

**Polski rynek
operatorów
logistycznych**

s. 10

**Zarządzanie
czasem pracy
kierowców**

s. 38

**Funkcjonalności
współczesnych
systemów GPS**

s. 68



www.axiimmo.com

Top Logistyk

nr 6 [48] **grudzień 2015 – styczeń 2016** cena 25,00 zł (w tym 5% VAT)

www.logistyczny.com



WAIMEA HOLDING

**ZAMÓW
PRENUMERATĘ**

www.logistyczny.com

**WAIMEA LOGISTIC PARK
KORCZOWA**



A



WAIMEA LOGISTIC PARK
Korczowa

centrum obsługi kierowców TIR
obiekty magazynowo-produkcyjne
i biurowo-socjalne na Podkarpaciu

CZY DWA RÓŻNE PODMIOTY MOGĄ DZIAŁAĆ NA RZECZ WSPÓLNEGO ZWYCIĘSTWA?

Obopólna wygrana

© Fotolia

Sławomir
Erkiert

Celem negocjatora powinno być nie odniesienie zwycięstwa, ale osiągnięcie porozumienia. Obydwie strony muszą być przekonane, że coś zyskały. Czyli wygrany-wygrany – to jest idealny wynik wszystkich negocjacji. Służy temu strategia win-win, ale czy rzeczywiście w praktyce jest to takie proste, jak w teorii?

Zawodowi negocjatorzy podkreślają, że obecnie negocjacje należy rozumieć jako proces komunikowania się stron, gdy oczekują one, że porozumienie może zapewnić większe korzyści, niż działanie bez porozumienia np. na własną rękę czy wbrew sobie nawzajem. Negocjacje nie są ani walką, w której trzeba odnieść zwycięstwo, ani towarzyskim spotkaniem, podczas którego można wymienić poglądy. To bardzo trudny, skomplikowany proces podejmowania decyzji, w którym partnerzy muszą starać się doprowadzić do tego, aby strony podjęły wspólnie decyzję umożliwiającą realizację przynajmniej części interesów.

– W dzisiejszym biznesie bardzo wiele mówi się na temat relacji partnerskich opartych na zasadzie win-win. Stanowią one podstawę budowania długookresowych relacji partnerskich opartych na zaufaniu. Negocjowanie z pozycji siły nigdy nie prowadzi do długotrwałego sukcesu współpracujących firm. Jednym z ciekawych trendów w outsourcingu logistyki jest aktualnie tzw. smart-sourcing. Zakłada on osiągnięcie wyznaczonych celów i założonych rezultatów, w drodze wspólnego ustalania optymalnych rozwiązań przy ścisłej partnerskiej współpracy na linii klient – operator logistyczny – mówi dr Rafał Tarasiewicz, Dyrektor ds. Efektywności Biznesu, DB Schenker Logistics.

Negocjacje nie są grą – nie mają ściśle z góry określonych zasad, nie są też wojną – ich celem nie jest zniszczenie konkurenta. Znaczącym bodźcem do osiągnięcia porozumienia jest poszukiwanie wspólnych obszarów zainteresowań przez strony negocjacji, zamiana rozbieżnych zainteresowań na wspólne dążenia.

Obie strony są zadowolone

Zdaniem Pawła Janickiego, p.o. Dyrektora Sprzedaży, FM Polska Sp. z o.o., w przypadku sektora TSL rozwiązania win-win w dzi-

siejszych czasach dla operatora oznaczają przede wszystkim wzrost produktywności i poprawę elastyczności działań operacyjnych, a dla samego klienta – niższe ceny usług. Połączenie tych dwóch aspektów przynosi efekt synergii i wzrost zadowolenia obu stron. – W tym kontekście możemy stwierdzić, że relacje i rozwiązania win-win są jak najbardziej do osiągnięcia. W przypadku naszego przedsiębiorstwa 99 proc. wdrożonych rozwiązań, propozycji zakłada właśnie takie podejście, w którym potencjalnymi oszczędnościami dzielimy się z klientami. Zdarzają się też pojedyncze przypadki, gdzie win-win nie jest możliwe, ale są one raczej rzadkością. Myślę, że podstawą dobrego funkcjonowania zasady win-win są zdrowe relacje biznesowe pomiędzy dwoma podmiotami i jakość usług na wysokim poziomie – dodaje Paweł Janicki.

Z punktu widzenia klienta „win” to uzyskanie takiego poziomu serwisu, jakiego oczekuje, włączając w to jakość, niezawodność, bezpieczeństwo, elastyczność, ciągłe doskonalenie itp., na jak najlepszych warunkach, lepszych niż te, które byłby w stanie sam sobie zapewnić. – Z punktu widzenia dostawcy „win” powinno przekładać się na długoterminową marzę z przeprowadzanych operacji, niezbędną dla każdej firmy aby funkcjonować i rozwijać się, ale także na lepszy podział kosztów stałych i nabywanie nowych umiejętności, przydatnych dla innych działań lub dalszego rozwoju – twierdzi Yann Belg, Dyrektor Generalny ID Logistics.

W logistyce jakość i standard usług wpisane są w cenę. Mimo to rynek uwzględnia wyłącznie oferty najbardziej konkurencyjne. – Win-win to rodzaj synergii pojawiającej się w przypadku organizacji łańcucha dostaw przy wykorzystaniu efektu skali w ramach całej organizacji – od transportu czy dostawy do magazynu, po procesy magazynowe polegające na przygotowaniu zamówień i dostawie

do odbiorców indywidualnych lub biznesowych. Nie bez znaczenia jest gwarancja jakości i one stop shopping. Ceny rozwiązań kompleksowych mają przewagę nad niewielkimi różnicami cenowymi poszczególnych, wyodrębnionych etapów łańcucha dostaw – mówi Adam Jędrzycki, Wicedyrektor Działu Logistyki JAS-FBG S.A.

W dzisiejszym biznesie bardzo wiele mówi się na temat relacji partnerskich opartych na zasadzie win-win. Stanowią one podstawę budowania długookresowych relacji partnerskich opartych na zaufaniu. Negocjowanie z pozycji siły nigdy nie prowadzi do długotrwałego sukcesu współpracujących firm.

© Fotolia

Niektórzy klienci są zdecydowani płacić za jakość obsługi. – Jesteśmy przykładem stosowania relacji win-win i stwierdzamy to bez fałszywej skromności. Nie jesteśmy najtańsi, a mamy stałych klientów i wszyscy oni są zadowoleni z świadczonych przez nas usług. Nie zawsze więc cena jest kryterium mającym decydujące znaczenie w wyborze dostawcy usług. Wierzymy, że taka postawa będzie zyskiwała na popularności – mówi Maciej Gonerko, Prezes Zarządu, Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A.

Win-win to również systemowe połączenia umożliwiające wymianę danych w oparciu o system

ERP zlecciodawcy i WMS/TMS operatora logistycznego. – *Wiarygodność danych i precyzyjne określenie parametrów to konieczne elementy realizacji dostaw/przyjęć oraz kompletacji zamówień stanowiących o sukcesie firmy na rynku. Nowoczesne narzędzia umożliwiające webowe określenie statusów dostaw, poziomu realizacji zamówień czy stanów magazynowych pozwalają na efektywniejsze wykorzystanie dostępnych narzędzi, a jednocześnie ograniczają koszty po*

W logistyce jakość i standard usług wpisane są w cenę. Mimo to rynek uwzględnia wyłącznie oferty najbardziej konkurencyjne. Obecnie wchodzimy w okres koniunktury gospodarczej, w której osiągnięcie korzystnej ceny usług może być oparte wyłącznie o strategię korzystną dla obu stron.

stronie zlecciodawcy. Win-win doskonale się sprawdza w dokładnie zaplanowanych procesowo i systemowo firmach, których funkcjonowanie oparte jest o nowoczesne podejście do rynku i potrzeb odbiorców – dodaje Adam Jędrzycki.

W budowaniu relacji win-win niezbędne jest odpowiednie, precyzyjne zdefiniowanie tego, co dla danej strony jest wygraną. – *W PEKAES tworzymy dedykowane rozwiązania i modele współpracy, na których zyskujemy nie tylko my, ale co naturalne, zyskuje również biznes naszych partnerów. Kluczowym elementem jest tutaj – poza wysokim standardem świadczonych usług – umijętność dobrej komunikacji. Dzięki sprawnej komunikacji, dobrze wypracowanym ścieżkom przepływu informacji, wiemy, czego we współpracy z PEKAES oczekują klienci i dokładamy starań, aby nie tylko spełniać te oczekiwania, ale je wyprzedzać* – stwierdza Arkadiusz Filipowski, Członek Zarządu, Dyrektor Handlowy PEKAES SA.

Marcin Turski, Dyrektor ds. Sprzedaży i Obsługi Klienta Fresh Logistics

sp. z o.o., wyjaśnia, że nadrzędnym celem dla każdego podmiotu łańcucha dostaw powinno być zapewnienie jak najlepszej jakości produktu, który trafia „na widelec”. Jeżeli wszyscy podążamy w tym samym kierunku, musimy się wzajemnie rozumieć i wspierać. Na tym właśnie polega nowy wymiar logistyki – skupionej nie tylko na podstawowych kompetencjach operatora logistycznego, czyli transporcie i magazynowaniu, ale opartej na wzajemnym uzupełnianiu się i przenikaniu wspólnych priorytetów każdego ogniwa łańcucha dostaw.

– *W Fresh Logistics win-win rozumiemy poprzez wspólne działania i synergię pomiędzy każdym z uczestników łańcucha dostaw, ponieważ tylko wtedy jesteśmy w stanie odnieść sukces. Synergia opiera się przede wszystkim na współpracy, a co najważniejsze możliwa jest poprzez wzajemne zaufanie* – dodaje Marcin Turski.

Biznesowe relacje win-win w logistyce nie tylko są możliwe, ale konieczne, ponieważ rolą operatora logistycznego, stojącego pośrodku łańcucha dostaw, jest przede wszystkim zbudowanie pomostu pomiędzy oczekiwaniami pro-



© Fotolia

ducentów i finalnych odbiorców. – Dla producentów istotne jest, aby rozwiązania logistyczne oferowane przez firmy outsourcingowe były przede wszystkim dostosowane do potrzeb danej firmy tak, aby klient mógł skupić się na swoich zasadniczych celach i kluczowych kompetencjach organizacji. Siła producenta jest wówczas skierowana przede wszystkim na efektywność i jakość produkcji, bez intensywnego skupiania się na logistyce, co bez wątpienia pozwala zaoszczędzić czas i pieniądze – podsumowuje Marian Turski.

Dostarczanie wartości

Dla ekspertów kluczowe w rozumieniu pojęcia win-win wydaje się być dostarczanie prawdziwej wartości dla klienta. – Kultura Lean Management, którą od kilku lat budujemy w DB Schenker Logistics, wspiera nas w tym aspekcie. Dzięki kulturze Lean systematycznie doskonalimy nasze procesy oraz rozwijamy pracowników. Dzięki temu w sposób permanentny dążymy do zapewnienia klientom serwisu na najwyższym poziomie w każdym z realizowanych biznesów, czyli lotniczym, oceanicznym, lądowym oraz w logistyce magazynowej – twierdzi dr Rafał Tarasewicz.

Cena jest tylko jednym z elementów, na które klienci zwracają uwagę przy wyborze partnera. Szczególnie przy dużych i długoletnich kontraktach bardzo istotne znaczenie ma wiele innych aspektów, takich jak np. jakość usług, bezpieczeństwo biznesu, elastyczność i szybkość reagowania. – Znaczenie ma również zasięg terytorialny, zarządzanie informacją, a także kwestie finansowania i wiele innych. Podstawowym elementem w tym aspekcie jest zapewnienie klientowi indywidualnego rozwiązania, które dostarczy mu maksimum oczekiwanej wartości. A to jest możliwe jest w ramach współpracy opartej na partnerskich relacjach opartych na zasadzie win-win – dodaje dr Tarasewicz.

Bez wątpienia prawdą jest to, że duży nacisk na ceny negatywnie wpływa na wysokość marży dostawców, ale jest on jednocześnie silnym motorem rozwoju innowacyjności firm. – Ostatecznie, każdy kontrakt między dwiema firmami jest podpisywany dobrowolnie. Jeśli dostawca usług zaakceptował go i podpisał, nawet gdy opiera się na trudnych warunkach

czy cenach, to oznacza, że założył, że jest on wart realizacji. Dumping cenowy albo renegocjacje są krótkoterminową i niebezpieczną taktyką, która nie może się sprawdzić w dłuższej perspektywie – twierdzi Yann Belgy.

of Ownership). – Należy sobie zadać pytanie, czy będziemy oceniać daną transakcję jako win-win również po zakończeniu cyklu użytkowania produktu. Myślę, że proste zabiegi rodem z rynku drukarek (sprzedamy tanio, zarobimy

Biznesowe relacje win-win w logistyce nie tylko są możliwe, ale konieczne, ponieważ rolą operatora logistycznego, stojącego pośrodku łańcucha dostaw, jest przede wszystkim zbudowanie pomostu pomiędzy oczekiwaniami producentów i finalnych odbiorców. Dla producentów istotne jest, aby rozwiązania logistyczne oferowane przez firmy outsourcingowe były przede wszystkim dostosowane do potrzeb danej firmy tak, aby klient mógł skupić się na swoich zasadniczych celach i kluczowych kompetencjach organizacji.

W praktyce coraz częściej jednak można spotkać się podejściem klientów, którzy oczekują czegoś więcej niż tylko najtańszej oferty. Oczekują kompleksowości, dedykowanych, niestandardowych rozwiązań. – W naszej codziennej pracy

na tonerach) nie sprawdzają się w logistyce, a już na pewno nie w planowaniu długofalowej współpracy przy rozwoju magazynu. Natomiast nie zawsze tylko klient musi obdarzać kredytem zaufania sprzedawcę, proszę zauważyć, jak



staramy się walczyć ze stereotypem, że jeśli ktoś ma w biznesie coś „ugrać”, to koniecznie musi być to kosztem drugiej strony. Klienci liczą również na to, że po przeciwnej stronie stołu jest nie tylko osoba, z którą negocjuje się ostateczną cenę i wartość kontraktu, ale partner który potrafi doradzić w zaplanowaniu optymalnego kształtu procesu logistycznego – twierdzi Arkadiusz Filipowski.

Zdaniem Łukasza Bakowskiego, Menedżera Marketingu WDX S.A., związek między ceną a zasadą win-win ma ścisły związek z TCO (Total Cost

zmienia się rozkład zaufania w ramach usługi długoterminowego najmu. Oferując wózki widłowe w tej formie, zobowiązujemy się w ramach danej ceny utrzymywać wózek w ciągłej gotowości i prognozować jego zużycie w kilkuletnim cyklu użytkowania. Natomiast klient zobowiązuje się korzystać z wózka zgodnie z przyjętymi założeniami. Duża powtarzalność transakcji w tej akurat dziedzinie świadczy o tym, że faktycznie obie strony odchodzą od stołu z poczuciem win-win – konkluduje Łukasz Bakowski. ■

CZY RYNEK TERMINALI KONTENEROWYCH CZEKAJĄ ZMIANY WŁAŚCICIELSKIE?



Optymalne nasycanie

Adam
Brzozowski

Dużo zmieniło się w ostatnich latach na „terminalowym rynku”. Przybyło mnóstwo nowoczesnych obiektów, stosowanych jest coraz więcej nowatorskich rozwiązań funkcjonalnych, mających służyć optymalizacji działań. Nie oznacza to, że nic ciekawego się już nie zdarzy. Analitycy mówią np. nierzadko o pożądanych zmianach właścicielskich, bowiem obecnie terminale należą do wielu konkurujących ze sobą firm, co nie zawsze im samym wychodzi na dobre. Wiadomo też, że ciągle nasycenie tego rodzaju obiektami w poszczególnych regionach kraju trudno uznać za optymalne.



Terminale kontenerowe są miejscami, w których dokonywane są operacje kontenerowe związane z przeładunkiem (załadunek, wyładunek) pomiędzy różnymi środkami transportu (statek, pociąg, samochód). Generalnie rzecz biorąc, terminale dzielą się na morskie i śródlądowe. Obiektów przybywa w Polsce jak „grzybów po deszczu”. Czy to oznacza, że rynek jest nasycony? Zarówno jego uczestnicy, jak

i obserwatorzy są w opiniach na ten temat podzieleni. Punkt widzenia zależy jednak od różnych czynników. Nie ulega jednak raczej wątpliwości, że w Polsce zakres usług oferowanych przez terminale kontenerowe ciągle nieco odbiega od tych oferowanych przez naszych partnerów z Europy Zachodniej, a barierą rozwojową jest ciągle dostępność infrastruktury drogowej i kolejowej, organizacja pracy i rozwiązania logistyczne. Nowe inwestycje mogą te dysproporcje

jeśli nie zlikwidować, to przynajmniej zmniejszać.

Za mało, a może za dużo?

Marta Śpionek-Rosińska, Specjalista ds. Sprzedaży Usług Specjalistycznych Fracht FWO Polska, podkreśla, że budowa terminali w Polsce ściśle wiąże się z aktywizacją gospodarczą poszczególnych regionów, a cała sieć terminali kontenerowych i placów przeładunkowych z transportem intermodalnym. Są one głównie zlokalizowane dookoła

najprężniej rozwijających się obszarów inwestycyjnych, jak również wplatają się w sieć korytarzy transportu kolejowego łączącego Wschód z Zachodem.

Zdaniem Pawła Grądzkiego, Business Development Managera Seaoo.com, mamy w Polsce wystarczającą ilość terminali morskich. – *Żaden z obecnie funkcjonujących terminali nie wykorzystuje 100 proc. możliwości przeładunkowych. Ponadto cały czas prowadzone są rozbudowy, które mają zwiększyć możliwości logistyczne. Żeby nie patrzeć zbyt daleko, to np. druga keja DCT czy też rozbudowa GCT o nowe place składowe, albo cały czas planowane pogłębienie kanału BCT tak, aby mogły doń zawiązać największe pełnomorskie jednostki. Polskie terminale portowe przestały być drugorzędnymi graczami na rynku usług przeładunkowych wraz z uruchomieniem DCT, który jako pierwszy w historii Polski może przyjmować i obsługiwać najnowsze i największe jednostki pływające – stwierdza nasz rozmówca.*

Podkreśla również wagę zmian, jakie nastąpiły w terminalowym sprzęcie, jako przykład podając to, że jeszcze kilkanaście lat temu standardem składowania kontenerów w porcie było układanie ich

w maksymalnie 3 warstwach, podczas gdy obecnie jest to 5 warstw, co niejako z automatu zwiększyło powierzchnię składową o 40 proc. Nasz rozmówca podkreśla, że wią-

zało się to z zakupem nowych suwnic placowych (jako że najnowszych jednostek również nie sposób było rozładować suwnicami statkowymi starego typu, DCT od razu postawiło na rozwiązanie przyszłościowe i wyposażyło swój terminal w jednostki mogące operować na 18 rzędach kontenerów).

– *Jeśli chodzi o terminale typu dry port (śródlądowe – przyp. red.) to mamy ich ponad 30. Właścicielami są różni operatorzy, tacy jak PCC, LOCONI, CARGOSPED, SPEDCONT, POLZUG. Jak widać, w większości są to operatorzy kolejowi, którzy w ten sposób próbują odgrywać znaczącą rolę w transporcie lokalnym, wypierając tym samym transport samochodowy – wylicza P. Grądzki.*

Tu lepiej, tam gorzej

– W ostatnich latach znacznie wzrosła ilość terminali kontenerowych, odpowiadając w znacznej mierze potencjałowi polskiej logistyki intermodalnej. Terminale położone w okolicach Poznania, Wrocławia, Łodzi, Warszawy i na Śląsku pozwalają na obsługę dostaw dla klientów zlokalizowanych na terenie większości naszego kraju. Najbardziej widoczny jest brak terminali w południowo-wschodniej i północno-wschodniej części Polski. W tych regionach jest sporo klientów, jednak operatorzy kolejowi ze względu na ich duże rozdrobnienie nie stworzyli dotąd alternatywy do transportu drogowego. Z drugiej strony, w innych regionach następuje przerost sieci terminali – operatorzy inwestują w terminale i połączenia umiejscowione geograficznie w lokalizacjach odpowiadających ich partycularnemu interesowi (czyli sieci obecnie obsługiwanych klientów), co niekoniecznie odpowiada interesom całego rynku. Nie wykorzystują przez to efektów synergii. Przykładem są okolice Poznania, gdzie w ostatnich latach otwarto kilka konkurujących ze sobą terminali.

► **Kamil Adamiak**
Koordynator ds. Spedycji Lądowej, DHL Global Forwarding

Lista wąskich gardeł

Kamil Adamiak, Koordynator ds. Spedycji Lądowej DHL Glo-





bal Forwarding, podkreśla, że z punktu widzenia spedytora największym „wąskim gardłem” polskich terminali kontenerowych są ograniczenia w podejmowaniu i składaniu pustych kontenerów. Jego zdaniem terminale zawierają zwykle porozumienia o współpracy z ograniczoną liczbą armatorów, a nawet w tych podpisanych armatorzy często ograniczają możliwości zarządzania pustymi kontenerami, co podwyższa koszty oferty. – Decyzje o możliwościach składania/podejmowania kontenerów są często podejmowane przez armatorów na krótki okres czasu, często występują wysokie opłaty za złożenie/podjęcie kontenera, duża ilość armatorów nie pozwala w ogóle składać/podejmować kontenerów w ich gestii. Wszystko to powoduje ograniczenia w przygotowaniu wiarygodnej oferty, z dłuższym terminem obowiązywania, jakiego oczekują od nas klienci – mówi K. Adamiak.

O tym, że istnieją „wąskie gardła” jest też przekonany P. Grądzki (Seao.com). – Mamy wąskie gardła... ale nie w kwestii infrastruktury portowej bądź też przeładunkowej – tę uważam za zupełnie wystarczającą i posiadającą jeszcze wiele niewykorzystanych możliwości w stanie obecnym oraz pełną paletę możliwości rozwojowych. Wąskim gardłem, które hamuje rozwój logistyki w Polsce, jest niewystarczający stan infrastruktury uzupełniającej, czyli sieci dróg, kolei oraz ew. dróg śródlądowych. Choć w tej kwestii z roku na rok jest coraz lepiej, to cały czas stan dróg i infrastruktury kolejowej pozostawia wiele do życzenia. Ciągnąc się od wielu lat rozbudowa, przebudowa i budowa głównych ciągów komunikacyjnych, jak choćby trasa S7 łącząca północ kraju ze stolicą i dalej, zakrawa już na kpinę. Niestety jest to zaniedbanie poprzednich „pokoleń”, za które płacimy współcześnie. Kolejnym wąskim gardłem

jest mentalność służb odpowiedzialnych za wymianę towarową z zagranicą. Najbardziej niechlubnym resortem jest niewątpliwie Służba Celna, która odpowiada za dopuszczenia do obrotu ładunków importowanych oraz odprawy celne ładunków eksportowanych. Nie twierdzę, że nie ma poprawy w jakości funkcjonowania, bo jest, ale zmiany idą zdecydowanie za wolno. Cały czas brakuje u nas na przykład prostych rozwiązań systemowych, które umożliwiłyby sprawne dokonywanie odpraw celnych dla podmiotów z UE z pominięciem płatności podatku VAT, co powoduje, że ruch ładunków do Czech, Węgier, Słowacji jest obsługiwany przez port w Hamburgu lub porty Europy południowej. W tej sferze mamy naprawdę dużo do zrobienia – mówi P. Grądzki.

Co z białymi plamami?

Terminale powstawały i powstają głównie w okolicach największych

Plany są

– Działalność morska i logistyczna została ogłoszona przez władze województwa zachodniopomorskiego jako jedna z kluczowych specjalności naszego regionu w unijnej perspektywie budżetowej na lata 2014–2020. Kwestią zasadniczą będzie to, jak zapisy i plany przełożą się na rzeczywistość. W tym miejscu nie sposób pominąć rozwoju żeglugi promowej ze Świnoujścia do Szwecji. Po okresie stagnacji rynek odnotował wejście w 2014 r. operatora TT Line, co zdaniem firm transportowych wpłynęło korzystnie i odświeżając na jakość obsługi oferowanej przez dotychczasowych operatorów. Rządowa zapowiedź konsolidacji operatorów krajowych w Polską Grupę Promową pod auspicjami osławionej spółki skarbu państwa pn. Polskie Inwestycje Rozwojowe ma być krokiem zmierzającym do umocnienia naszej pozycji wobec operatorów zagranicznych, stanowiąc jednocześnie próbę rozwiązania węzła gordyjskiego w postaci konieczności restrukturyzacji PŻB, na czym poległo już wielu ministrów skarbu. Jakie będą losy tego projektu, zapowiadane go przez byłą premier Ewę Kopacz pod koniec ubiegłej kadencji, dopiero się dowiemy.

► **Jerzy Gębski**
Rzecznik, *Enterprise Logistics*

aglomeracji. Niektóre regiony kraju długo pozostawały „białymi plamami” na logistycznej mapie Polski i dopiero w ostatnich latach powoli wypełniają się powierzchniami magazynowymi (np. okolice Rzeszowa, Lublina, Szczecina, Torunia, Bydgoszczy). Czy zawsze jest to uzasadnione?

P. Grądzki (Seao.com) podkreśla, że lokalizacja terminali lądowych w okolicach dużych ośrodków miejskich, takich jak Wrocław, Poznań, Łódź, Warszawa czy Kraków, jest uzasadniona występowaniem w tych rejonach tzw. masy ładunkowej. Cały czas białą plamą na logistycznej mapie Polski jest obszar północno-wschodni, gdzie nie ma żadnego terminala z prawdziwego zdarzenia. – *Tu jest miejsce do rozwoju sieci terminali, nie tylko kontenerowych. Obszar ten nie jest zaniedbany w zasadzie każdej płaszczyźnie: sieci terminali, ale zwłaszcza sieci drogowej i kolejowej. Pustym rejonem jest również obszar województwa kujawsko-pomorskiego, chociaż tu można to zrozumieć, gdyż bliskość terminali portowych oraz Poznania i Łodzi, jak również w miarę dobrze rozwinięta sieć drogowa i kolejowa pozwalają na sprawne dostawy i odbiory ładunków w tym rejonie – wylicza nasz rozmówca.*

M. Śpionek-Rosińska (Fracht FWO Polska) nie ma wątpliwości, że jest cała lista argumentów przemawiają-

cych za rozwinięciem w tych rejonach (np. okolice Rzeszowa, Lublina, Szczecina, Torunia, Bydgoszczy) sieci kontenerowej, szczególnie w kontekście rozpatrywania rozwoju regionów w przyszłości, począwszy od wzrostu

inwestycji, rozwoju infrastruktury, zapotrzebowania na wyspecjalizowanych pracowników logistyki i innych aktywności czyniących dany region „atrakcyjnym”. – *Dla przykładu, bliskość Szczecina do portu Hamburg sprzyja decyzjom o przeniesieniu outsourcingowych usług logistyki i dystrybucji (e-commerce), czyli wpływa na wzrost inwestycji partnerów z Niemiec i Danii. Szczecin to również port morski obsługujący IMP/EXP kontenerowy, a coraz więcej armatorów oceniając zapotrzebowanie rozważa rozwinięcie połączeń z/do tego portu. Potencjał jest. Szczecin to bezsprzecznie teren pozytywnie obciążony „bliskością Zachodu” i obecnością ekonomicznych warunków SSE. Nie brakuje chcących z nich skorzystać dla rozwoju swojej działalności. Toruń i Bydgoszcz mają naturalne ukształtowanie i lokalizację dla połączenia sił dla tworzenia jednego zintegrowanego obszaru inwestycyjnego. Bliskość do portów Gdynia/Gdańsk jest czynnikiem dominującym dla tych, którzy korzystają z kontene-*



rów jako jednostek przewozu towarów w obiegu międzynarodowym/międzykontynentalnym, który cieszy się niesłabnącą popularnością. To przekłada się na ogromne zainteresowanie. Rozwój infrastruktury kontenerowej w tamtym obszarze może być krokiem milowym dla rozwoju regionu i przyciągnięcia inwestorów – podkreśla nasza rozmówczyni.

O tym, że warto rozwijać bazę terminalową, szczególnie w okolicach Rzeszowa, Lublina, Torunia i Bydgoszczy, nie ma też wątpliwości K. Adamiak (DIIL Global Forwarding). Istniejący tam potencjał wiąże się z dużą ilością klientów, którzy do tej pory nie byli beneficjentami rozwoju transportu intermodalnego w Polsce. – Przewozy kontenerów siecią drogową, zwłaszcza z/do południowo-wschodniej Polski są natomiast bardzo czasochłonne i obciążo-

Nie wszystko złoto

– Obecne terminale w przewadze są wyspecjalizowane w zakresie obsługi jednostek skonteneryzowanych. Tylko niektóre z nich dostosowane są do obsługi przeładunkowej cargo np. kręgów stali nierdzewnej. Niestety, nadal brakuje w terminalach infrastruktury do przeładunków towarów ponadnormatywnych. Szeroko prowadzone prace inwestycyjne w sektorach energetycznych i wydobywczych sprządzają do Polski ładunki z całej Europy i nie tylko, a sieć dowozów kolejowych odgrywa dla ich łańcucha dostaw coraz większą rolę. W dzisiejszych realiach dostaw i przyspieszenia procesów logistycznych czas dostawy jest bardzo ważny, jak nie kluczowy. Połączenia kolejowe dla dostaw kontenerowych z/do portów Hamburg / Bremerhaven / Gdynia / Gdańsk / Szczecin / Kłajpeda z/w głąb kraju powinny iść w kierunku przyspieszenia czasów dostaw i redukcji ilości terminali przeładunkowych dla całych składów pociągów. Wzrostowi wolumenu towarzyszy rozwój sieci obsługi kontenerowej przez „kolej” i współpraca operatorów intermodalnych z armatorami czy firmami spedycyjnymi. Ma to jednak i drugą stronę medalu. Podaż/popyt na usługi intermodalne wiąże się ze wzrostem opłat (ilościowo i wartościowo) terminalowych i wykorzystania kontenerów. Dystrybucja tych kosztów jest często zaskakująca i nieprzewidywalna, czytaj zmienna w cyklach miesięcznych. Wiadomo, że beneficjentem tych kosztów zawsze jest klient (bezpośredni eksporter/importer).

► **Marta Śpionek-Rosińska**
Specjalista ds. Sprzedaży Usług Spedycyjnych
Fracht FWO Polska

ne wysokimi kosztami – również tymi środowiskowymi – konkluduje K. Adamiak.

Mianem „białej plamy” określa się też często to, z czym mamy do czynienia w Zachodniopomorskiem. Jako powód najczęściej wymienia się relatywnie niewielką liczbę mieszkańców na kilometr kwadratowy, a także umiejscowienie głównego ośrodka miejskiego – Szczecina, na obrzeżach województwa, a Świnoujścia odciętego na wyspie.

– Specyfika ta generuje wysokie koszty dystrybucji i jest czynnikiem hamującym rozwój systemów dystrybucyjnych opartych o ryczałtowe przeliczniki paletowe. Nie sposób przy tej okazji nie wspomnieć też o niewykorzystanym potencjale płynącym z faktu bliskości Berlina – mówi Jerzy Gębski, rzecznik Enterprise Logistics przypominając, że od wielu lat trwają starania o pogłębienie toru wodnego do Szczecina, dzięki czemu mogłyby tu zawiązać jednostki o standardzie obowiązującym obecnie w żegludze. Fakt

umiejscowienia portu w głębi lądu jest atutem takich ośrodków, jak chociażby Hamburg czy Antwerpia.

– Niestety, bez znacznych nakładów i konsekwentnej polityki w tym zakresie Szczecin pozostanie zaściankiem, nam zaś pozostanie z zazdrością zerkać w stronę tych, którzy obsługują ładunki. Iskierką nadziei jest ogłoszony niedawno plan realizacji nowego centrum logistycznego, które ma powstać na terenie szczecińskiego portu. Może wreszcie powstanie szansa na zaistnienie w Szczecinie prawdziwego terminalu multimodalnego i tym samym wydobyte tych terenów z marazmu dotychczas nieudolnie prowadzonego projektu pn. Zachodniopomorskie Centrum Logistyczne? Mimo, iż próby stworzenia konkurencji dla możliwości oferowanych obecnie w portach Trójmiasta są w tym wypadku nierealne, bo to nie ta skala, to może przynajmniej ruszy hub o znaczeniu lokalnym – mówi J. Gębski. ■