

19 września 2006 r., na Międzynarodowym Salonie Techniki Pakowania i Logistyki TAROPAK w Poznaniu, odbyła się debata pt. „Czy Polska może stać się magazynem Europy”. W zorganizowanym przez redakcję „Logistyki” spotkaniu (na targowym stoisku naszego czasopisma) wzięli udział: Ewa Radomska-Deutsch – Dyrektor Departamentu Nieruchomości Komercyjnych BMR NOVA z Sopotu, dr inż. Ireneusz Fechner oraz dr inż. Aleksander Niemczyk – Instytut Logistyki i Magazynowania, Krzysztof Płochocki – Szef Projektów SSI SCHÄFER i Marek Skrzeczyński – Prezes WANDALEX SA. W trakcie dyskusji, którą w obecności kilkudziesięciu osób prowadził redaktor naczelny „Logistyki” Iwo Nowak¹, zastanawiano się m.in. nad tym, czy jako kraj jesteśmy atrakcyjnym rynkiem dla zagranicznych inwestorów w zakresie powierzchni magazynowych, dlaczego proces tworzenia nowych powierzchni magazynowych nabrał tempa w ostatnich kilku latach, jakie szanse pod tym względem zmarnowaliśmy bezpowrotnie, a co jeszcze można naprawić, jak prezentuje się stan obecny rynku magazynowego oraz czy nie grozi nam zalew używanego wyposażenia i infrastruktury magazynowej, wycofywanej z państw „starej” Unii Europejskiej.



Iwo Nowak: Czy nasz kraj ma przesłanki do tego, by stać się zapleczem magazynowym naszego kontynentu? Na ile jesteśmy atrakcyjni pod tym względem?

Aleksander Niemczyk: Myślę, że mamy ogromne możliwości by być magazynem – choć może nie całej Europy. Natomiast na pewno moglibyśmy wzmocnić swoją rolę jeśli chodzi o logistykę, w ramach właściwie całej Europy, nie tylko Środkowo – Wschodniej. Jesteśmy na obrzeżu Unii Europejskiej, a ogromne jej zainteresowanie krajami leżącymi za naszą wschodnią granicą powoduje, że za chwilę Polska będzie – o ile nie zaczyna już nim być – bardzo ważnym punktem, umożliwiającym firmom europejskim dalszą ekspansję na Wschód.

Ireneusz Fechner: Każde przedsiębiorstwo, każdy kraj, prezentujący na konferencji swoje zalety, zaczyna od podawania współrzędnych geograficznych, z których wynika, że jest to centrum Europy i pępek świata. I tu byłaby najkrótsza odpowiedź. Natomiast odpowiedź bardziej konkretna zawiera się w pewnych danych. Instytut Logistyki i Magazynowania (ILiM) prowadzi na potrzeby corocznego raportu „Logistyka w Polsce” badania naszego rynku powierzchni magazynowych. Nie jest on całkowicie zbilansowany dlatego, że nikt nie bada magazynów firm produkcyjnych. A szkoda. To bardzo ważny segment rynku. Z badań, prowadzonych przez GUS i inne firmy (w tym ILiM) wynika, że powierzchni magazynów firm handlowych i usługowych jest około 17 mln m². To przyrasta wolno w liczbach bezwzględnych, bo likwiduje się mnóstwo magazynów małych, starych, a w to miejsce wchodzi nowoczesne magazyny deweloperskie, jak i budowane przez samych właścicieli. Widać jednak, że dynamika wzrostu jest duża – szczególnie w obrębie największych magazynów. One właśnie koncentrują się głównie w Polsce Środkowej, przy skrzyżowaniach istniejących lub planowanych autostrad i dróg szybkiego ruchu. Ponadto

można powiedzieć, że występujemy w czworokącie: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, który jest ostatnio oceniany jako najbardziej dynamicznie rozwijający się obszar także pod względem rynku powierzchni magazynowych.

Marek Skrzeczyński: Zgadzam się z opiniami, że mamy szansę być tym „magazynem Europy” – choć raczej w sensie Europy Centralnej i Wschodniej. Położenia geograficznego nikt nam nie odbierze. Natomiast chciałbym podkreślić to, byśmy nie rozpatrywali tej sprawy teraz, gdy mamy pewien boom inwestycyjny i rynek wręcz sse – jak to obserwuję – wyposażenie magazynów. Powinniśmy to rozpatrywać w ogóle w kwestii biznesu jako takiego. Bo dlaczego mielibyśmy być atrakcyjni – jak o tym mówił red. Nowak na samym początku. To było – moim zdaniem – najważniejsze pytanie, które zostało postawione: na ile my jesteśmy atrakcyjni? I dlaczego miałby ktoś decydować o tym, że będziemy tym magazynem? Czy to są kwestie polityczne? Nie. Nie chodzi nam przecież o deklaracje polityczne. Bo czym kieruje się biznes? Przede wszystkim tym, że chce osiągnąć swój cel. Dlaczego miałby ten „magazyn Europy” – w sensie ogólnym – być w Polsce? Dlatego, że musielibyśmy być wystarczająco atrakcyjni. A więc kwestia ogólnej gospodarki kraju, uwarunkowania prawne i łatwość prowadzenia inwestycji. Jeżeli nasze koszty pracy wzrosną i będą porównywalne do Zachodniej Europy, to jaki cel będzie miał biznes, żeby u nas lokować inwestycje? A inwestycje to nie tylko powierzchnie i budynki, ale to kapitał, który musi tu być sprowadzony i który da najwyższą stopę zwrotu. W związku z powyższym: mamy taką szansę, ale czy ją wykorzystamy – trudno w tej chwili na to odpowiedzieć. W ostatnich miesiącach widzimy, że takie możliwości są. Gospodarka jest nawet – w pewnym sensie – obecnie apolityczna i stara się rozwijać w istniejących warunkach. Byłoby dobrze, żeby nikt tu nic nie zepsuł.

¹ Relację z debaty, na podstawie zapisu elektronicznego z jej przebiegu, opracował Iwo Nowak. Autorem zdjęć jest Artur Olejniczak. (przyj. red.)

Ewa Radomska-Deutsch: Mam nadzieję, że mamy szansę stać się w znaczącym stopniu zapleczem magazynowym Europy i będzie ona mogła być niebawem spełniona. Chciałabym też doczekać takiego momentu, że klientom zgłaszającym zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe np. 3 – 5 tys. m², a nawet mniejszych, nie będę musiała odpowiadać, że ich po prostu nie ma. W tej chwili powstają centra logistyczne lub coś na ich kształt, ale – w moim mniemaniu – są to ciągle jeszcze obiekty magazynowe, a nie centra logistyczne z prawdziwego zdarzenia, dysponujące całą infrastrukturą, jakiej mogliby sobie życzyć ich najemcy. Na przykład na Pomorzu mamy ogromny niedobór powierzchni magazynowych i trudno liczyć, że rozwój tego regionu, warunkowany ich podażą, będzie istotny i w najbliższym czasie zauważalny. Upatruję za to ogromną szansę dla różnych projektów, związanych przede wszystkim ze

I. Nowak: Proces powstawania nowoczesnych powierzchni magazynowych przybrał u nas na sile właściwie dopiero od kilku lat. Obiekty wzrastają obecnie w znacznie szybszym tempie, niż na przykład w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Czy jednak nie zmarnowaliśmy przez te lata szans na to, by stać się zapleczem magazynowym Europy? A może coś da się jeszcze w tym zakresie ratować?

I. Fechner: Niewątpliwie te szanse są, choć są marnowane. Nie musimy się przekonywać co do potencjału gospodarczego, który tu wymaga obsługi magazynowej. Ale przede wszystkim widać – ciągle powtarzaną – słabość infrastruktury, hamującą proces rozwoju również powierzchni magazynowych. Dam przykład z ostatnich tygodni²: zapowiadana od lat i wreszcie realizowana modernizacja drogi krajowej nr 11 między Poznaniem a Kórnikami

M. Skrzeczyński: Myślę, że to, co zostało tu powiedziane, iż biznes wymusza te warunki, jest najlepszym przykładem wolnego rynku. Pozytywnym aspektem jest natomiast jedna rzecz: zdecydowany wzrost kapitału ludzkiego w branży logistycznej w ostatnich latach. Która z polskich uczelni dziesięć lat temu tak naprawdę posiadała wydziały transportu i logistyki? Dzisiaj ten kierunek stał się bardzo popularny i coraz więcej osób widzi swoją szansę spełnienia się w branży logistycznej. A w związku z tym powstają uczelnie, organizowane są kursy, szkolenia itd. Dzisiejszy stan wiedzy logistycznej jest dużo wyższy, niż raptem kilka lat temu. W naszej debacie uczestniczy też liczne grono młodzieży i podejrzewam, że jest ona właśnie z takich katedr, czy uczelni logistycznych.

A. Niemczyk: Mówiliśmy m.in. o infrastrukturze i że kadry nam rosną. Ale chciał-



Ireneusz Fechner

Największy przyrost nowych powierzchni magazynowych jest w Województwie Mazowieckim. Natomiast największa dynamika wzrostu jest w Województwie Dolnośląskim. Tam właśnie, w okolicach Wrocławia, wzdłuż autostrady A4, powstaje w tej chwili najwięcej powierzchni magazynowych.



Ewa Radomska-Deutsch

Upatruję za to ogromną szansę dla różnych projektów, związanych przede wszystkim ze strefami ekonomicznymi. One przyciągają inwestorów i tam mogą powstawać duże obiekty magazynowe i centra logistyczne.



Marek Skrzeczyński

Magazyn to tylko budynek, skorupa, która ma nas ochronić przed wiatrem, deszczem, ciepłem, czy zimnem. Najważniejsze jest to, co w środku. A więc najpierw budujemy „z głową” i pomysłem na to, co wewnątrz, a potem tę całą technologię po prostu obudujemy.

strefami ekonomicznymi. One przyciągają inwestorów i tam mogą powstawać duże obiekty magazynowe i centra logistyczne.

Krzysztof Płochocki: Odpowiadając na pytanie, czy Polska może stać się „magazynem Europy” należałoby powiedzieć, że zapewne tak. Wszystko wskazuje na to, że tak będzie. Tylko musimy wykorzystać swoją szansę w ten sposób, że nie staniemy się magazynem „prostym”, dużych powierzchni, bez systemu automatyzacji przepływu palet i procesu kompletacji. Bez tego nie mamy szans. Oferta z za naszej zachodniej granicy jest bardzo konkurencyjna. Tam zastosowane są różnego rodzaju automaty, przez co procesy magazynowe stają się szybsze i bardziej wydajne. Nie inwestując w systemy składowania, kompletacji i zarządzania magazynami nie będziemy po pewnym czasie w stanie zaoferować tak niskiej ceny usługi. A jest to kryterium ekonomiczne decydujące o tym, czy inwestycje będą realizowane w Polsce, czy w którymś z innych krajów europejskich.

spowodowała wykup gruntów, które wcześniej były całkowicie odlogowane. Jadący tą drogą widzą duże inwestycje w obiekty magazynowe. A więc jest to jakby bezpośredni dowód. Mało tego; byliśmy nieprzygotowani i nadal jesteśmy w zakresie wspomagania przewozów intermodalnych – głównie przewozów kolejowych. W tej chwili Instytut Logistyki i Magazynowania realizuje duży projekt badawczy z tym związany, który ma ocenić szanse i wskazać stosowne rekomendacje. Ale widać, że już sami użytkownicy wymuszają potrzebę organizacji przewozów intermodalnych. Ostatni przykład: firma LG, która w Mławie uruchomiła dużą montownię monitorów, wręcz wymusiła zbudowanie prowizorycznego terminala kontenerowego. Czyli, zamiast wcześniejszego tworzenia warunków wspomagających rozwój powierzchni magazynowych powstaje sytuacja, w której sami ich użytkownicy wymuszają tworzenie tychże warunków. To jest odwrócenie pojęć. Nie powinniśmy tego dalej robić i marnować swej szansy, tylko rzeczywiście inwestować w rozwój infrastruktury sprzyjającej rozwojowi powierzchni magazynowej.

bym zwrócić uwagę na to, że jeśli mamy być magazynem Europy, to najprawdopodobniej nie sami dla siebie, tylko dla całej Europy. W związku z tym musimy na nas spojrzeć jak na pewne ogniwo już nie tylko łańcucha, ale całej sieci logistycznej. Tu infrastruktura jest na pewno niezmiernie potrzebna. Wskazałbym jednak na jeden z aspektów, a mianowicie: jeśli spojrzymy na „stare” państwo Unii Europejskiej, to one – moim zdaniem – są obciążone wieloma rozwiązaniami, które nie zostały zaakceptowane jako standardy międzynarodowe. Myślę tu przede wszystkim o standardzie GS1. Jeśli spojrzymy na docierające do Polski przesyłki z tych krajów, to bardzo dużo jednostek logistycznych nie jest oznakowanych zgodnie z tym standardem. Dla krajów „piętnastki” istnieje pewna bariera wyjścia ze starego systemu i przejścia na nowy. My takiej bariery praktycznie nie mamy. Nam się w tej chwili zdecydowanie lepiej rozmawia z państwami na Wschodzie, które muszą wybrać jakiś system i od razu decydują się na system globalny. A co do kadr: obserwuję z dużym za-

² W stosunku do 19 września 2006 r. (przyp. red.)

niepokojeniem atrakcyjność ofert na Zachodzie. Proszę zwrócić uwagę, jak atrakcyjna jest w tej chwili oferta na przykład dla operatorów wózków widłowych na Zachodzie. Wiem, że odtwarzają się w Polsce szkoły zawodowe na różnym szczeblu. Ale dlaczego się odradzają? Ponieważ młodzi ludzie chcą pracować. Pracować ale nie u nas, tylko na Zachodzie. Musimy – jako Polska – coś z tym błyskawicznie zrobić, by nie tylko szkolić, ale i jakimś sposobem zatrzyma tych młodych w kraju.

M.Skrzeczyński: Niestety muszę to potwierdzić. I to dotyczy nie tylko młodych ludzi... Natomiast chciałbym jeszcze podkreślić kwestię dróg i wykupu gruntów przez państwo. Na fali zmian politycznych poszliśmy może za głęboko i za daleko w kwestie własności. Bardzo szanujemy czyjąś własność, ale mam wciąż na uwadze przykład Warszawy, gdzie pojedyncze osoby są w stanie zablokować na wiele lat ważną ulicę, a kierowcy muszą dokonywać codziennie niesamowitych wyczynów, by przejechać jezdnią trzypasmową, która w pewnym momencie zwęża się do szerokości dwóch metrów! Przez stojący tam stary budynek... I trudno jest właściciela z tego usunąć. Ja również bardzo szanuję własność, ale musi być pewien interes publiczny, który – po prostu – jest ponad to.



Aleksander Niemczyk

Odtwarzają się w Polsce szkoły zawodowe na różnym szczeblu. Ale dlaczego się odradzają? Ponieważ młodzi ludzie chcą pracować. Pracować ale nie u nas, tylko na Zachodzie. Musimy – jako Polska – coś z tym błyskawicznie zrobić, by nie tylko szkolić, ale i jakimś sposobem zatrzyma tych młodych w kraju.

I.Nowak: Jeszcze do tego trzeba dodać, że nie wszystkie samorządy mają zrobione aktualne plany zagospodarowania przestrzennego...

M.Skrzeczyński: To już jest wogóle tragedia! To nas hamuje na prawdę wiele lat. Natomiast jeśli chodzi o konkurencję zagraniczną, zachodnią, to nie obawiałbym się jej. Dlatego, że tamte firmy działają w tej branży od wielu, wielu lat. W związku z tym, to my jesteśmy dla nich konkurentem. I stąd pytanie jest takie: czy na Wschodzie nie wyrosną nam nowi konkurenci? Dlatego powinniśmy być – po prostu – od nich szybsi.

E.Radomska-Deutsch: Najgorszą rzeczą jest nie mieć świadomości popełnionych błędów. Natomiast jeśli ją posiadamy, to należałoby w tej chwili zrobić wszystko, by nadrobić stracony czas. To jest najważniejsze. Trzeba robić wszystko, by Wschód nas nie dogonił, nie przeskoczył, żebyśmy rzeczywiście mieli szansę stać się magazynem Europy. W przeciwnym razie utracimy już osiągnięty przyczółek.

I.Nowak: Jak obecnie przedstawia się w Polsce ogólna sytuacja w zakresie ilości, lokalizacji, wielkości i funkcjonalności magazynów, centrów logistycznych – zwłaszcza w porównaniu do naszych sąsiadów?

I.Fechner: Jeśli chodzi o lokalizację, to z corocznych badań Instytutu Logistyki i Magazynowania wynika, że największy przyrost nowych powierzchni magazynowych jest w Województwie Mazowie-

ckim. Natomiast największa dynamika wzrostu jest w Województwie Dolnośląskim. Tam właśnie, w okolicach Wrocławia, wzdłuż autostrady A4, powstaje w tej chwili najwięcej powierzchni magazynowych. Jeżeli chodzi o centra logistyczne w ich pełnym rozumieniu jako intermodalnych obszarów, służących do prowadzenia tam operacji logistycznych na towarach, to mamy obecnie trzy: Śląskie Centrum Logistyczne w Gliwicach, Wielkopolskie Centrum Logistyczne Konin – Stare Miasto w Modle Królewskiej przy węźle autostradowym koło Konina oraz Centrum Logistyczne – Inwestycyjne Poznań (CLiP) koło Poznania (na terenie gminy Swarzędz – *przyp. red.*). Chociaż w Poznaniu, na terenie Franowa, dalej drzemie niewykorzystany potencjał lokalizacyjny pod budowę wielkiego centrum logistycznego. A jak się dzieje w naszym otoczeniu? Przdodują Niemcy, którzy od lat mają ponad 30 centrów logistycznych i tam głównie koncentrują się lokalizacje dla powierzchni magazynowych. Na terenie Czech i Słowacji sytuacja jest mniej więcej podobna do naszej. Jeżeli chodzi o Ukrainę, to tam w tej chwili wszystko raczkuje z punktu widzenia centrów logistycznych. Oczywiście powstają tam nowe powierzchnie magazynowe. Niewiele wiemy na temat Białorusi. Litwa – śladem Polski – tworzy takie centra logistyczne, które właśnie mają skupiać powierzchnie magazynowe.



Krzysztof Płochocki

Nie inwestując w systemy składowania, kompletacji i zarządzania magazynami nie będziemy po pewnym czasie w stanie zaoferować tak niskiej ceny usługi. A jest to kryterium ekonomiczne decydujące o tym, czy inwestycje będą realizowane w Polsce, czy w którymś z innych krajów europejskich.

I.Nowak: A jak panowie reprezentujący praktykę postrzegacie kierunek południowo – wschodni w kontekście rozwoju działalności waszych firm?

K.Płochocki: Jesteśmy firmą międzynarodową z ponad 50 oddziałami w różnych krajach. Nasze przedstawicielstwa są także na wschód od Polski i tam rozwój działalności jest bardzo dynamiczny. Są ciekawe realizacje, robione na tzw. „duży skrót”. To znaczy, że te rynki są na tyle bogate, iż mogą pozwolić sobie na instalację w pełni sprawdzonych rozwiązań i nastawione na korzystanie z doświadczeń krajów, które się rozwijały wcześniej. Co najważniejsze, te rynki nie boją się procesu automatyzacji. W Polsce przekonanie kogoś do zautomatyzowania pewnych procesów jeszcze kilka lat temu było niezwykle trudne. Przeprowadzenie analiz i pokazanie ich w kontekście rozwoju naszego państwa wielokrotnie było jak gdyby negocjowane przez potencjalnych klientów ze względu na to, że pogląd na temat pracy i pracownika prowadził się do tego, iż łatwiej od zautomatyzowania jest zatrudnić kolejną osobę lub kilkanaście osób, a i tak zadania będą zrealizowane. Państwa leżące na wschód od nas przeszły ten etap bardzo szybko i to, co jest tam obecnie budowane przez naszą firmę, to są właśnie potężne centra dystrybucji z układami dynamicznego transportu materiałów, z pełną automatyzacją. I co ciekawe – są to rozwiązania tam akceptowalne. Oczywiście Polska nie jest takim krajem, który czegoś takiego nie zrealizował. Prowadzimy tu obecnie kilka dużych instalacji, gdzie jest wdrożony pełen proces automatyzacji. I to jest trend, który trzeba by było wykorzystać. Uważam bowiem, że pójdzie w stronę wielkich powierzchni, ale nie zau-

tomatyzowanych, doprowadzi do tego, że w perspektywie kilku lat staniemy się, po prostu, nieatrakcyjni dla inwestorów.

M.Skrzeczyński: A ja bym się z tym nie zgodził. Pan Krzysztof Płochocki reprezentuje akurat firmę specjalizującą się w kwestii automatycznych magazynów, w związku z czym udowadnia swoje racje. My nie boimy się tego, by w Polsce były wybudowane kolejne miliony metrów kwadratowych powierzchni magazynowych. Niech pojawią się chętni z całej Europy i świata. Zapraszam. I niech budują te miliony metrów dlatego, że jeżeli nawet dzisiaj nie będzie tam wyposażenia, to prędzej czy później ktoś zdecyduje się na policzenie projektu inwestycyjnego, który wykaże mu – tak lub nie – czy będzie składował tylko na powierzchni, czy szedł w bardziej wyszukane rozwiązania, w tym w pełni automatyczne. Dlatego nie żałuję, że wszystkie powierzchnie magazynowe powstające w tej chwili, nie są „cudami techniki”. Niech one powstają. Bo one będą powoli ewoluować w kierunku tych właśnie wyszukanych rozwiązań.

K.Płochocki: To wszystko zależy od tego, jak zaawansowana jest specjalizacja produkcji danego przedsiębiorstwa. Jeżeli dążymy do obniżania kosztów – wchodzimy w zautomatyzowane procesy produk-

warunków finansowych, że są w stanie takie instalacje sobie zrealizować. Myślę, że kwestia pieniędzy leży poza nami i na ten temat moglibyśmy jeszcze długo dyskutować.

I.Nowak: A skoro jesteśmy przy zagadnieniach związanych ze sprzętem chciałbym spytać, czy nie grozi nam sytuacja, że dużo zużytego, przestarzałego wyposażenia magazynowego, może być lub już jest wycofywane z krajów „starej Unii” na nasz rynek i obszar innych, nowych członków UE?

M.Skrzeczyński: Reprezentuję firmę dostarczającą różne produkty dla magazynów i mogę powiedzieć tak: jeśli chodzi o systemy składowania – głównie regały magazynowe – nie obawiam się tego. Moim zdaniem, wtórny rynek regałów jest stosunkowo płytki. Coraz częściej klienci decydują się na rozwiązania wręcz idealnie dopasowane do ich potrzeb. I w związku z tym handlarzom z Zachodu i Wschodu, ściągającym tego rodzaju sprzęt, coraz trudniej dopasować się do tych potrzeb. Natomiast jeśli chodzi o rynek wózków używanych, to jest faktem, iż stanowi on istotny procent rynku w Polsce. Niemniej jednak różnica między stanem bieżącym, a tym, co było jeszcze kilka lat temu, polega przede wszystkim na tym, iż rynek ten bardzo się uporządko-



cyjne. Wiadomo, że musi to być wcześniej poprzedzone analizą logistyczną. Jeżeli koszty inwestycji będą zbyt wysokie – w automatyzację nie wejdziemy. Zgadzam się z Prezesem Skrzeczyńskim: wpierw analiza, a po niej wnioski, czy na przykład mamy możliwość rozwoju danego zakładu w istniejącym obszarze. Wielokrotnie okazuje się, że jest to dylemat: czy budować nową halę, nową powierzchnię, czy włożyć do środka coś bardziej zaawansowanego technologicznie, szybszego, wydajniejszego i generującego mniej błędów?

M.Skrzeczyński: W rzeczywistości – jak widać – sprowadza się to do kwestii kapitału. Do możliwości jego pozyskania i finansowania inwestycji. Komuś, kto przeprowadził jakiś rachunek i analizę opłacalności inwestycji może nawet wychodzić, że bardziej złożone rozwiązanie daje pewne oszczędności nawet w okresie dość krótkoterminowym – założmy, że pięcioletnim. Natomiast sama branża logistyczna nie rozwiąże problemów z finansowaniem tego. To już są kwestie z jednej strony gospodarcze, z drugiej – polityczne. Myślę, że bardzo wiele przedsiębiorstw decydowałoby się na te „bardziej złożone” rozwiązania, gdyby miały możliwości właściwego finansowania.

K.Płochocki: Zgadzam się w pełni. Przy czym zarówno Pan Prezes Skrzeczyński i ja poruszamy się w obszarze dwóch firm, które uruchomiły swe fabryki, czy przedstawicielstwa w Polsce, mogące korzystać z zaplecza finansowego firmy – matki. To jest wielokrotnie wykorzystywane przy właśnie tego typu instalacjach. Jest też druga grupa firm w Polsce, które poprzez stopniowy rozwój doszły do takich

wał. Jeszcze kilka lat temu była to absolutnie szara strefa, czyli – mówiąc kolokwialnie – klient otrzymywał nie ten wózek (używany – przyp. red.), który myślał, że otrzymuje. Po prostu pewne uwarunkowania prawne z jednej strony, a z drugiej dojrzałość branży logistycznej ucięła tego rodzaju rzeczy, jak na przykład wprowadzenie wózka danej marki – czego się nie dało ukryć – który był wózkiem 15 – letnim, a na tabliczce miał zapis, że był 4 – letni! Trudności w utrzymaniu i naprawie takiego sprzętu też sprzyjały dojrzałości klientów.

K.Płochocki: Raczej nie powinniśmy się tego obawiać. Jeśli chodzi o proste systemy, to jestem w stanie się zgodzić, że łatwo je przenieść, przemontować w inne miejsce, gdzie będą funkcjonowały. Bardzo ważne, by wspomnieć tutaj o jednej rzeczy: każda instalacja, która jest zmieniana i jej warunki techniczne też, musi być przez producenta po raz kolejny poddana certyfikacji. I tu jest pewien problem, dotyczący całej naszej branży. Myślę, że o takich prostych systemach składowania też należy powiedzieć, że przenosząc coś z Zachodu firma, która to kupuje, nie ma do końca informacji technicznej o tym produkcie. Nie montuje tego zgodnie z zaleceniami. Dokonuje zmian na własne życzenie. Byłbym daleki od tego, by komuś polecać przenoszenie sprzętu na własny koszt i we własnym zakresie. W porównaniu do obecnej oferty na rynku okazuje się, że to nie są żadne oszczędności. Pamiętajmy, że kupując coś, co jest bardzo atrakcyjne w ofercie, znajduje się gdzieś w Europie Zachodniej. I my, jeżeli zainstalujemy to urządzenie – zwłaszcza jeśli będzie to jakiś bardziej skomplikowany półautomat, czy automat – musimy zapewnić odpowiednie certyfikaty na rynku

polskim, zapewnić bezpieczeństwo ludzi, którzy będą pracować przy tym urządzeniu i serwis. Jeżeli zapomnimy o którymś z tych elementów w fazie zakupu, będziemy musieli potem ponosić duże koszty przy użytkowaniu urządzenia. Analizując, może się okazać, że lepiej kupić coś nowego, niż sprowadzać używane z zagranicy.

I.Nowak: Czy żeby lepiej zadowolić coraz bardziej wymagających klientów nie warto pomyśleć o jeszcze bliższej współpracy między twórcami koncepcji, wykonawcami obiektów magazynowych i pośrednikami w obrocie gruntami i nieruchomościami?

I.Fechner: Najlepiej integruje zapotrzebowanie rynku na powierzchnie, bo wtedy znajdą się zarówno inwestorzy, deweloperzy, jak i najemcy magazynów. Myślę, iż ta sfera nie potrzebuje regulacji i wspomagania.

E.Radomska-Deutsch: Sądzę, że takiego pomysłu nie można nikomu narzucić „z góry” – mimo, że jest świetny. Wymaga to dobrej woli jednej i drugiej strony. Oczywiście deweloperzy i ci, którzy zajmują się wyposażeniem magazynu, muszą chcieć ze sobą współpracować. Podstawowym pytaniem jest, czy będą chcieli. Sądzę, że taka współpraca może przynieść korzyści jednej i drugiej stronie. Do tego zachęcałabym

A magazyn to tylko budynek, skorupa, która ma nas ochronić przed wiatrem, deszczem, ciepłem, czy zimnem. Najważniejsze jest to, co w środku. A więc najpierw budujemy „z głową” i pomysłem na to, co wewnątrz, a potem tę całą technologię po prostu obudujemy.

A.Niemczyk: Mówiliście Państwo o analizie, która powinna poprzedzać podejmowanie decyzji o budowie, czy rozbudowie magazynu, o outsourcingu, o leasingu i innych rozwiązaniach. Ale najważniejsze jest to, byśmy mieli co magazynować. Mniej więcej od dwóch lat Instytut Logistyki i Magazynowania obserwuje ogromny wzrost – moim zdaniem spóźniony – zainteresowania zarządzaniem zapasami. Uważam, że nie jest „strzałem do własnej bramki” mówienie inwestorowi: „spójrz jeszcze na swoje zapasy”. Przecież nieraz okazuje się, że można te zapasy zoptymalizować. Magazyn magazynem, ale on przecież czemuś służy i temu powinniśmy się przyglądać.

I.Nowak: Czy w perspektywie tego, co Państwo powiedzieli, Polska może jawić się jako znaczący „udziałowiec” europejskiego rynku powierzchni magazynowych?

I.Fechner: Chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jeden ważny aspekt,



deweloperów i tych, którzy wkładają ten cały „środek” w magazyny, żeby taką chęć współpracy chcieli kontynuować i ze sobą rozmawiać.

K.Plochocki: To jest bardzo ważny fragment naszej dyskusji, który teraz poruszyliśmy. Czyli analiza logistyczna, rozmowa z klientem na temat jego przyszłego wzrostu planowanego i to, w czym dana firma może mu pomóc. Czy uda się stworzyć grupę, funkcjonującą przy procesie inwestycyjnym? Bardzo często takie grupy powstają. Z jednej strony jest to firma budująca magazyn, z drugiej – przedsiębiorstwo oferujące jakieś wyposażenie. Z trzeciej strony – klient. I taki trójkąt decyzyjny powoduje, że można uniknąć pewnych przesłonek inwestycji całkiem niepotrzebnych. Bo można pewne obszary wykonać w innej, prostszej technologii. Oczywiście to jest kwestia dyskusji z klientem i na to trzeba mieć czas. To nie są decyzje, które powinny być podejmowane nagle.

M.Skrzeczyński: Mamy wprawdzie w naszej ofercie wyposażenie magazynów na przykład w regały, wózki, przenośniki itd., ale dołączyliśmy do tego projektowanie logistyczne. I tu trochę ścieramy się z niską świadomością naszych klientów. Bo od czego klient zaczyna? Z reguły jest powodowany pewną potrzebą – brakuje mu, po prostu, powierzchni. Panaceum na to, jak mu się wydaje, będzie dobudowanie kolejnej powierzchni. Ci, którzy posiadają podstawowe wykształcenie logistyczne odpowiedzą, że jest to błąd. Najpierw klient powinien rozpocząć od analizy tego, co ma i czy rzeczywiście nie starczy mu powierzchni. A nie tak, jak dzisiaj dziewięciu na dziesięciu klientów to czyni: najpierw budują magazyn, a potem dopiero myślą, co w środku.

dotąd nie poruszany, jeśli chodzi o potencjał naszego rynku powierzchni magazynowych. Mianowicie od kilku ostatnich wydań w czasopiśmie „Logistyka” są publikowane artykuły dotyczące uwarunkowań prawnych związanych z cłem, poborem podatku VAT itd., które mają również wpływ na strumień towarów przepływający przez nasz kraj. Strumień, który niekoniecznie jest zatrzymywany w naszych magazynach. Przecież z samej istoty magazynu, towar musi tam mieć przystanek i na tym towarze muszą odbywać się operacje logistyczne. Tymczasem nasze rozwiązania prawne oraz finansowe w zakresie poboru cła i podatku VAT od towaru wprowadzanego na obszar wspólnotowy (którego jesteśmy częścią) są takie, że znacząca część tego towaru przechodzi przez Polskę pod procedurą tranzytu. Jest to kolejna – oprócz słabości infrastruktury transportowej – szansa, jaką tracimy. W tej sytuacji możemy stać się raczej mniejszym, niż większym europejskim rynkiem powierzchni magazynowych.

M.Skrzeczyński: Możemy stać się magazynem Europy, ale musimy być bardzo szybcy.

E.Radomska-Deutsch: Mam taką nadzieję i wierzę w to szczerze.

K.Plochocki: Wszyscy się zgadzamy, że mamy taką szansę. Wykzystajmy ją, ale najważniejsze, byśmy ciągle analizowali to, co robimy.

A.Niemczyk: Mamy szansę, ale musimy być aktywni i czujni.

I.Nowak: Dziękuję Państwu za udział w debacie.