LISTOPAD – 11/2011 (19)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Temat numeru:

Systemy informatyczne w transporcie i logistyce



KRAKÓW
– enklawa na polskiej mapie magazynów?

LOGISTYKA
W BRANŻY BUDOWLANEJ

ISSN 2081-5255
9 772081 525109 11 >

Nakład: 8 000 egzemplarzy

Czy 4 grudnia zatrzyma polski transport?

Wspólnotowy pakiet „rozporządzeń transportowych”

17 – 18 kwietnia 2012

SilesiaTSL EXPO

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



Synergia branż transportu
szynowego, drogowego
oraz logistyki i magazynowania





www.tslexpo.pl

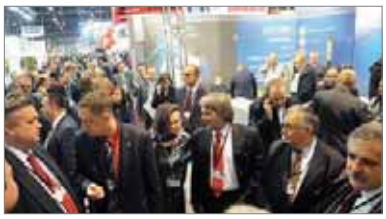
kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. +48 32 788 75 06, tel. kom. +48 510 031 732
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl

SILPOSTEX

Targi Branży Pocztowej
i Kurierskiej



Jedyne takie targi w Polsce
- nowe miejsce spotkań
branży pocztowo-kurierskiej





www.silpostex.pl

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. +48 32 788 75 06, tel. kom. +48 510 031 732
e-mail: silpostex@exposilesia.pl

21 – 22 marca 2012



SilesiaKOMUNIKACJA

Targi Transportu
Publicznego

Spotkanie branży transportu
publicznego w największej
polskiej aglomeracji





www.silesiakomunikacja.pl

kontakt: Tomasz Wącirz
tel. +48 32 788 75 37, tel. kom. +48 510 031 683
e-mail: silesiakomunikacja@exposilesia.pl

exposilesia **Sosnowiec**

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o.
Centrum Targowo-Konferencyjne
ul. Braci Mieroszewskich 124, Sosnowiec



zbyt **skomplikowane?** podejdź do tego **pragma**tycznie

Masz wrażenie, że aby zintegrować wszystkie narzędzia wspomagające płynność i zarządzanie należnościami powinieneś zatrudnić sztab finansistów?

Aby dowiedzieć się, jak prosto i skutecznie zarządzać należnościami oraz zapewnić swojej firmie optymalną płynność, wejdź na www.pragmatycznie.pl.

pragmatycznie.pl

PRAGMA INKASO | PRAGMA FAKTORING | PRAGMA

zeskanuj QR CODE aby otrzymać więcej informacji o ofercie

W numerze

> Wydarzenia

Konkurencyjny i zrównoważony transport 6
Rewolucja w europejskiej sieci transportowej 8

> Logistyka

Organizacja sieci logistycznej 10
Nietypowe kształty, zróżnicowane parametry 14
Logistyka na budowie 16
Specjaliści branży DIY 20
Z oceanu na Areny Euro 2012 21
Gefco rozwija usługi dla przemysłu budowlanego 22

> Powierzchnie magazynowe

Kraków – enklawa na polskiej mapie magazynów? 24

> Logistyka – technologia

Zaspokajanie potrzeb klientów – 15 tysięcy razy dziennie 26

> Systemy IT

Kodem, tagiem i głosem po magazynie 28
System logistyczny dla przewoźników spedytorów kolejowych 33
KAN wdraża system do zarządzania magazynem ASTRO WMS 34
Więcej wiesz, taniej jedziesz 35
Informatyzacja firm transportowych reakcją na zmianę przepisów 36
Informatyka na drodze redukcji kosztów transportu 37
Branża patrzy w chmury 40

> Kurier Express Poczta

Kurierskie MŚP 42
Kurier na rynku e-commerce 46

> Transport drogowy

Koszty obsługi systemu viaTOLL dla przewoźnika a karty paliwowe 48
Przed oszustami w transporcie można się ochronić 50
Więcej przewozów tym samym taborem 51
Przewoźnicy apelują o zniesienie limitu wwozu paliwa 52
Branża transportowa lekko zwalnia 54

> Prawo

Istota treści zlecenia spedycyjnego oraz transportowego 56
Czy 4 grudnia zatrzyma polski transport? 58
Transportowe „Never ending story”, czyli c.d. wywodów o oszustwach 62

POLECAMY

Czy 4 grudnia zatrzyma polski transport?

Wspólnotowy pakiet „rozporządzeń transportowych” – zmiany prawne w dostępie do zawodu przewoźnika drogowego. Część 1

> str. 58

Czas pracy kierowców – podstawowy i równoważny system czasu pracy 68

> Finansowanie

Zalety elastycznych rozwiązań faktoringowych w branży TSL 73
Niewypłacalność kontrahentów poważnym problemem branży TSL 74

> Transport kolejowy

W zwierciadle Trako 2011
Czy polska kolej potrafi wykorzystać swoją szansę? 76
Suchy port w Kutnie 78

> Kadry i zarządzanie

Outplacement w pracy tymczasowej – nowe możliwości dla pracodawcy i pracownika 80

Prenumerata – strona 82

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Trzcinowa 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

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, Damian Żabicki.

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

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Trzcinowa 30/13, 02-446 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 00000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Drodzy Czytelnicy!

Można przewrotnie powiedzieć, że jedyną rzeczą, jaka dziś jest pewna w pracy każdego menedżera, to niepewność. Niepewność otoczenia biznesowego w zasadzie towarzyszy procesom biznesowym od zawsze, jednak ostatnimi czasy przybrała na sile. Z jednej strony pewna doza niepewności jest rzeczą normalną, można powiedzieć, że wręcz nawet i pozytywną, gdyż motywuje do poszukiwania nowych pomysłów, zwiększania efektywności pracy i wdrażania racjonalnych rozwiązań. Prawdziwi menedżerowie właśnie w sytuacjach kryzysowych czy „niepewnych czasach" potrafią pokazać swoje prawdziwe zdolności. Cóż to bowiem za filozofia, zarządzać działem czy całą firmą, gdy wszystko dookoła jest poukładane i pewne, gdy sprzedaż jest stabilna, a przyszłość przewidywalna.

Gorzej jednak, nawet i dla najlepszego menedżera, gdy niespodziewanie zmienia się nie tylko otoczenie biznesowe – do czego jesteśmy przyzwyczajeni, czy wręcz predysponowani – ale zmienia się też otoczenie prawne i administracyjne. Uwarunkowania prawne i administracyjne powinny być stabilnym podłożem do działania. To one określają warunki brzegowe, w jakich porusza się biznes i menedżerowie, dlatego akurat na tej płaszczyźnie mamy prawo oczekiwać stabilności i przewidywalności.

Niestety, rzeczywistość jest inna, o czym chyba każdy przekonał się już nie raz. W naszej sytuacji owe warunki brzegowe zmieniają się często już w trakcie „gry". Co i rusz jesteśmy zaskakiwani dziwnymi decyzjami urzędników, albo przeciwnie – czekamy na jakikolwiek ruch z ich strony. Wystarczy wspomnieć choćby wprowadzanie elektronicznego myta i sytuację, gdy ministerstwo jeszcze w lutym 2011 roku ukrywało w tajemnicy wysokość stawek, jakie obowiązywać miały od 1 lipca. Mędrcy z resortu widocznie nie znają pojęć takich jak planowanie czy długoterminowe kontrakty. Dla menedżerów to normalna sprawa, że swoim klientom czy kontrahentom powinni podać ceny, po jakich będą świadczyli usługi w najbliższym okresie. A kto z Was był w stanie powiedzieć w styczniu tego roku, ile będzie go kosztował kilometr przejechany w lipcu? Można powiedzieć, że wszystko opierało się na wróżeniu z fusów, na czym niektórzy sporo stracili – ale w szerszej perspektywie nikt nie zyskał.

Teraz, niestety, sytuacja się powtarza, choć w nieco innym aspekcie. Po 1 lipca w branży TSL pojawia się kolejna magiczna data – 4 grudnia. Tego dnia w życie wchodzą trzy unijne rozporządzenia. A unijne rozporządzenia mają to do siebie, że nie ma od nich ucieczki i wprowadzane są „na żywo" do krajowego prawodawstwa. Czasami wymaga to zmian lub uszczegółowienia w prawodawstwie lokalnym. Polska miała na to ponad dwa lata. Jednak, jak to zwykle w naszym narodzie bywa, zostawiliśmy tę sprawę na ostatnią chwilę. W międzyczasie dla polityków pojawiły się ważniejsze sprawy – a to zasłona dymna w postaci polskiej prezydencji, a to kampania wyborcza i debaty o debatach. W efekcie na kilka tygodni przed wejściem rozporządzeń budzimy się z ręką w...

Dziś wiemy praktycznie na 100 procent, że koniecznych zmian w krajowym prawie nie uda się wprowadzić na czas. Po 4 grudnia możemy znaleźć się w nieco patowej sytuacji. Nie wiadomo bowiem,



jak interpretować niektóre sformułowania i pojęcia, żywcem przeniesione z unijnej dyrektywy – a każda taka luka, to pole do nadużyć z obu stron. My w takich sytuacjach staramy się pomóc na tyle, na ile możemy – stąd cieszący się coraz większą popularnością dział prawny i podatkowy, w którym przedstawiamy aktualne zmiany, pomocne rady itp. Jednak czasem i nasi eksperci są bezradni, zwłaszcza, gdy do głosu dochodzą elementy polityczne. Wróżkami, niestety, nie jesteśmy.

Wygląda zatem, że jako menedżerowie logistyki i transportu, po prostu musimy przyzwyczaić się do tego, że prawo i administracja będą kolejnymi, niestabilnymi obszarami w naszej działalności. Po prostu przyzwyczajmy się do tego i wytrwale radźmy sobie w naszej codziennej pracy i życiu.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

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

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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



Konkurencyjny i zrównoważony transport

Europejski Kongres Transportowy EPTS – X Międzynarodowa Konferencja Euro-Trans 2011

IX Europejski Kongres Transportowy EPTS oraz X Międzynarodowa Konferencja Euro-Trans 2011 pn. „Konkurencyjny i zrównoważony transport" odbyły się w dniach 10-11 października br. w warszawskim Hotelu Hilton. Jej pomysłodawcami i organizatorami są: Katedra Transportu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego we współpracy z The European Platform for Transport Science.

Jubileuszowa, X edycja Międzynarodowej Konferencji Euro-Trans 2011 podjęła temat transportu zrównoważonego i konkurencyjnego oraz była próbą refleksji nad możliwym scenariuszem rozwoju kryzysu i sytuacją branży transportowej po kryzysie. Wydarzenie było szczególnie ważne ze względu na towarzyszące mu okoliczności – dobiega końca debata nad nowym dokumentem Komisji Europejskiej zawierającym politykę transportową UE do roku 2020. Nie bez znaczenia jest także fakt, że konferencja odbyła się w czasie Polskiej Prezydencji w Radzie Europejskiej, co stworzyło unikalną okazję do skutecznego zabierania głosu w sprawach europejskiego transportu. Konferencja była połączona z Europejskim Kongresem Transportowym, dzięki czemu jej kontekst międzynarodowy był jeszcze bardziej czytelny. Honorowy Patronat nad wydarzeniem objął Siim Kallas – Wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej, Komisarz ds. Transportu oraz Cezary Grabarczyk – minister infrastruktury Rzeczpospolitej Polskiej.

Konferencja Euro-Trans 2011 miała charakter naukowy i kładła duży nacisk na zagadnienia związane z polityką gospodarczą i transportową oraz kwestie dotyczące warunków rynkowych funkcjonowania przedsiębiorstw transportowych. Obecność przedstawicieli wszystkich polskich oraz wielu zagranicznych ośrodków naukowych zajmujących się transportem, wielu wybitnych osób świata nauki, przedstawicieli praktyki transportu, bankowców i polityków stworzyła szczególnie dobre możliwości dyskusji. Organizatorzy zatroszczyli się o zapewnienie warunków do odbywania także rozmów nieformalnych i spotkań towarzyskich.

Podczas konferencji został poruszony problem skutków kryzysu gospodarczego dla transportu – przewoźników, zarządców infrastruktury, przemysłu produkującego dla budownictwa transportowego i środków transportu. Były to punkt wyjścia do próby naukowego opisu gospodarki po kryzysie. W dyskusji nad zagadnieniami rozwojowymi wzięły udział banki inwestycyjne, zarządcy infrastruktury kolejowej, drogowej, lotniczej i portowej, naukowcy, przedstawiciel rządu i Komisji Europejskiej.

Specjalną uwagę poświęcono firmom transportowym: przewoźnikom drogowym, kolejowym, lotniczym, spedytorom,

operatorom logistycznym oraz przedsiębiorstwom produkującym na rzecz transportu i budowy infrastruktury, utrzymania technicznego dróg i linii kolejowych. Interesującym elementem merytorycznym spotkania była także prelekcja na temat działania przewoźników wyspecjalizowanych, takich jak LOTOS Kolej. W rysującej się strukturze transportu europejskiego, przewoźnicy tacy będą mieli do odegrania ważną rolę. Wnoszą oni bowiem do infrastruktury i schematów biznesowych działania transportu wielką wiedzę i doświadczenie oraz wyspecjalizowany sprzęt poszerzający atrakcyjność oferty tego działu gospodarki.

Wśród tematów konferencji znalazły się również zagadnienia dotyczące programów inwestycyjnych oraz źródeł finansowania, które mają kluczowe znaczenie





dla dalszego unowocześniania europejskiego systemu transportowego i nadrobienia cywilizacyjnego zacofania polskiej infrastruktury transportowej. Dyskusja na ten temat jest szczególnie istotna podczas Polskiej Prezydencji, kiedy powinny zapadać wstępne decyzje odnośnie nakładów na TEN-T, fundusz spójności i fundusze strukturalne w perspektywie finansowej 2014-2020. Obecność na konferencji decydentów europejskich i polskich stworzyła okazję do wyrażenia stanowiska i podjęcia dalszych decyzji na forum EU.

Więcej informacji:
www.sgh.waw.pl/eurotrans2011

„Na Osi" w listopadzie

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. W listopadzie poznamy mistrzów zawodowej fajery, kierowców i ich ciężarówki, oraz samochody nowe i utytułowane. Dowiemy się, co trapi przewoźników i jak wygląda sytuacja w obszarze szkoleń. No i jak zawsze uwaga nasza zwrócona będzie na bezpieczeństwo ruchu drogowego i przepisy o transporcie. Zobaczyć będzie można między innymi:

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

05.11. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- Mercedes Viano 3,5 V6
- relacja z targów Transexpo 2011
- mistrz z zespołu Schenkera

12.11. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
niezwykle ekologiczna Scania Euro 6
- co spędza sen z powiek polskim przewoźnikom
- kto wyjechał z linii produkcyjnej pierwszym seryjnym nowym Actrosem
- kierowca i jego niosąca pomoc ciężarówka

19.11. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- auto skonstruowane według odmiennej filozofii, czyli nowy Mercedes Actros
- tytuł „Master Truck of the Year" dla Scanii R
- mistrzowie autobusowej kierownicy

26.11. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- Iveco Trakker 8x4
- Renault w Błoniu
- 35 godzin dla tysięcy
- kierowca i jego ciężarówka spod znaku widma

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

Sponsorem programu „Na Osi" jest:
Platinum ORLEN OIL

Rewolucja
w europejskiej sieci transportowej

Komisja Europejska zmierza przekształcić niespójną obecnie – jej zdaniem – strukturę dróg, linii, kolejowych, portów morskich i lotniczych oraz żeglugi śródlądowej, określaną mianem TEN-T, w jednolitą, sprawnie funkcjonującą sieć transportową. Sieć ta umożliwić ma usunięcie „wąskich gardeł" komunikacyjnych, modernizację infrastruktury i usprawnienie transgranicznej działalności przewozowej.

Transport ma zasadnicze znaczenie dla gospodarki UE, ale brakuje nam obecnie kluczowych połączeń. Europejskie koleje muszą korzystać z torów o 7 różnych szerokościach, a jedynie 20 głównych lotnisk i 35 głównych portów jest bezpośrednio połączonych z siecią kolejową. Bez odpowiednich połączeń Europa nie odnotuje wzrostu gospodarczego ani dobrej koniunktury – mówił wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej Siim Kallas, przedstawiając w Brukseli



19 października założenia polityki transportowej, będące efektem blisko dwuletnich konsultacji z państwami członkowskimi UE.

Pół biliona euro

Trzon nowego systemu stanowić ma bazowa sieć transportowa, która powinna powstać do 2030 r. Uzupełniona zostanie ona (do 2050 r.) siecią kompleksową, tworzoną na poziomie regionalnym i krajowym. Szacuje się, że koszt pierwszej fazy tworzenia sieci bazowej, na lata 2014-2020, wyniesie 250 mld euro. Pełny koszt wprowadzenia sieci szacuje Komisja Europejska na 500 mld euro. Środki na ten cel pochodzić mają głównie z państw członkowskich, z Europejskiego Banku Inwestycyjnego i funduszy prywatnych. Istotnym elementem finansowego wsparcia inwestycji unowocześniających infrastrukturę transportową ma stać się nowy instrument o nazwie „Łącząc Europę („Connecting Europe Facility" – CEF)", który zostanie włączony do dyskutowanego obecnie budżetu UE na lata 2014-2020.

CEF przewiduje przeznaczenie w tym okresie 50 mld euro na projekty w trzech sektorach infrastrukturalnych: energetyki, telekomunikacji i transportu. Na pierwsze dwa obszary przeznacza się odpowiednio 9,1 mld euro i 9,2 mld euro. Branża transportowa może liczyć na 31,7 mld euro. Kwota ta, w zamierzeniach KE miałaby stanowić swoisty „kapitał zalążkowy", pobudzający dalsze inwestycje państw członkowskich na rzecz uzupełnienia trudnych połączeń i powiązań transgranicznych, które mogłyby w innej sytuacji nie powstać. Każdy milion euro wydatkowany na poziomie europejskim pociągnie za sobą kolejne 5 mln euro od państw członkowskich oraz 20 mln euro z sektora prywatnego.

Kwota 31,7 mld euro ta obejmuje 10 mld euro pochodzących z Funduszu Spójności i przeznaczonych na projekty w państwach objętych FS (w tym Polskę), w których PKB na mieszkańca jest odpowiednio niższy od średniej unijnej. – *O pozostałe 21,7 mld euro starać się będą mogły wszystkie kraje w drodze konkursów* – wyjaśniała na spotkaniu z dziennikarzami w Przedstawicielstwie KE w Warszawie Hellen Kray z Dyrekcji Generalnej Mobilność i Transport Komisji Europejskiej. – *Preferowane będą projekty najlepiej przygotowane, znajdujące się w rozszerzonej sieci TEN-T*. W ten sposób Bruksela chciałaby odejść od stosowanego dotąd sposobu przydzielania środków unijnych metodą tzw. kopert narodowych dla poszczególnych krajów. Budzi to pewne zastrzeżenia Elżbiety Bieńkowskiej, minister rozwoju regionalnego: – *Wszystkie nowe państwa członkowskie mają nienajlepsze doświadczenia z instrumentami, w których nie ma przydzielania takich „kopert", tylko obowiązuje wnioskowanie do jednego dużego funduszu.*

10 priorytetowych korytarzy

Podstawę rozwoju infrastruktury w ramach nowej sieci bazowej stanowić mają korytarze transportowe. Korytarz taki obejmować ma co najmniej 3 rodzaje transportu, 3 państwa członkowskie i 2 odcinki transgraniczne. Każdy z takich korytarzy miałby własnego unijnego koordynatora, który w ramach jednej platformy skupiałby wszystkie zainteresowane projektem strony i zapewniał im koordynację działań, współpracę i przejrzystość.

Nowa sieć bazowa

Proponowana przez Komisję Europejską nowa transeuropejska sieć transportowa obejmuje:

- 83 główne porty lotnicze Europy z połączeniami kolejowymi i drogowymi
- 37 kluczowych portów lotniczych z połączeniami kolejowymi do dużych miast
- 15 tys. km linii kolejowych zmodernizowanych do dużych prędkości;
- 35 dużych projektów transgranicznych mających na celu usunięcie „wąskich gardeł" transportowych.

Na wspieranie nowej sieci bazowej zostanie wykorzystanych 80% z sumy 31,7 mld euro przeznaczonej na infrastrukturą transportową w kolejnym okresie finansowania 2012-2020.
Wsparcie otrzymają projekty priorytetowe sieci bazowej, ale także projekty horyzontalne, w dziedzinie systemów IT np. SEASAR (wymiar technologiczny europejskiego systemu zarządzania ruchem lotniczym nowej generacji) bądź ERTMS (europejski system zarządzania ruchem kolejowym).

10 transeuropejskich korytarzy transportowych o strategicznym znaczeniu dla transportu w Europie przedstawiła 19 października Komisja w załączniku do rozporządzenia, na mocy którego ma funkcjonować CEF. Poza połączeniami drogowymi, kolejowymi, śródlądowymi i autostradami morskimi, obejmować mają ona także porty, lotniska, stacje kolejowe.

Unijne granty na projekty korytarzowe nie mogą przekraczać 20% ich kosztów. Na eliminowanie „wąskich gardeł" otrzymać można z UE 30% dofinansowania, na projekty transgraniczne w zakresie połączeń kolejowych – 40%. Niektóre projekty dotyczące inteligentnych systemów transportowych (np. ERTMS) mogą otrzymać współfinansowanie do 50%, natomiast dofinansowanie w ramach Funduszu Spójności może sięgać 75%.

Przez polską przebiegają dwa korytarze: Północ-Południe, łączący Bałtyk z Adriatykiem oraz Wschód-Zachód (Warszawa-Berlin-Amsterdam / Rotterdam-Felixtow-Midlands). W ramach projektów korytarzowych, priorytetowo traktowanych przez UE, mamy możliwość współfinansowania połączeń kolejowych Gdynia-Katowice, Warszawa-Katowice, Katowice-Ostrawa-Brno-Wiedeń, Katowice-Żilina-Bratysława-Wiedeń, platform intermodalnych, portowych połączeń Gdańska i Gdyni z resztą kraju. Środki z CEF mogą także wspomóc projekty kolejowe na trasie Warszawa-Poznań, do granicy z Niemcami, a także połączenie kolejowe z Katowic przez przez Wrocław do Drezna oraz Wrocław-Praga.

Szybka kolej poczeka?

Nie uda się nam natomiast otrzymać w perspektywie budżetowej 2014-2020 dofinansowania na budowę w Polsce szybkiej kolei. Jak poinformowała Hellen Kray, koordynator projektów TEN-T w Austrii, Polsce i Słowacji, powinniśmy najpierw skupić się na nadrobieniu zaległości na istniejącej obecnie sieci kolejowej. Na 44% linii maksymalna prędkość pociągów wynosi wciąż tylko 80 km/godz. – *To w naszym rozumieniu nie jest dobra sieć kolejowa* – stwierdziła. Zdaniem przedstawicielki KE, o budowie polskiej kolei dużych prędkości należy myśleć w drugiej kolejności, dlatego w kilku następnych latach Bruksela przyzna Polsce jedynie środki na dokończenie dokumentacji niezbędnej do realizacji tej inwestycji.

Polska sieć „starej" TEN-T obejmowała 4,8 tys. km dróg, 5,2 tys. km linii kolejowych, osiem lotnisk i cztery porty morskie. W ramach prowadzonych przez Komisję Europejską od 210 r. prac nad uzupełnieniem i modyfikacją TEN-T kraj nasz, jako jeden z pierwszych wystąpił z propozycją rozszerzenia tej sieci o 2,5 tys. km dróg, 1,8 tys. km tras kolejowych, w tym projektowaną linię dużych prędkości z Warszawy przez Łódź do Poznania i Wrocławia, dwa lotniska (Łódź i Bydgoszcz), port w Policach jako fragmentu zespołu portowego Szczecin/Świnoujście. Proponowaliśmy również uzupełnienie Odrzańskiej Drogi Wodnej o odcinek od ujścia Nysy Łużyckiej do Brzegu Dolnego oraz utworzenie autostrad morskich: Gdynia-Karlskrona, Świnoujście-Ystad, Gdańsk -Rotterdam. Ta ostatnia propozycja zgłoszona została przez Polskę, która poparła projekty Szwecji i Holandii.

Nie wszystkie z tych propozycji zostały uwzględnione w zmodyfikowanej TEN-T. Na liście znalazło się m.in. lotnisko w Łodzi, brak natomiast portu w Balicach i lotniska w Bydgoszczy. Podczas spotkania w Przedstawicielstwie Komisji Europejskiej w Warszawie, Anna Midera, zastępca dyrektora Departamentu Polityki Transportowej i Spraw Międzynarodowych resortu infrastruktury, przyznała, że w resorcie nie przeanalizowano jeszcze dokładnie, udostępnionej dopiero w tych dniach, nowej mapy głównych korytarzy europejskich. – *Z tego jednak, co widać na pierwszy rzut oka jesteśmy zadowoleni* – stwierdziła.

Franciszek Nietz





fot. Intermec

Organizacja sieci logistycznej

Sieci logistyczne są rodzajem sieci gospodarczych, w których grupa niezależnych firm konkuruje i kooperuje ze sobą w celu poprawy sprawności i efektywności przepływu produktów oraz informacji zgodnie z oczekiwaniami klientów.

Nazwa sieć logistyczna często jest zamiennie używana z określeniami takimi jak: sieć dostaw lub zintegrowany łańcuch dostaw. Tworzenie sieci logistycznej to projektowanie, dobieranie i integrowanie poszczególnych ogniw w sieci, jak również koordynowanie i synchronizowanie ich działania. To również budowanie więzi i zależności między przedsiębiorstwami, które stają się uczestnikami sieci logistycznej.

Elementy sieci logistycznej

Sieć dostaw stanowi dosyć złożony system, dlatego też wyróżniamy w nim kilka podprocesów. Pierwszy z nich to wyrób, który obejmuje czynności związane z produkcją. Ważne jest bowiem nie tylko projektowanie wyrobów, ale również wymagania, które dotyczą takich aspektów jak transport, zapasy czy też terminy dostaw. W ramach sieci logistycznej nie mniej istotna pozostaje także produkcja, dzięki której powstaje wartość dodana w toku wytwarzania wyrobu. Proces ten w znacznej mierze wpływa nie tylko na zapasy, ale także na transport czy też terminy dostaw. Aby produkcja przebiegała właściwe niezbędne jest odpowiednie zaopatrzenie. Należycie powinny być dobrane kryteria dotyczące zakupów na wszystkich etapach produkcji. Wyprodukowane wyroby muszą być dostarczone do odbiorców. Dlatego też ważnym procesem jest dystrybucja, która stanowi łącznik pomiędzy produkcją a rynkiem. Ostatni element sieci to zarządzanie popytem, czyli kilka wzajemnie powiązanych czynników takich jak: prognozowanie, realizowanie zamówień klientów czy też działania wspomagające sprzedaż.



fot. Toyota Material Handling Europe

Przepływy w sieciach logistycznych

Na procesy, które zachodzą w sieciach logistycznych składają się trzy płaszczyzny przepływów – materiałów, informacji oraz finansów. W kontekście przepływu materiałów kluczowe pozostają procesy związane z przygotowaniem, a także zaopatrzeniem linii produkcyjnej. Nie mniej istotne jest także takie rozwiązanie elementów logistyki, dzięki którym szybko i sprawnie przebiega usuwanie odpadów z linii produkcyjnej. Kluczowe pozostaje

przygotowanie właściwego rozładunku, kontroli, a także przepakowania i transportu. Do elementów przepływu materiałów zalicza się również rozładunek, kontrolowanie, magazynowanie oraz kompletację.

W sieci logistycznej kluczowe miejsce zajmuje przepływ informacji. Odpowiednio muszą być zaplanowane ilości dostaw z uwzględnieniem właściwej lokalizacji i czasu. Ważne jest nie tylko definiowanie zakresów produktów optymalnych pod względem kosztów i obsługi, ale również optymalizowanie zapasów w wielu lokalizacjach łańcucha dostaw, czyli zarządzanie zapasami. Powinno się uwzględnić szereg czynników począwszy od administrowania zapasami, poprzez ich kontrolowanie z uwzględnieniem przepływu materiałów, kończąc na środkach transportu i wyposażeniu magazynów. W tym miejscu kluczowe miejsce zajmują także strategie informatyczne. Przede wszystkim przy wspomaganiu elementów sieci logistycznej niezastąpione okazują się systemy klasy SCM, ERP oraz WMS.

Jak projektować sieć logistyczną?

Nie ma wątpliwości co do tego, że wielkość sieci logistycznej oraz stopień jej rozproszenia uzależniony jest zarówno od wielkości jak i charakteru produkcji. Na początku ważny jest dobór uczestników sieci oraz stworzenie wzajemnych relacji, które będą w niej występowały. W następnej kolejności istotna pozostaje właściwa analiza sieci począwszy od surowców, kończąc na odbiorcy końcowym.

A...B...C...

Ważnym etapem jest nałożenie na sieć informacji. Bardzo często w tym celu stosuje się metodę ABC, która pozwala na bieżące dokonywanie grupowania zapasów. Przy analizie brane są pod uwagę dwa parametry, czyli wartość oraz wielkość obrotów. Warto skupić się na możliwościach praktycznego zastosowania metody ABC. Wychodzi ona z założenia, że niejednokrotnie ograniczona ilość dóbr fizycznych ma wysoki udział w całkowitych kosztach zużycia materiałowego obrotów ogółem. Zakłada się, że koszty materiałowe pozostałej dużej ilości dóbr stanowią mały udział w całkowitych kosztach materiałowych, dlatego też dobra zaopatrzeniowe dzieli się na grupy A, B i C. Do grupy A zaliczane są tzw. zapasy cenne (vital few), które stanowią 5–20% liczebności asortymentowej zapasów, ale mają znaczny udział w wartości, sięgający od 75 do 80%. Grupa taka, charakteryzująca się wysoką wartością, a zarazem dużym udziałem w kosztach materiałowych ogółem, zastosowanie znajduje przede wszystkim w analizie rynku, szczegółowych przygotowaniach zamówień handlowych czy też precyzyjnym ustalaniu poziomów.

Do grupy B zalicza się zapasy, które mają udział w wysokości 15–20% zarówno w liczebności asortymentowej zapasów, jak i w ich wartości. Grupa C to zapasy o charakterze masowym (trivial many), mające największy udział w liczebności asortymentowej (60-80%) i bardzo niski udział w wartości (około 5%). Pamiętać należy, że w metodzie ABC kładzie się nacisk na asortymenty o podstawowym znaczeniu dla produkcji. Kluczowe pozostaje więc uwzględnienie kilku punktów cenności zapasów. Najwyższy priorytet to zapasy krytyczne, które nie mogą się wyczerpać. Zapasy istotne, charakteryzujące się limitowanym poziomem zapasów stanowią wysoki priorytet. Do średniego priorytetu zaliczane są zapasy potrzebne, okazjonalnie limitowane. W tym przypadku dopuszczalne jest wyczerpanie. Zapasy pożądane cechują się niskim priorytetem.

Zastosowanie metody ABC do nałożenia informacji na sieć logistyczną pozwala



na wyznaczenie wielkości obrotów pomiędzy poszczególnymi przedsiębiorstwami. Narzędzie to przyczynia się do zdefiniowania stopnia integracji sieci. Dla przykładu symbol AC będzie oznaczał, że odbiorca jest dla dostawcy jednym z grupy 20% największych odbiorców, generujących 80% przychodów, a dostawca jest dla odbiorcy jednym z przedsiębiorstw, które znajdują się w grupie generującej 5% kosztów materiałowych.

Naniesienie informacji na sieć

Mając już zdefiniowany stopień integracji sieci można przystąpić do naniesienia informacji, które dotyczą poziomu zależności od dostawcy. Czynników decydujących o uzależnieniu jest wiele. Zaliczyć możemy do nich chociażby licencje, patenty czy też brak innych źródeł nabycia danego surowca czy półproduktu. W praktyce uzależnienie od dostawcy określa się literką „U". Na tym etapie można przystąpić do utrwalenia relacji pomiędzy firmami. W tym celu przygotowywane są odpowiednie umowy o współpracy. O skuteczności i szybkości realizowania procesów zachodzących w sieci, niejednokrotnie decyduje stopień relacji między dostawcami. W praktyce bardzo często dochodzi do zacieśniania kontaktów z jednym dostawcą. Takie rozwiązanie pozwala na zredukowanie dodatkowych kosztów po obu stronach. W następnej kolejności ważna pozostaje redukcja i dobór dostawców, celem uzyskania jak największej liczby powiązań. Tym sposobem zyskuje się ograniczenie kosztów a zarazem wzrost jakości i stopnia innowacyjności, a także dostosowanie terminów oraz częstotliwości dostaw do harmonogramu produkcji.

W kolejnym etapie warto zadbać o wyłączenie z sieci dostawców, którzy charakteryzują się wysokim stopniem zależności. Pamiętać należy, że w sytuacjach cechujących się dużą zależnością może dojść do sytuacji, w których odbiorca ze względu na brak współpracy ze strony dostawcy zmuszony jest do zmiany źródła zaopatrzenia.


fot. Bebnder Weiss

W procesie projektowania sieci logistycznej kluczową rolę odgrywa określenie standardów, decydujących o poziomie obsługi klienta. Warto zatem zadbać o należytą współpracę celem dostarczenia klientowi wyrobu wysokiej jakości.

Ludzie w sieci

Projektując sieć logistyczną niezbędne jest uwzględnienie koncepcji i realizowania programów szkoleń dla personelu służb logistyki oraz coachingu kadry zarządzającej przy uruchamianiu nowych centrów dystrybucji lub wdrażaniu kluczowych procesów. Nie mniej istotne pozostaje uruchomienie i optymalizowanie struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa, na przykład poprzez wprowadzenie organizacji zorientowanej procesowo, wsparcie przy przenoszeniu i likwidacji działalności czy też zarządzanie zmianą podczas realizacji projektów reengineeringu. Przy tworzeniu sieci logistycznej kluczowe pozostaje wprowadzenie sprawdzonych struktur łańcucha dostaw oraz menadżerów logistyki. W następnej kolejności ważne jest zdefiniowanie i wdrożenie systemu motywacji i nagród, np. premii zadaniowych, motywacyjnego systemu wynagrodzeń, elastycznego modelu czasu pracy, zarządzania innowacją i wiedzą oraz ciągłego doskonalenia procesów (CIP). Mając zorganizowane zasoby ludzkie zwróćmy uwagę na optymalizowanie, czyli doskonalenie relacji pomiędzy operatorami logistycznymi a ich klientami, poprzez programy dostosowawcze dla operatorów, zawierające przegląd umów i działalności, a także audyt metod komunikacji i organizacji. Pamiętajmy o wdrożeniu programów efektywnego zarządzania relacjami z dostawcami w celu poprawy rzetelności dostaw oraz zastosowania nowych strategii dostaw. Warto zadbać także o planowanie i organizację innowacyjnych i kreatywnych warsztatów dla pracowników, np. „dni projektów", targi informacji, szkolenia zewnętrzne, gry symulacyjne, itd.



fot. Volvo Trucks

Optymalizacja łańcucha dostaw

Warto doskonalić procesy, które zachodzą w istniejącej już sieci logistycznej po to, aby poprawić nie tylko obieg towarów, ale również informacji i finansów. Pamiętajmy, że na rynku istnieją firmy, które specjalizują się w optymalizowaniu sieci logistycznej. Kompleksowe rozwiązanie obejmuje działania dążące przede wszystkim do zredukowania kosztów, poprawy terminowości dostaw, a także zwiększenia efektywności oraz poprawy wyniku operacyjnego firmy.

Damian Żabicki

Thomas Bagge nowym prezesem Maersk Polska

Thomas Bagge objął stanowisko prezesa zarządu i szefa regionu Europy Środkowo-Wschodniej (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry) w Maersk Polska Sp. z o.o.

Thomas Bagge jest przedstawicielem młodego pokolenia liderów w duńskim koncernie. Karierę w grupie A.P. Moller Maersk (APMM) rozpoczął w 1996 roku, przystępując do programu stażowego M.I.S.E (Maersk International Shipping Education). Następnie pracował m.in. w kierownictwie azjatyckiej linii Maerska oraz był dyrektorem do spraw finansowych w spółce Damco, odpowiedzialnym za Półwysep Iberyjski i Maroko. Od 2006 roku pracował w Zespole ds. Doskonalenia Procesów i kierował Centrum Usług Korporacyjnych w Kopenhadze.

– *Bieżący rok jest niezwykle istotny dla umacniania pozycji Maersk Line w Polsce. Od czerwca nasze największe i najbardziej ekologiczne statki klasy PS o pojemności 15 500 TEU pływają na linii łączącej porty na Dalekim Wschodzie z Gdańskiem. To przełomowy etap w rozwoju usług transportu morskiego na polskim rynku* – mówi Thomas Bagge. Ponadto we wrześniu Maersk Line ogłosił nową koncepcję zapewnienia niezawodności i terminowości w morskim transporcie kontenerowym – Daily Maersk – która polega na zagwarantowaniu klientom określonego łącznego czasu transportu pomiędzy wybranymi portami w Azji i Europie. – *Wprowadzenie pojęcia gwarantowanej terminowości w transporcie morskim jest zupełnie nową jakością w branży* – przyznaje Thomas Bagge. Wprowadzane zmiany są rezultatem postulatów o globalną rewolucję w transporcie morskim, ujętym w manifeście prezesa Maersk Line, Eivinda Koldinga. Zgodnie z manifestem, transport morski powinien stać się niezawodny, bardziej ekologiczny i prostszy. – *Jesteśmy świadkami procesu licznych zmian, których głównymi beneficjentami będą nasi obecni i przyszli klienci. Słowem – najbliższe miesiące będą bardzo ekscytujące* – podsumowuje Bagge.

Nowy prezes zarządu Maersk Polska ukończył studia na kierunku finansów stosowanych oraz executive MBA w Copenhagen Business School. Ukończył również trening rozwoju umiejętności przywódczych



w IMD w Szajcarii. Thomas Bagge ma 37 lat i jest żonaty. W wolnym czasie bierze udział w maratonach, zawodach triatlonowych, wędkuje, podróżuje oraz oddaje się swojej najnowszej pasji, jaką jest wino.

Na stanowisku prezesa zarządu Maersk Polska zastąpi Jeffa Jarosława Gościniaka.

Stefano Vincinelli mianowany członkiem zarządu

Stefano Vincinelli, dyrektor generalny Fiege regionu Południowej i Środkowo-Wschodniej Europy został członkiem zarządu Fiege Group.

Stefano Vincinelli związany jest z Polską od 1997 roku. Przez pierwsze 10 lat istnienia Fiege w Polsce pełnił rolę dyrektora generalnego odpowiadając za stworzenie i całokształt działalności polskiego oddziału firmy. Od 2006 roku zarządzał spółkami należącymi do grupy Fiege w Hiszpanii i Portugalii, a w kolejnych latach także we Włoszech. Odpowiada za zarządzanie i rozwój strategii biznesowej w regionie.

Zmiana struktury organizacyjnej grupy FIEGE związana jest z intensywnym rozwojem i ekspansją firmy. Pozwoli na uproszczenie procesów decyzyjnych i zachowanie elastyczności, jaką grupa oferuje swoim klientom w każdym regionie. Do obecnych członków zarządu: Dr. Hugo Fiege, Heinz Fiege, Dr. Stefan Kurrle, Alfred Messink i Jens Fiege, na początku 2012 roku dołączą: Thomas Knopf, Michael Müller, Peter Scherbel, Stefano Vincinelli oraz Felix Fiege. – *Dzięki rozszerzeniu zarządu możliwe będzie jeszcze sprawniejsze i bardziej efektywne zarządzanie całą grupą Fiege, której oddziały znajdują się w 18 krajach. Przyspieszenie procesów decyzyjnych pozwoli na dynamiczne reagowanie na potrzeby klientów i oferowanie im indywidualnych atrakcyjnych kosztowo rozwiązań logistycznych. W firmie rodzinnej, jaką jest grupa FIEGE, realizowanie specjalnych, niestandardowych zamówień, doskonała obsługa i szybkość podejmowania decyzji stanowi naszą przewagę konkurencyjną nad innymi przedsiębiorstwami. Jesteśmy dumni, że nowi członkowie zarządu to liderzy z długoletnim doświadczeniem zawodowym, pracujący w strukturach FIEGE od wielu lat* – mówi Dr. Hugo Fiege, prezes zarządu.



Stefano Vincinelli z grupą Fiege związany jest od 23 lat, kiedy to rozpoczynał swoją karierę w branży logistycznej. Posiada bogate doświadczenie zawodowe, które zdobywał na międzynarodowych rynkach – europejskich i amerykańskim. Jego pasją są podróże i czytanie książek. Biegle posługuje się sześcioma językami – w tym językiem polskim.

Nietypowe kształty, zróżnicowane parametry

Obsługa logistyczna branży „dom i ogród”

Obsługa branży dom i ogród niesie ze sobą wiele wyzwań. Wysokie wymagania klienta, duże zróżnicowanie asortymentu, odpowiednia alokacja zasobów związana z sezonowością stawia przed operatorem logistycznym nie lada wyzwanie.

Branża DIY (Do It Yourself) to nic innego jak produkty remontowo-budowlane, artykuły dla majsterkowiczów, elementy dekoracyjne dla domu i ogrodu, a także meble. Branża ta rozwija się dynamicznie, wielu ekspertów przewiduje, że handel w sektorze DIY będzie nadal rósł. W całej Europie – szczególnie środkowej i wschodniej – sieci tej branży znacznie powiększyły liczbę placówek detalicznych oraz liczbę oferowanych produktów. Niemalże wszystkie zapowiadają dalsze otwarcia nowych obiektów. W Polsce, której w obliczu spowolnienia gospodarczego ostatnich lat udało się utrzymać dodatni poziom PKB, zapotrzebowanie na produkty tego sektora ciągle rośnie. Na skutek zmieniających się trendów związanych z ogrodami intensywnie rozwija się też rynek na produkty ogrodnicze. W ostatnich latach zostały przewartościowane ich funkcje z terenów przeznaczonych do uprawy przydomowych ogródków na miejsca relaksu i wypoczynku oraz spędzania wolnego czasu. Powyższe uwarunkowania zapowiadają w najbliższych latach wzrost tego sektora.

Wyróżniki branży

Branża DIY w dużej mierze zdominowana jest przez sklepy wielkopowierzchniowe. Jej obsługa pod kątem logistycznym jest więc połączeniem cech wynikających ze specyfiki samego asortymentu oraz cech charakterystycznych dla obsługi sieci handlowych. Główne elementy, które determinują sposób planowania wszystkich procesów magazynowych jak i dystrybucyjnych, związane są z sezonowością, zróżnicowaniem gabarytowym i rodzajowym produktów.

Sezonowość elementem determinującym planowanie zasobów

Dla branży DIY nasilony popyt występuje w okresie wiosennym, jednak przygotowania do obsługi sezonu zaczynają się już na początku roku. Dla logistyka oznacza to konieczność analizy zadań składowania i przechowywania produktów. Procesy operacyjne muszą być odpowiednio zaplanowane, aby sprostać wzmożonym wysyłkom towarów na przełomie lutego i marca.



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

Koniecznym staje się zapewnienie odpowiedniej ilości siły roboczej, która będzie w stanie podołać obsłudze zwiększonych zamówień. Zarówno po stronie czynności typowo operacyjnych: wzmożonych dostaw, kompletacji towaru, realizacji usług specjalnych, przygotowywaniem wysyłek, ale nie tylko.

Wymagana jest również sprawna obsługa klienta po stronie customer service, zapewnienie szybkiej komunikacji, obsługa dokumentacji związanej z wysyłkami. Wytężona praca sprawia, że nieodzowne staje się doświadczenie, które pozwala zaplanować i zorganizować płynny przepływ całej pracy w okresie wyraźnego wzrostu popytu oraz realokować zasoby w okresie tzw. niskich sezonów.

Niejednorodność asortymentu

Rosnące wymagania klienta końcowego sprawiają, że asortyment podlegający obsłudze staje się coraz bardziej różnorodny. Jedna rzecz w tysiącach odcieni, kolorów, wymiarów – to dziś standard.



Szczególnie w sklepach o kompleksowej ofercie liczba indeksów towarowych sięga nawet kilkunastu tysięcy. Na to nakłada się duże zróżnicowanie gabarytowe: od drobnych narzędzi, przez donice, stoły, aż po balustrady i ogrodzenia. W przypadku dużej masy jednostkowej lub dużej objętości produktu wzrastają wymagania specjalistyczne związane z transportem oraz składowaniem. Towary gabarytowe, niemieszczące się w obrysie palety, nie mogą być magazynowane na regałach wysokiego składowania. Dla tych towarów dedykowana jest powierzchnia w tzw. poziomie zero lub w specjalnie wydzielonej strefie, a także – jeśli pozwalają na to warunki przechowywania – na placu składowym. Do towarów tych należą w dużej mierze materiały budowlane oraz duże artykuły ogrodowe: parasole, huśtawki czy meble.

Wsparcie systemowe dla procesów magazynowych

W związku z wymienionymi uwarunkowaniami branży przed przystąpieniem do prac projektowych szczególnej uwadze należy poddać prawidłowe zidentyfikowanie i opisanie procesów związanych z przepływem towarów oraz podział powierzchni na odpowiednie strefy. System WMS to dziś niezbędne narzędzie, maksymalizujące funkcjonalność przestrzeni magazynowej jak i niezbędne dla kompletacji wielu tysięcy towarów. System automatyzuje pracę, dzięki czemu większość procesów jest realizowana bez czynnego udziału pracowników. Zadaniem człowieka jest w głównej mierze wprowadzanie danych na temat ilości i rodzaju asortymentu, natomiast system sam planuje ich optymalne rozmieszczenie. Oczywiście WMS musi wcześniej zostać odpowiednio skonfigurowany i zaplanowany pod kątem specyficznych wymagań i odmiennych charakterystyk produktów.

W branży budowlanej mamy do czynienia z towarami o niestandardowych wymiarach i wadze, które mają zmienne wymagania tworzenia jednostek ładunkowych. W takich przypadkach system powinien zostawiać człowiekowi większą elastyczność. Sugerować miejsca składowania, ale ich nie narzucać.

Planowanie dostaw – skuteczność pod kontrolą

Logistykę branży budowlanej oraz DIY musi cechować niemal doskonała terminowość dostaw. Jest to element podlegający stałej kontroli, szczególnie istotny



w okresach wzmożonych wysyłek. Cykle dostaw są parametryzowane za pomocą monitorowanych i raportowanych współczynników KPI. Mierzy się między innymi trafialność w okna czasowe dostaw, poziom realizacji zamówień czy jakość kompletacji. Wsparcie dla realizowanych dostaw stanowi system zarządzania transportem, który wspomaga ich planowanie, kontrolowanie kosztów i wykorzystanie floty. Przede wszystkim jednak system monitoruje trasę, jaką pokonuje dostawa zapewniając bezpieczne warunki przewozu towarów.

Dla kwestii bezpieczeństwa ważnym czynnikiem pozostaje odpowiednie zabezpieczenie towaru przy wysyłce. Jest to bardzo istotne, szczególnie w obliczu różnorodności gabarytowej produktów, które znajdując się w jednej dostawie, mogłyby uszkodzić siebie nawzajem. Większość placówek sektora oferuje klientom końcowym możliwość realizacji zamówień indywidualnych, które należy uwzględnić przy planowaniu procesów transportowych. Takie zamówienia są grupowane i realizowane w dostawach dedykowanych, w określonych cyklach najczęściej tygodniowych.

Wiedzieć jak...

Dla klientów ważnych jest wiele aspektów związanych z jakością, nowymi technologiami, infrastrukturą, ochroną środowiska czy bezpieczeństwem. Sprawę kluczowej wagi nadal jednak stanowią koszty, które w obliczu kryzysu minionych lat, pozostają pod ścisłą kontrolą.

Operatorzy logistyczni bazując na doświadczeniu często sami wychodzą z propozycją modyfikacji przestrzeni magazynowej i usprawnień procesów, aby zoptymalizować przepływy i zwiększyć ich wydajność. Tym samym lepiej kontrolować koszty działalności logistycznej. W praktyce specjalizacja w danej dziedzinie zawsze przekłada się na lepsze zrozumienie procesów i praw rządzących danym rynkiem, a w konsekwencji gwarantuje wyższą jakość.

Z drugiej zaś strony w każdej branży nie ma dwóch identycznych podmiotów, obsługa każdego wymaga indywidualnego podejścia związanego nie tylko ze specyfiką operacyjną, ale również kulturą organizacyjną, przyjętymi wartościami i zasadami. Takie podejście pozwala już na wstępie wyeliminować potencjalne problemy oraz wdrożyć rozwiązania, które przyniosą obu stronom wymierne korzyści.

Tomasz Pyka
dyrektor ds. sprzedaży i marketingu



fot. Still

Logistyka na budowie

Rynek budowlany to dla branży TSL... ciężki klient

Branża budowlana jest ważnym klientem dla rynku usług logistycznych. Wśród wielu odbiorców usług transportu czy magazynowania znaleźć można kilka ciekawych obszarów, wymagających usług o wysokim poziomie specjalizacji.

Pod hasłem „logistyka dla branży budowlanej" kryć się może kilka różnych rodzajów działalności. Po pierwsze to wszystkie zadania związane z prowadzeniem inwestycji budowlanych. Są tu zarówno nieduże place budowy (np. pojedyncze domy jednorodzinne), jak i duże obiekty budowlane (typu centra handlowe). W tym miejscu warto także wspomnieć o licznych w ostatnich latach inwestycjach drogowych czy budowanych obiektów inżynieryjnych. Drugim obszarem „logistyki budowlanej" są zadania związane z funkcjonowaniem sieci handlowych. Markety i składy budowlane przebojem wdarły się na polski rynek, a dzięki konkurencyjnym cenom odpowiedzialne są dziś za realizację sporej części popytu na materiały budowlane, zgłaszanego także przez segment detaliczny i klientów indywidualnych. Jest też trzeci obszar – zadania logistyczne związane z działalnością produkcyjną.



Producenci materiałów budowlanych jak każda inna branża zmagać się muszą z zaopatrzeniem produkcji, opóźnieniami dostaw i harmonogramami transportów do swoich klientów. Co jest największym wyzwaniem przy obsłudze logistycznej rynku budowlanego? W zależności od specyfiki działalności i oferowanych asortymentów, mogą nim być masy i wymiary ładunków, ale także inne cechy fizyczne jak chociażby podatność na uszkodzenia i zmiany warunków transportu i przechowywania.

W 2011 roku wzrost wartości produkcji budowlanej wyniesie w Polsce ok. 11-12%. Jest to efekt przede wszystkim bardzo dużej liczby inwestycji infrastrukturalnych. W dwóch kolejnych latach spodziewać się można natomiast wyhamowania tempa wzrostu sektora budowlanego. Z drugiej strony, rosnąć będzie zainteresowanie klientów budownictwem mieszkaniowym, a wśród inwestorów sektora publicznego – inwestycjami infrastrukturalnymi



na potrzeby transportu kolejowego. Z danych firmy badawczej PMR wynika, że w pierwszym kwartale tego roku wzrost sektora budowlanego wyniósł prawie 20%. Jednocześnie ostatnie lata upłynęły pod znakiem wstrzymania wielu projektów budownictwa mieszkaniowego, co przełożyło się na ok. 10-procentowy spadek produkcji na potrzeby budowlano-montażowe. W 2011 r. wartość całego rynku budowlanego wyniesie ok 185 mld zł – osiągnięcie tak wysokiej wartości było możliwe głównie dzięki inwestycjom drogowym. Najbliższe lata oznaczać będą realizację dużych projektów kolejowych, warto też pamiętać o spodziewanych inwestycjach energetycznych. Sektor energetyczny może okazać się (także dla firm logistycznych)



„czarnym koniem" i tym miejscem, gdzie potencjał wzrostu (m.in. z powodu wymagającej licznych modernizacji infrastruktury przesyłowej) będzie najwyższy. Skorzystać na tym mogą także firmy wyspecjalizowane np. w transporcie ładunków ponadnormatywnych.

Już w przyszłym roku wzrosnąć ma liczba mieszkań oddawanych do użytku (do ok. 137 tys.) co oznacza z kolei większe zainteresowanie rynkiem materiałów budowlanych i wykończeniowych ze strony klientów detalicznych. – *Dzięki sprawnej i intensywnej realizacji inwestycji drogowych wzrost sektora budowlanego w 2011 r. okazał się być wyższy od rynkowych oczekiwań, dając tym samym nadzieję na kontynuację dobrej koniunktury także w 2012 r. Jednak spodziewane cięcia wydatków publicznych, brak wyraźnego ożywienia w budownictwie komercyjnym, a także światowe zawirowania na rynkach finansowych stawiają dalszy stabilny rozwój polskiego budownictwa pod dużym znakiem zapytania* – komentuje Bartłomiej Sosna, Head Construction Analyst w PMR.

Zaopatrzenie – na drogi

Budowa dróg rządzi się swoimi prawami. Większe inwestycje to przede wszystkim precyzyjnie zaplanowane harmonogramy zadań. Tu nie ma miejsca na opóźnienia i niesolidnych podwykonawców. Opóźnienia dostaw mogą powodować wstrzymanie inwestycji, zagrażając oddaniu drogi do eksploatacji w terminie. Budowa dróg staje się też poważnym wyzwaniem logistycznym z innego powodu. Budowa dróg ekspresowych i autostrad wiąże się z przemieszczaniem ogromnych ilości surowców i materiałów. I tak na przykład podczas budowy nieco ponad 19 kilometrów drogi ekspresowej S3 z Gorzowa Wielkopolskiego do Międzyrzecza, firma STRABAG wykona ok. 2 mln metrów sześciennych robót ziemnych czy wbuduje 314 tys. ton masy bitumicznej. Dla firm transportowych inwestycje tego typu to szansa na pozyskanie dużych (ilościowo) kontraktów. A prace budowlane i zadania transportowe realizowane na szeroką skalę przekładają się oczywiście na zrealizowane usług i pozyskane przychody. Inwestycje drogowe obok szerokiego frontu robót charakteryzują się wysokimi budżetami – wspomniany, niespełna 20-kilometrowy fragment „ekspresówki" ma wartość ponad 345 mln zł netto.

Budowa dróg to dziś potężne wyzwanie logistyczne. Warto wspomnieć, że to nie tylko dwie niezależne jezdnie. To także mosty i wiadukty, węzły autostradowe, miejsca obsługi podróżnych czy systemy poboru opłat. Dodatkowo, całej trasie towarzyszą niezbędne instalacje – odwodnienia, instalacje alarmowe czy przejścia dla zwierząt. O tym, jak wiele może być obiektów towarzyszących autostradzie świadczyć może przykład finalizowanej właśnie inwestycji związanej z budową autostrady A2 pomiędzy Nowym Tomyślem a Świeckiem. Na odcinku 106 km znajdzie się docelowo 87 mostów i wiaduktów, 8 pełnych węzłów autostradowych i 6 miejsc obsługi podróżnych. A do tego dwa obwody utrzymania autostrady. Tak potężna inwestycja wygenerowała gigantyczny popyt na materiały budowlane oraz usługi transportowe związane z ich dostawą.

Market „ze wszystkim"

Konkurencja na rynku marketów budowlanych jest duża. O klienta walczy dziś ze sobą kilka wiodących sieci handlowych. Rynek ten wciąż nie został nasycony, czego dowodem może być chociażby fakt pojawiania się nowych marek. Przykładem są tu chociażby samoobsługowe sklepy typu „dom i ogród" lokalizowane pod szyldem PSB-Mrówka w miastach powiatowych.



Bezpośrednie przesyłki z Chin – kierunek Wrocław

ROHLIG SUUS Logistics uruchomił bezpośrednie linie drobnicowe z Chin do Wrocławia. Dedykowane biuro operacyjne ulokowane na terenie Dolnego Śląska obsługuje klientów z terenu zachodniej i południowej Polski.

Inwestycja skróci czas transportu nawet o 5 dni w porównaniu z obecnym serwisem via Gdynia. Bezpośrednie połączenia drobnicowe z portów chińskich do Wrocławia uruchomione zostały w październiku br. jako efekt strategii ROHLIG SUUS Logistics zmierzającej do zintensyfikowanego rozwoju frachtu morskiego, lotniczego i intermodalnego. Przesyłki nadawane w portach morskich między innymi w Hong Kongu, Szanghaju, Ningbo i Xiamen trafiają do portu w Hamburgu, skąd transportem drogowym przewożone są do Wrocławia, a następnie dystrybuowane do odbiorców w Polsce. W efekcie więc klienci otrzymają przesyłkę o nawet 4-5 dni wcześniej.

W związku z uruchomieniem stałych linii drobnicowych z Chin do Wrocławia, na platformie wrocławskiej wydzielono dedykowane biuro operacyjne wraz z opiekunami klienta. Obsługa obejmuje swym zasięgiem cały południowo-zachodni region kraju. – *Zgodnie z wyznawaną przez nas zasadą, chcemy być blisko klienta. W tym celu zmieniliśmy dotychczasowy scentralizowany model customer service na obsługę klientów air&sea na poziomie regionalnym. Ułatwi to nam nawiązanie bliższego kontaktu z klientami i umożliwi szybszą reakcję na ich potrzeby* – powiedział Andrzej Kozłowski, członek zarządu odpowiedzialny za rozwój usług air&sea&rail.

ROHLIG SUUS Logistics kompleksowo reprezentuje klientów również przed organami celnymi. Zapewnia transport do magazynu celnego w Polsce, skład celny oraz konsygnacyjny. Firma posiada Certyfikat AEO, który umożliwia odprawę celną w procedurze uproszczonej, co znacząco skraca jej czas. Uruchomieniu stałych morskich połączeń drobnicowych pomiędzy Chinami a regionem Dolnego Śląska towarzyszy kampania promująca usługi morskie, lotnicze i intermodalne ROHLIG SUUS Logistics. Hasłem kampanii jest: Już płyniemy! Już lecimy! Już pędzimy!



Sieć tego typu placówek (rozwija ją Grupa Polskie Składy Budowlane) sięga obecnie 90. Tego typu punkty handlowe kierują swoją ofertę do klienta detalicznego. Wpisują się w zauważaną już od kilku lat koncepcję – obok klasycznych hurtowni budowlanych, dużym zainteresowaniem klientów cieszą się właśnie sieci typu „dom i ogród", gdzie obok materiałów budowlanych znaleźć można artykuły wykończeniowe, wyposażenie ogrodowe. Sklepy sieci PSB-Mrówka posiadają w ofercie od kilku do kilkunastu tysięcy pozycji asortymentowych. W przypadku dużych sklepów typu „dom i ogród" ich liczba sięga nierzadko kilkudziesięciu tysięcy.



Aleksander Zacirka,
dyrektor TLI GEFCO Polska

Jak efektywnie planować... i rozwiązywać problemy łańcucha dostaw?

Truizmem byłoby stwierdzenie, że logistyka branży budowlanej rządzi się swoją własną specyfiką. Istotne czynniki, które mają wpływ na charakter działań w tym sektorze to wysoka liczba SKU, ich niewymiarowość oraz duża waga. Te cechy ładunków utrudniają efektywne planowanie transportu i określenie jego ostatecznych kosztów. Ponadto logistyka materiałów budowlanych wiąże się ze znacznymi wahaniami sezonowymi oraz dużym reżimem utrzymania terminowości dostaw, związanym z harmonogramami prac budów. Ponadto koniecznością w ofercie jest cały pakiet usług dodatkowych, jak dopasowane do klienta narzędzia IT, szczegółowe raportowanie statusu przesyłki i alerty związane z ewentualnymi zmianami harmonogramu, usługi celne czy inne niż standardowe zarządzanie obiegiem dokumentów. Osobnym tematem jest wsparcie w zarządzaniu elementami łańcucha dostaw, nie tylko w ramach transportu i logistyki magazynowej. Kluczową rolę odgrywa optymalizacja produkcji oraz zarządzanie zapasami, co także ma wpływ na dystrybucję. Chodzi tu o liczbę centrów i wybór kanałów dystrybucji, metody zarządzania zapasami czy ich alokację w łańcuchu dostaw.

Znany jest przykład producenta płytek ceramicznych, który w wyniku strategii marketingowej zwiększył liczbę modeli w ofercie. Celem uzyskania efektu skali zdecydowano się na długie serie produkcyjne. Rezultatem były olbrzymie zapasy w łańcuchu dostaw, a dodatkowo dystrybucja odbywała się przez sieć agentów, którzy nie byli obciążani kosztami magazynowania. Kiedy w międzyczasie zmieniły się preferencje klientów, spowodowało to problemy finansowe firmy, która zamroziła kilka milionów złotych w zapasach. To m.in. są wyzwania, przed którymi staną operatorzy logistyczni przyszłości. Będą oni musieli nie tylko oferować wysoką jakość dostaw i operacji magazynowych, ale także doradzać w rozwiązywaniu probl emów w organizacji łańcucha dostaw.

Tego typu placówki to próba osiągnięcia kompromisu pomiędzy oczekiwaną przez klienta możliwością wyboru (np. wśród setek wzorów płytek ceramicznych) a możliwością zgromadzenia różnych grup towarów w jednym miejscu. To także potężne wyzwanie dla logistyków, przez wszystkim w obszarze zaopatrzenia i zarządzania zapasami.

Chcąc utrzymać wysoką dostępność produktów, konieczne jest gromadzenie zapasów w odpowiedniej ilości. Duża liczba wzorów i rodzajów towarów mocno zwiększa ilość zapasów, co z kolei podnosi koszty ich utrzymania. Przykładem mogą być tu chociażby elementy ceramiki czy farby i lakiery – w tym ostatnim przypadku do mnogości producentów, rodzajów farb i opakowań dochodzi cała paleta kolorów. Kwestie utrzymania zapasów częściowo rozwiązano gromadząc niektóre asortymenty bezpośrednio przy ekspozycji – na niższych kondygnacjach regału umieszcza się ekspozycję, wyższe piętra pełnią funkcję magazynu, w którym składowane są zapasy wyrobów przeznaczonych (w dalszej perspektywie czasowej) do sprzedaży.



Dodatkowym wyzwaniem jest tu sezonowość wybranych grup towarów – istnieje konieczność wyprzedania zapasu, by zwolnić miejsce dla innych asortymentów w kolejnej porze roku.

Budujemy dalej

Sektor budowlany to cenny klient zarówno dla firm transportowych i operatorów logistycznych jak i producentów środków transportu czy ich wyposażenia. Ze względu na trudne warunki pracy, auta użytkowe wykorzystywane w sektorze budowlanym charakteryzować się muszą wysoką trwałością i jakością zastosowanych materiałów a także odpowiednią wydajnością. Rynek budowlany to także klient dla firm zajmujących się budową naczep (chociażby wywrotek) czy zabudów specjalnych (np. betoniarek). Każda nowa inwestycje budowlana to zadania transportowe i logistyczne do wykonania. Powstawanie nowych inwestycji to zatem dobra wiadomość nie tylko dla branży budowlanej, ale także sektora transportowego i logistycznego.

Marcin Jurczak





Katarzyna Kowalska,
dyrektor logistyki, Leroy Merlin Polska

Logistyka z pomysłem dla „domu z pomysłem”

Zaopatrzenie Leroy Merlin w towar jest niezwykle ciekawym wyzwaniem logistycznym. Różnorodność produktów powoduje, że zastosowane rozwiązania muszą być idealnie dopasowane, inteligentne i wydajne. Drzwi, wanny czy ciężka terakota to „bułka z masłem” dla logistyka branży „dom i ogród”. Odrębnego podejścia, np.: specjalistycznego sprzętu do przeładunków i składowania wymagają produkty nietypowo duże lub ciężkie jak np. 5-metrowe role wykładzin, 8-metrowe bramy garażowe albo ważące ponad 2 tony palety płyt OSB. Szybkość dostaw jest kluczowa w logistyce roślin, a kontrolowana temperatura przechowywania i transportu – w dostawach farb. Efektywne składowanie i paletyzacja wielu produktów wymagają prawdziwej wiedzy eksperckiej.
Dodatkowo logistykę komplikuje sezonowość sprzedaży. Wrażliwość popytu wielu produktów na zmiany pogody wymaga niezwykle szybkiej reakcji zaopatrzenia: wiosna powoduje ‘przezbrojenie logistyki’ na dostawy mebli ogrodowych, fala upałów na klimatyzację, a gwałtowna zima na sprzęt do odśnieżania. Ale produkty sezonowe to nie wszystko, trzeba jeszcze zagwarantować najwyższą dostępność dla Klientów pozostałych niemal 70 000 produktów! Zaopatrzenie dla Domu z pomysłem wymaga logistyki z pomysłem.
Leroy Merlin stosuje zarówno klasyczne rozwiązania logistyczne typu magazyn centralny (jeden z największych w Polsce, o powierzchni ponad 5 ha) czy cross-docking, ale również te mniej popularne, jak np. dostawy produktów na indywidualne zamówienie, sprzedaż przez Internet, czy dostawy bezpośrednio z fabryki do klienta. Dzięki temu Leroy Merlin oferuje klientom najszerszy możliwy wybór produktów w najlepszych cenach.

Specjaliści branży DIY

Dachser od wielu lat specjalizuje się w dostawach do marketów budowlanych. Rozwiązania te określa się logistyką DIY Do-It-Yourself (Dachser DIY Logistics). Elementy składowe logistyki DIY tj. Dachser Supply-Pipeline i Dachser DIY-Bits optymalizują łańcuch dostaw od producenta na półkę w sklepie.

Inteligentne koncepcje konsolidacji na poziomie producenta oraz na poziomie odbiorcy, jak również metody eliminowania w procesie dostawy magazynu centralnego, to atuty w zarządzaniu łańcuchem dostaw do marketów budowlanych. Zarówno dostawcy, jak i sieci DIY uzyskują optymalizację swoich procesów, dzięki zwiększeniu zakresu outsourcingowych usług. Bliska współpraca operatorów logistycznych z sieciami DIY jest korzystna również dla dostawców, którzy mogą rozszerzać swoje rynki zbytu i czynić swoje produkty bardziej dostępnymi.

Wchodzenie w nowe segmenty rynku odbiorców sieci DIY pozwala firmom na kreowanie nowych produktów nastawionych na masowych odbiorców. Mocnym



fundamentem rozwiązań logistycznych jest jednolity system IT, co gwarantuje prawidłową wymianę danych i integrację systemów pomiędzy producentem a sieciami handlowymi. Dzięki takim rozwiązaniom dostawy do sieci DIY pozwalają na optymalizację kosztów nawet o kilkadziesiąt procent. Dachser, wykorzystując kompleksowe rozwiązania i korzyści wynikające ze sprawnego zarządzania łańcuchem dostaw, jest w stanie zaoferować swoim klientom najwyższą jakość obsługi.

Pod pojęciem „Supply Pipeline" Dachser DIY-Logistics, kryją się usługi logistyczne świadczone na całym świecie dla branży marketów budowlanych oraz majsterkowiczów. W całym łańcuchu dostaw – począwszy od nadawcy, aż do punktu sprzedaży – Dachser oferuje rozwiązania logistyczne wsparte IT, a łącząc zaopatrzenie, dystrybucję, magazynowanie, merchandising oraz usługi dodane (ang. value-added service), uwzględnia przy tym indywidualne potrzeby klienta. Dzięki ścisłemu powiązaniu wszystkich działów logistyki dostawca i handlowiec mogą przy naszej pomocy indywidualnie sterować przepływem towarów.

Specjaliści Dachser DIY są na miejscu i znają specyfikę lokalnego handlu. Zgodnie z określonym rytmem zaopatrywanych jest około 18 tys. outletów. Dodatkowo Dachser służy długoletnim doświadczeniem w zakresie merchandisingu i usług dodanych. Merchandising obejmuje zarówno usługę układania towaru na półkach, jego ekspozycję sezonową lub promocyjną, jak również zadania specjalne – na przykład badania store check, analizy asortymentu i obmiar regałów. Dzięki tym usługom towary trafiają nie tylko bezpośrednio na regał, ale skróceniu ulega znacznie czas zatowarowania – średnio z 4,5 do jednego dnia. W ten sposób wszystkie produkty są stale dostępne na rynku. Portfolio usług zamyka profesjonalny system zarządzania zwrotami.

Powiązane przepływy towarów

Już teraz ponad jedna trzecia towarów obsługiwanych przez DIY pochodzi z Azji lub USA. Towary zza oceanu sprawdzane





Grzegorz Lichocik, prezes Dachser Sp. z o.o.

są pod względem jakości i za pośrednictwem Dachser Air & Sea Logistics docierają do Europy. Dystrybucja odbywa się poprzez sieć transportu lądowego firmy Dachser, która obejmuje całą Europę.

W celu zapewnienia stałości i równowagi świadczonych usług Dachser podejmuje kroki na bardzo wielu płaszczyznach i we wszystkich obszarach działalności. Obejmuje to zarówno stałą optymalizację łańcucha dostaw, jak i indywidualne rozwiązania dla poszczególnych branż. Dzięki wykorzystaniu magazynów dla wielu klientów (Multi-Customer-Warehousing), konsolidacji na wejściu i wyjściu, dwupoziomowemu załadunkowi, organizacji platform sortowniczych, a także optymalizacji tras i przeładunków cross-dockingowych ekonomia i ekologia idą w parze. Dzięki inteligentnemu sterowaniu łańcuchami dostaw (Supply Pipeline), możliwe jest maksymalne wykorzystanie jednostek transportowych oraz ograniczenie zużycia paliwa i emisji CO_2.

W zarządzaniu nowoczesnym łańcuchem dostaw do marketów budowlanych jednym z głównych i wielokrotnie najważniejszym składnikiem jest czas. Dachser jako specjalista w dziedzinie logistyki DIY może zagwarantować sprawność i szybkość dostaw bez zbędnych strat czasu przy zachowaniu najwyższych standardów jakościowych.

Grzegorz Lichocik,
prezes Dachser Sp. z o.o.

Z oceanu na Areny Euro 2012

Gama towarów transportowanych drogą oceaniczną nie zmienia się znacząco od czasu kryzysu. Żaden z asortymentów przewożonych dotychczas przez fracht oceaniczny nie został przeniesiony np. do frachtu lotniczego. Jakie są prognozy na najbliższe miesiące dla przewozów oceanicznych?

Wśród dóbr najczęściej przewożonych w ruchu oceanicznym są zatem: ubrania, zabawki, urządzenia elektroniczne, komputery, podzespoły, obudowy komputerów, monitory i telewizory. Nowością dla polskich przewozów oceanicznych jest natomiast wzrost zapotrzebowania na zaopatrzenie w materiały budowlane, głównie dla aren Mistrzostw Europy 2012. Obserwować można również wzrost zainteresowania na przewóz elementów wykończeniowych np. dla autostrad. Do Polski płyną nie tylko bariery, balustrady, ekrany dźwiękoszczelne, ale także krawężniki oraz kamień do wykończeni stadionów, powierzchni wystawowych i infrastruktury naokoło stadionów. Ta gama przewożonych towarów napędza polski ruch oceaniczny i możemy w tym przypadku szacować wzrost nawet w granicach 7-10%. Wszyscy jednak liczą się z tym, że w przyszłym roku, tuż przed mistrzostwami te przewozy spadną.

Czas dla przewoźników kontenerowych

Jakie są prognozy na najbliższe miesiące dla przewozów oceanicznych? Stawki frachtowe mają wzrastać, a według ekspertyz i publikacji inspirowanych m.in. przez armatorów, przyszły rok ma być rokiem przewoźników kontenerowych. Czy rzeczywiście tak będzie, pokaże czas.



Piotr Kozłowski
dyrektor biznesu lotniczego i oceanicznego Schenker Sp. z o.o.

Świeżość i poruszenie w przewozach wywołają na pewno inwestycje związane z Euro 2012, ale zapotrzebowanie na import towarów związane z tym wydarzeniem potrwa jedynie do marca-kwietnia przyszłego roku. Dziś zapotrzebowanie na usługi we frachcie oceanicznym napędzają przede wszystkim producenci telewizorów i sprzętu nagłaśniającego. Firmy z tych branż liczą na boom związany z zapotrzebowaniem na sprzęt z okazji Euro 2012, ale także rozpoczynających się po mistrzostwach Igrzyska Olimpijskie w Londynie.

Piotr Kozłowski
dyrektor biznesu lotniczego i oceanicznego Schenker Sp. z o.o.



Nowy dyrektor TLI w Gefco

Aleksander Zacirka został powołany na stanowisko dyrektora TLI (Departament Transportu i Logistyki Przemysłowej) w Gefco. Nowy menedżer jest odpowiedzialny za zarządzanie operacjami w zakresie transportu i logistyki.

Aleksander Zacirka, jako nowy dyrektor TLI, zarządza działaniami z obszaru transportu drogowego, morskiego i lotniczego oraz procesami magazynowania, zarówno w ramach logistyki dostaw jak i dystrybucji. Oprócz działań operacyjnych, Aleksander Zacirka będzie zaangażowany w aktywny rozwój biznesu Gefco Polska. – Aleksander łączy specjalistyczne kompetencje w obszarze zarządzania procesami logistycznymi z podejściem silnie ukierunkowanym na podniesienie konkurencyjności i indywidualne potrzeby klientów. Cieszę się, że dołączył do naszego zespołu – mówi Olivier Large, dyrektor generalny Gefco Polska.

Przed dołączeniem do Gefco Polska Aleksander Zacirka przez 5 lat zdobywał doświadczenie w Kuehne+Nagel, gdzie pracował na stanowisku menedżera operacyjnego, był szefem kilku oddziałów i odpowiadał za rozwój nowego biznesu. Wcześniej w firmie BOC Gazy pełnił funkcję menedżera logistyki. – *Dzięki doświadczeniu w pracy po stronie przedsiębiorstwa przemysłowego, korzystającego z usług operatorów logistycznych bardzo dobrze rozumiem potrzeby naszych obecnych klientów* – dodaje nowy dyrektor TLI.



Aleksander Zacirka jest absolwentem MBA Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu. Wcześniej ukończył studia podyplomowe na kierunku Zarządzanie na SGH oraz Inżynierię Rolniczą na Akademii Rolniczej we Wrocławiu. Prywatnie jest entuzjastą sportów, o których mówi, że mają dużą wartość dla menedżera, ponieważ uczą pracy zespołowej oraz umiejętności wyciągania wniosków z ponoszonych porażek.

Nowi partnerzy w sieci System Alliance Europe

Od 1 października dwóch nowych partnerów wzmocniło szeregi europejskiej sieci cargo. Dzięki firmom Bech - Hansen & Studsgaard A/S (BHS) z miejscowości Rønne w Danii oraz Nortrail – Norsk Trailer Express AS z Oslo w Norwegii System Alliance Europe ma teraz swoje przedstawicielstwo w Skandynawii.

Firmy BHS i Nortrail, podobnie jak pozostali partnerzy System Alliance Europe, zakwalifikowały się do sieci, po spełnieniu wymagań SAE w zakresie systemów informatycznych oraz zarządzania jakością. Wykazali tym samym wspólne cechy produktowe i podobieństwo do pozostałych partnerów. Począwszy od 1 października br. firma BHS zgłosiła do System Alliance Europe trzy oddziały w Hvidovre, Rønne oraz Hasselager, natomiast Nortrail – jeden w Oslo.



Dzięki decyzji o współpracy w ramach systemu, nowi partnerzy mogą korzystać z rozwiązań centralnego systemu zarządzania jakością oraz znormalizowanego IT dostosować usługi tj. Star Services, systemy śledzenia przesyłek (tracking and tracing), ogólnoeuropejskiego zlecenia odbiorów oraz Gateway-traffic, do potrzeb swoich klientów.

Długoletni partnerzy poszerzają swoją sieć rejestrując kolejne oddziały: Wim Bosman w Genk, Wilhelm Diehl w Karlsruhe, Tuttlingen oraz Untermünkheim, Groupe Heppner w Nicei, Italsempione w Lurago Marinone, Rhenus w Oldenzaal i Raben Poland w Strykowie.

Aktualnie System Alliance Europe zrzesza 51 średniej wielkości firm spedycyjnych w 25 krajach, w 175 oddziałach. Uwe Meyer, dyrektor zarządzający System Alliance Europe zapowiada dalszy rozwój sieci, ze szczególnym uwzględnieniem nieodkrytych regionów Europy Wschodniej.



Gefco rozwija usługi dla przemysłu budowlanego

Polska branża budowlana weszła w etap silnego rozwoju. Z jednej strony rynek stymulują inwestycje związane z Euro 2012, z drugiej sytuacja zbiega się w czasie z odbiciem po okresie recesji, której początki sięgają 2008 roku. Korzystając ze sprzyjających warunków, Gefco Polska rozwija portfolio klientów także o producentów oraz dystrybutorów artykułów budowlanych.

Gefco Polska, realizując politykę dywersyfikacji usług poza sektor Automotive, otwiera się również na klientów, którymi są producenci oraz pośrednicy dokonujący obrotu różnego rodzaju artykułami budowlanymi. Podstawą usług logistycznych Gefco na rzecz tego sektora są usługi Just In Time realizowane w ramach sieci transportu drogowego (Overland). Dzięki międzynarodowej sieci, Gefco prowadzi dystrybucję materiałów budowlanych na terenie całej Europy. – *Logistyka branży budowlanej charakteryzuje się przede wszystkim terminowością dostaw oraz ich sezonowością, z którą wiąże się znacząca fluktuacja wolumenów transportowych. Obecnie jesteśmy w stanie dostarczyć materiały budowlane w terminie od 24 do 48 godzin. Przykładem tego są dostawy realizowane z fabryk oraz magazynów dystrybucyjnych zlokalizowanych na terenie Węgier i Francji do polskich odbiorców. Aby zachować perfekcyjną terminowość dostaw w wymagających tego relacjach transportowych, Gefco organizuje transport przy wykorzystaniu podwójnych obsad kierowców. Dla niektórych z naszych kluczowych klientów z tego sektora realizujemy nawet 40 tysięcy przesyłek rocznie. Dotrzymywanie zobowiązań w zakresie spełnienia wysokich wymagań klientów, którymi są dostawy przy zachowaniu 99% poziomu terminowości, stawia nas w ścisłej czołówce firm logistycznych działających na rzecz branży budowlanej* – mówi Paweł Kistela, dyrektor departamentu overland w Gefco Polska.

Obecnie Gefco Polska zapewnia zaplecze logistyczne klientom z sektora budowlanego, takim jak Mapei, Klöber-HPi i Schneider Electric. Znaczną część działań na rzecz tych firm operator poszerza o usługi o wysokiej wartości dodanej, takie jak rozwiązania informatyczne odpowiadające indywidualnym potrzebom klienta, szczegółowe monitorowanie transportu, dostawy ekspresowe, zarządzanie operacjami celnymi czy archiwizacja dokumentów towarzyszących dostawom przesyłek. – *Branża budowlana daje operatorom logistycznym szerokie możliwości dla wdrażania rozwiązań spoza obszaru transportu i spedycji. Oferta Gefco wyróżnia się tym, że możemy być partnerem dla inwestora budowlanego na każdym etapie realizacji jego projektu* – dodaje Paweł Kistela. Obecnie usługi realizowane na rzecz klientów z branży budowlanej stanowią kilka procent biznesu Gefco, lecz operator planuje systematyczny rozwój w tym segmencie bazując na szerokim doświadczeniu w logistyce dla przemysłu. Menedżerowie Gefco istotną rolę przypisują położeniu geograficznemu Polski, która ma potencjał do tego, by stać się węzłem logistycznym dla całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

RC



ZAKUP ENERGII SPOT
NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI ENERGII

Firmy stale poszukują oszczędności w kosztach. Aby odpowiedzieć na ich potrzeby, RWE oferuje innowacyjny produkt, pozwalający w nowoczesny sposób zarządzać zakupami energii.

KORZYŚCI DLA FIRMY

Zakup energii SPOT z portfolio RWE Polska jest rozwiązaniem, które dzięki optymalnemu zaplanowaniu poboru energii pozwala osiągnąć znaczne oszczędności. Produkt ten daje możliwość zakupu na Towarowej Giełdzie Energii po cenach SPOT (rynku dnia następnego). Oferta przeznaczona jest dla firm zużywających powyżej 50 GWh rocznie, prognozujących dobowo-godzinowe zużycie. Zakup energii SPOT polecany jest szczególnie klientom chcącym zdywersyfikować koszty zakupu lub obawiającym się zmienności we własnym zapotrzebowaniu na energię. Dodatkową zaletą oferty jest doradztwo specjalisty RWE, który pomoże między innymi ustalić optymalny poziom zamawianego pasma energii.

JAK TO DZIAŁA

Umowa sprzedaży i zakupu pasma energii podpisywana jest na cały okres trwania umowy. W dowolnym momencie istnieje możliwość dokupienia lub odsprzedaży energii na rynku SPOT, zgodnie z zapotrzebowaniem. Zakupu lub sprzedaży można dokonać w najkorzystniejszym zdaniem klienta momencie, a cena za MWh na fakturze jest średnią ceną z dokonanych transakcji.

ZMIANA NIC NIE KOSZTUJE

Duże oszczędności może przynieść również zmiana dostawcy, która wiąże się zazwyczaj z możliwością uzyskania niższej ceny za energię elektryczną. Według danych RWE, w przedsiębiorstwach o znacznym zapotrzebowaniu na energię taka zmiana może zapewnić kilkanaście procent oszczędności. Przy zapotrzebowaniu na energię na poziomie 1GWh, kwota oszczędności wynikająca z porównania taryf oscyluje w granicach ok. 20 tys. złotych. Zmiana dostawcy prądu na RWE jest obecnie łatwiejsza niż kiedykolwiek.

- Proces jest bezpłatny, a RWE załatwia wszystkie formalności z nim związane. Ponadto RWE Polska oferuje nowym klientom szereg przywilejów: indywidualnie dopasowany produkt w cenie niższej niż cena taryfowa, obsługę 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu i dedykowanego opiekuna – mówi Marcin Olechowski, Menedżer ds. Klientów Kluczowych RWE Polska.

Więcej informacji:

Marcin Olechowski
Menedżer ds. Klientów Kluczowych
(22) 821 39 39
marcin.olechowski@rwe.pl
www.rwe.pl



RWE
The energy to lead

lider energetyczny w Europie

Kraków – enklawa na polskiej mapie magazynów?

Rynek magazynowy w Krakowie to jeden z najmniejszych rynków w Polsce. Większa aktywność deweloperów wzmaga zainteresowanie najemców miastem, którzy przenoszą do niego swoje magazyny, zamiast obsługiwać aglomerację i jej okolice z pobliskiego Górnego Śląska. Doskonała infrastruktura drogowa i duży rynek konsumencki są dobrym prognostykiem dla rozwoju sektora powierzchni magazynowych w Krakowie.

Pierwsza nowoczesna hala magazynowa o powierzchni 10 tys. m² (w tym 2 tys. m² powierzchni biurowej) w Krakowie powstała już w 2000 roku, a zrealizowana została przez Biuro Inwestycji Kapitałowych (BIK). Kolejny magazyn, wybudowany również przez BIK, powstał dopiero 6 lat później. Mimo tak długiej, zwłaszcza w porównaniu z innymi częściami kraju, historii, na koniec pierwszej połowy 2011 r. w Krakowie istniało jedynie pięć obiektów magazynowych o łącznej powierzchni 81 600 m². Oznacza to, że Kraków jest czwartym najmniejszym, po Podkarpaciu, Szczecinie i Toruniu, rynkiem w Polsce. Na początku września do zasobów powierzchni magazynowej dołączył kolejny projekt: MARR Business Park o powierzchni 14 600 m².

Śląska alternatywa

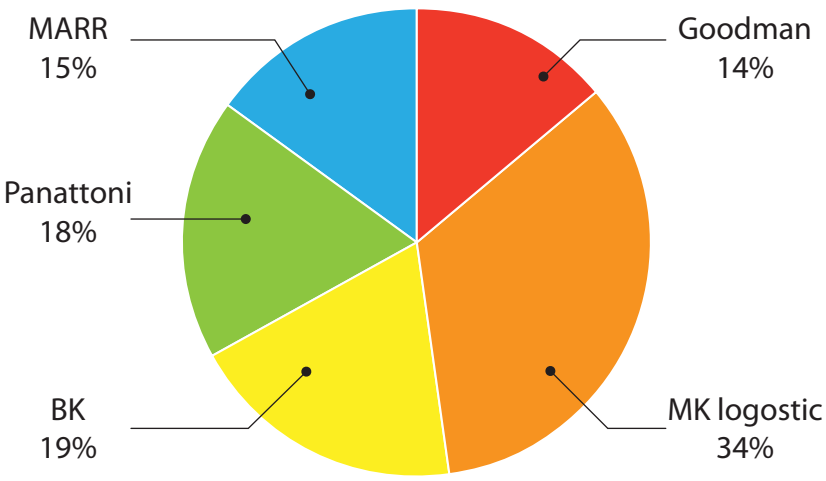
Dotychczasowy rozwój rynku magazynowego w Krakowie był mało dynamiczny, co spowodowane było niewielką odległością Górnego Śląska, z którym Kraków, dzięki autostradzie A4, ma bardzo dobre połączenie oraz w ograniczonej dostępności i wysokiej cenie działek odpowiednich pod inwestycje przemysłowe. Miasto postawiło na innowacyjność i technologię, dlatego niewiele gruntów posiada w zapisach planistycznych logistykę i magazyny. Niska podaż oznacza jedno, czyli zbyt wysokie dla tego sektora ceny za wspomniane tereny. W najbliższej przyszłości sytuacja nie ulegnie zmianie. Poziom cenowy gruntów w tym regionie sięga 200-400 PLN/m². Wydaje się, że właśnie dlatego do tej pory w Krakowie swoje inwestycje obok BIKu ma tylko czterech innych deweloperów: Panattoni, MK Logistic, Goodman i od niedawna także Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego.

W niedługim czasie na rynku krakowskim nastąpią jednak pewne przetasowania. Wspomniany już Goodman jest w trakcie budowy kolejnego budynku w ramach inwestycji Kraków Airport Logistics Centre w Modlniczce. Oddanie do użytku kolejnej hali o powierzchni 21 tys. m² sprawi, że Goodman z ostatniego miejsca w rankingu deweloperów pod względem wielkości istniejącej powierzchni magazynowej przeskoczy na miejsce I. Docelowo Kraków Airport Logistics Centre będzie liczył 150 tys. m², co prawdopodobnie zapewni tej firmie pozycję lidera w regionie na kilka następnych lat. Początkowo główną lokalizacją magazynową była przemysłowa dzielnica Rybitwy na południowym wschodzie miasta, gdzie swoje inwestycje ma BIK, a z nowszych projektów również MARR i MK Logistic. Kolejną lokalizacją jest Skawina, położona na południowym zachodzie Krakowa w pobliżu autostradowej obwodnicy miasta, gdzie magazyn zbudował Panattoni. Jedynym parkiem zlokalizowanym w północno-zachodniej części aglomeracji jest Kraków Airport Logistics Centre.



Wojciech Zoń
starszy konsultant
Jones Lang LaSalle,
odpowiedzialny za rynek magazynowy Krakowa oraz Górnego Śląska

Istniejąca powierzchnia magazynowa wg deweloperów



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

Małe moduły, wysokie ceny

Pod koniec I połowy 2011 roku w istniejących budynkach nie było wolnej powierzchni, a zainteresowani najmem zmuszeni byli podpisywać umowy typu „pre-let", i czekać na wybudowanie obiektu.

Dopiero po ukończeniu MARR Business Park we wrześniu tego roku dostępność powierzchni wzrosła o 4 600 m². Wzrost dostępności powierzchni magazynowych może nastąpić w związku z oddawaniem do użytkowania kolejnych hal w ramach projektu Goodmana. Popyt na powierzchnie magazynowe jest ściśle uzależniony od aktywności deweloperów w mieście. Mimo że często budowa magazynów rozpoczyna się, gdy umowy najmu nie są jeszcze podpisane lub dotyczą tylko niewielkiej części powierzchni, to bardzo szybko proces komercjalizacji powierzchni jest zakończony, często przed zakończeniem umowy.

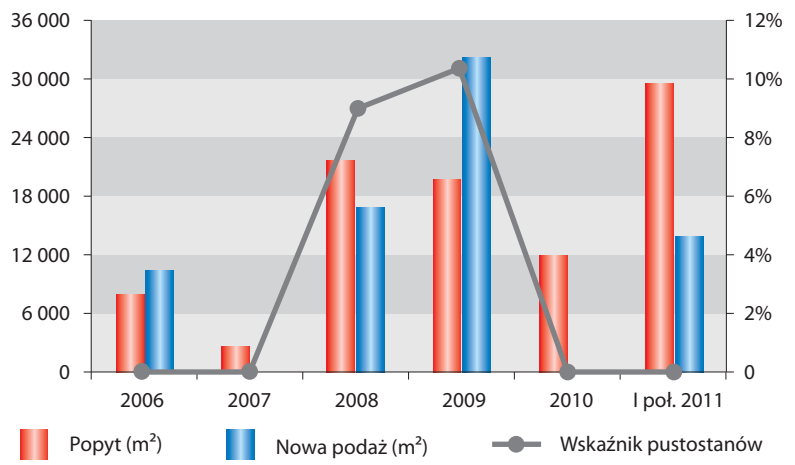
Najnowsze projekty, czyli drugi budynek Kraków Airport Logistics Centre i MARR Business Park są już wynajęte odpowiednio w 100% i 70%.

Popyt na rynku krakowskim generowany jest przez firmy, które obsługują miasto oraz najbliższą jego okolicę i potrzebują od 3 tys. m² do 5 tys. m² powierzchni magazynowej. Często powierzchnie magazynowe połączone są z dużym komponentem biurowym, dzięki czemu najemcy dysponują nie tylko nowoczesną powierzchnią magazynową, ale również reprezentacyjnym biurem. Dobra infrastruktura drogowa (autostrada A4, która w ciągu najbliższych kilku lat połączy Kraków z Ukrainą; droga E7, której modernizacja do klasy drogi ekspresowej S7 będzie realizowana w latach 2014-2017), duży rynek zbytu, drugie największe miasto, jeden z najpopularniejszych, całorocznych ośrodków turystycznych w Polsce oraz zwiększająca się aktywność deweloperów są siłą napędową rosnącej popularności miasta wśród najemców. Firmy zainteresowane wynajmem powierzchni muszą się jednak liczyć ze stosunkowo wysokimi czynszami. Wysokość czynszu efektywnego, czyli po uwzględnieniu zachęt i obniżek oferowanych przez deweloperów, osiąga poziom 3,40–4 euro za m² miesięcznie.

Kraków to dobrze rokujący rynek magazynowy w Polsce. Jego konkurencyjność wzrośnie w ciągu kilku najbliższych lat, szczególnie dla tych firm, które obsługują miasto oraz jego okolice, a teraz robią to z Górnego Śląska. O potencjale aglomeracji może również świadczyć fakt, że Goodman, który rozpoczął swoją inwestycję rok temu, już wynajął 30 tys. m². Jednak w związku z bliskością dużej koncentracji parków logistycznych na Górnym Śląsku, rynek magazynowy w Krakowie zachowa swój lokalny charakter.

Wojciech Zoń
starszy konsultant
Jones Lang LaSalle,
odpowiedzialny za rynek magazynowy
Krakowa oraz Górnego Śląska

Podaż, popyt i pustostany w Krakowie



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2011



Marek Foryński,
dyrektor zarządzający BTS Group
w Panattoni Europe

Blisko silnych sąsiadów

Prawdą jest, że rynek Krakowa to młody i jeden z mniejszych rynków magazynowych i jest jeszcze za wcześnie by głosić tezę o przyszłości Krakowa jako enklawie na polskiej mapie magazynowej. Powody są przynajmniej dwa. Pierwszy to oczywiście ponadregionalna i dominująca pozycja nieopodal położonego Śląska. Drugi to brak perspektyw pojawiania się zupełnie nowych lokalizacji w obrębie Krakowa. Warto również zwrócić uwagę na to, czym podyktowany jest obecny rozwój rynku magazynowego w Krakowie. Ma to bezpośredni związek z czasami prosperity i wcześniejszym zakupem gruntów przez aktywnego obecnie dewelopera. Na skutek kryzysu i wystarczającej w owym czasie podaży, owych gruntów nie udało się zagospodarować aż do teraz, kiedy mamy sukcesywną realizację nowych powierzchni.
Z perspektywy Panattoni Europe, dewelopera obecnego nie tylko w największych lokalizacjach magazynowych, ale także inicjującego nowe miejsca na magazynowej mapie Polski, rynek Krakowa i Małopolski jest w pewnym sensie ograniczony ilością popytu. Z jednej strony istnieje ograniczona podaż gruntów (z poważnymi utrudnieniami dostępności ziemi gotowej do zabudowy przemysłowej), z czego wynikają wysokie ceny nieruchomości w okolicy Krakowa, a z drugiej wspomniana już bliskości Śląska. Bliskość ta to niewiele ponad 70 km, licząc od centrum Katowic do centrum Krakowa, a różnica w cenie za metr kwadratowy może wynieść nawet i 1 euro. Sytuacja ta pozwala oceniać Kraków, jako rynek spełniający tylko zapotrzebowanie Małopolski czy samego miasta, nie zaś odnajdujący się w znaczeniu ponadregionalnym.
W sytuacji braku perspektywy pojawienia się zupełnie nowych lokalizacji wokół Krakowa, w miarę rozwoju autostrady, najbardziej atrakcyjne staną się dotychczasowe lokalizacje – przy autostradzie i zapewne będą dotyczyć całego Krakowa jak np. Skawina, okolice lotniska, czy zjazd na Niepołomice. Aktywność będzie się skupiać tam, gdzie już była, czyli we wschodniej części Krakowa, Skawinie i Modlniczce. W przypadku relokacji ze Śląska na rzecz Krakowa, o których mowa w tekście, nie sądzę, aby były one masowe. Są to raczej wyjątki wskazujące na efekt synergii w biznesie. Nawet, jeżeli jakaś firma zdecyduje się na przeniesienie ze Śląska, to równie dobrze będzie wiele firm, które nie będą widzieć różnicy pomiędzy Krakowem a Śląskiem i w efekcie wybiorą tańszą lokalizację. Relokacje, które miały miejsce, należy traktować raczej, jako wyjątki potwierdzające regułę.

Zaspokajanie potrzeb klientów – 15 tysięcy razy dziennie

Za pośrednictwem sieci serwisowej i sieci sprzedaży liczącej około 4500 techników serwisowych i 1000 przedstawicieli handlowych w terenie, firma Toyota Material Handling Europe (TMHE) kontaktuje się z klientami ponad 15 tysięcy razy dziennie. Hans van Leeuwen, wiceprezes TMHE ds. sprzedaży i usług, wyjaśnia, jakie wymierne korzyści niesie ze sobą taka koncentracja uwagi na klientach.



Hans van Leeuwen, wiceprezes Toyota Material Handling Europe ds. sprzedaży i usług

Nie ma wątpliwości, że w takiej branży, jak nasza, musimy rozwijać i wytwarzać doskonałe produkty, ale dzisiaj to już nie wystarczy. Trzeba również wychodzić myślami i działaniami poza produkcję sprzętu i naprawdę rozumieć zarówno charakter działalności, jak i codzienne potrzeby naszych klientów. Świadczy o tym fakt, że mamy ponad cztery tysiące techników serwisowych w terenie – chodzi tu rzecz jasna nie tyle o usuwanie awarii, co o niezbędne prace konserwacyjne, które zapobiegają awariom, zapewniając bezproblemowe działanie i maksymalną dostępność wózków.

Prowadzimy analizę kluczowych czynników, którymi w swoim biznesie kierują się nasi klienci, i okazuje się, że ostatecznie decydujące znaczenie ma sprawne i wydajne działanie oraz koszty, obok oczywiście bezpieczeństwa i odpowiedzialności za środowisko. Skupiając się na tym, co chcą robić nasi klienci – czyli transportować towary do swoich klientów w sposób bezpieczny i efektywny – jesteśmy w stanie pomóc firmom w obniżeniu kosztów i zwiększeniu efektywności.



Zrozumieć wszystkie koszty

Dobre działanie jest kwestią wydajności i niezawodności – a to są podstawowe zalety naszych produktów. O wiele bardziej złożone jest zrozumienie kosztów. Aby obniżyć koszty transportu wewnętrznego, trzeba zrozumieć całkowity koszt cyklu życia sprzętu do transportu materiałów, a następnie zidentyfikować obszary, w których można wprowadzić oszczędności kosztów. Z naszych analiz na przestrzeni minionych 20 lat wynika, że dla każdego wózka w danej flocie serwis i paliwo stanowią średnio 20% całkowitego kosztu życia produktu. Praca operatora zwykle wynosi około 70% (chyba że w grę wchodzi automatyzacja), przy czym w wypadku pracy wielozmianowej koszty te są jeszcze wyższe. Oznacza to, że koszt nabycia samego wózka wynosi zaledwie 10% lub mniej całkowitego kosztu, z czego wynika, że najlepszym sposobem uzyskania korzyści w ostatecznym rozrachunku jest obniżenie kosztów ogólnych po sprzedaży.

Można na to spojrzeć również od strony dążenia klientów do minimalizowania jednostkowego kosztu transportowanych ładunków. Kwestią kluczową jest tu oczywiście wydajność, gdyż jest to czynnik określający liczbę potrzebnych wózków i – co istotniejsze z perspektywy kosztów – wymaganą liczbę operatorów. Dlatego, projektując nasze wózki, zawsze kładziemy nacisk na wydajność. Przodujemy również w rozwiązaniach w zakresie gęstego składowania i automatyzacji. Dobrym przykładem tego pierwszego jest system regałów bez korytarzy BT Radioshuttle, tego drugiego natomiast – nasze rozwiązanie do automatycznej kompletacji zamówień, które zapewnia klientom znaczne obniżenie kosztów i zwiększenie wydajności.

Wydajność i automatyzacja to sposoby obniżenia kosztów polegające na stosowaniu właściwych praktyk, ale duże oszczędności można również osiągnąć, unikając praktyk niewłaściwych. Dokładniejsza analiza kosztów serwisu pokazuje, że w wypadku większości firm spora część kosztów serwisu i części nie jest związana z konserwacją, lecz z naprawami – i to jest właśnie koszt niewłaściwych praktyk w zakresie użytkowania wózków. W istocie naprawianie uszkodzeń wózków, do których doszło podczas ich użytkowania, zwykle stanowi jedną trzecią prac wykonywanych przez naszych techników serwisowych. Stąd wniosek, że unikanie niepotrzebnych kosztów uszkodzeń ma ogromne znaczenie dla redukcji kosztów.

Dla klientów ładunek jest złotem

Dalsza analiza „kosztów niewłaściwych praktyk" przynosi niezwykle odkrywcze wnioski. Wózki podnośnikowe to ciężkie maszyny i kiedy taki wózek zostaje uszkodzony, uszkodzeniu ulega również coś innego i to przeważnie w większym stopniu niż sam wózek. Czasem jest to regał lub budynek, a niekiedy nawet ładunek,

co stanowi duży kłopot dla naszego klienta, ponieważ dla niego ładunek zawsze jest bezcenny. W końcu to ładunek decyduje o przydatności wózka i nawet najprostsze produkty, mają znaczną wartość wynoszącą zwykle tysiące euro, gdy są zgromadzone na palecie. Nasze badania potwierdzili branżowi eksperci, którzy szacują, że koszty szkód w stosunku do kosztu uszkodzenia samego wózka mogą wynosić nawet 10 do 1.

Stąd wniosek, że ogromny negatywny wpływ na wyniki finansowe naszych klientów mają potencjalne straty lub zniszczenia – i to jest kolejny obszar, w którym możemy odegrać znaczącą rolę w zakresie obniżania kosztów. Nasz system informacyjny Toyota I_Site obejmuje szczegółowe raporty na temat wstrząsów odnotowanych przez wózki, co pomaga firmom ustalić przyczynę źródłową uszkodzeń wózków, ładunków i otaczającej infrastruktury. Nasi klienci donoszą, że dzięki systemowi Toyota I_Site uzyskują oszczędności dochodzące nawet do 70% w zakresie uszkodzeń wózków i jeszcze większe w odniesieniu do szkód w towarze lub innym sprzęcie.

Ale podjęliśmy też inne kroki, by pomóc w redukcji kosztów, jeśli chodzi o ochronę ładunku. Przykładem może być



z pełną prędkością bez niebezpieczeństwa wstrząsów.

Wszystkie elementy razem

Kolejnym kluczowym czynnikiem wpływającym na koszty jest przestrzeń – zwykle 3 euro za jedną paletę tygodniowo, jak wynika z szacunków branżowych. Rozumiemy znaczenie tego obszaru kosztów



choćby system Toyota SAS w naszych wózkach z przeciwwagą, który wykorzystuje inteligentne technologie, by stale monitorować działanie wózka widłowego i automatycznie podejmować działania korekcyjne, w przypadku wykrycia czynników, które mogą doprowadzić do niestabilności wózka lub ładunku. Z kolei dzięki wprowadzeniu zaawansowanego systemu kontroli podnoszenia (Transitional Lift Control system – TLC) w wózkach BT typu reach trucks ładunki można podnosić i opuszczać i również tutaj opracowaliśmy zaawansowane rozwiązania. System BT Radioshuttle pomaga firmom maksymalnie wykorzystać przestrzeń, zaawansowane są nawet nasze rozwiązania do wąskich korytarzy (VNA), które pozwalają na zmieszczenie w jednym korytarzu do sześćdziesięciu dodatkowych palet w porównaniu z konwencjonalnymi rozwiązaniami VNA. Koszty przestrzeni w chłodniach są dwuipółkrotnie wyższe, a dzięki zaawansowanym rozwiązaniom VNA firmy TMHE wózek obsługujący korytarze o wysokości 8 m może przynieść oszczędności w przestrzeni magazynowej przekraczające 60 tysięcy euro rocznie.

Jesteśmy w stanie pomagać w obniżaniu kosztów naszych klientów nie tylko w obszarze najnowszych technologii. Przykładem może być choćby nasz najprostszy ręczny wózek paletowy. Model ten produkowany jest w Szwecji zgodnie z najwyższymi standardami i regularnie przechodzi testy (razem z wózkami konkurencji) odporności na zniszczenie. Dzięki temu możemy udowodnić, że wózek ręczny BT zwykle ma pięciokrotnie dłuższą żywotność. Owszem, trzeba za to zapłacić nieco więcej w początkowym koszcie zakupu, ale w porównaniu z kosztem pięciu wózków od konkurencji w równoważnym cyklu życia oszczędności kosztów mówią same za siebie, nie wspominając już o kosztach nabycia i utylizacji, czy skutkach dla środowiska.

Podsumowując, firma TMHE współpracuje ściśle z klientami, by pomagać im w obniżaniu kosztów. 15 tysięcy kontaktów z klientami każdego dnia ułatwia nam zrozumienie dzisiejszych potrzeb klientów. Klienci muszą maksymalizować wykorzystanie zasobów i zwracać uwagę na zużycie energii. Potrzebują rozwiązań elastycznych i niezawodnych. Muszą liczyć się z problemami na rynku pracy w przyszłości, dlatego aktywnie pracujemy nad rozwiązaniami zautomatyzowanymi. Klienci muszą skupiać się na efektywności kosztów i eliminowaniu strat. Nasze podejście do produktów, usług i rozwiązań zapewnia maksymalne wsparcie we wszystkich tych celach.

Hans van Leeuwen,
wiceprezes Toyota Material Handling Europe ds. sprzedaży i usług

Kodem, tagiem i głosem po magazynie

Złożoność procesów magazynowania wymusza stosowanie nowoczesnych narzędzi informatycznych. W wielu magazynach kartkę papieru i długopis w rękach magazyniera zastąpiono technologiami bezprzewodowymi. Największym uznaniem cieszą się systemy kodów kreskowych, ale coraz częściej wkraczają też systemy RFID oraz technologie głosowe.

Pamiętajmy, że wybierając pomiędzy kodami kreskowymi a RFID warto wziąć pod uwagę kilka ważnych aspektów. Transpondery RFID co prawda charakteryzują się trwałością, to jednak na wypadek ich awarii należy przewidzieć alternatywne rozwiązania w zakresie identyfikacji. Technologie oparte na kodach kreskowych stanowią natomiast zdecydowanie tańsze rozwiązanie, bowiem do wygenerowania kodu wystarczy jedynie odpowiednia drukarka. W niektórych magazynach RFID jest uzupełnieniem systemu kodów kreskowych.

Czytniki kodów kreskowych

Powszechnie stosuje się kilka rodzajów kodów kreskowych. Różnią się one przede wszystkim wyglądem i przeznaczeniem. Najprostsze kody stanowią wersje jednowymiarowe, w których o standardzie odczytu decyduje zbiór kresek oraz połączeń między nimi. Informacja zawiera litery, cyfry bądź ich kombinacje. Dodatkowo kod obejmuje znaki sterujące, a także cyfry kontrolne. Metoda odczytu opiera się na odbijaniu fal świetlnych od powierzchni płaskich oraz na absorbowaniu światła przez powierzchnie zaczernione. Czytniki generując wiązkę świetlną analizują odbite światło i konwertują na sygnał elektryczny.


fot. IPhotoPress



Dobierając poszczególne elementy infrastruktury systemu kodów kreskowych weźmy pod uwagę przede wszystkim parametry odczytu kodu, czyli szerokość i odległość. Nie mniej ważny jest rodzaj odczytywanej symboliki kodów kreskowych. Pamiętajmy także, że na wybór konkretnego modelu czytnika wpływ mają również warunki środowiskowe, czyli temperatura pracy, wstrząsy oraz wilgotność i zapylenie. Najprostszymi urządzeniami pozwalającymi na skanowanie kodów kreskowych są ręczne czytniki diodowe. Zasada działania tych czytników bazuje na technice CCD, która stosowana jest także w kamerach cyfrowych. Ręczne czytniki diodowe przeznaczone są przede wszystkim do małych magazynów, w których skanowanie odbywa się z niewielką wydajnością. Odczyt kodu może być wyzwalany automatycznie lub uruchamiany za pomocą przycisku. Podstawowe cechy tego typu urządzeń to przede wszystkim niewielkie rozmiary oraz niski pobór prądu, dzięki czemu ręczne czytniki są dobrym uzupełnieniem terminali przenośnych.

Najwydajniejsze czytniki pozwalają na skanowanie kodów zarówno jedno- jak i dwuwymiarowych, dzięki zastosowaniu techniki Linear Imaging.

Czytniki kodów do warunków przemysłowych

Z przeznaczeniem do montażu na liniach produkcyjnych czy też w urządzeniach pakujących produkowane są stacjonarne czytniki kodów. Cechą charakterystyczną czytników jest przede wszystkim duża szybkość dekodowania oraz możliwość skanowania podczas dużej prędkości poruszania się przedmiotów. Czytniki takie wyposażono w niewielką metalową obudowę oraz tryb samowyzwalania czytnika tzw. reflector-polling. Z pewnością wysoką funkcjonalność zapewni automatyczne ustawianie parametrów (AutoSetup). Istotna jest także kompatybilność z protokołem Can-Bus. Zmiana oprogramowania może być przeprowadzana za pomocą pamięci flash. Jako wyposażenie dodatkowe nabyć można skaner z oscylującym lustrem i funkcją grzania. Tego typu urządzenia mogą pracować z wysokim, średnim lub niskim trybem czułości. W skanerach przemysłowych istotne jest także ograniczenie reakcji na światło zewnętrzne i błyski oraz możliwość skanowania w trudno dostępnych miejscach. Niektóre modele pozwalają także na rejestrowanie historii skanowań w wewnętrznej pamięci.

W przypadku wyjścia poza zasięg bazy czytnik umożliwia odczytanie kodów, a następnie przesłanie ich do bazy po ponownym osiągnięciu zasięgu. Komfort pracy poprawia z pewnością ergonomiczna obudowa. W zależności od modelu czytniki wyposażone są w akumulatory, pozwalające na wykonanie 1200 skanów lub pracę do 16 godzin. Bardziej rozbudowane skanery wyposażone są w technologię Bluethooth, dzięki której możliwy jest przesył danych do 10 m.

Czytniki laserowe cechują się znacznie większą jakością odczytu oraz możliwością skanowania z dużych odległości. Konstrukcja niektórych modeli pozwala na pracę w temperaturze kształtującej się w zakresie od –30°C do 50°C. Nabyć można wersje wytrzymujące upadki na powierzchnię betonową z wysokości 2 m. Czytniki o zwiększonej wytrzymałości cechują się oknem skanera wykonanym ze specjalnego tworzywa odpornego na zarysowania. W nowoczesnych skanerach laserowych istotną kwestię stanowi możliwość odczytywania kodów o słabym kontraście, a także z wydruku złej jakości czy



też z wypukłych powierzchni. Do poprawy komfortu pracy z pewnością przyczyni się ergonomiczny kształt obudowy oraz technologia CodeGate, dzięki której po nakierowaniu na określony kod i użyciu przycisku dane zostają automatycznie wysłane do systemu. Podczas pracy przydatna jest także pamięć flash, pozwalająca na przechowywanie danych dotyczących ustawień oraz wewnętrznego oprogramowania sterującego tzw. firmware. Stosowane techniki laserowe pozwalają także na odczytywanie szerokich kodów kreskowych. Przełączanie między popularnymi interfejsami komunikacyjnymi odbywa się najczęściej przy użyciu uniwersalnych kabli. Jako akcesoria dodatkowe nabyć można podstawkę do pracy automatycznej.



Ręczne czytniki laserowe produkowane są także w wersjach miniaturowych. Bez problemu mogą być one dołączone do kluczy i noszone w kieszeni. Oprócz tego operator informowany jest o wyczerpaniu baterii a ochronę przed utratą zapisanych informacji zapewnia specjalne zapięcie.

Bardziej zaawansowane skanery pozwalają na bezprzewodową wymianę danych między czytnikiem a stacją bazową. Wykorzystywane do tego celu są najczęściej technologie oparte na systemie radiowej transmisji danych w częstotliwości 433 Mhz, 910 Mhz lub Bluethooth. Maksymalny zasięg bazy wynosi do 50 m. Zasilanie części roboczej uwzględnia akumulator pozwalający nawet na 50 godzin pracy lub 57 000 skanów. Bazując na czytnikach bezprzewodowych stworzyć można prostą sieć, dzięki możliwości współpracy kilku skanerów z jedną stacją bazową. Niektóre wersje pozwalają także na odczyt kodów PDF. Bardziej zaawansowane modele wyposażone są w funkcje, dzięki którym istnieje możliwość edytowania danych.

Tagi RFID

W praktyce stosuje się trzy rodzaje tagów, bardzo często nazywanych także transponderami czy też znacznikami RFID. Są to tagi pasywne, aktywne i pół-pasywne. Każdy z nich ma swoje wady i zalety. Przyjrzyjmy się im nieco bliżej. Pasywne układy RFID nie mają własnego źródła zasilania. Sygnał z czytnika odpowiedzialny jest również za zasilanie transpondera. Zasięg odczytu pasywnych układów mieści się w zakresie od 10 centymetrów do kilku metrów w zależności od używanej częstotliwości i typu anteny. Jako zalety takiego rozwiązania wymienia się przede wszystkim niewielkie rozmiary.





Tagi RFID aktywne wyposażone są we własne źródło zasilania. Jest ono wykorzystane do zasilania zarówno całego układu jak i wbudowanego nadajnika. Czytnik może nawiązać połączenie z tagiem w trybie „sesji" i wymieniać dane. Znaczniki aktywne są większe i droższe w produkcji oraz mają krótszy czas działania. Wiele z nich działa na odległość nawet do 100 metrów, a żywotność osiąga 10 lat.

Znaczniki pół-pasywne RFID, podobnie jak i układy aktywne, wyposażone są we własne źródło zasilania. Dodatkowo zastosowanie znajduje bateria, która zasila mikroprocesor. Energia z akumulatora nie jest jednak używana do zasilania anteny. Znaczniki pół-pasywne cechują się większą odległością odczytu. Jako zalety wymienia się również większą czułość i trwałość baterii.

Czytniki RFID

Czytniki RFID dostępne są jako urządzenia przenośne, stacjonarne oraz montowane na stałe. Decydując się na zakup czytnika należy wziąć pod uwagę przede wszystkim ilość anten, z którymi urządzenie będzie współpracowało. Istotne jest także uwzględnienie odpowiedniej mocy wyjściowej. Dostępne na rynku czytniki wyposażono w interfejsy RS-485, CANBUS lub USB. W niektórych modelach uwzględniono odporność na działanie czynników zewnętrznych. Bardzo często do wymiany danych, pomiędzy

Terminale RFID do wózków widłowych

Rozbudowane terminale przenośne dostępne są także w wersjach przystosowanych do montażu na wózku widłowym. Urządzenia te cechują się szeregiem rozwiązań mających na celu z jednej strony poprawę komfortu obsługi, zaś z drugiej, ochronę przed czynnikami zewnętrznymi. Istotna jest trwała obudowa wykonana z odlewu magnezu oraz podgrzewany wyświetlacz. Z pewnością przydatna okaże się konstrukcja zapewniająca działanie w szerokim zakresie temperatur (od – 30°C do 50°C), dzięki czemu urządzenie może być wykorzystywane również w chłodniach, dokach załadunkowych i halach produkcyjnych. Terminale wózkowe pracować mogą także w środowisku o dużym zapyleniu oraz w miejscach, gdzie mogą wystąpić zacieki wody. Kluczową kwestią pozostaje także ochrona przed drganiami, występującymi najczęściej w wózkach o napędzie spalinowym. Konstrukcja terminali wózkowych pozwala na ich zainstalowanie niemal na każdej powierzchni. Dzięki obudowie o niewielkich rozmiarach urządzenie nie zajmuje dużo miejsca w kabinie wózka. Rozbudowane interfejsy komunikacyjne pozwalają na współpracę z urządzeniami peryferyjnymi, takimi jak znaczniki RFID, wagi, drukarki, czy też systemy technologii głosowych.
Jako akcesoria nabyć można zewnętrzną podświetlaną klawiaturę, zestaw mocujący terminal do pojazdu lub ściany. Urządzenie można postawić także na biurku. Terminal cechuje się także bezpieczeństwem przesyłu informacji, co potwierdzają stosowne certyfikaty (Cisco, Wi-Fi, WPA2, Cisco Compatible (CCX).

Tylko Toyota - dzięki SAS zapewnia większe bezpieczeństwo i mniejsze koszty



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 INDUSTRIAL EQUIPMENT BT

TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together

TOYOTA MATERIAL HANDLING EUROPE, ZARZĄDZANIE MARKAMI TOYOTA I BT W EUROPIE

poszczególnymi urządzeniami technologii mobilnej, używana jest bezprzewodowa sieć lokalna, co zapewnia zarówno elastyczność jak i na łatwe rozszerzanie systemu. Pamiętajmy, aby przed wdrożeniem systemu zostały przeprowadzone specjalistyczne pomiary mające na celu ocenę propagacji sygnału WiFi, celem wyznaczenia optymalnego miejsca montażu punktów radiowych. Nie mniej istotny pozostaje projekt sieci radiowej oraz przygotowanie specyfikacji urządzeń łącznie z uwzględnieniem mocy i zasięgu anten radiowych. Oferowane przez rynek punkty dostępu radiowego cechują się możliwością pracy w miejscach narażonych na działanie niekorzystnych czynników zewnętrznych. Obudowy urządzeń tego typu wykonane są z solidnej metalowej obudowy. W przestrzeniach, gdzie działają już urządzenia radiowe, należy uwzględnić rozwiązania charakteryzujące się możliwością pracy w warunkach zakłóceń.

W otwartych przestrzeniach zastosowanie znajdują anteny kierunkowe, których podstawową cechą są niewielkie rozmiary oraz odporność na działanie warunków atmosferycznych. Anteny montuje się na maszcie lub na ścianie. Ich moc dobierana jest w zależności od zasięgu. Rozbudowane terminale pozwalają na pozyskiwanie danych zarówno za pomocą kodów kreskowych jak i transponderów. Urządzenia tego typu spełniają warunek kompatybilności z tagami pracującymi w paśmie UHF, do odczytu których wykorzystywana jest kierunkowa antena o kącie pracy 70°. Pracę w najcięższych warunkach zapewnia klasa odporności IP 64, a przed upadkiem z wysokości chroni specjalna konstrukcja obudowy.



Do odczytywania kodów kreskowych wykorzystywane są trzy rodzaje skanowania – standardowy, dalekiego zasięgu oraz 2 D.

Głosy w magazynie

Na rynku dostępne są także technologie, dzięki którym możliwe jest komunikowanie się magazyniera z systemem nadzorującym za pomocą głosu. Przeanalizujmy jeden ze sposobów zastosowania technologii głosowej. Pracownik loguje się za pomocą identyfikatora do systemu. Specjalne urządzenie dane przychodzące z oprogramowania nadzorującego konwertuje na polecenia głosowe, które przekazywane są pracownikowi, kierując go w odpowiednie miejsce składowania towaru. System działa w obu kierunkach. Operator za pomocą mowy potwierdza miejsce lokalizacji towaru. Mowa przetwarzana jest na dane stanowiące informację zwrotną, przesyłaną do systemu nadzorującego. Ten z kolei wydaje dyspozycję dotyczącą ilości kompletowanego towaru w momencie podania przez operatora liczby identyfikacyjnej.

Technologie głosowe najczęściej znajdują zastosowanie w gospodarce magazynowej, w szczególności przy realizowaniu takich operacji jak przyjęcia, inwentaryzacje czy też kompletacje. Operator komunikuje się z systemem za pomocą niewielkiego, mieszczącego się w dłoni urządzenia, zwanego terminalem głosowym. Wypowiadane przez operatora słowa porównywalne są z wzorcowymi, które wcześniej wprowadzane są do odpowiedniego profilu głosowego. Generowanie głosu w terminalu opiera się na dwóch metodach. Pierwsza polega na odtwarzaniu nagranych wcześniej komunikatów, natomiast druga bazuje na module przetwarzającym dowolny tekst na mowę. Dzięki takiemu rozwiązaniu oraz zbudowanym filtrom hałasu terminal głosowy może pracować w miejscach o podwyższonym poziomie hałasu. Niektóre modele urządzeń przystosowane są do pracy w szerokim zakresie temperatur. Klasa odporności IP 67, brak wyświetlacza oraz ograniczenie liczby przycisków do minimum, powodują zwiększenie odporności urządzenia na środowisko przemysłowe. Obudowa wykonana z elestomeru chroni terminal przed uderzeniami, zadrapaniami a nawet skutkami upadków z wysokości do 1,8 m. Wbudowane akumulatory zapewniają pracę w normalnej temperaturze przez około 12 godzin oraz 10 godzin w warunkach skrajnie niskiej temperatury.



Zastosowanie technologii Bluethooth, daje możliwość komunikowania się terminala z dodatkowymi urządzeniami zewnętrznymi, takimi jak drukarki etykiet czy też czytniki kodów kreskowych. Funkcjonalność terminala zwiększa zestaw słuchawkowy, który dostępny jest w kilku wersjach. Jego połączenie z terminalem odbywa się za pomocą specjalnej złączki, która eliminuje możliwość zerwania przewodu.

Damian Żabicki

System logistyczny
dla przewoźników i spedytorów kolejowych

W dzisiejszych czasach nowoczesne przedsiębiorstwo przewozowe nie może istnieć bez dobrego systemu informatycznego. LOGISTYKA NODUS jest owocem kilkunastu lat doświadczeń we wdrażaniu takich systemów u czołowych prywatnych spedytorów i przewoźników kolejowych działających w Polsce.

Firma Nodus od wielu już lat tworzy systemy wspomagające pracę spedytorów i przewoźników kolejowych. Doświadczenia te zaowocowały stworzeniem nowej wersji użytkowanego przez przewoźników systemu LOGISTYKA NODUS, w której zawarliśmy wszystkie nasze najlepsze rozwiązania i pomysły, będące owocem naszych licznych rozmów z użytkownikami i osobami, które działają w branży kolejowej. Przez wiele lat współpracy z przewoźnikami i spedytorami staliśmy się sami w jakimś sensie „kolejarzami", rozumiemy problemy i bolączki branży i dlatego nasze systemy są szczególnie nakierowane na silne wspomaganie pracy spedytora i przewoźnika.

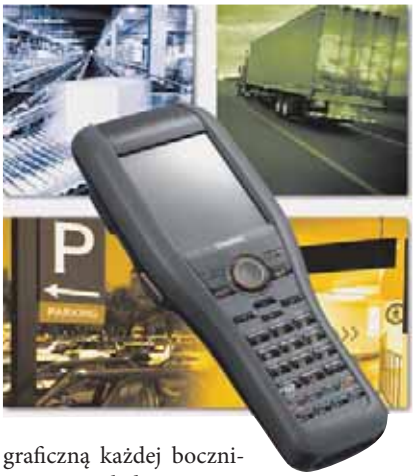
Kompletność rozwiązania

LOGISTYKA NODUS to zestaw narzędzi do zarządzania działalnością przewoźnika i spedytora kolejowego. System zawiera m.in. moduły do obsługi spedycji kolejowej, sprzedaży usług kolejowych, planowania i harmonogramowania przewozów, ofertowania i kalkulacji, zarządzania zasobami (wagony, lokomotywy i maszyniści), gospodarki remontowej, optymalizacji obiegu taboru, obsługi dyspozytury kolejowej, obsługi bocznic, rozliczania kosztów, wizualizacji pociągów na mapie, itp.

Użytkownik dostaje więc do ręki kompletny system wspomagający go zarówno w zakresie bieżącej obsługi klientów i zleceń, jak i śledzenia bieżącej sytuacji przewozowej i stanu zasobów i zarządzania nimi, a także rozliczania kosztów czy optymalizacji wykorzystania posiadanych zasobów. Jest to szczególnie ważne w branży, w której przy przewozach masowych nawet kilkugroszowe zmiany na stawkach mogą decydować o rentowności przewozu.

Obsługa bocznic

Jednym z ciekawszych modułów jest obsługa bocznic. Użytkownik przy pomocy prostego edytora może utworzyć mapę



graficzną każdej bocznicy z uwzględnieniem takich elementów jak długość toru i jego charakterystyka. System na mapie wizualizuje bieżący i planowany stan wagonów na bocznicy i umożliwia rejestrację ciągłą ruchu na bocznicach (przyjęcia, nadania, przestawienia).

Rozwiązania mobilne

Moduł terminala mobilnego współpracujący z aplikacją pozwala wprowadzać dane do systemu bezpośrednio z terenu. Dane przesyłane są za pomocą GPRS. Do rozwiązań mobilnych wykorzystujemy terminale przemysłowe Casio, w szczególności znakomity profesjonalny terminal DTX-30. Jest to terminal o najwyższej klasie odporności IP67, wyposażony w GPS, GPRS oraz WIFI. Aplikacja mobilna pracująca na terminalu pozwala szybko przesłać do dane o przyjęciach i przeglądach wagonów, listach przewozowych czy dokumentach R7.

Business Intelligence

Uzupełnieniem systemu jest moduł hurtowni danych działający w oparciu o narzędzia analityczne firmy Microsoft®. Dzięki nim użytkownik może w prosty i szybki sposób tworzyć dowolne zestawienia i raporty, co pozwala spojrzeć na biznes z bardzo wielu perspektyw, a także tworzyć modele trendów.

Wygodna obsługa

Tworząc system LOGISTYKA NODUS zadbaliśmy o to, aby interfejs użytkownika był jak najbardziej przyjazny. Komfort pracy użytkowników jest dla nas niezwykle istotny, dlatego bardzo nas cieszy to, że w ocenie użytkowników, nawet tych, którzy mają małe doświadczenie z komputerami, system jest bardzo intuicyjny i przejrzysty. Wiele mechanizmów i zabezpieczeń nadzoruje poprawność wprowadzanych przez użytkownika danych nie utrudniając mu przy tym pracy.

Platforma rozwojowa

System LOGISTYKA NODUS został napisany przy pomocy specjalnie przez nas stworzonej platformy programistycznej, zbudowanej w oparciu o narzędzia Microsoft® DotNet, pozwalającej na sprawne tworzenie aplikacji, których



cechą jest duża wydajność przy niewielkich wymaganiach sprzętowych. Dodatkowo są one łatwe w użyciu i wizualnie eleganckie i przyjazne dla użytkownika.

Sławomir Kucharczyk NODUS

Więcej informacji na **www.nodus.pl**

IT dla projektów logistycznych

Zakup systemu informatycznego przez firmę logistyczną jest procesem złożonym i wymagającym dużego zaangażowania zarówno po stronie zamawiającego, jak i dostawcy.

Od jakości współpracy obu stron zależy powodzenie projektu. Z jednej strony oprogramowanie ma wspierać zarządzanie procesami zachodzącymi w firmie i usprawniać je, z drugiej istotną rolę odgrywa partnerstwo przynoszące satysfakcję i gwarancję rozwoju produktu na potrzeby klienta. Taka relacja wiąże firmę logistyczną Spedimex i InterLAN, dostawcę inteligentnych technologii dla sektora TSL.

Firma Spedimex jest dostawcą zintegrowanych rozwiązań z dziedziny logistyki kontraktowej, magazynowania i usług specjalnych dla różnych sektorów. Potrzeba wdrożenia systemu informatycznego wspierającego zarządzanie zrodziła się z rosnącej liczby projektów logistycznych realizowanych przez operatora. Obecnie firma realizuje rocznie kilkadziesiąt projektów logistycznych, wymagających indywidualnego podejścia. Pod takie potrzeby został przeprowadzony proces wyboru rozwiązania informatycznego klasy TMS (Transport Management System).

Na dostawcę rozwiązania została wybrana poznańska firma InterLAN, która już na etapie prezentacji była w stanie pokazać „na żywym programie" gotowe funkcjonalności działające w praktyce – w tym, kluczowy obszar związany z działalnością firmy Spedimex, a więc obsługę dystrybucji w sieci drobnicowej.

Wdrożenie systemu interLAN SPEED dotyczyło wszystkich kluczowych procesów, w tym m.in.:

- planowanie i realizacja dystrybucji,
- obsługa rozliczenia palet zwrotnych,
- finanse, w tym komunikacja z systemem finansowo-księgowym,
- rozliczenia przewoźników oraz rozliczenia wewnętrzne,
- integracja z mapą cyfrową wraz z naliczeniem e-MYTA,
- obsługa szyny danych w zakresie importu przesyłek z zewnętrznych systemów partnerów i klientów,
- EDI w zakresie awizacji i statuowania przesyłek dla sieci Fashionet.

KAN wdraża system do zarządzania magazynem ASTRO WMS

Firma KAN, producent nowoczesnych systemów instalacyjnych wodnych i grzewczych, wybrała nowy system do zarządzania magazynem – Astro WMS firmy Consafe Logistics. Wdrożenie pozwoli na automatyzację procesu zarządzania magazynem oraz wzrost efektywności procesów logistycznych.

KAN to dynamicznie rozwijająca się spółka zatrudniająca blisko 700 osób, obecna w 23 krajach Europy. W efekcie rozwoju podjęto decyzję o rozbudowie systemu IT, odpowiedzialnego za obsługę magazynu o powierzchni 6 tys. m^2. – *O wyborze Astro WMS zadecydowało jego technologiczne zaawansowanie, bardzo dobra relacja jakości do ceny oraz elastyczność systemu. Dzięki temu istnieje możliwość swobodnego dostosowywania funkcjonalności do zróżnicowanych potrzeb poprzez dodanie odpowiednich modułów rozszerzających funkcjonalność całego systemu* – mówi Artur Rek, dyrektor ds. logistyki Grupy KAN.



Astro WMS wdrażane w KAN wesprze proces przyjęcia towarów do magazynu, kompletacji i dystrybucji. Do wymiernych korzyści oferowanych przez system należą także m.in. sprawna i szybka obsługa zamówień, realizacja większej ilości zleceń przy utrzymaniu tego samego poziomu liczebności pracowników i środków transportu, redukcja pomyłek oraz zmniejszenie poziomu wymaganych zapasów. To wszystko w konsekwencji przekłada się bezpośrednio na wzrost jakości usług i zadowolenie klientów.

Zwiększenie wydajności możliwe jest przede wszystkim dzięki przetwarzaniu informacji w czasie rzeczywistym. W przedsiębiorstwach dystrybucyjnych i produkcyjnych jest to szczególnie ważne ze względu na dużą ilość informacji i towarów przepływających przez magazyn. Procesy magazynowe traktowane są przez Astro WMS jak zadania, którym nadawane są priorytety w zależności od aktualnej sytuacji w magazynie i terminów realizacji wysyłek. Odpowiednio zestawione zadania optymalizują prace. – *Wprowadzenie do zarządzania powierzchnią magazynową najnowszej wersji 7.6 Astro WMS zapewni wysoką wydajność pracy, gdyż osoby koordynujące wykonywanie poszczególnych zadań będą posiadać dostęp do kompleksowych i aktualnych infomacji o postępie w operacjach magazynowych. Pozwoli to firmie KAN na elastyczne i sprawne zarządzanie zasobami oraz wyeliminowanie przestojów* – zaznacza Grzegorz Kaczmarczyk, project manager należący do pięcioosobowego zespołu Consafe Logistics odpowiedzialnego za wdrożenie.

Astro WMS zostanie zintegrowany z istniejącym już systemem ERP. W projekcie implementacji wykorzystano także rozwiązania firmy Motorola – terminale radiowe serii MC9000, sieć radiową oraz drukarki etykiet Zebra. Projekt implementacji zostanie zrealizowany do końca 2011 roku.

KK

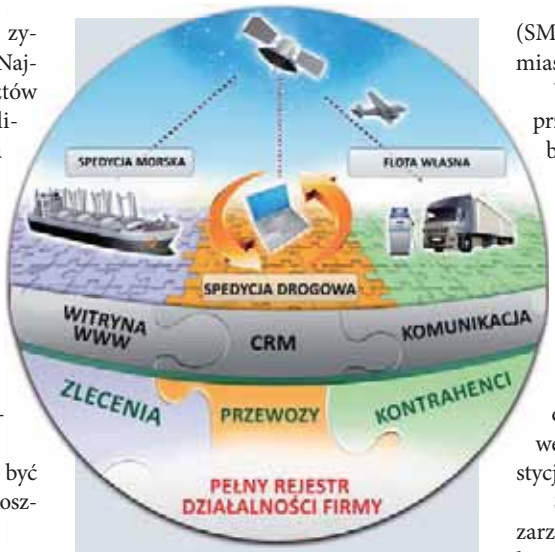
Więcej wiesz, taniej jedziesz

W obecnych realiach rynkowych wiele firm transportowych walczy o przetrwanie, balansując na granicy rentowności. Stosowanie dobrych narzędzi informatycznych, wspierających zarząd w podejmowaniu decyzji, może pomóc w utrzymaniu dodatniego wyniku finansowego.

Jednym z warunków osiągnięcia zysku jest minimalizacja kosztów. Największy udział w kreowaniu kosztów firmy transportowej mają koszty paliwa (średnio 45%), dlatego ich kontrola ma podstawowe znaczenie dla firmy. Oszczędności można osiągnąć przez właściwą gospodarkę paliwową, precyzyjne planowanie tras przejazdu, dokładną nawigację, monitoring przejazdu, stosowanie przez kierowców ekonomicznego stylu jazdy itp. Wykrywanie odpowiednio wcześnie negatywnych zjawisk umożliwia szybką i skuteczną reakcję.

Inną grupą kosztów, które mogą być w znacznym stopniu eliminowane, są koszty zbędne, takie jak:

- mandaty, kary i straty, wynikające z zaniedbania terminów wznowienia polis, badań technicznych, badań medycznych, upływu terminu ważności upoważnień, certyfikatów czy zezwoleń, przekroczenia norm czasu pracy itp.
- koszty napraw wykonywanych pod przymusem w warunkach awaryjnych (brak zaplecza warsztatowego w miejscu awarii, koszty dojazdu mechaników, koszt transportu zastępczego bądź kar umownych za opóźnienie w dostarczeniu ładunku).



Struktura systemu KLEVAS

- koszty reklamacji wynikających z niewłaściwego zabezpieczenia ładunku i uszkodzenia w transporcie.

Kosztów tych można uniknąć mając narzędzia, pozwalające na zaplanowanie i automatyczne przypomnienie o terminach koniecznych czynności serwisowych lub organizacyjnych. Właściwy nadzór pozwala ujawnić pozornie niemające związku ze sobą, powtarzające się niekorzystne zdarzenia, które po zidentyfikowaniu łatwiej jest eliminować.

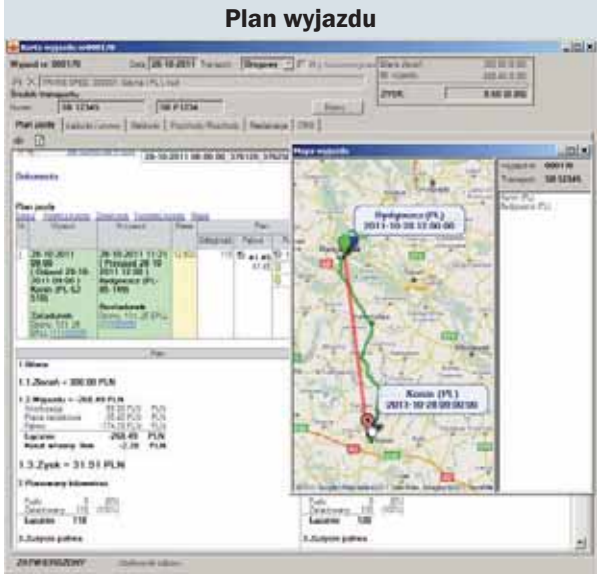
Redukcja kosztów ma jednak granice. Drugim źródłem zwiększenia zysku jest podnoszenie przychodów. Osiąga się to m.in. przez właściwe zarządzanie relacjami z klientami. Sposobem na podniesienie zadowolenia klientów jest oferowanie usług dodatkowych, jak możliwość śledzenia ładunków, powiadomienia drogą elektroniczną (SMS, e-mail) o statusie zlecenia, natychmiastowe przekazywanie dokumentów itp.

Warunkami zwiększania przychodów przy wystarczającej podaży zleceń są: rozbudowa floty i właściwe wykorzystanie posiadanego taboru drogą optymalizacji załadunków oraz minimalizacji pustych przebiegów. Bez właściwych narzędzi informatycznych utrzymywanie kontroli nad rosnącą flotą jest niemożliwe. Konieczne staje się zastosowanie rozwiązań, umożliwiających właściwy podział pracy i dostęp do informacji, zapewniających właściwe wykorzystanie personelu firmy. Inwestycja taka szybko się zwraca.

System informatyczny wspomagający zarządzanie firmą transportową powinien łatwo integrować się z istniejącym w firmie oprogramowaniem, musi być również otwarty na modyfikacje. Obecne oczekiwania użytkowników są tak różne, że tylko program elastyczny, podatny na zmianę konfiguracji jest w stanie zaistnieć na wymagającym rynku. Przykładem takiego oprogramowania jest oferowany przez firmę SKG S.A. system KLEVAS®, przeznaczony zarówno dla firm transportowych, dysponujących własną flotą pojazdów, jak również dla firm spedycyjnych, współpracujących z przewoźnikami zewnętrznymi. Posiada on wielojęzyczny interfejs, umożliwia etapowe wdrażanie poszczególnych modułów, integruje się z systemami monitoringu floty, mapami elektronicznymi, systemami finansowo-księgowymi i innym oprogramowaniem firmy. Na podstawie danych, zbieranych m.in. z systemu monitoringu GPS, sporządzany jest dokładny plan nowego wyjazdu z prognozą kosztów. System zawiera też aplikację, udostępniającą w firmowej witrynie internetowej platformę wymiany informacji i dokumentów między firmą, zleceniodawcami i przewoźnikami.

Marek Michalak, SKG S.A.

Plan wyjazdu

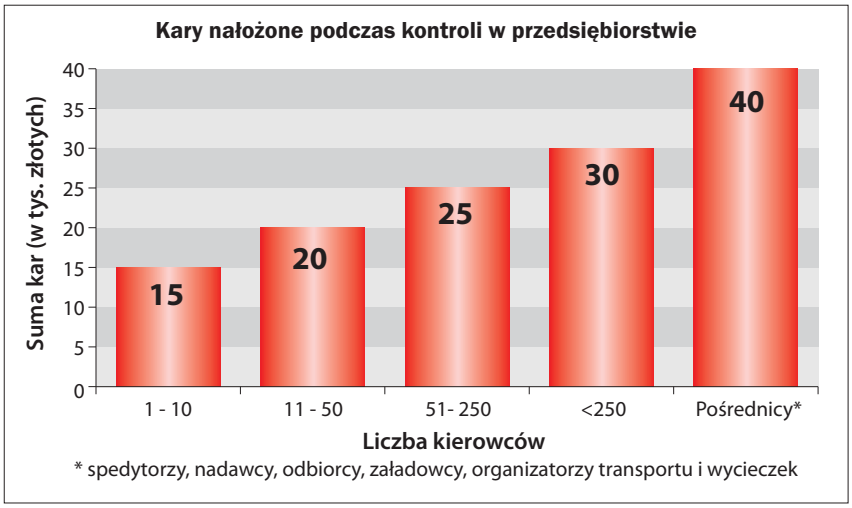


Szczegółowe informacje dostępne są na stronie internetowej **www.klevas.pl.**

Informatyzacja firm transportowych reakcją na zmianę przepisów

Zapowiadana zmiana ustawy o transporcie drogowym wprowadzi nowy taryfikator kar nakładanych przez ITD na firmy transportowe. Ustawa pierwotnie miała wejść w życie z początkiem nowego roku, choć zdaniem ekspertów resort nie zdąży z jej przygotowaniem. Jednak firmy transportowe szukają skutecznych rozwiązań już dziś. Z pomocą może przyjść również informatyka.

W sytuacji, kiedy większość firm transportowych w Polsce balansuje na granicy bankructwa, część floty stoi na parkingach, a stawki za fracht wahające się w granicach 0,5 euro/km nie pokrywają nawet kosztów przewozu, posłowie uznali, że należy zracjonalizować przepisy i dostosować je do kondycji przewoźników. Nowa ustawa ma przede wszystkim ograniczać działania nieuczciwej konkurencji, zwiększać funkcje prewencyjne przepisów i usuwać biurokratyczne bariery utrudniające prowadzenie działań przewozowych. Tymczasem firmy systematycznie wdrażają nowe rozwiązania wewnętrzne, mające usprawnić funkcjonowanie transportu i uchronić przed karami ITD.



Nowe kary, nowe rozwiązania

Jak dotąd, najczęstszym powodem nakładania sankcji na firmy transportowe były niezgodności w rozliczaniu czasu pracy kierowców. Wiele do życzenia pozostawiała także dokumentacja pracownicza, naliczanie dodatków za nadgodziny i pracę w dni wolne. Odpowiedzialność za prowadzenie rozliczeń pracowników i odpowiednich ewidencji leży po stronie przewoźników, dlatego przedsiębiorcy coraz częściej decydują się na informatyzację, usprawniając tym samym zarządzanie i prowadzenie biznesu. – *Oprogramowanie dedykowane firmom transportowym to przede wszystkim automatyzacja czasochłonnych procedur, do których obligują odpowiednie ustawy. Ponadto poziom skomplikowania polskich i europejskich przepisów wymusza na przedsiębiorcach, zarówno tych z sektora MSP, jak i większych podmiotów, wprowadzanie skuteczniejszych rozwiązań systemowych. Sytuacja ta jest szczególnie trudna dla dużych firm, dysponujących własną flotą transportową, ponieważ po zmianie ustawy to one zapłacą najwięcej* – mówi Jadwiga Wojtas, z firmy Soneta sp. z o.o., twórcy enova.4Trans. W obliczu statystyk mówiących, że ponad połowa kar nałożonych przez ITD dotyczy nieprawidłowości związanych z prowadzeniem ewidencji pracowniczych i dokumentacji czasu pracy kierowców, wdrażanie skutecznych rozwiązań systemowych wydaje się wręcz niezbędne.

Póki co, obowiązują jeszcze stare, w opinii przewoźników, nieadekwatne do sytuacji przepisy, ale informatyzacja branży transportowej jest nieunikniona, zwłaszcza, że to także ograniczenie kosztów i minimalizacja błędów popełnianych przez pracowników. – *Nowe rozwiązania IT dla branży transportowej to ciągle rosnący rynek, ale wymagający najwyższej jakości i dużego doświadczenia. Wspólnie z PC Net Service, twórcą systemu 4Trans opracowaliśmy enova.4Trans umożliwiający przenoszenie zagregowanych danych z sytemu 4Trans do enova Kadry i Płace. Efektem naszej pracy jest bardzo szybki i niemal bezobsługowy program do rozliczania czasu pracy kierowców, dający pewność wszystkich wyliczeń. Aplikacje tego typu pozwalają na precyzyjne wyszukanie początku doby pracowniczej, automatyczne wyznaczenie czasu pracy, naliczenie dodatków za dyżury, nadgodziny dobowe i średniotygodniowe. Tworzą również raporty i dokumenty wymagane podczas kontroli PIP oraz pozwalają na import danych z TachoScan* – dodaje Jadwiga Wojtas.

Nowy taryfikator kar

W przypadku przewoźników suma kar pieniężnych nałożonych za naruszenie stwierdzone podczas kontroli drogowej nie wyniesie więcej niż 10 tys. zł. Kierowca zatrzymany do kontroli może zapłacić od 300 zł do 2 tys. zł, a osoba zarządzająca przedsiębiorstwem lub odpowiedzialna za transport od 500 zł do 2 tys. zł. O wysokości grzywny po kontroli w siedzibie przedsiębiorstwa zadecyduje liczba zatrudnianych kierowców. Dla podmiotów zatrudniających lub wykorzystujących do wykonywania przewozów do 10-ciu kierowców suma kar wyniesie maksymalnie 15 tys. zł. Największe firmy, zatrudniające ponad 250-ciu kierowców zapłacą do 30 tys. zł. Wzrosną natomiast kary dla firm wykonujących czynności związane z przewozem drogowym. Spedytorzy, nadawcy, odbiorcy, załadowcy, organizatorzy wycieczek i turystyki zapłacą do 40 tys. zł.

Krzysztof Oflakowski
enova.4Trans

Informatyka na drodze redukcji kosztów transportu


fot. Shutterstock

Niezależnie od sytuacji w gospodarce, obniżanie kosztów transportu ładunków jest jak najbardziej wskazane, a inwestycje w rozwiązania przyczyniające się do minimalizacji tych kosztów nie tylko się zwracają, ale także procentują w przyszłości. Sprawiają one także, że przedsiębiorstwo zyskuje przewagę nad konkurentami z branży – dzięki atrakcyjniejszym stawkom przewozowym i efektywniejszemu funkcjonowaniu.

Po trudnym dla przewoźników okresie w pierwszych miesiącach tego roku nastąpiła oczekiwana poprawa sytuacji, co potwierdzają opinie menedżerów transportu. Niestety, drożejące paliwo czy rosnące koszty e-myta na polskich drogach zmuszają przewoźników do ciągłego szukania oszczędności. Nowoczesne rozwiązania IT, szkolenia kierowców, zabezpieczenia zbiorników z paliwem lub oszczędne ogumienie pozwalają ograniczyć koszty przewoźnika. W jakie rozwiązania warto obecnie zainwestować? Zapytani przez nas przewoźnicy zgodnie wymieniają dokładne mapy cyfrowe, pozwalające optymalnie zaplanować trasę przewozu ładunku, oraz systemy monitorujące flotę pojazdów i pozwalające na analizę otrzymanych informacji.

Takie zainteresowanie potwierdza też Anita Przybylak z firmy Emapa, która dodatkowo precyzuje, jakich rozwiązań poszukują przewoźnicy. A oczekują oni rozwiązania „kompleksowego, szytego na miarę, dopasowanego do potrzeb i możliwości klienta". Takim wymaganiom sprostać mogą jedynie rozwiązania IT o strukturze modułowej – pozwalającej zastosować wybrane ich elementy w zależności od aktualnych potrzeb przewoźnika. Rozwiązanie proste i przydatne dla przewoźników na każdym etapie rozwoju proponuje m.in. Emapa, której aplikacja do zarządzania transportem – Emapa Transport + Europa z możliwością zastosowania monitoringu pojazdów floty będzie dobrym rozwiązaniem dla firm dopiero rozpoczynających działalność przewozową oraz większych wymagających rozbudowanego systemu informatycznego, jako wsparcie dla dyspozytorów przy planowaniu tras. Tego typu rozwiązania zostały wysoko ocenione przez przewoźników.

Emapy Transport + Europa pozwala m.in. na dostęp do szczegółowej mapy Polski i Europy z możliwością wyszukiwania miejsc załadunku/rozładunku oraz import aktualnych informacji o utrudnieniach w ruchu dla pojazdów ciężarowych na terenie Polski z serwera Emapy (informacje dostarczane przez GDDKiA). System ma też możliwość zaplanowania optymalnej trasy przewozu ładunku, dzięki funkcji rozwiązującej problem komiwojażera z uwzględnieniem wysokości i masy całkowitej pojazdu



E-myto wkalkulowane w koszty

Praktyczne zastosowanie systemu informatycznego interLAN SPEED w procesach kalkulacji frachtu.

Firma InterLAN zaadoptowała w systemie interLAN SPEED funkcjonalności związane z obsługą e-myta w Polsce. Wprowadzona funkcjonalność powoduje, że proces liczenia odległości na zintegrowanej z systemem interLAN SPEED mapie uwzględnia dodatkowy koszt e-myta (w tym myta dla dróg koncesyjnych).

Na etapie rejestracji zlecenia system automatycznie dodaje koszt myta do planowanych przychodów jakimi zostanie obciążony zleceniodawca. Wprowadzone zmiany dotyczą systemu interLAN SPEED zintegrowanego z mapami cyfrowymi Emapa oraz Map&Guide.

Rhenus Port Logistics wybrał rozwiązanie IT Comp-Win

Wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego SOZ objęło moduły zarządzania transportem morskim, drogowym i kolejowym oraz zarządzanie logistyką magazynową i agencjami celnymi wraz z pakietem analiz biznesowych i integracją z systemem finansowo-księgowym firmy.

Specyfiką działalności Rhenus Port Logistics jest koordynacja wszelkich procesów związanych z przeładunkiem, przewozem, składowaniem, dystrybucją i innymi, czasem nietypowymi rozwiązaniami logistycznymi.

Wybierając system firmy Comp-Win, Rhenus Port Logistics kierował się możliwościami wzrostu efektywności operacyjnej oraz rozszerzenia zakresu obsługi klientów i poprawę jakości. System SOZ to rozwiązanie umożliwiające firmie obsługę przesyłek w ruchu krajowym i międzynarodowym oraz odwzorowanie łańcucha obsługi dowolnego typu zlecenia. To rozwiązanie proste w codziennej obsłudze, a w długim okresie pozwalające na uzyskanie znacznych oszczędności dla firmy decydującej się na jego wdrożenie.

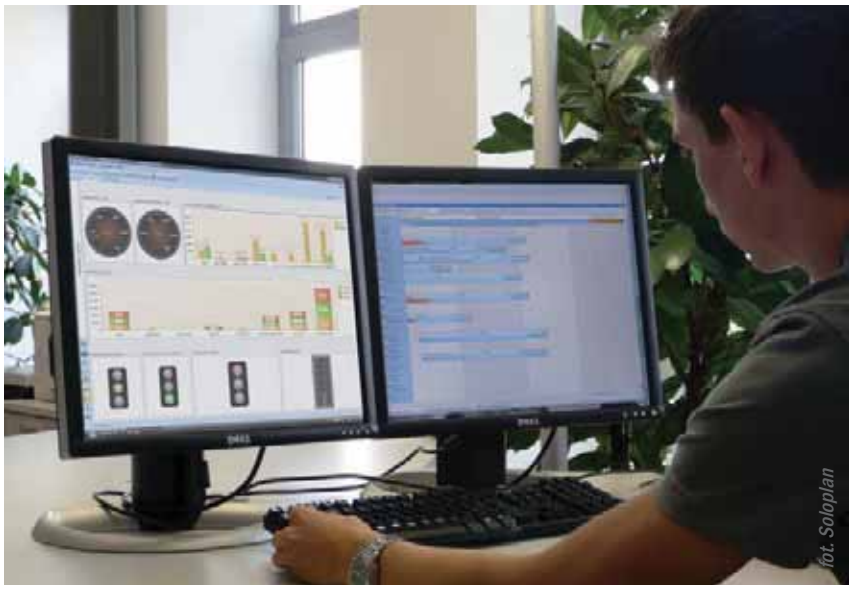
Rhenus Port Logistics posiada swoje oddziały w Szczecinie, Gdańsku, Gdyni, Gliwicach, Krakowie, Małaszewiczach i Ostrowcu Świętokrzyskim. System informatyczny firmy Comp-Win uruchomiono we wszystkich biurach firmy.

oraz ograniczeń drogowych, a od niedawna także możliwość wytyczenia trasy omijającej płatne odcinki. Zastosowanie rozwiązania to szansa na ograniczenie pustych przebiegów poprzez pozycjonowanie punktów z bazy frachtów na mapie i na ich podstawie szybkie odszukanie wolnych ładunków zgodnie z trasą pojazdu wracającego „na pusto", a szybkie obliczanie opłat za e-myto na polskich drogach ułatwia i przyspiesza szacowanie kosztu frachtów.

Kompleksowa opieka

Ciekawą propozycją pozwalającą przewoźnikom zoptymalizować funkcjonowanie firmy jest System KLEVAS oferowany przez SKG S.A. – poprzez modułową budowę i analityczny charakter, system stanowi doskonałą alternatywę dla średnich i dużych firm transportowych. Jest on znakomitym wsparciem przewoźnika w zarządzaniu własną flotą pojazdów, dzięki nadzorowi nad kosztami związanymi z realizacją zleceń (paliwo, opłaty drogowe, przeprawy promowe, diety itp.), utrzymania floty pojazdów (obsługa techniczna, ubezpieczenie, koszty nabycia itp.) czy terminami wznowienia polis, czynności serwisowych i badań technicznych, kontrolą żywotności opon itp. KLEVAS pozwala przewoźnikowi analizować, prognozować koszty realizacji przewozu oraz wyselekcjonować kierowców pokonujących wybraną trasę, nieekonomicznie poprzez wykonanie raportu wyjazdów wg kierowców (z wyszczególnieniem przejechanych km i zużytego paliwa).

Oprogramowanie dostarczane przez SKG S.A. to nie tylko narzędzie wspomagające zarządzanie flotą, ale również kompleksowe rozwiązanie usprawniające współpracę z klientami za sprawą szczegółowych rejestrów zawierających logicznie ułożone dane o kooperantach oraz rozliczeniach z nimi. Pozwala to szybciej rejestrować zlecenia i usprawnia system księgowy, integrując go z całym systemem i umożliwiając korzystanie z jego zasobów informacyjnych. Zapobiega to wielokrotnemu wpisywaniu danych, które już się w nim znajdują. To znaczna oszczędność cennego czasu w przypadku dużych firm obsługujących wielu klientów. Atutem modułu obsługi zleceń tego systemu jest możliwość wpisywania zleceń przez samych klientów za pośrednictwem serwisu dostępnego w przeglądarce internetowej. Umożliwia on zleceniodawcom śledzenie postępu realizacji zlecenia w dowolnym momencie bez konieczności telefonicznych rozmów z dyspozytorem, który może w tym czasie zajmować się kolejnymi zleceniami. Klient oszczędza na połączeniach telefonicznych – są to zatem korzyści obustronne, pozwalające budować pozytywny wizerunek przewoźnika.


fot. Soloplan


fot. SKG

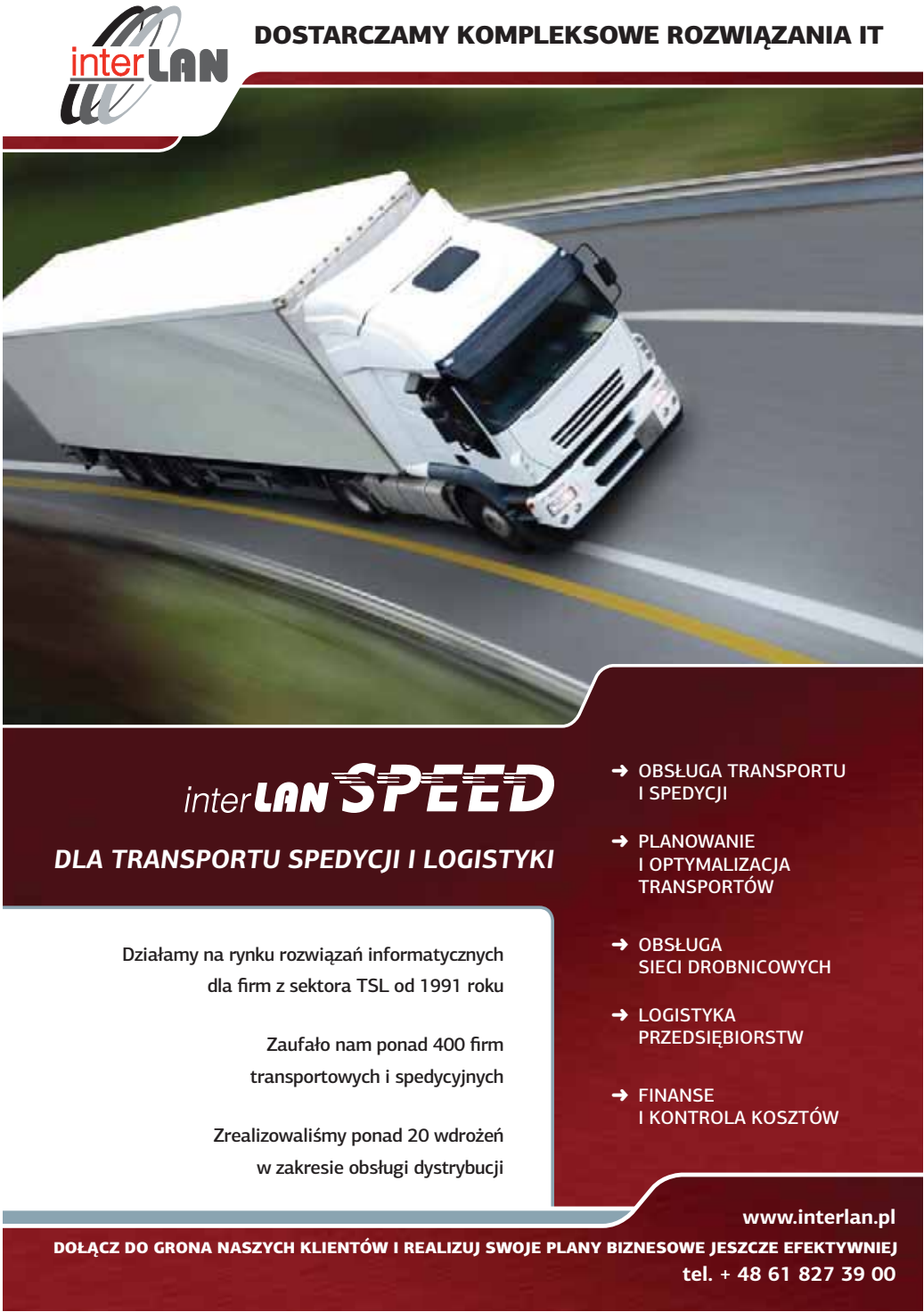
Istotną funkcją Systemu KLEVAS jest kojarzenie wprowadzonych zleceń przewozowych z wyjazdami pojazdów, co zapobiega pominięciu ładunków, które można skonsolidować z już zaplanowanymi przewozami. W skład systemu wchodzą także narzędzia wspierające pracowników firmy transportowej przy planowaniu trasy przejazdu pojazdów z ładunkami (można je łączyć w jeden wyjazd lub dzielić na kilka). Zaplanowany wyjazd może uwzględniać różne miejsca załadunków i rozładunków, a w trakcie realizacji usługi można wprowadzać modyfikacje dot. wyjazdu. KLEVAS oferuje wsparcie w przewozach całopojazdowych i drobnicowych, pomagając w przydzielaniu własnych lub zewnętrznych środków transportu. Poprzez wielofunkcyjny pulpit spedytora użytkownicy mają natychmiastowy dostęp do żądanych informacji i funkcji, dzięki czemu łatwiej i szybciej mogą koordynować, kontrolować cały przebieg usługi od przyjęcia zlecenia przez planowanie, realizację i rozliczenie. Po wdrożeniu systemu producent gwarantuje szybkie i fachowe wsparcie oraz ciągłe doskonalenie go poprzez udostępniane aktualizacje. Znaczenie takich rozwiązań dla optymalizacji funkcjonowania firm transportowych jest niepodważalne, a wynikiem ich zastosowania są oszczędności i zwiększona efektywność działań firmy.

Kierowca pod okiem informatyki

Obecne kontrole i wysokie kary za naruszenia związane z czasem pracy kierowcy oraz archiwizacją danych z tachografów sprawiają, że rośnie też popularność rozwiązań takich, jak system 4Trans z modułami: TachoScan, Rozliczenia, Flota, Spedycja, firmy PC NET SERVICE. Program TachoScan dzięki 100% zgodności z najnowszymi ustawami związanymi z czasem pracy kierowców, pozwala przewoźnikowi na wspólną analizę danych analogowych i cyfrowych wg algorytmu wykorzystywanego przez BAG – Niemcy, ITD – Polska, ARR – Rumunia, policję – Czechy. Ta zgodność pozwala dokładnie przewidzieć wysokości kar za popełnione wykroczenia i przedstawia ich graficzną interpretację. Za pomocą aplikacji TachoScan przewoźnik może wygenerować oświadczenia kierowcom popełniającym wykroczenia i co ma znaczenie dla kosztów firmy, wyselekcjonować wśród nich tych najczęściej popełniających wykroczenia.

Istotną zaletą TachoScanu jest kompatybilność ze wszystkimi urządzeniami do pobierania danych z tachografu, nawet pojazdów w trasie. Można wtedy szybko pobrać dane z karty kierowcy – bez konieczności powrotu pojazdu do bazy, a następnie za jego pomocą przeanalizować zapis czasu pracy kierowcy. W przypadku naruszeń związanych z czasem pracy można wtedy od razu powiadomić kierowcę o błędach tak, aby nie popełnił ich więcej, wracając do firmy. Dzięki takiemu rozwiązaniu można ograniczyć nie tylko błędy kierowców dotyczące czasu pracy, ale także zabezpieczyć firmę przed karami za naruszenia związane z pobieraniem danych z tachografu (z określoną częstotliwością), za które można liczyć się z karą w wysokości nawet 500 zł. Oprócz programu 4Trans, PC NET SERVICE oferuje swoim klientom systemy satelitarnej lokalizacji pojazdów GBOX. Poprzez urządzenie instalowane w pojeździe przesyłane są informacje, które klient odczytuje za pomocą moduł 4Trans GBOX lub online przez przeglądarkę www. Satelitarna lokalizacja pojazdów znacznie zwiększa efektywność zarządzania w firmach transportowych. Największe jednak znaczenie w redukcji kosztów mają rozwiązania wpływające bezpośrednio na koszt i ilość wykorzystywanego paliwa np. odpowiednio dobrane karty paliwowe oraz szkolenia ekonomicznej i bezpiecznej jazdy dla kierowców.

Aleksander Stroński



Branża patrzy w chmury

Temat przetwarzania danych w chmurze zdobywa coraz większą popularność. Interesują się nim firmy działające w różnych branżach, również w branży logistycznej. Polskie przedsiębiorstwa jednak rzadko decydują się na taki model przetwarzania danych – jest to związane między innymi z pewnym chaosem komunikacyjnym. W mediach i w środowisku biznesowym istnieje wiele definicji pojęcia „cloud computing", przedsiębiorcy wyrażają też obawy związane z bezpieczeństwem przetwarzania danych umieszczanych w chmurze.

Według analityków IDC popularność modelu cloud computing będzie w najbliższych latach rosła – jest to spowodowane rozwojem technologii mobilnych i rozwiązań bezprzewodowych oraz potrzebą przechowywania coraz większej ilości danych. Firma badawcza przebadała w maju i czerwcu br. również polskie firmy – pomimo tego, że przetwarzanie danych w chmurze budzi cały czas obawy Polaków, to ponad połowa respondentów przyznała, że cloud computing jest naturalnym kierunkiem rozwoju rynku nowoczesnych technologii.

Model cloud computing jest chętnie wykorzystywany przez przedsiębiorstwa i instytucje publiczne w USA, Japonii, Singapurze i w innych krajach Azji - zdecydowanie mniej powszechny jest w krajach europejskich. Polskie firmy cały czas wiedzą niewiele o technologii cloud computing – dlatego podchodzą do niej z dużą dozą nieufności. Przed omówieniem korzyści i zagrożeń związanych z przetwarzaniem danych w chmurze warto więc ustalić, co dokładnie oznacza pojęcie „cloud computing".



Ile firm, tyle definicji

W środowisku biznesowym funkcjonuje wiele definicji pojęcia „cloud computing" – dobrym pomysłem byłoby ustalenie standardu, dzięki któremu wszyscy usługodawcy mogliby mówić o tym samym i dzięki czemu zainteresowane usługami cloud computing firmy będą mogły otrzymać to, czego się pierwotnie spodziewały. Firma Trend Micro zgadza się z definicją modelu cloud computing zaproponowaną przez National Institute of Standards & Technology (NIST), USA - według nas cloud computing to usługi przetwarzania w chmurze, do których dostęp jest oparty na zasadzie „płacę rzeczywiście za to, z czego korzystam". Model przetwarzania danych w chmurze zapewnia wygodę i dostęp na żądanie do współdzielonych zasobów (serwerów, sieci, pamięci masowych, usług, aplikacji). Firmy, w zależności od zapotrzebowania, mogą zwiększać lub zmniejszać zaangażowanie poszczególnych zasobów przy minimalnym udziale usługodawcy.

Możemy wymienić pięć głównych cech przetwarzania w chmurze. Są to: duża elastyczność, opłaty zależne od wykorzystania np. mocy obliczeniowej, przepustowości łącza, przestrzeni dyskowej, samodzielne korzystanie z usługi na żądanie, połączenie zasobów niezależne od ich lokalizacji, powszechny dostęp do usługi za pośrednictwem standardowych urządzeń sieciowych. Tak zdefiniowane przetwarzanie w chmurze jest wykorzystywane przez trzy podstawowe modele: Software as a Service (SaaS) - użycie aplikacji dostawcy poprzez internet z wykorzystaniem firmowej infrastruktury, Platform as a Service (PaaS), czyli przeniesienie w chmurę aplikacji stworzonej na potrzeby przedsiębiorstwa, ciągle na firmowej infrastrukturze oraz Infrastructure as a Service (IaaS), czyli wynajęcie mocy obliczeniowej, pamięci masowej, sieci i innych zasobów. Ostatni z wymienionych modeli zakłada zdalne korzystanie z usług.

Korzyści dla branży

Z wymienionych powyżej modeli najkorzystniejszy z perspektywy klienta bywa IaaS (Infrastruktura jako usługa) – zapewnia bowiem dużą elastyczność i kontrolę nad danymi przetwarzanymi w chmurze.



Filip Demianiuk, Regional Technical Manager International Markets North w firmie Trend Micro

Firma korzysta z potrzebnych jej usług, nie musi planować potrzebnej jej w danej chwili mocy obliczeniowe czy powierzchni dysków. Parametry są dobierane w sposób elastyczny, a klient wydaje pieniądze dokładnie na to, co wykorzystuje.

Specjaliści podkreślają, że cloud computing może przynieść firmie wiele korzyści. Najważniejsze zalety tej technologii to oszczędność oraz elastyczność. Chmura bardzo dobrze sprawdza się w momencie, gdy jest zwiększone zapotrzebowanie na moc obliczeniowej. Model cloud computing może się bardzo dobrze sprawdzić w branży logistycznej. Podczas procesu planowania i realizowania nowego projektu czy też otwierania nowej placówki możemy potrzebować większej mocy obliczeniowej, szczególnie gdy mówimy o projekcie, który trzeba zrealizować błyskawicznie lub też jest projektem tymczasowym. W takiej sytuacji firma może użyć większej mocy obliczeniowej i płacić jedynie za to, z czego rzeczywiście korzysta i tylko tak długo, jak dzierżawione zasoby są jej potrzebne. Korzystanie z usług typu cloud w tym przypadku mogłoby miałoby uzasadnienie ekonomiczne, pozwoliłoby też na zaoszczędzenie czasu. Podczas realizacji dużego zlece-

nia może okazać się, że pojawi się taka ilość danych, iż będzie potrzebna jeszcze większa ilość zasobów, niż to było pierwotnie planowane. W tym wypadku dostawca usług cloud computing może elastycznie zwiększyć parametry.

Dodatkowo branża logistyczna bardzo często ma strukturę rozproszoną. Budowa tradycyjnej serwerowni w każdej z placówek firmy mogłaby się wiązać z bardzo dużymi wydatkami związanymi z zakupem sprzętu, poborem energii, chłodzeniem, wynajem lub zakupem odpowiednich pomieszczeń, zatrudnieniem odpowiednio przeszkolonego personelu. Klasyczny model przetwarzania danych, z dedykowanym pod dany projekt data center, wymaga utrzymywania rozbudowanej infrastruktury, która jest wykorzystywana w pełnym zakresie jedynie raz na jakiś czas. Jest więc mniej korzystny – firma stale musi inwestować w to, czego używa jedynie w przypadku zwiększonego zapotrzebowania na moc obliczeniową.

Warto zaznaczyć, że firmy oferujące przetwarzanie danych w chmurze zazwyczaj ograniczają swoją rolę jedynie do zapewnienia dostępności usług. To klient odpowiada za kwestię bezpieczeństwa swoich zasobów.

Nowy model przetwarzania danych – nowe zagrożenia

Podczas przetwarzania danych w chmurze należy pamiętać o licznych zagrożeniach. W modelu cloud computing korzystamy z zasobów, które mogą być współdzielone z innymi przedsiębiorstwami - nie ma wyznaczonej granicy pomiędzy przestrzenią służącą do składowania naszych danych, a przestrzenią wykorzystywaną przez innych klientów. Dlatego firmy obawiające się o bezpieczeństwo swoich danych zadają następujące pytania: kto ma dostęp do danych umieszczonych w chmurze i kontroluje proces ich przetwarzania? Czy dane są bezpieczne?



Chmura odpowiednio zabezpieczona

Firmy bardzo często obawiają się o bezpieczeństwo danych w modelu cloud computing. Wiele z nich podejrzewa, że przekazanie danych do zewnętrznego centrum przetwarzania może obniżyć wydajność systemów, jak również negatywnie wpłynąć na poziom bezpieczeństwa informacji lub nawet utrudnić dostęp do nich.

W celu zabezpieczenia cennych informacji w modelu cloud computing należy szyfrować dane przy jednoczesnym utrzymaniu kontroli nad kluczami umożliwiającymi szyfrowanie i odszyfrowywanie umieszczanych w chmurze zasobów. Dzięki temu niepowołane osoby nie będą mogły uzyskać dostępu do naszych cennych informacji. Jest tak nawet w przypadku rezygnacji z usług danego dostawcy usług cloud computing i przeniesienia infrastruktury do chmury innego usługodawcy jesteśmy bezpieczni. W takiej sytuacji tylko my dysponujemy kluczami do zaszyfrowanych informacji – dlatego nawet jeśli poprzedni usługodawca nie usunąłby danych ze swojej przestrzeni dyskowej, to nie będzie mieć możliwości z nich skorzystania.

Poza tym powinniśmy zapewnić ochronę maszynom, na których znajdują się dane i aplikacje je przetwarzające. Najlepszym rozwiązaniem jest ich rozdzielenie. Dzięki temu każda z maszyn może chronić się sama - zarówno przed atakami zewnętrznymi, jak i pochodzącymi z wnętrza infrastruktury usługodawcy.

Do zapewnienia bezpieczeństwa firmom korzystającym z usług cloud computing należy wykorzystywać narzędzia stworzone specjalnie do ochrony takiej właśnie infrastruktury. Warto pamiętać o tym, że tradycyjne rozwiązania przeznaczone dla środowisk fizycznych nie są wystarczające do ochrony danych w środowisku cloud computing – wymaga ono bowiem dużo bardziej wyspecjalizowanych narzędzi zabezpieczających.

Cloud computing jest niewątpliwie ciekawą propozycją dla firm logistycznych. Branża logistyczna rozwija się bardzo dynamicznie, dlatego dla przedsiębiorstw tego typu bardzo ważna jest elastyczność, jaką zapewnia ten technologia przetwarzania danych w chmurze. Istotnym argumentem przemawiającym modelem cloud computing jest też kwestia ekonomiczna – firma, która decyduje się na wykorzystanie tej nowoczesnej technologii, nie musi bowiem inwestować w rozwój własnej infrastruktury serwerowej. Warto jednak pamiętać, że cloud computing to nie tylko liczne korzyści – to także zagrożenia, które wymagają zastosowania specjalnych środków.

Filip Demianiuk,
Regional Technical Manager
International Markets North
w firmie Trend Micro



Kurierskie MŚP

KEP jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż sektora TSL. Firmy, takie jak: UPS, FedEx, DHL, TNT są znane na całym świecie i kojarzone przede wszystkim z szybkością i wysoką jakością wykonywanych usług. Przedsiębiorstwa te mają doskonale rozwiniętą infrastrukturę i sieć połączeń oraz tysiące oddziałów w większości krajów na świecie. Nie można jednak zapomnieć, że branżę tworzą również dziesiątki małych i średnich lokalnych firm kurierskich. Bez nich KEP nie miałby odpowiedniego kolorytu.

Obecnie, według rejestru operatorów pocztowych Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) w Polsce działają 242 podmioty – tyle zezwoleń zostało wydanych na prowadzenie działalności pocztowej (stan na 31.10.2011). Niespełna osiem lat temu liczba operatorów pocztowych była ponad czterokrotnie mniejsza.

Z uwagi na to, że z jednej strony na liście UKE znajdują się przedsiębiorstwa, które w praktyce nie świadczą usług pocztowych czy kurierskich (na koniec 2010 roku tylko 152 podmiotów aktywnie działało), a z drugiej strony kilkadziesiąt, a może nawet kilkaset firm funkcjonuje na rynku przewozów ekspresowych bez stosownego zezwolenia (są to np. niewielkie firmy transportowe), to trudno podać dokładną liczbę tych podmiotów. Kłopotliwe jest więc uchwycenie rzeczywistego obrazu rynku.



Krzysztof Pawłowski,
wiceprezes Siódemka SA

W naszej strategii podkreślamy specjalizację w krajowym przewozie paczek. Koncentracja na rodzimym rynku pozwala nam dokładniej rozpoznać oczekiwania nabywców, a tym samym lepiej i szybciej wpisać się w ich potrzeby. Elastyczność działań i rynkową zwinność traktujemy jako jeden z priorytetów, który pozwala nam skutecznie rozwijać się i konkurować z międzynarodowymi graczami. Strategia adaptacji do oczekiwań rynku w połączeniu z rozwojem infrastruktury i konkretnych rozwiązań logistycznych sprawia, że budujemy silną pozycję rynkową wobec globalnych dostawców.



Niezależnie od tego, A.T. Kearney próbuje co roku określić wielkość tego rynku. Według ich badań, wartość rynku KEP w Polsce w 2010 roku był szacowany na poziomie ok. 900 mln euro, z czego ok. 750 mln euro zostało wygenerowanych w obrocie krajowym, a ok. 150 mln euro w międzynarodowym. Przewieziono wówczas ponad 120 mln przesyłek, w tym 119 mln przesyłek krajowych i 1,2 mln międzynarodowych.

Różnorodność branży KEP

Branża KEP obejmuje działalność przedsiębiorstw, charakteryzujących się nie tylko różną wielkością, ale także wielorakością świadczonych usług i zasięgiem działania. Występują tu bardzo duże, ale też małe firmy, oferujące całą gamę usług – od prostych usług transportu, przez usługi w zakresie konfekcjonowania, pakowania, obsługi zwrotów, aż po kompleksową obsługę łańcuchów dostaw. Ich zasięg działania może obejmować region (np. województwo), kraj, kontynent czy nawet cały świat.

Struktura branży KEP w Polsce jest odbiciem struktury branży w krajach Europy Zachodniej. Występują tu prawie wszystkie grupy oferentów usług przewozów ekspresowych. Pierwszą grupę stanowią tzw. integratorzy – międzynarodowe przedsiębiorstwa świadczące usługi ekspresowe w oparciu o kapitał zagraniczny, posiadające rozległe sieci oddziałów. Są to UPS, DHL, TNT FedEx (w większości przesyłki międzynarodowe). Do drugiej grupy należą firmy działające głównie na terenie Europy – DPD i GLS. Trzecią grupę stanowią podmioty oferujące ekspresowe usługi przewozu przesyłek, które funkcjonują na rynku krajowym dzięki własnej sieci kilkudziesięciu placówek. Wymienić tu można Siódemkę, Opek i K-EX. Natomiast czwartą grupę (największą pod względem liczby) stanowią firmy o zasięgu lokalnym, działające na terenie i w okolicach dużych aglomeracji miejskich, korzystające w serwisie krajowym lub międzynarodowym z usług operatorów o zasięgu ogólnopolskim i międzynarodowym, np. Agap, Sprinter itp. Do ostatniej grupy należą firmy zajmujące nisze rynkowe i specjalizujące się w obsłudze logistycznej określonej grupy klientów, np. time:matters.



Rafał Młochowski,
prezes zarządu AGAP

Usługa kurierska to barometr gospodarki. Na to, jak będzie wyglądała nasza branża za kilka lat, wpływa wiele czynników. Jednym z najważniejszych jest wzrost gospodarczy, rozwój infrastruktury drogowej. Czy mniejsi gracze będą przejmowani przez większych? Na rynku wszystko jest możliwe.

Krajowi operatorzy

Z uwagi na to, że o tych największych firmach (z pierwszej i drugiej grupy) mówi i pisze się najwięcej, warto skupić się na pozostałych przedsiębiorstwach i spróbować określić ich miejsce w branży KEP. – *OPEK jest praktycznie ostatnią firmą o zasięgu krajowym z kapitałem polskim, która stara się dorównywać graczom globalnym. Pokazujemy, że jest to możliwe – świadczy o tym coroczny wzrost ilości przewożonych paczek. Nasza sprzedaż w 2010 r. wyniosła ponad 195 mln zł; przewieźliśmy 11.1 mln paczek. W 2011 roku planujemy doręczyć ponad 12.3 mln paczek. Nasz udział w rynku kurierskim szacujemy na około 9%* – mówi Marek Opiński, dyrektor generalny OPEK.

Bezpośrednim konkurentem firmy OPEK jest Siódemka, która do niedawna również była przedsiębiorstwem z polskim kapitałem. – *Siódemka jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm w sektorze usług kurierskich. W 2010 roku kurierzy firmy doręczyli prawie 15 mln paczek, a przychód ze sprzedaży spółki wyniósł 203 miliony złotych. Oznacza to 30-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim. Zysk operacyjny firmy również osiągnął rekordowy poziom 20,6 mln złotych. Rok 2011 planujemy zakończyć również z dwucyfrowym wzrostem* – opowiada Krzysztof Pawłowski, wiceprezes Siódemka SA.

Trzecią firmą z tej grupy jest przedsiębiorstwo o najkrótszym (trzyletnim) stażu – K-EX. W związku z tym obroty tego operatora są najmniejsze. W 2010 roku wyniosły ok. 83,5 mln złotych (K-EX nie opublikowało wielkości obrotów za 2010 rok. Dostępne są jednak dane za 2009 rok, kiedy przychody ze sprzedaży wynosiły ok. 58 mln zł oraz wzrost w 2010 r., który wynosił ok. 44%). – *Rok 2010 zakończyliśmy z 44 % dynamiką przychodów. Rok bieżący to kolejne 21 % wzrostu. Szacujemy że na przestrzeni najbliższych 3 lat rynek usług kurierskich wzrośnie około 50%* – dodaje Mariusz Czepiec, dyrektor ds. handlowych K-EX.

Jednym z reprezentantów, wspomnianej czwartej grupy oferentów przewozów ekspresowych jest firma Agap. – *Agap to przedsiębiorstwo kurierskie, które świadczy usługi w zakresie logistyki miejskiej. W tym miejscu pragnę zaznaczyć, iż termin „logistyka miejska" zaczął być używany wraz z pojawieniem się na rynku pierwszych kurierów z logiem Agap. Oferujemy rozwiązania wysoce wyspecjalizowane „szyte na miarę" potrzeb naszych klientów. Usługi nasze są usługami komplementarnymi wobec usług oferowanych przez dużych integratorów m.in. dzięki naszej współpracy* – twierdzi Rafał Młochowski, prezes zarządu AGAP.

Elastyczność, znajomość rynku i wyznaczanie standardów

Lokalne firmy kurierskie podkreślają swoją silną tożsamość z rynkiem polskim



oraz jego bardzo dobrą znajomość. Wśród innych zalet wymienianych przez mniejszych przewoźników ekspresowych jest elastyczność w swoich operacjach i podejściu do klienta. – *Przewagę konkurencyjną udaje się osiągać dzięki dużej elastyczności oraz mniejszej liczbie ograniczeń systemowych. Daje to możliwość lepszego dostosowania oferty do oczekiwań klienta. Kolejna przewaga to szybkość procesów decyzyjnych, która umożliwia łatwiejsze*



dopasowanie oferty do wymagań konkretnego klienta oraz szybszą reakcję na zmianę warunków rynkowych – zauważa Marek Opiński. – *Prowadząc swoją działalność na terenie głównych aglomeracji jesteśmy w stanie naprawdę szybko reagować na zmiany zachodzące u klientów lub ich nowe oczekiwania. To naprawdę wielki atut, który powinien być odpowiednio wykorzystywany zarówno przez firmy kurierskie jak i klientów. Musimy jednak pamiętać, że działalność małej firmy jest powiązana także z działalnością dużych firm. Małe firmy korzystają z serwisu krajowego i międzynarodowego dużych operatorów kurierskich* – dodaje Rafał Młochowski.

Średniej wielkości przewoźnicy ekspresowi dysponują taką infrastrukturą logistyczną i informatyczną oraz zasobami ludzkimi, że mogą bez problemu świadczyć usługi o wysokiej jakości i zgodnych z potrzebami rynku. – *Łączymy wiedzę o lokalnym rynku z wyjątkową zdolnością operacyjną, która umożliwia nam wprowadzanie nowych rozwiązań dla polskich odbiorców. Wyznaczamy również standardy w zakresie oferty dla rynku e-commerce, który w ostatnich latach dynamicznie się rozwija i wymaga odpowiedniego wsparcia. Innowację stanowi chociażby usługa Tracking Allegro, zaprojektowana z myślą o wszystkich użytkownikach popularnego serwisu aukcyjnego. Jej uruchomienie przynosi sprzedawcom korzyści w postaci braku konieczności podawania klientom numeru listu przewozowego, odbiorcom zaś daje możliwość śledzenia statusu przesyłki przy wykorzystaniu jedynie numeru aukcji oraz własnego nicku* – mówi Krzysztof Pawłowski.



Tomasz Buraś,
prezes zarządu DHL Express (Poland)

Na rynku jest miejsce dla wielu podmiotów gospodarczych, ostateczny wybór firmy ekspresowej zawsze należy do klienta, który dokonuje go według swoich potrzeb logistycznych. Dlatego inwestujemy w jakość obsługi i usług, a także w rozwój oferty tak, aby w zakresie usług międzynarodowych jak też krajowych spełniać potrzeby naszych klientów.

– *Jesteśmy alternatywą dla klientów, którzy ze względu na specyfikę swoich przesyłek wymagają dostosowania oferty do kurierskiej do swoich indywidualnych potrzeb. Praktycznie od początku naszej działalności bardzo aktywnie budujemy również swoją pozycję w zakresie obsługi branży e-commerce. To bardzo dynamicznie rozwijający się segment rynku, wymagający jednak wyjątkowej elastyczności, jeśli chodzi o obsługę kurierską. My jesteśmy w stanie to zagwarantować. Cały czas rozwijamy swoją ofertę dla tej grupy klientów, wprowadzając m.in. nowoczesne rozwiązania informatyczne. W przyszłym roku planujemy natomiast uruchomić na szeroką skalę odbiór przesyłek w sieci salonów prasowych Kolportera* – dodaje Mariusz Czepiec.

Czy cena jest najważniejsza?

Małe i średnie firmy kurierskie muszą sporo się natrudzić, aby pozyskać nowego klienta. Wydawać by się mogło, że niska cena usługi jest ich kartą przetargową. Kurierzy deklarują zgoła odmienne podejście i twierdzą, że o przewadze konkurencyjnej decyduje przede wszystkim jakość świadczonych usług. – *Nasze wysiłki koncentrujemy na zwiększeniu terminowości, szybkości oraz bezpieczeństwie i solidności dostaw. Wysoką pozycję zawdzięczamy procesowi ciągłych usprawnień w zakresie*



Marek Opiński,
dyrektor generalny OPEK

Aktualnie na polskim rynku kurierskim działają już wszystkie globalne firmy kurierskie. To nasycenie rynku powoduje ogromną konkurencję, stąd też wydaje się, że uruchomienie działalności kurierskiej na terenie całej Polski byłoby zbyt czasochłonne i wymagałoby zbyt dużych nakładów finansowych, aby stało się opłacalne.
Jak dotąd globalni gracze przejmowali istniejące na rynku firmy z kapitałem polskim nie próbując tworzyć własnej sieci kurierskiej. Możliwe jest natomiast powstawanie nowych podmiotów, których działalność będzie ograniczona wyłącznie do rynków lokalnych (np. firmy obsługujące obszar danego miasta).



obsługi klienta, jakości dostaw i sprawności organizacyjnej. Krajowa specjalizacja, indywidualne podejście do klienta oraz wykorzystanie nowych technologii w budowie rozwiązań usprawniających procesy logistyczne sprawiają, że rozwijamy i umacniamy naszą współpracę z klientami – przekonuje Krzysztof Pawłowski.

– Cena w przypadku firmy OPEK nigdy nie jest argumentem w negocjacjach handlowych. Głównie skupiamy się na świadczeniu wysokiej jakości usług, na jak najlepszym dopasowaniu oferty do specyficznych oczekiwań klienta oraz proponowaniu optymalnych rozwiązań operacyjnych.



Oferujemy też wartość dodaną, jaką jest położenie nacisku na obsługę posprzedażną – podkreśla Marek Opiński.

Mariusz Czepiec zwraca uwagę, na to, że przy rozmowach z klientem należy wskazać korzyści, jakie otrzyma on ze współpracy z kurierem. *– Każdy klient ma swoją specyfikę i oczekuje od firm kurierskich indywidualnego podejścia, przygotowania i zaproponowania dedykowanych rozwiązań. Przekonując klienta do współpracy staramy się przedstawić nasze mocne strony i wspomniane już elementy, które dają nam przewagę w porównaniu z firmami globalnymi* – dodaje Mariusz Czepiec.

Miejsce dla nowych graczy

Tak jak zauważono wcześniej, struktura branży KEP jest ukształtowana. Wszyscy ważniejsi gracze już w niej są, a największe akwizycje mamy już chyba za sobą.



Mariusz Czepiec,
dyrektor ds. handlowych K-EX

Różnic między średniej wielkości firmami kurierskimi a międzynarodowymi podmiotami jest oczywiście sporo, ale na uwagę zasługują trzy – naszym zdaniem najważniejsze. Pierwsza to duża elastyczność mniejszych firm w podejściu do rynku i klienta. Średnie firmy są w stanie zaproponować klientowi indywidualne rozwiązania operacyjne, systemowe i biznesowe, których nie otrzyma w globalnych firmach. Druga różnica to szybkość w podejmowaniu decyzji, wynikająca z większej mobilności organizacyjnej i zarządczej firm średniej wielkości. I wreszcie trzecia, bardzo ważna różnica, to konkurencyjna cena, będąca często kluczowym elementem, zachęcającym do podjęcia współpracy.

Nie oznacza to jednak, że nie ma tu miejsca dla nowych firm. *– Jesteśmy przekonani, że na rynku jest miejsce dla wielu średnich i małych graczy oferujących ściśle wyspecjalizowane usługi ekspresowe, dla przykładu w ramach logistyki miejskiej. Nawet jeśli wzrośnie liczba podmiotów średnich i małych zasadniczo struktura rynku nie ulegnie zmianie* – twierdzi Tomasz Buraś, prezes zarządu DHL Express (Poland). Słowa te potwierdzają sami przedstawiciele kurierskiego MŚP. *– Ze względu na dwucyfrowy wzrost rynku, sektor KEP może się wydawać szczególnie atrakcyjny dla nowych graczy. Wzrost wolumenu wysyłanych paczek pokazuje, że istnieje ogromna przestrzeń do ekspansji* – mówi Krzysztof Pawłowski. *– Spójrzmy na rynek kurierski w Londynie – gdzie mimo sporej liczby lokalnych kurierów ten rynek stale się rozwija. Osobną kwestią jest wejście w dniu dzisiejszym w obszar usług ogólnokrajowych oraz międzynarodowych i zbudowanie firmy na miarę DHL, UPS czy TNT. W tym przypadku konieczne byłyby olbrzymie nakłady inwestycyjne. W usługach miejskich nawet obecnie, udział tak dużego kapitału nie jest konieczny. Jeśli założymy dziś, że od razu rozpoczynamy działalność, organizując oddziały na terenie całego kraju z pełną infrastrukturą, siecią regularnych połączeń, będziemy musieli zaangażować olbrzymie środki finansowe. Zupełnie inaczej niż w latach 90., kiedy większość z założonych wówczas firm zaczynała od zera i rosła naturalnie z powodu olbrzymiej koniunktury. Niektóre z nich wówczas były mniejsze niż dzisiejszy AGAP* – dodaje Rafał Młochowski.

Arkadiusz Kawa
KEP.pl



Kurier na rynku e-commerce

Sektor e-commerce rozwija się w Polsce w dynamicznym tempie. Na rodzimym rynku istnieje już ok. 10 tys. sklepów internetowych, a wg danych Internet Standard odsetek internautów realizujących zakupy w sieci wynosi już 74%. Ten trend rodzi potrzebę dostarczenia skutecznych rozwiązań logistycznych zapewniających płynny przepływ towarów ze sklepów internetowych do odbiorców. Jak wskazują statystyki, w ponad 68 procentach transakcji na rynku e-commerce, ich logistykę zapewniają właśnie kurierzy. Wśród licznych powodów wzrostu popularności przesyłek kurierskich, należy wskazać jeden kluczowy – poprawę satysfakcji klientów i wzrost ich lojalności.

Handel on-line pomimo szybkiego wzrostu ma ciągle spory potencjał rozwoju – podczas gdy np. w Niemczech jego udział w ogólnej sprzedaży wynosi ok 9%, w Polsce jest to nieco ponad 3%. Biorąc pod uwagę atuty e-handlu, takie jak atrakcyjna cena, zróżnicowana oferta, możliwość wygodnego wyboru produktu 24h na dobę oraz dostawa do rąk własnych, można prognozować dalszy wzrost tego rynku. Należy jednak zwrócić uwagę, że w walce konkurencyjnej pomiędzy sklepami duże znaczenie ma szybkość procesu logistycznego i zapewnienie odpowiednich rozwiązań usprawniających pracę, zarówno właścicieli sklepów, jak i ich klientów. Firmy kurierskie zapewniają wzrost profesjonalizmu sklepów, dzięki odpowiednim procesom logistycznym, wspieranym przez nowe technologie.

Kurier partnerem rynku e-commerce

Firmy kurierskie są naturalnym partnerem rozwoju biznesu e-commerce zarówno dla właścicieli sklepów internetowych oraz osób sprzedających na portalach aukcyjnych, takich jak, Allegro, czy e-Bay. Klienci spodziewają się, że kupiony w sieci przedmiot zostanie im jak najszybciej dostarczony, zatem zależy im na profesjonalnym i skutecznym rozwiązaniu. Jak się okazuje w wyżej wymienionych przypadkach, niemal całość zaplecza logistycznego



Magdalena Dwulit, PR manager, Siódemka SA



sklepów on-line stanowią firmy kurierskie. Skąd wynika tak duża ich popularność?

Najistotniejszym czynnikiem jest szybki czas realizacji i wysoka skuteczność doręczenia. W przypadku klientów biznesowych istotne jest ponadto zapewnienie wysokiej efektywności finansowej, która wiąże się z możliwością podpisania długookresowej umowy z firmą kurierską. Dla odbiorców natomiast, oprócz możliwie korzystnej ceny przesyłki ważne jest aby produkt był transportowany w należytych warunkach i trafił do nich w odpowiednim stanie. Ponadto, warto zwrócić uwagę, że w przeciwieństwie do tradycyjnych form przesyłania towarów, za pomocą poczty, większość kurierów zapewnia możliwość śledzenia paczki oraz pełną kontrolę nad zamówieniem, tak jeśli chodzi o czas, jak i miejsce dostarczenia. W efekcie wpływa to na stopień satysfakcji klientów, poprawę wskaźnika rekomendacji i zwiększenie lojalności wobec sklepu internetowego. To obecnie

kluczowe elementy przesądzające o sukcesie biznesu on-line.

Nowoczesne technologie kluczem do sukcesu

Coraz częściej wyróżnikiem firmy kurierskiej na rynku jest nie tylko bezpieczne i terminowe dostarczenie przesyłki do adresata, ale także liczne usługi przyśpieszające proces nadania paczki oraz narzędzia on-line zapewniające pełną kontrolę nad przesyłką od nadania do odbioru. Już niemal standardem jest opcja monitorowania paczki, która możliwa jest poprzez stronę internetową kuriera, ale także za pomocą wiadomości sms bądź e-maila. Usługa tego typu polega na przesłaniu sms-em bądź e-mailem informacji o kolejnych etapach doręczenia przesyłki do nadawcy i odbiorcy. Ponadto na stronach internetowych firm kurierskich możliwe jest również interaktywne śledzenie paczki za pomocą numeru listu przewozowego. Mamy wówczas dostępne informacje na jakim etapie znajduje się nasza przesyłka.

Wpisywanie numeru listu przewozowego może jednak czasem być dość kłopotliwe, więc remedium na to może być usługa polegająca na współpracy kuriera z serwisem aukcyjnym. Kupujący ma możliwość śledzenia paczki wpisując tylko swój login – nazwę użytkownika popularnego serwisu aukcyjnego, wówczas dostaje informacje dotyczące statusu swojej paczki.


fot. Shutterstock

Wróćmy jednak do początku, czyli do momentu nadania przesyłki. Jest to możliwe oczywiście w oficjalnej placówce firmy kurierskiej, bądź w pośrednim punkcie nadań paczek, w tzw. Service Poincie. Oprócz tego większość firm kurierskich oferuje możliwość zamówienia kuriera za pomocą telefonu bądź on-line. Popularne są także aplikacje przeznaczone do smartfonów, które zapewniają zarządzanie procesem wysyłki razem z możliwością zdalnego zamówienia kuriera do aktualnego miejsca przebywania.

Zaawansowane rozwiązania dla e-biznesu

Firmy kurierskie oferują wiele rozwiązań elektronicznych skierowanych do sektora B2B. Przedsiębiorstwa, które wysyłają codziennie duże ilości paczek mają do dyspozycji aplikacje i systemy, które ten proces optymalizują, czyli zapewniają jak najwyższą wydajność przy jak najmniejszych kosztach. Istotną sprawą jest przyśpieszenie procedury wypisywania listów przewozowych, co przy ilości kilkudziesięciu czy więcej na dzień roboczy byłoby niezwykle trudne do realizacji. Do tego wprowadzono aplikacje, dzięki którym można szybko i sprawnie wypełniać, a następnie drukować te dokumenty. Rozwiązania tego typu szybko są uaktualniane o nowe funkcjonalności takie jak, możliwość tworzenia pełnych raportów wysyłkowych czy szybkie tworzenie i importowanie baz danych klientów. Niektóre z tych aplikacji są kompatybilne z popularnymi programami obsługującymi pocztę e-mail, jak Outlook, co znacznie ułatwia czynności związane z bieżącą obsługą paczek.

Bardziej zaawansowanym rozwiązaniem są moduły zarządzające wysyłką paczek połączone z profesjonalnymi systemami IT do obsługi procesów magazynowo-sprzedażowych. Aplikacja, która jest w pełni integrowalna z takim systemem pozwala zoptymalizować procesy wysyłek w danej firmie, zapewnia dostęp do informacji we wszystkich działach przedsiębiorstwa, a także integruje swoje działania z modułami odpowiedzialnymi za wydawanie towarów w systemie magazynowo-sprzedażowym. Dla jeszcze bardziej wymagających klientów niektóre firmy kurierskie oferują możliwość realizacji indywidualnej integracji systemów sprzedażowo-magazynowych z aplikacjami obsługi przesyłek. Rozwiązania tego typu są najczęściej dość kosztowne ze względu na konieczność prowadzenia zaawansowanych działań programistycznych.

Podsumowując należy podkreślić, że wzrost profesjonalizmu rodzimego e-handlu jest silnie związany z odpowiednią obsługa procesu logistycznego. Wpływa bowiem na elementy wymieniane przez klientów sklepów internetowych, jako kluczowe – terminowość, bezbłędność i bezpieczeństwo dostaw oraz możliwość kontroli przesyłanego produktu.

Magdalena Dwulit,
PR manager, Siódemka SA

OPEK inwestuje w hub

Firma Segro wybuduje dla OPEK centrum przeładunkowe o powierzchni 7 600 m^2. Obiekt powstanie na terenie Tulipan Park Łódź. Oddanie budynku przewidziano na III kwartał 2012.

Hub będzie miał 50 doków przeładunkowych do obsługi samochodów ciężarowych oraz 83 miejsca parkingowe dla samochodów osobowych oraz transportowych. Budowa centrum przeładunkowego jest ściśle związana z realizacją tegorocznej strategii OPEK, która zakłada znaczące zwiększenie powierzchni magazynowej firmy.

Spółka OPEK rozważała szereg lokalizacji na terenie Polski. Łódź została wybrana ze względu na centralne położenie na mapie kraju oraz doskonałe skomunikowanie z siecią najważniejszych dróg. W przetargu na realizację projektu wzięło udział kilka firm, a najkorzystniejszą ofertę przedstawiła spółka SEGRO. Brytyjski deweloper będzie odpowiedzialny za każdy etap realizacji inwestycji, a po przekazaniu budynku do użytkowania – również za zarządzanie nieruchomością. – *Cieszy nas, że w tak krótkim czasie udało nam się rozstrzygnąć przetarg i wybrać partnera do realizacji tego projektu. Będzie to nasza pierwsza okazja do współpracy z SEGRO, jednak wiemy, że jest to doświadczona firma, która ma bogate portfolio podobnych projektów, a właśnie ten czynnik był jednym z tych, który zdecydował o wyborze* – powiedział Marek Opiński, dyrektor generalny OPEK. – *Dzięki tej inwestycji już w przyszłym roku będziemy mogli zwiększyć nasz zasięg i możliwości operacyjne, a także jeszcze bardziej usprawnić obsługę samochodów liniowych i kurierskich. Inwestycja w Łodzi to nowy, ważny etap w rozwoju naszej firmy* – dodał Marek Opiński.

– *Wybór dokonany przez firmę OPEK jest dowodem uznania naszego wieloletniego doświadczenia w budowaniu wysokiej jakości powierzchni biznesowej dla naszych najemców* – skomentował transakcję Waldemar Witczak, dyrektor regionu SEGRO. – *Sądzę, że w przypadku usług, które dostarcza nasz nowy klient, strategiczne usytuowanie centrum dystrybucyjnego będzie miało pozytywny wpływ na zapewnienie sprawnego serwisu o najwyższej jakości* – dodaje Waldemar Witczak.

Koszty obsługi systemu viaTOLL dla przewoźnika a karty paliwowe

O tym, jak efektywnie rozliczać opłaty viaTOLL rozmawiamy z Mariuszem Derdziakiem, doradcą DKV Euro Service Polska.

Istnieje stereotyp, że korzystanie z usług operatora kart paliwowych jest kosztowne ze względu na prowizję, pobieraną od transakcji. Jaki jest rzeczywisty koszt (w skali miesiąca), który ponosi przedsiębiorca, korzystający z pośrednictwa operatora kart paliwowych w przypadku elektronicznego systemu opłat drogowych?

Mariusz Derdziak: Miesięczny koszt prowizji związany jest z tym, ile kilometrów pojazd przejeżdża po płatnych drogach. W zależności od operatora kart narzut serwisowy wynosi 1 do 2,5% łącznej sumy transakcji. Obciążenie finansowe z tego tytułu jest więc minimalne. Sprawdziliśmy losowo dwie firmy, które



rozliczają opłaty viaTOLL za pośrednictwem DKV Euro Service:

Firma 1: 38 pojazdów, miesięcznie 350 tys. zł obrotów na karty paliwowe, narzut serwisowy na jeden pojazd 2,8 zł. Średni miesięczny koszt prowizji dla całej firmy przy 38 pojazdach wynosi 106,40 zł. Z tego wynika, że koszt obsługi operatora kart paliwowych stanowi tylko 0,03% jej obrotów.

Firma 2: 50 pojazdów, miesięcznie 500 tys. zł obrotów na karty paliwowe, narzut serwisowy na jeden pojazd wynosi 0,76 zł. Średni miesięczny koszt prowizji przy 50 pojazdach wynosi 38 zł. Z tego wynika, że koszt obsługi operatora kart paliwowych stanowi tylko 0,0076% jej obrotów.

Za co pobierana jest przez operatorów kart prowizja przy rozliczeniach opłat viaTOLL?

MD: Prowizja jest opłatą za przejęcie przez operatora kart paliwowych odpowiedzialności za rozliczenia opłat viaTOLL. Zamiast obowiązku ciągłego doładowywania urządzeń viaBOX przez kierowcę, operator kart zapewnia rozliczenie jedną fakturą z długim terminem płatności (21-30 dni).

Faktura płatna jest z dołu, a więc firma jeszcze przed dokonaniem płatności może dokładnie przyjrzeć się za jakie przejazdy system naliczył opłatę. Jest to ważne szczególnie teraz, kiedy w systemie viaTOLL pojawiają się błędy i istnieje ryzyko wielokrotnego naliczenia opłat przez jedną bramkę.

Rozliczanie e-myta za pośrednictwem operatora kart paliwowych oznacza więc bezpieczeństwo finansowe firmy. Nie ma ryzyka naliczenia mandatów przez kontrolerów ITD, ponieważ płatności regulowane są zawsze w terminie odroczonym – a ich stroną jest operator kart paliwowych, a nie przewoźnik. Pamiętajmy, że kary finansowe w systemie viaTOLL są bardzo wysokie (1,5 – 3 tys. zł) i zgodnie z dzisiejszymi interpretacjami prawnymi naliczane są podczas przejazdu pod każdą bramką viaTOLL.

Na jakie dodatkowe korzyści może liczyć właściciel firmy transportowej, który korzysta z rozliczania e-myta za pośrednictwem operatora kart paliwowych?

MD: Obok bezpieczeństwa finansów, główna zaleta kart paliwowych, to wygoda. Dzięki zbiorczemu fakturowaniu nie ma konieczności rozliczania pojedynczych kwitów za doładowania konta viaTOLL. Bardzo łatwo jest też analizować i kontrolować wydatki z tytułu e-myta, jeśli mamy do dyspozycji wyspecjalizowane programy dostępne online.

Przykładem jest platforma internetowa eReporting firmy DKV. Pozwala nie tylko przeglądać płatności z tytułu opłat



Mariusz Derdziak, doradca DKV Euro Service Polska

drogowych, ale też w dowolny sposób je sortować oraz tworzyć automatycznie raporty. eReporting analizuje w ramach jednego programu wydatki na e-myto, paliwo czy akcesoria samochodowe. Umożliwia więc tworzenie szerokich analiz efektywności kosztów. Ma też ciekawą funkcję ostrzegania o dokonaniu niezaplanowanej transakcji. Właściciel firmy może ustawić, w jakich sytuacjach system powinien go informować o dokonanej płatności, np. o przejeździe płatnym odcinkiem trasy, podczas gdy kierowca mógł go bez problemu ominąć.

Wielu przewoźników rozpoczęło korzystanie z systemu e-myta w trybie pre-paid, czyli przedpłaty. Dlaczego firmy nie zdecydowały się od razu na post-paid, czyli płatność odroczoną?

MD: Winny był tutaj chaos wokół uruchomienia systemu viaTOLL, niski poziom informacji na temat dostępnych metod rozliczeń oraz strach przewoźników przed powierzeniem swych finansów pośrednikom. Ale to się teraz bardzo szybko zmienia.

Płatności post-paid są o wiele bardziej korzystną formą rozliczania e-myta, ponieważ nie wymagają mrożenia gotówki na kontach viaTOLL i eliminują problem ciągłych doładowań viaBOX-ów oraz mandatów.

Dziś zmiana formy płatności z pre-paid na post-paid odbywa się od płynnie i bezkosztowo (pod warunkiem wybrania dobrej oferty operatora kart paliwowych).

Jeśli spojrzeć na naszych zachodnich sąsiadów, to najbardziej popularną metodą rozliczania e-myta jest właśnie pośrednictwo operatorów kart paliwowych i tryb post-paid. Korzysta z niego ok. 90% przewoźników w Niemczech i zdecydowana większość w Czechach czy Słowacji (gdzie systemy e-myta były niedawno wdrażane).

Jakie są wady i zalety rozliczeń metodą pre-paid i post-paid w systemie viaTOLL?

MD: Zaletą rozliczeń pre-paid jest możliwość otrzymania urządzeń viaBOX od ręki oraz brak wymogu zabezpieczenia finansowego. Wady to: zmniejszenie płynności finansowej poprzez zamrożenie środków na kontach pre-paid, duża odpowiedzialność po stronie kierowcy oraz utrudniona kontrola wydatków i ryzyko naliczania kar finansowych. Do tego dochodzi konieczność stałego nadzoru stanu konta w każdym pojeździe.

Natomiast zalety rozliczeń post-paid to bezpieczeństwo rozliczeń viaTOLL, większa elastyczność finansowa firmy oraz uproszczenie rozliczeń e-myta dzięki fakturze. System post-paid zdejmuje odpowiedzialność za płatności z kierowcy, a tym samym zmniejsza ryzyko kar za brak opłat. Ułatwia też wszechstronną analizę wydatków. Wadą post-paid jest prowizja za obsługę (1 do 2,5%), jednak w wymiarze realnym są to kwoty bardzo niskie, rzędu 0,6-3 zł miesięcznie za pojazd. Niektórzy operatorzy kart wymagają



także zabezpieczenia finansowego przy rejestracji do trybu post-paid – należy więc dokładnie porównać oferty, tak aby uniknąć tego kosztu.

Jaka jest różnica w rejestracji rozliczeń post-paid bezpośrednio w viaTOLL lub za pośrednictwem operatora kart paliwowych?

MD: viaTOLL wymaga od przewoźnika złożenia zabezpieczenia finansowego w celu rejestracji post-paid, natomiast operator karty paliwowej nie stawia takiego wymogu lub ustala kwotę na niższym poziomie. Koszt zabezpieczenia w przypadku rejestracji bezpośrednio w punkcie viaTOLL jest wysoki, np. dla floty 10 pojazdów wynosi min. 20 tys. zł. Firma zobowiązana jest utrzymywać zabezpieczenia na tym samym poziomie przez cały okres korzystania z systemu viaTOLL. Lepszym rozwiązaniem jest więc skorzystanie z pośrednictwa operatora kart paliwowych. W przypadku DKV Euro Service nie jest wymagane żadne zabezpieczenie finansowe, jeśli klient zainteresowany jest tylko rozliczaniem opłat viaTOLL (czyli bez wyrabiania karty paliwowej). W przypadku innych operatorów wysokość zabezpieczenia jest indywidualnie ustalana i może mieć formę kaucji lub gwarancji bankowej.

Co muszą zrobić właściciele firm, aby przejść na płatność odroczoną?

MD: Dzisiaj zmiana trybu pre-paid na post-paid nie jest już skomplikowana i odbywa się płynnie. Nie ma potrzeby wstrzymywania ruchu pojazdów w celu zamiany urządzeń. W pierwszym korku należy wybrać, czy chcemy tego dokonać podpisując nową umowę bezpośrednio z viaTOLL czy poprzez pośrednika, jakim będzie operator kart paliwowych. Następnie, należy ponownie skompletować wszystkie dokumenty. Jeśli firma jest już klientem operatora kart paliwowych, wystarczy, że zgłosi się do punktu viaTOLL. Na podstawie złożonych dokumentów będzie mogła od ręki odebrać nowe urządzenia w trybie post-paid, a następnie oddać stare viaBOXy, działające z trybie przedpłaty (kaucja i niewykorzystane środki zostaną zwrócone).

Jeśli natomiast firma nie korzystała do tej pory z pośrednictwa operatora kart paliwowych, powinna wysłać do niego komplet niezbędnych dokumentów. Na tej podstawie, po dokonaniu rejestracji, nowe urządzenia viaBOX przysłane zostaną pocztą lub będą do odbioru w punkcie viaTOLL. Wszystkie dokumenty i wyjaśnienia, co należy zrobić, znajdują się na stronie www.info-myto.pl w zakładce „Jak płacić".

Dziękujemy za rozmowę.

KK

PL 49 * > 3,5 t viaTOLL

viaTOLL

OBOWIĄZKOWE
OPŁATY DROGOWE
DLA POJAZDÓW > 3,5 t

Infolinia:
800 101 101**
+ 48 22 521 10 10***
www.viatoll.pl



* Dotyczy wybranych i wskazanych w rozporządzeniu dróg krajowych.
** Dla telefonów stacjonarnych numer bezpłatny.
*** Dla telefonów komórkowych i dzwoniących z zagranicy koszt połączenia zgodnie ze stawką operatora.

Przed oszustami w transporcie można się ochronić

Na konferencji, która odbyła się 13 października 2011 r. w budynku Międzynarodowej Wyższej Szkoły Logistyki i Transportu we Wrocławiu zgromadzeni na sali przewoźnicy i spedytorzy dowiedzieli się, że przed oszustwami w transporcie, takimi jak kradzieże czy wyłudzenia można się skutecznie chronić. Z ust prelegentów padły konkretne rady i wskazówki.

Celem spotkania było zwiększenie świadomości uczestników branży transportowej nt. sposobów działania m.in. zorganizowanych szajek przestępczych zajmujących się kradzieżami i wyłudzeniami w branży transportowej, a także poznanie metod obrony przed nimi. Dyskusja dotyczyła także działalności niewypłacalnych zleceniodawców i tego, w jaki sposób przewoźnicy mogą się ich wystrzegać. Konferencja powstała z inicjatywy operatora giełdy Trans.eu, a także dolnośląskiego oddziału Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego – głównych partnerów kampanii przeciw kradzieżom w transporcie „Rzetelny Przewoźnik". Zaproszenia do udziału w charakterze prelegentów przyjęli m.in. przedstawiciele Komendy Wojewódzkiej Policji z Wrocławia, Wojewódzkiego Inspektoratu Transportu Drogowego, a także prawnicy – specjaliści od tematyki transportowej i znawcy ubezpieczeń. Wykładów wysłuchało w sumie 115 uczestników, głównie z woj. dolnośląskiego i województw ościennych.



Tomasz Mosur z Wydziału Przestępstw Gospodarczych Komendy Wojewódzkiej Policji z Wrocławia w trakcie konferencji wskazał na zmiany, jakie dokonują się w przestępczości transportowej. – *Dawniej najczęściej rejestrowanymi przypadkami przestępczej działalności były napady na TIR-y w trakcie transportu, dzisiaj coraz częściej słyszymy m.in. o tym, że szajki zatrudniają nawet swoich ludzi w firmach transportowych i spedycyjnych*. Łukasz Chwalczuk z kancelarii IURIDICA wyraził zaniepokojenie ogromnym tempem, w jakim narasta proceder kradzieży i wyłudzeń. – *Kiedyś miałem jedno zgłoszenie związane z kradzieżą na 3 miesiące, a obecnie tylko w zeszłym tygodniu miałem dwie takie sprawy, w tygodniu bieżącym również dwie* – komentował Chwalczuk. Szczególną uwagę prawnik zwrócił na błędy, które najczęściej popełniają transportowcy w swojej działalności. Wśród rozwiązań wymienił m.in. korzystanie z dostępnych na giełdzie transportowej Trans.eu ocen i komentarzy.

Duże brawa zebrali przedstawiciele Wojewódzkiego Inspektoratu Transportu Drogowego. Przewoźnicy zgromadzeni na sali docenili nie tylko wystąpienie naczelnika wydziału inspekcji – Daniela Woźniaka, ale również „ludzką twarz", którą zaprezentował Adrian Gierczak – Dolnośląski Wojewódzki Inspektor Transportu Drogowego. Inspektor Gierczak podkreślił, że zadaniem jednostki, którą kieruje jest przede wszystkim ochrona uczciwych przewoźników, a karać należy wyłącznie tych, którzy bez skrupułów naruszają przepisy.





Joanna Burda i Grzegorz Haładus z giełdy Trans.eu po raz pierwszy publicznie zaprezentowali proces weryfikacji nowych firm na reprezentowanej przez nich giełdzie. Prowadzący krok po kroku objaśnili zgromadzonym, jakie dane brane są pod uwagę przy nadawaniu dostępu testowego i wyjaśnili, dlaczego tylko 30% firm chcących pracować na giełdzie Trans otrzymuje ostatecznie taką możliwość. Haładus zaprezentował także wykryte przypadki sfałszowanych dokumentów, za pomocą których oszuści próbowali dostać się na giełdę. – *Z takimi próbami stykamy się niemal w każdym miesiącu* – przyznał rzecznik Transa i dodał, że tak jak do tej pory, Trans w sposób zdecydowany będzie walczył ze złodziejami próbującymi wykorzystać uczciwie działających przedsiębiorców – klientów popularnej giełdy. – *W tej sprawie mamy po swojej stronie m.in. policję, z którą współpracujemy* – podkreślił.

Wrocławska konferencja otwierała cykl spotkań poświęconych bezpieczeństwie w transporcie organizowanych w ramach kampanii społecznej „Rzetelny Przewoźnik".

KK

Więcej informacji:
www.rzetelnyprzewoznik.pl

Więcej przewozów tym samym taborem

Od kilku tygodni firma transportowa Al-Trans z Trzcianki, która stopniowo przeistacza się w operatora logistycznego, wdraża system informatyczny wspierający wszystkie procesy transportowe – CarLo®.

Jest to „dziecko" firmy Soloplan. Dotychczas w zarządzaniu trzcianeckim przedsiębiorstwem wystarczało doświadczenie menedżerów i spedytorów oraz ich intuicja. Zapisane kartki papieru i ewentualnie oprogramowanie Excel dobrze spełniało swoją rolę. To przestało jednak wystarczać po osiągnięciu przez Al-Trans dzisiejszej wielkości.

Wraz z rosnącą liczbą klientów przyszedł czas na bardziej skomplikowane działania kontrolne i zarządcze, jak analiza rentowności przedsiębiorstwa czy poszczególnych klientów lub analiza spalania paliwa dla poszczególnych pojazdów. Ręcznie już nie można tego robić.

Wyjaśnienia od ręki

– *W sposób naturalny zrodziła się potrzeba zaimplementowania w firmie systemu informatycznego wspierającego zarządzanie. Rozpoczął się proces zbierania ofert. Spośród wielu propozycji wybraliśmy oprogramowanie firmy Soloplan: CarLo®, CarLo® inMOTION, CarLo®-inStore. O wyborze zadecydowali ludzie – doskonały handlowiec z Soloplanu, który od ręki potrafił zaprezentować cechy i funkcjonowanie programu, według naszych potrzeb. Bardzo ważne było również to, że oprogramowanie CarLo® idealnie pasuje do naszych potrzeb – firmy transportowej oraz rozwijającego się operatora logistycznego. Świetnie wspomaga zarządzanie: transportem, spedycją, ale również posiada zintegrowane moduły wspomagające zarządzanie magazynem i warsztatem* – wspomina Artur Golasa, dyrektor zarządzający Al-Trans. Nie bez znaczenia była też cenowa





polityka informacyjna. Chodzi o to, że większość firm, z którymi spotkał się pan Artur, podawała na początku atrakcyjniejszą cenę niż Soloplan, ale obejmowała ona niewiele potrzebnych funkcjonalności. – *Za cenę zakupu mamy wszystko, co potrzebujemy do funkcjonowania firmy. Nie musimy nic dokupować* – mówi Artur Golasa.

Optymalizacja

Firma Al-Trans największe nadzieje wiąże z potencjalnymi korzyściami wynikającymi z możliwej kontroli rzeczywiście przejechanych kilometrów i związanego z tym zużycia paliwa. – *Od razu powinny być wychwytywane i wyjaśniane wszystkie nieprawidłowości oraz obszary funkcjonowania firmy, co do których mamy przypuszczenia, że mogą być zoptymalizowane* – mówi Artur Golasa. – *Możemy sprawdzać rentowność każdego pojazdu, co dotychczas było bardzo trudne, bo wyciąganie faktur z archiwum zabiera bardzo dużo czasu.* Tymczasem oprogramowanie CarLo® umożliwia za pomocą kilku przyciśnięć myszki, obliczyć wszystkie koszty związane z pracą każdego pojazdu na przestrzeni ostatnich kilku lat. Jednym z pierwszych działań na nowym oprogramowaniu CarLo® będzie analiza opłacalności współpracy z poszczególnymi klientami. Będzie można zrezygnować z nierentownych lub najmniej rentownych, a siły zostaną skierowane na najlepszych z punktu widzenia Al-Transu.

Więcej informacji o firmie:
www.soloplan.pl

Liczy się każda minuta

Z początkiem października weszło w życie unijne rozporządzenie 1266/2009. Zmieniło ono zasadę liczenia 1 minuty przez tachograf.

Dotychczas zapis pełnej minuty dokonywał się po 5 sekundach trwania czynności. Obecnie czas ten został wydłużony do 29 sekundach, w konsekwencji czego korzyści z tego tytułu będą odczuwalne na przejściach granicznych, przy załadunku jak i w korkach.

Co to oznacza w praktyce? Jeśli kierowca w trakcie odpoczynku wykona podjazd pojazdu trwający poniżej 29 sekund, to mimo takiego krótkiej pracy tachograf nie zarejestruje tego ruchu i nie zmieni statusu. Do tej pory ruch trwający nawet 5 sekund powodował przerwanie odpoczynku i rozpoczęcie pracy.

Zgodnie z nowym rozporządzeniem tachograf pamięta ostatnią grupę roboczą, która trwała najdłużej. Dzięki takiej interpretacji możliwy jest np. odjazd od rampy czy podjechanie w kolejce na granicy, które nie będzie powodowało przerwania odpoczynku.

W celu spełnienia nowych wymogów firma Continental VDO stworzyła tachograf DTCO 1381 w wersji 1.4. DTCO 1.4 który oprócz nowej metody liczenia 1-minuty posiada szereg dodat-



kowych funkcji takie jak zdalne pobieranie danych, szybkie pobieranie danych, nowe wpisy manualne, 255 logowań kartą przedsiębiorstwa (wcześniej 20), „jazda poza zakresem" zamykana przez włożenie/wyjęcie karty, wydruki graficzne prędkości, profili obrotów, dodatkowych pisaków oraz aktywności kierowcy, ostrzeżenie o upływie końca kalibracji i ważności karty kierowcy oraz wsparcie dla 6 nowych języków.

Ponadto tachograf 1.4 jest w pełni gotowy do podłączenia pod urządzenie do zdalnego pobierania danych z tachografu DLD, dzięki czemu dane zarówno z karty kierowcy jak i pamięci masowej tachografu są przesyłane na komputer firmy w formie pliku źródłowego w formacie *.ddd.

Przewoźnicy apelują o zniesienie limitu wwozu paliwa

Polscy przewoźnicy chcą zniesienia limitu wwozu paliwa spoza Unii Europejskiej. Ich zdaniem przepis Ministerstwa Finansów jest nieracjonalny. Obecnie przewoźnicy omijają ograniczenia, wybierając okrężną drogę powrotu ze wschodu – przez Litwę.



Ramunas Vaskevicius, prezes Transit Card International Polska

Wjeżdżając do Polski z Rosji, Białorusi czy Ukrainy transportowcy mogą mieć w baku nie więcej niż 600 litrów paliwa. Przewoźnicy, którzy przekroczą ustalony limit muszą odprowadzić dodatkowy podatek. Transportowcom zależy na zmianie przepisu, ponieważ paliwo za wschodnią granicą jest tańsze, a wydatki na ten cel stanowią znaczny odsetek kosztów przedsiębiorstwa. – *Przy obecnych wysokich cenach paliwa w Polsce oraz całej Unii Europejskiej polskim przedsiębiorcom jest bardzo ciężko konkurować z przewoźnikami ze wschodu. Zniesienie limitów z pewnością przyczyniłoby się do zwiększenia konkurencyjności polskich firm. Z drugiej strony, państwo nie jest zainteresowane zniesieniem limitu ze względu na wpływy do budżetu z akcyzy. Dlatego, niestety, nie spodziewam się, że kampania przyniesie oczekiwane rezultaty* – mówi Ramunas Vaskevicius, prezes Transit Card International Polska, firmy zajmującej się kompleksową obsługą przewoźników jeżdżących na wschód.



Przewoźnicy omijają ograniczenie i wracają do Polski okrężną drogą – przez Litwę. Tutaj limity nie obowiązują. Wzmożony ruch tirów, które przekraczają polsko-litewskie przejście graniczne w Budzisku, a następnie drogą krajową nr 8 przejeżdżają przez Suwałki i Augustów, powoduje protesty mieszkańców tych regionów. Z Budziska, na południe Polski przejeżdża ponad 100 tysięcy ciężarówek rocznie.

Dodatkowo, zdaniem przewoźników limit 600 litrów paliwa umożliwia przejazd auta przez całą Polskę, dlatego przepis jest nieracjonalny i nie pełni funkcji ochronnej wobec polskich dystrybutorów paliw. Przewoźnicy chcą zwiększenia limitu wwozu paliwa spoza Unii Europejskiej lub całkowitego zniesienia ograniczenia. Stowarzyszenia i organizacje przewoźników kierują do ministra finansów apele o zniesienie przepisu. Dodatkowo, nad szczegółową ekspertyzą argumentującą zniesienie ograniczenia pracuje Polska Akademia Nauk.

RC



Bezpłatnie ogłaszaj przetargi i składaj oferty w eBid®[1]





Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

Załadowcy, spedytorzy i przewoźnicy – każdy znajdzie coś dla siebie:

- codziennie nawet 300.000 ofert ładunków i wolnych pojazdów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców
- bezpłatny okres testowania

Dla klientów TimoCom możliwość **bezpłatnego ogłaszania przetargów** na stałe zlecenia transportowe w pakiecie[1]

Więcej informacji dostępnych na stronie www.timocom.pl/oferta-specjalna lub pod numerem telefonu +48 67 352 59 99.

[1] Akcja obowiązuje do końca roku 2011

Nowe narzędzie do kontroli opon

Nowe narzędzie do testowania opon jest wykorzystywane w międzynarodowej obsłudze klienta oraz w ramach pakietu usług dla flot Conti360° Fleet Services.

Od siedmiu lat Dział Opon do Pojazdów Użytkowych Continental wykorzystuje cyfrowe, ręczne narzędzie do monitorowania opon w ramach obsługi floty. Dzięki zastosowaniu tych urządzeń możliwe jest przeprowadzenie szybkiej, prostej i bezpiecznej kontroli opon w pojazdach floty transportowej. Dane dotyczące stanu opony pozwalają na natychmiastowe wykrycie i usunięcie nieprawidłowości.

Doświadczenie pokazuje, że w wielu przypadkach ciśnienie w ogumieniu jest zbyt niskie, co z jednej strony powoduje uszkodzenie opon, a z drugiej zwiększone zużycie paliwa. 90% usterek opon wykrytych podczas obsługi flot wiąże się z niedostatecznym ciśnieniem w oponach.

Zespół eBusiness z centralnego departamentu marketingu Działu Opon do Pojazdów Użytkowych Continental wprowadził ostatnio w Europie i Azji, ulepszoną wersję tego narzędzia testującego. Wykorzystywanie Internetu wielokrotnie tworzyło wartość dodaną, zapewniając korzyści nie tylko dla flot operujących na rynku międzynarodowym, lecz również dla obsługi klienta i rozwoju opon.

Dzięki zastosowaniu urządzenia ContiFleetCheck w kilka sekund można uzyskać i przeanalizować dane z dowolnego miejsca na świecie. Można na przykład w bardzo krótkim czasie porównać wyniki dotyczące zużycia opon pochodzące z Brazylii z danymi z RPA, a te z Ameryki Północnej z tymi z Europy. Wpływ powierzchni drogi, zewnętrznych temperatur, przebiegu pojazdu, minimalnego ciśnienia w oponie czy przeładowania pojazdu to tylko kilka czynników, które można wziąć pod uwagę.

Wyniki pochodzące z całego świata pozwalają szybko ocenić, czy dana opona jest odpowiednia do wykorzystania w określonym regionie i jakie parametry należy wziąć pod uwagę podczas jej rozwoju. Dzięki temu można również lepiej wykorzystywać wyniki testów opon wykonywanych przed etapem produkcji oraz dane pochodzące z konkursów oszczędności paliwa przeprowadzanych z klientami.

Branża transportowa lekko zwalnia

Sytuacja w branży transportowej w tym roku przypominała sinusoidę – po spadkach liczby ładunków w giełdzie w I kwartale, wiosenne miesiące przyniosły ożywienie, natomiast w III kwartale ponownie odnotowano spadek.

Całkowita liczba ładunków w giełdzie Teleroute w ostatnich trzech miesiącach była o 15% mniejsza niż w II kwartale roku, jednak wolumen przewożonych towarów był niemal taki sam jak przed rokiem i o 22% większy niż w III kwartale kryzysowego roku 2009. Liczba ładunków eksportowanych z Polski była o 1/3 wyższa niż w poprzednich trzech miesiącach bieżącego roku, z kolei transport towarów do naszego kraju względem II kwartału zmniejszył się o połowę. To główne wnioski wynikające z analizy ładunków zamieszczonych w międzynarodowej giełdzie transportowej Teleroute.

Transport barometrem gospodarki

W ostatnich miesiącach ekonomiści coraz częściej mówili o kryzysowej sytuacji w strefie euro. Branża transportowa jako jedna z pierwszych reaguje na wszelkie zmiany koniunktury, po upadku Lehman Brothers we wrześniu 2008 roku, ten sektor gospodarki odnotował spadek już w październiku. Z kolei na początku 2010 roku, TSL jako jedna z pierwszych odnotowała wzrost w momencie poprawy koniunktury. Obserwowana w ostatnich miesiącach globalna sytuacja gospodarcza istotnie wpłynęła na wyniki tej branży. Potwierdza to również wskaźnik HSBC PMI mierzący nastroje menedżerów logistyki w firmach przemysłowych – we wrześniu spadł do 50,2 pkt. i jest najniższy od października 2009 roku.

Mimo spadku całkowitej liczby ładunków warto zwrócić uwagę na kilka wzrostów. Z zestawienia ładunków do przewiezienia z Polski zamieszczonych w giełdzie Teleroute wynika, że nasz kraj w badanym okresie odnotował wzrost zapotrzebowania na eksport. III kwartał był pod tym względem o 1/3 lepszy niż II, oprócz Polski wzrost eksportu (o niecałe 5%) widoczny był również w krajach Europy Wschodniej. Największy spadek, o ok. 44% miał miejsce w przypadku krajów Półwyspu Iberyjskiego oraz Wielkiej Brytanii (o 39%). Z kolei jeśli zestawimy ostatnie trzy miesiące z III kwartałem kryzysowego 2009 roku, to widać, że sytuacja branży transportowej jest lepsza we wszystkich



fot. Toyota Material Handling Europe

Tabela 1. Ranking krajów pod względem ładunków do Polski w III kwartale 2011 roku.

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

Źródło: Dane własne giełdy transportowej Teleroute

analizowanych krajach. Największy wzrost liczby ładunków odnotowano w krajach Europy Wschodniej (o 58%), Beneluksu (o 50%) i Europy Centralnej (o 48%).

Duży spadek importu

Zapotrzebowanie na przewóz towarów do Polski w ciągu ostatnich trzech miesięcy spadło o połowę względem poprzedniego kwartału, ale było o 49% większe niż w analogicznym kwartale kryzysowego 2009 roku. Mimo tego, że niemal wszystkie regiony odnotowały spadek eksportu do Polski, dynamika zmian była silnie zróżnicowana. Import do Polski z państw Europy Centralnej oraz z Francji nadal pozostaje w czołówce zestawienia, przewozy z Europy Południowo-Wschodniej awansowały na trzecią pozycję, którą do tej pory zajmowały kraje Beneluksu. Natomiast transport z Hiszpanii i Portugalii znalazł się na 5. pozycji, a kraje Europy Wschodniej spadły na szóstą.

Tabela 2. Ranking krajów pod względem ładunków z Polski w III kwartale 2011 roku.

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

Źródło: Dane własne giełdy transportowej Teleroute

Eksport rośnie

Mimo spadku całkowitej liczby ładunków zamieszczonych w giełdzie Teleroute, eksport towarów z naszego kraju w ciągu ostatnich trzech miesięcy był o 1/3 większy niż w poprzednim kwartale 2011 roku. Największymi odbiorcami towarów z Polski w III kwartale były nadal kraje Europy Centralnej, Francja oraz Europa Wschodnia.


fot. Renault Trucks

Przewozy do tych krajów stanowiły w sumie ¾ wszystkich eksportowanych dóbr. Największy wzrost odnotowano w przypadku towarów wiezionych do Europy Centralnej (o 67%) oraz Wielkiej Brytanii (o 58%). Liczba ładunków z Francji pozostała na tym samym poziomie co w poprzednim kwartale, natomiast spadek wolumenu przewożonych dóbr miał miejsce tylko w przypadku eksportu do Skandynawii.

– *Branża transportowa jest bardzo wrażliwa na zmiany koniunktury gospodarczej czy nawet pojedynczych parametrów ekonomicznych. Wzrost zapotrzebowania w III kwartale na eksport ładunków z giełdy Teleroute z Polski do innych krajów Europy rósł od wakacji wraz ze zmianą kursu euro. Rosnąca dzięki tej tendencji opłacalność polskiego eksportu wpłynęła krótkoterminowo na zapotrzebowanie na usługi transportowe polskich przewoźników. Patrząc bardziej globalnie na ruchy w giełdzie, na razie obserwujemy spowolnienie wzrostów, ale mamy nadzieję, że w momencie pierwszych sygnałów poprawy sytuacji makroekonomicznej, pozytywne tendencje w branży pojawią się równie szybko jak po poprzedniej kryzysowej fali. W „gorszych" czasach warto pamiętać, że konkurencyjny cenowo rynek narzędzi e-commerce jest dla firm idealną drogą do obniżania kosztów, zarówno krótko, jak i długoterminowo* – mówi Mariusz Odkała, dyrektor zarządzający Teleroute na region Europy Centralnej i Wschodniej.

KK

Firma **Sensoy-Spedition.com** proponuje solidnym przewoźnikom trwałą współpracę w zakresie przewozu ładunków na zestawach ciągnik siodłowy z naczepą, plandeka i chłodnia, oferujemy stałe ładunki na trasie Francja - Hiszpania lub na terenie Europy.

Na życzenie płatność w terminie 14 dni. Gwarantowany miesięczny obrót na poziomie od 12.000 do 15.000 euro na jeden pojazd. Udostępnimy ewentualnie ciągnik siodłowy z naczepą, jednak muszą Państwo posiadać własną licencje europejską.

Więcej informacji pod numerem telefonu **+49/ (0) 0621-86 23 57 69,** lub adresem e-mail: **dispo@sensoy-spedition.com**. Mówimy po polsku.

Istota treści zlecenia spedycyjnego oraz transportowego

Obserwując dzisiejszy rynek transportowy zauważamy, że firmy spedycyjne oraz przewozowe, aby wykonać swoje usługi przyjmują i podpisują wiele różnego rodzaju zleceń. Treść tych zleceń nie zawsze, niestety, odpowiada zakresowi usługi, która ma być wykonana. W przypadku wystąpienia zdarzenia szkodowego powoduje to szereg komplikacji przy ustaleniu podmiotu odpowiedzialnego za rekompensatę szkody.

Swoją uwagę skupmy na zleceniu spedycyjnym oraz transportowym. Załóżmy, że mamy do czynienia z firmą A, która nie posiada swojej floty pojazdów a zajmuje się tylko i wyłącznie organizowaniem przewozów transportowych, czyli znajduje przewoźnika, któremu zleca dokonanie transportu. Jest więc klasyczną firmą spedycyjną i powinna przyjmować jedynie zlecenia spedycyjne. Z kolei firma B, która posiada ponad 100 swoich ciągników i naczep, wykonuje transporty zarówno w Polsce jak i w Europie. Nie zajmuje się ich organizowaniem, a tylko je realizuje, w związku z tym powinna przyjmować tylko zlecenia o charakterze transportowym.

Powyżej rozpatrzono skrajne przypadki. Oczywiście może zdarzyć się, że firma spedycyjna okazjonalnie realizuje usługę transportu a przewoźnik organizuje też przewozy. Dla tych konkretnych działań powinny mieć odpowiednio zastosowanie zlecenia transportowe oraz spedycyjne.

W rzeczywistości wygląda to jednak różnie. Jako broker ubezpieczeniowy bardzo często spotykam się z sytuacjami, kiedy firmy spedycyjne, podejmując się zadania organizacji transportu, podpisują zlecenie transportowe. Tym samym spedytor wchodzi w prawa i obowiązki przewoźnika i odpowiada na zasadach określonych w Prawie przewozowym oraz Konwencji CMR.

Zwracam uwagę, że najważniejsza jest treść zlecenia, a nie jego nagłówek/tytuł. Jeśli z treści „zlecenia spedycyjnego" będzie wynikało, że zleceniobiorca podejmuje się wykonania przewozu, to nie będzie to nic innego jak zlecenie transportowe, które skutkuje tym, że przyjmujący zlecenie będzie ponosił odpowiedzialność jak przewoźnik.

Praktyka rynkowa pokazuje, że wyeliminowanie zleceń o treść nieadekwatnej do wykonywanej usługi z różnych względów nie zawsze jest możliwe. Dlatego, aby odpowiednio zabezpieczyć swoje interesy w takich sytuacjach, spedytor powinien



fot. Volvo Trucks



Dariusz Klinger
Absolwent Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Licencjonowany broker ubezpieczeniowy. W branży ubezpieczeniowej od 2004 roku. Swoją karierę rozpoczynał w Belgii w Grupie Brokerskiej Eos Risq a następnie kontynuował pracę w ramach Grupy w Warszawie. Od 2007 roku pracownik firmy MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu ubezpieczeń transportowych, majątkowych oraz OC.

zadbać o prawidłowe zaaranżowanie polisy ubezpieczeniowej OC spedytora. Jej standardowy zakres ochrony, związanej z transportem, ogranicza się do winy spedytora w wyborze przewoźnika i dalszych spedytorów. Poprzez przyjęcie zlecenia transportowego i przejęcie przez spedytora praw i obowiązków przewoźnika, należałoby rozszerzyć taką polisę o specjalną „klauzulę przewoźnika umownego". Większość ubezpieczycieli posiada takie rozwiązanie w swojej ofercie. Przykładowa treść takiej klauzuli proponowana przez TUiR Allianz Polska S.A. brzmi: *„Jeżeli w zawartej umowie spedycji (zleceniu transportowym) ubezpieczający przyjmuje na siebie odpowiedzialność cywilną jak przewoźnik drogowy na zasadach wynikających z Konwencji CMR lub Prawa przewozowego (nawet, jeśli ubezpieczający nie występuje na liście przewozowym jako przewoźnik główny lub sukcesywny) ubezpieczenie niniejsze obejmuje ochroną ubezpieczeniową odpowiedzialność cywilną ubezpieczającego za szkody rzeczowe w substancji przesyłki, jakie nastąpiły w czasie pomiędzy przyjęciem przesyłki do przewozu a jej wydaniem, zgodnie z art. 17, art. 18, art. 23 i art. 25 Konwencji CMR lub art. 65 Prawa przewozowego"*

Niestety, nie wszyscy ubezpieczyciele zgadzają się na tego typu rozwiązanie. Część z nich zapewnia ochronę dla przewoźnika umownego w ramach oddzielnie zaaranżowanej polisy OC przewoźnika, pomimo faktu, że podmiot takiego przewozu nie będzie wykonywał. Ochrona ubezpieczeniowa w ramach takiej polisy jest zagwarantowana pod warunkiem posiadania przez przewoźnika licencji w zależności od zakresu realizowanych transportów – na transport krajowy i/lub międzynarodowy. Jeśli przewoźnik przyjmuje również zlecenia spedycyjne to oprócz polisy OC przewoźnika powinien zadbać o dodatkowe wykupienie polisy OC spedytora.



MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.

Spółka MAI powstała w 1990 r. na Węgrzech. Na przestrzeni 20 lat firma otworzyła swoje oddziały w całym regionie CEE. Nasze biura znajdują się w 19 krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Albania, Armenia, Białoruś, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Gruzja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Mołdawia, Polska, Rosja, Rumunia, Serbia, Słowacja, Ukraina, Węgry). W Polsce działamy od 1999 roku.
Nasza rola nie kończy się jedynie na zawarciu umowy ubezpieczenia. Zależy nam na tym, żeby nasi klienci mieli poczucie, że przekazują obsługę ubezpieczeń w najlepsze ręce, dlatego poza poszukiwaniem najbardziej optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych i bieżącą obsługą dużą wagę przywiązujemy do doradztwa i likwidacji szkód. Naszą współpracę z klientem można podzielić na kilka etapów: Identyfikacja ryzyka, Ocena ryzyka, Planowanie strategiczne, Wdrożenie programu, Bieżąca obsługa, Pomoc w likwidacji szkód.

MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.
ul. Mickiewicza 63
01-625 Warszawa
Tel: 22 560 57 28
dariusz.klinger@mai-cee.com



Jeżeli chodzi o OC spedytora to wymagana jest licencja na krajowy transport drogowy rzeczy.

Warto jeszcze raz podkreślić, jak istotne są zapisy zawarte w zleceniach, które są przyjmowane przez spedytorów i przewoźników. Zalecamy tym firmom ich dokładną weryfikację oraz negocjowanie niekorzystnych zapisów z kontrahentami. Takie działania z pewnością pozwolą zapobiec wydatkom na dodatkowe polisy ubezpieczeniowe, czy też innym kosztom np. na pokrycie roszczeń zleceniodawców za szkody w przesyłce czy wreszcie spory sądowe dotyczące tychże roszczeń.

Dariusz Klinger
MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o.

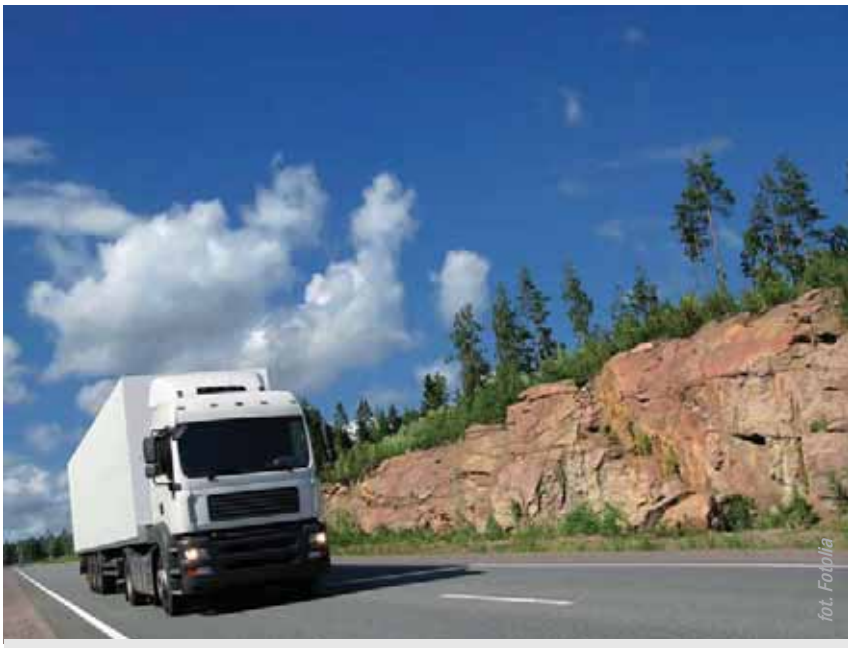
Czy 4 grudnia zatrzyma polski transport?

Wspólnotowy pakiet „rozporządzeń transportowych”- zmiany prawne w dostępie do zawodu przewoźnika drogowego. Część 1

Jak już pisaliśmy miesiąc temu, 4 grudnia 2011 r. wchodzi w życie pakiet trzech rozporządzeń wspólnotowych, Parlamentu Europejskiego i Rady UE z dnia 21 października 2009 r. które wprowadzają nowe zasady i warunki wykonywania zawodu przewoźnika drogowego oraz określają nowe zasady dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych na terenie Unii Europejskiej. Czy polski rynek transportowy powinien obawiać się tych zmian?

Zmiany związane są z wejściem w życie trzech Rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) z dnia 21 października 2009 r.: NR 1071/2009 – ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE; NR 1072/2009 – dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych oraz NR 1073/2009 – w sprawie wspólnych zasad dostępu do międzynarodowego rynku usług autokarowych i autobusowych i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 561/2006.

Zgodnie z zasadami dotyczącymi hierarchii aktów prawnych Rozporządzenia będą stosowane wprost we wszystkich państwach Unii Europejskiej, przy czym Państwa Członkowskie zostały zobligowane do uchwalenia pewnych nowych krajowych regulacji prawnych, które mogą różnić się w stosunkowo niewielkim zakresie w poszczególnych krajach. Niezbędne jest tu również wskazanie, iż akty prawa krajowego nie mogą być niezgodne z treścią Rozporządzeń, co stanowi wyzwanie dla polskiego Ustawodawcy w zakresie konieczności dostosowania przepisów ustawy o transporcie drogowym do nowych realiów. Ta kwestia zostanie poruszona w zakończeniu niniejszego opracowania, jako wymagająca odrębnego przeanalizowania.



Po raz pierwszy w przepisach pojawia się wymóg posiadania lub dysponowania bazą eksploatacyjną. Przepisy jednak póki co nie definiują, czym jest taka baza. Pojawia się też pytanie, czy taka baza jest potrzebna komuś, kto posiada nowe pojazdy w wynajmie długoterminowym.

Zawód przewoźnika drogowego

Dla wszystkich przewoźników drogowych najistotniejsze zmiany wynikają z Rozporządzenia 1071/2009. Zgodnie z tym aktem prawnym wszyscy przewoźnicy wykonujący zarówno krajowy jak i międzynarodowy transport drogowy osób lub rzeczy, będą zobowiązani posiadać zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Należy przy tym zauważyć, że w obecnym stanie prawnym licencja na krajowy drogowy transport rzeczy nie będzie równoważna z zezwoleniem, jakie wymagane jest ze względu na przepisy Rozporządzeniem 1071/2009.

Od 4 grudnia 2011 r. do obrotu prawnego wprowadzone zostanie pojęcie „zawodu przewoźnika drogowego”. Oznacza ono działalność każdego przedsiębiorcy, wykonującego w celach zarobkowych transport rzeczy, środkami takimi, jak pojazd silnikowy lub zespół pojazdów (zawód przewoźnika drogowego rzeczy) lub działalność każdego przedsiębiorcy użytkującego pojazdy silnikowe o odpowiedniej konstrukcji i wyposażeniu, przeznaczone do przewozu ponad dziewięciu osób, łącznie z kierowcą, w celu świadczenia usług przewozu osób dostępnych publicznie lub dostępnych dla pewnych grup osób w zamian za opłatę ponoszoną przez osobę przewożoną lub przez organizatora transportu (zawód przewoźnika drogowego osób).

Jakkolwiek może wydawać się, że w polskich realiach pojęcie zawód odnosi się zwykle wyłącznie do osób fizycznych, to jednak w tym przypadku będzie ono de facto oznaczało również wykonywanie przewozów towarów w celach handlowych przez organizacje gospodarcze, chociażby przez spółki kapitałowe czy przedsiębiorstwa państwowe lub zakłady użyteczności publicznej.

Niezależnie od formy prawnej przedsiębiorcy, którzy wykonują lub mają zamiar wykonywać zawód przewoźnika drogowego muszą spełniać stosowne wymogi, z których część budzi dość duże kontrowersje środowiska przewoźników. Wymogi te można podzielić na cztery ogólne kategorie, które będą wymagały szczegółowego omówienia, a są nimi:

- posiadanie rzeczywistej i stałej siedziby w jednym z państw członkowskich;
- legitymowanie się dobrą reputacją;
- posiadanie odpowiedniej zdolności finansowej;
- posiadanie wymaganych kompetencji zawodowych.

Należy zauważyć, że państwa członkowskie mogą nałożyć dodatkowe proporcjonalne i niedyskryminujące wymogi, które przedsiębiorcy muszą spełniać, aby wykonywać zawód przewoźnika drogowego.

Obowiązkowa siedziba

Jednym z podstawowych wymogów, jakie będzie musiał spełnić przewoźnik, będzie posiadanie siedziby wraz z lokalami, w których prowadzi główną działalność, w szczególności przechowuje dokumenty księgowe, akta dotyczące pracowników, dokumenty zawierające dane na temat czasu prowadzenia pojazdu i odpoczynku. W tym miejscu można wskazać na kolizję z ustawą o rachunkowości, zgodnie z którą w przypadku przekazania księgowości do zewnętrznego biura rachunkowego, dowody księgowe powinny być przechowywane w tym biurze rachunkowym. Podobnie rzecz ma się z aktami dotyczącymi pracowników, jeżeli przedsiębiorca korzysta z outsorcingu w tym zakresie. Trzeba mieć nadzieję, że organy stosujące Rozporządzenie 1071/2009 uwzględnią te specyficzne uwarunkowania, funkcjonujące przecież w całej Unii Europejskiej. Niezależnie od tego szczególnie mali przewoźnicy, którzy często posiadają siedzibę rejestrową w swoim miejscu zamieszkania, będą musieli jednak podjąć działania dostosowawcze i wydzielić lokal lub lokale, przeznaczone na siedzibę w rozumieniu Rozporządzenia.

Po wydaniu zezwolenia przewoźnik zobowiązany jest do dysponowania (np. na podstawie prawa własności, najmu, leasingu) co najmniej jednym pojazdem, który został zarejestrowany lub w inny sposób wprowadzony do ruchu zgodnie z przepisami państwa siedziby. Przewoźnik zobowiązany jest również prowadzić działalność związaną z posiadanymi pojazdami w sposób rzeczywisty i ciągły oraz przy użyciu niezbędnego sprzętu administracyjnego, a także odpowiedniego sprzętu technicznego i urządzeń technicznych, w bazie eksploatacyjnej, która znajduje się w państwie siedziby. W tym miejscu należy wskazać na pojawiające się po raz pierwszy pojęcie bazy eksploatacyjnej, której posiadanie będzie niezbędnym wymogiem dostępu do zawodu przewoźnika.

Baza eksploatacyjna, czyli co?

Określenie bazy eksploatacyjnej w przepisach Rozporządzenia 1071/2009 jest bardzo ogólne. W zasadzie wskazane jest, iż powinna ona być umiejscowiona w państwie siedziby przewoźnika oraz powinna posiadać odpowiedni sprzęt i urządzenia techniczne. W tym kontekście niezbędne jest uszczegółowienie tej definicji w przepisach krajowych, co mogłoby pozwolić na wyeliminowanie uznaniowości organów kontrolnych. Nie ma wątpliwości, że siedziba i baza eksploatacyjna mogą zostać zlokalizowane w innych miejscach. Obecnie w Ministerstwie Infrastruktury trwają prace nad projektem nowelizacji ustawy o transporcie drogowym, gdzie jednym z punktów będzie właśnie zdefiniowanie pojęcia bazy eksploatacyjnej. Należy zaznaczyć, że prace ministerstwa są jednak w dalszym ciągu na etapie początkowym, zatem szczegółowe uregulowania mogą jeszcze ulec zmianie.

Zgodnie z wstępną propozycją Ministerstwa Infrastruktury poprzez bazę eksploatacyjną należy rozumieć „obiekt wyodrębniony poza drogą publiczną, wyposażony w odpowiednie urządzenia i sprzęt techniczny, który umożliwia prowadzenie, w sposób rzeczywisty i ciągły działalności związanej z pojazdami i odpowiednio zabezpieczony przed dostępem osób postronnych oraz spełniający warunki wynikające z prawa budowlanego i prawa ochrony środowiska". Szczególny opór środowiska przewoźników budzi odwołanie w definicji do przepisów prawa budowlanego. Warto również zauważyć, że definicja posługuje się pojęciem obiektu, które należałoby interpretować zgodnie z przepisami budowlanymi.



W obecnym stanie prawnym licencja na krajowy drogowy transport rzeczy nie będzie równoważna z zezwoleniem, jakie wymagane jest ze względu na przepisy Rozporządzeniem 1071/2009. Czy polski ustawodawca zdąży dostosować krajowe prawo do 4 grudnia, np. nowelizując ustawę o transporcie drogowym? To raczej niemożliwe.

Ustawa prawo budowlane wskazuje, iż przez obiekt budowlany należy rozumieć bądź to budynek wraz z instalacjami i urządzeniami technicznymi bądź też budowlę stanowiącą całość techniczno-użytkową wraz z instalacjami i urządzeniami. Budynek jest obiektem, który jest trwale związany z gruntem, wydzielony z przestrzeni za pomocą przegród budowlanych oraz posiada fundamenty i dach. Orzecznictwo sądów administracyjnych wskazuje ponadto, iż wybetonowany lub wyasfaltowany bądź wyłożony warstwą kamienno-żużlową związaną betonem parking należy z kolei zaliczyć do budowli.



fot. Mercedes Benz

Natomiast samo wyłożenie terenu przeznaczonego na miejsce postoju samochodów żużlem nie można uznać za obiekt budowlany.

Wydawać by się mogło, iż definicja bazy eksploatacyjnej wskazująca na konieczność posiadania obiektu dopuszczałaby wykorzystanie odpowiednio utwardzonego parkingu, przy czym jednak nie można zapominać o konieczności instalacji odpowiednich urządzeń i sprzęty technicznego w bazie. Uzasadnione są zatem wątpliwości, iż organy kontrolne będą kładły nacisk na posiadanie bazy eksploatacyjnej jednak w formie budynku, a z całą pewnością takiej interpretacji nie można w tej chwili z góry wykluczyć.

Zgodnie z projektem nowelizacji ustawy o transporcie drogowym dokument potwierdzający posiadanie tytułu prawnego do dysponowania bazą eksploatacyjną ma stanowić obligatoryjny załącznik do wniosku o udzielenie licencji i to ten dokument będzie badany pod kątem wypełnienia przesłanego dostępu do zawodu przewoźnika. Warto tu zaznaczyć, że posiadanie tytułu prawnego do obiektu oznacza jednocześnie, iż nie będzie w tym względzie wystarczające przedłożenie umowy o świadczenie usług serwisowych, nawet jeśli będą one świadczone w miejscu, które można zakwalifikować jako bazę eksploatacyjną. Przewoźnik będzie musiał legitymować się np. aktem własności lub umową najmu czy dzierżawy bazy eksploatacyjnej.

Rozporządzenie 1071/2009 nie zakazuje prowadzenia jednej bazy eksploatacyjnej dla kilku przewoźników jednocześnie, co oznacza, iż w stosunku do jednej bazy może zostać zawarte kilka odrębnych umów. Warto przy tym jednak wskazać, iż baza eksploatacyjna miałaby zostać odpowiednio zabezpieczona przed dostępem osób postronnych, co przy dużej liczbie przewoźników z niej korzystających może być praktycznie niemożliwe do zrealizowania. Z całą pewnością definicja bazy eksploatacyjnej musi zostać tak dopracowana, aby maksymalnie ograniczyć uznaniowość organów kontrolnych i wyeliminować rozbieżne interpretacje.

Niezależnie od szczegółowych definicji, analizując całość przepisów Rozporządzenia 1071/2009 można pokusić się o stwierdzenie, iż baza eksploatacyjna ma stanowić ośrodek dyspozycyjny, administracyjny, zaopatrzeniowy itp. obsługujący przedsiębiorstwo przewozowe i umożliwiający realizację zadań niezbędnych do funkcjonowania tego przedsiębiorstwa. Zgodnie z celem Rozporządzenia, ma zapewnić poprawę jakości świadczonych usług (np. ograniczenia ilości szkód) oraz zwiększenie bezpieczeństwa drogowego oraz ma umożliwić kontrolę pojazdów w każdym czasie, w celu ustalenia czy przewoźnik prowadzi przy ich użyciu działalność w sposób rzeczywisty i ciągły. Dodatkowo można wskazać, iż istnienie bazy ma umożliwić przygotowanie pojazdu do bezpiecznego wykonania przewozu, np. sprawdzenie stanu ogumienia lub elementów łatwo zużywalnych, czy też usunięcie drobnych usterek pojazdu.

W środowisku przewoźników drogowych można spotkać się ze zdaniem, iż w zasadzie samo istnienie bazy eksploatacyjnej w powyższym rozumieniu pozbawione jest większego sensu logicznego i ekonomicznego. W ogromnej większości przypadków pojazdy nowe, czy też te będące przedmiotem leasingu mają jasno określone kontraktami miejsca serwisowania i dokonywania napraw, zatem w praktyce baza eksploatacyjna nie będzie wykorzystywana. Także drobne naprawy wykonywane są często w drodze przez samych kierowców i nie potrzeba do tego specjalnej przestrzeni. Co więcej nie do obalenia jest czysto logiczny i praktyczny argument, iż pojazdy zwykle psują się będąc w trasie, nie zaś w trakcie postoju w bazie eksploatacyjnej. W przypadku awarii pojazdu w znacznym oddaleniu od rodzimej bazy eksploatacyjnej każdy racjonalnie kalkulujący przewoźnik zleci naprawę specjalistycznemu warsztatowi działającemu najbliżej miejsca, w którym znajduje się pojazd. Wszystkie te argumenty natury praktycznej powinny być wzięte pod uwagę przez polskiego ustawodawcę.

Co z licencjami, czyli o nowej ustawie o transporcie drogowym

Jak to zostało wskazane we wcześniejszej częściach opracowania, niezwykle potrzebne jest wydanie krajowych przepisów rangi ustawowej, które doprecyzują, a w kilku przypadkach dopasują przepisy wspólnotowe do krajowego porządku prawnego. Tak jest m.in. z wspomnianą wyżej definicją bazy eksploatacyjnej. Co ciekawe, oficjalnie nie zostało jeszcze przesądzone, jakie organy administracji będą zajmowały się w Polsce sprawami związanymi z udzielaniem i cofaniem zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, choć najbardziej prawdopodobne jest, iż zadania te zostaną przekazane w kompetencje starostom.

W Ministerstwie Infrastruktury trwają prace nad projektem nowelizacji ustawy o transporcie drogowym, niestety, pierwszy projekt przygotowany został zbyt późno,

aby mógł być wejść w życie przed 4 grudnia 2011 r. Z praktyki można wnioskować, iż ewentualna nowelizacja nie zostanie raczej uchwalona przed końcem lutego przyszłego roku. Nie jest to moment na roztrząsanie, kto ponosi odpowiedzialność za taki stan rzeczy, przy czym jest oczywiste, że od daty uchwalenia pakietu rozporządzeń transportowych minęło już ponad dwa lata, które zostały przewidziane jako niezbędny okres dostosowawczy i które w zasadzie zostały stracone. Pozostaje jedynie mieć nadzieję, że koszty takiego stanu rzeczy dla polskich przewoźników nie będę bardzo wysokie, choć trudno będzie uniknąć problemów. Niemniej jednak w tej chwili nadchodzi czas na rzeczywistą debatę pomiędzy administracją a praktykami rynku przewozowego, co być może pozwoli na wypracowanie rozwiązań akceptowalnych dla wszystkich graczy.

Projekt nowelizacji ustawy o transporcie drogowym zakłada, iż wprowadzony zostanie okres przejściowy, w czasie którego przewoźnicy będą zobligowani wykazać spełnianie przesłanek dostępu do zawodu przewoźnika drogowego zgodnie z Rozporządzeniem 1071/2009. Planuje się, iż licencja na wykonywanie krajowego transportu drogowego ma być jednocześnie zezwoleniem na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego w rozumieniu tegoż Rozporządzenia. Natomiast przedsiębiorcy realizujący międzynarodowe przewozy drogowe dodatkowo muszą uzyskać licencję wspólnotową na międzynarodowy transport drogowy określoną w Rozporządzeniu 1072/2009. Licencje wspólnotowe będą udzielane na okres nie dłuższy niż 10 lat pod warunkiem, że przewoźnik posiada już licencję na wykonywanie krajowego transportu drogowego rzeczy wydaną po dniu 4 grudnia 2011 r.

Ze wstępnych założeń do projektu zmian w ustawie o transporcie drogowym wynika, że wymiana dotychczasowych uprawnień będzie następowała sukcesywnie. Zgodnie z art. 4 projektu ustawy licencje na wykonywanie międzynarodowego transportu drogowego i wypisy z tych licencji wydane przed dniem 4 grudnia 2011 r. zachowują ważność do dnia ich wygaśnięcia, jednakże nie dłużej niż 5 lat od dnia wejścia w życie ustawy. Dodatkowo należy zauważyć, że przedsiębiorcy prowadzący do dnia wejścia w życie ustawy działalność gospodarczą w zakresie krajowego i międzynarodowego transportu drogowego osób lub rzeczy obowiązani są do dnia 4 grudnia 2012 r. wykazać spełnienie wymagań dostępu do zawodu przewoźnika drogowego (zgodnie z Rozporządzeniem WE 1071/2009) pod rygorem wygaśnięcia dotychczasowych uprawnień (licencji). Z literalnej analizy przepisów nowelizacji ustawy o transporcie drogowym wynika też, że aby utrzymać w mocy licencję na międzynarodowy transport drogowy, do dnia 4 grudnia 2010 r. niezbędne będzie wylegitymowanie się licencją na wykonywanie krajowego transportu drogowego, wydanej już po dniu 4 grudnia 2011 r.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż negatywne konsekwencje mogą dotknąć tych przewoźników, którzy świadczą usługi transportu międzynarodowego i którym wypisy z licencji na pojazdy wygasają w najbliższych miesiącach. W zasadzie mogą oni zostać pozbawieni możliwości świadczenia usług przewozowych na terenie Unii Europejskiej, ponieważ nie będą dysponowali wypisami ze „starej" licencji, a nie posiadając jeszcze „nowej" licencji nie otrzymają z niej wypisów. Problem ten może dotknąć także tych przewoźników, którzy w najbliższych miesiącach planowali wymianę lub zwiększenie ilości taboru, może okazać się, iż te pojazdy nie będą mogły być wykorzystywane w ruchu międzynarodowym. Nie ulega wątpliwości, że wskazany wyżej stan rzeczy jest efektem opieszałości polskiego Ustawodawcy. Najbardziej niesprawiedliwym efektem ubocznym tej sytuacji jest jednak fakt, iż nie wyeliminuje ona przewoźników najsłabszych a jedynie tych, którzy mieli niej szczęścia i termin utraty ważności wypisów z licencji zbiegł się z terminem wejścia w życie pakietu rozporządzeń transportowych.

Z racji objętości i skomplikowania zagadnienia, warunki związane z wymogiem posiadania dobrej reputacji, zdolności finansowej oraz legitymowania się odpowiednimi kompetencjami zawodowymi przewoźnika przybliżymy w następnym wydaniu TSL Biznes.

Marcin Kopka
prawnik w kancelarii
R.Olszewski, J.Tokarski i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza
Spółka Komandytowa



Transportowe „Never ending story”, czyli ciąg dalszy wywodów o oszustwach

O oszustwach i ich skutkach dla przewoźników, a szczególnie dla spedytorów, pisałem już w zeszłorocznych wydaniach TSL Biznes i w innych mediach. Minął rok – a temat jest w dalszym ciągu aktualny i eksperci przy każdej okazji wskazują na „rozkwit” tej przestępczej metody „nabywania” dóbr. Docierające do nas z rynku sygnały wyraźnie potwierdzają, że oszustwa powoli zaczynają wypierać bardziej klasyczne przestępstwa, jakimi są rabunki, napady rozbójnicze lub kradzieże z włamaniem.



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.

Jaka jest tego przyczyna? Jedną z głównych jest różnica w wymiarze kary, jaką przewiduje kodeks karny za tego typu przestępstwa. Gdyby tak chcieć ustawić przestępstwa pod tym kątem, kolejność przedstawiałaby się następująco (zaczynając od najbardziej punktowanych):

1. Rozbój z użyciem broni palnej lub innego niebezpiecznego przedmiotu lub środka obezwładniającego (art. 280 § 2. k.k.) – okres nie krótszy niż 3 lata
2. Rozbój z użyciem przemocy lub pod groźbą jej użycia (art. 280 § 1. k.k.) – od 2 lat do 12 lat
3. Wymuszenie rozbójnicze – doprowadzenie osoby do rozporządzenia mieniem własnym lub cudzym z użyciem przemocy lub groźby dla osiągnięcia korzyści majątkowej (art. 282 k.k.) – od 1 roku do 10 lat
4. Kradzież rozbójnicza – użycie przemocy wobec osób w celu utrzymaniu w posiadaniu skradzionej rzeczy (art. 281 k.k.) – od 1 roku do 10 lat
5. Kradzież z włamaniem (art. 279 § 1. k.k.) – od 1 roku do 10 lat
6. Oszustwo w celu osiągnięcia korzyści majątkowej (art. 286 § 1. k.k) – od 6 miesięcy do 8 lat
7. Kradzież (art. 278 § 1. k.k.) – od 3 miesięcy do 5 lat
8. Przywłaszczenie rzeczy powierzonej (art. 284 § 2. k.k.) – od 3 miesięcy do 5 lat
9. Przywłaszczenie rzeczy (art. 284 § 1. k.k.) – do 3 lat



fot. Photoexpress

Jak widać przedmiot naszych rozważań uplasował się na szóstym miejscu. Gdyby ograniczyć skalę przestępstw do tych, które są najczęstszymi przyczynami utraty towaru i wyrzucić poza nawias kradzież i przywłaszczenie (gdyż rzadko stanowią one przyczynę szkód), oszustwo zajęłoby również 6, ale aż przedostatnie miejsce. Z uwagi na to, że przestępstwo oszustwa jest popełniane bez użycia broni i przemocy fizycznej, sprawców oszustw zwykło się nazywać przestępcami w białych rękawiczkach. I choć owo przestępstwo jest zagrożone karą do 8 lat pozbawienia wolności, to oszustwo „przyciąga” przestępców zapewne dolnym wymiarem kary – od 6 miesięcy.

Łatwy zysk bez przemocy

Jest to zapewne jeden z głównych determinantów tego, że przestępcy coraz częściej dokonują zaboru towarów wskutek oszustwa, czyli wskutek przestępstwa zagrożonego stosunkowo niewielkim wyrokiem. Wymiar kary nie jest jednak jedynym czynnikiem

wpływającym na taką orientację przestępców. Dosyć silnymi motywatorami są: błyskawiczna elektronizacja i GSM-izacja życia, internet oraz stosunkowo mizerna świadomość przewoźników i spedytorów.

Postęp techniczny i dynamiczny rozwój sieci globalnej dają przestępcom nieograniczone możliwości w uprawianiu przestępczego procederu. Dlatego też, w ostatniej dekadzie wielu przestępców zamieniło swoje pistolety na laptopy, za pomocą których mają nieograniczony dostęp do informacji. Jeżeli dodamy do tego niekoniecznie kosmiczny skaner i drukarkę, może powstać całkiem przyzwoita firma transportowa. Sprokurowane dokumenty pozwalają zarejestrować się w sieci lub na giełdach transportowych a internet udostępni masę danych o „sprzedawanych" ładunkach. Brakuje jeszcze celu i celownika, ale w dobie pędu transportowego i ciągłej ucieczki przed e-mytem, konkurencją i firmami leasingowymi, owych celów przestępcy mają pod dostatkiem.

Jeżeli ktoś nie rozpoznał, właśnie w taki sposób rodzi się oszustwo. Ostatnie lata obfitowały w tego rodzaju przestępstwa i można stwierdzić, że branża TSL pod presją oszustów dość ostro zaprotestowała. Obserwuje się, że giełdy transportowe już „uszczelniły się" w stopniu pozwalającym na znaczne ograniczenie dostępności oszustów do platform, powstały liczne źródła uzyskiwania danych o podmiotach gospodarczych a spedytorzy i firmy transportowe poszukujący podwykonawców zmniejszyli dość znacznie zaufanie do przygodnych przewoźników. I choć w dalszym ciągu notuje się liczne przypadki utraty towaru wskutek różnego rodzaju działań oszustów, zmiany w zakresie bezpieczeństwa spowodują, że za kilka lat oszuści znajdą metodę pozwalającą na dalsze i skuteczne uprawianie tego procederu.

Zasłona dymna

Już dziś obserwuje się, że przestępcy zaczynają dokonywać oszustw w inny sposób, który nie wymaga już posiadania zdolności fałszerskich, czy też wyrafinowanego sprzętu elektronicznego. Skoro zaufanie jest gwarantem otrzymania ID na platformie transportowej lub zlecenia, oszuści po prostu stają się… przewoźnikami. Przez podstawione osoby rejestrują działalność transportową, kupują środek transportu i z mozołem wyrabiają niezbędne licencje. Z mozołem budują też zaufanie w środowisku aż do czasu, gdy są już przygotowani na podjęcie takich ładunków, które pozwolą im pokryć koszty i dobrze zarobić. Internacjonalizm transportu i unia bez granic i barier pozwalają im ponowić taki sam scenariusz kilka razy w krajach, gdzie jest jeszcze grunt do posadowienia takiej działalności. Z całą pewnością takie działanie nie jest dla nich bezpieczniejsze od klasycznego oszustwa w starym wydaniu, ale z drugiej strony znacznie utrudnia eliminowanie lub ograniczanie procederu przez środowisko TSL.


fot. Istockphoto

Zupełnie inaczej odbywa się to przy spółkach kapitałowych, np. sp. z o.o., gdzie stosunkowo łatwo jest wejść oszustom w „garnitur" istniejącej spółki. Taka spółka, mając biuro, wszystkie uprawnienia, renomę, kilkuletnią historię w urzędach, na giełdach i w całym rynku transportowym, posiada już gotowy grunt pod uprawianie oszustwa.



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego
Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum

Wystarczy jedynie taką spółkę kupić, a nie trzeba prowadzić działalności przez pół roku lub rok, aby dokonać zaboru towaru – można rozpocząć przestępczą działalność z „marszu".

W ostatnim czasie oszuści działający pod „przykrywką" legalnych firm transportowych dokonali całej masy oszustw. Oczywiście takie metody łatwiej jest stosować w krajach, które jeszcze nie dostosowały prawa i przepisów do europejskich standardów. Dlatego też siedliskiem tego typu „firm transportowych" są m. in. Węgry, Rumunia, Bułgaria, Słowacja, Ukraina, Słowenia. Takie przypadki są odnotowywane również we Włoszech i również w Polsce.

Kolejna metodą, choć według mnie rzadko stosowaną przez grupy przestępcze parające się oszustwami jest „wpuszczanie" w środowisko kierowców-oszustów. Zatrudnienie takiego „kierowcy" z całą pewnością skończy się zaborem towaru i całego zestawu, który będzie jeszcze kilkakrotnie użyty do przestępstw.

Komu więc zlecać przewóz towaru? Jak wybrać podwykonawcę? Jak zweryfikować przewoźnika, który zleca nam przewóz? Co zrobić, aby ustrzec się przed takimi sytuacjami?

To pytania, które nurtują całe rzesze zainteresowanych, ekspertów i policję. Wielu spedytorów i przewoźników odnotowało przypadek utraty towaru wskutek


fot. IP Interpress

działania oszustów a na pewno każdy spotkał się z próbami lub z przypadkami oszustwa. Przewoźnicy i spedytorzy, którzy doświadczyli tego na własnej skórze powinni już wiedzieć, jak należy się zabezpieczać przed oszustami. Czy jednak o tym wiedzą i podejmują właściwe działania zapobiegające przed oszustwami?

Doświadczenie wskazuje, że w dużej mierze tak. Ci, którzy nie mieli nieprzyjemności paść ofiarą oszustów, z całą pewnością eliminują to ryzyko i liczą na to, że – jak w dowcipie – krowy będą padać tylko u sąsiada. A nigdzie nie jest powiedziane, że skoro w 1997 roku była już powódź tysiąclecia, następna będzie dopiero za tysiąc lat – powódź nie musi czekać następnych tysiąc lat, może przyjść w następnym roku. I statystycznie, każda będzie jedyną na tysiąc lat.

Rady, rady i porady

Czytający zapewnie skwituje, że dobrze jest radzić, gdy nie prowadzi się takiej działalności. Ponieważ jestem odważny, zaryzykuję jednak i dam (a w zasadzie po któryś raz powtórzę) kilka praktycznych wskazówek:

- po pierwsze, kieruj się zasadą ograniczonego zaufania – zlecaj przewozy sprawdzonym przewoźnikom i przyjmuj zlecenia od sprawdzonych spedytorów,
- po drugie, przed zleceniem przewozu nieznanemu podwykonawcy lub po otrzymaniu zlecenia od nieznanego spedytora dobrze go zweryfikuj,
- po trzecie, korzystaj umiejętnie z giełd transportowych – na wirtualnych giełdach można bowiem jeszcze trafić na oszusta,
- po czwarte, ograniczaj się do pierwszego podwykonawcy i monitoruj transport przez niego realizowany – dalszym przewoźnikom może nie zależeć na Twoim bezpieczeństwie,
- po piąte, dane w liście przewozowym są święte i w przypadku otrzymania innych instrukcji od nieznanego spedytora, na wszelki wypadek skontaktuj się z nadawcą lub odbiorcą towaru,
- po szóste, nie kieruj się ślepo źródłem zysku – strata jaką możesz ponieść nie jest tego warta.

W artykule podaje kilka przykładów szkód z udziałem oszustów, które uzasadniają czujność i stosowanie zasad bezpieczeństwa. Szkody te powstały naprawdę i doprowadziły do lub mogą uszczuplić budżet prawdziwych przewoźników i spedytorów, i to o całkiem prawdziwe i niemałe pieniądze. Jak prawdziwe i jak niemałe, obrazują przykłady przedstawione w artykule.

Bądźmy czujni

Zlecając przewóz towaru nieznanemu przewoźnikowi, nowemu kierowcy lub przyjmując zlecenie od nieznanego spedytora należy pamiętać, że zlecenie może trafić do przewoźnika-oszusta lub jego działanie doprowadzi do utraty towaru. Przy istniejącej technice, pomysłowości oszustów i istniejącym systemie weryfikacji przewoźników

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

Przykład 1

Opis przypadku

W piątek przed godz. 16.00 przewoźnik M. otrzymał zlecenie przewozu kawy z Niemiec do Polski. Przewoźnik nie mając wolnych środków transportu zlecił przewóz dalszemu podwykonawcy, ten z kolei dalszemu, ów jeszcze kolejnemu a ten jeszcze innemu. Towar został załadowany i nigdy nie dojechał do odbiorcy.

Przyczyna szkody

Utrata towaru wskutek działania przewoźnika-oszusta.

Skutki

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło pokrycia szkody z ubezpieczenia OCP uzasadniając, że nie ponosi odpowiedzialności za szkody w przypadku nie wpisania przewoźnika w list przewozowy CMR.

Zleceniodawca domagał się od przewoźnika M. pokrycia szkody w wys. ponad 101 tys. EUR i złożył do sądu w Hamburgu pozew przeciwko o zapłatę w ww. wysokości. Sprawa zakończyła się ugodą i przewoźnik został przez sąd zobowiązany do zapłaty kwoty ca 35 tys. EUR.

Towarzystwo I. po batalii przyznało w sądowym postępowaniu układowym odszkodowanie w wys. 15 tys. EUR, o pozostałą kwotę złożony został pozew przeciwko podwykonawcy – sprawa oczekuje na I termin.

Przykład 2

Opis przypadku

Spedytor K. otrzymał od swojego zleceniodawcy zlecenie przewozu kosmetyków z Polski do Holandii. Spedytor zamieścił ładunek na internetowej giełdzie transportowej X. Za pośrednictwem internetowej giełdy transportowej ze spedytorem K. nawiązał kontakt węgierski przewoźnik. Po zweryfikowaniu przewoźnika w oparciu o standardowe procedury funkcjonujące w firmie, spedytor K. zlecił przewóz towaru węgierskiemu przewoźnikowi. Towar został załadowany i nigdy nie dojechał do odbiorcy.

Przyczyna szkody

Utrata towaru wskutek działania przewoźnika-oszusta.

Skutki

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło pokrycia szkody z ubezpieczenia OCS z powodu wyłączenia szkód spowodowanych umyślnie przez osoby, którym spedytor zleca przewóz.

Zleceniodawca domagał się od spedytora K. pokrycia szkody w wys. 41.385,52 EUR, szkoda została pokryta przez spedytora na zasadzie uznania. Spedytor K. złożył do sądu przeciwko towarzystwu ubezpieczeniowemu Y. pozew o zapłatę odszkodowania z polisy OCS. Sprawa w toku.

Przykład 3

Opis przypadku

Spedytor D. otrzymał od swojego zleceniodawcy zlecenie przewozu tkanin ze Słowenii do Polski. Spedytor zamieścił ładunek na internetowej giełdzie transportowej X. i X'. Za pośrednictwem internetowej giełdy transportowej ze spedytorem K. nawiązał kontakt rumuński przewoźnik. Po zweryfikowaniu przewoźnika na giełdach transportowych, sprawdzeniu polisy w towarzystwie ubezpieczeniowym i firmy w rejestrze przedsiębiorstw w Rumunii D. zlecił przewóz towaru rumuńskiemu przewoźnikowi. Towar został załadowany i nigdy nie dojechał do odbiorcy. Wartość szkody to 72.914,07 USD i 4.161,16 EUR za cło.

Przyczyna szkody

Utrata towaru wskutek działania przewoźnika-oszusta.

Skutki

Szkoda została pokryta z ubezpieczenia cargo zawartego przez spedytora. Towarzystwo ubezpieczeniowe I. nie podjęło jeszcze decyzji o przyznaniu odszkodowania z polisy OCS, ale okoliczności zlecenia pozwalają spedytorowi uwolnić się od odpowiedzialności, gdyż nie ponosi winy w wyborze podwykonawcy – rumuńska firma transportowa działała legalnie, choć w celu dokonania licznych oszustw. Przewoźnik w takim wypadku, zgodnie z konwencją CMR byłby zobowiązany do zapłacenia odszkodowania.

na giełdach transportowych, łatwo jest na nich zarejestrować się oszustom podającym się za lub podszywającym się pod istniejących przewoźników.

Należy więc wnikliwie weryfikować przewoźników – szczególnie nowych, tych z krajów Europy południowej i z kontaktów z giełd transportowych. Ze szczególną uwagą należy podchodzić do oferowania usług transportowych przez podmioty słowackie, węgierskie, rumuńskie i włoskie. Jak potwierdzają statystyki, siedliskiem oszustów są Węgry, południowa część Słowacji oraz Rumunia i Bułgaria. Sprawcy bazują bowiem na nieznajomości języka oraz dużych utrudnieniach w weryfikacji dokumentów w tych krajach.

Konsekwencją zlecenia przewozu przewoźnikowi-oszustowi może być poważna strata finansowa. W opisanych przypadkach to całkiem niemałe kwoty



Przykład 4

Opis przypadku

Spedytor W. otrzymał od swojego zleceniodawcy zlecenie przewozu telewizorów z Polski do Hiszpanii i zamieścił ładunek na internetowej giełdzie transportowej X. Za pośrednictwem internetowej giełdy transportowej ze spedytorem nawiązał kontakt węgierski przewoźnik. Po zweryfikowaniu przewoźnika w oparciu o standardowe procedury funkcjonujące w firmie, W. zlecił przewóz towaru węgierskiemu przewoźnikowi. Towar został załadowany i nigdy nie dojechał do odbiorcy.

Przyczyna szkody

Utrata towaru wskutek działania przewoźnika-oszusta.

Skutki

Towarzystwo ubezpieczeniowe I-1. wobec braku roszczenia od poszkodowanego nie ustosunkowało się do sprawy. Poszkodowany posiada ubezpieczony towar w czasie transportu (cargo) i odszkodowanie za szkodę zostało wypłacone przez jego ubezpieczyciela I-2. Spedytor W. otrzymał od towarzystwa ubezpieczeniowego I-2. wezwanie do zapłaty kwoty 555.217,12 zł (regres). Wobec nie uznania roszczenia przez spedytora należy spodziewać się pozwu o zapłatę.

Towarzystwo ubezpieczeniowe I-1. po otrzymaniu regresu od ubezpieczyciela I-2. odmówiło pokrycia szkody z ubezpieczenia OCS, gdyż warunki ubezpieczenia w zawartej umowie OCS przewidują wyłączenie odpowiedzialności towarzystwa za szkody powstałe wskutek winy umyślnej (umyślnego działania lub zaniechania ubezpieczającego lub podwykonawców).

Przykład 5

Opis przypadku

Przewoźnik G. otrzymał od ukraińskiego spedytora za pośrednictwem słowackiego przewoźnika zlecenie przewozu opon ze Słowacji do Rosji. Przewoźnik podjął ładunek w Koszycach i skierował się do odbiorcy. Na Ukrainie przewoźnik otrzymał od spedytora ukraińskiego polecenie odprawienia się na wskazanym urzędzie celnym we Lwowie i wydania towaru temuż spedytorowi, który miał zawieźć towar do odbiorcy w Moskwie. Towar został odprawiony, wydany, i nigdy nie dojechał do odbiorcy.

Przyczyna szkody

Utrata towaru wskutek wykonania instrukcji spedytora-oszusta.

Skutki

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło pokrycia szkody z ubezpieczenia OCP uzasadniając, że nie ponosi odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej.

Odbiorca w Moskwie domagał się od przewoźnika M. pokrycia szkody w wys. 2.102.293,87 RUB (48.025,24 EUR lub 210.019,16 zł) i złożył do sądu w Moskwie pozew o zapłatę w ww. wysokości. Przewoźnik przegrał sprawę w Moskwie a sąd w Polsce wydał nakaz zapłaty ww. kwoty. Dodatkowo przewoźnik został obciążony należnością za cło w wys. 50.000 Zł.

Przykład 6

Opis przypadku

Polski przewoźnik M. zlecił polskiemu przewoźnikowi R. przewóz telewizorów o wartości 520.000 zł z Polski do Francji. Przewoźnik R. przyjął zlecenie i wysłał na załadunek nowo zatrudnionego kierowcę. Ładunek telewizorów został podjęty i nigdy nie dojechał do odbiorcy.

Przyczyna szkody

Utrata towaru wskutek przywłaszczenia przez kierowcę-oszusta, członka zorganizowanej grupy przestępczej.

Skutki

Szkoda została zgłoszona do towarzystwa ubezpieczeniowego I. z ubezpieczenia OCP przewoźnika R., sprawa w toku, raczej z marnymi rokowaniami na wypłatę odszkodowania. Przewoźnik M. również zgłosił szkodę swojemu ubezpieczycielowi z własnego OCP – szkoda ma realne szanse na pokrycie przez ubezpieczyciela, gdyż zakres ubezpieczenia został rozszerzony o oszustwo.

Z uwagi na ubezpieczenie cargo towaru na czas transportu roszczenie nie zostało jeszcze przekazane.

W każdym opisanym przypadku spedytor lub przewoźnik zlecający przewóz przewoźnikowi dalszemu (oszustowi) położył na szalę dorobek ostatnich lat i bezpieczeństwo finansowe swoje i swojej rodziny.

– np. za 555.217,12 zł można kupić nawet 80-metrowe mieszkanie w dużym mieście, nie mówiąc już o tym, że za taką kwotę można dość dobrze wykształcić dzieci za granicą.

Warto również pamiętać o tym, że w sytuacji, gdy do utraty lub zaginięcia towaru doszło wskutek przestępczego działania „przewoźnika-oszusta", zakłady ubezpieczeń najczęściej odmawiają pokrycia szkody z posiadanych przez polis OCP lub OCS. Jako podstawę odmowy podają zazwyczaj „utarty przez takie szkody" paragraf, z którego wynika, że: „Duży może więcej" TU SA (czytaj: ubezpieczyciel) nie ponosi odpowiedzialności za szkody wyrządzone umyślnie lub powstałe wskutek winy umyślnej ubezpieczającego, jego pracowników oraz osób, które działają na jego zlecenie, w jego imieniu lub na jego rzecz, lub za którą ubezpieczający ponosi odpowiedzialność. Dzieje się tak dlatego, że ubezpieczyciele traktują przewoźników-oszustów za osoby, które działają na zlecenie spedytora lub przewoźnika, bądź w ich imieniu. A skoro oszustwo jest przestępstwem umyślnym, zakłady ubezpieczeń, widzą podstawę do odmówienia odszkodowania i co najgorsze, bazując na istniejącym niekorzystnym orzecznictwie sądów często ją również stosują w praktyce.

Lepiej się zabezpieczyć

To zaledwie kilka przykładów obrazujących, jak brak odpowiedniej wiedzy oraz nie stosowanie odpowiednich procedur bezpieczeństwa może wpłynąć na byt a niejednokrotnie na istnienie firmy spedycyjnej lub przewozowej. Jak widać z przykładów, koszt niefrasobliwości może być spory – można stracić samochód, dom lub mieszkanie. Warto więc zatrzymać się chwilę nad lekturą tego artykułu i przez pryzmat przywołanych przykładów ocenić, co możemy jeszcze poprawić, co wprowadzić i jak się zabezpieczyć.

Warto też spróbować realnie oszacować ryzyko związane z prowadzeniem określonej działalności, a jeśli jest ono dość wysokie, odpowiednio je zaasekurować. I choć dobra oferta ubezpieczenia OCS jest rzadkością, zamieńmy naszego starego i „sprawdzonego" agenta na eksperta od ubezpieczeń transportowych i zadbajmy o zawarcie naprawdę dobrego ubezpieczenia. Może to ubezpieczenie nie będzie tanie, ale kwoty roszczeń wynikających z powyższych przykładów dowodzą, że warto zapłacić za optymalną ochronę i za swoje bezpieczeństwo.

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

TRANS

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

Creditreform

30 DNIOWY BEZPŁATNY OKRES TESTOWY



Giełdzie TRANS zaufali:

DB SCHENKER · KUEHNE+NAGEL · DACHSER · Raben · DSV · hellmann · Wincanton · RHENUS LOGISTICS · RÖHLIG SUUS · DHL

www.trans.eu

Czas pracy kierowców

Część 1 – podstawowy i równoważny system czasu pracy

Większość firm transportowych miała do czynienia z sytuacją, gdy w okresie zmniejszonego zapotrzebowania na pracę potencjał pracowników nie mógł być w pełni wykorzystany. Innym razem z powodu nadmiaru pracy trzeba było zwiększyć liczbę etatów. Aby temu zaradzić, należy wybrać taki system czasu pracy, który będzie najbardziej efektywny i w pełni uwzględni specyfikę prowadzonej przez firmę działalności. Odpowiednio dobrany system czasu pracy zapewni firmie optymalny sposób działania i uchroni od grzywien nakładanych przez organy kontrolne.

Przez system czasu pracy należy rozumieć sposób ustalania czasu pracy pracownika w ramach norm określonych w przepisach. Kodeks pracy rozróżnia podstawowy oraz szczególne systemy czasu pracy. Te ostatnie, jak łatwo się domyślić, wprowadzają wyjątki do systemu podstawowego. Wyróżniamy wśród nich systemy: równoważny, zadaniowy i przerywany. Każdy system ma swoje plusy i minusy, zarówno dla pracownika, jak i dla pracodawcy.

Z kolei okres rozliczeniowy to przedział czasowy, dla którego należy opracować rozkład czasu pracy pracownika w ramach obranego systemu czasu pracy, uwzględniając dopuszczalne normy. Długość tego okresu można wybrać samodzielnie w ramach dozwolonych granic określonych w przepisach. Okres ten liczy się zawsze w tygodniach lub miesiącach.


fot. DAF Trucks

Podstawowy system czasu pracy

Najczęściej spotykanym w praktyce systemem czasu pracy jest podstawowy czas pracy (art. 129 kp). W tym systemie kierowca wykonuje pracę w wymiarze 8 godzin na dobę oraz przeciętnie 40 godzin w przeciętnie 5-dniowym tygodniu pracy w przyjętym okresie rozliczeniowym. Określenie „przeciętnie" oznacza, że w przyjętym okresie rozliczeniowym pracownik średnio nie może pracować więcej niż 40 godzin tygodniowo, czyli że praca niewykraczająca średnio poza 40 godzin tygodniowo nie będzie pracą w godzinach nadliczbowych.

Przez tydzień należy tu rozumieć okres pomiędzy godziną 00.00 w poniedziałek a godziną 24.00 w niedzielę, doba natomiast to 24 kolejne godziny - od godziny, w której kierowca rozpoczyna pracę zgodnie z obowiązującym go rozkładem czasu pracy.

Ważne!
Dla kierowcy tydzień pracy zawsze trwa pięć dni - pozostałe dwa dni tygodnia są dla niego wolne od pracy.

Wymiar czasu pracy w systemie podstawowym

W podstawowym systemie czasu pracy dobowy wymiar czasu pracy na pełen etat będzie wynosił stale taką samą liczbę godzin – 8. Nie dotyczy to oczywiście sytuacji, gdy w przepisach wewnątrzzakładowych prowadzący firmę wprowadzi niższą normę dla swoich pracowników.

W zakresie ustalania czasu pracy na dobę jest to sztywny system, jednak możliwe jest w nim elastyczne planowanie czasu pracy w obrębie tygodnia. Kierowca ma bowiem wykonywać pracę przeciętnie 40 godzin w przeciętnie 5-dniowym tygodniu w przyjętym okresie rozliczeniowym. Oznacza to, że w systemie podstawowego czasu pracy możliwe jest zaplanowanie pracy kierowcy w jednym tygodniu np. na 6 dni, a w kolejnym np. na 4. Można zatem zaplanować pracę w jednym tygodniu np. na 48 godzin, a w następnym na 32, tak aby w okresie rozliczeniowym było przeciętnie 40 godzin pracy.

Ważne!
Praca powinna być zaplanowana tak, by nie przekroczyć liczby godzin i dni pracy, które przypadają do przepracowania w okresie rozliczeniowym.

Okres rozliczeniowy w systemie podstawowym

W systemie podstawowym okres rozliczeniowy nie może być dłuższy niż cztery miesiące.

Kierowca pracuje zatem w tygodniu przez pięć dni po nie więcej niż osiem godzin dziennie i przeciętnie 40 godzin tygodniowo przez okres do czterech miesięcy. Łącznie z godzinami nadliczbowymi tygodniowa norma czasu pracy kierowcy wynosi 48 godzin. Można jednak wydłużyć tygodniową normę czasu pracy kierowcy do 60 godzin, jeśli średni tygodniowy czas pracy nie przekroczy 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym, nieprzekraczającym czterech miesięcy. Należy zwrócić na to uwagę zwłaszcza, jeżeli kierowca pracuje u więcej niż jednego pracodawcy, ponieważ norma 48-godzinna i 60-godzinna obowiązuje każdego kierowcę, niezależnie od tego, w ilu firmach jednocześnie pracuje.

Tygodniowy czas prowadzenia pojazdu, tj. łączny czas prowadzenia pojazdu w ciągu tygodnia, zarejestrowany przez tachograf lub ręcznie, nie może przekroczyć 56 godzin.

Ważne!
Dla kierowcy wykonującego przewozy drogowe rzeczy nie ma konieczności ustalania rozkładów czasu pracy. Obowiązek taki mają wobec swoich kierowców wyłącznie prowadzący firmy, które zajmują się przewozem osób.

Warto podkreślić, że w firmie transportowej kierowcy mogą pracować również w niedziele i święta. Jeśli jednak kierowca będzie pracował w niedzielę, to w zamian za to należy udzielić mu innego wolnego dnia w tygodniu. Ponadto pracownik taki raz na cztery tygodnie powinien mieć zapewnioną jedną wolną niedzielę.

Obliczanie czasu pracy w systemie podstawowym

Czas pracy w systemie podstawowym oblicza się następująco:

- mnożymy liczbę 40 godzin przez liczbę tygodni w okresie rozliczeniowym,
- dodajemy do tego liczbę dni pozostałych do końca okresu rozliczeniowego (nietworzących pełnego tygodnia) pomnożonych przez 8 godzin,
- obniża się wymiar czasu pracy w okresie rozliczeniowym o 8 godzin dla każdego święta, które przypada w innym dniu niż niedziela.

Przykład
Okres rozliczeniowy wynosi 1 miesiąc. Jest listopad. 1 listopada przypada w poniedziałek, a 30 listopada we wtorek. Okres rozliczeniowy obejmuje zatem 4 pełne tygodnie oraz 2 dni. Aby obliczyć czas pracy w podanym przykładzie musimy zatem pomnożyć liczbę 40 godzin przez 4 (liczbę tygodni w okresie rozliczeniowym) i dodać do tego liczbę dni pozostałych do końca okresu rozliczeniowego (2 dni) pomnożonych przez 8 godzin, czyli 40 x 4 + 2 x 8 = 176 godzin.
Następnie zajmujemy się kwestią świąt. 1 listopada (Wszystkich Świętych) przypada w poniedziałek, a Święto Niepodległości - 11 listopada w czwartek. Musimy zatem odjąć od liczby obliczonych wyżej godzin pracy liczbę godzin będącą iloczynem 8 godzin i liczby świąt przypadających w inny dzień niż niedziela, czyli: 8 x 2=16. Całkowita liczba godzin do przepracowania w listopadzie to zatem: 176- 16 = 160 godzin.

Ważne!
Jednakże w sytuacji, gdy od poniedziałku do niedzieli, tj. w jednym tygodniu okresu rozliczeniowego, wypadną dwa święta (oba w inny dzień niż niedziela), to czas pracy należy obniżyć o osiem godzin z tytułu tylko jednego ze świąt.

Zwolnienia

Po obliczeniu liczby godzin do przepracowania w przyjętym okresie rozliczeniowym, należy jeszcze sprawdzić, czy w tym okresie żaden z pracowników nie był na zwolnieniu lekarskim lub też nie był nieobecny w pracy z innych usprawiedliwionych przyczyn. Liczba godzin do przepracowania w danym okresie rozliczeniowym dla takiego pracownika będzie bowiem inna niż dla pracowników, którzy cały czas pracowali.

Przykład
Wracając do powyższego przykładu - jeśli w okresie rozliczeniowym obejmującym miesiąc liczba godzin do przepracowania dla każdego pracownika to 160 a jeden z pracowników chorował od 16 do 22 listopada włącznie, to należy obliczyć, ile godzin do przepracowania przypada na niego od 16 do 22 listopada włącznie. Pracownik ten pracuje we wtorki, w środy i czwartki po 8 godzin, w piątek - 2 godziny, a w poniedziałek – 10 godzin. W pierwszej kolejności należy zatem dodać do siebie wszystkie godziny, które miałby do przepracowania, czyli: 3 x 8 + 2+1 0 = 36. Następnie sumę tych godzin trzeba odjąć od 160 godzin przewidzianych do przepracowania w listopadzie, czyli 160-36=124 godziny. Pracownik taki będzie miał zatem do przepracowania w listopadzie 124 godziny.





Równoważny system czasu pracy

W systemie równoważnym dopuszczalne jest przedłużenie dobowego wymiaru czasu pracy nie więcej niż do 12 godzin. System ten można stosować, jeżeli jest to uzasadnione rodzajem pracy lub jej organizacją. Przedłużony dobowy wymiar czasu pracy ma być równoważony krótszym dobowym wymiarem czasu pracy w niektórych dniach lub dniami wolnymi od pracy. W systemie tym możliwe jest bardzo elastycznie planowanie czasu pracy pracowników. Jego niewątpliwą zaletą jest to, że, w przeciwieństwie do podstawowego czasu pracy, dopuszczalne jest tu planowanie pracy powyżej 8 godzin na dobę. Nie oznacza to jednak, że w każdym przypadku praca musi odbywać się w maksymalnym wymiarze. Wszystko zależy od specyfiki danej pracy i potrzeb pracodawcy. Przy zastosowaniu tego systemu nie trzeba korzystać z dodatkowo płatnych godzin nadliczbowych, by wydłużyć czas pracy kierowców. Należy jednak pamiętać, by zmieścić się w ustalonych granicach, tj. nie przekroczyć przedłużonego dobowego wymiaru czasu pracy lub 40 godzin na tydzień.

W tym systemie wymiar czasu pracy może zostać wydłużony:

- do 10 godzin na dobę dla kierowców zatrudnionych w transporcie drogowym,
- do 12 godzin na dobę dla pozostałych kierowców.

Ważne
Transportem drogowym nie jest:

- przewóz w zakresie usług turystycznych,
- tzw. niezarobkowy przewóz drogowy.

Należy pamiętać, że w systemie równoważnego czasu pracy obowiązuje taka sama norma godzin pracy na tydzień, jak w podstawowym czasie pracy, czyli przeciętnie 40 godzin w przeciętnie 5-dniowym tygodniu pracy. W jednym tygodniu pracownik może więc pracować np. 48 godzin, ale w kolejnych tygodniach okresu rozliczeniowego powinien przepracować mniej godzin, np. w następnym tygodniu 32 godziny. Ważne jest, aby na koniec okresu rozliczeniowego okazało się, że nie zostanie przekroczona norma przeciętnie 40 godzin na tydzień.

Przykład
Pracodawca ustanowił w zakładzie system równoważnego czasu pracy, w którym praca wykonywana jest stale przez 12 godzin na dobę. Dobowy wymiar czasu pracy może być w tym przypadku różnorodny w poszczególnych dniach. W niektórych dniach pracy może być on dłuższy niż 8 godzin i trwać np. 9, 10, 12 godzin, a w innych dniach wynosić np. 7, 6, 4 godziny. Pracodawca musi jednak pamiętać, iż każde wykonywanie pracy przez dłużej niż 8 godzin na dobę powinno być rekompensowane na któryś z dwóch sposobów: przez skrócenie innych dni pracy lub przez udzielenie dni wolnych, aby w sumie czas pracy nie przekroczył normy pracy na tydzień.

W dniu pracy, w którym zgodnie z rozkładem pracy kierowcę obowiązuje wydłużona norma czasu pracy, a przepracuje on w rzeczywistości więcej godzin, każda godzina ponad wydłużoną normę będzie stanowiła pracę w godzinach nadliczbowych. Za każdą taką godzinę prowadzący firmę transportową będzie musiał dodatkowo zapłacić kierowcy.

Okres rozliczeniowy

Maksymalny okres rozliczeniowy w systemach równoważnego czasu pracy wynosi miesiąc. W systemie równoważnego czasu pracy z art. 136 kp nie ma możliwości wydłużenia okresu rozliczeniowego powyżej miesiąca. Jeżeli więc przyjęty przez pracodawcę podstawowy okres rozliczeniowy w tym systemie wynosi jeden miesiąc, to wymiar czasu pracy zatrudnionego przez niego kierowcy w żadnym razie nie może przekroczyć miesięcznej normy czasu pracy.

Przykład
Limit czasu pracy we wrześniu 2011 wynosi 176 godzin. W rozkładzie czasu pracy należy zatem bezwzględnie trzymać się tej normy. Jeżeli z rozkładu wynika, że kierowca przepracuje mniej godzin, to mimo, że pracodawca poniesie stratę, tak musi pozostać. Pracownik zawsze musi bowiem dostać pensję za pełen wymiar czasu pracy. Jeżeli zaś z rozkładu czasu pracy wynika, że ma przepracować więcej godzin, niż przewiduje norma miesięczna dla danego miesiąca, to należy ten rozkład odpowiednio zmodyfikować. Normy czasu pracy można bilansować również dniami wolnymi od pracy, jeśli taki sposób jest bardziej odpowiedni dla pracodawcy.

5-dniowy tydzień pracy

Pracodawca nie może planować pracy kierowcy zatrudnionemu w równoważnym czasie pracy stale przez 6 lub 7 dni w tygodniu. W systemie równoważnego czasu pracy obowiązuje również zasada przeciętnie 5-dniowego tygodnia pracy. Oznacza to, że zarówno na etapie planowania, jak i na etapie wykonania pracy może ona odbywać się średnio przez 5 dni w tygodniu w przyjętym okresie rozliczeniowym.

Przykład
Prowadzący firmę transportową zaplanował wykonywanie pracy przez kierowców w niektórych tygodniach przez 6 dni. W takim przypadku w innych tygodniach powinien planować pracę np. przez 4 dni, aby w okresie rozliczeniowym zachowana została zasada przeciętnie 5-dniowego tygodnia pracy.



Nadgodziny

W systemach równoważnych również obowiązują limity pracy w godzinach nadliczbowych. Pracodawca ma obowiązek zapewnienia pracownikowi odpoczynku dobowego. Jeżeli w dobie musi być zapewnione co najmniej 11 godzin nieprzerwanego odpoczynku, to łącznie z godzinami nadliczbowymi pracownik może pracować maksymalnie 13 godzin na dobę. Tygodniowy czas pracy, łącznie z godzinami nadliczbowymi, nie może przekraczać przeciętnie 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym. W systemie równoważnego czasu pracy kierowca pracuje przeciętnie 40 godzin w przeciętnie 5-dniowym tygodniu pracy. A zatem kierowca taki może mieć maksymalnie 8 godzin nadliczbowych na tydzień w okresie rozliczeniowym (48 – 40 = 8). Natomiast liczba godzin nadliczbowych w roku kalendarzowym nie może przekroczyć 150 godzin. Dotyczy to godzin nadliczbowych wynikających ze szczególnych potrzeb pracodawcy.

Ważne!
W układzie zbiorowym pracy lub w regulaminie pracy albo w umowie o pracę, jeżeli pracodawca nie jest objęty układem zbiorowym pracy lub nie jest obowiązany do ustalenia regulaminu pracy, jest dopuszczalne ustalenie innej liczby godzin nadliczbowych w roku kalendarzowym. Liczba ta nie może przekroczyć limitu tygodniowego czasu pracy.

Praca w dni wolne

W systemie równoważnym w przypadku szczególnych potrzeb pracodawcy dopuszczalna jest praca w dniu wolnym z tytułu przeciętnie 5-dniowego tygodnia pracy. Pracownikowi, który wykonywał pracę w dniu wolnym od pracy wynikającym z rozkładu czasu pracy w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy, przysługuje w zamian inny dzień wolny od pracy. Taki wolny dzień powinien zostać udzielony pracownikowi do końca okresu rozliczeniowego, w terminie z nim uzgodnionym. Wynika z tego, że dzień ten nie może być wyznaczony przez pracodawcę jednostronnie. Pracownik może zatem nie zgodzić się na termin zaproponowany przez pracodawcę. Kierowcy zatrudnieni w firmie transportowej w systemie równoważnym mogą również wykonywać pracę w niedzielę i święta. System równoważny dopuszcza również pracę w porze nocnej. Pracodawcę obowiązują wówczas takie same zasady jak w przypadku pracy nocnej w innych systemach czasu pracy.

Ważne!
Pracującym w nocy jest pracownik, którego rozkład czasu pracy obejmuje w każdej dobie co najmniej 3 godziny pracy w porze nocnej lub którego co najmniej 1/4 czasu pracy w okresie rozliczeniowym przypada na porę nocną.



Pracodawca powinien pamiętać, że czas pracy pracującego w nocy nie może przekraczać 8 godzin na dobę, jeżeli wykonuje prace szczególnie niebezpieczne albo związane z dużym wysiłkiem fizycznym lub umysłowym. Ponadto nie wolno w porze nocnej zatrudniać pracownic w ciąży a pracownika opiekującego się dzieckiem do ukończenia przez nie 4. roku życia można zatrudniać w porze nocnej tylko za jego zgodą.

Ważne!
Oświadczenie, w którym pracownik wyraża bądź nie wyraża zgody na pracę w porze nocnej, powinno być złożone na piśmie i przechowywane w części B akt osobowych.

Pracownicy – rodzice

Należy pamiętać, że systemy równoważnego czasu pracy nie mają pełnego zastosowania do wszystkich kategorii pracowników. I tak na przykład, pracownica w ciąży pracująca w systemach równoważnego czasu pracy bezwzględnie nie może pracować powyżej 8 godzin na dobę (art. 148 pkt 2 kp). Będzie miała jednak prawo do wynagrodzenia za czas nieprzepracowany w związku ze zmniejszeniem z tego powodu wymiaru jej czasu pracy. Wykonywanie przez taką pracownicę pracy powyżej 8 godzin na dobę nawet za jej zgodą, jest sprzeczne z prawem. Z kolei pracownik opiekujący się dzieckiem do ukończenia przez nie 4. roku życia nie może zostać zmuszony przez pracodawcę do pracy powyżej 8 godzin na dobę w systemie równoważnego czasu pracy, jeżeli nie wyrazi na to zgody (art. 148 pkt 3 kp).

Podstawa prawna
Ustawa o czasie pracy kierowców z 16 kwietnia 2004 r. (Dz.U. z 2004 r. nr 92, poz. 879 z późn. zm.).
Umowa o pracy załóg pojazdów wykonujących międzynarodowe przewozy drogowe (AETR) sporządzona w Genewie 1 lipca 1970 r.
Ustawa z 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (tekst jedn.: Dz.U. z 1998 r. nr 21, poz. 94 z późn. zm.).
Rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego oraz zmieniające rozporządzenia Rady (EWG) nr 3821/85 i (WE) 2135/98, jak również uchylające rozporządzenie Rady (EWG) nr 3820/85.

Pracownik taki zachowuje prawo do wynagrodzenia za czas nieprzepracowany w związku ze zmniejszeniem z tego powodu wymiaru jego czasu pracy.

Ważne!
Zgoda pracownika na wykonywanie pracy powyżej 8 godzin na dobę lub brak takiej zgody powinno mieć formę pisemnego oświadczenia pracownika. Oświadczenie takie pracodawca przechowuje w części B akt osobowych.

Obowiązek uzyskiwania przez pracodawcę zgody pracownika na pracę powyżej 8 godzin na dobę w równoważnym czasie pracy odpada po ukończeniu przez dziecko


fot. Renault Trucks

4 roku życia. Nie ma wówczas również konieczności wypowiadania warunków umowy o pracę.

W systemie równoważnym nie mogą być również zatrudniani:
- pracownicy pracujący na stanowiskach pracy, na których występują przekroczenia najwyższych stężeń lub natężeń czynników szkodliwych dla zdrowia,
- młodociani,
- niepełnosprawni.

Takie osoby nie mogą bowiem pracować dłużej niż 8 godzin na dobę, a w przypadku młodocianych w wieku do 16 lat – dłużej niż 6 godzin na dobę.

Przedłużanie okresu rozliczeniowego

Zasadniczo okres rozliczeniowy nie może być dłuższy niż miesiąc. Może być on jednak przedłużony:
- w szczególnie uzasadnionych przypadkach,
- jeżeli organizacja związkowa wyrazi na to zgodę,
- jeżeli w firmie nie działa taka organizacja - to po uprzednim zawiadomieniu właściwego inspektora pracy.

Okres rozliczeniowy może być maksymalnie przedłużony do: trzech miesięcy lub czterech miesięcy przy pracach uzależnionych od pory roku lub warunków atmosferycznych.

Reasumując, najmniej skomplikowany i najczęściej stosowany system czasu pracy to tzw. system podstawowy. Najprościej jest tak ułożyć rozkład pracy w tym systemie, by codziennie pracownik pracował po osiem godzin, a dwa dni w tygodniu miał wolne. Jednak w transporcie nie zawsze jest to możliwe. Z kolei w systemie równoważnym możliwe jest wydłużenie czasu pracy w niektórych dniach, a skrócenie w innych lub przyznanie kierowcy dni wolnych od pracy. Jest to korzystne, gdyż już w rozkładzie pracy można ująć odpowiednio wydłużone i skrócone normy czasu pracy, jeżeli specyfika działalności tego wymaga. Przy zastosowaniu tego systemu nie trzeba korzystać z dodatkowo płatnych godzin nadliczbowych, by wydłużyć czas pracy kierowców! Należy jednak pamiętać, by zmieścić się w ustalonych granicach, tj. nie przekroczyć przedłużonego dobowego wymiaru czasu pracy lub 40 godzin na tydzień. Jednak i ten system nie zawsze będzie odpowiedni dla specyficznych potrzeb prowadzącego firmę transportową, dlatego warto wiedzieć, jakie jeszcze inne systemy czasu pracy kierowców można zastosować. O tym w następnej części artykułu.

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

Zalety elastycznych rozwiązań faktoringowych w branży TSL

Faktoring, czyli alternatywa dla kredytu, znajduje coraz więcej zwolenników w branży logistycznej. Środki w ramach tej usługi uzyskuje się znacznie łatwiej, a udzielający finansowania zabezpiecza zawierane transakcje.

Branża TSL jest coraz bardziej zainteresowana faktoringiem. Turbulencje na rynkach finansowych w ostatnich latach pokazały, że taka forma finansowania połączona z outsourcingiem obsługi należności daje konkretne korzyści. Przede wszystkim jest o wiele stabilniejsza i bardziej przystępna w obecnej sytuacji, kiedy wiele instytucji finansowych odmawia finansowania. Dla firm które nie posiadają majątku trwałego, ale mających grupę stałych i powtarzalnych odbiorców to najprostsza i najszybsza forma dostępu do kapitału obrotowego.

Specyficzne otoczenie branżowe

Prowadzenie biznesu w branży TSL wiąże się z kilkoma problematycznymi obszarami. Zmieniające się ceny paliw oraz innych komponentów, niestabilne otoczenie administracyjno-podatkowe, wahania kursów walut, trudności z pozyskaniem odpowiedzialnych pracowników czy podbieranie zleceń przez podwykonawców to często pojawiające się problemy. Pracując w takim otoczeniu, zarządzający powinni bardziej niż w innych branżach skoncentrować wszystkie moce na działalności podstawowej. Jednym z najważniejszych powodów sięgania po faktoring jest pozyskanie środków obrotowych oraz poprawa płynności. Przedsiębiorcy, którzy przekonają się do zalet faktoringu, często decydują się na późniejszym etapie także na usługi dodatkowe. Z obserwacji wynika, że najbardziej doceniają weryfikację wiarygodności płatniczej odbiorców, możliwość ubezpieczenia transakcji czy skutecznego egzekwowania płatności.

Kilka usług w jednej

Sprzedaż bezspornych i niewymagalnych należności firmie faktoringowej zapewnia jednak zdecydowanie więcej niż tylko środki na bieżące prowadzenie działalności. Klienci z branży TSL mogą otrzymać u niektórych faktorów weryfikację wiarygodności płatniczej odbiorców w pakiecie. Istnieje także możliwość ubezpieczenia transakcji na warunkach korzystniejszych i w bardziej elastycznej formie, niż gdyby sami bezpośrednio korzystali z takiego rozwiązania. Ponadto otrzymują pełny outsourcing całego procesu związanego z zarządzaniem wierzytelnościami. Zależnie od złożonego zlecenia, usługi firmy faktoringowej mogą obejmować monitoring, precyzyjne udokumentowanie procesu sprzedaży usług oraz cały szereg działań prewencyjnych.

Faktor faktorowi nie równy

Powierzenie firmie zewnętrznej wierzytelności przedsiębiorstwa, powinno nastąpić po dokładnym rozważeniu czy spełni ona indywidualne wymagania naszego przedsiębiorstwa. Decydując się na usługę faktoringu należy przede wszystkim sprawdzić, czy potencjalny faktor obsługuje segment rynku, w którym się poruszamy tj. czy zna naszą branżę i odbiorców. Kolejnym ważnym czynnikiem jest posiadanie doświadczenia w pracy z sektorem MSP, różnym od środowiska korporacyjnego, a także elastyczne rozwiązania uwzględniające konkretną specyfikę.

Diabeł tkwi w szczegółach

Należy pamiętać, że firmy faktoringowe mogą bardzo różnić się zakresem oferty i jej warunkami. Jeden faktor może oferować tylko faktoring z regresem i bez regresu, a drugi umożliwia także zaliczkowanie działalności, jeszcze zanim powstanie wierzytelność z tytułu wykonanej usługi. Przykładowo może to być zaliczka na poczet przyszłych wierzytelności np. pod zakup paliwa w korzystnej cenie. Ważnym aspektem jest także kwestia czy faktor dopuszcza okresową aktywność tylko z wąską grupą odbiorców np. tylko sezonowy transport węgla.

Nie bez znaczenia jest też możliwość wykorzystania infrastruktury IT do przesyłu danych, takich jak kopie zleceń transportowych, faktur czy dokumentów CMR. Należy też zwrócić uwagę czy struktura



Grzegorz Pardela
dyrektor handlowy
Pragma Faktoring S.A.

opłat za usługę faktoringu jest czytelna tj. czy cena, którą rozbito na kilka parametrów transakcji jest ostateczna czy może istnieją jeszcze opłaty dodatkowe, przez co realne koszty całej usługi stają się trudne do oszacowania. Oprócz tego, warto zastanowić się nad długością trwania umowy. W przypadku, gdy zawierana jest na minimalny okres, a usługa nie spełni naszych oczekiwań, może okazać się, że wycofanie się z niej będzie nieopłacalne.

Dbałość o relacje

Faktoring finansując kształt transakcji, a nie podmiot, ma kilka istotnych zalet. Przede wszystkim poprawia poczucie komfortu pracy, gdyż w przypadku braku zapłaty w terminie to faktor upomina się o nasze pieniądze u odbiorcy. Jednocześnie firma zewnętrzna robi to na tyle skutecznie i racjonalnie, że relacje handlowe pomiędzy stronami transakcji pozostają nadal dobre. Wynika to z faktu, że faktor jest żywotnie zainteresowany rozwojem współpracy, na której zarabia oraz wysoką ściągalnością należności, których sam jest właścicielem w wyniku cesji.

Grzegorz Pardela
dyrektor handlowy
Pragma Faktoring S.A.

Firmy leasingowe wypracowały solidny wzrost

Wyniki za dziewięć miesięcy 2011 r., zarówno całego rynku jak i kluczowych segmentów są bardzo dobre. Według danych Związku Polskiego Leasingu za III kwartały br. firmy leasingowe sfinansowały środki trwałe o łącznej wartości ponad 22 mld zł, co w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku daje wzrost na poziomie 23%.



Zdaniem Daniela Mrozka, ze Spółki Leasingowej BZ WBK Motorem rynku pozostają ruchomości, a w szczególności samochody osobowe oraz maszyny i urządzenia budowlane i rolnicze. – *Duże i kosztowne inwestycje związane z nieruchomościami muszą jeszcze poczekać na swoją kolej – sprzedaż w tym segmencie spadła bowiem o 9%. Wpływ na takie rezultaty miała przede wszystkim wartość finansowania udzielona w pierwszym półroczu br. (+ 27% rok do roku). Nieco słabsza koniunktura gospodarcza w kolejnych miesiącach, szczególnie w drugiej połowie sierpnia i wrześniu, sprawiła, że okres największego zainteresowania inwestycjami w tym roku mamy już za sobą. Niepewność i oczekiwanie na zmiany skłaniają przedsiębiorców do weryfikacji swoich planów inwestycyjnych i ostrożniejszego podejścia do nowych przedsięwzięć* - mówi ekspert BZ WBK.

W ostatnim kwartale br. oraz na początku 2012 r. można spodziewać się stabilizacji sytuacji, choć firmy będą zwiększać swoje inwestycje stopniowo, a nie skokowo. – *Warto podkreślić, że klienci firm leasingowych to w większości małe i średnie przedsiębiorstwa, które w większym stopniu zależą od popytu krajowego, w mniejszym zaś od tempa wzrostu eksportu, co pozwoli zminimalizować branży skutki zawirowań na rynkach międzynarodowych. W naszej opinii wzrost rynku leasingowego w całym 2011 r. wyniesie około 15% rok do roku* – dodaje Daniel Mrozek.

Niewypłacalność kontrahentów poważnym problemem branży TSL

Transport i logistyka dołączyły do niechlubnego grona trzech branż zmagających się z największymi zatorami płatniczymi. Wg danych z programu monitorowania zaległości DunTrade, branża transportowa w I kw. 2011 r. odnotowała 7 tys. przeterminowanych faktur na łączną kwotę ponad 122 mln zł. Krzysztof Wróbel - dyrektor finansowy ROHLIG SUUS Logistics – opowie, jak wpływa to na działalność firm z branży TSL oraz w jaki sposób firmy te próbują ograniczać ryzyko strat.

Problemy z płatnościami za wykonane usługi i niewypłacalność części klientów to obecnie jeden z większych kłopotów spółek świadczących usługi spedycyjne i transportowe. Szacuje się, że straty związane z odzyskiwaniem należności mogą dochodzić nawet do 0,5-1% sumy rocznych przychodów, co stanowi bardzo dużą wartość ze względu na stosunkowo niskie marże uzyskiwane w tym biznesie.

Dlaczego branża TSL?

Niewypłacalność kontrahentów w przypadku każdej branży wiąże się z ich trudnościami finansowymi. Branża TSL ponosi jednak szczególnie wysokie ryzyko tzw. „złych długów" z powodu specyfiki świadczonych usług. Ta działalność zakłada bowiem duży wolumen transakcji oraz znaczną liczbę kontrahentów przy usługach wykonywanych w zdecydowanej większości z odroczonym terminem płatności. Do tego czas na sprawdzenie kontrahenta i decyzję o przyjęciu zlecenia jest bardzo krótki. Wraz ze wzrostem liczby klientów rośnie prawdopodobieństwo wystąpienia opóźnień w płatnościach. Szczególnie widoczne jest to w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Swój wpływ wywiera też sytuacja ostrej konkurencji na dość rozdrobnionym rynku TSL, która powoduje, iż niektóre firmy stosują mniej rygorystyczną politykę kredytową wobec swoich klientów, żeby zdobyć zlecenia. Niektórzy usługodawcy psują rynek, oferując bardzo długie terminy płatności, nieadekwatne do kondycji finansowej klientów.



Krzysztof Wróbel
dyrektor finansowy
ROHLIG SUUS Logistics

Jak ograniczać ryzyko strat?

Podstawową metodą zabezpieczenia się przed ryzykiem „złych długów" jest właściwe oszacowanie ryzyka związanego z konkretnym klientem, a w ślad za tym nadanie mu rozsądnego limitu kredytowego. Ocena wiarygodności kontrahentów opiera się m.in. na: analizie ich danych rejestrowych, danych finansowych (z reguły za ostatni kwartał), przeglądzie wpisów w rejestrach dłużników i ocenie dotychczasowej współpracy. Rzetelni i wypłacalni przedsiębiorcy nie wahają się przekazywać takich informacji swoim partnerom biznesowym.

Wiedzą bowiem, że działa to na ich korzyść, bo buduje w oczach zleceniobiorcy zaufanie do ich firm. Efekt może przynieść także zwyczajna wizyta w siedzibie spółki. Często nie docenia się tego sposobu weryfikacji kontrahenta, a może on wiele powiedzieć o przyszłym partnerze biznesowym.

W przypadku trudnych kontrahentów lub nowych spółek bez historii warto wynegocjować przedpłatę za usługi. Pomocne są również zapisy umowne, np. o zastawie na przesyłce. Prawo do tego zastawu uregulowane


fot. SXC

jest w art. 802 Kodeksu cywilnego. Zgodnie z nim w przypadku braku płatności za wcześniejsze zlecenia, spedytor może zatrzymać realizowaną przesyłkę i potraktować ją jako zastaw dla niezapłaconych należności. Zabezpieczyć prawa wykonawcy można też poprzez zapisy umowne, wykorzystując np. gwarancję bankową, polecenie zapłaty czy cesję wierzytelności.

Sąd czy pertraktacje z dłużnikiem?

W momencie pojawienia się znacznych zaległości w płatnościach, firma staje przed następującą decyzją: albo może ponawiać prośby o zapłatę i oczekiwać na przelew od klienta, albo założyć dłużnikowi sprawę w sądzie. Decyzja nie jest prosta. W ROHLIG SUUS Logistics sąd traktujemy jako ostateczną instancję i staramy się kierować tam tylko najpoważniejsze sprawy i najbardziej opornych dłużników. W większości przypadków wystarcza przypomnienie o zaległości. Często zdarza się bowiem, że brak płatności nie wynika z braku funduszy, a z czystego przeoczenia lub niezbyt rygorystycznego przywiązywania wagi do terminów płatności. Jeśli jednak przez dłuższy czas nie dochodzi do porozumienia z klientem, nie możemy pozwolić sobie na zwłokę i wówczas decydujemy się na oddanie sprawy do sądu. W tym miejscu warto zaznaczyć, że taki krok jest najbardziej niekorzystny dla samego dłużnika. Wraz z wejściem na ścieżkę sądową jego koszty szybko rosną.

Firmy TSL wygrywają bowiem niemal 100% dobrze udokumentowanych spraw i przegrani zmuszeni są nie tylko spłacić należność, ale także ponieść koszty sądowe, komornicze i windykacyjne, które w rezultacie mogą podwoić ich pierwotny dług.

Na szczęście, jak wspomniałem wcześniej, zdecydowanie większą część zaległych należności udaje się odzyskać w sposób polubowny. Klienci systematycznie opóźniający się z płatnościami muszą jednak liczyć się z odsetkami karnymi oraz mniej korzystną ofertą w porównaniu z tą, jaką otrzymują klienci płacący na czas.

Fair play w biznesie

Zmagając się z niewypłacalnością kontrahentów, warto przyjąć za swoje motto biznesowe dwa hasła: „Cash is king!" i „Exit bad payers!". Często zapomina się, że proces satysfakcjonującej dla obu stron transakcji kończy się dopiero w momencie otrzymania zapłaty. Nie należy też obawiać się zerwania współpracy z nierzetelnym klientem, lepiej alokować własne zasoby do mniej problematycznych projektów. Fair play w biznesie to terminowa płatność za rzetelnie wykonaną usługę.

Krzysztof Wróbel
dyrektor finansowy
ROHLIG SUUS Logistics



W zwierciadle Trako 2011
Czy polska kolej potrafi wykorzystać swoją szansę?

Jeśliby na podstawie imprez targowych danej branży tworzyć obraz jej rzeczywistej kondycji rynkowej, to polska kolej w perspektywie 9 Międzynarodowych Targów Trako 2011, które odbyły się 11-14 października w Gdańsku, wypadłaby zupełnie nieźle. Znacznie lepiej niż jej codzienne, mniej odświętne funkcjonowanie, odbierane jest przez miliony osób korzystających z usług tego sektora transportu.

A jest to sektor odgrywający ważną rolę w polskiej gospodarce. Według raportu Urzędu Transportu Kolejowego, roczne przychody całego rynku kolejowego w 2010 r. wyniosły 15,6 mld zł, a roczne koszty realizacji usług kolejowych – 16,3 mld zł. Przedsiębiorcy działający na tym rynku, w tym przewoźnicy kolejowi oraz zarządcy infrastruktury, zanotowali wzrost wysokości obrotów wynikający w głównej mierze ze zwiększenia wielkości przewozów towarowych (pracy eksploatacyjnej i przewozowej).

W porównaniu z rokiem 2009, przychody przedsiębiorstw wzrosły o 11,1% (1,5 mld zł). W tym samym okresie koszty operacyjne realizacji działalności kolejowej wzrosły o 5,5% (0,8 mld zł). Łącznie cały rynek zanotował stratę w wysokości 0,6 mld zł, ok. 50% mniej niż w roku poprzednim, kiedy wyniosła ona około 1,3 mld złotych. Jedynym segmentem rynku generującym zyski były przewozy towarowe. W 2010 r. zanotował on zyski na poziomie 180 mln zł, ok. 15% więcej niż w 2009 roku. Wyniki pierwszych sześciu miesięcy 2011 r. potwierdziły ten pomyślny trend. W okresie tym przewoźnicy towarowi przewieźli 122,6 mln t ładunków, ładunków 12% więcej niż w tym samy okresie roku poprzedniego. Natomiast o 18%, do poziomu 26,7 mln tonokilometrów (tkm), wzrosła wykonana przez nich praca przewozowa, mająca największy wpływ na wyniki przewozowe spółek.

Największe w regionie

Polski rynek transportu szynowego, borykający się wciąż z dużymi trudnościami, napotykający na finansowe, organizacyjne i systemowe bariery, dysponuje jednak ogromnym potencjałem wzrostu.



Potencjał ten dostrzegają i doceniają rodzimi i zagraniczni przedsiębiorcy, producenci z tzw. najwyższej światowej półki, których nie zabrakło na targach Trako 2011. Impreza ta, która w tym roku zgromadziła około 500 wystawców z 18 krajów, ma w swej nazwie określenie „kolejowe", ale bardziej odpowiednim określeniem ich tematyki i zakresu oferty byłby termin „technika transportu szynowego". Tak zresztą nazywają się berlińskie InnoTrans, uważane obecnie za największą na świecie prezentację najnowszych osiągnięć szeroko rozumianej branży przewozów szynowych.

Dla targów gdańskich niemiecki konkurent jest na razie nieosiągalny, ale Trako śmiało mogą już uchodzić za największą tego typu imprezę wystawienniczą na Europie Środkowej i Wschodniej. Jak podkreśla dyrektor projektu Trako, Dorota Daszkowska-Kosowska, pomimo kryzysu branży w 2009 r., odczuwalnego jeszcze w roku ubiegłym, w 2011 r., w porównaniu z poprzednimi targami dwa lata temu, liczba wystawców wzrosła o prawie 20%. Wśród zagranicznych wystawców najliczniej reprezentowane były firmy z Niemiec, Czech i Wielkiej Brytanii. Brytyjczycy, Czesi i przedsiębiorcy z Saksonii, oprócz ekspozycji na stoiskach indywidualnych, prezentowali swe oferty w pawilonach narodowych.

Dalszej ekspansji Trako, mieszczącym się w nieco już przyciasnych i wysłużonych obiektach, usytuowanych niedaleko przystanku SKM Gdańsk Oliwa, sprzyjać będzie ich przeniesienie w 2013 r. do nowej siedziby – Centrum Targowo-Kongresowego AmberExpo w Gdańsku Letnicy, w pobliżu stadionu piłkarskiego PGE Arena. Z nowej lokalizacji,

oprócz firm umieszczających swą ofertę w halach wystawienniczych, skorzystają też producenci taboru. W bezpośrednim sąsiedztwie AmberExpo znajdą się długie tory, umożliwiające szeroką prezentacją lokomotyw, wagonów, zespołów trakcyjnych czy pojazdów torowych. A właśnie tabor szynowy i prace związane z modernizacją infrastruktury kolejową są tymi dziedzinami, które szczególnie interesują firmy działające w tych sektorach i liczące na kolejne kontrakty na polskiej kolei.

Pendolino nie dojechało

Ograniczone rozmiary bocznicy, zlokalizowanej kilkaset metrów od terenu targów i niemożność skorzystania w tym roku (z powodu remontu) z torów przylegających do stacji Gdańsk Oliwa, sprawiły, że Alstom Transport nie mógł pochwalić się pociągiem Pendolino, który do 2014 r. dostarczy PKP Intercity. Na tym jednak zainteresowanie francuskiej firmy naszym rynkiem kolejowym się nie kończy. Jak powiedział podczas spotkania z dziennikarzami Olivier Pease, dyrektor zarządzający na Europą Środkową i Afryką, Alstom chciałby zaoferować polskim przewoźnikom elektrowóz Prima II oraz system sygnalizacji Atlas, zgodny z wymogami ERTMS, Europejskiego Systemu Zarządzania Ruchem Kolejowym.

Europejski System Sterowania Ruchem ETCS oferował polskim kolejom, obecny na Trako Thales. Natomiast Bombardier Transportation podpisał umowę z PKP PLK na dostawę urządzeń sterowania ruchem kolejowym oraz części zamiennych do sieci kolejowej. Firma ta prezentowała też na bocznicy kolejowej piętrowy wagon sterowniczy i piętrowe wagony środkowe,



jeżdżące w barwach Kolei Mazowieckich oraz lokomotywę Traxx. Oprócz niej zwiedzającym targi udostępniono inne lokomotywy: Vectron Siemensa, 109E Skody, Dragona z ZNLE z Gliwic i pojazd Voith Gravita 10BB. Nowosądecki Newag i bydgoska Pesa pochwaliły się zespołami trakcyjnymi – dwuczłonowym spalinowym SA137 oraz Elfami.

Wizja przyszłości

Dla wielu zwiedzających gdańską imprezę, dojeżdżających na nią także spóźniającymi się, zatłoczonymi, nie zawsze czystymi pociągami polskich przewoźników, obraz dynamicznie rozwijającej się nowoczesnej, innowacyjnej branży o dużym potencjale, musiał stanowić zaskoczenie. Jak jednak podkreślano podczas debaty otwierającej Trako 2011, polska kolej musi przyspieszyć, jeśli chce stać się konkurencyjnym dla transportu drogowego elementem europejskiego zrównoważonego systemu transportowego. Musi modernizować zaniedbywaną latami infrastrukturę kolejową, wymienić zużyty, kilkudziesięcioletni tabor, sięgać po najnowsze technologie, prywatyzować spółki Grupy PKP. Innej drogi po prostu nie ma.

Wizja takiej kolei, dostrzegalna podczas gdańskich targów, może dziś jeszcze wydawać się odległa. Nie ulega jednak wątpliwości, iż tego typu imprezy jak Trako, przedstawiając wyidealizowany obraz transportu szynowego w Polsce, wyraźnie wskazują na kształt koniecznych przemian i właściwy kierunek rozwoju.

Franciszek Nietz







Suchy port w Kutnie

W Polsce nie ma jeszcze zbyt wielu nowoczesnych, w pełni funkcjonalnych terminali przeładunkowych, a istnienie dobrze zorganizowanej infrastruktury punktowej to jeden z kluczowych warunków mających bezpośredni wpływ na rozwój transportu intermodalnego. Duży krok naprzód poczyniła w tym zakresie spółka PCC Intermodal, otwierając pod koniec września terminal w Kutnie.

Nowy terminal ma powierzchnię operacyjną 80 tys. m^2 i jest dla tego operatora pierwszym centrum logistyczno-przeładunkowym, które umożliwia szybką i nastawioną na optymalizację kosztów obsługę ładunków napływających do Polski centralnej z zachodu (Niemcy, Holandia, Wielka Brytania), ze wschodu (Ukraina, Białoruś, Rosja) oraz przez porty morskie w relacji północ-południe (Skandynawia, Daleki Wschód). Ponadto placówka znajduje się w promieniu 150-200 km od takich miast jak np. Warszawa, Łódź, Poznań, Bydgoszcz, ale i mniejszych, jak Płock, Włocławek, Konin, Kalisz, co umożliwia w krótkim czasie organizację dostarczenia ładunków bezpośrednio pod drzwi klienta.

Obecnie terminal wykorzystuje dwa tory bocznicowe o długości ponad 700 m każdy, choć część z nich stanowi strefę serwisową taboru kolejowego. W ten sposób pozwalają one na przyjęcie najdłuższych pociągów obsługiwanych przez firmę w relacjach krajowych i zagranicznych. Wzdłuż torów zorganizowano plac składowy kontenerów, poprzedzony płytą manewrową, przeznaczoną do swobodnego poruszania się samochodów ciężarowych oraz specjalistycznych maszyn przeładunkowych,



Reachstackery umożliwiają przeładunek składu nawet z drugiego toru, ale dotyczy to raczej pustych kontenerów. Ze względów bezpieczeństwa firma stosuje zamianę składów i szybką obsługę pociągów z najbliższego toru.

tzw. reachstackerów. Została ona zaprojektowana na bardzo duże naciski, bo masa własna takiego pojazdu wynosi ok. 80 t, a jeśli podejmie kontener może przekraczać nawet 100 t.

Obiekt w Kutnie umożliwia składowanie ponad 4 tys. TEU (odpowiednik kontenera 20-stopowego), w tym takie z materiałami niebezpiecznymi czy wymagającymi zasilania (np. chłodnie). Właśnie na takie potrzeby na placu zamontowano 76 przyłączy prądu. Istotnym wyposażeniem jest też specjalna konstrukcja pozwalająca na przeładunek materiałów sypkich. Puste jednostki są składowane obok parkingu dla naczep oraz wzdłuż strefy serwisowej taboru kolejowego. Ważną część terminala stanowią dwie bramy wjazdowe i dwie wyjazdowe wyposażone w system kamer, które w bardzo dobrej rozdzielczości rejestrują wszystkie pojazdy. Taka instalacja pozwala na sprawne rozstrzyganie reklamacji nawet po długim czasie. W tym miejscu przygotowano też specjalne rampy, dzięki którym pracownik terminala osobiście może sprawdzić stan techniczny i wizualnych każdego kontenera.

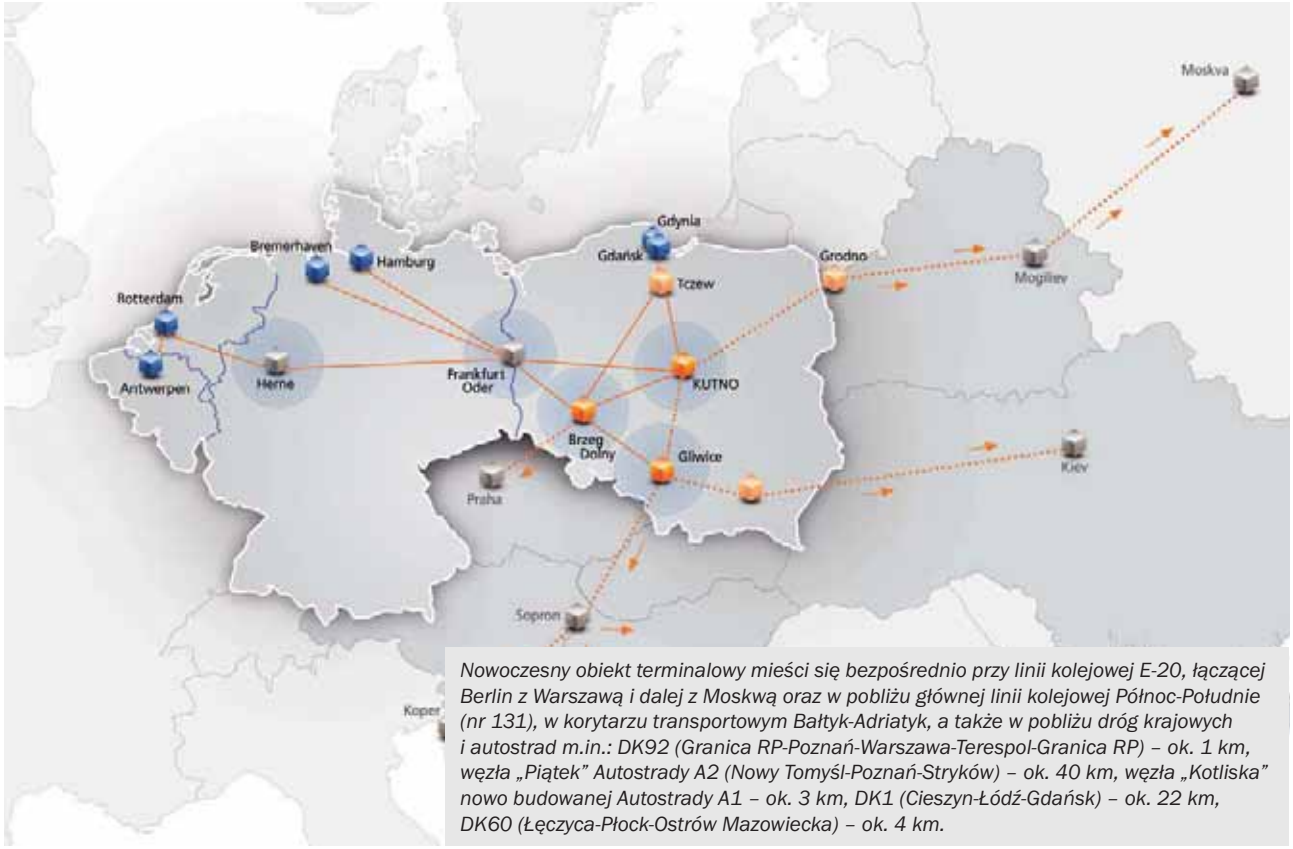
W kolejnych fazach rozbudowy terminalu w Kutnie praca reachstackerów będzie wspomagana przed dwie suwnice bramowe. Za placem składowym kontenerów zostaną zbudowane jeszcze dwa tory bocznicowe o identycznej długości, co wykorzystywane obecnie. W ten sposób roczne możliwości przeładunkowe nowego suchego portu w Kutnie wzrosną do 200 tys. TEU.



Przydatnym wyposażeniem terminala jest konstrukcja pozwalająca na rozładunek jednostek z materiałami sypkimi. Za pomocą reachstackerów są one umieszczane na górze, a następnie przechylane. Przewożony materiał opada grawitacyjnie wprost do naczepy-silosa.

Kolejne inwestycje spółki PCC Intermodal obejmą Dolny Śląsk, Górny Śląsk oraz „wschodnią ścianę". Ostatnim projektem będzie budowa suchego portu w województwie pomorskim (Zajączkowo Tczewskie). Planowany terminal zostanie oddany do użytku w 2014 r., będzie miał powierzchnię operacyjną 500 tys. m^2, która pozwoli na składowanie ponad 20 tys. TEU oraz roczne możliwości operacyjne w wysokości 1 mln TEU.

Karol Wójtowicz



Nowoczesny obiekt terminalowy mieści się bezpośrednio przy linii kolejowej E-20, łączącej Berlin z Warszawą i dalej z Moskwą oraz w pobliżu głównej linii kolejowej Północ-Południe (nr 131), w korytarzu transportowym Bałtyk-Adriatyk, a także w pobliżu dróg krajowych i autostrad m.in.: DK92 (Granica RP-Poznań-Warszawa-Terespol-Granica RP) – ok. 1 km, węzła „Piątek" Autostrady A2 (Nowy Tomyśl-Poznań-Stryków) – ok. 40 km, węzła „Kotliska" nowo budowanej Autostrady A1 – ok. 3 km, DK1 (Cieszyn-Łódź-Gdańsk) – ok. 22 km, DK60 (Łęczyca-Płock-Ostrów Mazowiecka) – ok. 4 km.

Outplacement w pracy tymczasowej – nowe możliwości dla pracodawcy i pracownika

Szkolenia zawodowe i językowe, spotkania z coachem, wyszukiwanie dostępnych ofert pracy czy pomoc w zakresie przygotowania dokumentów rekrutacyjnych – jednym słowem: outplacement. Działania zapewniające wsparcie pracownikowi po zakończeniu jego współpracy z firmą, są stosowane przez coraz większą liczbę pracodawców. Proces ten nie omija również pracowników tymczasowych.

Działania podejmowane w zakresie outplacementu mogą różnić się w przypadku pracowników zatrudnionych dotychczas na stałe oraz tymczasowo. W przypadku stałego zatrudnienia możliwe jest wdrożenie outplacementu indywidualnego lub grupowego. W ramach tego pierwszego pracownikowi oferuje się spotkania z coachem kariery czy doradztwo zawodowe. Działania te powinny być prowadzone w taki sposób, aby ich efektem była gwarancja zatrudnienia. W przypadku outplacementu grupowego pracownikom proponuje się często udział w szkoleniach, kursy czy pomoc w znalezieniu innych ofert pracy. Zazwyczaj zapewnia się także pomoc w napisaniu dokumentów aplikacyjnych, przedstawia dostępne oferty pracy oraz radzi, jak najlepiej zaprezentować się na rozmowie kwalifikacyjnej. Udziela się im informacji o tym, co dobrego wnieśli do firmy podczas swojej pracy oraz w jaki sposób mogą najlepiej rozwijać posiadane przez siebie kompetencje – ma to efekt wzmacniający oraz zwiększający pewność siebie.

Wymienne korzyści

Dla przykładu Agencja Pracy Tymczasowej Job Impulse Polska (Grupa Job) oprócz działań standardowo stosowanych w ramach outplacementu grupowego, oferuje zatrudnionym rozwiązanie alternatywne. Po zakończeniu sezonu w jednej firmie pracownicy otrzymują ofertę pracy u kolejnego pracodawcy. – *Tego typu rozwiązanie stosujemy z powodzeniem na terenie województwa łódzkiego. Po zakończonym sezonie w branży AGD, udaje nam się zaproponować pracownikom zatrudnienie w branży automotive oraz budowlanej* – mówi Aleksandra Tokarewicz, sales manager w Job Impulse Polska (Grupa Job).

Wdrożeniem modelu opartego na podobnych zasadach zainteresowana jest także firma H&M, która pod Poznaniem posiada największy w Europie magazyn logistyczny. – *W H&M występują dwa sezony, w trakcie których znacznie wzrasta zapotrzebowanie na dodatkowych pracowników. Poszukujemy więc partnera, u którego sezonowość występowałaby w odwrotnym cyklu do firmy H&M* – mówi Tokarewicz.



Aleksandra Tokarewicz, sales manager w Job Impulse Polska (Grupa Job)

H&M ze względu na występującą kilkumiesięczną sezonowość potrzebuje elastycznych form zatrudnienia osób do obsługi zamówień. Z tego też względu wykazuje się stałym zapotrzebowaniem na dodatkowych pracowników. – *Dzięki wdrożeniu rozwiązania proponowanego przez Job Impulse Polska mamy szansę na ponowne zatrudnienie osób zaznajomionych z pracą u nas. To sytuacja korzystna dla obu stron – pracownicy mają okazję wrócić do znanego sobie miejsca pracy, szybciej się adaptują i są narażeni na mniejszą dawkę stresu. My zyskujemy na krótszym czasie wdrażania tych osób do pracy oraz znajomości naszych standardów wśród pracowników* – mówi Wojciech Milewski, projekt manager w H&M Logistics.

RC



Organizator

8-9 grudnia 2011 r., Hotel Polonia Palace, Warszawa

Sympozjum

ZIMNY ŁAŃCUCH DOSTAW

SKUTECZNE PLANOWANIE LOGISTYCZNE





- Jak identyfikować czynniki decydujące o efektywnej współpracy w łańcuchu
- Jak minimalizować koszty transportu w procesie dystrybucji
- Jak wdrożyć skuteczne narzędzia monitorowania i controllingu floty
- Jak zagwarantować wysoką jakość towaru w drodze od producenta do konsumenta
- Jak zapewnić bezpieczeństwo prawne procesu logistycznego

Wśród prelegentów m.in.:



Wojciech Zabiłowicz
Dyrektor Logistyki Eurocash ECF/ECG/ECD



Jarosław Gulowaty
Logistic Director, Fresh Logistics



Piotr Frąckowiak
Starszy Specjalista, Instytut Logistyki i Magazynowani



Stanisław Żurawski
Prezes Zarządu, BENSON CONSULTANTS, Dyrektor Operacyjny PAGO

Patroni medialni

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko **99 zł**

Truck&Van
www.truck-van.pl

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
  Trzcinowa 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 tytuły .....w cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

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

Data i podpis

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

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELC !

8-11.05.2012

AUTOSTRADA-POLSKA

XVIII Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

NOWE WYDARZENIE - SALON KRUSZYW

organizowany przy współpracy
INSTYTUTU MECHANIZACJI BUDOWNICTWA I GÓRNICTWA SKALNEGO

MASZBUD

XIV Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych

TRAFFIC-EXPO

VIII Międzynarodowe Targi Infrastruktury

ROTRA

IV Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe

ZAPRASZAMY!

PONAD 860 FIRM Z 25 PAŃSTW

WSPÓŁPRACA

Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl

www.targikielce.pl

TARGI KIELCE S.A. ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce
tel. 41 365 14 26, fax 41 345 62 61, e-mail: biuro@targikielce.pl

Informacje o targach: Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl


Zastanawiasz się
jak tego dokonano?
PANATTONI EUROPE
BUDYNEK
2
PANATTONI EUROPE
www.build-to-suit.eu