

NAZWA UCZELNI WYŻSZEJ

**SPRAWOZDANIE Z ODBYCIA PRAKTYK
W DNIACH XX.XX.XXXX – XX.XX.XXXX**

Sporządził
Jan Kowalski

1. Nazwa organizacji

Christianapol Sp. z o.o.
Fabryka Mebli tapicerowanych
Ul. Szkolna 16
64-426 Łowyn

2. Nazwa Komórki Organizacyjnej

W ramach odbywanych praktyk pracowałem na Tapicerni, w dziale przygotowania produkcji, który podlega pod kierownika produkcji pana T. Loba.

3. Opiekun praktyk

A. Marciniak – stanowisko: kierownik Tapicerni.

4. Powstanie i rozwój firmy „Christianapol”

Fabryka mebli tapicerowanych „CHRISTIANAPOL” Sp. z o.o. jest wspólnym przedsięwzięciem jednych z największych w Europie koncernów meblowych „Cauval” z Francji i „WELLE” z Niemiec. Bezpośrednio jest częścią korporacji przemysłowej w branży mebli tapicerowanych „Cauval” i „Himola”.

FMT „CHRISTIANAPOL” jako spółka prawa handlowego założona została w Polsce w roku 1989. Była to jedna z pierwszych firm w województwie gorzowskim powstałych z udziałem kapitału obcego. Pierwszymi udziałowcami

nowo powołanej spółki były firmy niemieckiej M.SI Lohnveredlung z vechty i Vereinigte Möbelwerke. W trakcie następnych lat zmienili się udziałowcy jak i ich nazwy, ostatecznie stuprocentowym właścicielem jest firma NORDICA.



Należy podkreślić, że Międzychód nie miał tradycji meblarskich, a rok 1989 był rokiem gwałtownych przemian w Polsce i całej Europie wschodniej, dlatego z dużym szacunkiem i uznaniem należy spojrzeć na tych, którzy zaryzykowali i założyli firmie w Polsce.

W latach następnych z chwilą stabilizowania się sytuacji ogólnej, oraz coraz lepszego opanowania tajników produkcji tapicerskiej z woli udziałowców rozpoczęto rozbudowywać zakład i zwiększać zatrudnienie. Zwłaszcza w latach 1991-1992 były okresem dużego wzrostu zatrudnienia, które na koniec 1992 roku osiągnęło liczbę prawie 800 osób. Produkcja była wtedy znacznie bardziej wielkoseryjna i cechowała się małą różnorodnością mebli. Podokresie stabilizacji dalszy wzrost zatrudnienia do obecnych 1180 osób nastąpił w 1996 i 97 roku, czyniąc z firmy "Christianapol" z jedną z największych firm na skale regionu.

W roku 1998 powstał oddział FMT „Christianapol” w Krajence koło piły, który miał produkować meble ze specjalnej kolekcji „Saturn”, obecnie produkuje meble tapicerowane z kolekcji „Nordica”. Oddział w Krajence zatrudnia około 290 osób. Dzięki rozbudowie oddziału w ciągu ostatnich 5 lat zatrudnienie wzrosło 4 krotnie.

W wyniku ciągłych inwestycji znacznie poprawiły się warunki pracy pod względem bezpieczeństwa i higieny, a co najważniejsze miejsca pracy stały się bardziej stabilne i pewne dla zatrudnionych. W tym miejscu warto wspomnieć o

szkole przyzakładowej, która w 2000 roku wypuściła swoich pierwszych absolwentów.

Podstawowym przedmiotem przedsiębiorstwa jest wysoko wyspecjalizowana produkcja mebli tapicerowanych w formie wielofunkcyjnych zestawów wypoczynkowych i mebli wolno stojących. Firma posiada wdrożony i ciągle doskonalony System Zarządzania Jakością według normy PN-EN ISO 9001:2001.

Obecnie firma „Christianapol” należy do większych eksporterów w skali kraju. Głównymi rynkami zbytu są przede wszystkim kraje unijne, choć meble firmowej produkcji trafiają sporadycznie do krajów tak egzotycznych jak: Japonia, czy Filipiny.

5. Przedsiębiorstwo o sobie

Fabryka Mebli Tapicerowanych CHRISTIANAPOL Sp. z o.o. należy do jednej z większych grup meblowych Europy, grupy HIMOLLA. Fabryka "Christianapol" została założona w Polsce w roku 1989. Gospodarujemy na 140 tysięcy m² z czego powierzchnia produkcyjna hal wynosi ponad 31 tys. m².

Podstawowym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa jest wysoko wyspecjalizowana produkcja mebli tapicerowanych w formie wielofunkcyjnych zestawów wypoczynkowych i mebli wolnostojących. Oferujemy: fotele, kanapy, zestawy wypoczynkowe, zestawy narożnikowe. Wyposażenie Fabryki stanowią nowoczesne maszyny i urządzenia, w tym sterowane przy pomocy programów komputerowych, zapewniające wymaganą jakość wyrobu i gwarantujące wysoką wydajność.

Pracujemy według standardów europejskiej normy jakościowej EN ISO 9001:2000, ponadto nasze wyroby spełniają wymagania polskich norm potwierdzone odpowiednimi świadectwami.

6. Rozmiar przedsiębiorstwa

W „Christanapol sp. z o.o. w Wołyniu zatrudnia 1200 osób w tym na dziale:

- zaopatrzenia - 60 osób,
- planowanie produkcji - 30 osób,
- przygotowanie produkcji - 300 osób,
- produkcja - 350 osób,
- zapewnienie jakości - 30 osób,
- logistyka - 100 osób,
- pozostali – 150.

Odział Krajenka zatrudnia 400 osób

7. Asortyment

Firma produkuje meble tapicerowane w formie wielofunkcyjnych zestawów wypoczynkowych i mebli wolnostojących. W ofercie znajdują się fotele, kanapy, zestawy wypoczynkowe, zestawy narożnikowe.

Niektóre kolekcje firmy, które są obecnie oferowane w sprzedaży:

Colonial:



Big Ben
Big Ben Royal
George
Astoria

Pull-Up



Charles
Henry
James
Jason

Home



Bolivia
Katja

Maranelo

Ocean

SATURN



Sajama

RATTAN



Domingo

Mexico

Panda

SKANDIA



Dolly

Bollero

IN-Line



Relax
Jason
Astoria
Dave
Memory
Tom
Firenze
Vogue

8. Stosowane technologie

Wyposażenie Fabryki stanowią nowoczesne maszyny i urządzenia, w tym sterowane przy pomocy programów komputerowych, zapewniające wymaganą jakość wyrobu i gwarantujące wysoką wydajność.

Pracujemy według standardów europejskiej normy jakościowej EN ISO 9001:2000, ponadto nasze wyroby spełniają wymagania polskich norm potwierdzone odpowiednimi świadectwami.

9. Podstawowi klienci firmy

Podstawowymi odbiorcami naszych produktów są przede wszystkim domy handlowe w Niemczech, Holandi i Francji, a także domy wysyłkowe OTTO, BAUER, NECKERMAN, QUELLE.

Siła oddziaływania odbiorców

Na rynku polskim Firma nie ma silnej pozycji przetargowej ze względu na dość wysoki stopień koncentracji branży. Klient na rynku polskim jest przede

wszystkim uzależniony od ceny, a nie od jakości produktu (relatywnie z cenami innych producentów nasze ceny SA dość wysokie). Nie przejawia się także walka w sektorze odbiorców. Trudno pozyskać dobrego klienta. Mimo tego, dzięki staraniom służby marketingu i ciągłemu samodoskonaleniu się firmy i poszerzaniu się asortymentu mebli tapicerowanych, w ciągu ostatnich trzech lat odnotowujemy zwiększenie się sprzedaży.

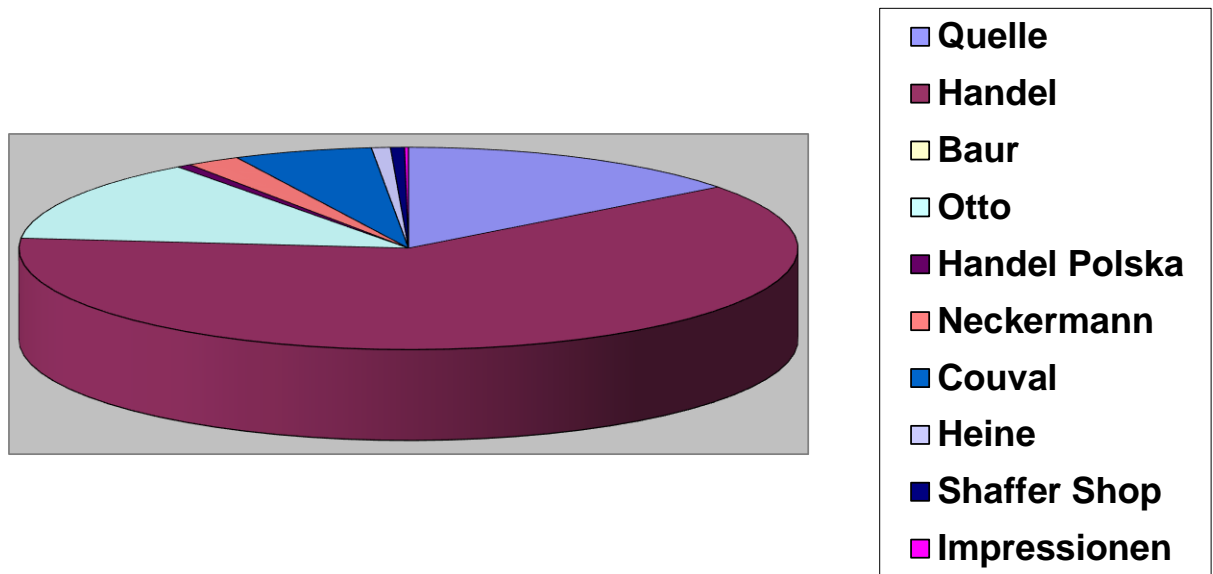
Tab. 1. Wartość sprzedaży netto w latach 2002-2004 na rynku polskim

Lp.	Rok	j.m.	Wartość sprzedaży netto
1	2002	zł	1 998834,92
2	2003	zł	2 451473,04
3	2004	zł	2 861796,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdawczości FMT Christianapol

Na rynku zachodnim siła przetargowa w stosunku do odbiorców jest znacznie lepsza, klient jest uzależniony od jakości wyrobu. FMT Christianapol notuje okresy, w których popyt przewyższa podaż, czego wynikiem jest stała współpraca z jedenastoma kooperantami w okresach, kiedy moc produkcyjna Firmy jest niewystarczająca w stosunku do zamówień na wyroby gotowe.

Sprzedaż mebli w roku 2006



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdawczości FMT Christianapol

10. Podstawowi konkurencji Firmy

W aspekcie siły oddziaływania konkurencji produkcja krajowa zdominowana jest przez kilkanaście fabryk, które produkują około 80% mebli. Pozostała część produkcji pochodzi od około 20 tys mniejszych podmiotów. Udział poszczególnych producentów w rynku przedstawia poniższa tabela.

Tab.2. Najwięksi producenci mebli w Polsce

Lp.	Producent	Udział w rynku na podstawie przychodów ze sprzedaży w %
1	BLACK RED WHITE	19,9
2	Mazurskie meble International	16

3	Adriana	7
4	Fabryka mebli Forte	5,9
5	Nowy styl	5,1
6	Bydgoskie Fabryki Mebli	4,3
7	Klose	3,4
8	Mazur Komfort	3,1
9	Christianapol	2,9
10	Kler	2,9
11	HF Helveitia Futniture	2,7
12	HF helveitia meble	2,7
13	Grupa Swarzędz	2,6
14	Kramex	2,6
15	Fameg Radomsko	2,3
16	Pozostali	Ok. 17

Z uwagi na bogata i różnorodna oferte rynku mebli tapicerowanych w skali kraju subiektywne odczucia klientów w zakresie zaspokajania ich indywidualnych potrzeb są najważniejszymi czynnikami decydującymi o wyborze konkretnego produktu.

Niebezpieczeństwo pojawienia się nowych konkurentów

Od dłuższego czasu, polski przemysł meblarski lokuje się w czołówce branż przetwórczych. Dynamika wzrostu jest duża, przede wszystkim dzięki dużemu zapotrzebowaniu na meble w krajach zachodnich. Dane podawane przez Główny Urząd Statystyczny w 2004 roku, uwidaczniają, że dynamika wzrostu produkcji sprzedanej meblarstwa utrzymuje się w 1 kwartale 2006 roku na poziomie 28%- dla przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób. Wielkość

produkcji meblarskiej w 1 kwartale 2004 roku w wybranych asortymentach, w zasadzie SA podobne do ogólnej dynamiki całego sektora, zauważalny spadek widać w grupie mebli do sypialni, w tej grupie spadek wynosi około 6%, a w skali roku 2003 spadek ten był na poziomie 3%

11. Dostawcy

Fabryka mebli tapicerowanych ma dobrą pozycję negocjacyjną w stosunku do dostawców, ponieważ:

- w większości dziedzin działa wiele firm, które mają większe lub mniejsze udziały w poszczególnych sektorach rynku, ale nie są one monopolistami, dlatego też możemy wybierać, co stanowi czynnik pozytywny dla naszej firmy.
- Produkty oferowane przez dostawców w większości są ogólnie dostępne na rynku, nie występują problemy z zaopatrzeniem.
- Rywalizacja pomiędzy dostawcami jest raczej ostra, stosowana jest przede wszystkim konkurencja cenowa, ale także jakościowa.
- Trudnością byłoby dla większości dostawców poszerzenie dotychczasowej działalności o produkcję podobną do naszej, z uwagi na przykład na barierę wejścia na rynek, jaka mogą być wysokie koszty z tym związane.
- działalność firmy pośrednio jest uzależniona od jakości produktu czy usługi dostarczanych przez dostawców, dlatego zakładamy współpracę ze stałymi dostawcami.

Z punktu widzenia logistyki zaopatrzenia korzystna jest koncentracja na dostawcach, którzy znajdują się w niewielkiej odległości od Firmy. Taką tendencję utrzymuje się w stosunkach do zakupów krajowych. W stosunku do

tw. Zakupów międzynarodowych odpowiednia koncepcja zaopatrzenia daje inne szanse, np. różnica ceny i kursy walut. Niekiedy przy niskim kursie waluty obcej opłaca się zaimportować towar mimo kosztów transportu i dłuższego terminu realizacji dostawy.

W większości dokonywanych zakupów firma ogranicza się do 2-3 dostawców pokrywających całkowite zapotrzebowanie na towar do produkcji ściśle z koncepcją „Just in Time”. Redukowanie liczby dostawców stwarza możliwości zmniejszenia kosztów koordynacji i logistyki. Zasadą zaopatrzenia materiałowego w firmie Christianapol jest dostawa zsynchronizowana z produkcją, w związku z tym Firma musi dbać o silne związki z dostawcami.

Wartość eksportu mebli w 2003 roku osiągnął rekordowy, nienotowany wcześniej poziom. W 2003 roku, eksport pozostawał główną siłą napędową polskiej produkcji meblarskiej. Globalna wartość wywozu produktów branży meblarskiej wynosiła około 7,3% udziałów całego polskiego eksportu, co pozwoliło jej zachować pozycje jednego z liderów ekspansji eksportowej.

Tab. 3. Wartość eksportu mebli w 2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość w mln. PLN	2003= 100%
Eksport ogółem	15155,9	2128,7
Meble do siedzenia	8334,0	135,5
Pozostałe meble	6064,4	119,3
Stelaże pod materace	757,9	138,2

Źródło: Gazeta Drzewna – czerwiec, 2005r.

Zagrożeniem dla firm działających w branży meblarskiej jest możliwość pojawienia się nowych, konkurencyjnych firm, które dzięki udziałowi kapitału zagranicznego, mogą osiągnąć silną pozycje na rynku. Polski sektor meblowy,

jest dobrym miejscem do inwestowania przez obcy kapitał. Składa się na to kilka czynników:

- bliskość unijnych rynków zbytu,
- relatywnie niskie koszty „siły roboczej”,
- duża dynamika wzrostu sprzedaży.

Niebezpieczeństwo pojawienia się substytutów

Duża liczba producentów, a co za tym idzie konkurencja cenowa może spowodować, że przy braku identyfikacji marki produktu, klienci będą kierowali się częściej ceną. Zagrożeniem w tej materii też jest niedostosowane prawo, które umożliwia pojawienie się na rynku kopii produktów jeszcze przed wejściem oryginału do sprzedaży, np. po imprezach wystawienniczych, na których zezwala się na fotografowanie.

Jeżeli chodzi o szybkość zmian technologii umożliwiającej zaspokojenie potrzeb klientów w doskonalszy sposób w działalności gospodarczej ma ona zastosowanie w dziedzinie reklamy (targi, studia fotograficzne), szybszego kontaktu z klientami poprzez obecność firmy w Internecie, samym procesie wytwarzania.

ANALIZA SWOT ze szczególnym uwzględnieniem analizy branży, w której przedsiębiorstwo funkcjonuje.

Silne strony	Słabe strony
1. Wysoka jakość produktów 2. Wdrożony System Zarządzania Jakością	1. Brak własnego transportu ciężarowego.

- | | |
|--|---|
| 3. Wystarczające środki własne na rozwój działalności przedsiębiorstwa | 2. Uzależnienie procesów informacyjnych tylko od jednego programu FRIDA |
| 4. Szeroka gama asortymentu | 3. Dezauktalizujący się park maszynowy w niektórych działach |
| 5. Elastyczność w spełnianiu życzeń klienta. | 4. Duża i zróżnicowana gama |
| 6. Wykwalifikowana kadra i doświadczenie zawodowe. | 5. Małe możliwości w negocjacji cen |
| 7. Planowanie i harmonogramowanie zamówień (wystawianych przez produkcję w odniesieniu do realizacji zamówień organizacyjnie zespolone | 6. Słabe system motywacyjny pracowników. |
| 8. Lokalizacja firmy | 7. Wysokie normy wykonania |
| 9. Współpraca z partnerami zagranicznymi i przynależność do niemieckiego konsorcjum. | 8. Brak identyfikacji towarów na wejściu za pomocą kodów kreskowych |
| 10. Własna bocznica kolejowa | 9. Podział w sferze zaopatrzenia surowcowego między firmą macierzystą. |
| 11. Długoterminowe umowy z dostawcami odbiorcami | 10. Występowanie działań impulsywnych w sferze zamówień na wyroby gotowe. |
| 12. Plany modernizacji parku maszynowego i rozbudowa dodatkowej hali tapicerskiej | 11. Niedostateczny rozwój funkcji sprzedaży krajowej i marketingu. |
| 13. Rozwój komórki mechaników maszyn szyjących | |
| 14. Duża elastyczność linii technologicznych. | |
| 15. Nowoczesny park maszynowy. | |
| 16. Możliwość decydowania w sferze zagospodarowania procesów nieprawidłowych i nadmiernych | |

	<p>12. Pojawiające się zwroty reklamacyjne.</p> <p>13. Duża ilość odpadów w trakcie rozkroju materiałów obiciowych (średnio 11%)</p>
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Utrzymanie zasadniczych kierunków reform gospodarczych oraz tendencji wzrostu gospodarczego. 2. Brak substytutów mebli tapicerowanych. 3. Otwarte granice Unii zmniejszające:poziom zapasów w drodze” 4. Pojawiające się nowe rynki zbytu. 5. Szybki rozwój technologii. 6. Zwiększenie liczby odbiorców 7. Możliwość uzyskania większych rabatów przy systematycznych zakupach u dostawców. 8. Regulacje prawne dotyczące długoterminowych umów z dostawcami 9. Krajowe i zagraniczne targi meblowe. 10. Szeroka oferta dostawców materiałowych obiciowych. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wzrastająca konkurencja w sektorze. 2. Nasycenie rynku wyrobami 3. Wysoki koszt pracy i obniżenie konkurencyjności polskiej siły roboczej. 4. Pojawienie się podobnych wzorów mebli po niższej cenie. 5. Wzrost cen wyrobów. 6. Pojawienie się konkurencji cenowej w krajach mało rozwiniętych. 7. Destabilizacja na rynku walut-spadek kursu euro. 8. Odpływ klientów rynku polskiego do konkurencji. 9. Nowopowstała mała firma produkująca meble tapicerowane w tym samym powiecie (możliwość odpływu

<p>11. Mocna pozycja wśród polskich producentów mebli.</p>	<p>wykwalifikowanych pracowników)</p> <p>10. Sezonowość rynku zbytu</p> <p>11. Szybko zmieniające się kierunki mody wpływające na gust klienta przy wyborze mebli.</p>
--	--

Procesy logistyczne w firmie Christianapol sp. z o.o.

Procesy logistyczne są związane zarówno z przepływem materiałów, jak i informacji od dostawców czynników produkcji do ich użytkowników, a nawet dalej po utylizację odpadów.

Do procesów logistycznych zaliczyć można:

- prognozowanie zaopatrzenia,
- dokonywanie zamówień,
- zaopatrzenie, magazynowanie i zarządzanie zapasami,
- zasilanie stanowisk pracy w materiały, surowce, podzespoły,
- pakowanie i konfekcjonowanie,
- transport,
- gospodarkę opakowaniami,
- gospodarkę odpadami produkcyjnymi,
- przepływ informacji,
- serwis,
- gromadzenie przetwarzanie i przekazywanie informacji związanych z powyższymi czynnościami.

Wszystkie procesy logistyczne powinny spełniać warunki określone jako zasada 6 W, tzn.:

- właściwy towar,
- we właściwej ilości,
- we właściwym czasie,
- na właściwe miejsce,
- o właściwej jakości,
- po właściwych kosztach.

Całość tych zintegrowanych procesów tworzy system logistyczny. Obecnie można zaobserwować tendencje do przejmowania funkcji sprawnej organizacji zewnętrznych procesów logistycznych przez operatorów spedycyjno-transportowych (logistycznych).

Operator logistyczny to firma oferująca kompleksową obsługę klienta w zakresie przewozu i jego organizacji, konfekcjonowania, paletowania, magazynowania i rozporządzania towarem w imieniu klienta. Firma taka dąży do obniżania kosztów własnych oraz klienta, co można osiągnąć m.in. poprzez bardzo dobrze zorganizowany system pracy (np. oparty na zasadzie just-in-time), wyzbywanie się czynności dodatkowych (outsourcing) oraz koncentrację i rozwój działalności podstawowej (core business).

Do zadań operatorów logistycznych można zaliczyć:

- organizację dostaw surowców do miejsc przetwarzania,
- organizację obrotu magazynowego wyrobów gotowych,
- zorganizowanie dostaw produktów do odbiorców,
- załatwianie wszystkich spraw związanych z dokumentacją takich procesów, jak: listy przewozowe, dokumentacja magazynowa czy sprawy celno-finansowe.

Profesjonalizm operatora logistycznego uzależniony jest przede wszystkim od posiadanego kapitału oraz od rozwiniętego systemu informatycznego, który umożliwiałby zarządzanie magazynem czy śledzenie drogi przesyłek (track and tracy).

Synchronizacja trzech podstawowych obszarów logistyki – zaopatrzenia, produkcji (logistyka wewnętrzna), dystrybucji – przyczynia się do kształtowania jakości oferowanych dóbr.

Fabryka mebli Tapicerowanych w Łowyniu jest jedną z największych fabryk tego typu w okolicy, dlatego surowiec do produkcji mebli musi zamawiać z dużym wyprzedzeniem. Drewno do produkcji stelaży dostarczane jest przez tartak w Zębowie samochodami ciężarowymi, następnie jest wyładowywane za pomocą wózków widłowych spalinowych. Aby ułatwić transport i dalsza prace przyjęte są określone rodzaje towaru

Belka o wymiarach 150 mm x 100 mm x 6 m

Deska 150 mm x 50 mm x 5 m

Płyta wiórowa o grubości 15 mm

Płyta pilśniowa o grubości 3,2 mm,

Sklejka 3,2 mm

1,8 mm

8 mm

Płyta biała laminowana 18 mm

Jakość i ilość dostarczanego materiału jest sprawdzana przez Kierownika Magazynu drewna na podstawie dokumentów wystawianych przez dział zamówień.

Na początku drewno jest magazynowane na zewnątrz zakładu, pod wiatami. Skąd jest transportowane do wewnątrz budynku za pomocą wózków

widłowych. Drewno jest dostarczane na stolarnie, gdzie jest przycinane do odpowiednich wymiarów za pomocą różnych urządzeń. Transport między poszczególnymi maszynami odbywa się za pomocą przenośników taśmowych. Gotowe kontury składowane są na paletach euro, następnie za pomocą wózków widłowych ręcznych wywożone są na montaż, gdzie montowane są poszczególne elementy, według rysunków.

Następnie oklejane i na taśmociągu transportowane na tapicernie, gdzie są rozwożone na poszczególne stanowiska pracy za pomocą wózków widłowych ręcznych, tzw. piesków. Gotowy stelaż jest tapicerowany, według opisu (załącznik nr 2) i dostarczany na pakownie taśmą transportową, tam jest sprawdzany i pakowany. Każdy mebel jest oklejany etykietą zakładową, na której znajduje się nazwa towaru, numer zamówienia i kod kreskowy. Za pomocą czytnika, każdy element jest wprowadzany do systemu informatycznego firmy i jest wykazywany w stanach magazynowych. Firma Christianapol działa na programie FRIDA. Gotowy produkt jest wywożony na magazyn główny. Jest on podzielony na różne części według odbiorców naszych produktów. Mamy, więc część Handlową, gdzie znajdują się głównie meble wysyłane do Niemiec. Inne części to Otto, Baur, Heine, Eckermann, handel polska.

Wydzielone Są także części dla mebli z reklamacji. Tutaj można wyróżnić część „Return”, są to meble do sprawdzenia na tapicerni.

- ret1 –meble po sprawdzeniu nadające się do sprzedaży
- ret2 –meble po sprawdzeniu, przekwalifikowane na drugi gatunek
- 002 wahh - meble po sprawdzeniu, nienadające się do sprzedaży

Za każdą część odpowiedzialni są brygadziści danej zmiany.

Magazyn zajmuje powierzchnie około 500m², posiada on 15 bram załadunkowych, a także rampę do załadunku wagonów kolejowych. Na jednej zmianie funkcjonują najczęściej trzy bramy i stanowisko dla wagonów. Na jednej

rampie pracuje 6 pracowników. Dwóch odpowiedzialnych za dowóz mebli pod rampę, 3 za załadunek na samochód i jeden za sprawdzanie i oklejanie mebli etykietami komisyjnymi. Służą one identyfikacji towaru przez odbiorcę. W zakładzie Christianapol dziennie jest ładowanych 25 samochodów ciężarowych. Pojemność ich waha się od 10 do 110m³. Podział ich wygląda następująco:

- do 10m³ – busy
- 10-50m³ – samochody ciężarowe małogabarytowe
- 50-120m³ – samochody ciężarowe dużo gabarytowe

Każdy z samochodów jest ładowany w około 70% na wagony jest pakowane około 65-70 kubików.

Firma nie posiada własnej bazy transportowej, dlatego musimy korzystać z usług prywatnych przewoźników.

Najwięksi z nich to:

1. Pluskota
2. Central Park
3. Big-trans
4. Koma –trans
5. Kerner
6. Red Fox

Za wyznaczanie i przydzielanie kursów danym przewoźnikom odpowiedzialny jest główny właściciel firmy "Nordica". Jest to grupa producencka z siedzibą w Berlinie.

Gdy kierowca zgłosi się do firmy dostaje do wypełnienia kartę rejestracyjną, na której znajdują się dane kierowcy, informacje o samochodzie i kod kursu. Po tym kursie odnajdywana jest „zbiorcza lista załadunkowa”, na której znajdują się meble do załadunku, ich oznaczenie kodowe, wymiary, a także

miejsce przeznaczenia. Listę taką otrzymują także pracownicy na magazynie i według niej przystępują do pracy.

Oprócz pracowników odpowiedzialnych za załadunek samochodu, na magazynie pracują także 2 osoby, które kwitują kurs, czyli są odpowiedzialne za wystawianie dokumentów potrzebnych do wysyłki, 2 osoby, które planują wysyłkę, do ich obowiązków należy zaplanowanie, na który samochód zostanie załadowany dany mebel, a także Koordynator, który odpowiada za kontakty z klientami.

Na jeden samochód są pakowane meble, które są dostarczane do danego klienta. Niemożna na dany samochód załadować mebli, które mają być wysłane do dwóch różnych klientów. W naszej firmie znajduje się także dział sprzedaży zagranicznej, który jest odpowiedzialny za rozliczanie kursów. Sprawdza on czy wszystkie meble dotarły do miejsca przeznaczenia, a jeśli coś się nie zgadza, to, z jakiego powodu wynikają różnice? Dział kooperacji zajmuje się ustalaniem kursów mebli od zakładów współpracujących z nami. W tej chwili 8 producentów wytwarza meble dla naszych odbiorców. Gotowe wyroby od nich są przywożone do nas, tutaj sprawdzanie i wysyłane dalej.

Po załadowaniu samochodu kierowca udaje się do pomieszczeń biurowych, gdzie odbiera dokumenty niezbędne do odbycia kursu. Otrzymuje tam CMR, jest to list przewozowy, rachunki, a także zbiorcza listę mebli. W niektórych wypadkach, gdy mebli dla danego klienta jest mało wysyłane są one do spedytora i dopiero on ustala termin wysyłki.

To sprawozdanie z odbycia praktyk pochodzi z serwisu pisanieprac.edu.pl