prawna Iuridica.

Wsparcia akcji udzielił już m.in. Minister Waldemar Pawlak oraz poseł Janusz Piechociński z Sejmowej Komisji Infrastruktury, który na stronie internetowej www.rzetelnyprzewoznik.pl napisał: *Rzetelny Przewoźnik nie jest postawą na pokaz, ale rzeczywistą formą inwestowania przez firmę i jej załogę w swoją przyszłość.*

Więcej o akcji znaleźć można na stronie www.rzetelnyprzewoznik.pl oraz facebook.com/rzetelnyprzewoznik ◀



Ruszył system viaTOLL

Z dwudniowym opóźnieniem, ale ruszył – przynajmniej częściowo. Elektroniczny system poboru opłat viaTOLL został uruchomiony i objął w pierwszym etapie 1560 km wybranych odcinków dróg krajowych, ekspresowych i autostrad zarządzanych przez GDDKiA. Jednocześnie ruszyły też pierwsze kontrole.

Z informacji, które Kapsch przekazał do GDDKiA wynikało, że przyczyną opóźnienia był brak podłączenia urządzeń zamontowanych na bramownicach do systemu informatycznego. Od 3 lipca system udało się uruchomić, choć nie wszystkie bramownice zostały zainstalowane i włączone do systemu.

Od 1 lipca 2011 r. Kapsch uruchomił też manualny system poboru opłat na autostradzie A2 na odcinku Konin-Stryków dla samochodów osobowych.

Cały system elektronicznych opłat drogowych opisywaliśmy dokładniej w majowym wydaniu TSL Biznes. Przypomnijmy, że system viaTOLL obowiązuje kierujących autobusami oraz pojazdami i zespołami pojazdów o dmc powyżej 3,5 tony. System nakłada obowiązek posiadania w pojeździe, poruszającym się drogą płatną, urządzenia viaBox. By je uzyskać, należy zarejestrować się w systemie oraz wpłacić 120 zł kaucji, a także, w systemie płatności „z góry”, zapewnić środki do wniesienia opłat za przejazdy. Można też skorzystać z wygodniejszej opcji „post-paid” i płacić za drogi „z dołu”, na podstawie zbiorczej faktury, otrzymywanej bezpośrednio z viaTOLL lub od pośrednika – np. operatora karty paliwowej. Takie rozwiązanie wybrało wciąż niewielu użytkowników, ale ich liczba z pewnością będzie rosła.

Gotowi do kontroli

Jednocześnie z uruchomieniem systemu, firma Kapsch – wykonawca elektronicznego systemu poboru opłat – przekazała Inspekcji Transportu Drogowego ostatnie z 94 samochodów, które będą pełniły kontrolę na sieci dróg płatnych. Mobilne jednostki kontrolne, obsługiwane przez inspektorów Inspekcji Transportu Drogowego, mają być jednym z ważnych elementów kontroli i gwarantować szczelność całego systemu poboru opłat.

Jednostki te umożliwiają kontrolę pojazdów zobowiązanych do uiszczenia opłaty elektronicznej w każdym miejscu,



na nawet w ruchu. Tym samym sprawowanie kontroli i – jeżeli to konieczne – wymierzanie kar nie ograniczają się do samej płatnej drogi, ale mogą być przeprowadzone gdziekolwiek: podczas jazdy autostradą, na parkingach w pobliżu drogi płatnej lub przy przejściu granicznym.

Drugim głównym zadaniem Mobilnej Jednostki Kontrolnej jest wyszukiwanie oraz kontrola pojazdów, naruszających obowiązek uiszczenia opłaty za korzystanie z drogi płatnej, które zostały wykryte wcześniej przez bramownice kontrolne. Wszystkie urządzenia kontroli będą łączyć się bezprzewodowo z urządzeniami pokładowymi viaBOX zainstalowanymi w pojazdach, sprawdzając, czy opłata za przejazd została prawidłowo uiszczona. Brak urządzenia pokładowego, jak i nieprawidłowo wniesiona opłata, będą podlegać karze. Dzięki elektronicznemu zapisowi zdarzeń, kierowca, który nie uiszczył opłaty za przejazd płatnym odcinkiem drogi, będzie mógł zostać zatrzymany nawet kilkaset kilometrów dalej, również na drodze nieobjętej systemem viaTOLL.

Uruchomienie z problemami

Niedoskonałości techniczne i brak wszystkich bramownic to nie jedyne

problemy związane z wdrażaniem polskiego e-myta. Sporym problemem jest wciąż dystrybucja urządzeń oraz rejestracja przewoźników. Zwłaszcza Ci, którzy zdecydowali się zaopatrzyć w urządzenie w punktach dystrybucji, napotkali na trudności.

Duże problemy zgłaszają zwłaszcza zagraniczni przewoźnicy, którzy nie mają pełnego dostępu do informacji oraz natrafiają na barierę językową, a także nieodpowiednie przygotowanie personelu. W wielu punktach dystrybucji – zwłaszcza na stacjach paliw – obsługa nie do końca wie, jakie dokumenty wymagane są od przewoźników spoza Polski, by mogli oni zostać zarejestrowani w systemie. Tymczasem w wielu placówkach brakuje nie tylko informacji, ale i samych urządzeń.

Kiedy system ruszy w pełni i na wszystkich odcinkach dróg? Tego w dniu zamykania niniejszego wydania nie wiedzieliśmy. Jednak chwilowy brak naliczenia opłaty na danym odcinku, spowodowany np. brakiem bramownicy i tak nie zwalnia użytkownika tej drogi od obowiązku posiadania zarejestrowanego i naładowanego viaBoxa. Brak urządzenia traktowany jest tak samo, jak brak wniesienia opłaty, za co grozi kara 3 000 zł. ◀

Wiosenne ożywienie w branży transportowej

Wiosenne miesiące przyniosły ożywienie w branży transportowej. W II kwartale 2011 r. zanotowano 50% wzrost liczby ładunków zamieszczonych w giełdzie Teleroute względem I kwartału 2011 roku. Miniony kwartał okazał się bardzo podobny do drugiego kwartału roku ubiegłego. Liczba ładunków przewożonych do Polski była o 65% wyższa niż w poprzednich trzech miesiącach bieżącego roku. Natomiast transport towarów z Polski zanotował 30% spadek względem I kwartału. To główne wnioski wynikające z analizy ładunków zamieszczonych w międzynarodowej giełdzie transportowej Teleroute.

I kwartał bieżącego roku był pod względem liczby ładunków zamieszczonych w giełdzie bardzo podobny do analogicznego okresu roku poprzedniego – liczba zamieszczonych wtedy ofert była tylko o 3% wyższa niż w II kwartale tego roku. Dodatkowo w II kwartale 2011 r. liczba ładunków w giełdzie była o ponad 50% wyższa niż w kwartale pierwszym. Podobna sytuacja miała również miejsce w roku 2010, co potwierdza cykliczność zmian zachodzących w branży transportowej w ciągu roku.

Analiza liczby ładunków zamieszczonych w Teleroute w ciągu ostatnich trzech miesięcy pokazuje, że największe wzrosty względem poprzedniego kwartału miały miejsce w przypadku ofert z krajów Europy Centralnej (wzrost o 99%) oraz krajów Beneluksu (wzrost o 76%) i Francji (wzrost o 52%). Największy, 30% spadek dotyczył liczby ładunków i wolnych pojazdów pochodzących z naszego kraju. Natomiast w odniesieniu do II kwartału ubiegłego roku, największy wzrost odnotowano w liczbie ofert pochodzących z Europy Centralnej (17%).

Mniej ze Skandynawii, więcej ze Wschodu

Zapotrzebowanie na przewóz towarów do Polski w ciągu ostatnich trzech miesięcy było o 65% większe niż w poprzednim

kwartale i o 42% większe niż w II kwartale 2010 r. Największy wzrost względem I kwartału 2011 odnotowano w transporcie z krajów Beneluksu (o 157%), Wielkiej Brytanii (o 104%) i Francji (o 103%), zaś względem II kwartału ubiegłego roku w transporcie z Europy Wschodniej (o 131%). Największy spadek liczby ładunków w ostatnim kwartale odnotowano w imporcie z krajów Skandynawii oraz Półwyspu Iberyjskiego.

Półowa transportu do Europy Centralnej

Największymi odbiorcami towarów z Polski, w II kwartale pozostały kraje Europy Centralnej (Niemcy, Austria, Szwajcaria) oraz Francja. Ładunki do tych krajów niezmiennie stanowią ponad połowę wszystkich eksportowanych z naszego kraju. W ciągu ostatnich trzech miesięcy zanotowano spadek w liczbie ładunków do przewiezienia z Polski do wszystkich krajów Europy. Największy spadek odnotowano w przypadku towarów eksportowanych do Europy Centralnej, która mimo wszystko pozostaje na pierwszym miejscu w zestawieniu. W odniesieniu do II kwartału 2010 r. wzrosła natomiast liczba ładunków do Skandynawii, przy czym całkowity wolumen towarów eksportowanych do innych krajów zmniejszył się.

– *Trendy widoczne w liczbie ładunków zamieszczonych w giełdzie Teleroute potwierdzają cykliczność w branży transportowej występującą w ciągu roku. Liczba ofert z pierwszego półrocza 2010 roku była niemal identyczna jak w obecnym roku, dlatego możemy się spodziewać, że sytuacja na rynku w najbliższych miesiącach nie zaskoczy negatywnie przedstawicieli branży, a liczba ładunków będzie podobna do tej z III kwartału 2010. Utrzymanie*

zeszłorocznych stawek za przewóz towarów może być jednak utrudnione w związku z wprowadzeniem wyższych opłat za korzystanie z dróg oraz ogólnego wzrostu kosztów związanych z utrzymaniem taboru. Wynikiem tego może być obniżenie dochodów całej branży – podsumowuje miniony kwartał Mariusz Odkąła, dyrektor zarządzający Teleroute CEE. ◀

MG

Ranking regionów pod względem ładunków importowanych do Polski w II kwartale 2011 roku.

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Beneluks (Belgia, Holandia, Luksemburg)
4. Europa Południowo-Wschodnia (Włochy, Grecja)
5. Europa Wschodnia
6. Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia)
7. Wielka Brytania
8. Skandynawia

Ranking regionów pod względem ładunków eksportowanych z Polski w II kwartale 2011 roku.

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Europa Wschodnia
4. Beneluks (Belgia, Holandia, Luksemburg)
5. Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia)
6. Europa Południowo-Wschodnia (Włochy, Grecja)
7. Skandynawia
8. Wielka Brytania





EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA

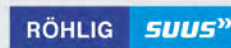
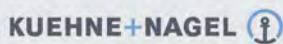
Szukasz transportu? Masz wolny pojazd?

150 000 kontrahentów czeka na Ciebie na giełdzie TRANS

- Wybieraj codziennie spośród 60 000 ofert wolnych ładunków i pojazdów
- Korzystaj z bazy 150 000 rzetelnych firm z całej Europy
- Zawieraj bezpieczne transakcje tylko ze sprawdzonymi partnerami



Giełdzie TRANS zaufali:



www.trans.eu

Trudny powrót na drogę wzrostu

Operatorzy kolejowi mozolnie odrabiają straty

Europejski rynek towarowych przewozów kolejowych, po ostrym spadku w kryzysowym 2009 r., zaczyna powoli wracać do normy. Proces finansowego uzdrawiania przebiega jednak w niektórych krajach, szczególnie w Europie Środkowej i Wschodniej, dość boleśnie i wymagać będzie dalszych poświęceń.

Wymownym tego przykładem jest dominujące na rynku kolejowym Słowacji ZSSK Cargo (ponad 90% udziałów po względem masy przewiezionych ładunków i wykonanej pracy przewozowej). Dyrektor handlowy tej spółki, Branko Bosio, podczas Środkowoeuropejskiego Forum Operatorów Kolejowych 2011, zorganizowanego w czerwcu przez RK Konferencje, przedstawił dane za rok 2010, świadczące, że wolumen przewozów (38,6 mln t) wzrósł o 14% w stosunku do 2009 r. Jednakże ZSSK Cargo nie udało się osiągnąć poziomu przewozów z 2008 r., które wynosiły 44,5 mln t.

Dziedzictwo kryzysu

Słowacja nie jest w tym względzie bynajmniej odosobniona. Podobne zjawisko odnotowano w Austrii, Czechach, na Węgrzech czy w Rumunii, a w Bułgarii (według danych UIC – Międzynarodowego Związku Kolei) nie osiągnięto nawet poziomu z 2009 r.

Z danych przedstawionych w trakcie wspomnianego Forum przez Marka Nitkowskiego, członka zarządu DB Schenker Rail Polska wynika, że na największych europejskich rynkach kolejowych trwa wciąż odrabianie przez operatorów strat z 2009 r. i odbudowywanie swej pozycji, a na pełną stabilizację trzeba będzie jeszcze poczekać. Tym bardziej, że rynkiem potrafią zachwiać, np. we Francji, strajki kolejarzy, odnotowane tam na przełomie października i listopada. Poza tym, jak podkreśla Wojciech Balczun, prezes zarządu PKP Cargo, mimo poprawy wyników pracy przewozowej w 2010 r., większość przewoźników nie zbilansowała swej działalności i nie osiągnęła dodatniego wyniku finansowego.

Kryzys sprzed dwóch lat pozwolił jednocześnie na pewne uporządkowanie rynku kolejowego, zarówno tego ogólnoeuropejskiego, jak i regionalnego. Coraz wyraźniejsza staje się dominacja kilku graczy, którzy w najbliższych la-

tach będą na nim „rządzić”, choćby z racji posiadanego potencjału. Liczyć też będzie się zakres oferowanych usług o coraz lepszej jakości, wraz z dostrzeganiem już obecnie i nieuchronnym przekształcaniem się największych kolejowych graczy rynkowych w operatorów logistycznych. Konsolidacja rynku wymusi prywatyzację i restrukturyzację tych przewoźników, przede wszystkim z Europy Środkowo-Wschodniej, którzy przez proces ten jeszcze nie przeszli.

Rynek kolejowy stanie się coraz bardziej konkurencyjny, ale zarazem coraz bardziej ze sobą powiązany. Według Wojciecha Balczuna swoistym łącznikiem europejskiego systemu logistycznego przewozów między różnymi krajami staną się

stopniowo przewozy intermodalne. Jak poinformował Branko Bosio, w ubiegłym roku przewozy międzynarodowe (import, eksport, tranzyt) stanowiły około 88% przewozów ZSSK Cargo. Natomiast największy polski przewoźnik kolejowy zarejestrował w grudniu 2010 r. spółkę PKP Cargo International, z siedzibą w Bratysławie. Jej obszar działania docelowo zakreślono na Niemcy, Czechy, Słowację, Austrię, Węgry, Rumunię, Bułgarię i ewentualnie inne państwa bałkańskie. Spedycję międzynarodową w ramach



Andrzej Malinowski,
prezydent Pracodawców RP

Państwo nie powinno ingerować

Traktowanie polskiej infrastruktury przez rządzących zasługuje od lat na wpis do księgi rekordów Guinnessa. Pozostawiona sama sobie infrastruktura kolejowa negatywnie wpływa na całą gospodarkę i obniża jakość życia. Rola państwa w transporcie powinna skupiać się na równym dostępie do infrastruktury. To dla nas podstawa wolności gospodarczej i rozwoju całego sektora.

Nie ma potrzeby innej ingerencji państwa w działalność przewoźników towarowych. To jest kompletnie niepotrzebne. Samodzielnie rozwijająca się kolej amerykańska jest najbardziej konkurencyjna wobec transportu drogowego i przewozi około 50% towarów.

Oczywistym jest, że przewozy kolejowe mogłyby odgrywać znacznie ważniejszą rolę w polskim systemie transportowym. Tacy przewoźnicy jak PKP Cargo, DB Schenker czy CTL Logistics są ograniczani głównie przez wysokie stawki dostępu do infrastruktury i jej jakość.

Konieczne jest rozpatrzenie pozabudżetowych możliwości finansowania modernizacji infrastruktury kolejowej, takich jak koncesje budowlane lub partnerstwo publiczno-prywatne. Odnoszę też wrażenie, że zawiadujący koleją przeoczyli fakt wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Przebieg wstęgi na autostradzie jest też bardziej efektywny w telewizji niż uganianie się po kamienistych torowiskach. A kolej jest w Polsce potrzebna, by sprostać potrzebom transportowym Polski i Polaków. Przewozy towarowe mogłyby odgrywać znacznie większą rolę niż obecnie.



Grupy PKP Cargo realizuje Trade Trans, a samodzielne przewozy międzynarodowe na podstawie licencji – PKP Cargo.

Niemiecka ekspansja

DB Schenker Rail, mający ambicje przekształcenia się w paneuropejską organizację kolejową, w ramach nowej struktury podzielił Europę na trzy regiony, w których działa lub zamierza działać jako w pełni rozwinięta organizacja kolejowa, firma produkcyjna oraz spedycyjna i transportowo-logistyczna. Są to: Region Zachodni obejmujący Hiszpanię, Francję, Wielką Brytanię oraz Irlandię. Najbardziej obszerny jest Region Centralny (Skandynawia, Europa Zachodnia, Srodkowa i Południowa, kraje bałkańskie, połowa Polski, Słowacji i Węgier). Aż po wschodnią Ukrainę i Rosję sięga natomiast Region Wschodni.

Nasz kraj w tym układzie, poprzez spółkę DB Schenker Rail Polska, powinien stać się jednym z głównych ogniw europejskiej sieci DB Schenker Rail. W ramach tej sieci niemiecki potentat zapewnia przewozy towarowe, usługi bocznicowe, w tym projektowanie, budowę i modernizację, remonty i bieżące utrzymanie infrastruktury oraz kolejową obsługę portów w Szczecinie i Świnoujściu. Zaplanowana na 2011 r. sieć tras przewozowych niemieckiego operatora obejmie niemal wszystkie regiony kraju. DB Schenker Rail Polska oferuje również tranzyt, import i eksport do WNP, krajów nadbałtyckich oraz Europy Środkowej i Zachodniej.

Sprywatyzowane i zrestrukturyzowane PKP Cargo będzie miała w Polsce i na wyznaczonych sobie połączeniach w Europie silnego konkurenta, dysponującego wieloma połączeniami z kontynentalną siecią kolejową, liczniejszym

i lepszym taborem oraz szeroką gamą kompletnych rozwiązań logistycznych. Polska spółka – jak podkreślał podczas konferencji Daniel Ryczek, członek zarządu PKP Cargo – jest gotowa podjąć to wyzwanie. Zwracał on jednak uwagę, podobnie jak inni uczestnicy debaty, na bariery, które rywalizację taką utrudniają. I tak np. średnie stawki dostępu do infrastruktury (euro/pociągokilometr) wynoszą u nas 3,21 i pozostają jednymi z największych w regionie Europy Środkowo-wschodniej. W Niemczech przewoźnik płaci 2,46 euro. Średnia prędkość przewozów towarowych w Polsce to nieco ponad 20 km/godz. U naszych zachodnich sąsiadów – 50 km/godz. Stanu polskiej i niemieckiej infrastruktury kolejowej lepiej nie porównywać.

Pomagać, a nie psuć

Mimo tych ograniczeń polska kolej towarowa – zdaniem Henryka Klimkiewicza, przewodniczącego Railway Business Forum – „jest na dobrym szlaku, znajduje

się w okresie stabilizacji i budowy podstaw pod dalszy rozwój”.

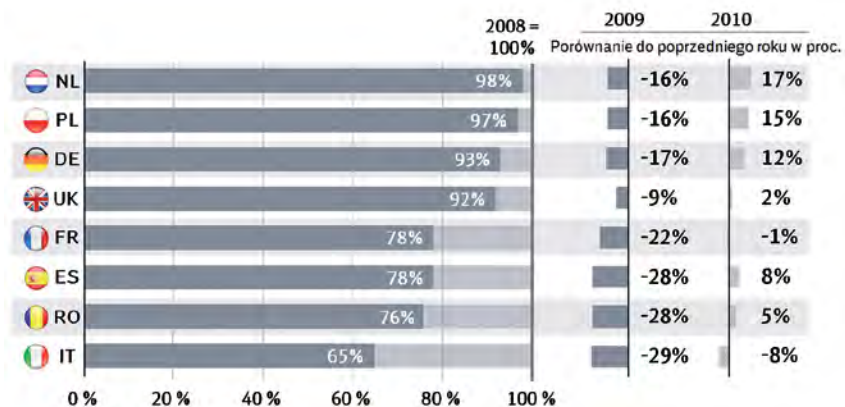
Zdaniem szefa RBF, po ostatnich siedmiu latach w obszarze przewozów ładunków powstał u nas prawdziwy rynek. – W przyszłości będzie on wyglądał tak, że działać będzie na nim kilku dużych graczy i paru mniejszych. Bardzo dużo będzie zależało od elastyczności systemu dostępu do infrastruktury. Jeśli będzie on sztywny, trudno będzie wprowadzić pociąg poza rocznym rozkładem jazdy, możliwość wkrócenia nowych graczy będzie ograniczona. Jeśli sieć będzie miała większą przepustowość, liczba przewoźników będzie większa.

Podczas Środkowoeuropejskiego Forum Operatorów Kolejowych mówiono też o nierównym traktowaniu w Polsce przewoźników niezależnych i PKP cargo oraz towarowych i pasażerskich. Na tę ostatnią dysproporcję, szkodliwą dla rozwoju rynku, wskazywał m. in. Radosław Czapski z Banku Światowego. – Polska ma trzecią co do wielkości sieć kolejową w Unii Europejskiej – mówił – Mniej więcej 2/3 przychodów z opłat za dostęp do infrastruktury pochodzi od przewoźników ładunków, przy mniejszej liczbie pociągów. We Francji, Niemczech i Włoszech przewoźnicy towarowi płacą mniej za dostęp niż pasażerscy.

Kolej towarowa, także w Polsce, może być dobrym biznesem – podkreślali zgodnie uczestnicy dyskusji podczas Forum. Przewozy ładunków mogłyby odgrywać u nas znacznie większą rolę niż obecnie. Są one – jak to określił Wojciech Balczun – krwiobiegiem gospodarki. Jeśli się to rozumie, należy tworzyć warunki, aby przewozy towarów były jak najbardziej efektywne. A o ich rozwój zadba już sam rynek. ◀

Franciszek Nietz

Rozwój wybranych rynków transportu kolejowego w Europie od 2008 do 2010 w proc., w oparciu o pracę przewozową



Źródło: Market model GSL (Luty 2011)

Meandry transportu multimodalnego towarów niebezpiecznych

Lotniczy i morski transport towarów niebezpiecznych to najczęściej rozwiązanie multimodalne. Właściwie nie można mówić o transporcie wyłącznie lotniczym czy morskim, jako że raczej nie zdarza się, by nadawca i odbiorca mieli siedzibę umiejscowioną bezpośrednio w porcie lotniczym czy morskim. Te miejsca są tylko punktami przeładunkowymi. Punktami, do których i z których towar dowozi się transportem lądowym: kolejowym, a najczęściej – drogowym. Transport multimodalny towarów niebezpiecznych rodzi jednak pewne trudności, bowiem każda z gałęzi transportu ma swoje własne wymagania.

Odrębne wymogi różnych gałęzi transportu co do znakowania przesyłek przyniosły zagrożenie, że przesyłkę z towarem niebezpiecznym najpierw trzeba będzie oznakować zgodnie z drogowym ADR, a przy przeładunku – zmienić oznakowanie na wymagane przez przepisy lotnicze IATA DGR czy też IMDG. W przypadku pojedynczej sztuki przesyłki nakład pracy byłby może i niewielki, ale w przypadku wysyłki kilkuset czy kilku tysięcy kartonów pojawia się problem miejsca, czasu i kosztów takiej operacji.

Na szczęście twórcy Konwencji ADR uznali, że jeśli w łańcuchu transportowym wykorzystujemy transport lotniczy czy morski, to dowóz drogowy takiego towaru można uznać za uzupełniający i w związku z tym zawarli w przepisach ADR stosowną klauzulę: 1.1.4.2 Przewóz w łańcuchu transportowym zawierającym przewóz morski lub lotniczy. Na jej mocy sztuki przesyłki, kontenery, cysterny przenośne i kontenery-cysterny, które nie spełniają wymagań ADR dotyczących

pakowania, pakowania razem, oznakowania i stosowania nalepek ostrzegawczych, ale są zgodne z wymaganiami Kodeksu IMDG lub Instrukcji Technicznych ICAO, powinny być dopuszczone do przewozu w łańcuchu transportowym zawierającym przewóz morski lub powietrzny pod pewnymi warunkami, a mianowicie powinny one być oznakowane i zaopatrzone w nalepki ostrzegawcze, zgodnie z wymaganiami Kodeksu IMDG lub Instrukcji Technicznych ICAO. Organizując taki przewóz, na CMR lub innych dokumencie przewozowym należy wpisać formułę „przewóz zgodnie z 1.1.4.2.1”. Wszystko wydawałoby się pozornie proste, ale jak zwykle diabeł tkwi w szczegółach. Rozpatrzmy zatem tę sytuację na konkretnym przykładzie.

W przepisach lotniczych, poza numerami UN, funkcjonuje jeszcze jeden jedyny numer ID, jako pozostałość starej klasyfikacji. Dawniej w oznakowaniu było jeszcze kilka innych pozycji, teraz pozostała jedna: ID8000 – Consumer commodity (towary konsumpcyjne), Klasa 9.

Oznaczenie ID8000 funkcjonuje jedynie w przepisach lotniczych, pozostałe przepisy go nie ujmują.

Według przepisów IATA DGR do klasy ID8000 – Towarów Konsumpcyjnych mogą być zaliczone jedynie substancje i przedmioty z klasy 2 (aerozole nietoksyczne), klasy 3 – grupa pakowania II i III, podklasy 6.1 – III grupa pakowania, UN3077, UN3082, UN3175, pod warunkiem, że te substancje te nie noszą dodatkowego ryzyka. Jako towary konsumpcyjne nie mogą być przewożone np. takie towary, które dopuszczone są do przewozu tylko samolotem cargo. Substancje podlegające oznaczeniu ID8000 muszą być też zapakowane w opakowania przeznaczone do sprzedaży detalicznej lub użytku domowego.

Czyli w praktyce możemy wysłać perfumy (klasa 3) i dezodoranty (podklasa 2.1 i 2.2) razem, wszystkie kartony (pardon: skrzynie tekturowe) znakując nalepkami klasy 9. Żeby nie wdawać się w szczegóły, dodam tylko, że opakowania (kartony) muszą spełniać kryteria pakowania w ilościach ograniczonych. Tak więc nadawca przesyłki lotniczej lub jego spedytor, przygotowując Deklarację do Towarów Niebezpiecznych może legalnie określić ją jako klasę 9, nawet mimo innych zapisów w Karcie Charakterystyki. Skąd wziął się taki przepis? Otóż z lobbingu koncernów kosmetycznych, bowiem taka furtka znacznie ułatwia przygotowanie wysyłki.

Tyle przepisy. Schody jak zwykle pojawiają się przy organizowaniu transportu. Rozpatrzmy zatem konkretne przypadki. Koncern kosmetyczny ze środkowych Niemiec wysłał partię towaru (perfumy i dezodoranty) do swojego oddziału w Indiach. Sprawa pilna, partia towaru niewielka, wybór pada na transport lotniczy. Dział transportu znakuje towar zgod-



Fot. Cargologic

nie z przepisami lotniczymi, czyli jako klasa 9, ID8000 i tak też opisuje go na deklaracji. Towar ma być dostarczony do lotniska ciężarówką, oznakowany jest niezgodnie z ADR, dlatego na drogowym dokumencie przewozowym musi pojawić się zapis: „przewóz zgodnie z 1.1.4.2.1” lub też: „nie podlega ADR zgodnie z przepisami działu 3.4 (ilości ograniczone)”.

Inny, angielski oddział tegoż koncernu ma zorganizować podobną wysyłkę, z tym, że jedyne dostępne połączenie lotnicze jest z Amsterdamu. Towaru jest sporo, więc żeby nie podbijać kosztów, towar jest ładowany na ciężarówkę w Anglii i tak ma dojechać do Holandii. I tu pojawia się problem, bo samochody przewożące towary niebezpieczne nie mogą przemieszczać się eurotunelami. Muszą więc popłynąć promem. Zatem w naszym łańcuchu transportowym pojawił się transport morski i na tym odcinku trasy obowiązują również przepisy IMDG. A te nakazują sporządzenie Deklaracji IMO bądź multimodalnej, również dla ilości ograniczonych.

Nasz nadawca nie może zadeklarować ID8000, bo takiej pozycji nie ma w przepisach IMDG. Opisuje zatem towar jako UN3334 Materiał ciekły, podlegający przepisom lotniczym. Na oko wszystko się zgadza, bo ten numer UN to również klasa 9. Nawet, jeśli ktoś zajrzy pod plandekę, widzi nalepki klasy 9, widzi zapis na CMR: „przewóz zgodnie z 1.1.4.2.1” i transport bez przeszkód jedzie dalej.

Co jednak nastąpi, jeśli towar zostanie poddany szczegółowej kontroli – np. w przypadku, gdy dojdzie do nieprzewidzianego zdarzenia? Otóż okaże się, że nie jest takie oczywiste: definicja UN3334 mówi, że są to substancje zaliczone do klasy 9, które nie mogą być przypisane do żadnej z pozostałych klas, ale mają właściwości narkotyczne, szkodliwe albo takie, że w razie wycieku w samolocie mogą

Oficjalna wykładnia unijna

ICAO Consumer commodities

The question has been asked whether dangerous goods classified as “Consumer commodities, ID number 8000, class 9” for air transport, although they should normally be classified under a UN number in classes 1 to 9 of RID/ADR, may also be carried in the same conditions prior to or following air carriage.

Proposed interpretation: Yes, in accordance with 1.1.4.2.1 of RID/ADR, i.e. provided they are packed in accordance with the relevant provisions of the ICAO TI, and that the package is marked “Consumer commodities, ID 8000” and bear a class 9 label.

Nevertheless, all other provisions of RID/ADR other than the packing/marking/labeling provisions, apply, and the goods have to be declared in the transport document in accordance with the provisions of Chapter 5.4, i.e. including the UN number, proper shipping name and class.

spowodować dyskomfort u członków załogi, utrudniający im należyte wykonywanie obowiązków.

Oto lista rozbieżności między stanem faktycznym a przepisami – do UN3334 mogą być zaliczone jedynie płyny, a w przesyłce, poza perfumami są też gazy. Do UN3334 mogą być zaliczone jedynie substancje, które nie mogą być przypisane do innych klas, tymczasem dezodoranty zostały sklasyfikowane w klasie 2, a perfumy w 3. Tym samym, mamy błędnie oznakowane opakowania i błędnie wystawioną deklarację. Co to oznacza dla towaru, kierowcy, przewoźnika i nadawcy, wie każdy, kogo złapała na naruszeniu przepisów ITD. Partii towaru towarzyszą w tym przypadku dokumenty przewozowe: CMR, deklaracja IMO i deklaracja lotnicza. Każdy z tych dokumentów został podpisany przez inną osobę. Przepisy naruszyła jednak tylko ta, która podpisała deklarację IMO. Jak więc postąpić w tej sytuacji? Wystarczy trochę więcej napracować się w magazynie, znakując opakowania z dezodorantami jako klasę 2.1 lub 2.2, a perfumy jako klasę 3. Trochę wię-

cej pracy, ale pełna zgodność z przepisami i spokojny sen.

Poważniejszym utrudnieniem mogą stać się przepisy szczególnie niektórych linii lotniczych, bowiem część z nich, o ile chętnie bierze na pokład towar ID8000 (opakowania bez atestu, limity i wymogi jak dla Ilości Ograniczonych), o tyle nie chce przyjąć do przewozu tych samych towarów zadeklarowanych jako klasa 3 czy 2 w Ilościach Ograniczonych. ◀

Paweł Tkaczyk
Instruktor i dyrektor operacyjny
w DGM Poland,
spedytor lotniczy i drogowy
www.dgmpoland.pl

Źródło: Economic Commission for Europe
Inland Transport Committee Working Party
on the Transport of Dangerous Goods Joint
Meeting of the RID Safety Committee and
the Working Party on the Transport of
Dangerous Goods
(Geneva, 13-17 September 2004)
INTERPRETATION OF RID/ADR/ADN 2005

www.spedycje.pl
TWÓJ PORTAL GOSPODARCZY



CODZIENNIE !!!

Okęcie w odstawkę?

Ministrowi Grabarczykowi marzy się budowa nowego portu lotniczego

Pomysł budowy między Łodzią i Warszawą centralnego portu lotniczego (CPL), który miałby spełniać rolę środkowoeuropejskiego hubu przesiadkowego, pojawia się od kilku dobrych lat. Ostatnio postanowił go odświeżyć minister infrastruktury, Cezary Grabarczyk.

Termin ten wybrano w resorcie zapewne nie przypadkowo. Zbliżają się jednak kolejne wybory parlamentarne i nastął czas składania obietnic, jak również przedstawiania porywających, ale niezbyt realnych wizji. Miarą jest nie tyle idea powstania dużego lotniska, usytuowanego w centrum Polski w bezpośredniej bliskości skrzyżowania autostrad A1 i A2 oraz planowanych do 2020 r. Kolei Dużych Prędkości, co nadzieja, że rząd znajdzie 3,1 mld euro, niezbędnych do realizacji tej inwestycji.

Ograniczenia przepustowości

Na taką właśnie sumę wycenili budowę CPL eksperci z konsorcjum PricewaterhouseCoopers i MKMetric. Dla Ministerstwa Infrastruktury przygotowali oni analizę, uzasadniającą potrzebę wybudowania do roku 2020 dużego lotniska, które byłoby w stanie obsłużyć szybko rosnący w Polsce ruch lotniczy. Jego wielkość specjaliści z PcW oceniają na ponad 50 mln w roku 2025 i 78,2

mln w dziesięć lat później. Tak więc do 2035 r. ruch lotniczy na polskich lotniskach miałby zwiększyć się czterokrotnie. Natomiast zaktualizowana ostatnio prognoza Urzędu Lotnictwa Cywilnego zakłada, że wzrost ten będzie nieco mniejszy i po przewidywanej na rok 2012 dynamice wielkości 8,5% od roku 2014 będzie stopniowo spadać, aby w 2030 r. osiągnąć roczny poziom wzrostu 4,2% (85,78 mln pasażerów).

Rosnącemu ruchowi lotniczemu nie będzie w stanie sprostać port im. F. Chopina na Okęciu (WAW), którego obecna przepustowość wynosi 10 mln pasażerów rocznie, a po rozbudowie zwiększy się do 12 mln pasażerów. Mimo obecnych inwestycji, szacowanych na 1,3 mld zł, warszawskie lotnisko – zdaniem analityków PcW – już w latach 2012-2014 może odczuwać ograniczenia przepustowości w godzinach szczytu, a jej wyczerpanie nastąpi ok. roku 2020. „Niewystarczająca przepustowość portu WAW, będzie prowadzić w dłuższym okresie do zwiększenia kosztów operowania w porcie, obniże-

nie standardów świadczonych usług, jak również zwiększenia negatywnego wpływu na środowisko oraz lokalną społeczność” – czytamy w raporcie.

Wszystkie te ograniczenia zdecydowanie ograniczają możliwość rozbudowy Okęcia. Tam bardziej, że ewentualne plany rozwoju jego infrastruktury kolidują, obecnymi planami zagospodarowania przestrzennego (obwodnica S2), a ponadto jego ewentualna rozbudowa, umożliwiająca obsłużenie w 2020 r. przewidywanych 21,1 mln pasażerów, kosztowałyby 2,8 mld euro. W tej sytuacji Cezary Grabarczyk postuluje zamknięcie portu warszawskiego wraz z otwarciem lotniska centralnego. – *CPL będzie miał największe szanse na sukces, jeżeli Okęcie zaprzestanie działalności* – wspiera ministra ekspert PricewaterhouseCoopers, Sebastian Gościński. – *Będzie to również najlepsze rozwiązanie dla przewoźnika dominującego w tym porcie*. Dodajmy, że nie muszą nim być Polskie Linie Lotnicze LOT, które do tego czasu mogą zniknąć z polskiego i europejskiego nieba.



Spoźniona mrzonka

Niepewny wydaje się także los powojkowego obiektu w Modlinie, na którym rozpoczęto w ubiegłym roku szeroko zakrojoną modernizację i obecnie buduje się nowy terminal do obsługi około 2 mln pasażerów rocznie. Możliwość rozbudowy tego lotniska ograniczają jakoby względy środowiskowe i odległa lokalizacja, a także brak bezpośredniego połączenia kolejowego ze stolicą.

Zdaniem osób zarządzających Mazowieckim Portem Lotniczym Warszawa – Modlin, znaczenie tych pierwszych (sąsiedztwo ptasich rezerwatów) jest przesadzane, a obecne trudności komunikacyjne powinny zostać rozwiązane w najbliższych latach. Dla przewoźników czarterowych oraz tanich linii lotniczych, którzy wykazują już teraz zainteresowanie lotami do Modlina, port ten jest tańszą alternatywą Okęcia. Prowadzić też może działalność przez całą dobę, co stanowi dodatkowy atut.

Argumenty te nie wydają się przekonywać rządu. Zdaniem szefa resortu infrastruktury, prace związane z budową nowego lotniska powinny rozpocząć się w 2013 r. i w pierwszym roku działalności powinno ono odprawić 16,6 mln pasażerów. Zbigniew Sałek, wiceszef Międzynarodowego Stowarzyszenia Menedżerów Lotnisk, uważa, że wybudowanie w siedem czy osiem lat, od podstaw, lotniczego hubu jest po prostu niemożliwe. Sam proces przygotowania takiej inwestycji jest bardzo długi i potrafi zająć kilka lat. Aby potem utrzymać taki hub,

Papierowy pomysł

O ile dobrze pamiętam, to o budowie takiego lotniska dyskutuje się w Polsce niemal od 20 lat. Tymczasem w naszym otoczeniu powstały w ostatnich latach nowe zjawiska. Myślę tu przede wszystkim o budowie na wschód od Berlina wielkiego lotniska międzynarodowego, jego połączeniach z coraz lepszym i bardziej skutecznym systemem transportowym, także po stronie polskiej, oraz o znaczącej redukcji możliwości przewozowych LOT-u.

Nowe lotnisko centralne miało powstać w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, z którym nie mamy dotąd najlepszych doświadczeń. W obecnej, nieprzewidywalnej do końca sytuacji finansowej, rządowi coraz trudniej będzie znaleźć pieniądze na pokrycie kosztów budowy takiej inwestycji. Ale – jak wiadomo – w roku wyborczym tradycją jest zgłaszanie dalekosiężnych wizji, także transportowych.

Warto też zwrócić uwagę, że – cytowany przez autorów analizy przygotowanej dla Ministerstwa Infrastruktury – wzrost ruchu lotniczego w Polsce wziął się w znacznej mierze z decen-

trzeba mieć dobrego, silnego przewoźnika. Nie jest nim i raczej nie będzie PLL LOT. A funkcję hubu – jak zauważa Mariusz Wiatrowski, zarządzający Portem Lotniczym w Poznaniu – wyznacza stra-



Janusz Piechociński, wiceprzewodniczący Komisji Infrastruktury

tralizacji ruchu lotniczego, z rosnącą rolą portów regionalnych. I na ich rozwój stawia też Unia Europejska.

Jeśli by w ciągu najbliższych 7 lat miało powstać lotnisko centralne, to rząd powinien nie tylko zamknąć lotnisko im. F. Chopina, ale także wstrzymać rozbudowę portu w Modlinie. Przygotowana przez Ministerstwo Infrastruktury analiza to kolejny papierowy dokument, który niczego nowego nie wnosi. Za dużo w nim mrzonek, a cała koncepcja wydaje się mocno spóźniona.

tegia linii lotniczej o odpowiedniej renomie.

Wątpliwe też, aby nowy port międzynarodowy w Berlinie, o początkowej przepustowości 20-25 mln, którego otwar-

AirCargo Project Sp. z o.o.
 -Szkolenia DGR (wszystkie kategorie zatwierdzone przez ULC)
 -LAR
 -Transport lotniczy dla handlowców i logistyków
 -Basic Cargo
 -Wiele wiele innych






AIRCARGO.PL
 Wortal Towarowego Transportu Lotniczego

Wortal Towarowego Transportu Lotniczego Aircargo.pl to:
 Doradztwo i konsultacje z zakresu towarowego transportu lotniczego
 Informacje ze świata aircargo
 mail: aircargo@aircargo.pl
 tel: +48 883-953-853

Największa komercyjna przesyłka lotnicza z Polski

17 czerwca Chapman Freeborn zorganizował czarter z prawdopodobnie największą przesyłką komercyjną wysłaną z Polski.

Transport zawierał blachy stalowe do tłoczenia karoserii samochodowych. Wysyłane elementy były niezbędne do utrzymania ciągłości produkcji w fabryce samochodów w Argentynie.



Stalowe zwoje zostały zabrane dwoma samolotami Boeing 747 cargo startującymi z Katowic do Buenos Aires. Oba rejsy wystartowały dokładnie o zaplanowanym czasie. – *Podjęliśmy decyzję o zorganizowaniu lotów z Katowic, ponieważ jest to naszym zdaniem najlepsze lotnisko do organizacji czarterów cargo. W ciągu ostatnich 10 lat zorganizowaliśmy ponad 300 czarterów cargo z Katowic* – mówią przedstawiciele Chapman Freeborn

Największym polskim lotniskiem przesyłającym cargo jest lotnisko w Warszawie. Z Warszawy wylatuje około 1000 – 1400 ton cargo miesięcznie głównie w pasażerskich samolotach rejsowych oraz maszynach cargo, należących do firm kurierskich.



Chapman Freeborn zajmuje się organizacją lotów czarterowych, zarówno pasażerskich, jak i cargo oraz innymi usługami dla przewoźników lotniczych już od 1973 r. Firma posiada globalną siatkę biur czarterowych, obejmującą najważniejsze ośrodki biznesu i transportu lotniczego w Europie, Bliskim Wschodzie, Dalekim Wschodzie i USA. <

cie zaplanowano na 2012 r., zechciał oddać CPL pasażerów, których niewątpliwie przyciągnie z zachodniej Polski. Z kolei na wschodzie, w Kijowie powstaje duży hub. Nie można też pomijać w tych kalkulacjach szybko rozwijających się portów przesiadkowych w Pradze czy w Budapeszcie. Zdaniem Adriana Furgalskiego, dyrektora programowego w Zespole Doradców Gospodarczych TOR, decyzję o budowie w Polsce centralnego lotniska, (aby miała ona sens), należało podjąć na początku lat 90. Obecnie natomiast w samym tylko aliansie Star, do którego należy PLL LOT, są huby w Monachium, Frankfurtach czy Wiedniu.

Przesadna wiara w PPP

Według obecnych szacunków, CPL miałyby kosztować co najmniej 12 mld zł. Skąd wziąć na tę inwestycję pieniądze? Zapewne nie z budżetu, borykającego się z wieloma innymi wyzwaniami finansowymi. Na pieniądze z Brukseli też nie powinniśmy zbyt liczyć. Zdaniem prof. Włodzimierz Rydzkowskiego, kierownika Katedry Polityki Transportowej na Uniwersytecie Gdańskim, w perspektywie budżetowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020 istnieją znikome szanse na współfinansowanie budowy centralnego portu lotniczego. UE preferuje dofinansowywanie inwestycji lotniczych w ramach istniejącej transeuropejskiej sieci transportowej TEN-T. Nowych lotnisk za unijne pieniądze w zasadzie nie buduje się.

Minister Grabarczyk przyznaje, że największym ograniczeniem w realizacji tej inwestycji jest bariera finansowa. Pełen optymizmu dodaje jednak: „Przeanalizowaliśmy funkcjonujące modele Partnerstwa Publiczno-Prywatnego (PPP) na świecie i dostrzegamy w tym wielki potencjał”. Potencjał może i jest, gorzej z jego wykorzystaniem. Prof. W. Rydzkowski, Zbigniew Sałek czy wiceprzewodniczący sejmowej Komisji Infrastruktury, Janusz Piechociński zgodnie podkreślają, że w Polsce mamy dotąd nieliczne przykłady udanego wykorzystania formuły PPP przy realizacji dużych projektów transportowych.

„Skreślając” w swych planach lotnisko im. Fryderyka Chopina i zapowiadając w ciągu dwu lat podjęcie decyzji o jego zamknięciu, resort infrastruktury zdaje się zapominać o istotnym partnerze w tej grze, którym jest stołeczny Ratusz. Władze Warszawy zaangażowały się w budowę drogi kolejowej i linii kolejowej z podziemną stacją obok



Michał Marzec, dyrektor generalny Lotniska im. F. Chopina

Nie musimy likwidować

Niewątpliwie dalszy, stały wzrost ruchu lotniczego w Polsce wymaga decyzji dotyczących budowy nowych portów lotniczych. Polacy latają coraz więcej i ta tendencja będzie się utrzymywać. A możliwości rozwoju Lotniska im. Fryderyka Chopina, które położone jest w mieście i otoczone terenami silnie zurbanizowanymi, są ograniczone.

W przyszłości nasze lotnisko może stracić status głównego portu lotniczego w Polsce. Ale czy zostanie całkowicie zlikwidowane? – tego nie wiem. Są w innych miastach, np. w Londynie czy Mediolanie, przykłady równoległego funkcjonowania portów miejskich. Ruch na nich jest ograniczony, nie obsługują one dużych dalekodystansowych samolotów, ale ich zaletą jest położenie blisko centrum miasta. W przypadku podróży na krótkich trasach jest to bardzo ważne. Być może taka będzie przyszłość Lotniska Chopina.

Zaangażowanie w budowę i zarządzanie nowym portem, który miałby być budowany poza Warszawą, może być dużym wyzwaniem dla Portów Lotniczych (PPL). Sądzą jednak, że powinniśmy mu podołać.

terminala na Okęciu, kupując też nowe pociągi dla obsługi połączenia z lotniskiem. Odsunięty na bok, choć tego nie mówi wprost, czuje się też inny partner – Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze”. – *Niestety w tej grze jesteśmy piłką, a nie graczem* – żalił się w rozmowie telewizyjnej rzecznik PPL i lotniska Chopina, Przemysław Przybylski. <

Franciszek Nietz

**TRANSEXPO - NAJWIĘKSZE TARGI AUTOBUSOWE
W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ**

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



TRANSEXPO

IX MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

20-22.09.2011, Kielce

- konferencje i seminaria organizowane przez instytucje branżowe
- pokazy dynamiczne autobusów
- premiery, prezentacje i konferencje prasowe firm
- delegacje szerokiego grona dziennikarzy europejskiej prasy branżowej

ORGANIZATORZY:



IZBA GOSPODARCZA
KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ



TARGI KIELCE
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

**PARTNER STRATEGICZNY
TARGÓW AUTOSAN S.A.:**



PATRONAT MEDIALNY:



INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu:

Anna Prędoła, tel. 41 365 12 31, fax 41 345 62 61,
e-mail: transexpo@targikielce.pl

www.transexpo.pl



Dolina Lotnicza

– magnes dla inwestorów oraz katalizator dla nauki i rozwoju

Niewiele jest w Polsce projektów, które w skuteczny sposób łączą wokół wspólnego celu kilkadziesiąt przedsiębiorstw z jednego rynku, ale o różnych profilach działalności. Jeśli dodatkowo dzieje się tak na rynku, który ma prawie 70 letnią historię, całkowity obrót sięgający 2,8 miliarda złotych oraz globalne zatrudnienie 22 tys. pracowników, fakt ten nabiera dodatkowej wartości. Taką inicjatywą jest Dolina Lotnicza.

Grupa przedsiębiorców z regionu południowo-wschodniej Polski stwierdziła, że tego typu projekt ma sens i 11 kwietnia 2003, powstało Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza (Aviation Valley Association). Poznajmy bliżej obecny polski rynek lotniczy oraz zobaczmy, jakie cele i perspektywy rozwoju stoją przed Stowarzyszeniem Dolina Lotnicza.

Specjaliści z południa

W Polsce przemysł lotniczy ma typową postać klastra – jest silnie skoncentrowany geograficznie. 75% produkcji i zatrudnienia w tym sektorze jest umiejscowione na terenie południowo-wschodniej części kraju. Całkowity obrót wynoszący 2,8 mld złotych w 2009 roku został utrzymany na poziomie z 2008 roku. Należy jednak pamiętać, że w 2003 roku (wtedy, gdy została założona Dolina Lotnicza) całkowity obrót wyniósł 710 mln złotych, czyli prawie cztery razy mniej. W latach 2003-2008 rynek notował stały wzrost. Dotyczy to również zatrudnienia, które z 9 tys.



osób w 2003 wzrosło do poziomu 22 tys. pracowników w 2009. Utrzymanie obrotów w 2009 roku na poziomie roku poprzedniego świadczyło o odczuwaniu skutków spowolnienia gospodarczego i zmniejszeniu zamówień przede wszystkim na wytwarzanie samolotów, helikopterów oraz części i komponentów.

Główną część polskiego rynku lotniczego stanowi produkcja części i komponentów, zdecydowanie mniejsza dotyczy produkcji samolotów i helikopterów. Około 90% produktów jest eksportowanych, a głównymi odbiorcami są: USA, Włochy, Kanada, Rosja, Francja, Wielka Brytania oraz Niemcy. Z kolei Polska importuje najwięcej produktów lotniczych z USA i Hiszpanii. Największym klientem krajowym jest polski rząd, który zamawia wykonanie samolotów, helikopterów oraz części zamiennych dla wojska, policji, straży granicznej oraz pogotowia.

Silny rynek z perspektywami

Porównując polski sektor lotniczy z analogicznymi w Europie Środkowo-Wschodniej można stwierdzić, że rodzimy rynek jest silny. Kraje takie jak Węgry, Litwa czy Łotwa nie rozwijają tego segmentu i głównie posiłkują się importem. Jedynie Węgry mają małą produkcję lekkich, bardzo małych samolotów. Bardziej rozwinięty przemysł (ale mniejszy niż w Polsce) funkcjonuje w Czechach oraz na Słowacji. Ukraina i Rosja mają potężne tradycje, ale obecnie przeżywają kryzys w tym sektorze. Najlepsza sytuacja jest w przemyśle lotniczym dla wojska, ale produkcja jest kierowana jedynie na rynek lokalny, ponieważ ukraińskie i rosyjskie firmy nie mają odpowiednich certyfikatów, aby wejść na rynek Unii Europejskiej oraz USA.

Perspektywy dla globalnych rynków są dobre. Wg wyliczeń przeprowadzonych przez firmę Airbus w ciągu najbliższych 20 lat potrzebnych będzie 25 tys. nowych samolotów – największe zapotrzebowanie jest planowane z krajów rozwijających się, głównie z Azji oraz z obszaru Pacyfiku. Polski rynek lotniczy jest powiązany poprzez silny eksport z rynkiem globalnym, więc światowe prognozy są dobre również dla Polski. Prowadzenie działalności na rynku lotniczym jest regulowana i wymaga odpowiednich zezwoleń i certyfikatów. Mimo to, że polskie prawo w tym zakresie jest ciągle dostosowywane do przepisów w krajach UE, eksperci wskazują,



że ciągle jest jeszcze niejasne i skomplikowane. Dla przykładu certyfikowanie i rejestrowanie lekkich samolotów jest dużo prostsze w Czechach niż w Polsce. Głównymi instrukcjami, których przedsiębiorstwa przemysłu lotniczego muszą przestrzegać są: instrukcje EASA (European Aviation Safety Agency) oraz Urzędu Lotnictwa Cywilnego.

Wspólny cel – rozwój

Jak już wspomnieliśmy, polski przemysł lotniczy jest silnie skoncentrowany w południowo-wschodniej Polsce. Po to, aby podnieść rangę tego regionu i przekształcić go w liczący się w Europie, powstało Stowarzyszenie Dolina Lotnicza. Większość firm zaangażowanych w projekt jest zlokalizowanych w województwie podkarpackim, a centrum Doliny Lotniczej leży w stolicy regionu – Rzeszowie. Dolina Lotnicza liczy ponad 80 dużych, średnich i małych przedsiębiorstw.

Członkiem Stowarzyszenia może zostać przedsiębiorstwo lub instytucja związana z przemysłem lotniczym z regionu południowo-wschodniej Polski, która uzyska rekomendację przynajmniej dwóch obecnych członków. Członkowie Doliny Lotniczej specjalizują się w różnych segmentach przemysłu lotniczego, takich jak: artykuły do obróbki ściernej, części optyczne, części ze stali nierdzewnej i stopów, gondole, koła zębate, kadłuby, matryce odlewnicze, obróbka cieplna oraz cieplno-chemiczna, osłony silników, podzespoły dla śmigłowców i samolotów, powłoki plazmowe, skrzynki napędów, transport lotniczy, urządzenia pomiarowe, wirniki turbin, łożyska, zawory, zespoły kompozytowe dla szybowców i samolotów

Dolina Lotnicza jest inicjatorem wielu projektów, które rozwijają i podnoszą znaczenie regionu podkarpackiego. Stowarzyszenie ściśle współpracuje ze szkołami średnimi i wyższymi z regionu, m.in. z Politechniką Rzeszowską, przez co uzyskuje solidną bazę badawczo-rozwojową. Obecnie podpisane są listy intencyjne dotyczące współpracy z analogicznymi regionami na Węgrzech, w Kanadzie, w Szwajcarii oraz z HEGAN – Basque Aerospace Cluster. W 2006 roku rozpoczęto, a w 2008 ukończono projekt typu Foresight Polska 2020 „Kierunki rozwoju technologii materiałowych na potrzeby klastra lotniczego Dolina Lotnicza”. Wartość projektu wyniosła 298 tys. zł. Celem projektów typu Foresight jest docieranie do informacji w celu budowania średnio lub długookresowej wizji rozwojowej, jej kierunków i priorytetów. Innym przykładem realizowanych projek-



tów jest „Rozwój i promocja transgranicznego polsko-słowackiego klastra lotniczego”. Celem projektu jest rozwiązanie problemu braku wydajnego systemu wymiany informacji pomiędzy polskimi i słowackimi firmami oraz instytucjami.

Klasyfikacja korzyści

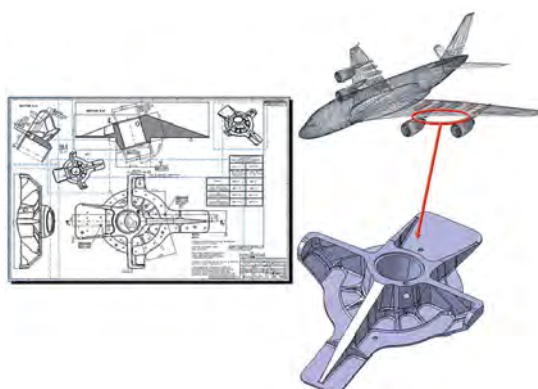
W Europie istnieje prawie 40 projektów podobnych do Doliny Lotniczej. Wszystkie należą do organizacji EACP (European Aerospace Cluster Partnership), która promuje partnerstwo oraz wymianę informacji i doświadczeń pomiędzy poszczególnymi klastrami. W Hamburgu funkcjonuje partnerstwo publiczno-prywatne pod nazwą Aviation Cluster Hamburg, którego główną działalnością jest konstrukcja statków powietrznych, utrzymanie ruchu lotniczego oraz doskonalenie operacji lotniskowych. W tej organizacji skupione są m.in. trzy główne firmy: Airbus, Lufthansa Technik oraz Lotnisko Hamburg oraz 300 innych o zasięgu małym lub średnim. Jest tu zatrudnionych ponad 39 tys. specjalistów. Tutaj konstruowany jest (obok Toulus w Francji) Airbus A380 mega-liner. W tym regionie, co jest jedną z cech wszystkich tego typu organizacji, kwitnie współpraca z lokalnymi ośrodkami badawczo-naukowo-rozwojowymi.

Innym przykładem jest Aerospace Valley zlokalizowana w Toulousie we Francji. W regionie skupionych jest ponad 550 członków, w tym 270 małych i średnich przedsiębiorstw. Dolina skupia firmy, centra R&D (research & development), uczelnie i instytucje lotnicze. W Barcelonie zaś działa Barcelona Ae-

ronautics & Space Association – organizacja, która powstała w 2000 roku i posiada 90 członków. Uwagę zwraca fakt, że członkami-założycielami są zarówno Rząd Katalonii, jak i Rząd Hiszpanii.

Ogólnie wokół EACP skupionych jest 38 członków z 13 krajów, w tym Polski. Dolina Lotnicza uchodzi za wzór do naśladowania pod wieloma względami. Po pierwsze, działa jak magnes dla zagranicznych inwestorów. Konkretnie zainteresowanie wyrażają coraz to nowe firmy z Europy oraz USA czy Japonii. Po drugie dzięki bardzo ścisłej współpracy ze szkołami i uczelniami podnosi się ogólny poziom wiedzy specjalistycznej, a badania naukowe są wykorzystywane w przemyśle, co jest kluczową przesłanką. Po trzecie zatrudnienie w Dolinie Lotniczej znajduje ponad 20 tys. osób, na czym korzysta cały region. Pozytywnych aspektów można wymieniać bardzo dużo, co sprawia, że projekt Doliny Lotniczej może być traktowany jako odnośnik dla innych gałęzi polskiego przemysłu. ◀

Tomasz Dobczyński
inżynier procesów logistycznych
tomasz.dobczynski@gmail.com



Rola pracowników w tworzeniu standardów w TSL

Branży TSL towarzyszy powstawanie coraz większej liczby portali i wydawnictw transportowych, coraz częściej odbywają się różnego rodzaju seminaria i wykłady oraz organizowane są coraz liczniejsze konferencje o tematyce transportowej i spedycyjnej. Przeważają oczywiście tematy związane z prawem przewozowym, łańcuchem dostaw, nowinkami technicznymi, rozwiązaniami IT dla transportu lub też nowościami, np. o systemie elektronicznej opłaty drogowej. Bardzo rzadko mówi się o tych, którzy bezpośrednio stykają się z tymi zagadnieniami, czyli o pracownikach firm transportowych i spedycyjnych.

To oni, pracownicy sektora TSL, są głównymi odbiorcami wszystkiego, o czym się mówi, albowiem oni obsługują miliony zleceń przewozowych, bez nich bezużyteczny byłby każdy system IT wspomagający transport, oni też będą bezpośrednio związani z nowinkami wprowadzanymi do sektora TSL. Dlatego ważne jest, żeby pracownicy branży TSL dysponowali szeroką wiedzą i bogatym doświadczeniem, gdyż są one niezbędne do kompetentnego działania oraz do właściwego funkcjonowania przedsiębiorstw TSL.

Już w XVI wieku Piotr Skarga, nawiązując do słów Jakuba Apostoła „Jeśli kto z was potrzebuje mądrości, niech jej prosi od Pana Boga, który wszystkim hojnie daje, a nie wymawia, a będzie mu dana”, pisał w „Kazaniach sejmowych”: „Mądrości wszędzie potrzeba. Dziwno być może, dlaczego tak mówi ten św. Apostoł: „Jeśli kto z was mądrości potrzebuje”. I któż jej nie potrzebuje? Izali co dobrego kto bez niej począć i sprawić może?”. I słusznie Piotr

Skarga podnosił, że bez mądrości nic począć i sprawić nie można. I choć tekst został opublikowany w 1597 roku, dziwi fakt, iż dziś w naszym kraju bardzo powszechne jest powiedzenie „Mądry Polak po szkodzi”. Można by rzec, że skoro Polak mądry dopiero po szkodziu, kazania Piotra Skargi nic Polakom nie dały.

Teoretyczny bagaż

W Polsce obecnie funkcjonuje kilka specjalistycznych uczelni, kształcących przyszłe kadry sektora TSL. Uczelnie dysponują doświadczoną kadrą i odpowiednim warształem dydaktycznym. Studia to jednak czas, kiedy adepci sztuki TSL zdobywają wiedzę teoretyczną. Ponieważ studia niestety nie zapewniają praktyki, dlatego też coraz modniejsze są kierunki zaoczne, gdyż wtedy studenci mogą jednocześnie uczyć się i pracować, równolegle nabywając wiedzę i doświadczenie. Studenci dzienni nie mają jednak takiej możliwości i zazwyczaj jedynym „bagażem”, z jakim

opuszczają uczelnię jest wiedza teoretyczna. Czy nabyta na uczelni wiedza wystarczy, aby absolwent był dobrze przygotowany do pracy w sektorze TSL?

Prowadzone przez naszą kancelarię audyty i szkolenia niestety tego nie potwierdzają. Przyczyna tkwi w tym, że absolwenci zatrudniani w firmach logistycznych, spedycyjnych lub transportowych, nawet jeśli poziom ich wiedzy nabytej na uczelni jest dostateczny, wchodzą poniekąd pomiędzy „młot i kowadło” i trudno im płynnie przejść od teorii do praktyki. Owa trudność polega głównie na tym, że uczelnie przekazują studentom „bagaż” wiedzy teoretycznej, która niekoniecznie jest, a nie zawsze może być wykorzystana w praktyce.

Z jednej strony, absolwent uczelni styka się z twardymi i utartymi, choć nie zawsze właściwymi metodami pracy („kowadło”), z drugiej zaś, z obserwowaną w większości firm sektora TSL orientacją biznesową („młot”). Pomiędzy „kowadłem” i „młotem” znajduje się przestrzeń, która powinna być wypełniona przez siłę, która nie pozwala na zetknięcie się tych dwóch elementów biznesu. Co stanowi tę siłę? Bez wątplenia są to wiedza i doświadczenie, czyli owa mądrość przywołana przez Piotra Skargę.

Zorientowani na sprzedaż

W obecnym biznesie, działanie pracowników firm spedycyjnych i transportowych (niekoniecznie tylko tych młodych) jest zdeterminowane przez zapędy sprzedażowe pracodawców. Pozostałe aspekty, dość ważne dla prawidłowego i bezpiecznego funkcjonowania przedsiębiorstwa, jak np. obowiązujące prawo, zasady dobrej praktyki, czy choćby zasady współzycia społecznego są spychane na margi-



CDS

ODSZKODOWANIA

CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

www.cds-odszkodowania.pl

nes. Jakie zagrożenia dla firm TSL generuje taka polityka?

Orientacja biznesowa pracodawców wymusza na pracownikach firm spedycyjnych i transportowych określone i w wielu przypadkach błędne działania. Sama organizacja przewozów wymaga bowiem od pracowników nie lada sprytu, albowiem im szybciej i sprawniej obsłużą jednostkowe frachty, tym więcej frachtów są w stanie obsłużyć w danym czasie. Więcej frachtów, to wyższy przychód dla pracodawcy, a co za tym idzie, również wyższe wynagrodzenie i większe poważanie pracownika.

Niestety przy takim modelu pracy zapomina się o ważnych aspektach, jak np. wybór odpowiedniego podwykonawcy, monitoring przebiegu przewozów, właściwe rozpoznanie charakteru umowy i zagrożeń związanych z jej zawarciem, ocena zakresu odpowiedzialności firmy w związku z zawieraniem umów oraz – co jest ważne, aczkolwiek w większości przypadków pomijane – ocena pokrycia tej odpowiedzialności z posiadanej polisy OCS lub OCP. Można postawić wniosek, że dobry logistyk to dobry handlowiec.

Odpowiedzialność się opłaci

Takie działania często doprowadza do sytuacji, gdy z powodu zaniechania, błędnego działania lub po prostu z braku wiedzy pracownika jego pracodawca (spedytor lub przewoźnik) zmuszony jest do przyjęcia odpowiedzialności za powstałą szkodę. Jak wskazuje doświadczenie, niestety nie zawsze dysponuje on odpowiednią polisą, która tę odpowiedzialność asekuje. I wtedy wysiłki poczynione przy wypracowaniu przychodu są marnotrawione na wypłacanie odszkodowań, które można było ograniczyć lub których można by było nawet uniknąć. Warto wspomnieć, że wartości odszkodowań liczone są w dziesiątkach tysięcy euro, a nierzadko są to kwoty rzędu kilkudziesięciu i więcej tysięcy euro.

Z naszych obserwacji wynika, że pracownicy firm spedycyjnych i transportowych nie zawsze dysponują odpowiednią wiedzą wymaganą przy realizowaniu powierzonych im obowiązków. Jakie są najczęściej obserwowane braki w wiedzy i wynikające z nich błędy oraz konsekwencje, jakie mogą się z nimi wiązać?

Nieznajomość języków obcych

Internacjonalizm w transporcie powoduje, że polskie podmioty dość często otrzymują zlecenia od zagranicznych firm. Do przewoźnika lub spedytora może więc trafić zlecenie z Francji, Hiszpanii, Holandii lub Włoch i nie będzie to zlecenie w języku polskim czy też angielskim. Nieznajomość języka zlecniodawcy powoduje, że pracownik nie może określić, jakie warunki stawia mu zlecniodawca. Jeśli więc przyjmie zlecenie i zawrze na jego podstawie umowę przewozu, konsekwencje mogą być dość poważne, gdyż w zleceniu mogą być zawarte zastrzeżenia, których pracownik nie uwzględni przy realizacji przewozu. Skutek takiego działania może być taki, że po szkodzie pracodawca zostanie obciążony jej kosztami i będzie zmuszony wypłacić odszkodowanie.

Nieznajomość obowiązującego prawa

Według naszej oceny, w ogóle nie pozwala na wykonywanie zadań związanych z obsługą zleceń spedycyjnych lub transportowych. Pracownik nie może bowiem ocenić, jaką umowę zawiera (spedycyjną lub przewozu) i z jakimi konsekwencjami prawnymi wiąże się zawarcie takiej umowy. Dodatkowo brak znajomości i nieumiejętność stosowania prawa nie pozwala na podjęcie właściwych działań przy otrzymaniu reklamacji i roszczeń.

Nieumiejętność weryfikacji podwykonawców

Często doprowadza do zlecenia przewozu osobie, która podaje się za przewoźnika, a w efekcie okazuje się oszustem. Przy braku odpowiedniego ubezpieczenia, strata



Branżowy serwis informacyjny
www.4trucks.pl



4Trucks.pl
 z myślą o transporcie

powstała wskutek przywłaszczenia towaru przez takiego podwykonawcę nie jest pokrywana z posiadanej polisy.

Nieumiejętność załatwiania reklamacji

W prawie przewozowym obowiązują terminy i tryby rozpatrywania reklamacji lub roszczeń. Przeoczenie terminu lub nieznanomość zasad postępowania w takich przypadkach może uniemożliwić skuteczną obronę przed roszczeniem i doprowadzić do konieczności pokrycia szkody przez pracodawcę.

Brak wiedzy o infrastrukturze drogowej i parkingowej

Powoduje, że pracownik nie stanowi żadnego wsparcia w sytuacji, gdy kierowca zgłosi problem w czasie przewozu. Dotyczy to głównie zakazów poruszania się po drogach, remontach i modernizacjach dróg oraz – co jest ważniejsze – parkingów na trasie przewozu, z których kierowca może bezpiecznie skorzystać. W efekcie wpływa to na zwiększenie ryzyka nieterminowej dostawy lub kradzieży towaru po zaparkowaniu pojazdu na niewłaściwym parkingu.

Brak wiedzy o możliwościach monitoringu przy wykonywaniu przewozów

Przewoźnicy często dysponują taborem, który jest wyposażony w GPS. GPS pozwala na monitorowanie nie tylko ekonomiki przewozu, ale również na monitorowanie przebiegu przewozu. Pracownik ma więc narzędzie, umożliwiające mu bieżące kontrolowanie pracy kierowcy i odpowiednie reagowanie w sytuacji, gdy kierowca zmieni trasę przewozu lub nie wykona zaleceń pracownika (np. zaparkuje w niewłaściwym miejscu). Takie działa-



nie powoduje, że zainstalowany i kosztowny system jest nie w pełni wykorzystany i nie wspomaga logistyki transportowej, i nie poprawia bezpieczeństwa przewożonego ładunku.

Nieumiejętność oceny warunków ubezpieczenia, jakie posiada pracodawca

Skutkuje tym, że pracownik, nawet jeśli właściwie oceni zawartą umowę i zadbą o prawidłowy przebieg transportu, nie jest w stanie ocenić, czy jego działanie jest zgodne z wytycznymi określonymi w umowie ubezpieczenia. Dotyczy to szczególnie przypadków parkowania w miejscach i w sytuacjach, które nie są akceptowane przez ubezpieczyciela lub np. przypadków niewpisania jego firmy w list przewozowy. Może to spowodować brak pokrycia przez ubezpieczyciela ewentualnej szkody.

Jak przygotować pracownika?

Skoro część pracowników nie dysponuje odpowiednią wiedzą, jaką powinni legitymować się pracownicy sektora TSL, po-

wstaje więc pytanie, czy uczelnia zadbała o odpowiednie przygotowanie swoich absolwentów do pracy w branży i czy uczelnia jest w stanie przygotować absolwentów do takiej pracy. Ów „bagaż” wiedzy, jaki uczelnia daje adeptom sztuki logistycznej, należy uznać za wyjściowy i aby ci byli w pełni kompetentni, bez wątpienia konieczne jest ciągle podnoszenie ich kwalifikacji poprzez odbywanie szkoleń zawodowych.

Na rynku funkcjonuje kilka znanych i dobrych firm szkoleniowych, kancelarii prawnych lub ubezpieczeniowych, które z racji specjalizacji dysponują odpowiednią wiedzą z zakresu prawa cywilnego i przewozowego oraz procedur funkcjonujących w branży TSL, a także posiadają bogate i wieloletnie doświadczenie przy obsłudze tego sektora.

Szkolenie pracowników, szczególnie to odpłatne nie jest jednak na tyle „modne”, aby poprawić tę sytuację. Luki nie wypełnią również organizowane cyklicznie bezpłatne konferencje, seminaria i szkolenia. Ciężar wyedukowania przyszłej kadry sektora TSL powinny więc przejąć na siebie uczelnie. I choć na uczelniach powstają nowe i specjalistyczne kierunki, studenci powinni mieć dostęp do wiedzy praktycznej, którą mogą uzyskać jedynie od ekspertów z branży TSL. Dlatego też warto zastanowić się, czy nie zasadne jest, aby uczelnie sięgnęły po ekspertów z sektora biznesu, którzy mogą przekazać studentom to, z czym tak naprawdę absolwent powinien opuszczać mury uczelni.

Sprawy w młodych rękach

Na większości uczelni technicznych od wielu lat działają różnego rodzaju koła naukowe logistyki. Takie koła logistyki są m. in. na uczelniach warszawskich: AON,



WAT, Politechnice Warszawskiej, SGH i SGGW, na Politechnice Poznańskiej, Politechnice Krakowskiej, Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, czy też na Uniwersytecie Gdańskim.

Akademickie koła naukowe logistyki organizują szereg cyklicznych konferencji, seminariów i szkoleń, jak np. organizowane przez KNSL AON pierwsza edycja „Akademii Bezpieczeństwa Łańcuchów Dostaw” oraz druga edycja konferencji pt. „Logistyka a Bezpieczeństwo”, organizowane przez KNL Politechniki Krakowskiej cykliczne seminaria pt. „Dni transportu” lub „Akademia Logistyka” albo organizowana przez KNL Politechniki Poznańskiej i SNKL „CorLog” z Wyższej Szkoły Logistyki Ogólnopolska Konferencja Logistyczna „techMFML”. Zajęcia są prowadzone przez kadrę naukową i zaproszonych ekspertów z branży TSL, studenci mogą więc wzbogacić swoją wiedzę nabywaną na uczelni.

Takie akcje inicjują również wyższe uczelnie, kształcące przyszłe kadry sektora TSL. W planach Wyższej Szkoły Cła i Logistyki w Warszawie jest stworzenie, przy udziale przedstawicieli z branży TSL, projektu cyklicznych szkoleń pod roboczym jeszcze tytułem „Akademia profesjonalnego przewoźnika”. Szkolenia i wykłady prowadzone przez praktyków będą mieć na celu poprawienie jakości kształcenia oraz wzbogacenie wiedzy przyszłych absolwentów o elementy praktyczne i lepsze przygotowanie ich do pracy w sektorze TSL.

Warto też wspomnieć o tym, że uczelnie również wychodzą poza swoje mury

i biorą udział w konferencjach branżowych. Nawiązują też współpracę z portalami i wydawnictwami, w celu podejmowania wspólnych działań w kierunku wypracowania nowych rozwiązań wspomagających nauczanie. Dobrym przykładem jest tutaj wspomniana Wyższa Szkoła Cła i Logistyki w Warszawie, która nawiązała współpracę z portalami oraz wydawnictwami transportowymi. Efektem takiej współpracy była m.in. debata HR pt. „Młodzi w logistyce, pożądana a niepotrzebni?”, która odbyła się w maju br. pod egidą portalu Pracujwlogistyce.pl i WSCiL.

Czy jest to nowość, zapewne nie, gdyż na wielu uczelniach zajęcia ze studentami prowadzą doświadczeni specjaliści i eksperci z różnych dziedzin. Kierunek jest jednak dobry i należy tylko mieć nadzieję, że zaowocuje tym, że absolwenci wyższych uczelni logistycznych szybko staną się wykwalifikowanymi i w pełni wartościowymi pracownikami firm z sektora TSL.

Korzystanie przez uczelnie i pracodawców z usług ekspertów pozwoli nie tylko na poprawę wiedzy studentów i pracowników, ale również zapewni optymalne bezpieczeństwo w obrocie gospodarczym, a tym samym zapewni bezpieczeństwo podmiotom tego sektora przy wykonywaniu zadań związanych z przedmiotem ich działalności. ◀

Jerzy Różyk
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.pl



Jerzy Różyk

Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.

Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

www.forumtransportu.pl

Forum
transportu.pl

W dobrym
kierunku

Za każdym człowiekiem stoi pasja:

Moja świętokrzyska Toskania

Jacek Tarkowski

3 godziny jazdy z Warszawy. Mijam Busko-Zdrój i widzę drogowską w lewo: Zbrodźce 4 km. Wjeżdżam w małą, krętą drogę i mam wrażenie, że przekroczyłam granice do innego świata. Zaczęła się przygoda. Winnica znajduje się około 600 m od domu, czyli Jacka siedliska i wytwórni wina. Włączyłam dyktafon i ruszyliśmy w drogę.

Dorota Raben: W Polsce z reguły pijemy wina importowane, nawet nie mając świadomości, że jako kraj mamy wspaniałe, własne wina, między innymi te, które ty produkujesz. Jacku, skąd taka pasja, skąd pomysł, by wytwarzać wino. Jak zaczęła się Twoja przygoda?

Jacek Tarkowski: Jestem poznaniakiem, ale życie zawodowe wpływało na moją wędrówkę po Polsce. Przez pewien okres mojego życia pracowałem w regionie świętokrzyskim. Bardzo mi się tu spodobało i zapragnąłem osiedlić się tu na stałe. Szukałem terenu, działki i kupiłem z ogłoszenia grunty, na których był sad. Sad, który jak się potem okazało, nie owocował. Przez

chwilę zastanawiałem się, czy próbować go wskrzesić, sadzić nowe drzewa. W tym czasie dużo czytałem na temat win, szczepów, produkcji. Postanowiłem, że spróbuję tej ścieżki dla mojej ziemi. Wykarczowałem zniszczony sad i założyłem winnicę.

No tak, ale czy znałeś się na tym, na tzw. uprawie, roli?

JT: Znałem się trochę na rolnictwie, ale absolutnie nie na prowadzeniu winnicy. Trudno powiedzieć, aby ktokolwiek w Polsce na tym się znał, może poza jednym Dionizosem z Jasła (Roman Myśliwiec). Pojechałem więc na dwa miesiące do RPA, gdzie podglądałem, jak prowadzi się winnice. Tam się uczyłem i wiele zrozumiałem. Są tam win-

nice na tysiącach hektarów, w różnych stadiach, od młodziutkich po bardzo stare, wielka różnorodność szczepów. Dodatkowo bardzo dużo czytałem, sprawdzałem, szukałem materiałów, źródeł, opisów upraw, szczepów. Jeździłem na kongresy. Nawet w Polsce jest Kongres Polskich Winiarzy. Wszyscy wymieniamy tam doświadczenia: jak sadzić, jak przycinać, nawozić itd. Do dnia dzisiejszego wymieniamy między sobą informacje i doświadczenia. Teraz, w dobie internetu wszystko można znaleźć także w sieci.

Czy te tereny nadają się na uprawę winorośli?

JT: Tak, na początku zbadałem ziemię. Są tu skały gipsowe, mające dużo zasadowości



i oprócz mojej ziemi, wokół jest dużo terenów pod uprawę winorośli, aczkolwiek nie każdy kawałek pod taką uprawę się nadaje. Weźmy na przykład obszar tu niedaleko: klasztor w Pińczowie słynie z tego, że już dawno temu uprawiano i zbierano tam winogrona.

Busko-Zdrój jest znanym kurortem, prawda?

JT: Tak, gdyż jest tu wiele pokładów wód siarkowych. Gdziekolwiek się wwiernisz, tam masz złoże takiej wody. Osoby z chorobami układu kostnego korzystają z tych dobrodziejstw właśnie w Busko-Zdroju.

Czy te tereny mają jakiś odpowiedni mikroklimat, że winogrona właśnie tu rosną i owocują?

JT: Na 180 dni wegetacji, w tych regionach jest 150 dni słonecznej pogody. To bardzo pozytywnie wpływa na uprawianie wszelkich roślin, które wymagają nasłonecznienia. W tych rejonach uprawia się głównie tytoń. Tyle, że tytoń jest prostszy w uprawie, sady się go co roku i zbiera. Winorośl musi jeszcze przetrwać zimą, i to jest wyzwanie. Martwisz się uprawą przez cały rok.

Jak duża jest Twoja winnica?

JT: Mam prawie dwa hektary, obecnie uprawiam tu dwa szczepy, które najlepiej się przyjęły: Solaris i Regent.

Dlaczego właśnie te dwa szczepy, próbowałeś też innych?

JT: Szczepie powiem, że szukałem odpowiednich szczepów metodą prób i błędów. Wiedziałem jedno, że muszę ściągnąć szczepy odporne na grzyby i przemarzanie. Winogrona nie wytrzymają temperatury poniżej minus 15 stopni, a wszyscy wiemy, jak to u nas jest. Najważniejsze są pierwsze trzy lata. Ściągałem pierwsze szczepy ze Szwajcarii. Nie przyjęły się. Potem ściągnąłem z Niemiec, też nic, porażka.

Jak znalazłeś odpowiednie dla swojej ziemi szczepy, czy ktoś ci pomógł?

JT: Między innymi szukałem informacji w internecie. My jesteśmy w strefie klimatycznej typu A. Szukałem zatem informacji, gdzie i jakie szczepy są sadzone w takiej strefie.

Ale ile jest tych stref klimatycznych?

JT: Są trzy strefy klimatyczne dla winogron: południowa, środkowa i północna. Niemal wszyscy myślą, że w naszej strefie uprawa winogron się nie udaje, ale sady się je i produkuje także w Anglii czy Danii, zwłaszcza szczep Solaris. Oznacza to jedno, tak jak człowiek szuka swojego miejsca w życiu, tak winogrono pasuje do określonego miejsca i rodzaju ziemi. Dostępność wiedzy i środków jest bardzo



Jacek Tarkowski

- Urodzony w 1973 roku.
- Absolwent Europejskiego Uniwersytetu Viadrina we Frankfurcie nad Odrą.
- Pracował jako logistyk dla B.Braun, Philip Morris, Lafarge, Kronospan i MSP. Obecnie zajmuje się wdrażaniem nowoczesnych rozwiązań telematycznych w logistyce.
- Członek Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki.
- W 2002 roku zakupił tereny w Zbrodnicach koło Buska Zdrój, gdzie założył winnicę i rozpoczął produkcję polskich win gronowych o nazwie: HERBOWE

www.winnica-zbrodlice.pl
www.herbowe.pl

duża, wiedza w internecie potężna, wystarczy określić problem, dobrze poszukać i masz od razu rozwiązania. W ten sposób znalazłem swoje szczepy w Beneluxie. Kurierem ściągnąłem je ze szkółki w Luksemburgu. Na jesieni wysłałem zamówienie, szkółka ukorzenia rośliny, do marca trzeba je odebrać i w chłodni przechować do końca kwietnia lub początku maja, zależnie od pogody.

Doszliśmy do winnicy, całą drogę towarzyszą nam na niebie jastrzębie. Sporo ich tutaj?

JT: Owszem, ale dla mnie to dobrze. Na

jesieni walczyliśmy niestety z plagą szpaków, które potrafią na raz „zebrać” nawet 50 kg winogron. Pod koniec września, gdy nie mają już jedzenia i nie znajdują nic ciekawego na polach, to wlatują na winnice, właśnie w okresie tuż przed zbiorami, kiedy winogrona są już dojrzałe i słodkie. Jastrzębie pomagają w przepłaszaniu szpaków.

Wchodzimy na winnicę. Przepiękne widoki wokół i ta cisza. Mam wrażenie jakbym była w Toskanii.

JT: Owszem, to jest moja Toskania, polska Toskania. Nic dodać, nic ująć.



Moje życie : *pełne ciągłych zmian*

Moja misja: *być najlepszym winiarzem wśród logistów*

Moje motto: *cierpliwość popłaca*

Moje wartości: *rodzina i praca u podstaw*

Moje marzenia: *aby polska logistyka była najbardziej innowacyjna w Europie*

Moje pasje: *naturalnie wino i podróże*

Moje sukcesy: *wiele, ale przede wszystkim córka i jej sukcesy*

Moje porażki: *oj, było ich wiele, ale każda mnie wzmacnia*

Moje niezapomniane przeżycie: *wiele, ale przede wszystkim ayers rock, czyli uluru*

Moje ukochane miejsce na ziemi: *Toskania – ta polska, i ta prawdziwa we Włoszech*

Niskie są te winorośla, 1,60 maksymalnie.

JT: No tak. Winorośl rośnie jak chwast, bardzo wysoko, więc przycina się je, potem odslania liście, aby nasłonecznić owoce.

Kiedy dokładnie rozpoczynają się zbiory winogron?

JT: Białe winogrona w połowie września. Czerwone – na przełomie września i października. Musimy uważać, aby zdążyć przed przymrozkami. Bardzo pilnujemy tego czasu, niekiedy zbiory musimy zrobić z dnia na dzień, jak nam pogoda nie dopisze. Musimy wychwycić kilka słonecznych dni, bez deszczu. Szybka reakcja to podstawa.

Zbierasz winogrona i co dalej z nimi robisz?

JT: Winogrona zbierane są do skrzynek. Wszystko odszypułkowujemy, aby odseparować grona od szypułki. Tę operację robimy maszynowo.

Zobacz, jakieś dziury w liściach. Owady czy gryzonie?

JT: Tak, to przędziorek, jedyny owad, który żyje w takim kwasowym środowisku. Niestety, musimy robić opryski tylko na niego. Dobrze go wyłapałaś. Przędziorek nie szkodzi gronom, ale mimo wszystko objada liście.

Po jakim czasie od posadzenia roślin można zrobić pierwsze wino?

JT: Od momentu posadzenia pierwszych sadzonek, wino można uzyskać w trzecim roku. Ale szczerze mówiąc, wtedy nie wiedziałem jeszcze, jakie spustoszenie czynią szpaki. Gdy z Włoch przyjechały maszyny do odszypułkowania, to już nie było czego zbierać, bo ptaki zjadły wszystkie winogrona. To była brutalna, ale niezła lekcja.

Musiałeś zakupić maszyny, mimo, że pracują kilka dni w roku? Nie można takich maszyn wynająć na czas zbiorów, tak jak kombajny wynajmuje się na żniwa?

JT: Niestety jeszcze nie w Polsce. Na zachodzie są tzw. kooperatywy, wspólne przetwarzanie zbiorów, maszyna pracuje kilka tygodni w sezonie. Ale w winnicy jest tak, że od zbioru do odszypułkowania może minąć maksymalnie 24 godziny, więc nie łatwo kooperować, bo wszyscy zbierają owoce w podobnym czasie.

Wytlumacz mi, proszę, jak powstaje wino białe, a jak wino czerwone?

JT: Czy wino białe, czy czerwone, nieważne, wyciska się najpierw sok. Potem dopiero sok się maceruje, jeśli wino ma być czerwone.

Na czym polega maceracja?

JT: W soku zostawia się skórki winogron, aby ponad 800 z 4 tys. jej składników zostało w winie. Wpływa to na skład, smak i barwę wina. Maceracja u mnie trwa 14 dni. Potem sok przepompowujemy do kadzi, w których odbywa się proces fermentacji. Ja stosuję taką technologię, aby zbiorniki zawsze były pełne, bez powietrza. Przez 6-8 tygodni wszystko fermentuje, potem trzeba całość wstępnie odfiltrować i pozostawić do stabilizacji.

Czemu służy proces odfiltrowywania?

JT: Bakterie, które przerabiają cukier na alkohol, powodują, że powstają produkty uboczne, które spadają na dno. Dlatego też należy wino przefiltrować, potem się je odlewa i całą zimę stabilizuje. Przed latem przenosi się je do piwnicy, ponieważ wino nie powinno być ani w za niskiej, ani w za wysokiej temperaturze. Optymalnie jest w około 12 stopniach. Poniżej zera i powyżej 22 stopni wino traci swój pierwotny smak i właściwości.

Przelewasz je do beczek, które widziałam w piwnicach?

JT: Nie, nie. Ja butelkuję wino i w butelkach składuję w piwnicach. Nie mogę trzymać wina w beczce, gdyż w Polsce nie pozwalają na to procedury celne. Nowa ustawa, która ma właśnie wejść w życie, pozwoli na przechowywanie wina w beczkach przy produkcji przydomowej.

Kompletnie nie znam się na winach, a zwłaszcza ich produkcji. Byłam pewna, że beczka w piwnicy to podstawa dobrego wina. No wiesz, takie obrazki są nam pokazywane we Francji, we Włoszech....

JT: Nie, absolutnie nie jest to konieczne. W beczkach wino trzymamy tylko, gdy chcemy, aby bardziej dojrzewało. Tak też trzyma się wina do archiwizacji.

Dobrze wiedzieć. Czyli wino takie jak Beaujolais, które co roku jest nam sprzedawane, jest winem od razu butelkowanym, beczki nawet nie widzi?

JT: Dokładnie.

No dobrze, a co dalej, co dzieje się z winem po stabilizacji?

JT: Wino jest gotowe do sprzedaży. Zapomniałem jednak dodać, że białe wino przed butelkowaniem „poleruje się”, czyli przefiltruje na filtrach drobnocząsteczkowych.

Szkoda, że zapominamy o etapie beczki.

JT: Absolutnie nie. Etap beczki jest wówczas, gdy przeznaczamy wino do archiwizacji. Polski proces i przepisy zezwalają niestety na sprzedaż wina rocznego. Dlatego nie mogłem starzeć mojego wina w beczce, robiłem to w butelce, zgodnie z przepisami, jakie narzucają nasze urzędy. Przepisy nakazują, aby linia produkcyjna była zamknięta, czyli tu produkujesz, tu korkujesz i tyle. Teraz ma się to zmienić.

A co robisz ze skórkami winogron?

JT: Skórka białych i czerwonych winogron (wytloki) to odpad i używam nimi pole. Mam na to odpowiednią zgodę.

Czy w skórcie, w białym winogronie, nic nie ma?

JT: Nie tak, jak w czerwonym. Tylko niektóre winogrona białe zawierają związki aromatyczne, które nadają im odpowiedni aromat (resling, muscat). Czerwone wino lepiej działa na układ krążenia, bo antyoksydanty są właśnie w jego skórcie.

Jacku, a jak się robi wino różowe?

JT: Po wyciśnięciu soku z czerwonych szczepów, ma on kolor słomkowo grejpfrutowy. Tak się robi „rose”- nie macerowane wino, albo macerowane krótko, przez 2-3 dni. To



taki etap pośredni, którego produktem jest właśnie różowe wino. Tak właśnie zrobiłem na początku. Gdy uczyłem się, a książki mówią, że maceracja trwa od 3 do 30 dni, to macerowałem tylko 3 dni i wydawało mi się, że wino jest dostatecznie czerwone. Jednak wyszło rose. Teraz już wiem, jaki błąd popełniłem. Człowiek cały czas uczy się na błędach.

Jak nadaje się smak wina, czy Ty masz wpływ na ostateczny smak trunku? Jak się produkuje wina słodkie, półsłodkie, czy wytrawne. Od czego tak naprawdę to zależy?

JT: Od szczepów i zawartości cukru (glukozy i fruktozy) w ich owocach. Półsłodkie wino to w nomenklaturze niektórych winiarzy „popsute wino”. To produkt, którego fermentacja jest zatrzymana poprzez obniżenie temperatury lub w inny, chemiczny sposób. Ja produkuję wino wytrawne. Najła-



Zdjęcia: Caroline Antelewska & Irek Kamieniak



twiej się je produkuje, zwłaszcza, gdy owoce mają małą zawartość cukru. Winogrona, które są bogate w cukier, po fermentacji dają 10-11 % alkoholu i pozostawiają niewielki cukier reszkowy. W zależności od tego, ile tego cukru zostanie, taki jest rodzaj wina. Jeśli jest cukru reszkowego jest powyżej 15 gramów na litr, to jest to wino słodkie, poniżej – wytrawne. Te normy są jednak różne dla każdego kraju i dość płynne w Polsce. W polskiej nomenklaturze wino nie może mieć poniżej 9,01 % alkoholu, chociaż nowa ustawa zmienia tę wartość na 8,51%. Smak wina i zawartość cukru zależą od rodzaju winogron. One mają swój poziom cukru. Sprawdzam to spektrometrem, przed zbiorami i decyduję, kiedy zbierać owoce. Zbieram je, jeśli mają już właściwy poziom cukru, aby uzyskać odpowiedni poziom alkoholu.

Ale czy można podwyższyć zawartość cukru w winie?

JT: Jest możliwość dosładzania wina, zwłaszcza na północy Europy, ale jest to ściśle regulowane przepisami, które dopuszczają niektóre szczepy do dosładzania.

Ciągle wspominasz o przepisach, regulacjach. Czy to oznacza, że w Polsce urzędy decydują, co możesz wyprodukować?

JT: O produkcji win decydują urzędy. Sądzić możesz, co chcesz, ale sprzedawać już nie. Akurat w naszym regionie mamy dużą pomoc ze strony urzędów, ale jest w kraju silne lobby ze strony dużych producentów, co nam niestety nie pomaga, gdyż przepisy odnoszą się do ich wielkości produkcji. Mali winiarze nie mogą spełnić pewnych norm czy procedur, bo nie mamy takiej

skali. Ja, choć mam zbiorniki tylko tysiącilitrowe, to jestem jednym z największych winiarzy. Różnica w sposobie produkcji jest mankamentem w przepisach, no ale też jesteśmy konkurencją dla win tradycyjnie produkowanych w Polsce.

Skoro już tyle wiesz o winiarstwie, to czy wino można wyprodukować z każdego soku?

JT: Tak. Wino można produkować z każdego soku winogronowego. Nie znaczy jednak, że będzie ono dobre. A największym producentem soków, aby było śmiesznie, są Chiny. Myślę, że to tylko kwestia czasu i poznawszy technologie produkcji wina Chiny zaczną produkować znane odmiany win, jakiś Cabernet Sauvignon, czy coś w tym rodzaju. Zobaczycie, ja jestem tego pewien.

Czy zarabiasz na swojej pasji?

JT: Kosztów jeszcze nie pokryłem. Moją ideą powstania winnicy było stworzenie innego stylu życia, poznawanie ludzi, rozmowy z nimi. To miało być moje miejsce na ziemi. Chciałem mieć wino dla gości i przyjaciół, ale okazało się, że mam jedną z największych winnic, że zbieram najwięcej winogron. Dodatkowo zauważamy bardzo duże zapotrzebowanie na nasze polskie, tradycyjne wina. Gdybym w 2009 roku miał 100 tys. litrów swojego wina, to bym wszystko sprzedał. Takie były realia.

Sterujesz trochę smakiem win? Zdradzę nam tajemnicę.

JT: Owszem, można je dopieszczać, ale prawda jest taka, że 60 % smaku to pole

i pogoda, dużo słońca, nie za dużo deszczu, mało chorób. Potem można „wyciągnąć” najlepszy dla danych winogron aromat odpowiednimi drożdżami.

To są jakieś specjalne drożdże?

JT: Owszem, inne drożdże do białych, inne do czerwonych, inne dla różnych szczepów. Ale to już wyższy stopień winiarstwa. Można też tworzyć nuty smakowe. Trochę się tym bawię. Zdradzę, że raz wysłałem moje białe wino na konkurs do Niemiec, na Mundus vini, gdzie zrobili mi portfolio mojego wina. Ocenili potencjał wina i dostałem 77 punktów w skali Parkera na 100 możliwych. Od 84 punktów wino zdobywa srebrny medal, więc jak na młodego winiarza, moje wino nie jest źle oceniane.

A jaką punktację mają najlepsze wina?

JT: Najlepsze wina mają od 95 do 100 w tej skali. To jest kwestia rodzaju winogron, doświadczenia winiarza oraz odpowiedniej stabilizacji i dojrzewania wina.

No to super. Faktycznie, jest czego pogratulować. Jacku, a co robi się z nadwyżką nie sprzedanego wina. Czy w którymś roku miałeś taką sytuację?

JT: Nie miałem. Winiarze w Polsce na razie nie mają tego problemu i to właśnie jest wielki plus. Jak będę miał nadwyżki wina, to idzie ono do beczki i dojrzewa. Za 5 lat będzie z tego winiak lub Sherry. Będzie jeszcze lepsze, nie ma co się przejmować, że nie sprzedasz całego zbioru. Z reszty zaczyna się produkcję mocniejszych trunków.



Czyli moje ukochane Porto to bardzo dojrzałe wino?

JT: Oczywiście, a teraz zaczynają robić już białe Sherry i białe Porto – taka jest moda. Wszystko dzieje się w beczkach. Tam wino odparowuje, zagęszcza się, beczka nadaje smak. Historia beczki to najpierw wino, potem porto czy sherry, a potem mocne alkohole, takie jak: winiaki, armaniak, nawet spirytus. Trunek można w nich składować nawet przez 25 lat.

Czy wszystkie beczki są takie same?

JT: Nie. Te do Porto wyglądają trochę inaczej, są 500 - 1000 litrowe, do wina są mniejsze, zwykle 225 litrowe.

Kupując wino, gdzie należy szukać wszelkich informacji na jego temat, tych prawdziwych? Czy etykieta daje nam wystarczające informacje?

JT: Rozwój winiarstwa to też edukacja. Wina mamy wytrawne i słodkie. W nomenklaturze fachowej, to co widzimy z przodu to nie etykieta. Etykieta jest z tyłu, ta mała karteczka. To z przodu to tzw. design lub kontretykieta. Prawdziwe i właściwe informacje są z tyłu na małej karteczce. No i oczywiście trzeba dużo czytać i przede wszystkim – próbować.

Czy produkcja win jest pod kontrolą bezpośrednią? Czy ktoś przyjeżdża do ciebie kontrolować rozlew wina do butelek?

JT: Przy rozlewaniu wina i jego produkcji trzeba posiadać procedurę kontrolną. Procedura rozlewu to kontrola określonych butelek przy użyciu specjalnej menzurki z certyfikatem. Urząd Miar z Łodzi przyjeżdża i mierzy już określoną partię pełnych butelek. Przy użyciu fachowej aparatury i obliczeń mierzą prawidłowość rozlewu wina.

Niełatwe to winne życie.

JT: Teraz wierzę, że będą łatwiejsze czasy dla winiarzy. Nowa ustawa, która właśnie wchodzi, pozwala na produkcję i sprzedaż lokalnie, w tzw. „gospodarstwie rolnym/winiarskim”. Wcześniej tylko produkowałem i sprzedawałem firmom, które miały prawo handlować alkoholem.

Mysłałeś o powiększeniu winnicy? Wypróbowaniu jeszcze innych szczepów?

JT: Już próbowałem różne szczepy. Został mi jeszcze niejaki Feniks, który zachowu-



Zdjęcia: Caroline Anielewska & Irek Kamieniak

je się tak, jak się nazywa. Raz rodzi, trochę pośpi, powstaje, kiedy chce. Ale nie ma sensu zwiększać liczby szczepów, trzeba zająć się dwoma, maksymalnie trzema szczepami, które dobrze rosną i oddać się ich dopieszczeniu. Poza tym to nie jest łatwe, bo to spora inwestycja, a pierwsze przychody masz dopiero po 4-5 latach – jeśli wszystko pójdzie dobrze. To my, jako producenci wina martwimy się, sprzedawcy win nie muszą. No, może jeśli jest słaby rocznik, który się słabo sprzedaje, wtedy martwią się wszyscy – również konsumenci. Winnica to jest duże przedsięwzięcie logistyczne. To musi być pasja, nie biznes z którego chcesz żyć. Produkcja i sprzedaż masowa, to nie był mój cel, kiedy się na to zdecydowałem, mimo że w 2008 roku wyprodukowałem najwięcej wina gronowego w Polsce z własnych winogron. Samo poszło.

Widocznie masz dobrą rękę i wyszło. Nie masz ochoty bardziej tego Twojego siedliska rozreklamować?

JT: Nie chcę go reklamować, zanim nie nabierze odpowiedniego kształtu, ale można przyjeżdżać do mnie na degustacje. Te momenty tutaj to odskocznia od codziennego życia i problemów.

Oj, tak, to prawda, sama tego doświadczyłam. Jak wpłynęła ta pasja na Twoje życie, Jacku?

JT: Wino uczy cierpliwości i jednocześnie daje dużo nadziei. Nadziei, że jak nie wyszło w tym roku, to wyjdzie w następnym. Jest trochę jak hazard. Wciąga, tyle, że pozytywnie. Wciąga w pracę u podstaw. Trzeba wiele razy zaczynać od nowa i doskonalić to, co się robi.

Czy Twoja obecna wiedza na temat win jest już wystarczająca?

JT: Nie mogę tego powiedzieć. Cała winna edukacja ewoluuje, jak wszystko, ale mogę się pochwalić, że po pierwszym rzucie oka na butelkę wiem, czy wino pochodzi z małej winnicy, czy z przemysłowej produkcji.

Tak z daleka, gdy spojrzysz na butelkę?

JT: Tak. To się widzi po nałożonych tzw. kapturkach na butelce. Jak jest kapturek nierówny, ma jakieś zagięcia itd., to wiem, że to mała winnica. Jak jest super gładki, to od razu widać, że był nakładany maszynowo.

Niby taki mały niuans, a już wiadomo. Dobry patent. Czy w takim razie chcesz powiedzieć, że małe winnice zakorkowują butelki z winem ręcznie?

JT: Tak, jeśli chcesz, to sama możesz to zrobić u mnie. Będziesz miała butelkę zakorkowaną przez siebie.

Jacku, dziękuję ci bardzo za tę wspaniałą lekcję, za częsteczkę Toskanii pod Kielcami. Życzę wspaniałych zbiorów we wrześniu. <

Rozmawiała Dorota Raben

PS. Nie omieszkałam dokonać osobistego zakorkowywania butelki. Niestety, dokonałam tego na pustej butelce, bo całe wino jest już rozlane i zakorkowane. Została zakorkowana osobiście butelka, wypełniona wspaniałym powietrzem ze Zbrodnic.

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**



**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej

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
Trzciniowa 30/13,
02-446 Warszawa
- 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

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2011
Truck&Van od numeru /2011
oba tytuły od numeru /2011

Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

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.

MASTER SPONSOR, GŁÓWNY PATRON MEDIALNY ORAZ ORGANIZATORZY:



ZAPRASZAJĄ NA:

7. MIĘDZYNARODOWY ZŁOT CIĘŻAROWYCH POJAZDÓW TUNINGOWANYCH MASTER TRUCK



15 - 16 - 17 LIPCA 2011

Autodrom - Lotnisko POLSKA NOWA WIEŚ k/Opola

**NAJPIĘKNIEJSZE CIĘŻARÓWKI EUROPY * PREZENTACJA SPRZĘTU LOTNICZEGO
SAMOLOTY * ŚMIGŁOWCE * WIATROLOTY * KONKURSY * NAGRODY * POKAZY * KONCERTY
GANG MARCELA * FAYERWERK * STREFA 50 * QUEEN W WYKONANIU PRINCESS * SANDSTONE * KARAOKE SHOW
DIABELSKI MŁYN * MODELE RC * POKAZ MASZYN BUDOWLANYCH * CONTI 360 CUP * SYMULATORY
MASTER MINI TRUCK * CHUCK NORRIS * GWIEZDNE WOJNY * LIGHT SHOW * PIRACI Z KARAIBÓW * I WIELE INNYCH ATRAKCJI**

Dojazd na lotnisko
autobusem **MZK nr 8**



Patronat
honorowy:



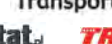
Patronat
duchowy:

Kapelan Sportu Opolskiego
Ksiądz Prałat
Zygmunt Lubieniecki

Sponsorzy:




Patronat medialny:



Wystawcy:



ZGŁOSZENIA * INFO: WWW.MASTERTRUCK.PL

Dziatamy
na wielu
polach 



farmaceut

art. spozywcze

agd

kosmetyki

tekstyli

dla róznych branż

Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl

PANATTONI EUROPE

Czechy + 420 225 341 321
www.panattoni.cz