MARZEC – 3/2012 (23)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255



Zautomatyzowanie magazynów w Polsce – fakt, czy wciąż fikcja?

Przybliżamy systemy e-myta: NIEMCY

Dobre wieści z rynku magazynowego

Dokąd zajedzie polski transport w 2012?

Rok wyzwań w transporcie

ISSN 2081-5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Polski Kongres Logistyczny

LOGISTICS 2012



e-logistyka • rozwiązania mobilne w logistyce • koszty i controlling łańcuchów dostaw • wyzwania sektora FMCG • łańcuch dostaw w branży motoryzacyjnej i farmaceutycznej • usługi logistyczne • innowacje technologiczne w magazynowaniu • ICT w łańcuchach dostaw • innowacyjne rozwiązania w transporcie

Zrównoważona logistyka

człowiek • środowisko • gospodarka

Poznań, 16-18 maja 2012

Organizator:

GS1 Polska

Instytut Logistyki i Magazynowania

www.logistics.pl

TimoCom

Transport z przyszłością!

Mój TimoCom. Mój atut.



PL-20120213



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 z całej Europy
- bezpłatny okres testowania

Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).

www.timocom.com

W numerze

> Wydarzenia

Targi SilesiaTSL EXPO w Sosnowcu synergia branż 6
Logistyczne święto tuż przed Euro 2012 7
Największe studenckie forum branży TSL przed nami 8

> Logistyka

Meble w silosie 10
Pięciogwiazdkowa doskonałość 11
Sprawna wielokanałowa sprzedaż detaliczna 12
Korytarze logistyczne szansą dla polskiego transportu 14
Sprawniejszy i bardziej efektywny picking i co-packing 16
Nowe połączenia drobnicowe pomiędzy Polską a Ukrainą 17
Pekaes zmienia terminal w Lublinie 17

> Systemy IT

Informatyka i telekomunikacja chętnie współpracują z nowoczesną logistyką 18
Zautomatyzowanie magazynów w Polsce – fakt, czy wciąż fikcja? 22
Klucz do sukcesu wdrożenia systemu informatycznego klasy WMS i ERP 24
Tylko WMS – czy może jednak... 26
Centrum kompetencyjne Consafe Mobility w Polsce 27
Rok 2012 dla ERP – test na elastyczność rozwiązań 28

> Transport drogowy

Dokąd zajedzie polski transport w 2012? 30
Stałe trasy to dobry biznes 32
Pół roku viaTOLL w Polsce 34
Rok wyzwań w transporcie 38
Autostrada A4 płatna także dla osobówek 39
Jak zaoszczędzić na paliwie? 40
Mniejsi przewoźnicy sięgnęli po karty 42
Przybliżamy systemy e-myta: Niemcy 44
Ciężarowy sprint 48
Dwukrotny wzrost sprzedaży Dynafleet 52
Startują Mistrzostwa kierowców w jeździe ekonomicznej 54
Trzy dekady szkolenia kierowców 55

POLECAMY

Licencje transportowe – jakie zmiany przyniosło nowe prawo?

Po wejściu w życie nowych przepisów regulujących działalność transportową wielu przewoźników dotkliwie odczuło skutki zmian.

> str. 58

> Prawo

Koszty leczenia kierowcy za granicą – konieczność czy zbędny wydatek na ubezpieczenie prywatne? 56
Licencje transportowe – jakie zmiany przyniosło nowe prawo? 58
Import towarów 60

> Powierzchnie magazynowe

Dobre wieści z rynku magazynowego 62

> Logistyka – technologia

Oczekujemy stabilnego napływu zleceń 68

Prenumerata – strona 70

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: 11 000 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, Remigiusz Romaniuk, 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: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Martwią Cię wysokie ceny paliw?

Chcesz w sposób mądry i przemyślany ograniczyć koszty działalności transportowej?

Chcesz zwiększyć wydajność i zyskowność swojej firmy transportowej?

Weź udział w BEZPŁATNYCH Spotkaniach Transportowych

Dzięki nim poznasz rozwiązania i narzędzia, które pomogą Twojej firmie działać efektywniej, zmniejszać koszty i przynosić większe zyski.



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Na Spotkaniach Transportowych dowiesz się:

- jakie elementy bezpośrednio i pośrednio wpływają na koszty funkcjonowania działu transportu i firmy przewozowej?
- czy właściwie i kompleksowo liczysz i kontrolujesz koszty Twojej działalności?
- jak świadomie i mądrze ograniczać wydatki?
- czy „tańsze" zawsze oznacza „mniej kosztowne"?
- jak zwiększać efektywność, bezpieczeństwo i wydajność firmy transportowej?
- jak zarabiać więcej?

Spotkania odbywają się w godz. 9:30 - 16:30
W ramach Spotkania zapewniamy bezpłatnie lunch oraz przerwy kawowe.

Jak zarabiać więcej, jak inwestować właściwie?

W cyklu prelekcji przygotowanych przez naszych partnerów poznasz rozwiązania, które pozwolą zwiększyć efektywność i konkurencyjność Twojej firmy.

Dodatkowo zaproszeni eksperci przybliżą najnowsze zmiany w prawie transportowym, a przez cały dzień będą udzielali darmowych porad dla przedsiębiorców transportowych.

Spotkania Transportowe kierowane są do wszystkich przewoźników drogowych, firm transportowych i działów transportu w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Wybierz dogodny termin i lokalizację

6 marca	(wtorek) –	**WRZEŚNIA k. POZNANIA**
13 marca	(wtorek) –	**KRAKÓW**
20 marca	(wtorek) –	**WROCŁAW**
17 kwietnia	(wtorek) –	**SOSNOWIEC**
		(podczas targów SilesiaTSL EXPO)
24 kwietnia	(wtorek) –	**SZCZECIN**
15 maja	(wtorek) –	**GDAŃSK**
22 maja	(wtorek) –	**RZESZÓW**

TSL biznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport-spedycja-logistyka
Truck&Van www.truck-van.pl

iuridica kancelaria prawna
TimoCom
MICHELIN
DKV
MAN
interLAN
CDS Odszkodowania
etransport.pl

Udział bezpłatny – zarejestruj się na: WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA

Pytania i dodatkowe informacje: spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28

Targi SilesiaTSL EXPO w Sosnowcu – synergia branż

Expo Silesia zaprasza do udziału w kolejnej edycji Targów Transportu Spedycji i Logistyki SilesiaTSL EXPO, która odbędzie się w dniach 17–18 kwietnia 2012 r. w sosnowieckim centrum targowo-konferencyjnym. To wydarzenie, które jako jedyne łączy tematykę branż spedycji, transportu i logistyki. Wartością dodaną są interesujące wydarzenia towarzyszące.

SilesiaTSL EXPO to jedyne wydarzenie wystawiennicze o takim charakterze w Polsce. Jak co roku, na targach będzie można spotkać w jednym miejscu wiodących przedstawicieli branży transportu szynowego i drogowego oraz logistyki i magazynowania.



17 kwietnia odbędzie się debata poświęcona problemom transportu szynowego w Polsce i Europie Środkowej, która stanowić będzie integralną część towarzyszącej targom konferencji pt. „Nowe strategie i technologie w transporcie, spedycji i logistyce". Nad przebiegiem konferencji i debaty czuwać będzie wiceprzewodniczący Sejmowej Komisji Infrastruktury, poseł Janusz Piechociński. Wsparcie naukowe konferencji zapewni, wzorem roku ubiegłego, Katedra Transportu Szynowego Politechniki Śląskiej w Katowicach, a prof. Marek Sitarz wygłosi referat na konferencji.

Dzień później (18 kwietnia) Południowy Klaster Kolejowy wraz z firmą OTTIMA, przygotowują konferencję pt.: „Rozwój transportu kolejowego w kontekście aktywności inicjatyw klastrowych. Doświadczenia polskie i międzynarodowe". Jedne z najważniejszych tematów, jakie mają być poruszane podczas tego wydarzenia to: „Szybki transfer technologii kolejowych na polskim rynku za pośrednictwem inicjatyw klastrowych" oraz „Doświadczenie wdrażania nowoczesnych rozwiązań w transporcie kolejowym na przykładzie Saksońskiego Klastra Kolejowego".

Podczas dwóch dni Targowych na stoisko firmy CEZ CARGO odbywał się będzie ekspercki dyżur, podczas którego zainteresowani będą mogli dowiedzieć się więcej na temat unijnych dyrektyw dla przewoźników drogowych i autokarowych. Warto wspomnieć, że w czasie wydarzenia, odbędą się zawody na najlepszego kierowcę wózka widłowego „Forklift Cup", organizowane przez firmę A.B.Z CENTRUM, a chętni, którzy chcieliby sprawdzić swoje umiejętności mogą wziąć udział w rywalizacji o tytuł Mistrza Kierownicy na stoisku CEZ CARGO.

W terminie targów SilesiaTSL EXPO, w dniach 17-18 kwietnia 2012 roku, w Expo Silesia zadebiutuje również nowa impreza Targi Branży Pocztowej i Kurierskiej



SILPOSTEX. To pierwsze tego rodzaju wydarzenie w Polsce, którego celem jest prezentacja ofert i osiągnięć firm związanych z przemysłem pocztowym i kurierskim na polskim rynku, promocja branży i popularyzacja wiedzy i technologii z różnych sektorów związanych z przesyłaniem towarów i informacji oraz wykreowanie stałego miejsca spotkań branży i integracja środowisk z nią związanych.

Przedsięwzięcie realizowane w przededniu liberalizacji polskiego rynku pocztowego uzyskało pozytywną opinię Poczty Polskiej, która planuje już udział w targach z własną ofertą i stoiskiem. Udziałem w targach zainteresowani są również wiodący niepubliczni operatorzy pocztowi.

KK

Więcej informacji o targach:
www.tslexpo.pl
oraz **www.silpostex.pl**



Logistyczne święto tuż przed Euro 2012

Kibice piłkarscy z wypiekami na twarzy odliczają dni do rozpoczęcia Euro 2012. Najważniejsza impreza piłkarska na Starym Kontynencie wzbudza wiele emocji. Spore emocje towarzyszą także największemu w Europie Środkowo-Wschodniej spotkaniu logistyków. W dniach 16-18 maja Poznań stanie się areną obrad XI edycji Polskiego Kongresu Logistycznego LOGISTICS 2012.

LOGISTICS 2012, którego organizatorem jest Instytut Logistyki i Magazynowania gromadzi co dwa lata rzesze logistyków z wielu branż. W poprzedniej edycji kongresu wzięło udział ponad 780 uczestników. Tematem przewodnim tegorocznej edycji jest „Zrównoważona logistyka – człowiek, środowisko, gospodarka". Spotkanie logistyków ma charakter przekrojowy i dotyczy wszystkich obszarów logistyki. Zostało podzielone na 2 sesje plenarne oraz 9 sesji tematycznych.

Na szczególną uwagę zasługuje sesja A1 „Usługi logistyczne – nowe obszary, nowe rozwiązania", w której wezmą udział najwięksi operatorzy logistyczni, którzy na co dzień ze sobą konkurują, a w trakcie kongresu zasiądą wspólnie do dyskusji. Równie ciekawie zapowiada się debata „Zrównoważona logistyka – modne hasło czy rzeczywista potrzeba", która zakończy pierwszą sesję plenarną i bezpośrednio odnosi się do myśli przewodniej kongresu. – *Wydarzenie to ma zwrócić uwagę środowiska logistyków polskich i europejskich na tematykę zrównoważonego rozwoju. Kongres to swoista platforma wymiany doświadczeń oraz możliwość poznania się i integracji branży. Przez 3 dni wspólnych spotkań i dyskusji możemy się wiele od siebie nauczyć i spojrzeć na tematy nurtujące branżę TSL z szerszej perspektywy* – mówi dr Grzegorz Szyszka, dyrektor Instytutu Logistyki i Magazynowania.

Kongresowi będzie towarzyszyć wystawa „Rynek Logistyczny 2012", na której zaprezentują się usługodawcy logistyczni, dostawcy techniki i technologii magazynowych, dostawcy rozwiązań informatycznych i urządzeń do automatycznej identyfikacji, instytucje kształcące logistyków oraz liczne media. Uczestnicy kongresu zyskają też wyjątkową możliwość zapoznania się z rozwiązaniami logistycznymi działającymi w takich firm jak: Arvato, Bridgestone, Panopa, Raben i Unilever w trakcie wizyt technicznych w drugim dniu kongresu.

Ostatni dzień kongresu to okazja do pogłębienia wiedzy i praktycznych umiejętności w ramach 4 warsztatów. 18 maja w siedzibie Instytutu Logistyki i Magazynowania przeprowadzone zostaną warsztaty z zakresu zarządzania magazynem, zarządzania zapasami, grupowych zakupów usług transportowych oraz bezpieczeństwa produktów na rynku.

KK

Więcej informacji wraz z formularzem zgłoszenia: **www.logistics.pl**

„Na Osi" w marcu

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi"®, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. W styczniu łykniemy nieco egzotyki i europejskich nowości, powrócimy do magicznej atmosfery świąt i zajrzymy do krainy baśni. Poznamy też kolejnych niezwykłych kierowców. Będą i sprawy bardziej przyziemne oraz jak zwykle spora dawka wiedzy o przepisach i bezpieczeństwie ruchu drogowego. 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



03.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- Iveco Eurocargo z zabudową izotermiczną
- odwiedzamy targi Bumasz
- Hiob, Renault i Truckstop

10.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- Mercedes Atego BlueTec Hybrid
- z wizytą u MAN'a w Pradze
- Hiob, DAF i amerykańska spedycja

17.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- ile wart jest używany MAN TGX
- mocny akord Mercedesa na początku roku
- Hiob, Volvo i niegasnące silniki w USA

24.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- jedna z mniejszych kabin nowego Mercedesa Actrosa
- DAF otwiera kolejny serwis
- Hiob, Scania i tuning zza wielkiej wody

31.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie przez cały tydzień:
- nie pierwszej młodości Scania z wywrotką i HDSem
- jak było i co będzie u Mercedesa
- Hiob, Iveco i ważenie aut

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

Największe studenckie forum branży TSL przed nami

29 i 30 marca odbędzie się XI Forum Młodej Logistyki oraz Logistyczne Targi Pracy – wydarzenie dla każdego zainteresowanego sektorem transportu, spedycji i logistyki. Podczas dwóch dni w Gmachu Głównym Politechniki Warszawskiej najbardziej aktywni studenci z Polski i zagranicy spotkają się z najważniejszymi przedstawicielami branży TSL.

LOGISTYCZNE TARGI PRACY
Gmach Główny Politechniki Warszawskiej, 29 marca 2012, Warszawa
www.logistycznetargipracy.pl

XI FORUM MŁODEJ LOGISTYKI

Forum Młodej Logistyki jest niezwykłym wydarzeniem, które już na stałe wpisało się w kalendarium branży TSL. Tradycyjnie podczas trwania Forum specjaliści świata logistycznego będą dzielili się wiedzą oraz doświadczeniem z najbardziej aktywnymi studentami z całej Polski i z zagranicy, którzy walczą o tytuł Najlepszego młodego logistyka. Co roku organizatorzy zmieniają charakter imprezy, dzięki czemu zaskakują uczestników coraz lepszą formą konferencji.

Niestandardowa formuła Forum pozwala na narodzenie się nowych pomysłów oraz rozwiązań, jak również sprzyja nabywaniu wiedzy w dziedzinach transportu, spedycji i logistyki. Nad wysokim poziomem merytorycznym zawsze czuwa kapituła ekspertów. Już po raz jedenasty firmy z branży TSL aktywnie wspierają organizację Forum, potwierdzając w ten sposób jego wysoki poziom merytoryczny. W tym roku głównymi sponsorami wydarzenia zostały firmy Fiege oraz Jungheinrich.



Forum Młodej Logistyki jest również dowodem na stałe zapotrzebowanie dobrze wyszkolonej kadry. Podczas pierwszego dnia Forum w Auli Głównej Politechniki Warszawskiej odbędą się Logistyczne Targi Pracy, czyli platforma wymiany informacji i kontaktów pomiędzy pracodawcami z branży TSL a przyszłymi pracownikami. Informacje zdobyte podczas Targów, z pewnością pozwolą na lepsze zorientowanie się w coraz bardziej wymagającym rynku pracy. Jest to również okazja, aby z pierwszej ręki dowiedzieć się wszystkiego na temat możliwości podjęcia praktyk i staży, co pozwoli pewnie i dynamicznie wkroczyć na wymarzoną ścieżkę kariery zawodowej w branży logistycznej i transportowej.

KKu



TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

20 lat

ROTRA

IV Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe

8-11.05.2012, Kielce

Współpraca:

ZMPD Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych





ZGŁOSZENIA DO 28 LUTEGO 2012

Patronat medialny: TSL biznes, etransport.pl, Logistyka a Jakość, Nowoczesny Magazyn

TARGI KIELCE S.A., ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce
Dyrektor Projektu - Bogusława Grzechowska, tel. 41 365 12 10,
fax.: 41 365 14 26, e-mail: grzechowska.b@targikielce.pl

www.rotra.targikielce.pl

Meble w silosie

Regionalne Centrum Dystrybucyjne IKEA w Jarostach jest jednym z największych centrów dystrybucyjnych firmy na świecie. Ostatnio firma rozbudowała Centrum o dodatkową powierzchnię 47 tys. m^2, dzięki czemu jego powierzchnia całkowita wzrosła do 150 tys. m^2. Całkowity koszt rozbudowy rozpoczętej w grudniu 2009 roku wyniósł około 160 milionów złotych.

Najważniejszym elementem nowej części jest nowoczesny, w pełni zautomatyzowany magazyn wysokiego składowania, tzw. SILO, który zapewnia 90 tys. dodatkowych miejsc paletowych dla trzech rodzajów palet: EURO, IKEA i HALF.

Wysoko i automatycznie

Rozbudowa Regionalnego Centrum Dystrybucyjnego IKEA w Jarostach rozpoczęła się w grudniu 2009 roku i składała się z trzech faz. Pierwsza faza obejmowała przygotowanie infrastruktury do przeprowadzenia prac konstrukcyjnych oraz budowę nowej portierni. W ramach drugiej fazy powstała nowa część modułu piątego, czyli magazynu konwencjonalnego, który składa się ze strefy regałowej oraz powierzchni odkładczej czyli obszaru składowania bez regałów. Natomiast w trzeciej fazie wybudowany został w pełni zautomatyzowany magazyn wysokiego składowania, tzw. SILO, który stanowi najważniejszą część inwestycji, nie tylko ze względu na ogromną pojemność 83 tys. m^3, ale również zastosowane w nim rozwiązania techniczne. – *Bardzo cieszymy się z otwarcia nowej części naszego Regionalnego Centrum Dystrybucyjnego w Jarostach. Dzięki znacznemu zwiększeniu powierzchni magazynowej i zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych, będziemy mogli w jeszcze większym zakresie i w bardziej efektywny sposób obsługiwać sklepy IKEA aż w sześciu krajach Europy* – powiedział Goran Hansson, dyrektor zarządzający IKEA Distribution Services. – *Niezmiernie cieszymy się, że tu, w Jarostach i w całej gminie Moszczenica mamy tak dobrego sąsiada, jakim jest IKEA. Firma jest już z nami od 10 lat i nie tylko przyczynia się do rozwoju gospodarczego w regionie, czego dowodem jest rozbudowa Regionalnego Centrum Dystrybucyjnego, ale także aktywnie angażuje się w życie lokalnej społeczności. Pragnę przypomnieć, że w czerwcu IKEA przekazała 8 milionów złotych na budowę szkoły podstawowej w Jarostach* – powiedział Marceli Piekarek, wójt gminy Moszczenica.

Nowy magazyn wysokiego składowania o wysokości 38 metrów (wraz z konstrukcją dachu) jest prawie dwa razy wyższy od znajdującego się w Regionalnym Centrum Dystrybucyjnym IKEA w Jarostach SILO półautomatycznego. Zapewnia 90 tys. dodatkowych miejsc paletowych dla trzech rodzajów palet: EURO, IKEA i HALF. Magazyn wyposażony jest w 11 układnic poruszających się pomiędzy 11 alejami regałowymi. Każda ma wysokość 30 metrów i waży 18 ton. Dodatkowo, nowe SILO wyposażone jest w setki metrów podajników rolkowych, które służą do transportu palet na długich odcinkach. Ze względu na pełną automatyzację obiektu, nie wymaga on dużego oświetlenia ani ogrzewania. Dla sprawnego funkcjonowania magazynu w okresie zimowym wystarcza temperatura w wysokości jedynie 5°C.

W związku z wybudowaniem nowej portierni i koniecznością komunikacji pomiędzy starym i nowym budynkiem centrum dystrybucyjnego, zainstalowana została poczta pneumatyczna, która umożliwia przesyłanie w pojemnikach przedmiotów i dokumentów o łącznej wadze do 1 kg. Instalacja poczty przebiega w kanale o długości 700 metrów, w rurach PCV, częściowo pod ziemią, a częściowo



IKEA w Polsce



- W Polsce IKEA ma obecnie 7 parków i centrów handlowych oraz 8 sklepów: 2 w Warszawie i po jednym w Poznaniu, Gdańsku, Krakowie, Katowicach, Wrocławiu i w Łodzi.
- Całkowita powierzchnia wszystkich sklepów IKEA w Polsce wynosi 193 744 m^2. Co roku sklepy IKEA w Polsce odwiedza około 16 milionów osób.
- Polska jest największym dostawcą mebli dla IKEA na świecie. Co trzeci mebel dostarczany do sieci sklepów IKEA w 25 krajach pochodzi z Polski.
- Produkcja mebli IKEA w Polsce odbywa się w 14 własnych zakładach produkcyjnych oraz u ponad 50 innych dostawców. Dzięki inwestycjom IKEA zatrudnienie w Polsce znajduje ponad 40 tysięcy osób, w tym ponad 10 tysięcy w spółkach z grupy IKEA.
- W ciągu ostatnich 5 lat przychody ze sprzedaży IKEA w Polsce uległy podwojeniu i w roku finansowym 2010 wynosiły 1,595 miliarda złotych, a w ciągu ostatnich 10 lat wartość produkcji mebli dla firmy w naszym kraju wzrosła trzykrotnie.
- Eksport produktów przeznaczonych dla IKEA stanowi około 1,5% całego eksportu Polski.

w budynkach. Czas przesyłki wynosi jedynie 1-1,5 minuty.

Logistyczny gigant

Całkowita powierzchnia centrum przed rozbudową wynosiła około 100 tys. m^2, a po rozbudowie wynosi 150 tys. m^2 – obszar porównywalny z powierzchnią 20 boisk piłkarskich. Aby przejść od wejścia głównego przez cały magazyn i wrócić, trzeba pokonać odcinek 2,2 km, co można porównać z przebiegnięciem bieżni lekkoatletycznej 5,5 razy. W ramach zabezpieczenia pożarowego nowe hale magazynowe zostały wybudowane w systemie VdS. Sumaryczna długość rur doprowadzających wodę do tryskaczy wynosi około 80 km, czyli w przybliżeniu odległość pomiędzy Piotrkowem Trybunalskim a Częstochową. Ciężar rur bez wody to około 334 tony. System VdS obejmuje około 27 tys. tryskaczy. Rozbudowana część Regionalnego Centrum Dystrybucyjnego wyposażona została w około 100 gaśnic.



Regionalne Centrum Dystrybucyjne IKEA w Jarostach koło Piotrkowa Trybunalskiego odpowiada za dostawę mebli oraz artykułów wyposażenia wnętrz IKEA do sklepów w sześciu krajach europejskich: Polsce, Czechach, Słowacji, Rumunii, Bułgarii i na Węgrzech. Zatrudnienie znajduje w nim 265 osób.

MG

Pięciogwiazdkowa doskonałość

DB Schenker Logistics otrzymał wyróżnienie EFQM „Uznanie za doskonalenie" na poziomie 5 gwiazdek. Wyróżnienie to potwierdza dynamiczny rozwój firmy, zgodny z modelem Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością (EFQM).

Europejska Fundacja Zarządzania Jakością (EFQM) przyznała wyróżnienie „Uznanie za doskonalenie" na poziomie 5 gwiazdek dla DB Schenker Logistics w Polsce. Trzy lata temu Schenker sp. z o.o. jako pierwszy operator logistyczny w kraju zdobył wyróżnienie EFQM „Uznanie za doskonalenie" na poziomie 4 gwiazdek. Wyróżnienie EFQM na poziomie 5 gwiazdek podkreśla, że DB Schenker Logistics wykorzystuje sprawdzone na świecie praktyki, jeśli chodzi o budowanie strategii i polityki firmy oraz wypracowywanie pozytywnych relacji z interesariuszami, w tym z klientami, kontrahentami i społeczeństwem. – *Zdobyta przez nas ocena mieści się w przedziale 551-600 punktów, co stawia nas w gronie najlepszych firm światowych. Na ten wynik zapracowali wspólnie wszyscy pracownicy. Jesteśmy pierwszą firmą w sieci DB Schenker i w branży TSL w Polsce, która uzyskała tak wysoką ocenę. To dla nas ogromny sukces i motywacja do dalszej pracy* – mówi Janusz Górski, prezes Schenker sp. z o.o.



Praktyczne narzędzie, jakim jest model EFQM, wspiera proces ciągłego doskonalenia organizacji wyzwalając inicjatywę i kreatywność pracowników. Od momentu zdobycia pierwszego wyróżnienia EFQM firma podjęła szereg inicjatyw i projektów doskonalących. Bardzo ważną rolę odegrały samooceny firmy dokonywane przez pracowników. Corocznie uczestniczyło w nich ponad 100 osób, reprezentujących wszystkie oddziały oraz szczeble zarządzania. Wyniki były podstawą do formułowania planów rozwojowych zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym.

Oprócz prestiżu związanego ze zdobyciem tak ważnego wyróżnienia, otrzymanie nagrody pozwoliło DB Schenker, Logistics udoskonalić przywództwo, a także wpłynąć na zmianę mentalności i świadomości pracowników. – *Dzięki wdrożeniu modelu EFQM wszyscy pracownicy są bardziej zaangażowani w wykonywane zadania, rozumiejąc jej strategię i cele w skali firmy i swoich zadań, a to z kolei przekłada się na poprawę osiąganych przez firmę wyników* – mówi Arkadiusz Miłak, szef jakości i doskonalenia procesów w Schenker sp. z o.o.

MG

Sprawna wielokanałowa sprzedaż detaliczna

W ciągu ostatniej dekady radykalnie zmienił się sposób, w jaki robimy zakupy. Wcześniej, chcąc kupić na przykład telewizor, wybieraliśmy się do sklepu i kupowaliśmy model, który był akurat dostępny. Dziś przeszukujemy internet, porównujemy ceny oraz sprawdzamy w sklepie, jak dany przedmiot czy urządzenie wyglądają naprawdę. Następnie wracamy do domu i zamawiamy towar online. Internet daje bowiem konsumentowi szeroki wybór rozmiarów, kolorów i parametrów technicznych. Nowe trendy mają znaczący wpływ na działalność sprzedawców detalicznych, a w konsekwencji na ich operacje logistyczne. Jak poradzić sobie z nowymi warunkami i wyzwaniami?



Steve Smith
Senior Vice President EMEA
w firmie Manhattan Associates

Aby zachować przewagę nad konkurencją sprzedawcy starają się zaspokoić wymagania klientów w wielu kanałach dystrybucji, które obejmują sprzedaż w tradycyjnych sklepach, sprzedaż w sieci, sprzedaż katalogową, oddziały call centres, operacje międzynarodowe, franczyzy oraz sprzedaż hurtową. Prowadzi to często do tworzenia się podwójnych spisów magazynowych, a sprzedawcy mają tendencję do stosowania oddzielnych funkcji biznesowych do zarządzania każdym kanałem. Wiele firm stara się jednak w taki sposób zarządzać stanem magazynowym i zamówieniami we wszystkich kanałach, aby zapewnić wyższy standard obsługi klienta i lepiej wykorzystywać rezerwy. Na przykład, wielu sprzedawców detalicznych sprowadza towary z całego świata, co wiąże się z dłuższym czasem oczekiwania na dostawę. Jeśli popyt w jednym kanale spada w okresie pomiędzy złożeniem kolejnego zamówienia a dostawą, sprzedawca oczekuje możliwości przekierowania zapasów do innego kanału dystrybucji, gdzie zapotrzebowanie na dane towary jest większe.



fot. Estee Lauder

Sprzedawcy detaliczni korzystają czasem z opcji drop shipment, kiedy to dostawca jest odpowiedzialny za transport towaru. Dzięki temu można oferować o wiele szerszy asortyment produktów bez konieczności inwestowania w zapasy magazynowe. Należy jednak pamiętać, że mimo tego, że dostawca jest odpowiedzialny za zrealizowanie zamówienia, to sprzedawca odpowiada za jakość obsługi oferowanej klientowi.

Szybkie przerzuty

W niektórych firmach, szczególnie tych sprzedających droższe produkty, większość zapasów znajduje się na półkach w sklepach a nie w centrum dystrybucji. Sprzedawcy mogą wykorzystać te „sklepowe zapasy" przy realizacji zamówień w innym kanale. Posłużmy się przykładem firmy Bed Bath&Beyond, sprzedającej artykuły gospodarstwa domowego. Jeśli w jednym z trzech centrów dystrybucji produkt jest niedostępny, zamówienie jest przekierowywane do sklepu. Oczywiście przy takim zabiegu brane są pod uwagę takie kwestie, jak dostępność zasobów ludzkich, koszty transportu czy ryzyko utraty możliwości sprzedaży w sklepie, ponieważ towar został przekierowany do innego kanału. Bed, Bath&Beyond działa według tego samego schematu podczas realizacji specjalnych zamówień złożonych w sklepie. Dzięki odpowiedniemu zarządzaniu zasobami sprzedawca detaliczny, który wykorzystuje towary dostępne w sklepie w celu realizacji zamówień składanych online, czerpie podwójne korzyści – realizuje zamówienie specjalne oraz sprawia, że produkty nie zalegają w magazynie.



Wielokanałowy parasol

Aby radzić sobie ze wszystkimi niuansami wielokanałowej sprzedaży, sprzedawcy potrzebują rozwiązań, które wybiegają poza ramy tradycyjnych systemów łańcucha dostaw i agregują oraz integrują całą sieć dystrybucji, wliczając magazyny, sklepy, towary w transporcie oraz dostawców w celu zapewnieni pełnego wglądu w produkty dostępne w całej sieci. Dzięki temu sprzedawca może natychmiast odpowiedzieć na zamówienie.

Oprogramowanie, które zarządza tak złożonymi procesami, wdrażane jest warstwowo. Najpierw potrzebne są solidne podstawy, czyli dobra widoczność dostępnych zapasów w obrębie magazynu i dystrybucji danego sprzedawcy, co zapewnia wdrożenie systemu WMS, który obsługuje wiele kanałów. To podejście pozwala sprzedawcy działać na wspólnej platformie – tak jak w przypadku wiodącej sieci domów handlowych w Wielkiej Brytanii, House of Fraser, która czerpie korzyści z takich rozwiązań. Firma skonsolidowała większość zapasów magazynowych w krajowym centrum dystrybucji, aby realizować zamówienia składane przez internet, w sklepach oraz kanałach koncesyjnych. Dzięki możliwości sprzedaży w wielu kanałach oferowanej przez wspólne rozwiązanie, House of Fraser ma większą kontrolę nad siecią. Wcześniej firma prowadziła te działania z wykorzystaniem oddzielnych magazynów, infrastruktury, zasobów ludzkich oraz transportu. Wdrażając rozwiązania IT House of Fraser może zaoszczędzić na infrastrukturze oraz duplikacji zapasów magazynowych.

Nie tylko z magazynu

Kolejny krok to wprowadzenie rozszerzonego systemu zarządzania przedsiębiorstwem, aby uzyskać dostęp do produktów poza magazynem, na przykład w sieciach należących do sklepów czy u dostawców oferujących drop shipping. Dzięki temu proces podejmowania decyzji jest bardziej przejrzysty i pozwala kontrolować stany magazynowe w różnych obszarach i lokalizacjach.

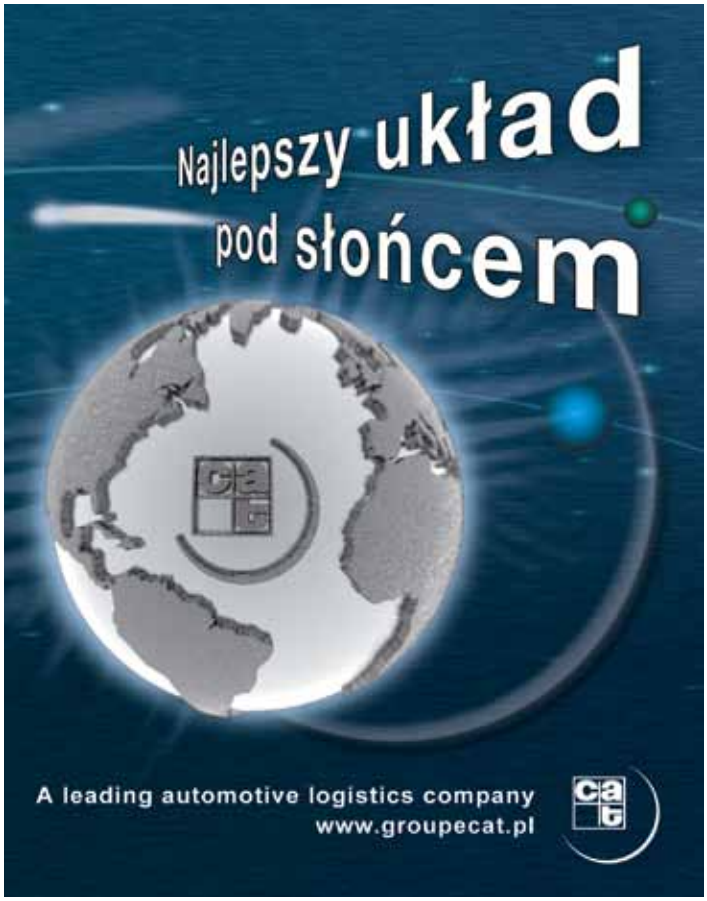
Następnie potrzebny jest system zarządzania zamówieniami, który umożliwia optymalizację na wszystkich poziomach oraz koordynację procesu przyjmowania zgłoszeń z różnych kanałów. Co ważne, system zapewnia klientom końcowym podgląd zamówienia, bez względu na to, w którym kanale mają kontakt ze sprzedawcą – w sklepie, na stronie internetowej czy w telefonie komórkowym. System Distributed Order Management umożliwia procesy obejmujące różne kanały, takie jak usługa „kup online, odbierz lub zwróć w sklepie".

Oczywiście zanim produkt pojawi się na półce, należy opracować prognozy na poziomie kanałów, a następnie całego przedsiębiorstwa z uwzględnieniem rzeczywistego zapotrzebowania we wszystkich kanałach. Podobnie, w obrębie planowania asortymentu, kanały są zarządzane według ich unikalnych cech. Na przykład, strona internetowa nie jest po prostu postrzegana jak kolejny sklep w sieci, ponieważ ma własne mechanizmy zwiększające popyt, takie jak wyniki wyszukiwania oraz współczynnik „klikalności". Skonsolidowany podgląd danych na poziomie całego przedsiębiorstwa jest niezbędny, aby planować rezerwy, dochody i zyski w danej kategorii.

Kiedy uzupełniane są zapasy, rozwiązanie do zarządzania zamówieniami dzieli dostępne towary na segmenty, aby umożliwić składanie zamówień nie według kanałów, ale poprzez zastosowanie „wirtualnych puli produktów" na poziomie zarządzania. Na przykład z 1000 odłożonych produktów, 700 jest kwalifikowanych do uzupełnienia w kanale sprzedaży w sklepach, a 300 jest odłożonych do sprzedaży bezpośredniej w sieci. W niektórych okolicznościach te podziały mogą być inne. Różnica polega na tym, że taki system nie wymaga segregacji zapasów magazynowych. Sprzedawca, który jest skutecznie zintegrowany ze swoimi dostawcami może sprzedawać produkty bez inwestowania w zapasy magazynowe, co jest szczególnie ważne, by zdobyć przewagę konkurencyjną i móc oferować szerszy wybór produktów. System zarządzający zamówieniami przyjmuje zamówienie z każdego kanału, a następnie przekazuje je do realizacji dostawcy lub przekierowuje do centrum dystrybucji.

Doskonalenie wielokanałowej sprzedaży jest konieczne, jeśli sprzedawca detaliczny ma na celu zdobycie nowych klientów, wychodząc na przeciw ich oczekiwaniom. Oczywiście jest to dość złożony proces, ale zastosowanie odpowiednich rozwiązań umożliwia zapewnienie klientom wysokiego standardu usług oraz zmaksymalizowanie zysków niezależnie od kanału.

Steve Smith
Senior Vice President EMEA
w firmie Manhattan Associates





Korytarze logistyczne szansą dla polskiego transportu

Dla przeciętnej polskiej firmy logistycznej korytarze logistyczne mogą kojarzyć się co najwyżej z inicjatywami unijnymi w zakresie rozwoju infrastruktury drogowej. Zagadnienie to ma jednak „drugie dno", związane z niezwykle korzystnym położeniem Polski na mapie przepływów towarowych ze Skandynawii do południowej Europy. Branża TSL stoi w obliczu szansy, którą możemy wykorzystać w pełni lub tylko w stopniu minimalnym.

Sukces wymaga koordynacji sposobu myślenia oraz działania pomiędzy podmiotami branży oraz organami rządowymi i pozarządowymi, zainteresowanymi tą kwestią. Według Skandynawsko-Polskiej Izby Gospodarczej (SPCC), kraje skandynawskie są trzecim co do wielkości inwestorem w Polsce. Skala exportu do Polski ze Skandynawii sięga 7,8 mld. euro. Dla transportu to oczywiście interesujący rynek. Problem w tym, iż owe 7,8 mld. euro to tylko niewielka część przepływu towarowego, jaki odbywa się ze Skandynawii w kierunku Europy południowej, z pominięciem Polski. Dlaczego tak się dzieje, skoro jesteśmy najkrótszym szlakiem na południe? Otóż potoki ładunków przypominają trochę rzeki: woda niechętnie opuszcza raz wyżłobione koryto. Od lat ukształtowane tradycyjne kierunki przepływu towarów przez Niemcy, pomimo że w wielu wypadkach są bardziej odległe, to jednak ze względu na szereg ułatwień są często efektywniejsze od korytarzy biegnących przez Polskę. Proste wykorzystanie projektów unijnych skierowanych do rozwoju korytarzy nie rozwiąże tego problemu. Trzeba myśleć szerzej.

Inicjatywy unijne

Unia Europejska od lat zajmuje się rozwijaniem korytarzy logistycznych. Zakończone już: Adriatic Baltic Ladbridge czy w najbliższych tygodniach projekt Sonora (South North Axis), jak też znajdujący się w realizacji projekt paneuropejskich korytarzy logistycznych (TEN-T), są elementami realizacji stworzenia jednolitego rynku europejskiego. Dla polskiej gospodarki zintegrowanie infrastruktury z europejską jest celem ważnym, ale nie kluczowym.



Artur Czyżewski
Jest menedżerem związanym z logistyką od ponad 10 lat. Kierował między innymi terminalem kontenerowym w szczecińskim porcie, spółką transportu samochodowego Trans PAK z Konina, był administratorem terminalu szerokotorowego w Sławkowie (PCC Cargo). Od 2 lat jest koordynatorem konferencji „Skandynawigacje", promującej wymianę towarową ze Skandynawią dla branży TSL.

Naszym głównym celem powinno być jak najlepsze wykorzystanie potencjału Polski jako kraju tranzytowego.

Myślmy szerzej

Korytarz transportowy to, według definicji, ciąg infrastruktury transportowej o międzynarodowym znaczeniu i spełniającej określone parametry techniczne. Tymczasem, by myśleć o staniu się krajem tranzytowym należy znacznie rozszerzyć tę definicję. Korytarz transportowy to obok oczywistej infrastruktury także wszelkiego rodzaju rozwiązania prawne, organizacyjne i technologiczne sprawiające, że potok ładunków wybiera właśnie tę a nie inną drogę. Stąd, obok prac nad infrastrukturą, należy przyjrzeć się także innym rozwiązaniom usprawniającym ruch towarowy, tym bardziej, że często nie są one kosztowne. Najlepiej zilustrować to przykładami.

Jak to robią inni?

Niewielka zmiana w prawie może powodować istotne obniżenie kosztów. W Stanach Zjednoczonych prawo pozwala na piętrzenie kontenerów po dwa w składach pociągowych jeśli pudła są puste. Takie rozwiązanie byłoby zbawienne wszędzie tam, gdzie na danym regionie występuje przewaga importu nad eksportem lub odwrotnie. A nie wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych. Innym przykładem, tym razem organizacyjnym, są kwestie wszelkiego rodzaju odpraw towarów w portach i terminalach. Szybkość odprawy decyduje o przepustowości, a ta często wymaga koordynacji pomiędzy poszczególnymi służbami. Odrębną kwestią jest mnożenie ilości służb uprawnionych do kontroli, które często powielają swoje czynności (Np. Wojewódzkie Inspektoraty Higieny Artykułów Rolnych i Spożywczych i graniczne Punkty Kontroli Weterynaryjnej o zasadności połączenia których mówi się od lat). Znakomity przykład na stosowanie nietypowych rozwiązań technologicznych, które uatrakcyjniają dany korytarz, można znaleźć w portach niemieckich. W Lubece do przewozu papieru używa się niestandardowych większych pudeł kontenerowych. Wyprodukowany w Skandynawii papier znajduje się również w odpowiednio większych belach. Rozwiązanie to automatycznie pociągnęło kolejne konieczne zmiany, gdyż cięższy ładunek daje większe obciążenia pociągów, co wymusiło inny rodzaj konstrukcji torów od producenta do portu. To rozwiązanie jest niewątpliwie kosztowne, ale też stworzyło dla powstającego w ten sposób korytarza transportowego praktyczny monopol. Koszty transportu na jednostkę przewiezionej masy są niższe, a równocześnie bez dostosowania na swoim terenie technologii nikt inny nie jest w stanie transportować tych ładunków. Producent uzyskał tańszy transport, a przewoźnik gwarancje długotrwałego kontraktu.



Jak zwyciężyć?

Powyższe przykłady nie są na ogół możliwe do zastosowania jako prosta kalka cudzych rozwiązań. Faktem jest, że szansę tę zauważyły już niektóre firmy i dostrzegają ją też władze. O barierach i osiągnięciach w tym obszarze oraz tym, co jeszcze jest do zrobienia, napiszę w kolejnych artykułach. Zainteresowanych tematyką zapraszam na stronę konferencji: www.skandynawigacje.pl

Artur Czyżewski
a.czyzewski@skandynawigacje.pl



Flota GEFCO Polska zmienia wygląd

Identyfikacja wizualna GEFCO ulega poważnym zmianom: naczepy, wagony, auto-transportery, ciężarówki, furgonetki – cały tabor firmy zmieni swój wygląd. Zmiany w Polsce są kontynuacją odświeżenia wizerunku marki w ramach międzynarodowej sieci Grupy GEFCO.

Najważniejsza zmiana identyfikacji wizualnej będzie dotyczyć kolorystyki pojazdów. Charakterystyczny dla GEFCO niebieski kolor będzie miał nowy odcień. Zmienią się również oznaczenia graficzne. Cała flota GEFCO oraz część floty camions gérés (flota dedykowana) zostanie oznakowana logotypem GEFCO z przodu, z tyłu i na bokach karoserii. Opcjonalnie dodawane będą też oznaczenia na dachu. Ponadto, na bokach karoserii logotypowi GEFCO będzie towarzyszyć hasło «Logistics for manufacturers» oraz jasnoniebieski fryz.



Jeszcze inne będą oznaczenia graficzne pojazdów podnajmowanych przez GEFCO. Tu logotyp GEFCO będzie umieszczony na niebieskim pasie widniejącym z każdej strony pojazdu, a po bokach dodatkowo będzie również umieszczane hasło „Logistics for manufacturers". – *Przemierzające drogi ciężarówki są pierwszym nośnikiem wizerunku naszej marki. Ewolucja szaty graficznej to prawdziwy zastrzyk młodości dla GEFCO. Zarówno zmiana koloru, jak i dodanie fryzu mają duże znaczenie: tworzą dynamikę i wyróżniają markę, a napis „Logistics for manufacturers" stawia GEFCO na pozycji światowego specjalisty ds. logistyki dla przemysłu ze wszystkich sektorów* – wyjaśnia Olivier Large, dyrektor generalny GEFCO Polska.

Modernizacja wizerunku GEFCO jest owocem wspólnej pracy korporacyjnych działów Zakupów Transportowych, Transportu i Logistyki Przemysłowej, Transportu i Logistyki Automotive oraz Działu Komunikacji. Do końca 2012 roku GEFCO Polska planuje zmienić wygląd 100 ciężarówek.

Sprawniejszy i bardziej efektywny picking i co-packing

Procesy pickingu i co-packingu to złożone wyzwania logistyczne. Tworzenie zestawów promocyjnych oraz przepakowywanie produktów może sprawiać pozory łatwych do opanowania czynności. W rzeczywistości działania te okazują się dość skomplikowane i lepiej zlecić je fachowcom, którzy wypracowali wiele efektywnych rozwiązań, ułatwiających połączenie szeregu elementów co-packingu w sprawną całość. Wiele firm przekonało się, że tylko w ten sposób można uniknąć nieprzewidzianych problemów. Tym bardziej, że w tego typu usługach liczy się szybkość i efektywność.

Proces przepakowywania, ale także tworzenia zestawów, składania ulotek, foliowania czy sortowania jest niewątpliwie specyficznym zleceniem. Główną trudnością przy zatrudnianiu osób do prac związanych z pickingiem i co-packingiem, na jaką może natrafić firma logistyczna, jest duża rotacja pracowników. Dlaczego tak się dzieje? Z reguły zleceniobiorca zatrudnia większą grupę osób, a następnie odwołuje część lub ogłasza dodatkowy nabór w zależności od zmian w zamówieniach. Zlecenia są z reguły efektem nagłych zabiegów marketingowych i często pojawiają się „z dnia na dzień". Brygadzistom trudno więc przewidzieć, jak długo będzie trwała obsługiwana przez firmę promocja i na ile dokładnie osób będzie zapotrzebowanie. Zbyt częste wahania wywołują wśród zatrudnionych zrozumiałą niepewność, co w konsekwencji przekłada się na nieuniknione zmiany w ekipie pracowników. Sytuacja jest mało komfortowa dla obu stron, również dla firmy logistycznej. Zmuszona jest ona wdrażać na stanowisko nowe osoby, a ciągła rotacja napędza problemy związane z wydajnością.



W konsekwencji okazuje się, że planowane zlecenie pochłania więcej czasu, gdyż nowe osoby nie zdążyły wdrożyć się w manualne zajęcie, którego opanowanie wymaga dodatkowego treningu.

Sposób na sprawny co-packing

Odciążenie w firmach logistycznych, które zdecydują się na obsługę zewnętrzną procesów pickingu i co-packingu, odczują szczególne kierownicy liniowi oraz brygadziści. Firma zajmująca się dostarczaniem pracowników przyjmuje bowiem rolę trenera wewnętrznego dla nowych osób. – *Wszelkimi kwestiami związanymi z zatrudnieniem nowych osób, umowami, a także sprawami organizacyjnymi tj.: odzieżą, identyfikatorami, kartami pracy, raportami wewnętrznymi, kartami obiegowymi zajmuje się firma zewnętrzna. Wszystko po to, aby jak najszybciej osiągnąć zakładaną wydajność* – mówi Aleksandra Tokarewicz, sales menedżer z Job Impulse (Grupa Job). Koordynatorem jest zawsze osoba, która pracowała na stanowisku pracownika tymczasowego, jest w pełni wydajna, zna przepisy, procedury, szkoli i wdraża nowe osoby, a podczas pracy jest do ciągłej dyspozycji zespołu.

Firma pośrednictwa pracy tymczasowej wykonuje także specjalnie dobrane testy manualne sprawdzające kwalifikacje pracowników. – *Przeprowadzana jest tzw. „próbka pracy" pod nadzorem koordynatora. To trwający 2 godziny test, podczas którego sprawdzane są m.in. zdolności manualne pracowników, dokładność, szybkość i koordynacja. Zapewniony jest także kompleksowy proces szkoleń, trening oraz retrening, czyli powtórne przeszkolenie pracownika, jeśli jego wydajność nie spełnia oczekiwań*



Aleksandra Tokarewicz, sales menedżer z Job Impulse (Grupa Job)

– mówi Aleksandra Tokarewicz z Grupy Job. Zadaniem koordynatora jest także podejmowanie kroków w przypadku niskiej lub niewystarczającej wydajności. Przeprowadzane są wówczas powtórne szkolenia, cykle rozmów motywujących oraz wywiady z pracownikami, które mają na celu zdiagnozowanie problemu.

Efektywność na 100%

Często przyczyną niskiej efektywności jest również zła organizacja przestrzeni, np. niewłaściwie ustawione stoły, które utrudniają sprawne wykonywanie pracy w magazynie. Problemem mogą być także ubrania robocze utrudniające ruchy np. za małe lub za duże rękawice ochronne czy źle dopasowane kombinezony. Kluczem do osiągnięcia wydajności jest przydzielenie pracowników do zadań według ich umiejętności manualnych oraz siły fizycznej. Koordynator, który zna słabe i mocne strony swoich podopiecznych, potrafi właściwie rozdzielić zadania i sprawić, aby praca przebiegała sprawnie i była efektywna. Niektóre agencje proponują klientom system rozliczania za przepracowane godziny. Agencja otrzymuje wówczas niższe wynagrodzenie za te godziny pracy, podczas których pracownicy nie osiągnęli 100% wydajności. Na wyższą gratyfikację może liczyć dopiero wtedy, gdy wydajność jest na zadowalającym klienta poziomie. Rozwiązanie to jest dobrym wyjście dla klienta, który zapłaci mniej podczas wdrażania pracowników.

JT

Nowe połączenia drobnicowe pomiędzy Polską a Ukrainą

Hellmann Worldwide Logistics Polska uruchomił cotygodniowe, regularne połączenie drobnicowe pomiędzy ukraińskim Kijowem a terminalami konsolidacyjnymi w Nowym Tomyślu, Chorzowie oraz Raszynie.

Zważywszy na wzrost gospodarczy Polski i Ukrainy, powiązanie z trzema terminalami w Polsce umożliwi Ukrainie połączenie z kilkoma europejskimi liniami transportowymi oraz dystrybucję towarów z Kijowa na teren całej Ukrainy w ciągu 24h - 28h po zakończeniu odprawy celnej.

Głównym obszarem zainteresowania jest tutaj obsługa stałej wymiany handlowej pomiędzy UE a Ukrainą przez Polskę oraz obsługa drobnicowa. Zakres usług został rozszerzony o przepakowywanie, etykietowanie, magazynowanie i dokumentowanie towaru, jak również dostawę towaru pod zamknięciem celnym poprzez terminal celny w Kijowie do innych miast na terenie Ukrainy. Dostawa towarów niebezpiecznych (ADR) również znajduje się w portfolio Hellmann East Europe.

Z uwagi na stały wzrost potrzeb klientów na rynku oraz ożywienie gospodarcze w Polsce i na Ukrainie, Hellmann East Europe promuje rozwój partnerstwa pomiędzy sąsiadującymi krajami. – *Korzystanie z trzech terminali w Polsce daje nam możliwość oferowania naszym klientom usług lepszej jakości oraz bardziej elastycznych rozwiązań* – podsumowuje Roland Schuller, członek zarządu Hellmann East Europe.



Nowy system transportu leków

Stworzony przez spółkę Poltraf nowy system dystrybucji leków i produktów leczniczych w zimnym łańcuchu dostaw – ISO-Therm Active przeszedł pomyślnie fazę testów. System zapewnia utrzymanie stałej temperatury przesyłki w zakresie +2 °C do +8 °C podczas transportu i wszystkich procesów przeładunkowych oraz ciągły monitoring warunków transportu z dostępem online dla klienta.

Nowatorstwo rozwiązania polega na wykorzystaniu w dystrybucji specjalistycznych kontenerów chłodniczych i autorskich opakowań bezpiecznych. Rejestrację zdarzeń w procesie dystrybucji zintegrowano z systemem alarmowym. Wydruk temperatu-



ry przewozu jest możliwy natychmiast po zakończeniu dystrybucji i obejmuje cały proces od nadania do odbioru towaru, bez względu na zmiany środków transportu. Wszystkie te własności były od dawna postulowane przez branżę farmaceutyczną. System jest elastyczny – pozwala na bezpieczne i zgodne z prawem nadawanie jednym transportem przesyłek wymagających różnych zakresów temperatur. Dostęp do ustawień warunków przewozu wymaga autoryzacji, co uniemożliwia ingerencję osób trzecich.

Pekaes zmienia terminal w Lublinie

Firma wynajęła 1500 m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i 200 m² biurowej. Nowy terminal znacznie poprawi jakość obsługi przesyłek drobnicowych oraz pozwoli na rozwój usług logistyki kontraktowej na terenie Lublina.

Od 27 lutego br. lubelski oddział spółki przeniesie się do kompleksu magazynowego Agram. Terminal przy ul Turystycznej 11 w Lublinie dysponuje 11 bramami, z których 8 przeznaczonych jest dla samochodów dystrybucyjnych, a 3 pod obsługę linii. Wykorzystanie dużej liczby bram poprawi skuteczność doręczeń przez skrócenie czasu załadunku na samochody dystrybucyjne. Hale o wysokości 6 metrów pozwolą niebawem dołączyć lubelskiemu oddziałowi do grona innych lokalizacji Pekaes, w których świadczone są usługi logistyki kontraktowej.

W ramach rozwoju segmentu logistyki kontraktowej do końca pierwszego kwartału 2012 r. spółka prowadzić będzie prace nad wdrożeniem najnowszej na rynku wersji systemu informatycznego wspomagającego usługi logistyczne QGUAR 5.5. – *Przenosiny do kompleksu magazynowego, to otwarcie nowego etapu w rozwoju spółki na wschodzie kraju. Przed niespełna ośmiu laty, PEKAES rozpoczynał w 180 m² magazynu. Dziś – w Agram – dysponujemy ponad 9-krotnie większą powierzchnią, dzięki której będziemy świadczyć kompleksowe usługi logistyczne* – mówi Piotr Wojnarowicz, dyrektor logistyki Pekaes SA.

Informatyka i telekomunikacja
chętnie współpracują z nowoczesną logistyką

Czy logistyka z informatyką mają coś wspólnego? Okazuje się, że bardzo wiele... Można nawet zaryzykować stwierdzenie, iż jest to obustronna współpraca. Logistycy na szeroką skalę korzystają z nowoczesnego oprogramowania. Z drugiej strony sektor IT to klient, który coraz częściej korzysta z usług transportu i magazynowania, dostarczanych przez branżę TSL.


Fot. TNT

Branża informatyczna obejmuje zarówno usługi związane z utrzymaniem infrastruktury telekomunikacyjnej i teleinformatycznej, jak i dostawy sprzętu czy okablowania. Potencjalnym klientem branży TSL są m.in. wszystkie firmy realizujące produkcję i dystrybucję urządzeń teleinformatycznych – zarówno podmioty wyspecjalizowane w zamówieniach dla klientów biznesowych, jak i sklepy komputerowe obsługujące klientów indywidualnych. Wyzwania związane z obsługą branży informatycznej wynikają przede wszystkim ze specyfiki dostarczanych przez nią produktów. Zarówno usługi dodatkowe świadczone na terenie obiektów magazynowych, jak i transport czy samo składowanie, poddawane są w związku z tym odpowiednim procedurom. Dlaczego produkt, jakim są w tym przypadku urządzenia IT jest wymagający? Wynika to przede wszystkim ze specyfiki sektora informatycznego, który charakteryzuje się bardzo wysoką dynamiką. Ciągły rozwój produktów oraz zastępowanie ich nowymi generacjami sprawia, że konieczne staje się bieżące nadzorowanie poziomu zapasów. A problem dotyczy nie tylko logistyki. Szybki postęp techniczny sprawia, że zdecydowana większość elementów szybko traci na wartości – nawet jeżeli większy zapas z „magazynowego" punktu widzenia nie stanowiłby problemu, jego szybko spadająca wartość będzie sporym utrapieniem... dla księgowych.

Oferowany na rynku sprzęt komputerowy (chociażby komputery PC) to z założenia konstrukcje modułowe. Stanowi to dodatkowe wyzwanie dla dystrybutorów – konieczne jest zapewnienie dostępności większej ilości elementów, by budować odpowiednie konfiguracje. Dużo łatwiej zapewnić odpowiedni poziom dostępności, dysponując dużym zapleczem magazynowym czy hurtowym. W przypadku typowych sklepów komputerowych jest to często niemożliwe (zwłaszcza gdy placówki lokalizowane są w pasażach i centrach handlowych oznaczałoby to konieczność poniesienia dużo wyższych kosztów związanych z wynajmowaną powierzchnią, ponadto oferta takiego sklepu to nierzadko tysiące produktów). Ratunkiem są hurtownie lub magazyny o charakterze centralnym.



Logistyka – niewidoczny filar sukcesu

Tadeusz Drewnowski, TQM/logistics menedżer w Fujitsu Technology Solutions

Logistyka w branży IT jest jednym z filarów sukcesu rynkowego. Logistyka działa w tle i jeżeli spełnia postawione przed nią cele, nikt nie zauważa, że istnieje. W dobrze zorganizowanej firmie oczywiste jest, że towary znajdą się w komplecie, na miejscu i na czas, a głównym wyzwaniem pozostaje zdobycie klienta. Prawdą jest też, że bez sprawnej logistyki nie da się na dłuższą metę utrzymać dotychczasowego klienta i zdobyć nowego. Firmy globalne, do których zalicza się Fujitsu, od wielu lat mają wdrożony model logistyki sieciowej, w skład której wchodzą: globalny łańcuch dostaw komponentów do produkcji oraz dostaw wyrobów gotowych, a także globalny łańcuch dostaw części zamiennych oraz dystrybucja części zamiennych.

Nasza sieć logistyczna jest bardzo wydajna, a co najważniejsze elastyczna; w przypadkach krytycznych mamy możliwość zastosowania procedur ekspresowych, tak aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów. W corocznych badaniach satysfakcji klienta logistyka Fujitsu uzyskuje bardzo dobre oceny ze strony naszych odbiorców, niemniej cały czas czujemy się w obowiązku doskonalić nasz system. Jesteśmy również przekonani, że sprawna elastyczna logistyka ma wpływ na decyzje zakupowe naszych partnerów i klientów.

Tym samym możliwe staje się oferowanie „od ręki" najpopularniejszych produktów i sprowadzanie „z centrali", wszystkich tych elementów na które klient zgłosi zapotrzebowanie, a ich rotacja i sprzedaż są na niższym poziomie. „Z pomocą" sieciom handlowym przychodzi internet. Przykładem może być sieć sklepów „Komputronik", gdzie możliwe jest złożenie zamówienia w sklepie internetowym, a następnie określenie – jako sposób dostawy – odbioru osobistego w wybranej placówce sieci. Tym samym klient ma możliwość odebrania w sklepie wszystkich (nawet mniej popularnych) produktów, a jednocześnie nie ponosi kosztów związanych z przesyłką towaru (np. kurierem) jak w klasycznym zakupie przez internet. Taka forma sprzedaży pozwala łączyć zalety handlu tradycyjnego z tym w wersji elektronicznej, a przy okazji – powiązać preferencje klienta (mierzone chociażby statystyką oglądalności konkretnych podstron serwisu internetowego) z realizowanymi transakcjami.

Informacja kluczem do zapasów

Konieczność optymalizacji i bieżącego nadzoru nad poziomem zapasów sprzyja stosowaniu zaawansowanych systemów obiegu informacji. Podgląd stanów magazynowych online oraz wykorzystywanie licznych narzędzi przyspieszających obieg informacji, to w tej branży standard. Kolejną cechą charakterystyczną rynku podzespołów komputerowych jest ciągła zmienność cen – wynikająca z różnic popytu na globalnym rynku czy zmian kursów walut. I choć z punktu widzenia logistyki wydaje się być to argumentem bez większego znaczenia, zmiany cen przekładają się na gospodarkę magazynową i strategie zarządzania zapasami. Dużą rolę odgrywa planowanie popytu i towarzyszące mu planowanie zaopatrzenia – by z jednej strony odsetek zrealizowanych zamówień był jak najwyższy, z drugiej – koszty związane z utratą wartości zapasów były jak najniższe. W dłuższym okresie nie da się bowiem uniknąć sytuacji, gdy tylko obniżka ceny pozwala na pozbycie się stanów magazynowych. Obniżka oznacza utratę marży, czy nawet sprzedaż przestarzałego technicznie lub rynkowo asortymentu poniżej ceny zakupu. Celem powyższych działań będzie minimalizacja tego typu „strat".

Warto zwrócić uwagę, że coraz częściej przepływy ulegają wirtualizacji. Jeszcze kilka, kilkanaście lat temu nikt nie wyobrażał sobie oprogramowania bez fizycznej, „pudełkowej" wersji. Dziś miejsce tekturowego opakowania, papierowej instrukcji i płyty CD zajmują pakiety dostarczane online.



Logistyka w IT... czy IT w logistyce?

Michał Ficiński, IT menedżer w FIEGE

Outsourcing IT – na pewno każdy z menedżerów IT zmierzył się, choćby tylko w myślach, z problemem czy lepiej jest budować swój zespół specjalistów i inwestować w zakup sprzętu oraz rozwój infrastruktury przyjmując na siebie dużą odpowiedzialność, czy też spróbować delegować część ryzyka z tym związanego do zewnętrznej firmy, która w założeniach zapewni nam pożądane usługi. Na zachodzie Europy tendencja jest oczywista; zdecydowana większość dużych firm i korporacji wspomaga się firmami outsourcingowymi w zakresie IT. W Polsce natomiast ten proces nie jest jeszcze tak popularny, ale widać tendencje zwyżkowe. Coraz więcej przedsiębiorstw zaczyna ufać takim firmom i podejmują bardziej śmiałe kroki w tym zakresie. Powiem więcej, Polska w chwili obecnej jest postrzegana jako kraj gdzie giganci outsourcingowi budują swoje centra informatyczne, bazując wciąż na konkurencyjności pod względem kosztów oraz bogatego zaplecza wykwalifikowanych specjalistów. Podsumowując: pracując w korporacji, gdzie podstawą działalności jest logistyka długookresowa ważne jest, aby korowa część działalności IT czyli WMS (Warehouse Management System) był tworzony, utrzymywany oraz rozwijany lokalnie. Pozwala to na zachowanie własnego know-how, doświadczeń i tożsamości firmy.



Fot. Intermac

Newell Rubbermaid optymalizuje logistykę z Manhattan Associates

Newell Rubbermaid, globalny dostawca dóbr użytkowych, wdrożył system WMS Manhattan Associates w centrum dystrybucji w Żernikach koło Poznania.

Sześć z 13 europejskich jednostek logistycznych Newell Rubbermaid działa już w oparciu o system opracowany przez Manhattan Associates. Centrum dystrybucji w Polsce, główny ośrodek odpowiadający za dystrybucję narzędzi na kontynent europejski oraz artykułów biurowych na Polskę, Słowację i Czechy, jest jednym z magazynów w EMEA, w którym wdrożono rozwiązania WMS Manhattan. – *Staramy się konsekwentnie optymalizować i udoskonalać globalny łańcuch dostaw. Po udanym wdrożeniu rozwiązań w Żernikach, nasza polska jednostka działa w oparciu o światowej klasy system do zarządzania łańcuchem dostaw, który pozwolił nam zwiększyć efektywność, skrócić czas realizacji zamówień oraz zredukować liczbę zgłaszanych reklamacji* – komentuje Arkadiusz Nowak, DC menedżer w Żernikach.

Tomasz Tomowiak, senior menedżer, Distribution w Newell Rubbermaid dodaje: – *Implementacja systemu została przeprowadzona jako element szerszej strategii Newell Rubbermaid, której celem jest harmonizacja procesów operacyjnych firmy na całym świecie w obrębie jednej platformy zarządzania łańcuchami dostaw. Rozwiązania Manhattan Associates zostały już wcześniej wdrożone i sprawdzone w regionie EMEA. Od dłuższego czasu współpracujemy też z Manhattan Associates w Stanach Zjednoczonych, gdzie wiele naszych jednostek dystrybucyjnych funkcjonuje w oparciu o rozwiązania tej firmy*.

Rezultatem inwestycji Newell Rubbermaid w Żernikach jest sprawne centrum dystrybucji wyposażone w system WMS, który jest zintegrowany z istniejącą w firmie platformą ERP oraz infrastrukturą IT.

Rozwiązania technologiczne Manhattan poprawiły efektywność pracy, wpłynęły na redukcję kosztów transportu i skrócenie cyklu realizacji zamówienia, pozwalając firmie znacznie zwiększyć oszczędności.

Minimalizacja ilości fizycznie dystrybuowanych elementów oznacza dla firm produkujących oprogramowanie konkretne oszczędności – związane z kosztami dystrybucji czy wytworzenia nośników lub opakowań. Komputery powszechnie dostarczane są klientom z preinstalowanymi pakietami oprogramowania – co także wpływa na ilość elementów fizycznie dystrybuowanych w towarzystwie sprzętu.

Ważnymi klientami branży TSL są korzystający z usług sklepów internetowych. Nawet największe sieci e-handlu nie tworzą własnych struktur dystrybucyjnych. Do zdecydowanej większości zastosowań wystarczy centralny magazyn (lub kilka tego typu obiektów o znaczeniu regionalnym) i sieć transportowa oparta na już istniejących strukturach, przy czym zwykle wykorzystuje się ofertę firm kurierskich.



Fot. Casio

Logistyka produkcji... i nie tylko

Jak powinien przebiegać skuteczny proces logistyczny? Przyjrzyjmy się mu na przykładzie doświadczeń Fujitsu Technology Solutions. – *Zarządzanie łańcuchami dostaw oraz produkcja wspomagane są wysokospecjalizowanymi narzędziami informatycznymi klasy MRP II (SAP). Zapotrzebowanie na produkty zgłaszane jest poprzez „onlinowe" aplikacje internetowe (portale dla partnerów i klientów), przez EDI oraz bardziej tradycyjnymi metodami. W FTS stosujemy zaawansowane systemy planowania, które zbierają dane o potencjalnym zapotrzebowaniu już na poziomie opportunity, czyli jeszcze przed złożeniem oferty do klienta, a następnie w kolejnych etapach plany są aktualizowane i doprecyzowane; w tym celu wykorzystujemy m.in. narzędzia CRM (SIEBEL). Planowanie, łańcuchy dostaw (SCM), produkcja, dystrybucja stanowią jeden system/organizm, w którym metody zarządzania logistycznego są kręgosłupem tego systemu* – tłumaczy Tadeusz Drewnowski. Ważne, by opierać się na sprawdzonych w praktyce standardach logistycznych. I tak na przykład przyjęto, że produkty gotowe dostarczane są do klienta bezpośrednio z korporacyjnego Centrum Dystrybucyjnego. – *Na specjalne potrzeby kontraktowe i dystrybucyjne wyrobów gotowych prowadzimy w Warszawie magazyn projektowy oraz elastyczną logistykę lokalną* – tłumaczy Tadeusz Drewnowski. Części zamienne dostarczane są z Centrum Dystrybucyjnego w standardzie next business day, a gdy konieczne jest reagowanie szybciej, wykorzystywany jest Centralny Magazyn Części Zamiennych oraz sieć tzw. depozytów terenowych.

Kluczem okazuje się być wiarygodność partnerów biznesowych... i wspomniany już sprawny obieg informacji. – *Dostawy są realizowane poprzez sieć partnerów logistycznych na podstawie wieloletnich umów, nasi partnerzy logistyczni są połączeni z naszymi systemami informatycznymi, co zapewnia płynną, wiarygodną i skuteczną sieć operacyjną. Posiadamy narzędzia do skutecznego monitorowania (tacking&traceing) dostaw łącznie z dostępną informacją o statusie dostawy wraz z potwierdzeniem doręczenia* – mówi Tadeusz Drewnowski.

Outsourcing także w logistyce

Logistyka coraz częściej zostaje klientem usług związanych z obsługą IT. Obok obszaru związanego z dostawą sprzętu, oprogramowania czy całych systemów informatycznych, dotyczy to także outsourcingu usług utrzymania IT. – *Oczywiście jak każde rozwiązanie i outsourcing IT ma swoje zalety oraz wady. Moim zdaniem powinniśmy bardzo dobrze oszacować plusy i minusy takiego rozwiązania, dokładnie analizując procesy w swojej firmie zanim zdecydujemy się na współpracę. Generalnie, zaletami outsourcingu IT są: redukcja kosztów oraz dostęp do szerokiej i specjalistycznej wiedzy oraz oszczędność zasobów ludzkich. Do wad możemy zaliczyć: niewłaściwe wykonywanie usług i tym samym narażenie się na utratę zaufania klientów oraz naszej renomy i konkurencyjności na rynku, na która pracujemy nierzadko przez długie lata. To także ukryte koszty o których dowiadujemy się już w trakcie trwania umowy* – komentuje Michał Ficiński. Outsourcing IT w firmach logistycznych, outsourcing logistyki w branży IT, sektor informatyczny i branża logistyczna mają sobie dziś bardzo wiele do zaoferowania.

Marcin Jurczak









- Oprogramowanie dla Firm - ERP, MRP
- Zarządzanie magazynem - WMS
- Aplikacje na terminale mobilne
- Kolektory danych, Czytniki kodów
- Drukarki etykiet i kart plastikowych
- Drukarki mobilne, Tablety
- Sieci komputerowe LAN, WI-FI
- ETYKIETY, Przywieszki, Taśmy TTR
- Systemy Etykietowania i Znakowania

GAMA System

Integrator Systemów Informatycznych

ul. Hauke Bosaka 7, 25-214 Kielce
tel.: (+48) 41368 33 68

www.gamasystem.com.pl

Zautomatyzowanie magazynów w Polsce – fakt, czy wciąż fikcja?

Magazyny to skomplikowane organizmy, których zarządzanie jest sporym wyzwaniem. Czasy, kiedy nad zachodzącymi tam procesami można było zapanować za pomocą kartki i ołówka, bezpowrotnie minęły. Dziś królują zaawansowane systemy IT, które wspierają zarządzanie magazynowe. Tak to wygląda w teorii. Jak w Polsce wygląda stopień automatyzacji magazynów w porównaniu z rynkami bardziej rozwiniętymi?

W Polsce w ciągu ostatnich 20 lat nastąpił znaczący wzrost zainteresowania nowoczesnymi technologiami magazynowania. Jeszcze nie tak dawno budynek magazynowy był traktowany jako zło konieczne, generujące duże koszty i mało kto dostrzegał możliwość wykorzystania go w taki sposób, aby stanowił przewagę konkurencyjną na rynku. Praktycznie w każdym magazynie królowały standardowe, rzędowe regały magazynowe, które w wielu przypadkach były budowane samodzielnie przez firmy. Jeśli chodzi o transport wewnętrzny, dominowały „wózki czołowe" krajowych producentów, wymagające szerokich korytarzy roboczych.

Wraz ze wzrostem zainteresowania rynkiem polskim ze strony dostawców nowoczesnych rozwiązań, zwiększała się stopniowo świadomość i wiedza o automatyce magazynowej. Obecnie jednak wciąż istnieją w Polsce nawet bardzo duże firmy, które nie korzystają z systemów WMS, układnic regałowych czy systemów AGV (wózki widłowe automatycznie prowadzone).

Stopień automatyzacji

Dziś w Polsce niezwykle trudno oszacować odsetek magazynów wyposażonych w rozwiązania IT. Jednym z mierników może być ilość sprzedanych systemów WMS w naszym kraju. Bazując na ogólnodostępnych informacjach (prasa, portale logistyczne, strony www producentów oprogramowania) można zauważyć, że liczba ta oscyluje wokół 30-40 systemów rocznie. Dodatkowo, wiele firm z kapitałem zagranicznym podejmuje decyzje o wdrożeniu systemu WMS poza granicami Polski, implementując rozwiązania korporacyjne. Szacuje się, że liczba firm, które korzystają z systemów WMS w Polsce wynosi około pół tysiąca. Czy jest to dużo? Dla porównania w Niemczech wdraża się rocznie ok. 150 systemów WMS.

Wielkość magazynów, w których stosowane są rozwiązania WMS jest bardzo zróżnicowana. Firma Consafe Logistics posiada wdrożenia, w których liczba pracowników wynosi od 10 do nawet kilkuset



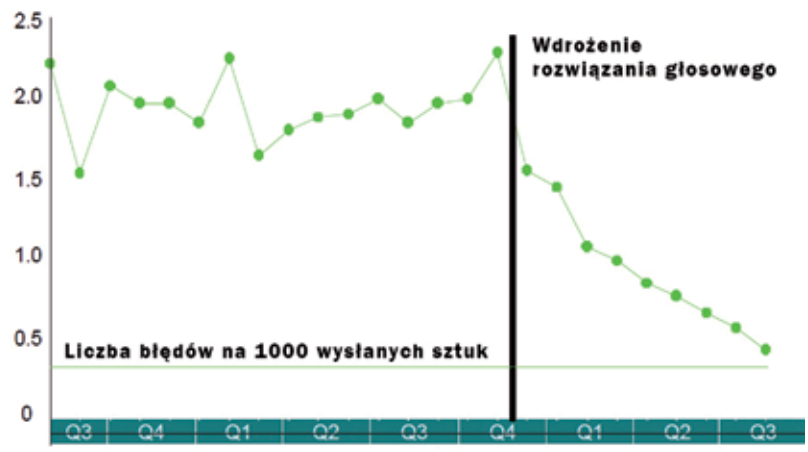
Marcin Figlarek, konsultant ds. logistyki i WMS, Consafe Logistics

na jednej zmianie. Wielkość magazynu nie zawsze jest parametrem krytycznym, decydującym o wdrożeniu takiego systemu. Może okazać się, że w małym magazynie wdrożenie WMS-a przyniesie zwrot kosztów już po kilku miesiącach, natomiast w dużo większym będzie mało opłacalne. Dużo więcej zależy od stopnia skomplikowania procesów magazynowych, a także typu i rodzaju towarów w magazynie.

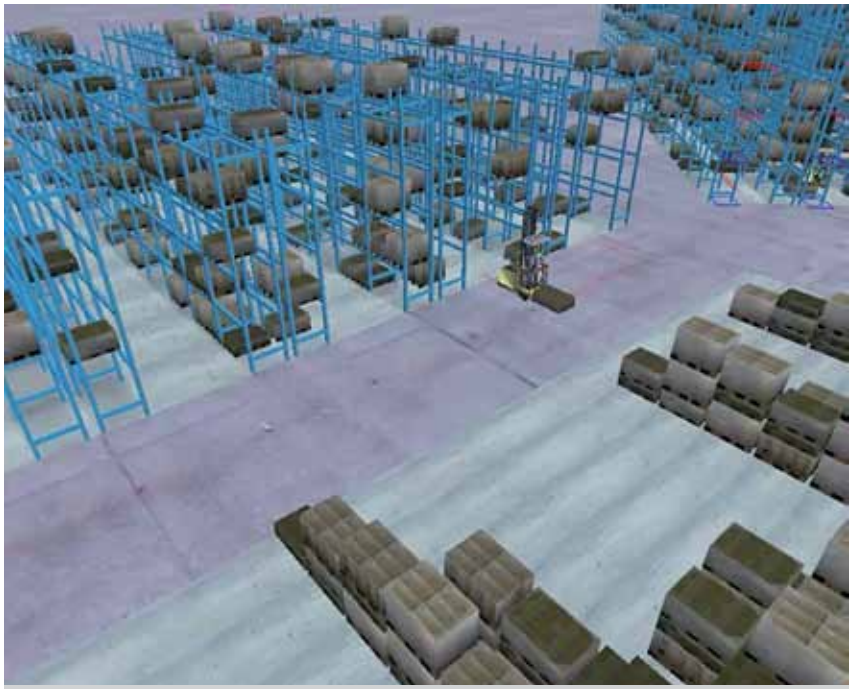
Jaka infrastruktura WMS?

Rozwiązania WMS wspierane są różnorodnymi urządzeniami do wymiany informacji z użytkownikami. W Polsce zdecydowanie najczęstszym urządzeniem jest bezprzewodowy terminal ręczny wyposażony w skaner i klawiaturę, czego przykładem jest model Motorola MC9090. W wielu krajach Europy Zachodniej i w Skandynawii dominują natomiast terminale wózkowe z dużymi ekranami dotykowymi i należy spodziewać się, że również w Polsce stopniowo będzie zwiększać się ich udział. Technologia oparta na terminalach głosowych (voice) jest stosowana u nas dużo rzadziej; głównie w chłodniach i mroźniach, gdzie

Wpływ zastosowania technologii głosowej na poziom błędów



Źródło: „Material Handling & Logistics Conference" 2005, Marc Wulfraat, KOM International



Zrzut ekranowy z modułu WH3D oprogramowania Astro WMS firmy Consafe Logistics

korzystanie z klawiatury jest praktycznie niemożliwe. Rozwiązań głosowych używa obecnie ponad 550 centrów dystrybucyjnych w 22 krajach i wszystko wskazuje na to, że będzie ich coraz więcej. Decyduje o tym nie tylko wygoda użytkowania, ale również fakt, że mają one duży wpływ na zmniejszenie liczby pomyłek w magazynie. Sam system WMS w ogromnym stopniu zmniejsza liczbę błędnych pobrań do 2-5 sztuk na każde 1000. Dzięki technologii głosowej uzyskać można wynik 0,3 do 2 błędnych sztuk na 1000.



Rozwiązania RFID ciągle nie są zbyt popularnymi rozwiązaniami stosowanymi w magazynach. Wynika to przede wszystkim z dużych nakładów wymaganych na wdrożenie rozwiązań sprzętowych, jak również ciągle drogich znaczników RFID, uniemożliwiających stosowanie ich na wszystkich towarach, szczególnie tych o bardzo małej wartości (np. jogurty). Mimo to technologia RFID będzie miała coraz większe znaczenie przy kontroli wejść i wyjść jednostek ładunkowych z magazynów czy też z produkcji.

Nowoczesne systemy IT umożliwiają również monitoring stanów magazynowych. Dzięki zawsze aktualnej informacji można odpowiednio zaplanować strategię zakupów, aby zminimalizować stany na magazynie. Przykładem takiego rozwiązania może być moduł WH3D (warehouse 3D) stosowany w oprogramowaniu Astro WMS firmy Consafe Logistics, służący do wizualizacji sytuacji na magazynie. Dzięki niemu nie tylko stany magazynowe, ale fizyczne rozmieszczenie towaru w magazynie jest zobrazowane i możliwe do podglądu w dowolnym miejscu na świecie. W kolejnej części artykułu postaram się przedstawić główne cele wdrażania rozwiązań WMS w polskich firmach.

Marcin Figlarek,
konsultant ds. logistyki i WMS,
Consafe Logistics

Jedna platforma, cztery produkty

Intermec wprowadził nową generację komputerów przenośnych o specjalnie wzmocnionej obudowie, przygotowanych do pracy w wyjątkowo trudnych warunkach. Seria 70 obejmuje cztery urządzenia oparte na jednej platformie.

W ramach nowej oferty dostępne są: CN70 (dla pracowników mobilnych, również z segmentu transportu i logistyki), CN70e (do obsługi bezpośrednich dostaw do sklepów i rozliczania tras), CK70 (dla firm kurierskich i poczt), CK71 (dla sektora produkcji i magazynowego).



Urządzenia serii 70, wyposażone w mobilny system operacyjny Windows Embedded Handheld, są platformą zapewniającą szeroką funkcjonalność. Wyposażono je m.in. w nowy czytnik kodów 2D - EA30 – przełomowe rozwiązanie zwiększające tolerancję na ruch, oraz zaawansowany system namierzania i skanowania kodów – umożliwiający większą wydajność pracy oraz łatwą obsługę przy intensywnym skanowaniu. Nowy czytnik kodów kreskowych trzeciej generacji EX25 ze zintegrowaną technologią "near-far" umożliwia skanowanie obiektów znajdujących się zarówno blisko, jak i daleko. Specyfikacja przewidująca odporność na uszkodzenia w przypadku upadku urządzenia z wysokości 1,8 metra w każdej temperaturze, obudowa o klasie szczelności IP67, szklany panel dotykowy z powłoką Gorilla oraz „niezniszczalna" technologia laserowa zastosowana do budowy klawiatury – zapewniają najwyższy poziom niezawodności.
Dostęp do ważnych dla firmy informacji uzyskiwanych w miejscu wykonywania prac, wraz z funkcjonalnością w zakresie zdalnego monitorowania i diagnostyki zapewni platforma zarządzania usługami INcontrol.

Klucz do sukcesu wdrożenia systemu informatycznego klasy WMS i ERP

System informatyczny, zwłaszcza taki, który w przyszłości będzie mieć wpływ na działanie kluczowych obszarów biznesowych firmy, musi być rozpatrywany z podwójnej perspektywy. Z jednej strony – jako inwestycja, podlegająca tym samy regułom, co „inwestycje materialne", np. budowa nowego magazynu, czy zakup nowych samochodów, z drugiej zaś – w odróżnieniu od „inwestycji materialnych", system informatyczny przenika firmę i ma wpływ na jej działanie w stopniu dużo większym, choć czasem trudniej dostrzegalnym.

Z uwagi na oba wymienione wyżej aspekty, dość łatwo jest popełnić błąd, zarówno przy wyborze samego systemu, jak i podczas jego wdrożenia. W rezultacie pojawia się ryzyko nietrafionego wyboru lub nieudanej realizacji poprzez przekroczenie założonego harmonogramu, problemy budżetowe czy nieosiągnięcie zakładanej i możliwej do uzyskania funkcjonalności. Ryzyko to można jednak przewidzieć i zminimalizować, choć warto zaznaczyć, że stuprocentowe wyeliminowanie zagrożeń nie jest możliwe.

Określenie celów

Od czego zacząć? Otóż bezdyskusyjnie najważniejsze jest jasne określenie celu – czyli po co chcemy wprowadzić do firmy rozwiązanie informatyczne np. klasy ERP. Należy zdefiniować to określenie na poziomie strategicznym. Najwygodniej jest sformułować kilka punktów, ale nie więcej niż pięć. Częstym błędem popełnianym na tym etapie jest albo nadmierne skoncentrowanie się na celach cząstkowych bez określenia celów strategicznych, albo niewłaściwe określenie tych drugich. Dopiero mając zdefiniowane cele strategiczne można przystąpić do określania celów szczegółowych, weryfikując natychmiast ich spójność ze „strategią" i eliminując w ten sposób zmorę wielu wdrożeń: niekontrolowane założenia, nierealne oczekiwania, partykularyzmy i przedwczesne plany.

Zewnętrzne i wewnętrzne uwarunkowania projektu

Następnym krokiem jest określenie uwarunkowań realizacji projektu – zewnętrznych i wewnętrznych. Zewnętrzne – to określenie puli możliwych rozwiązań, jakie będą brane pod uwagę, tj. kryteria funkcjonalne i budżetowe; te ostatnie rozumiane nie tylko w odniesieniu do samej realizacji, ale i do utrzymania, rozwoju i modernizacji systemu w ciągu lat jego planowanej eksploatacji. Zewnętrznym uwarunkowaniem będzie także określenie grupy możliwych partnerów realizacyjnych, ich kompetencji oraz doświadczeń. Natomiast uwarunkowania wewnętrzne – to np. wielkość budżetu, stan zasobów własnych, czyli kompetencje oraz dostępność na czas trwania projektu, a także osoba sponsora projektu. W tym ostatnim wypadku typowym błędem jest desygnowanie osoby na zbyt niskim szczeblu zarządzania, a przez to niedecyzyjnej. Do wewnętrznych uwarunkowań zalicza się również możliwy skład zespołu wybierającego (z przypisaniem ról i odpowiedzialności), następnie zespołu realizacyjnego oraz wynikająca z tego decyzja o ewentualnym wsparciu się doradcą lub audytorem zewnętrznym, uwarunkowania czasowe np. skorelowanie wdrożenia systemu WMS z budową i oddaniem do użytku nowego magazynu.

Czynniki ryzyka oraz sukcesu

Powyższe uwarunkowania stanowią z kolei podstawę do określenia czynników ryzyka oraz czynników sukcesu projektu. Tutaj należy brać pod uwagę zarówno czynniki „twarde" np. możliwe opóźnienie w budowie przykładowego magazynu, jak i „miękkie" np. predyspozycje poszczególnych osób oraz ich możliwe zaangażowanie. Ważnym, aczkolwiek niedocenianym czynnikiem ludzkim, który należy uwzględniać, jest postępujące w miarę trwania projektu zmęczenie spowodowane intensywną pracą w tym samym, relatywnie niewielkim zespole, a także stres wynikający z działania pod szczególną presją czasu i wyników. W tym ostatnim przypadku, o ile nie zlekceważymy tego zjawiska, mamy na szczęście do dyspozycji dość proste, ale skuteczne środki zapobiegawcze



Przemysław Kosek
dyrektor sprzedaży, sektor przemysłowy w Infovide-Matrix SA

w postaci odpowiedniej konstrukcji systemu wczesnego wykrywania problemów (którego nie należy mylić z systemem kontroli postępu prac i rezultatów projektu).

W praktyce

Poniżej zaprezentowane zostały wybrane przykłady, opisujące mechanizm powstawania rozmaitych problemów, związanych z wdrażaniem systemów klasy ERP i WMS oraz analizę przyczyn powstania tych problemów i opis środków, które mogłyby im zapobiec lub przynajmniej ograniczyć ich skutki:

- Firma podjęła decyzję o zaimplementowaniu systemu WMS w ramach kompleksowego rozwiązania klasy ERP. Za takim scenariuszem przemawiała chęć ograniczenia liczby partnerów realizacyjnych, którzy – w przypadku problemów z działaniem całości – mogliby, zdaniem firmy, próbować „przerzucać na siebie" odpowiedzialność. Zakładając to, firma godziła się na nieco gorszą funkcjonalność rozwiązania WMS

w wybranym systemie w porównaniu z tym najbardziej wyspecjalizowanym. Po zrealizowaniu wdrożenia, firma była jednak głęboko rozczarowana uzyskanym rezultatem. W tym przypadku błąd polegał na niewłaściwym zdefiniowaniu ważności celów strategicznych. Prawdopodobnie, przy założonym budżecie, korzystniejsze byłoby rozwiązanie „składane" z odpowiednimi i dobrze sformułowanymi zabezpieczeniami kontraktowymi np. dostawca WMS, jako podwykonawca dostawcy ERP.

- Firma podjęła decyzję o zaimplementowaniu wyspecjalizowanego systemu WMS, zinterfejsowanego z systemem klasy ERP. Projekt zakończył się sukcesem, jednak po pewnym czasie producent WMS został przejęty, a nowy właściciel nie był zainteresowany wspieraniem i rozwojem produktu. Spowodowało to narastające problemy eksploatacyjne, co doprowadziło do zamknięcia systemu i wyboru przez firmę zupełnie nowego rozwiązanie ERP, tym razem wraz z wchodzącym w jego skład systemem WMS. W tym przypadku błąd, choć niezwykle trudny do przewidzenia, polegał na nawiązaniu współpracy z relatywnie niewielkim na rynku producentem WMS, potencjalnie zagrożonym przejęciem.
- Firma podjęła decyzję o implementacji systemu ERP, rozpoczynając wdrożenie od pilota w odległej lokacji. Okazało się, że problemy kompetencyjne lokalnego zespołu zaczynają zagrażać realizacji całego projektu. Osoby, które nie radzą sobie z pracami w zespole wdrożeniowym, zaczęły w odruchu obronnym, „przerzucać problemy" na firmę wdrażającą. Próba wsparcia zespołu poprzez desygnowanie osób wspierających z centrali, nie powiodła się. Problem rozwiązało chwilowe zatrzymanie projektu, przeorganizowanie składu, działania integracyjne oraz zmodyfikowanie systemu motywacyjnego poprzez większe powiązanie gratyfikacji z rezultatami projektu w określonym czasie. W tym przypadku błąd polegał na złym podejściu do wdrożenia – niewłaściwe usytuowanie lokacji „pilota". Bezpieczniejsze byłoby rozpoczęcie od centrali lub nie tak odległej lokacji oraz właściwe ustawienie systemu motywacyjnego.
- Firma postanowiła zabezpieczyć się od strony kontraktowej w sposób, jak sądziła, optymalny – m. in. poprzez żądanie zapisania w umowie stałego składu zespołu wdrożeniowego po stronie partnera. Równocześnie w toku negocjacji obniżyła znacznie cenę rozwiązania względem zaoferowanej początkowo. W rezultacie okazało się, że projekt napotyka wiele trudności – dla partnera wdrażającego priorytetem było obniżanie kosztów realizacji, a zabezpieczenia kontraktowe okazały się w tym przypadku iluzoryczne. W rezultacie doszło do renegocjacji kontraktu. W tym przypadku błąd był obustronny i polegał na zachwianiu proporcji wymagań w odniesieniu do budżetu, a sprowadzał się ponownie do złego określenia celów strategicznych, ponieważ dla firmy celem było wdrożenie ważnego systemu w założonym rozsądnym budżecie, a nie szukanie ryzykownych oszczędności w budżecie tego kluczowego wdrożenia.


fot. Fotolia

Rekomendacje i zalecenia

Z powyższych, skrótowych przykładów wynika kilka zaleceń, które choć pozornie oczywiste, często są lekceważone. Po pierwsze czas przeznaczony na dobre przygotowanie pozwoli na sprawne przeprowadzenie całego procesu wdrożeniowego. Projekt musi mieć swojego sponsora, który wie doskonale, co ma zostać osiągnięte z punktu widzenia interesu całej firmy i kontroluje przebieg wdrożenia pod kątem realizacji tego celu, przy założonym na początku budżecie. Zespół wdrożeniowy powinien być starannie dobrany, zaangażowany i zmotywowany. Szukając oszczędności, należy zawsze rozważyć, kosztem czego są robione i czy nie wygenerują dodatkowych, niepotrzebnych zagrożeń. Trzeba też pamiętać, że niezależnie od kompetencji partnera wdrażającego, firma musi pamiętać, że po zakończeniu prac to będzie jej system. Warto zatem dążyć do maksymalnego przejmowania kompetencji tak, aby podczas eksploatacji nie uzależnić się nadmiernie od wsparcia zewnętrznego.

Przemysław Kosek
dyrektor sprzedaży, sektor przemysłowy
w Infovide-Matrix SA.


fot. Fotolia

Tylko WMS – czy może jednak...

Istnieje gdzieś uzasadnione przeświadczenie, że nowoczesne organizacje wykorzystują nowoczesne narzędzia do podnoszenia efektywności wyników swojej pracy. Niestety towarzyszy temu pewien skrót myślowy, jakoby wdrożenie zaawansowanego systemu IT miało być rozwiązaniem wszelkich problemów i początkiem długiej drogi sukcesów. Czy wdrożenie systemu WMS w magazynie jest jedynym słusznym rozwiązaniem czy czasem po prostu nie jest na to jeszcze za wcześnie?

Systemy odpowiedzialne za zarządzanie magazynem są niewątpliwie najlepszym rozwiązaniem do organizacji pracy procesów magazynowych, ich śledzenia, czy analizowania. Pozwalają lepiej wykorzystać przestrzeń i zasoby, eliminują błędy, pilnują kolejności wykonywanych prac rejestrując przy tym wszelkie zmiany. Wiele rzeczy dzieje się on-line bez konieczności podejmowania decyzji przez człowieka, co skraca czas ich realizacji. Niewątpliwie ich używanie przynosi pozytywne skutki, ale efekty, jakie prezentują nam ich producenci, często są mocno przesadzone.



Czy poprawa funkcjonowania firmy przychodzi tylko dlatego, że po prostu wdrażamy system czy może jednak źródłem tych wyników jest ogrom prac, jaki wykonamy na etapie przedwdrożeniowym?

Mieć czy nie mieć systemu?

Warto sobie uświadomić, że w dużym uproszczeniu droga od „nie mieć systemu" do „mieć system" składa się z dwóch etapów, tj. reorganizacji pracy oraz samego wdrożenia systemu. Niestety, mimo licznych zapewnień oferowane systemy WMS nie odzwierciedlą naszych procesów. One są bardziej, bądź mniej skomplikowanym szablonem, do którego finalnie musimy się dostosować. Oczywiście możemy oczekiwać indywidualnych rozwiązań, ale są one niesamowicie kosztowne, a do tego im bardziej zindywidualizujemy projekt, tym trudniej będzie wykonać w przyszłości chociażby aktualizację, o większych zmianach, czy kosztach serwisu nie wspominając. Dlatego też w większości wygrywa koncepcja dostosowania się do systemu.

Czego oczekuje od nas system?

I to właśnie jest ten pierwszy etap – reorganizacja pracy. Tutaj dowiadujemy się, czego oczekuje od nas system, jakich informacji, jakich scenariuszy postępowania, w jaki sposób mają się z nim komunikować pozostałe systemy. Na tej podstawie reorganizujemy procesy, wprowadzany pewne normy, procedury oraz związane z nimi wszelkie formalności. Zaczynamy wymagać kodów EAN na produktach, pilnujemy jednostek miary, wprowadzamy lokalizacje, porządkujemy doki etc. Następnie na to wszystko nakładany jest system WMS, któremu przypisywane są wszelkie zasługi. Tylko czy faktycznie jego wdrożeniu zawdzięczamy sukces?

Za zdecydowaną większość pozytywnych skutków odpowiada pierwsza część czyli reorganizacja procesów. Mamy efekty, bo udoskonaliliśmy sposób pracy, a nie wdrożyliśmy system. Ten etap całkowicie zależy od przedsiębiorstwa i nic nie trzeba wdrażać, by tego dokonać i widzieć pozytywne skutki. A jednak z jakiegoś powodu dzieje się zupełnie inaczej. Impuls musi przyjść spoza firmy. Otóż bardzo często opinia zewnętrznego konsultanta (tutaj przedstawiciel producenta oprogramowania) ma większą wartość niż wewnętrzny głos organizacji. Tym bardziej to dziwi, biorąc pod uwagę, że zadaniem takiego „konsultanta" jest uzyskanie wdrożenia przy możliwie najmniejszej ingerencji w system, tj. przeniesienie kosztów i odpowiedzialności za dostosowania bezpośrednio na klienta.

Spójne narzędzie

Oczywiście nie możemy tutaj umniejszać roli samego systemu. Niewątpliwie jest on spójnym i kompatybilnym narzędziem usprawniającym pracę magazynu. Nie nazwałbym go jednak rewolucyjnym, lecz co najwyżej doskonalącym ten obszar logistyki. Rewolucja w organizacji następuje wyłącznie dzięki niej samej. Dlatego też te przedsiębiorstwa, które w sposób świadomy zarządzają logistyką, a przy tym dysponują odpowiednią ilością czasu oraz zasobami IT, mogą śmiało podjąć się próby stworzenia własnych narzędzi, zamiast przyjmować gotowe szablony. Wiele bowiem rozwiązań, które mogą przynieść oczekiwane efekty, nie wymaga ingerencji z zewnątrz. Dodatkowo takie

podejście pozwala wdrażać zmiany stopniowo, co zmniejsza ryzyko paraliżu w momencie uruchomienia i szybciej identyfikuje źródło problemu.

Czy firma jest gotowa?

Warto jeszcze wspomnieć o jednej rzeczy, od której chyba powinniśmy zacząć, tj. od pytania: czy firma w ogóle jest gotowa na wdrożenie zaawansowanego systemu. Czy potrafi opisać proces (jaki jest teraz, bądź ma być docelowo) w sposób jednoznaczny ze wszelkimi szczególnymi przypadkami. Czy jest w stanie zaakceptować jedno rozwiązanie bez tworzenia wyjątków i innych furtek? Jeżeli nie, powinna od razu skupić się na doskonaleniu pracy swoimi zasobami, bo na zamknięcie procesów w systemie nie jest po prostu gotowa. Część przedsiębiorstw jednak, mimo to, kontynuuje wdrożenie, wyłączając z niego sporne obszary, czego jednym efektem co najwyżej może być sam prestiż posiadania systemu.

Podsumowując, systemy WMS chociaż mają swój niewątpliwy wkład w poprawę efektywności procesów magazynowych, nie gwarantują sukcesu. Gwarantem sukcesu są prawidłowo zorganizowane procesy. Bowiem to, o czym trzema pamiętać WMS nie daje nowych, lepszych rozwiązań, a jedynie skuteczniej wykorzystuje te już istniejące. Gdy dodatkowo w organizacji znajdzie się sprawna komórka IT może się okazać, że skuteczność autorskich rozwiązań jest niewiele gorsza od oferowanych na rynku, a wtedy pod znakiem zapytania stanie zasadność takiej inwestycji.

Rafał Szcześniewski

Niniejszy artykuł możesz także przeczytać i skomentować na blogu autora: **www.outlog.pl**

Centrum kompetencyjne **Consafe Mobility w Polsce**

Firma Consafe Logistics powołała do życia Centrum Kompetencyjne Consafe Mobility – największy ośrodek tego typu w swoich strukturach międzynarodowych. Celem instytucji jest tworzenie i wdrażanie mobilnych rozwiązań informatycznych będących wsparciem dla firm w obszarze sprzedaży, serwisu, dystrybucji oraz transportu. Centrum kompetencyjne składa się z zespołu profesjonalnych deweloperów świadczących usługi programistyczne dla polskich i międzynarodowych firm.

Nowe Centrum Kompetencyjne Consafe Mobility będzie koncentrowało się głównie na tworzeniu zaawansowanych programów oraz aplikacji dedykowanych przedsiębiorstwom na urządzenia mobilne typu smartfon oraz tablet. – *Biznes podąża w kierunku uzyskania pełnej mobilności zarządzania przedsiębiorstwem. Proces ten został znacznie przyśpieszony poprzez gwałtowny rozwój smartfonów oraz tabletów, które świetnie sprawdzają się jako uniwersalne rozwiązania do obsługi także zaawansowanych aplikacji. Warszawskie Centrum Kompetencyjne jest miejscem tworzenia tego typu oprogramowania* – twierdzi Michał Drozdowicz, lider centrum kompetencyjnego Consafe Mobility.

Grupa programistów centrum Consafe Mobility dodatkowo wspierana jest przez doświadczonych informatyków, specjalizujących się w programowaniu baz danych oraz systemów mobilnych. – *Decyzja o lokalizacji Centrum Kompetencyjnego zapadła po dokładnej analizie sytuacji. Jednym z kluczowych czynników przemawiających za lokalizacją ośrodka w Polsce było to, że w warszawskim oddziale Consafe Logistics pracują doświadczeni konsultanci, realizujący międzynarodowe projekty,*



którzy doskonale posługują się językami obcymi, zapewniając pełne wsparcie techniczne. Nie bez znaczenia była także wysoka ocena merytoryczna pracy polskiego oddziału przez centralę w Szwecji – mówi Mikael Holmqvist z Consafe Mobility Global.

Rok 2012 dla ERP
– test na elastyczność rozwiązań

Kształt polskiego rynku systemów ERP w 2012 roku jest niemal całkowicie zależny od decyzji strategicznych na najbliższe lata, jakie podejmą zarządy firm. W tym zakresie można mówić o dwóch zupełnie różnych scenariuszach – znacznym wzroście inwestycji w IT jako sposobie na optymalizację biznesu i zdystansowanie się od konkurencji lub o odroczeniu inwestycji do momentu wyklarowania się sytuacji gospodarczej.



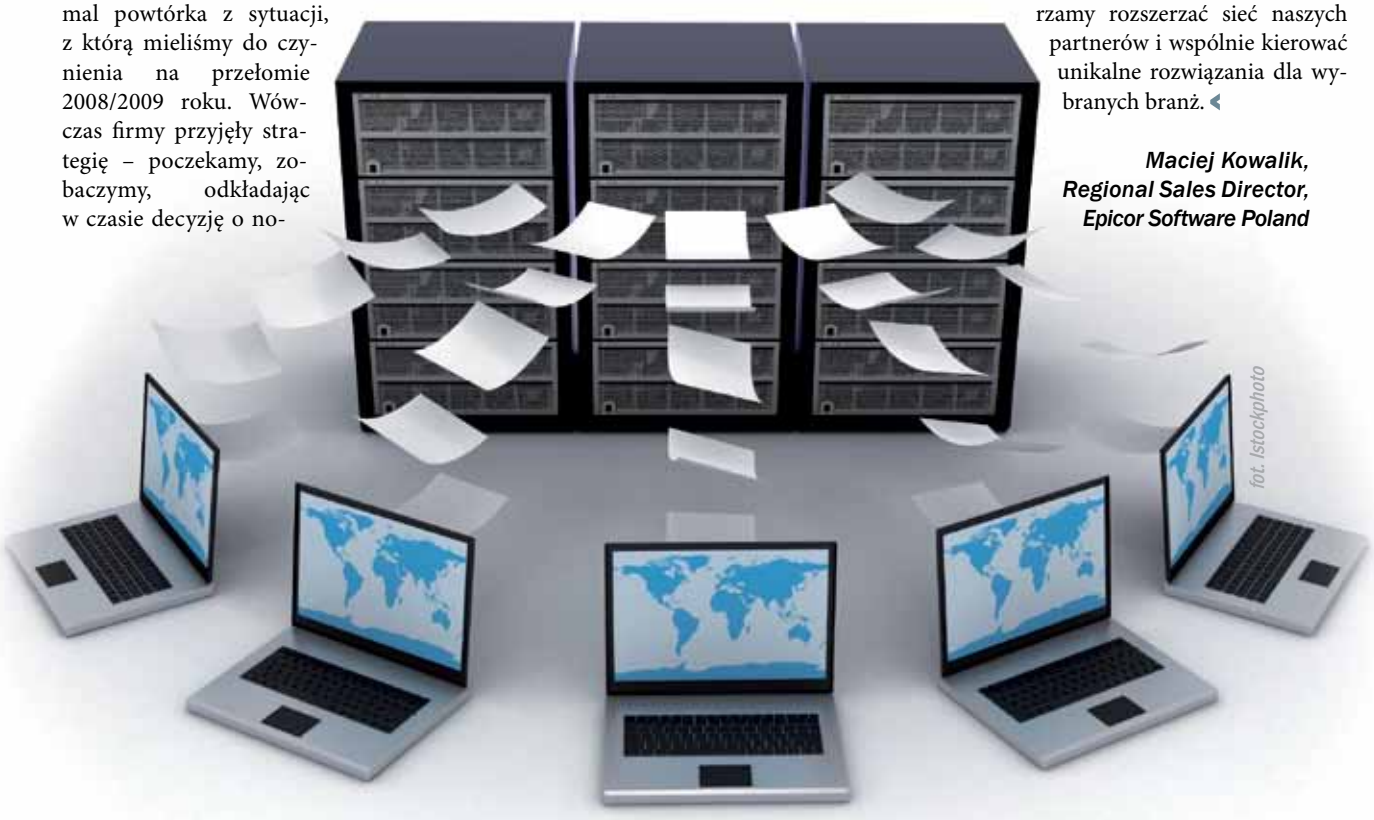
Maciej Kowalik, Regional Sales Director, Epicor Software Poland

W pierwszym, optymistycznym podejściu, duże znaczenie będzie miała odpowiednio przygotowana oferta produktowa producentów oprogramowania pozwalająca klientom na bardziej efektywne zarządzanie firmą i szybki zwrot z inwestycji. Taki obraz wyłania się także z najnowszego raportu grupy finansowej Erste Group. Wynika z niego, że branża IT przejmie funkcję motoru napędzającego globalne rynki w 2012 r. Według analityków takie zjawisko będzie widoczne zwłaszcza w krajach Europy Środkowo Wschodniej. Dla przykładu poziom inwestycji w rozwiązania IT w przyszłym roku w Polsce ma wzrosnąć o 7,8 proc.

Drugi scenariusz, to niemal powtórka z sytuacji, z którą mieliśmy do czynienia na przełomie 2008/2009 roku. Wówczas firmy przyjęły strategię – poczekamy, zobaczymy, odkładając w czasie decyzję o nowych wdrożeniach. Ta bezpieczna pozycja względem zmian rynkowych to konsekwencja obaw przed niestabilną sytuacją gospodarczą i niechęć do ponoszeniem ryzyka inwestycyjnego w niepewnych czasach.

Niezależnie od tego czy nowy rok przyniesie ożywiony popyt na ERP czy będzie charakteryzował się wycofaniem inwestycyjnym, kryzys to test na elastyczność oferty dostawców. Dynamika następujących zmian i ich nieprzewidywalność wymuszają na dostawcach systemów nie tylko baczne przyglądanie się otoczeniu biznesowemu, ale przede wszystkim proponowanie rozwiązań pozwalającym klientom na szybką adaptacje do nowych oczekiwań rynku. Tak skonstruowane rozwiązania oprócz gwarancji usprawniania procesów, dają przede wszystkim możliwość podejmowania świadomych decyzji biznesowych o rozwoju firmy. To właśnie one mogą zaważyć o sukcesie polskich przedsiębiorstw w kryzysie i wykorzystaniu zachwiań na rynkach finansowych na korzyść własnej ekspansji. Taką strategię na przyszły rok obrał także Epicor. Zamierzamy rozszerzać sieć naszych partnerów i wspólnie kierować unikalne rozwiązania dla wybranych branż.

Maciej Kowalik, Regional Sales Director, Epicor Software Poland



fot. Istockphoto

17 – 18 kwietnia 2012

SilesiaTSL EXPO

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



Synergia branż transportu
szynowego, drogowego
oraz logistyki i magazynowania





www.tslexpo.pl

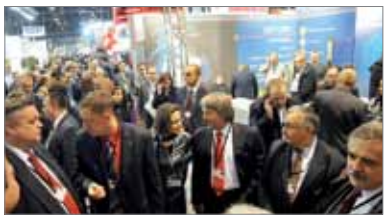
kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. +48 32 788 75 06, tel. kom. +48 510 031 732
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl

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

Dokąd zajedzie polski transport w 2012?

Część uczestników polskiego transportu ciężarowego w dalszym ciągu odczuwa skutki wielu trudnych zmian dla branży w roku 2011. Najpierw walka o rosyjskie zezwolenia, potem ogromne zamieszanie z wprowadzeniem elektronicznego systemu opłat drogowych, w końcu niekorzystny – zwłaszcza dla małych firm – pakiet ustaw transportowych wprowadzony 4 grudnia. Jeśli dorzucimy do tego wzrost cen paliwa, to w rezultacie rok 2012 dla polskiego transportu nie rysuje się optymistycznie. To główne wnioski analizy przeprowadzonej po raz kolejny przez Trans.eu

Analitycy Trans.eu po raz kolejny dokonali bieżącej oceny polskiego sektora transportowego i przedstawili swoje prognozy dotyczące rozwoju rynku w 2012 roku. Analiza powstała w oparciu o dane pochodzące z platformy Trans.eu, a także w wyniku licznych konsultacji w środowisku. Oprócz wspomnianego wzrostu cen paliw wątpliwości może budzić także niepewna sytuacja gospodarcza Europy oraz zatory płatnicze na rynku. Nie bez znaczenia jest również koniec perspektywy budżetowej UE i organizacja Euro 2012. Ale są i pozytywne akcenty. Ogromną szansą dla przewoźników może okazać się Serbia, która, z rynkiem prawie 7, 5 mln mieszkańców jest krajem, w którym dynamicznie rozwija się handel i do którego coraz bardziej opłaca się wozić towary.

Płacą czy nie płacą?

Na poprawę sytuacji w zakresie terminowości zapłat za wykonane usługi transportowe raczej nie ma co liczyć. Wg Trans.eu, która pomaga firmom transportowym w odzyskaniu ich pieniędzy, skala problemu w 2011 r., w porównaniu do roku 2010, zmniejszyła się minimalnie i nic nie wskazuje na to, aby miała ulec zmianie na lepsze w roku bieżącym. W 2011 r. dział Inkasso Trans.eu przyjął do windykacji prawie 36 000 spraw, z czego 84 proc. zakończyło się odzyskaniem pieniędzy należących do przewoźników. W ten sposób do firm transportowych wróciło ponad 79 mln zł. To pokazuje jak bardzo firmy cierpią z powodu zatorów płatniczych, ale też dowodzi, że na rynku pojawiają się coraz skuteczniejsze sposoby na odzyskanie pieniędzy.

2012 – a stawka za kilometry

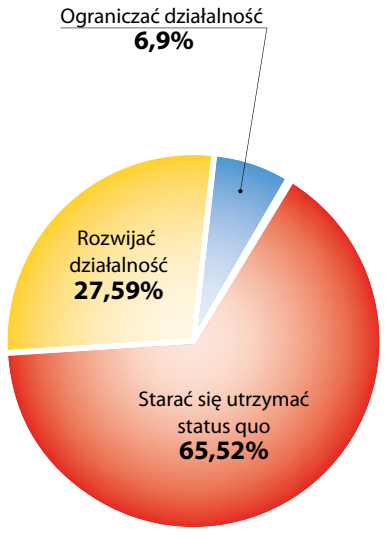
Według Trans.eu w 2012 roku standardowa stawka na przewóz towarów wewnątrz kraju powinna wahać się w przedziale 2,30–3,20 zł/km. Tych najtańszych przewozów jest coraz mniej. Po prostu za stawkę niższą niż 2,30 zł/km nikt już nie chce jeździć, bo jak twierdzi większość uczestników rynku, jest to granica opłacalności. W zeszłym roku progiem, za który „nikt" nie chciał wozić towarów były kwoty o 10 proc. niższe. Jeżeli chodzi o przewozy międzynarodowe, to tu sytuacja jest nieco bardziej stabilna. Stawki wahają się w okolicach 1 euro (export) i 70 eurocentów (import).

2012 – a zmiany w branży budowlanej

Spore problemy mogą czekać też firmy związane z budową infrastruktury drogowej. Koniec wielkich inwestycji na potrzeby Euro 2012 spowoduje wiele znaków zapytania. Analitycy Trans.eu przewidują, że zmiana głównego profilu inwestycji w branży budowlanej z drogowych na przemysłowe odciśnie swoje piętno na firmy, które „woziły" głównie dla przedsiębiorstw budowlanych. Zmiana stanie się koniecznością, ale firmy reagują bardzo powoli, bo wożenie kruszywa do budowy dróg jest nieco bardziej opłacalne niż transport towaru 24-tonową ciężarówką z tzw. „firaną".

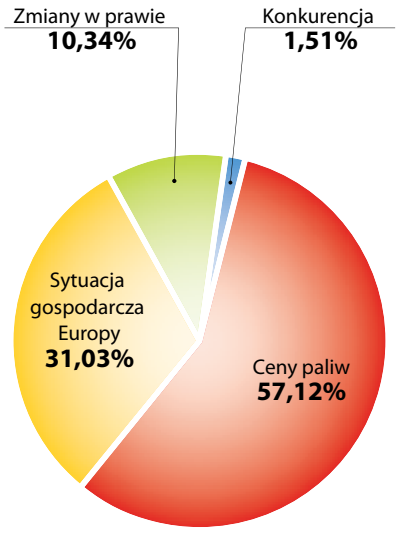
Przy budowie dróg stawki za specjalistyczne przewozy wahają się od 3,50–3,70 zł za kilometr. To dlatego cena paliwa

Co będzie miało wpływ na firmy z branży transportowej?



Źródło: Trans.eu

W nadchodzących 12 miesiącach moja firma planuje:



Źródło: Trans.eu

nie ma tu tak ogromnego znaczenia jak w przypadku przewozów standardowych. Jeżeli przyjąć że cena paliwa wzrosła z 4,50 do 5,50 zł za litr, a stawki za kilometr wzrosły z około 3,00 zł do około 3,50 (przewozy masy bitumicznej), to mimo wzrostu cen paliw o ponad 22 proc. przewoźnicy jeżdżą tylko o nieco ponad 16 proc. drożej.

Słoma energetyczna

Na przewozie jakiego towaru będzie można zarobić w 2012 roku? Hitem może okazać się... słoma, która wykorzystywana jest w elektrowniach jako biomasa do spalania w skojarzeniu z węglem. Ze względu na unijne dyrektywy związane z zwiększeniem udziału energetyki odnawialnej, takich zleceń będzie coraz więcej. To towar, który nie wymaga „firany", nie jest „łakomym kąskiem" dla złodziei, a same trasy nie są długie.

2012 – ERP, konsolidacja i outsourcing

Oprócz najbardziej znaczącej dla przedsiębiorców zmiany w branży budowlanej, 2012 rok przyniesie szereg działań także w innych sektorach gospodarki. Głównie będą to procesu konsolidacji i wdrażania komputerowych systemów do optymalizacji kosztów. Całość uzupełni outsourcing logistyki do wielkich firm przewozowych. Dzięki temu zakłady produkcyjne zaoszczędzą wiele milionów złotych. Małe firmy transportowe, które do tej pory świadczyły dla nich usługi, mogą mieć problem, bo po połączeniu ich dotychczasowego klienta z większym przedsiębiorstwem, wdrożeniu tam systemu ERP i przekazaniu choćby części logistyki firmom zewnętrznym, zostaną „wycięte" z łańcucha dostaw. 2012 to kolejny rok, w którym mali coraz częściej będą walczyli o zlecenie u dużych spedycji. Tam ciężko negocjować dobre stawki. Taka sytuacja może mieć miejsce przede wszystkim w branży produkującej mięso.

Serbia – „wschodząca gwiazda"

Szansą dla wielu przedsiębiorców, którzy nie boją się wyzwań międzynarodowych może okazać się rynek serbski. Co prawda płace w tej chwili sięgają tam 400-600 euro miesięcznie, ale ten prawie 7,5 milionowy kraj według wielu ma ogromny potencjał do wzrostu zarówno powierzchni magazynowych i sprzedaży bezpośredniej. Innymi słowy, w porównaniu z innymi krajami nie ma tam tylu galerii i hipermarketów, a inwestycje radykalnie zmienią ten stan rzeczy jeszcze w 2012 roku. W Polsce natomiast coraz większe zapotrzebowanie na usługi transportowe będą w… małych miastach. To tam nastąpi duży wzrost inwestycji związanych przede wszystkim z wielkopowierzchniowym handlem detalicznym.

Rozwijać czy zwijać?

Mimo obaw co do przyszłości, niewiele firm zamierza ograniczyć swoją działalność. Z ankiety, którą przygotował Trans.eu wynika, że z taką opcją liczy się tylko 7% firm. Rozwijać działalność planuje prawie co trzeci badany. Reszta, czyli około 65% firm postawiła sobie za minimalny cel utrzymanie dotychczasowej formy działalności. Osoby, które postanowiły zrezygnować z pracy w transporcie, często nie decydują się na całkowity rozbrat z branżą. Zdobyte przez lata pracy w branży doświadczenie chcą wykorzystywać np. prowadząc szkolenia dla firm transportowych.

2012. Prawda o branży czy narodowe narzekanie?

Narzekanie to domena Polaków, którzy mając okazję do wypowiedzenia swojego zdania przedstawiają sytuację znacznie gorzej, niż wygląda ona w rzeczywistości. W transporcie sytuacja wygląda podobnie. W ankiecie Trans.eu aż 65% osób deklaruje, że sytuacja w branży w 2012 roku będzie gorsza.


fot. DAF Truck


fot. Volvo Truck

Badający nastroje Polaków, Główny Urząd Statystyczny jest nieco bardziej optymistyczny. Twarde dane pokazują, że mimo narzekań przedsiębiorców rynek wychodzi z dołka. W całym 2011 roku przewieziono 155,5 mln ton ładunków czyli aż o 22,3% więcej niż w 2010 roku. Wg analityków urzędu, w 2012 roku możemy spodziewać się też wzrostu cen za usługi transportowe.

Prawda, jak zwykle, leży po środku. Transport jest branżą trudną i kapryśną, ale też wdzięczną dla każdego, kto potrafi odpowiednio szybko dostosować się do warunków, przeprowadzić konieczne zmiany i skorzystać z szans, które regularnie pojawiają się na rynku. Przetrwają, zatem ci, którzy te zmiany dostrzegą i dobrze z nich skorzystają. A takich firm na rynku transportowym nigdy nie brakowało.

RC

Stałe trasy to dobry biznes

Giełdy ładunków kojarzą się niekiedy przewoźnikom z „ostatnią deską ratunku", mogącą ich uchronić przed pustymi przejazdami, czy przymusowym przestojem taboru. W wielu przypadkach, zarówno oferowane stawki jak i bezpieczeństwo zawieranych okazyjnie transakcji, pozostawiają wiele do życzenia.

Mogłoby się wydawać, że dla firm zlecających ładunki współpraca z giełdami to czysty zysk i możliwość znalezienia najtańszego przewoźnika na rynku. A co z jakością usług i bezpieczeństwem przewożonych ładunków? Dla wielu operatorów logistycznych, czy firm spedycyjnych, jakość i bezpieczeństwo



wykonywanych usług transportowych są więcej warte niż kilka zaoszczędzonych eurocentów na kilometr. Tak naprawdę obydwie strony, zlecający i realizujący transport, mają ten sam cel. Poczucie bezpieczeństwa, pewności i stabilizacji pracy, osiągnięcie dobrej jakość usług oraz godziwego ich wynagrodzenia.

Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, firma Wtransnet, zrzeszająca blisko 9 tys. europejskich firm z sektora TSL wprowadziła rozwiązanie Contract – giełdę stałych tras i zleceń. To innowacyjne narzędzie jest swojego rodzaju platformą do nawiązywania stałej współpracy pomiędzy firmami transportowymi, spedycyjnymi i logistycznymi z całej Europy. Contract umożliwia firmom zgłaszanie ofert regularnych ładunków, a przewoźnikom wprowadzanie informacji o dostępnych pojazdach na preferowanych przez siebie trasach – rozwiązanie dostępne jest w trzech opcjach.

Giełda stałych tras pozwala na zawieranie długoterminowej współpracy dotyczącej transportu na konkretnych trasach oferowanych przez zleceniodawców (np. trzy plandeki na trasie Berlin – Warszawa, w konkretnych dniach tygodnia, na okres pół roku). W ten sposób przewoźnicy, którzy specjalizują się w transporcie na danym kierunku (np. mają już podpisane kontrakty na transport do Berlina i szukają ładunków powrotnych) lub ich bazy są zlokalizowane blisko miejsca załadunku, czy rozładunku, mogą nawiązać stałą współpracę, optymalizując jednocześnie wykorzystanie zasobów własnej firmy.

Innym rozwiązaniem oferowanym przez Contract jest giełda stałych zleceń, pozwalająca na zawieranie długoterminowych umów dotyczących stałej współpracy (np. zleceniodawca podnajmuje określoną liczbę samochodów przewoźnika na wyłączność, zapewniając mu ciągłą pracę na okres roku). Dzięki temu rozwiązaniu przewoźnik zwiększa rentowność swojej firmy zyskując poczucie stabilizacji i uniezależniając się od codziennej konieczności szukania zleceń na giełdach. Zleceniodawca zyskuje pewność stałej realizacji potrzebnego mu transportu oraz lepszą jakość usług, która jest możliwa do osiągnięcia przy bliższej i długotrwałej współpracy.

Dostępna w usłudze Contract giełda naczep umożliwia także nawiązywanie stałej współpracy pomiędzy przewoźnikami posiadającymi ciągniki siodłowe a firmami, które potrzebują transportu naczep. Rozwiązanie to przydatne jest szczególnie dla firm zajmujących się transportem intermodalnym i pozwala zoptymalizować wykorzystanie zasobów zarówno po stronie przewoźnika jak i zlecającego transport.

Dzięki oferowanemu przez Wtransnet systemowi zbieżności ładunków i pojazdów, który kojarzy w czasie rzeczywistym oferty najlepiej odpowiadające kryteriom zadanym przez zgłaszających i podejmujących ładunki, Contract w łatwy sposób umożliwia nawiązywanie długoterminowej współpracy obydwu stronom. Giełda oferuje mobilny system powiadamiania o wyspecyfikowanych ofertach, dostępnych poprzez komunikator, telefon lub wiadomość sms. Dodatkowo każda ze stron „kontraktu" może korzystać z usługi prezentacji firmy Meeting Point, serwisu tłumaczenia przez telefon, serwisu referencji i informacji o zrzeszonych firmach oraz darmowego systemu reklamacji płatności.

KK



Przekonaj się sam:

VOLVO FH FUEL CHAMPION





Przekonaj się sam. Edycja limitowana Volvo FH Fuel Champion jest wyposażona w najbardziej wydajny układ napędowy oraz inne rozwiązania wspierające ekonomikę paliwową. Przetestuj samochód ciężarowy Volvo w Twojej działalności transportowej i przekonaj się sam, jak Volvo FH może poprawić jej wynik. Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na **volvotrucks.pl**

Volvo Trucks. Driving Progress

Pół roku viaTOLL w Polsce

1 lipca 2011 r. niewątpliwie w naszym kraju nastąpił przełom w sposobie poboru opłat za wyznaczone odcinki dróg. To ważny moment, bo powrotu już nie ma, ale...

Ta historyczna chwila wypadła dwa dni później, i nie byłoby w tym wielkiej tragedii, gdyby nie otoczka uruchomienia całego systemu. Wg nieoficjalnych informacji funkcjonowała zaledwie połowa z przewidzianych na tym etapie ok. 430 bramownic. Operator, firma Kapsch zapewniała jednak, że system działa poprawnie na wszystkich wytypowanych trasach (1565 km w tym: 579 km autostrad, 554 km dróg ekspresowych i 432 km dróg krajowych). Nasuwało się więc proste pytanie: skoro działa właściwie, to po co stawiać te dalsze bramki kontrolne? Roczne utrzymanie każdej z nich to koszt ok. 1 tys. euro.



(Fal)start

Służby kontrolne oficjalnie nie zostały poinformowane o opóźnieniu startu systemu viaTOLL. Dlatego też 1 i 2 lipca mogły karać za brak obowiązkowego urządzenia pokładowego viaBox, choć wówczas jeszcze nie działały, jak wszystko zresztą. Inna sprawa, że wielu kierowców i przedsiębiorców stało w tym czasie w gigantycznych kolejkach, głównie na granicach, aby się zarejestrować w bazie danych viaTOLL. W większości sami byli sobie winni, bo mieli sporo czasu, by uczynić to wcześniej, także przez internet. W nieco gorszej sytuacji znajdowali się obcokrajowcy, ponieważ ich wersje językowe witryny viaTOLL nie do końca były poprawnie przetłumaczone. Kolejki liczyły ponoć nawet ponad 1000 osób, a czas oczekiwania przekraczał dobę. Skończyło się dla firmy Kapsch na wręcz śmiesznej w stosunku do skali całego kontraktu karze 1 miliona zł za każdy dzień spóźnienia startu plus wyrównanie strat, jakie Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA) poniosła z tego tytułu. Do końca 2011 r. nie obliczono jeszcze tej kwoty... Można było przecież ustalić ryczałt w wysokości np. 5 lub 10 mln zł za każdy dzień spóźnienia, uwzględniający wszystkie straty. Ale podpisywany pospiesznie 2 listopada 2010 r. kontrakt stawiał Generalną Dyrekcję niemal „pod ścianą". Założono bowiem, że elektroniczny pobór myta musi wystartować 1 lipca 2011 r. Nie pomogły tłumaczenia i sugestie, aby nastąpiło to później, lecz być może bardziej efektywnie. Dlatego w połowie 2010 r. z około dziesięciu chętnych podmiotów, do przetargu stanęły tylko dwie firmy. Reszta uznała warunki przetargu za niemożliwe do wypełnienia w tak krótkim czasie. A szkoda, bo przecież większa konkurencja mogła oznaczać dla GDDKiA niższy koszt obsługi poboru opłat.

Jest jeszcze jeden ciekawy aspekt. Otóż w kwietniu 2010 r. w wywiadzie dla naszego pisma dyrektor ds. Globalnej Sprzedaży Kapsch TrafficCom AG Michael Gschnitzer zapewniał: - *Najlepszy jest system hybrydowy, bo jest elastycznym rozwiązaniem,*

Dane viaTOLL z połowy listopada 2011 r. dla przeszło 600 tys. zarejestrowanych pojazdów w systemie

Podział na kategorie emisji spalin:	
Euro 6	0,2%
Euro 5	23%
Euro 4	14%
Euro 3	33%
Euro 2	20%
Euro 1	4%
Euro 0	5,8%

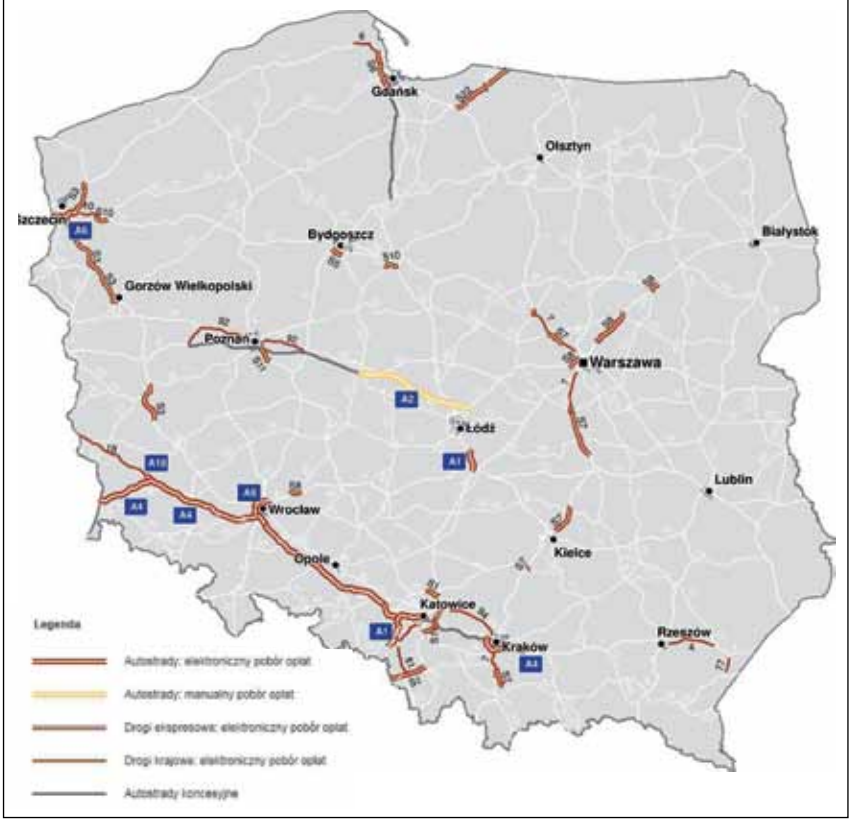
Podział wg państw pochodzenia (niespełna 30% zarejestrowanych stanowią firmy zagraniczne)	
Niemcy	17,7%
Litwini	12,3%
Rosjanie	10,2%
Ukraińcy	9,7%
Czesi	9,4%
Białorusini	6%
Słowacy	5,2%
Łotysze	3,9%
Węgrzy	3,5%
Rumuni	2,8%

Udział pojazdów z normą EURO 4 i wyższą wśród firm zagranicznych	
Niemcy	70%
Czesi	53%
Słowacy	52%
Białorusini	48%
Rosja	36%
Ukraińcy	21%
Litwini	20%

Źródło: Materiały prasowe viaTOLL z 15.11.2011 r.

łączącym elementy mikrofalowego i satelitarnego. Dlaczego więc firma realizuje w Polsce rozwiązanie oparte tylko na technologii mikrofalowej, choć w przetargu nie było zastrzeżenia, że nie może to być system mieszany, wykorzystujące zalety obu metod? Marek Cywiński, dyrektor zarządzający firmy Kapsch Telematic Services sp. z o.o. tak odpowiedział na to pytanie: – *Złożyliśmy ofertę zgodną z warunkami przetargu i wygraliśmy go. Zleceniodawca pozytywnie ocenił zaproponowany przez nas system. Wszystko odbyło się zgodnie z prawem, nie ma więc o czym teraz dyskutować.* Prawda, ale zgodnie z danymi Instytutu Transportu Samochodowego, ciekawe jest porównanie kosztów rozbudowy infrastruktury umożliwiającej dokonywanie poboru opłat na kolejnych szlakach drogowych (tabela nr 1). Okazuje się, że najlepiej pod tym względem wypada technologia mieszana, czyli w zależności od konfiguracji terenu i pozostałych warunków, albo satelitarna, albo mikrofalowa, zaś nakłady na rozszerzenie systemu są bardzo wysokie dla rozwiązania, które wybrano w Polsce. Biorąc pod uwagę, że do 2014 r. planowane jest rozszerzenie zakresu płatnych tras do prawie 2900 km, czyli niemal dwukrotnie, chodzi o spore kwoty. Były Minister Infrastruktury Cezary Grabarczyk rzucił nawet kiedyś pomysł, aby wszystkie drogi były w przyszłości płatne, co jest mało prawdopodobne, bo nie wszędzie to się opłaca. Ale przecież za to zapłacą użytkownicy, czyli my wszyscy, bo przecież te koszty także zostaną uwzględnione w cenach towarów i usług dla końcowych odbiorców. Zresztą potwierdzeniem tych wyliczeń są działające wciąż prowizoryczne agregaty prądotwórcze, zasilające wiele bramownic. O hałasie lub emisji CO_2 nikt nie mówi. - *Opóźnienia w podłączaniu bramownic do sieci energetycznej wynikają w wielu przypadkach z konieczności wybudowania przekaźnika średniego napięcia, co wymaga pozwolenia na budowę. W pozostałych przypadkach spowodowane są głównie: brakiem porozumień z właścicielami działek, oczekiwaniem na przyłączenie licznika przez zakład energetyczny, zmianami w warunkach wydanych przez zakład energetyczny, koniecznością budowy linii 15 KV oraz stacji transformatorowej, koniecznością budowy linii napowietrznej 11 KW, kolizjami lokalizacji. Jak widać nie są to przyczyny leżące po stronie wykonawcy, a tym bardziej zamawiającego* – odpowiada Urszula Nelken, rzecznik prasowy GDDKiA. Trudno oprzeć się wrażeniu, że firma Kapsch od początku była świadoma tych wszystkich kłopotów i niemożności poprawnego wykonania całego systemu poboru myta w wyznaczonym terminie, lecz mimo to złożyła swoją ofertę w przetargu i w efekcie go wygrała.

Odcinki, na których obowiązuje płatne viaTOLL



Myto po polsku

Jak każda nowość, a w tym wypadku dla większości jednoczesny wzrost obciążeń finansowych, także i ta wywołała oczywiście wiele dyskusji. Trudno było oczekiwać, że wszyscy od razu zaakceptują stawki i podział na kategorie. Wciąż trwają dyskusje, czy samochód dostawczy powyżej 3,5 tony DMC w równym stopniu „niszczy", albo jak kto woli „zużywa" drogę, co 12-tonowa ciężarówka. Podobnie w wyższej kategorii. Jak porównać np. popularne pojazdy ciężarowe 16 ton DMC z dużymi zestawami ciągnik – naczepa ważącymi maksymalne, dopuszczalne 40 ton? Niemniej nie było żadnych akcji, protestów, blokad itp. Chyba jednak wszyscy, albo prawie wszyscy zrozumieli konieczność wprowadzenia nowych regulacji. Problem leży w innym miejscu. Mianowicie chodzi o samo funkcjonowanie systemu i sposób karania tych, którzy nie spełniają wymogów. Otóż zdarzają się takie przypadki podczas kontroli, gdy inny odczyt pokazują urządzenia ITD, a inny operatora systemu viaTOLL. Największym problemem są jednak sytuacje, gdy kierowca jedzie płatnym odcinkiem bez urządzenia viaBox (co zdarza się już tylko sporadycznie), albo nie ma środków na swoim koncie. W takim przypadku system nalicza mu na każdej bramownicy kontrolnej karę 3 tys. zł. Niestety, bywa też, że robi to niesłusznie, bo np. przewoźnik ma podpisaną umowę z operatorem kart paliwowych na rozliczanie się w sposób post paid. Znane są przypadki, gdy podczas jednego kursu firmie naliczono ok. 90 tys. zł kary. Oczywiście istnieje możliwość odwołania od takiej decyzji, ale procedura jest żmudna i długotrwała. A taki niespodziewany wydatek dla niejednego, zwłaszcza mniejszego przewoźnika,

Porównanie kosztów rozbudowy systemów e-myta (w mln zł)

Rodzaj nowej drogi i długość odcinka		DSRC	GPS/GSM
Autostrada	25 km	2.37	2.14
Droga ekspresowa	20 km	3.28	1.09
Droga krajowa	10 km	3.39	1.78

Źródło: Materiały ITS

może być przysłowiowym gwoździem do trumny i oznaczać zamknięcie jego przedsiębiorstwa. Tym bardziej, że dopóki nie uiści naliczonej kary, jego konto w systemie viaTOLL nie zostanie odblokowane. – *Podstawowym błędem, tak brzemiennym dziś w skutki, było zarejestrowanie się przez większość firm do systemu pre-paid, czyli przedpłaty. Klienci, którzy samodzielnie doładowują urządzenia viaBox są o wiele bardziej narażeni na błędne naliczanie opłat na bramkach oraz kary generowane przez system viaTOLL. Do tego zasady księgowania opłat pre-paid są bardzo skomplikowane* – ocenia pierwsze miesiące działania e-myta Barbara Kubaj, dyrektor biura DKV Euro



fot. Iveco Trucks

Service Polska sp. z o.o. Zapytana, co można by zmienić w tej, niekorzystnej dla kierowców sytuacji odpowiada: – *Na obecnym etapie wystarczające będzie doprowadzenie do sprawnego działania systemu, według założeń przyjętych w trakcie podpisywania umowy z wykonawcą.*

Transportowcy są zdania, że i owszem, nieuczciwych należy karać, ale jednorazowo za przejazd określoną drogą płatną, a nie pod każdą ustawioną na niej bramką kontrolną. Całą sprawę nieco bagatelizuje rzecznik GDDKiA Urszula Nelken: – *Od 1 maja 2011 r. – czyli od momentu startu rejestracji w systemie do 31 października 2011 r. zespół viaTOLL zarejestrował blisko 33 tysiące różnego rodzaju zgłoszeń i reklamacji. Nieprawidłowo naliczone opłaty stanowiły zaledwie 5 procent wszystkich zgłoszeń.*

Maciej Wroński z Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego (OZPTD) zauważa również inny mankament: – *Polscy kierowcy dostali najmniej przyjazny system. Nie ma nawet takiej podstawowej rzeczy, jak oznakowanie tych płatnych odcinków. Choć oczywiście przewoźników najbardziej denerwuje ten sposób naliczania kar na każdej bramce kontrolnej, a nie za cały odcinek.* Podobnie jest stanowisko Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD). Obie instytucje wysłały już pisma do ministerstwa oraz Głównego Inspektora Transportu Drogowego Tomasza Połcia. Jak dotąd nie otrzymały żadnej odpowiedzi. Jedynie Główny Inspektor polecił, aby kierowców mieszkających w naszym kraju nie karać od razu na drodze. Nie jest to jednak wielka pociecha. Cytowany już Maciej Wroński dodaje: – *Ten sam operator w Austrii nie wymaga żadnej rejestracji przy incydentalnym przejeździe, u nas jest to droga przez mękę.* I dodaje, że wkrótce OZPTD podejmie dalsze działania w interesie przewoźników. Na razie nie chce jednak zdradzać szczegółów.

Ciąg dalszy nastąpi

Stojący na czele GDDKiA Lech Witecki wciąż jest optymistą: – *W miarę upływu czasu coraz więcej pojazdów doceni szybszy i łatwiejszy przejazd płatnymi odcinkami. Skończy się uciekanie na boczne drogi.* Jak na razie nie widać takiej tendencji, ponieważ dla wielu, zwłaszcza drobnych przewoźników, przeskok ze swego rodzaju ryczałtu, jakim były winiety, na każdorazowy pobór opłat, jest trudny do zaakceptowania. Zwłaszcza, jeśli dodamy do tego wysoką cenę oleju napędowego. Widać to chociażby na DK 92, gdzie nawet płatnym odcinkiem tej trasy jeździ teraz o wiele więcej ciężarówek niż przed 1 lipca 2011 r. Kierowcy wybierają drogę niższej kategorii (G i GP), by mniej zapłacić za jej przebycie niż równoległą A2 (kategoria A i S). Narzekają mieszkańcy i samorządy mniejszych miejscowości, że wraz ze startem e-myta ich szosy rozjeżdżają duże pojazdy. Niektóre już zapowiedziały wnioski o odszkodowanie do GDDKiA, a w przypadku odmowy oddanie spraw do sądów.



Częściowo tę kwestię mają załatwić ograniczenia dla ruchu ciężkich samochodów, ale one przecież wszystkiego nie zmienią. Poza tym ilość płatnych odcinków ma wzrastać. Czy tu też odbędzie się to z przeszkodami? – *Włączenie do systemu zgodnie z planem kolejnych odcinków dróg objętych automatycznym poborem myta, może wiązać się z podobnymi utrudnieniami, jakie spotkały dotychczas przewoźników. Miejmy nadzieję, że firma Kapsch bogatsza o zdobyte doświadczenie w Polsce, dołoży wszelkich starań, by uniknąć podobnych błędów w przyszłości* – oczekuje Karolina Kisiela z UTA Polska.

Gdy firma Kapsch dopiero ubiegała się o obsługę polskiego e-myta, w swoich materiałach reklamowych chwaliła się ogromnym doświadczeniem we wdrażaniu i obsłudze systemów poboru opłat na drogach. Dziwią więc te błędy i niedociągnięcia. Przecież to techniczne „know-how" powinno już być doskonale opanowane przez operatora i poparte doświadczeniami choćby z obsługi austriackiego i czeskiego myta drogowego. Tymczasem nadal występują problemy, które owszem, nie mają skali ogólnokrajowej, ale bywają bardzo dotkliwe dla często niewinnych, pojedynczych przewoźników. – *To ciągle jeszcze jest jedno wielkie nieporozumienie, a nie właściwie wdrożony i przyjazny dla użytkowników system* – podsumowuje Maciej Wroński. Ale bądźmy szczerzy, tak naprawdę nikomu nie zależy na kontroli poprawności działania całego systemu viaTOLL. Przecież gdyby ujawniono wszystkie niedociągnięcia, oznaczałoby to przyznanie się do błędu przez GDDKiA oraz Ministerstwo Infrastruktury, zwane obecnie Ministerstwem Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.

Nie ma co rozprawiać nad potencjalnie bardziej efektywnym systemem mieszanym, ponieważ na najbliższe lata operator został wybrany. Oby tylko usunął błędy w jego działaniu. Bo przecież e-myto ma swoje ogromne zalety: upraszcza sposób poboru i jest sprawiedliwe, gdyż każdy płaci za faktycznie przebytą trasę. Ponadto podział pojazdów w zależności od kategorii emisji spalin sprawił, że wielu przewoźników rozważa lub już zmieniło swój tabor na nowszy. Zauważyli to m.in. leasingodawcy. Ale jeszcze wiele starych ciężarówek jeździ po naszych drogach, a sprawa jest warta rozważenia, bo łatwo policzyć, że przy 10 tys. przejechanych kilometrów można zaoszczędzić na mycie do 1,8 tys. zł. Efekty powinniśmy również odczuć w kwestii utrzymania i rozbudowy dróg. Krajowy Fundusz Drogowy (KFD), na którego konto spływają przychody z myta do połowy grudnia 2011 r. wzbogacił się o 345 mln zł. W 2012 r. oczekuje się z tego tytułu przeszło 1 mld zł. Oby tylko te środki zostały dobrze wykorzystane na rozwój i utrzymanie naszej infrastruktury drogowej...

Klaudiusz Madeja



MAN TGX – dajemy Ci wszystkie asy

Produkowany w Polsce MAN TGX - ekonomiczny, bezpieczny, efektywny - teraz dodatkowo chroniony 3-letnią gwarancją na cały pojazd i 3-letnim kontraktem serwisowym, zużywający minimum 3 l/100 km paliwa mniej dzięki pakietowi EfficientLine i profesjonalnemu szkoleniu ProfiDrive dla kierowcy, pozwala zaoszczędzić nawet 10 000 euro w ciągu 3 lat eksploatacji. Możliwość leasingu z opłatą wstępną 0%. Masz w ręku wszystkie asy - karetę z Niepołomic.

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica, 05-830 Nadarzyn
Tel. 795 583 507
e-mail: 4asy@man.eu
www.mantruckandbus.pl

MAN Truck & Bus

Rok wyzwań w transporcie

Branża transportowa w 2011 roku musiała stawić czoła wielu wyzwaniom, m.in.: wahaniu kursów walut, zmianie przepisów czy wzrostowi cen paliwa. Ostatnich 12 miesięcy było okresem wyczekiwania, po widocznym ożywieniu w 2010 roku, firmy wnikliwie obserwowały zmiany na rynkach unijnych i ostrożnie na nie reagowały. Ostatni kwartał był najlepszy w roku pod względem ilości dóbr eksportowanych z Polski, było to o ponad 40% więcej niż kwartał wcześniej.

Branża transportowa, jako jedna z pierwszych reaguje na zmiany koniunktury gospodarczej, czy nawet pojedynczych wskaźników ekonomicznych. Już jesienią doniesienia o wzmocnieniu europejskiej waluty spowodowały zwiększenie zapotrzebowania na przewóz towarów z Polski do innych krajów Unii Europejskiej. W III kwartale 2011 roku liczba ładunków była o ⅓ większa niż w poprzednich trzech miesiącach, z kolei w ostatnim kwartale roku wzrost był już na poziomie ponad 40%. Całkowita liczba ładunków zamieszczonych w giełdzie Teleroute w ciągu roku była, co prawda o 11% mniejsza niż rok wcześniej, ale za to o połowę większa niż 2 lata temu. To główne wnioski wynikające z analizy ładunków zamieszczonych w międzynarodowej giełdzie transportowej Teleroute.

Nowe prawo, wyższe ceny

Kolejnym czynnikiem wpływającym na kondycję branży były doniesienia o nowych rozporządzeniach UE dla transportu drogowego. Regulacje weszły w życie 4 grudnia 2011 roku, określając nowe warunki wykonywania transportu drogowego, wprowadziły m.in.: licencję wspólnotową dla przewozów międzynarodowych i tzw. zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego dla transportu krajowego. Nie bez znaczenia dla branży jest również podwyżka akcyzy na olej napędowy. Już w drugiej połowie 2011 roku cena paliw znacznie wzrosła, a 2012 rok może przynieść kolejne podwyżki. Według barometru perspektyw zatrudnienia na I kwartał 2012 roku (przygotowanego przez Manpower), firmy z sektora transport i logistyka zdają się patrzeć na nadchodzące miesiące najbardziej optymistycznie. Prognoza netto zatrudnienia była w ich przypadku najwyższa i osiągnęła wynik 15%.

Ranking krajów pod względem ładunków do Polski w 2011 roku

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

Źródło: Dane własne giełdy transportowej Teleroute

Ranking krajów pod względem ładunków z Polski w 2011 roku

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Europa Wschodnia
4. Beneluks (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

Import lekko spada

W 2011 roku największe zapotrzebowanie na eksport towarów do Polski zaobserwowano z krajów Europy Centralnej (38% ładunków) oraz z Francji (26%), pierwszą trójkę zamykały kraje Beneluksu (11%). Jednak w trzech ostatnich miesiącach roku udział transportu z tych krajów był inny – w IV kwartale najwięcej





produktów do naszego kraju napływało z Francji (27%), niewiele mniej z Niemiec, Austrii i Szwajcarii (26%), na trzecim miejscu znalazły się natomiast kraje Europy Wschodniej (16%), a kraje Beneluksu dopiero na 6. pozycji (z zaledwie 5% udziałem). Całkowita liczba dóbr przewożonych do naszego kraju w minionym roku była o 12% niższa niż w 2010 r., ale aż dwa i pół razy większa niż w kryzysowym roku 2009. Największy wzrost zapotrzebowania na eksport odnotowano z krajów Europy Wschodniej oraz Półwyspu Iberyjskiego.

Eksport rośnie

Wolumen ładunków eksportowanych z naszego kraju w całym 2011 roku był o 9% mniejszy niż w poprzednim. Warto jednak podkreślić, że druga połowa roku była znacznie lepsza od pierwszej. Powakacyjne miesiące przyniosły ożywienie i wzrost eksportu o 1/3, a w IV kwartale 2011 roku towarów do przewiezienia było prawie o połowę (43%) więcej niż kwartał wcześniej i o 15% więcej niż w analogicznym okresie 2010 roku.

Główne kierunki eksportu z naszego kraju pozostały bez zmian względem poprzedniego roku. Największymi odbiorcami towarów z Polski były kraje Europy Centralnej, Francja oraz Europa Wschodnia, przewozy do tych krajów stanowiły w sumie ¾ wszystkich eksportowanych dóbr. – *Patrząc na doniesienia z USA, sytuację w Grecji czy Portugalii, ekonomiści już na początku 2011 roku zaczęli prognozować pogorszenie warunków prowadzenia biznesu w całej Europie. Minione dwanaście miesięcy pokazało jak bardzo wrażliwa na zmiany koniunktury gospodarczej jest branża transportowa – w poszczególnych okresach obserwowaliśmy zarówno wzrosty, jak i spadki liczby ładunków do przewiezienia. Wzrost zapotrzebowania na przewóz towarów z Polski do innych krajów Europy, jaki zaobserwowaliśmy już w miesiącach wakacyjnych, nadal jest bardzo widoczny. Jeśli kurs euro będzie wciąż tak atrakcyjny dla eksporterów, to możemy się spodziewać dalszych wzrostów w 2012 roku* – podsumowuje Mariusz Odkała, dyrektor zarządzający Teleroute na region Europy Centralnej i Wschodniej.

KK

Autostrada A4 płatna także dla osobówek

Od 1 czerwca 2012 roku zostanie uruchomiony manualny pobór opłat na fragmencie autostrady A4 Bielany Wrocławskie-Sośnica, zarządzanej przez GDDKiA. Opłatami za przejazd tym odcinkiem zostaną objęte pojazdy o dopuszczalnej masie całkowitej mniejszej lub równej 3,5 t.

Aktualnie odcinek A4 Bielany Wrocławskie-Sośnica jest płatny dla kierowców pojazdów o DMC > 3,5 t od lipca 2010 roku. Kierowcy ci rozliczają się za przejazd korzystając z elektronicznego systemu poboru opłat viaTOLL. Od 1 czerwca 2012 roku odcinek ten będzie płatny także dla kierowców pozostałych pojazdów.

Jak zapłacą ciężarówki?

Kierowcy cięższych pojazdów o DMC>3,5t nie będą objęci systemem manualnym. Kierowcy m.in. samochodów ciężarowych i autobusów za przejazd tym odcinkiem zapłacą tak jak dotąd, korzystając z elektronicznego systemu poboru opłat drogowych viaTOLL. Przy wjeździe i zjeździe z odcinka A4 Bielany Wrocławskie – Sośnica kierowcy pojazdów wyposażonych w viaBOX-y będą korzystać z wyznaczonych dla nich pasów ruchu.

Punkty poboru opłat i sposoby płatności

W ramach systemu manualnego zostaną uruchomione dwa punkty poboru opłat w ciągu drogi: Karwiany i Żernica. Pomiędzy nimi, na zjazdach, będą zlokalizowane stacje poboru opłat: Krajków, Brzezimierz, Przylesie, Prądy, Dąbrówka, Gogolin, Olszowa, Nogowczyce, Łany, Kleszczów, Ostropa i Bojków.

Opłat manualnych będzie można dokonywać kartami bankowymi, kartami paliwowymi oraz gotówką. Opłaty przyjmowane będą w polskich złotych (bilon i banknoty) oraz w euro (tylko banknoty). Reszta zawsze wydawana będzie w złotówkach.

Manualny system poboru opłat jest to opłata za przejazd po wybranych odcinkach autostrad płatnych, zarządzanych przez GDDKiA, dokonywana manualnie w miejscach poboru opłat. Podstawę prawną poboru opłaty drogowej stanowi Ustawa o autostradach płatnych oraz o Krajowym Funduszu Drogowym (Dz. U. 1994, Nr 127, poz. 627 z późn. zm.). Od 1 lipca 2011 r. manualny pobór opłat obowiązuje na odcinku autostrady A2 Konin-Stryków. W kolejnych latach systemem tym będą obejmowane kolejne, oddawane do użytku, odcinki autostrad.

MSPO jest przeznaczony dla użytkowników pojazdów samochodowych lub zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej poniżej 3,5 tony i posiadających mniej niż 9 miejsc. Manualny system poboru opłat jest wdrażany przez firmę Kapsch na odcinkach autostrad zarządzanych przez GDDKiA.

JT

Jak zaoszczędzić na paliwie?

3,67; 4,32; 5,15; 5,75??? Jaka jest kolejna liczba w szeregu? To nie matematyczny quiz, ale średnie ceny oleju napędowego dwa lata temu, rok wstecz, 3 miesiące temu i... obecnie. Planowane kolejne podwyżki nie nastrajają optymizmem przewoźników drogowych, którzy ponoszą coraz większe koszty utrzymania samochodów. Możliwość zmniejszenia strat oferuje telematyka.

W ostatnim czasie ceny oleju napędowego biją historyczne rekordy. Tak drogo jeszcze nigdy nie było! Obecnie średnia cena litra oleju napędowego sięga 5,75 zł, a nawet może jeszcze wzrosnąć.

Zabójcze koszty paliwa

Dla użytkownika jednego auta, który przejeżdża miesięcznie 1000 km (ze średnią spalania 5l/100 km) oznacza to, że obecnie płaci o około 100 zł miesięcznie więcej niż dwa lata temu. Analogicznie, gdy miesięczne przebiegi wzrosną do 10 000 km oznacza to podwyżkę rzędu 1000 zł. Dla zarządzających flotami pojazdów osobowych kwoty te są jeszcze większe. W przypadku 50 aut podwyżki te wynoszą 5200 zł (przy średnim przebiegu jednego auta 1000 km/mies.) a nawet 52 000 zł (przy średnim przebiegu jednego auta 10 000 km/mies.). Jeżeli cena litra oleju napędowego wzrośnie jeszcze bardziej, to i skala wzrostu kosztów będzie jeszcze większa. Jak zmiana cen odbija się na łącznych kosztach floty 50 aut przedstawia tabela 1.



Duży traci więcej

Podwyżki cen oleju napędowego bardziej odczują firmy transportowe zajmujące się przewozem osób oraz towarów. Zakładając, że przewoźnik ma we flocie 10 aut ciężarowych i każde z nich miesięcznie pokonuje 10 000 km (spalając średnio 35 l/100 km) koszty paliwa wynosiły dwa lata temu niecałe 130 000 zł. Trzy miesiące temu były one większe

Miesięczne koszty paliwa dla floty samochodów osobowych przy średnim spalaniu jednego auta 5l/100 km

Średni miesięczny przebieg 1 auta	1 auto	5 aut	10 aut	50 aut	100 aut	500 aut
Cena oleju napędowego: 3,67 zł						
1 000	183,5 zł	917,5 zł	1835 zł	9175 zł	18 350 zł	91 750 zł
5 000	917,5 zł	4587,5 zł	9175 zł	45 875 zł	91 750 zł	458 750 zł
10 000	1835 zł	9175 zł	18350 zł	91 750 zł	183 500 zł	917 500 zł
20 000	3670 zł	18 350 zł	36 700 zł	183 500 zł	367 000 zł	1 835 000 zł
Cena oleju napędowego: 4,32 zł						
1 000	216 zł	1080 zł	2160 zł	10 800 zł	21 600 zł	108 000 zł
5 000	1080 zł	5400 zł	10 800 zł	54 000 zł	108 000 zł	540 000 zł
10 000	2160 zł	10 800 zł	21 600 zł	108 000 zł	216 000 zł	1 080 000 zł
20 000	4320 zł	21 600 zł	43 200 zł	216 000 zł	432 000 zł	2 160 000 zł
Cena oleju napędowego: 5,15 zł						
1 000	257,5 zł	1287,5 zł	2575 zł	12 875 zł	25 750 zł	128 750 zł
5 000	1287 zł	6437,5 zł	12 875 zł	64 375 zł	128 750 zł	643 750 zł
10 000	2575 zł	12 875 zł	25 750 zł	128 750 zł	257 500 zł	1 287 500 zł
20 000	5150 zł	25 750 zł	51 500 zł	257 500 zł	515 000 zł	2 575 000 zł
Cena oleju napędowego: 5,75 zł						
1 000	288 zł	1438 zł	2875 zł	14375 zł	28750 zł	143 750 zł
5 000	1438 zł	7187 zł	14 375 zł	71875 zł	143 750 zł	718 747 zł
10 000	2875 zł	14 375 zł	28 750 zł	143 750 zł	287 500 zł	1 437 495 zł
20 000	5750 zł	28 750 zł	57 500 zł	287 500 zł	575 000 zł	2 875 000 zł

o prawie 52 000 zł, a po ostatnich podwyżkach wzrosły o kolejnych 21 000 zł. W przypadku większych flot samochodów ciężarowych podwyżki są jeszcze bardziej odczuwalne, co przedstawia tabela 2. Droższe paliwo to nie tylko większe koszty dla przewoźników, ale również większa pokusa dla kierowców. Niekontrolowane upusty paliwa dodatkowo powiększają straty firm transportowych. – *Wyjściem naprzeciw oczekiwaniom firm transportowych w zakresie minimalizacji kosztów związanych ze wzrostem cen paliw jest zastosowanie systemów telepatycznych* – wyjaśnia Robert Rozesłaniec, prezes AutoGuard S.A., firmy na rynku usług wykorzystujących satelitarne systemy pozycjonowania obiektów za pomocą urządzeń GPS. – *Bieżące monitorowanie zużycia paliwa w każdym samochodzie we flocie ma dwie podstawowe zalety: kierowcy starają się jeździć ekonomiczniej, co przekłada się na spadek spalania, a więc niższe koszty. Drugą korzyścią jest znaczne utrudnienie działań skutkujących niekontrolowanymi upustami paliwa ze zbiorników samochodów. Jak duże są to oszczędności? Są to ogromne pieniądze. Przypomnę, że koszty paliwa stanowią prawie połowę kosztów przewozu, a więc są dominującym składnikiem w strukturze wydatków całej firmy. Doświadczenia naszych partnerów biznesowych jednoznacznie pokazują, że oszczędności wynikające z zainstalowanych urządzeń AutoGuard S.A. wynoszą od 16% do 40% kosztów paliwa. Oznacza to, że mając flotę 50 aut przejeżdżających miesięcznie 10 000 km oszczędności te mogą wynieść nawet powyżej 350 000 zł i to w przeciągu jednego miesiąca* – podsumowuje Robert Rozesłaniec.



fot. HJS Emission

Do najpopularniejszych sposobów monitorowania poziomu paliwa należy sonda paliwowa. Specjalne urządzenie zakładane w zbiornikach samochodu pozwala dokładnie (z maksymalnie 2% odchyleniem) badać poziom paliwa w każdym zbiorniku. Urządzenie jest trwałe i łatwe w montażu, odporne na zakłócenia (zmiany temperatur, skoki napięcia). Stosunkowo niewielkie koszty zakupu, montażu i użytkowania szybko zwracają się dzięki uzyskiwaniu oszczędności. – *Wszystkim klientom chcącym monitorować zużycie paliwa proponujemy pakietowe rozwiązania pozwalające w pełni zarządzać flotą pojazdów. Dzięki temu uzyskują nie tylko możliwość monitorowania zużycia paliwa, ale otrzymują takie informacje jak prędkość pojazdu, wysokość obrotów, wiadomości o czasie pracy czy okresowych przeglądach, dzięki czemu mogą jeszcze efektywniej prowadzić swój biznes. Oszczędności wynikają więc nie tylko z efektywniejszego wykorzystania paliwa, ale również z minimalizacji przebiegów, redukcji kosztów rozmów telefonicznych a także ubezpieczeń pojazdów* – dodaje Robert Rozesłaniec, prezes AutoGuard S.A.

KK

Miesięczne koszty paliwa dla floty samochodów ciężarowych przy średnim spalaniu jednego auta 35l/100 km

Średni miesięczny przebieg 1 auta	1 auto	5 aut	10 aut	50 aut	100 aut	500 aut
Cena oleju napędowego: 3,67 zł						
1 000	1284,5 zł	6422,5 zł	12 845 zł	64 225 zł	128 450 zł	642 250 zł
5 000	6422,5 zł	32 112,5 zł	64 225 zł	321 125 zł	642 250 zł	3 211 250 zł
10 000	12 845 zł	64225 zł	128 450 zł	642 250 zł	1 284 500 zł	6 422 500 zł
20 000	25 690 zł	128 450 zł	256 900 zł	1 284 500 zł	2 569 000 zł	12 845 000 zł
Cena oleju napędowego: 4,32 zł						
1 000	1512 zł	7560 zł	15 120 zł	75 600 zł	151 200 zł	756 000 zł
5 000	7560 zł	37 800 zł	75 600 zł	378 000 zł	756 000 zł	3 780 000 zł
10 000	15 120 zł	75 600 zł	151 200 zł	756 000 zł	1 512 000 zł	7 560 000 zł
20 000	30 240 zł	151 200 zł	302 400 zł	1 512 000 zł	3 024 000 zł	1 5120 000 zł
Cena oleju napędowego: 5,15 zł						
1 000	1802,5 zł	9012,5 zł	18 025 zł	90 125 zł	180 250 zł	901 250 zł
5 000	9009 zł	45 062,5 zł	90 125 zł	450 625 zł	901 250 zł	4 506 250 zł
10 000	18 025 zł	90 125 zł	180 250 zł	901 250 zł	1 802 500 zł	9 012 500 zł
20 000	36 050 zł	180 250 zł	360 500 zł	1 802 500 zł	3 605 000 zł	18 025 000 zł
Cena oleju napędowego: 5,75 zł						
1 000	2012 zł	10 062 zł	20 125 zł	100 625 zł	201 249 zł	1 006 246 zł
5 000	10 062 zł	50 312 zł	100 625 zł	503 123 zł	1 006 246 zł	5 031 228 zł
10 000	20 125 zł	100 625 zł	201 250 zł	1 006 246 zł	2 012 491 zł	10 062 456 zł
20 000	40 250 zł	201 250 zł	402 500 zł	2 012 491 zł	4 024 983 zł	20 124 913 zł

Mniejsi przewoźnicy sięgnęli po karty

O skutkach wprowadzenia systemu viaTOLL, o rynku kart paliwowych oraz o ogólnej sytuacji w branży transportowej mówi Michał Bałakier, prezes DKV Euro Service Polska sp. z o.o.

Jak przebiegał ubiegły rok na rynku kart paliwowych? Jakie było zapotrzebowanie na karty wśród przewoźników drogowych?

Wśród dużych operatorów od kilku lat obserwujemy nasycenie rynku. Za to zapotrzebowanie na karty paliwowe stabilnie rośnie w grupie firm małych i średnich. Mniejszych przewoźników przekonało do kart kilka czynników. Przede wszystkim okres spowolnienia gospodarczego wymusił bardziej efektywne zarządzanie kosztami paliwa, a podwyżki cen surowca przyspieszyły poszukiwanie rozwiązań typu karty paliwowe. Po drugie, DKV zaoferował w 2011 r. uproszczone procedury rejestracji, ułatwiające dostęp do usług. Po trzecie, dobry efekt przyniosła edukacja przewoźników w temacie zarządzania kosztami tankowań. W 2011 r. wzięliśmy udział w ponad 30 spotkaniach regionalnych stowarzyszeń i wydawców prasy branżowej.



Jakie wydarzenie według Państwa miało największy wpływ na zeszłoroczną sytuację na rynku transportowym i na rynku kart paliwowych?

Tematem numer jeden był w niewątpliwie system viaTOLL. Operatorzy kart dzielili się na tych, którzy od początku obsługiwali ten system, czyli DKV i UTA oraz tych którzy dołączyli po kilku miesiącach. W kontekście kart paliwowych wprowadzenie systemu viaTOLL było tożsame z akcją edukacyjną na temat rozliczeń metodą post-paid, czyli na podstawie faktury. Tylko za pośrednictwem operatora kart można bowiem uzyskać normalną fakturę, która od razu może być wliczona w koszty. Skutkiem wprowadzenia systemu viaTOLL był jednak chaos w regulowaniu należności w trybie pre-paid (przedpłaty), problemy z karami naliczonymi niesłusznie przez ITD oraz tendencja do omijania przez firmy płatnych odcinków lokalnymi drogami. I choć założenia systemu są słuszne i logiczne, to konieczne jest techniczne usprawnienie jego działania.

Żeby ulżyć przewoźnikom, od kwietnia do października prowadziliśmy serię szkoleń z zakresu metod rozliczania opłat drogowych. Wyjaśnialiśmy reguły rozliczeń w trybie post-paid oraz różnice w obowiązkach spoczywających na kierowcach, właścicielach oraz działach księgowych.

Jaka jest Pana prognoza rynku kart paliwowych i rynku transportowego w 2012 roku?

W 2011 r. obserwowaliśmy dużą poprawę kondycji przewoźników w porównaniu do dwóch poprzednich lat. Szło za tym również zainteresowanie kartami paliwowymi, na przykład liczba wniosków o wydanie DKV Card wzrosła trzykrotnie. Przewidujemy kontynuację tego trendu w tym roku, ze szczególnym akcentem na





Michał Bałakier, prezes DKV Euro Service Polska sp. z o.o.

przewoźników małych i średnich. Istotne znaczenie w relacjach z klientami ma duża stabilność finansowa DKV na rynku międzynarodowym. Dzięki temu, że operator prowadził konserwatywną politykę finansową na kilka lat przed wybuchem kryzysu, teraz może zaoferować klientom lepsze warunki współpracy. Obecnie DKV jest jednym z bardzo nielicznych emitentów kart, który posiada ubezpieczenie generalne. Dzięki temu może zagwarantować, że w 2012 r. nie zaostrzy w żaden sposób polityki finansowej w stosunku do swoich klientów. Oznacza to, że karty mogą być jeszcze łatwiej dostępne.

Na dynamikę rozwoju kart paliwowych bezpośrednio oddziałuje duża aktywność lokalnych firm na rynku europejskim. W strukturze polskich usług transportowych rośną w siłę przewozy kabotażowe. Większość rodzimych firm operujących za granicą rzadko wysyła transporty do kraju. Generalnie obserwujemy wzrost konkurencyjności polskich przewoźników, na którą pozytywny wpływ miał też w ostatnich miesiącach spadek wartości złotego.

Największy ruch da się zauważyć na trasach w kierunku północ-południe, czyli z Wielkiej Brytanii do Francji, Hiszpanii czy Włoch. Nie bez znaczenia dla struktury przewozów jest pogłębiające się obecnie spowolnienie gospodarcze w Europie Zachodniej i Południowej. Do niedawna ważnym rynkiem była Hiszpania, której rola dziś się

zmniejszyła. Jeśli chodzi o kierunek wschodni, to rynek ten cechuje bardzo mała stabilność, toteż niewiele jest firm opierających swoje usługi tylko na tym obszarze.

Jakie nowe usługi wzbogaciły ofertę kart paliwowych Państwa firmy w poprzednim roku?

Kluczową usługą DKV w 2011 r. było rozliczanie opłat viaTOLL. Firma DKV była jednym z dwóch operatorów, który od pierwszych dni działania systemu oferowali fakturowanie e-myta. Przewagę konkurencyjną zbudowaliśmy dzięki zaoferowaniu płatności w trybie post-paid bez zabezpieczenia finansowego. Jest to unikalne rozwiązanie, ponieważ kaucja viaTOLL na jeden pojazd wynosi standardowo min. 2000 zł. Dzięki DKV można rozliczać e-myto z 21-dniowym terminem płatności bez dodatkowych kosztów rejestracyjnych. Drugi element oferty DKV to ukłon w stronę firm małych. W 2011 r. wprowadziliśmy uproszczoną procedurę przyjmowania klientów posiadających 1-2 pojazdy. Wystarczy zarejestrować się i wpłacić kaucję, aby otrzymać do ręki kartę DKV. Dzięki temu podpisaliśmy dużo nowych umów w tym segmencie klientów.

Czy 2012 rok przyniesie zmiany w ofercie kart paliwowych Państwa firmy?

Ten rok zdominują w DKV trzy tematy: tańsze paliwo na stacjach Lotos, rozliczenia opłat drogowych w Europie oraz innowacje w zarządzaniu tankowaniami –


fot. MAN Trucks

nowoczesna metoda limitowania wielkości zakupów i listy dostępnych stacji. Tańsze paliwo na stacjach Lotos wynika z poszerzenia sieci stacji Bottom Up o 25 nowych punktów. Stacje te oferują tankowanie w cenie od 5-7% niższej niż stawka na dystrybutorze. Oferta dostępna jest od lutego dla wszystkich klientów DKV. Oczekujemy masowego zainteresowania tą usługą, ponieważ dostępne do niedawna 9 stacji Bottom Up przyciągały szerokie rzesze klientów.

W temacie opłat drogowych w Europie planujemy całoroczną kampanię edukacyjną na temat systemów, działających w poszczególnych krajach – kluczowych dla rodzimego transportu. Organizujemy szereg spotkań, na których podzielimy się praktycznymi wskazówkami, ułatwiającymi poruszanie się po drogach Niemiec, Austrii, Czech, Słowacji, Francji, Włoch czy Hiszpanii. We wszystkich systemach e-myta działających w Europie opłaty drogowe można rozliczać przy pomocy karty DKV.

Wsparciem dla zarządzania kosztami paliwa jest usługa tzw. autoryzacji online, która od stycznia jest testowana w grupie wybranych klientów. Kluczową funkcją będzie możliwość ograniczenia wielkości tankowań w skali dziennej, tygodniowej lub miesięcznej. Ograniczenia te nie będą wprowadzane na karcie, ale w systemie. Wystarczy więc zgłoszenie doradcy DKV chęci wprowadzenia ograniczeń, aby dowolnie zmienić ustawienia dostępu.

Dziękujemy za rozmowę

KK



Przybliżamy systemy e-myta: **Niemcy**

Nasilenie transportu kołowego w Europie z roku na rok jest coraz większe. Idą za tym rozwiązania technologiczne, których celem jest przyspieszenie i ułatwienie przewozu towarów. Kluczową zmianą w tym zakresie jest w ostatnich latach zastępowanie winiet nowoczesnymi systemami elektronicznego poboru myta. Wspólnie z DKV Euro Service przybliżamy rozwiązania stosowane w poszczególnych krajach.



Efektem wprowadzenia e-myta jest zwiększenie płynności przewozów (pojazdy nie muszą czekać w bramkach autostrad na opłatę) oraz mniejsza emisja spalin do atmosfery. Ważny jest też fakt powiązania wysokości opłat drogowych z realnym przebiegiem każdego z pojazdów: istotne jest, ile kilometrów pokonuje pojazd po płatnych drogach a nie czas w jakim tego dokonuje. Wysokie koszty pobierane za kilometr autostrady od nieekologicznych pojazdów wymuszają wymianę parku ciężarowego, a elektroniczna rejestracja gwarantuje ścisłą kontrolę pojazdów.

Nowoczesne e-myto działa dziś w Czechach, Francji, Hiszpanii, Włoszech, Szwajcarii czy w Polsce. Pionierami w tym zakresie były jednak Niemcy i Austria, które w latach 2003 i 2004 rozpoczęły proces wdrażania elektronicznych systemów opłat drogowych. Zastosowane tam rozwiązania służą dziś jako modele dla pozostałych państw członkowskich Unii.

W sytuacji, kiedy działa wiele różnych systemów, dużym obciążeniem dla firm transportowych jest rejestracja i wypełnianie formalności, koniecznych do rozliczania opłat w poszczególnych krajach. Z pomocą przyszli więc operatorzy kart paliwowych, którzy wyspecjalizowali się w rozliczaniu opłat z wielu krajów, np. DKV Euro Service. Większość firm, które pokonują trasy międzynarodowe, decyduje się na rozliczanie e-myta za pośrednictwem operatora karty paliwowej, ponieważ dzięki temu przenoszą na zewnątrz ciężar załatwiania wszystkich formalności. Zaletą tego rozwiązania jest możliwość rozliczania opłat drogowych na podstawie jednej faktury z 21-dniowym terminem płatności, niezależnie od kraju dokonania transakcji.





Niemcy – system Toll Collect

Niemiecki system poboru myta jest oparty na technologii satelitarnej (GPS). Zamontowane w pojeździe urządzenie rejestruje przejechane odcinki drogi i na tej podstawie wylicza opłatę. Poza technologią satelitarną, urządzenie pokładowe Toll Collect wyposażone jest w moduł DSCR, który może działać w technologii mikrofali (czyli w oparciu o nadajniki naziemne).

Kto i gdzie musi płacić?

O obowiązku płacenia myta decyduje masa i przeznaczenie samochodu. Opłacie podlegają wszystkie pojazdy i zespoły pojazdów o całkowitej masie dopuszczalnej wynoszącej co najmniej 12 t, przeznaczone do transportu towarowego. Nie ma tu znaczenia narodowość czy charakter przewożonych dóbr. E-myto muszą też płacić puste ciężarówki, jeżeli ich masa spełnia wymogi regulacji o płatnych drogach w Niemczech. Za myto nie muszą płacić pojazdy federalne oraz ratownicze (policja, straż pożarna, pogotowie itp.). Co ważne - z opłat drogowych zwolnione są autobusy.

Myto obowiązuje na wszystkich autostradach w Niemczech. Dotyczy to także autostrad miejskich. Pełną listę dróg objętych e-mytem znaleźć można na stronie operatora http://www.mauttabelle.de/maut_112.pdf.

Klasyfikacja pojazdów

Wysokość myta obliczana jest na podstawie klasy emisji spalin, liczby osi pojazdu oraz długości płatnego odcinka. Każdy pojazd jest przyporządkowywany na podstawie klasy emisji spalin do kategorii A, B, C lub D. W przypadku, gdy klasa Euro pojazdów ulegnie zmianie, właściciele mogą je przerejestrować, aby korzystać z niższych taryf opłat.

Oś podwójna liczy się jako dwie osie, oś potrójna jako trzy osie. Osie podnoszone

i osie o dużym skoku liczy się zawsze, niezależnie od tego, czy są obciążone czy nie mają kontaktu z jezdnią.

Płatnik myta jest zobowiązany do potwierdzenia danych dotyczących emisji spalin na żądanie służb kontrolnych poprzez przedstawienie odpowiednich dokumentów (dowód rejestracyjny lub decyzja podatkowa Lkw-MautV).

Kontrola płatności myta

Za kontrolę opłacania myta odpowiada BAG - Federalny Urząd Transportu Towarowego. Pracownicy BAG korzystają z systemu Toll Collect, dzięki któremu są w stanie ustalić, czy dany pojazd podlega obowiązkowi płacenia myta oraz czy myto zostało wykupione prawidłowo, nieprawidłowo lub wcale.

System kontrolny dzieli się na kontrolę automatyczną wykorzystującą bramownice, kontrolę postojową, powietrzną oraz zakładową. Kontrola automatyczna opiera się na systemie bramek wybudowanych przy drogach. Gdy pojazd przejeżdża pod bramownicą, dane zapisane w pamięci urządzenia pokładowego są przesyłane do wiaduktu kontrolnego. W przypadku, gdy pojazd nie jest wyposażony w urządzenie pokładowe, jego numer rejestracyjny zostaje automatycznie porównany z listą wszystkich ręcznych wykupów myta.



Dzięki temu system rozpoznaje, czy kierowca wniósł odpowiednią opłatę za przejazd. Indywidualnych kontroli dokonują też urzędnicy BAG.

W przypadku stwierdzenia niezapłacenia myta, opłata ta ściągana jest w późniejszym czasie. Istnieje również możliwość nałożenia grzywny. W przypadku, gdy nie da się ustalić faktycznie przejechanego odcinka drogi, następuje pobranie opłaty za odległość 500 km. Grzywna może wynieść do 15 tys. euro.

Podział pojazdów na kategorie:

Kategoria A	Kategoria B	Kategoria C	Kategoria D
S5, Klasa EEV 1	S4, S3 z PMK 2, 3 lub 4	S3 bez PMK, S2 z PMK 1, 2, 3 lub 4	S2 bez PMK, S1 oraz pojazdy, które nie należą do żadnej klasy emisji spalin

PMK – poziom redukcji cząstek stałych. Na ogół w ciężkich pojazdach użytkowych występuje możliwość instalacji filtra kategorii PMK 1 lub PMK 2.

Wysokość myta za kilometr wg aktualnego cennika:

Kategoria A	S5, Klasa EEV 1	do 3 osi	0,141 €
		od 4 osi	0,155 €
Kategoria B	S4, S3 z PMK 2, 3 lub 4	do 3 osi	0,169 €
		od 4 osi	0,183 €
Kategoria C	S3 bez PMK, S2 z PMK 1, 2, 3 lub 4	do 3 osi	0,190 €
		od 4 osi	0,204 €
Kategoria D	S2 bez PMK, S1 oraz pojazdy, które nie należą do żadnej klasy emisji spalin	do 3 osi	0,274 €
		od 4 osi	0,288 €

Oś podwójna liczy się jako dwie osie, oś potrójna jako trzy osie. Osie podnoszone i osie o dużym skoku liczy się zawsze, niezależnie od tego, czy są obciążone czy nie mają kontaktu z jezdnią.

Klasyfikacja pojazdów pod względem kategorii EURO:

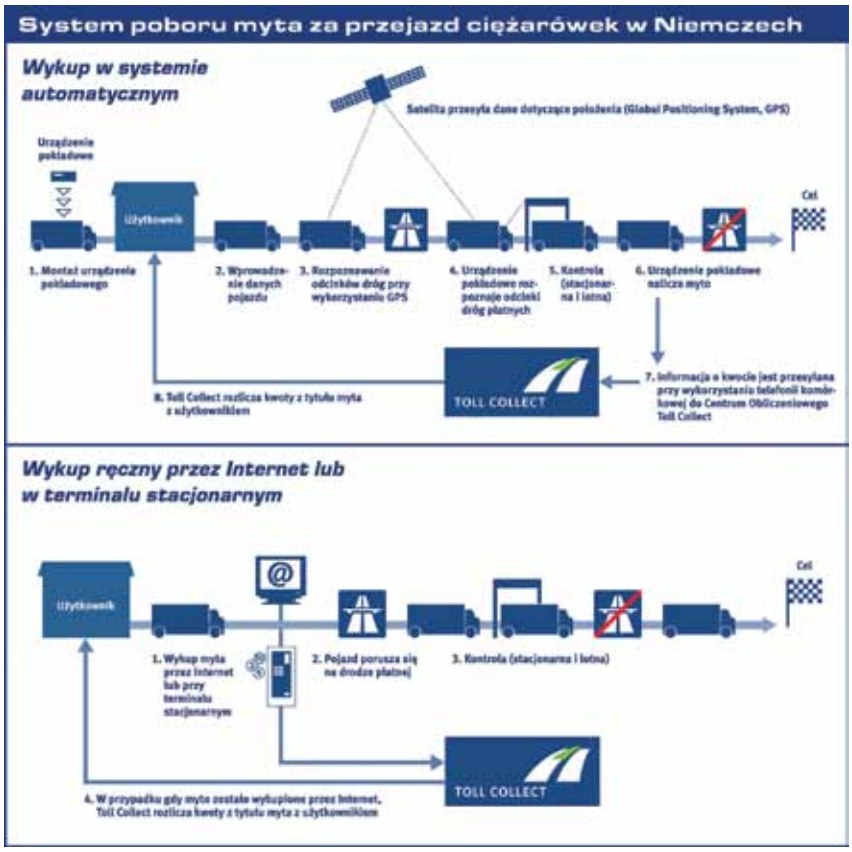
Klasa emisji spalin	Norma ekologiczna silnika
Klasa EEV 1	6
S5	5
S4, S3 z PMK 2, 3 lub 4	4
S3 bez PMK, S2 z PMK 1, 2, 3 lub 4	3
S2 bez PMK	2
S1 oraz pojazdy które nie należą do żadnej klasy emisji spalin	1

Jak płacić?

Niemiecki system poboru myta oferuje swoim użytkownikom dwie możliwości wnoszenia opłat: automatyczny wykup myta przy pomocy urządzenia pokładowego oraz ręczny wykup: przy terminalu stacjonarnym lub przez internet. Oba sposoby można rozliczać przy pomocy karty paliwowej, np. DKV Euro Service, Shell czy UTA.

Automatyczne naliczanie e-myta

System automatycznego naliczania myta bazuje na kombinacji technologii telefonii komórkowej (GSM) oraz satelitarnym systemie nawigacyjnym (GPS). Do pobierania opłat służy urządzenie pokładowe Toll Collect. Za pomocą sygnałów satelitarnych GPS i innych czujników określających położenie pojazdu, urządzenie automatycznie oblicza przejechane odcinki dróg i sumuje opłatę. Ta metoda jest zdecydowanie wygodniejsza dla przewoźników – kierowca nie musi rejestrować wcześniej trasy, a najważniejsze dane pojazdu są zapisane w pamięci urządzenia pokładowego.



Opłaty Toll Collect, podobnie jak w Polsce, można regulować na dwa sposoby: pre-paid lub post-paid. Pierwszy polecany jest firmom rzadko podróżującym po Niemczech. Drugi jest bardzo wygodny dla przedsiębiorstw, które wykonują regularne przewozy po tym kraju.

Pre-paid, czyli płatność z góry oznacza, że musimy załadować na nasze urządzenie pokładowe środki, które są wykorzystywane na bieżąco do opłacania przejechanych odcinków drogi. Wymaga to dyscypliny od kierowcy, który musi stale kontrolować ilość pieniędzy, jakie pozostały mu na OBU (ang. *On Board Unit*). Urządzenie pokładowe można zasilić w dowolny sposób, wpłacając pieniądze na konto operatora Toll Collect. Najwygodniejsza metodą naładowania środków jest karta paliwowa, ponieważ pozwala rozliczać tę transakcję na podstawie faktury z długim terminem płatności (np. w DKV 21 dni).



Płatność **post-paid**, czyli z dołu oznacza, że nie musimy przejmować się ilością środków zgromadzonych na urządzeniu. Opłaty są rejestrowane w systemie Toll Collect i wysyłane zbiorczo raz na dwa tygodnie w formie faktury. Od decyzji przewoźnika zależy, kogo chce wyznaczyć do rozliczania opłat drogowych. Można rozliczać się bezpośrednio z Toll Collect, podpisać umowę z bankiem w celu otrzymania karty kredytowej lub skorzystać z usług emitentów kart paliwowych. Podobnie jak w post-paid, najbardziej korzystne jest rozliczanie e-myta za pośrednictwem karty paliwowej, która wyręcza przewoźnika ze wszelkich formalności związanych z obsługą systemu.

Warunkiem korzystania z automatycznego systemu rozliczania myta jest rejestracja przedsiębiorstwa transportowego i jego pojazdów w systemie operatora Toll Collect. W celu rejestracji wystarczy wypełnić formularze, które znaleźć można na stronie operatora systemu. Po dokonaniu rejestracji przedsiębiorstwo otrzyma na każdą ciężarówkę kartę pojazdu, na której zapisane będą wszystkie najważniejsze dane pojazdu.

Ważne jest, aby zaznaczyć w formularzu Toll Collect, jaką drogą chcemy rozliczać opłaty. Jeżeli decydujemy się na płatność kartą paliwową, np. DKV, to do operatora kart należy przesłać dokumenty rejestracyjne Toll Collect (w Polsce wystarczy przefaksować je do oddziału). Po rejestracji wystarczy udać się do autoryzowanego serwisu Toll Collect, aby zainstalować urządzenie pokładowe. Wykaz punktów znajduje się na stronie operatora.

Urządzenie pokładowe należy do Toll Collect, w związku z czym użytkownik nie musi za nie płacić. Opłaty pobierane są jedynie za montaż oraz serwisowanie OBU.

Ręczny wykup myta – terminal stacjonarny

Alternatywą dla automatycznego systemu jest ręczne opłacenie myta. Ta opcja dedykowana jest przedsiębiorstwom transportowym, które rzadko poruszają się po niemieckich autostradach. W celu dokonania ręcznego kupna myta, użytkownik zgłasza planowaną trasę przy jednym z 3500 terminali stacjonarnych lub za pośrednictwem witryny internetowej www.toll-collect.pl

Terminale z napisem „Toll Collect" znajdują się na placach postoju dla TIR-ów, stacjach benzynowych oraz przy granicach. Komendy na wyświetlaczu podawane są w języku niemieckim, angielskim, francuskim i polskim. Kierowca wpisuje tam takie dane, jak: data i godzina rozpoczęcia jazdy,



miejsce wyruszenia i cel podróży. Terminal oblicza najkrótszą trasę w sieci dróg płatnych. Użytkownik może ją zaakceptować lub wybrać alternatywny przebieg trasy, wpisując inne odcinki lub dodatkowe punkty tranzytowe. Po zatwierdzeniu trasy kierowca wybiera określony środek płatniczy. Do wyboru ma gotówkę, kartę kredytową lub paliwową (np. DKV). Po zapłaceniu myta otrzymuje dowód wykupu, który należy zachować do kontroli.

W celu przyspieszenia opłacania trasy w terminalu możemy dokonać rejestracji w systemie Toll Collect. Otrzymamy wtedy tzw. Master-PIN, uprawniający do korzystania z systemu płatnych dróg oraz kartę Toll Collect z zapisanymi najważniejszymi parametrami danego pojazdu. Dzięki karcie nie trzeba ręcznie wprowadzać danych pojazdu. Terminal czyta je automatycznie z karty.

Rozliczenia przez internet

Warunkiem korzystania z rozliczeń e-myta przez internet jest rejestracja bezpośrednio u operatora Toll Collect. Przewoźnik wpisuje login i hasło. Przy pierwszym zgłoszeniu w systemie podaje dodatkowo swój znacznik identyfikacyjny i swój Master-PIN. Dalsza procedura jest podobna do operacji wykupu myta przy terminalu: użytkownik wpisuje dane pojazdu lub wybiera pojazd z uprzednio wpisanej do pamięci listy. Następnie określa miejsce rozpoczęcia jazdy i cel podróży. Na podstawie wprowadzonych danych automatycznie wyznaczona zostaje najkrótsza trasa w sieci niemieckich autostrad. Użytkownik może ją zaakceptować lub zmienić, wprowadzając dodatkowe punkty tranzytowe.

Pomocne karty paliwowe

Niezależnie od wybranej opcji, każdy z podanych sposobów rozliczeń można opłacić kartą paliwową. Przewaga emitentów kart nad indywidualnymi rozliczeniami polega przede wszystkim na zakresie oferowanych usług. Dzięki karcie paliwowo-serwisowej klient otrzymuje dwa razy w miesiącu fakturę z 21 lub 30-dniowym terminem, na której znajdzie przejrzyste zestawienie wszystkich kosztów poniesionych w trasie. Mówimy tu o paliwie, serwisach naprawczych, mycie czy nawet myjniach samochodowych. W przypadku paliwa, niezależność DKV od koncernów paliwowych powoduje, że udostępnia swoim klientom sieć ponad 45 000 stacji najlepszych marek w całej Europie.

W przypadku e-myta karty paliwowe oferują przede wszystkim wygodę. Polega ona na zestawieniu opłat drogowych ze wszystkich krajów, po których podróżują nasze pojazdy. Oznacza to, że np. na trasie Polska-Niemcy-Austria-Czechy na jednej fakturze znajdziemy zebrane koszty za Toll Collect, Go Maut, MYTO CZ oraz viaTOLL. Warto przypomnieć, że jedynym emitentem kart, który oferuje w Polsce rejestrację post-paid bez zabezpieczenia finansowego jest DKV.

KK

Volvo FH w specjalnej edycji Fuel Champion

Volvo Trucks w Regionie Europy Centralno-Wchodniej rozpoczął regionalną kampanią handlową, oferując model Volvo FH w edycji Fuel Champion, w specjalnym pakiecie promocyjnym. Oprócz samochodu ciężarowego, pakiet obejmuje komplet produktów i usług Volvo wydatnie ułatwiających obniżenie zużycia paliwa i zredukowanie emisji spalin.

Promocyjna edycja Volvo FH, dostępna w konfiguracji 4x2 lub 6x2, z silnikiem o mocy 460 lub 500 KM, jest „uzbrojona" w układ napędowy, funkcje i usługi zapewniające maksymalne oszczędności paliwa. Obejmują one, m.in., inteligentną skrzynię biegów Volvo I-Shift z odpowiednim pakietem oprogramowania, opracowany przez Volvo System Informacji Transportowej Dynafleet (niezbędne opcje sprzętowe wraz w roczną subskrypcją pakietu Paliwo



i Środowisko), usługę Fuel Check (comiesięczne, oparte o wyniki zużycia paliwa, raporty dotyczące wydajności kierowcy), pakiet aerodynamiczny, a także szkolenie kierowcy. Opcjonalnie, oferta może zostać uzupełniona o niebieski lub złoty kontrakt serwisowy Volvo, włącznie z usługą corocznej kontroli geometrii ustawienia kół w samochodzie ciężarowym.

Kampania handlowa Volvo FH Fuel Champion uruchomiona została w lutym br., jako inicjatywa towarzysząca organizowanemu przez Volvo Trucks w Regionie Europy Centralno-Wschodniej konkursowi The Drivers' Fuel Challenge 2012. Konkurs rozpocznie się wiosną we wszystkich krajach Regionu, a więc także w Polsce, i będzie rozgrywany z wykorzystaniem pojazdów Fuel Champion Edition.

Ciężarowy sprint

Sytuacja na rynku ciężarówek wróciła do normalności. Ciągniki wiodą prym. Podwozia dążą do stabilizacji.

W 2009 r. wszystko się zmieniło. Po rekordowym 2007 r., kiedy każda ciężarówka była na wagę złota, a na tę upragnioną trzeba było czekać kilka miesięcy, trudno było odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Nagle spadły frachty, przewoźnicy przestali odbierać zamówione pojazdy, rosły więc stoki i trzeba było szybko wyhamowywać produkcję. Rynek przeżył poważne załamanie. Sprzedaż z 22 489 szt. w 2007 r. spadła do 8034 w 2009. W 2010 r. rynek powoli zaczął się odradzać, osiągając spore wzrosty, aczkolwiek sprzedaż pojazdów o dmc powyżej 6 t lekko przekroczyła poziom z roku 2005.

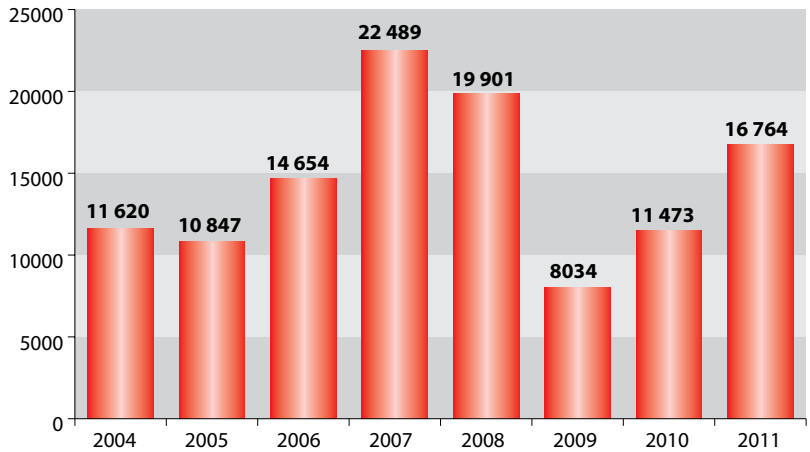
Laury dla MAN-a

Rok 2011 to kolejny spektakularny wzrost. Ponad 47%. Dało to sprzedaż na poziomie 16 764 pojazdów. Od lat liderem na rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t jest MAN. W tym roku marka zdobyła 20% rynku, znajdując nabywców na 3357 pojazdów. Również niezmiennie od lat na drugim miejscu plasuje się DAF. W 2011 r. firma sprzedała 2908 pojazdów, zdobywając 17% rynku. Na trzeciej pozycji uplasowało się Volvo, spychając Mercedesa oczko niżej. Obydwie firmy szły łeb w łeb, jednak Volvo okazało się lepsze – dokładnie o 47 pojazdów, sprzedając 2766 szt. i zdobywając 16,4% rynku. Jednak nie tylko udziały rynkowe są ważne. Trzeba przyznać, że ten rok był wyjątkowo dobry dla szwedzkiej marki, która odnotowała 74-procentowy wzrost sprzedaży. Równie imponujący wynik wypracował DAF. Najgorzej poszło Scanii – 37%, co może oznaczać, że część klientów wybrała inną markę. Być może jest to sygnał z rynku. Przewoźnicy mimo odważniejszych zakupów, nadal liczą każdy wydany grosz, a Scanie słyną z nienajniższej ceny zakupu. Nie każdy chce się przekonywać, czy opłaca się wydać więcej. Zapewne pojazd coraz częściej jest postrzegany jako narzędzie pracy, gdzie nie ma miejsca na sentymenty. Legenda Scanii może paradoksalnie przeszkadzać w sprzedaży.



Volvo lekko się zachwiało pod naporem kryzysu. W tym roku pokazało, że potrafi skutecznie odzyskać dosłownie na chwilę straconą pozycję.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc powyżej 6 t w Polsce w latach 2004-2011



Źródło danych: PZPM

Ciągniki na fali

Największą popularnością cieszyły się najcięższe pojazdy o dmc powyżej 16 t. Najwięcej w minionym roku sprzedano ciągników siodłowych – 11 704 i właśnie w tym segmencie odnotowano największy wzrost – 71,4%. Ciągniki siodłowe stanowiły 70% rynku. Tu od lat prym wiedzie DAF. W ubiegłym roku również nie zawiódł. Swoją dobrą pozycję zawdzięcza głównie ciągnikom, które stanowią 85% jego sprzedaży. Zeszłoroczny wynik to 2492 ciągniki i ponad 21% tego rynku. DAF musi jednak mocno pracować, ponieważ tuż za nim jest Volvo ze sprzedażą na poziomie 2265 egz. Szwedzki producent konsekwentnie powiększa swoje udziały w rynku. Trzecią pozycję zajął Mercedes, zgarniając prawie 16% rynku z wynikiem 1861 szt. Latem 2011 r. firma pokazała swoje najnowsze działo – Actrosa IV generacji. Ma on odegrać ważną rolę w tym roku w walce o rynek pojazdów długodystansowych.

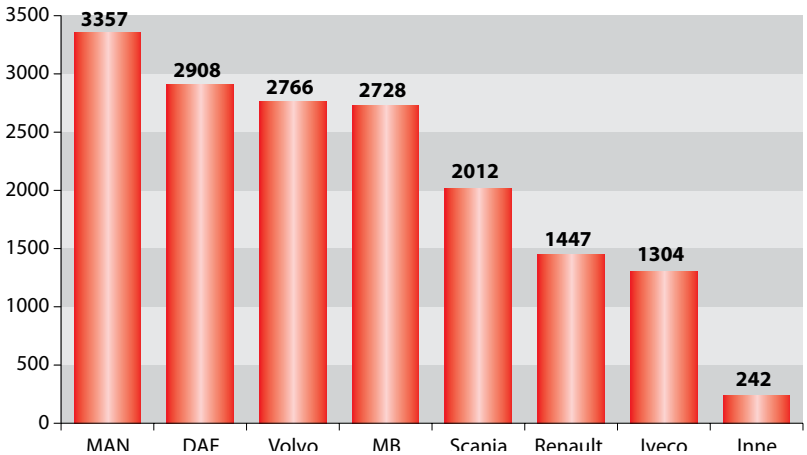
Duży wzrost sprzedaży ciągników siodłowych to sygnał mówiący o wzroście przewozów międzynarodowych, ale również wynik powstrzymywanych zakupów w latach 2009-2010, czyli również naturalna wymiana pojazdów, która skumulowała się w czasie. Jednocześnie wciąż toczy się walka o ten segment. Jak widać, jest o co. Producenci prześcigają się w dopieszczaniu flot międzynarodowych, oferując w pakiecie wyposażenie, które korzystnie wpłynie na efektywność pojazdu i dodając do tego np. szkolenie kierowcy czy system telematyczny.

Poprawiała się również sytuacja w ciężkich podwoziach. Po dwóch latach spadków: 2009 – 55%, 2010 – 2,6%, nastąpił 13-procentowy wzrost. W 2011 r. sprzedano 2891 podwozi o dmc powyżej 16 t. Tutaj niezaprzeczalnym liderem jest MAN, który pozostawił daleko w tyle swoich konkurentów, sprzedając w Polsce 876 takich pojazdów i zgarniając 30% rynku. Najsłabiej wypadło Iveco, które w 2011 r. sprzedało o 22% mniej ciężkich podwozi niż w roku 2010. Stracił też DAF i Renault Trucks. Najczęściej kupowano pojazdy z zabudową skrzyniową – 27% oraz wywrotki – 22%. Trzeba jednak pamiętać, że jest to dość mały rynek i podpisanie jednego większego kontaktu może diametralnie zmienić rozdanie pomiędzy producentami. Z drugiej strony pojazdy z tego segmentu obsługują wiele specjalistycznych branż, gdzie każdy element jest ściśle dostosowywany do potrzeb klienta i wiele może zależeć od indywidualnego podejścia handlowca lub dobrze skonstruowanej oferty przetargowej. Tutaj również sporą część stanowią pojazdy budowlane, których sprzedaż może w najbliższych latach spadać z uwagi na kurczące się fundusze na rozwój infrastruktury drogowej i w dużej mierze nasycenie rynku.

Lekkie na powierzchni

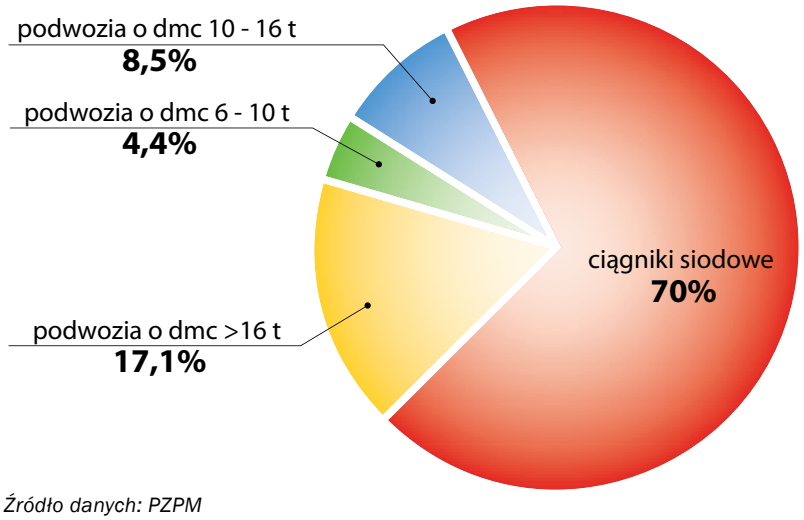
Nie najlepiej poszła w ubiegłym roku również sprzedaż pojazdów o dmc w przedziale od 10 to 16 t. Segment ten odnotował 10-procentowy spadek. Nabywców znalazło 1446 egzemplarzy, co jednak nie wpłynęło znacząco na ogólną kwalifikację. Pojazdy znajdujące się w tym przedziale tonażowym stanowią 8,5% rynku. Najwięcej sprzedał MAN 548 egzemplarzy czyli zgarnął ponad 38%. Udało mu się nie tylko pokonać rywali, ale również, jako jeden z nielicznych, poprawił wynik sprzed roku. Mercedes, który ustąpił z pierwszego miejsca, odnotował 30-procentowy spadek, ale zatrzymał się na drugiej pozycji. Zaskakująco słaby wynik sprzedaży średnich ciężarówek miało w 2011 r. Renault Trucks.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc powyżej 6 t w Polsce w 2011 r.



Źródło danych: PZPM

Udział poszczególnych segmentów w rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t



Źródło danych: PZPM



MAN kolejny rok z rzędu sprzedał w Polsce najwięcej ciężarówek. W segmencie ciężkich podwozi od lat nie ma sobie równych.

SKAT kupuje DAFy

SKAT Transport Gdańsk podpisał umowę dotyczącą zakupu 40 ciągników siodłowych marki DAF. Kontrakt obejmuje dostawę modelu DAF FT XF105.460 w wersji Low Deck (wys. siodła 95 cm) wyposażonych w największą kabinę Super Space Cab oraz zautomatyzowaną skrzynię biegów AS-Tronic. W ramach oferowanej usługi buy-back z chwilą odbioru nowych pojazdów firma SKAT przekaże 40 używanych ciągników DAF FT XF105 firmie DBK, zakupionych w 2009 roku.

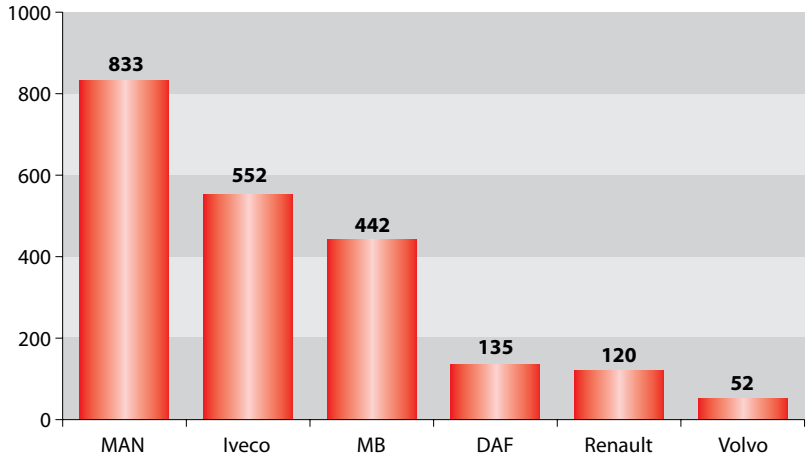
Prowadzimy regularną wymianę floty transportowej na nową, spełniającą stale rosnące standardy bezpieczeństwa transportu. Wynika to z polityki jakości, która obowiązuje w naszej firmie i określa średni wiek taboru na 2 lata.



Jesteśmy długoletnim klientem marki DAF, ponieważ oferowane pojazdy spełniają nasze wysokie wymagania. Podczas intensywnej eksploatacji oczekujemy przede wszystkim pewnej konstrukcji, bezawaryjności, niskich kosztów eksploatacji, znakomitych warunków pracy dla kierowców. Nie bez znaczenia są również sprawdzone relacje z lokalnym przedstawicielem DAF, firmą DBK – powiedział Waldemar Łazarczyk, prezes zarządu firm SKAT.

Firma SKAT Transport sp. z o.o. dysponuje nowoczesną flotą 150 samochodów, w skład której wchodzą pojazdy wyłącznie niezawodnych, renomowanych marek. DAF zajmuje jedno z czołowych miejsc w tym zestawieniu. Każdy z nich standardowo wyposażony jest w system nawigacji satelitarnej GPS, telefon komórkowy GSM, skaner oraz końcówkę terminala Transics. Takie ponad standardowe wyposażenie pozwala na najbardziej efektywne zarządzanie posiadaną flotą. Auta dostosowane są do przewożenia ładunków niebezpiecznych ADR oraz spełniają europejskie normy bezpieczeństwa i ochrony środowiska EURO 5. Firma SKAT dysponuje ponadto 160 naczepami o podwyższonej kubaturze typu MEGA o maksymalnej przestrzeni ładunkowej 102 m³.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc od 6 do 16 t



Źródło danych: PZPM

Tutaj sprzedaż spadła o 32%. Zaskoczył również DAF, sprzedając o 48% pojazdów więcej niż przed rokiem. Wprawdzie to oznacza wzrost o 35 egzemplarzy, ale mimo wszystko. To wynik konsekwentnej pracy u podstaw w uświadamianiu, że DAF to nie tylko ciągniki.

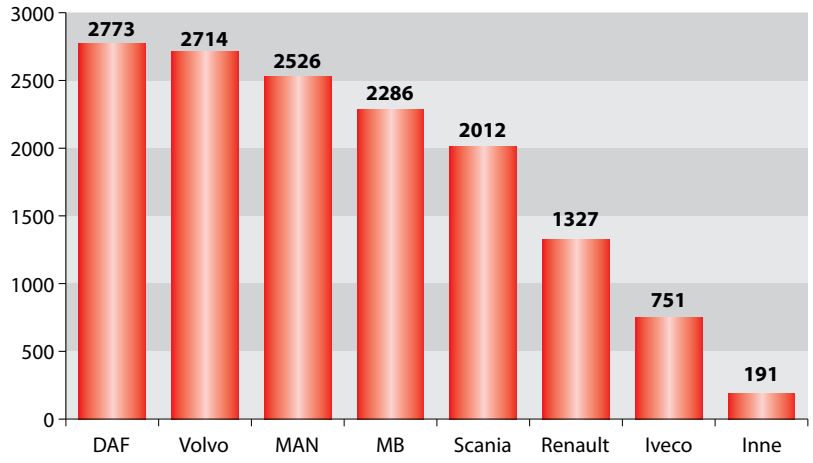
Sprzedaż mniejszych ciężarówek nie poszła wcale dużo lepiej. Wprawdzie wzrosła o ponad 13%, ale nabywców znalazło zaledwie 748 pojazdów z segmentu od 6 do 10 t. Od lat o palmę pierwszeństwa walczą tutaj MAN i Iveco ze zmiennym szczęściem. W tym roku najwięcej sprzedało Iveco – 290 egzemplarzy, zdobywając 38,7%. MAN – 285 sztuk i 38,1% rynku. Najmniej szczęścia miało Renault. Sprzedaż ze 118 pojazdów w 2010 r. spadła do 22. Prawdopodobnie jest to konsekwencja wycofania z rynku popularnego Mascotta, dla którego klienci nie znaleźli alternatywy w zbyt wątłym Maxity.

Segment pojazdów o dmc od 6 do 16 t jest dość specyficzny. Nowe kupowane są dość rzadko, gdyż użytkownicy to przeważnie jednoosobowe firmy, czyli ludzie na dorobku, którzy łapią zlecenia i nie stać ich na większe inwestycje. Szukają więc czegoś tańszego na rynku wtórnym. Lekkie ciężarówki są zazwyczaj używane do dystrybucji miejskiej, pokonuję małe odległości, więc mogą ich też nie dotyczyć opłaty drogowe, które są naliczane wg norm emisji spalin. Innym czynnikiem, który może mieć wpływ na sprzedaż pojazdów o dmc od 6 do 10 t jest rynek pojazdów dostawczych o dmc do 3,5 t. Wprawdzie ich



Actros IV generacji prezentował się w Polsce od jesieni i podobno spotkał się ze sporym zainteresowaniem kupujących. Jednak, jeżeli ktoś nie jest gotowy na tak śmiały zakup, może wybrać poprzednią wersję. W tym roku jesienią dołączą do niego kolejne Actros dystrybucyjny i budowlany.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc powyżej 16 t



Źródło danych: PZPM



DAF sprzedaje przede wszystkim ciągniki – 85%. O podwozia będzie musiał jeszcze powalczyć.

ładowność jest niższa, ale lepiej sobie radzą w mieście i wymagają niższych kwalifikacji od kierowcy – wystarczy prawo jazdy kategorii B. Kosztują mniej, a dodatkowo nie trzeba się martwić o system elektronicznego myta. Coraz większa świadomość ekonomiczna użytkowników takich aut sprawia, że wybierają pojazdy lepiej dostosowane do swoich potrzeb. Czasami większy pojazd jest niepotrzebny, a kosztuje więcej przy zakupie i podczas eksploatacji.

Rynek pojazdów użytkowych zaliczył dobry rok. Jednak nie było łatwo. Już na jesieni pojawiły się pogłoski o nadchodzącej fali kolejnego kryzysu. Kłopoty południowej Europy zachwiały całą Unią Europejską. Firmy zaczęły znów wstrzymywać inwestycje. Jednak na rynku pojazdów o dmc powyżej 3,5 t trudno dostrzec jakieś większe wahania. Sprzedaż rozłożyła się raczej równomiernie na wszystkie miesiące. Jak zwykle wyraźnie słabszy był styczeń i wakacje, lekki spadek zanotowano też w listopadzie. Być może, gdyby nie niepokojące wieści, sprzedaż wzrosłaby jeszcze bardziej.

Obecny rok to niewiadoma. Nikt nie chce prognozować. Wszyscy już dobrze wiemy, jak może wyglądać kryzys. Nauczeni doświadczeniem sprzed 2 lat życzymy sobie stabilizacji. Gwałtowne wzrosty są zbyt niebezpieczne i wróżą zbliżające się załamanie. Lepsze są delikatne wahania w górę. Pozwalają dobrze zaplanować biznes i zapewniają poczucie bezpieczeństwa. Niestety, nigdy nie trwają zbyt długo.

Katarzyna Dziewicka

Więcej o rynku pojazdów ciężarowych czytaj na łamach miesięcznika Truck&Van www.truck-van.pl

Nowy dyrektor Scania Polska

Kjell Örtengren objął 1 marca 2012 r. stanowisko dyrektora generalnego Scania Polska S.A.



Kjell Örtengren ma 54 lata, jest absolwentem Stosunków Międzynarodowych na Uniwersytecie Indiana w USA. Swoją karierę zawodową zaczynał w dyplomacji, pracując w Ambasadzie Szwecji w Belgradzie. Od 1984 roku jest związany ze Scania. Przez 14 lat pracował w centrali Scania w Södertälje, gdzie zajmował stanowisko dyrektora regionalnego, odpowiedzialnego za Europę Centralną i Wschodnią. Od 1997 r., zajmował stanowiska dyrektora generalnego w przedstawicielstwach dystrybutora Scania w Regionie Adriatyku, a przez ostatnie 5 lat w Scania Korea.

Kjell Örtengren na stanowisku dyrektora generalnego Scania Polska S.A. zastąpi Alexandra Vlaskampa, który będzie kontynuował swoją karierę jako dyrektor generalny w Scania Niemcy i Austria.

Polski awans w europejskich strukturach Continental

Krzysztof Brewka, dotychczasowy Fleet Business Manager w Continental Opony Polska objął stanowisko Manager International Key Accounts, Fleet Business Europe, Region Central & East. Od lutego br. odpowiada za koordynację obsługi strategicznych, międzynarodowych klientów flotowych w makroregionie Europy Środkowej i Wschodniej.



Krzysztof Brewka z firmą Continental związany jest od 2003 roku. Wcześniej, przez dwanaście lat zdobywał doświadczenie w branży flotowej pracując w firmie Servipol S.A., a następnie ATB TRUCK S.A. Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej oraz uzyskał tytuł MBA na Georgia State University w Atlancie. – *Polska i Europa Środkowa znajdują się obecnie w czołówce sprzedaży opon w Europie. Mianowanie Krzysztofa Brewki na nowe stanowisko jest częścią naszej strategii rozwoju i zwiększenia zaangażowania Continental w Europie Środkowej i Wschodniej* – skomentował awans swojego byłego podwładnego Piotr Zielak, dyrektor generalny Continental Opony Polska.



Dwukrotny wzrost sprzedaży Dynafleet

Sprzedaż opracowanego przez Volvo Trucks systemu zarządzania flotą on-line, Dynafleet, podwoiła się w ciągu półtora roku. Coraz więcej klientów przekonuje się, że narzędzie to pomaga znacząco zredukować koszty paliwa.

Od chwili wprowadzenia na rynek najnowszej wersji Dynafleet, liczba subskrypcji wzrosła z 11 000 do 21 500. Więcej, niż co trzeci samochód ciężarowy sprzedawany w Europie jest obecnie wyposażony w ten system. Na niektórych rynkach, takich jak Francja, Dania i Finlandia, system Dynafleet trafia na wyposażenie ponad 60 procent wszystkich nowych pojazdów – mówi Johan Selvén, menedżer ds. zarządzania flotą i szkolenia kierowców w Volvo Trucks.

Paliwo w centrum uwagi

Czynnikami kryjącymi się za tak dużym wzrostem sprzedaży są rosnące ceny paliwa i coraz ostrzejsza konkurencja pomiędzy firmami transportowymi. To trend, który toruje drogę dla nowych narzędzi i aplikacji wspomagających klientów w poprawie rentowności. – *Z pomocą Dynafleet firma transportowa pozyskuje mnóstwo informacji, w tym szczegółowe dane o stylu jazdy poszczególnych kierowców i zużyciu paliwa w różnych warunkach drogowych. To doskonały punkt wyjścia dla szkoleń w zakresie ekonomicznej jazdy. Poprzez połączenie Dynafleet ze szkoleniami kierowców, wielu z naszych klientów zdołało zredukować koszty paliwa nawet o siedem procent* – wyjaśnia Johan Selvén.

Dojrzały rynek – dojrzałe produkty

Systemy telematyczne stały się naturalnymi narzędziami pracy, zarówno dla przewoźników, jak i kierowców. Coraz więcej osób traktuje systemy zarządzania flotą, jako coś zupełnie oczywistego, podobnie jak komputerowe systemy finansowo-księgowe. Rynek dojrzał. Dojrzały również produkty. – *Aktualnie oferujemy elastyczne rozwiązanie, pozwalające każdemu klientowi dopasować funkcje systemu do swoich indywidualnych potrzeb. System jest łatwy w użyciu, a koszt subskrypcji nie przekracza kwoty 15 euro miesięcznie. Wzrost sprzedaży Dynafleet jest dowodem na to, że mamy produkt, który zapewnia klientom realne korzyści* – mówi Tom Pontzeele, menedżer ds. handlowych, odpowiedzialny za Dynafleet w krajach Beneluksu.

Dynafleet to opracowany przez Volvo Trucks system zarządzania flotą oparty na technologii internetowej, usprawniający planowanie i realizację zadań transportowych. Dynafleet zawiera szereg funkcji zgrupowanych w czterech usługach: Paliwo & Środowisko, Czas pracy kierowcy, Lokalizacja oraz Komunikaty. Poszczególne usługi są oferowane osobno lub dostępne w dowolnej kombinacji. Dynafleet można z łatwością zintegrować z używanymi przez klienta systemami administracyjnymi.

KK

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

Startują Mistrzostwa kierowców w jeździe ekonomicznej

W celu podkreślenia dużego wpływu kierowcy na ekonomikę paliwową, Volvo Trucks zapoczątkowało w ubiegłym roku międzynarodowy konkurs na najoszczędniejszego kierowcę – The Drivers' Fuel Challenge – zakładając, że będzie to wydarzenie cykliczne. Konkurs, w którym zawodowi kierowcy samochodów ciężarowych rywalizują ze sobą w jeździe ekonomicznej, został przyjęty entuzjastycznie i z dużym zainteresowaniem. Dlatego w bieżącym roku zostanie on rozegrany w funkcjonującym w ramach Volvo Trucks Regionie Europy Centralno-Wschodniej, a więc również w Polsce.



Poza zaszczytnym tytułem najlepszego kierowcy, na uczestników, zarówno kierowców, jak i ich pracodawców, czekają atrakcyjne nagrody, w tym samochód osobowy Volvo C30 dla zwycięzcy finału na poziomie Regionu Europy Centralno-Wschodniej.

Ponieważ na paliwo przypada znaczna część ogólnych kosztów firmy transportowej, w dążeniu do osiągania jak największych oszczędności w zużyciu paliwa nie wolno nie doceniać roli kierowcy. Aby podkreślić ten fakt, Volvo Trucks, Region Europy Centralno-Wschodniej, jako organizator The Drivers' Fuel Challenge 2012 – Mistrzostw kierowców w jeździe ekonomicznej – chce zainteresować konkursem jak najwięcej kierowców i firm transportowych. Konkurs jest otwarty dla wszystkich kierowców zawodowych, niezależnie od marki samochodu ciężarowego, jakim jeżdżą na co dzień.

W okresie od marca do września 2012 r. we wszystkich krajach Regionu Europy Centralno-Wschodniej Volvo Trucks, w tym w Polsce, odbywać się będą lokalne rundy kwalifikacyjne, które zakończą się krajowym finałem konkursu. Uczestnik, który osiągnie najlepszy wynik w finale krajowym, będzie reprezentował dany kraj w ostatecznej rozgrywce – finale konkursu na poziomie Regionu Europy Centralno-Wschodniej. Odbędzie się on w Ołomuńcu, w Czechach, w połowie października 2012 roku.

To właśnie tam zwycięzca krajowego finału będzie miał szansę powalczyć nie tylko o tytuł Mistrza regionu Europy Centralno-Wschodniej w The Drivers' Fuel Challenge, ale także o samochód osobowy Volvo C30. Razem z kierowcami, do Ołomuńca zostaną zaproszeni ich pracodawcy – właściciele firm transportowych. Każda firma, której reprezentant zajmie jedno z pierwszych trzech miejsc w finale na poziomie regionu Europy Centralno-Wschodniej, otrzyma bony premiowe Volvo o wartości do 10 000 euro.

Więcej informacji dotyczących konkursu, w tym szczegółowy regulamin, program lokalnych eliminacji na rynku polskim, wraz z określeniem sposobu składania zgłoszeń do konkursu znajduje się na stronie: www.volvotrucks.pl/fuelchallenge. Równolegle z The Drivers' Fuel Challenge 2012, w Regionie Europy Centralno-Wschodniej Volvo Trucks trwa kampania handlowa FH, w ramach której samochód ciężarowy Volvo FH jest oferowany w specjalnej edycji Fuel Champion. Obydwa te wydarzenia są integralnymi elementami zainicjowanej przez Volvo Trucks minionej wiosny kampanii „Liczy się każda kropla", której celem jest pokazanie, że stosunkowo prostymi środkami można osiągnąć znaczną redukcję zużycia paliwa.

JT

Nowe zestawy

Firma transportowo-spedycyjna Magtrans rozpoczęła 2012 rok od inwestycji w zakup 30 nowych ciągników siodłowych marki MAN TGX 18.440 oraz 30 naczep wieluńskiej firmy - Wielton.

Magtrans funkcjonuje na rynku usług transportowych od 1982 roku. Przez blisko 30 lat sukcesywnie inwestuje w swój tabor nabywając nowe ciągniki siodłowe. Najwyższej jakości samochody ciężarowe są gwarancją doskonałej jakości świadczonych usług oraz zapewniają wysokie standardy bezpieczeństwa kierowców oraz przewożonych towarów. Uroczyste przekazanie kluczyków do nowych pojazdów w ręce właściciela firmy Magtrans - Edwarda Magdziaka odbyło się w krakowskim oddziale producenta pojazdów.

Współpraca firmy transportowej z Buska Zdroju z MAN rozpoczęła się w 2005 roku i trwa do dnia dzisiejszego. Obecnie flota Magtrans liczy 180 aut, z czego 120 to samochody marki MAN. Co roku firma Magtrans jest laureatem najbardziej prestiżowych nagród w Polsce. W 2012 roku zdobyła tytuł „Gazeli Biznesu" w rankingu najdynamiczniej rozwijających się firm ogłaszanym przez Puls Biznesu.





Trzy dekady szkolenia kierowców

Kierowca jest najważniejszy! To od niego w największej mierze zależy bezpieczeństwo i ekonomika pojazdu. Dlatego MAN ProfiDrive już od 30 lat szkoli kierowców pojazdów ciężarowych i autobusów w zakresie bezpiecznej i ekonomicznej jazdy.

O ekonomicznej jeździe pojazdu w znacznym stopniu decyduje kierowca. Szkolenia MAN ProfiDrive pozwalają na obniżenie zużycia paliwa z reguły o ponad 10%. Od 30 lat instruktorzy MAN ProfiDrive przekazują teoretyczną i praktyczną wiedzę w zakresie bezpiecznej i ekonomicznej jazdy na drodze. W rym roku w szkoleniach wzięło udział ponad 6000 osób. – *Wymagania stawiane przed zawodowymi kierowcami uległy znacznym zmianom. Zawodowy kierowca musi dzisiaj sprostać napiętym harmonogramom, obsługiwać stale zmieniające się pojazdy i minimalizować koszty* – mówił kierujący akademią MAN ProfiDrive Werner Bigiel podczas międzynarodowego spotkania instruktorów. – *Zawód kierowcy pojazdów ciężarowych wymaga stałego i systematycznego doskonalenia umiejętności. Zainteresowanie naszymi szkoleniami jest ogromne, wszystkie kursy są wykupione z wielomiesięcznym wyprzedzeniem* – dodaje Werner Bigiel.



Zainicjowane w 1981 roku przez Wernera Bigiela przedsięwzięcie pod nazwą „Szkolenie w zakresie ekonomicznej jazdy" rozwinęło się w bardzo bogaty pakiet usług. Oprócz szkoleń dla kierowców ciężarówek i autobusów w zakresie ekonomicznej i bezpiecznej jazdy, aktualna oferta MAN ProfiDrive w Niemczech obejmuje także pełen zakres szkoleń doskonalących dla kierowców zawodowych, szkolenia dla instruktorów jazdy i rzeczoznawców.

MAN ProfiDrive zatrudnia dzisiaj na stałe 104 instruktorów działających aktywnie na całym świecie.

W Polsce szkolenia z zakresu ekonomicznej jazdy w ramach akademii MAN ProfiDrive prowadzone są przez Mariusza Brzezinę.

RC

Koszty leczenia kierowcy za granicą – konieczność czy zbędny wydatek na ubezpieczenie prywatne?

Coraz częściej kadra zarządzająca przedsiębiorstwami z branży TSL decyduje się na zaaranżowanie ubezpieczenia kosztów leczenia (KL) wskutek nieszczęśliwego wypadku i nagłej choroby dla swoich pracowników, w szczególności dla kierowców wyjeżdżających poza granice Polski w celach służbowych. Czy warto inwestować w taką polisę?

W niniejszym artykule spróbujemy odpowiedzieć na pytanie, dlaczego warto zainwestować w polisę kosztów leczenia za granicą, która najczęściej zawierana jest, jako polisa grupowa z dodatkowymi opcjami, takimi jak ryzyko odpowiedzialności cywilnej w życiu prywatnym oraz ryzyko trwałego uszczerbku na zdrowiu wskutek nieszczęśliwego wypadku. Warto przypomnieć, że zgodnie z §12 Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 19 grudnia 2002 r. w razie choroby podczas podróży, pracownikowi przysługuje zwrot udokumentowanych kosztów leczenia za granicą oraz kosztu leków. Zwrot ten odbywa się ze środków pracodawcy. Ponadto pracodawca, w razie zgonu pracownika powinien pokryć także koszt transportu zwłok do kraju.

Poprzez wykupienie polisy kosztów leczenia dla swoich kierowców właściciele firm transportowych zabezpieczają się przed pokrywaniem z własnej kieszeni ewentualnych wysokich kosztów ich leczenia, które wynikają z powyższego rozporządzenia lub roszczeniami ze strony pracownika i jego rodziny, jednocześnie przenosząc odpowiedzialność finansową na ubezpieczyciela. Z drugiej strony często spotykamy się z poglądem, że ubezpieczenie kosztów leczenia jest niepotrzebne z uwagi na fakt posiadania Europejskiej Karty Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ). Karta EKUZ jest również dobrą formą zabezpieczającą pracownika przed ewentualnymi kosztami leczenia za granicą, jednakże należy pamiętać, że posiadanie karty EKUZ jest dokumentem uprawniającym do korzystania ze świadczeń zdrowotnym podczas pobytu tylko w państwach członkowskich Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Szwajcarii. Karta ta wydawana jest na 6 miesięcy i, co bardzo istotne, zapewnia korzystanie tylko z usług placówek publicznej służby zdrowia danego kraju (w prywatnym ubezpieczeniu KL znajdują się placówki publiczne oraz prywatne). W innym przypadku pracodawca jest zmuszony do pokrycia takich kosztów leczenia z własnych środków. Odmiennie niż w zakresie prywatnego ubezpieczenia karta EKUZ nie pokrywa również kosztów powrotnego transportu do kraju danego pracownika czy też jego zwłok.


fot. Volvo Trucks



Ewa Krawczyk
Licencjonowany broker ubezpieczeniowy. Absolwentka Wydziału Matematyki Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Od 2007 r. pracuje w firmie MAI Insurance Brokers Poland sp. z o.o. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu ubezpieczeń osobowych.

Przeanalizujmy przykład szkody poniesionej przez kierowcę firmy transportowej, która wykupiła dla swoich pracowników prywatną polisę KL.

Miejsce zdarzenia wypadku – Holandia

Kierowca ciągnika podczas planowanego postoju, siedząc w kabinie pojazdu, oparł się ręką o jego drzwi, zapominając, że były one niedomknięte. Tym samym nieszczęśliwie wypadł z pojazdu. Skutkiem upadku było złamanie kręgu lędźwiowego L1.
Poniesione przez ubezpieczyciela koszty leczenia w Holandii były następujące:

- transport karetki z miejsca zdarzenia wypadku do szpitala oraz koszty usługi lekarza – 1200 euro (~ 5040 zł)
- 4 dni pobytu w szpitalu + koszty operacji – 5 000 euro (~ 21 000 zł)
- transport poszkodowanego do Polski środkiem transportu zaakceptowanym przez lekarza – 1900 euro (~ 8000 zł). W tym przypadku był to samolot klasy ekonomicznej z dopłatą za miejsce leżące.

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 30
ewa.krawczyk@mai-cee.com

Podsumowując wszystkie koszty, wyniosły około 34 040 zł. Pracodawca miał wykupioną polisę KL z sumą ubezpieczenia na 40 000 euro (~ 168 000 zł), dlatego wszystkie koszty zostały pokryte z tej polisy.

Powyższy przykład obrazuje nam jak duża może być skala kosztów leczenia nawet przy zupełnie niegroźnym nieszczęśliwym wypadku. Dlatego pomimo braku obligatoryjności zawierania polis kosztów leczenia przez firmy z branży TSL warto rozważyć jej wykupienie w świetle wielu korzyści zarówno finansowych jak i socjalnych, które wówczas sobie zagwarantujemy.

Ewa Krawczyk
MAI Insurance Brokers Poland



Licencje transportowe – jakie zmiany przyniosło nowe prawo?

Po wejściu w życie nowych przepisów regulujących działalność transportową, wielu przewoźników dotkliwie odczuło skutki zmian. Jedną z kluczowych i bolących środowisko transportowe spraw było wprowadzenie nowych zasad stosowania zabezpieczeń finansowych, niezbędnych do uzyskania licencji na prowadzenie działalności.

Jak odbywało się to do tej pory? Zgodnie z art. 5 ust. 3 pkt. 3 ustawy o transporcie drogowym z dnia 6 września 2001 r. (Dz.U. 2003 Nr 211 poz. 2050 z późn. zm.) przewoźnik mógł otrzymać licencję na wykonywanie transportu drogowego, jeśli jego sytuacja finansowa zapewniała „podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego, określonej dostępnymi środkami finansowymi lub majątkiem w wysokości:



fot. Iveco Trucks

- 9000 euro – na pierwszy pojazd samochodowy przeznaczony do transportu drogowego;
- 5000 euro – na każdy następny pojazd samochodowy".

Na podstawie art. 5 ust. 5 przewoźnicy mogli potwierdzić swoją sytuację finansową:

- rocznym sprawozdaniem finansowym;
- dokumentami potwierdzającymi;
- środkami pieniężnymi w gotówce, na rachunkach bankowych lub dostępnymi aktywami;
- posiadanymi akcjami lub udziałami albo w innych zbywalnych papierach wartościowych;
- gwarancjami lub poręczeniami bankowymi;
- własnością nieruchomości.

Co się zmieniło?

Jedną z ważniejszych zmian po 31.12.2011 r. było wprowadzenie nowych zasad dotyczących warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego. Zmiany te wynikały z rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r.

Co wynika z tego rozporządzenia?

Zgodnie z art. 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1071/2009, przedsiębiorcy wykonujący zawód przewoźnika drogowego muszą posiadać odpowiednią zdolność finansową. Można zatem powiedzieć, że w tym zakresie niewiele się zmieniło, gdyż i tutaj jest mowa o zabezpieczeniu finansowym. Rozporządzenie nr 1071/2009 w art. 7 ust. 1, odmiennie od ustawy w wersji obowiązującej do 31.12.2011 r., nakłada na przewoźnika obowiązek posiadania odpowiedniej zdolności finansowej, aby był on w stanie w każdym momencie roku finansowego spełnić swoje zobowiązania. Mowa jest tutaj jednak o zobowiązaniach związanych wyłącznie z prowadzeniem działalności transportowej i do wysokości limitów – 9000 euro za pierwszy pojazd i 5000 euro za każdy następny.

Ponieważ powyższe limity nie zmieniły się, w tym zakresie sytuacja przewoźników również nie uległa zmianie. Ale kontrowersje wzbudziły dalsze zapisy art. 7 ust. 1, z których wynika, że przewoźnik musi potwierdzać zdolność finansową rocznymi sprawozdaniami finansowymi, poświadczonymi przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę. I choć wielu przewoźnikom prowadzącym działalność w formie spółek kapitałowych (akcyjnych, z ograniczoną odpowiedzialnością i komandytowo-akcyjnych) oraz spółek osobowych lub prowadzącym działalność, jako osoby fizyczne, jeżeli osiągają przychody pow. 1200 000 euro,



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.

termin „sprawozdanie finansowe" jest doskonale znany, to dla większości niewątpliwie jest to nowość. Dlaczego? Ponieważ zgodnie z art. 2 ustawy o rachunkowości, tego typu podmioty gospodarcze nie są zobowiązane do wykonywać sprawozdań finansowych. Większość małych przedsiębiorców zapewne nigdy o czymś takim nie słyszało.

Czy nowe wymogi obowiązują wszystkich?

Zdaniem niektórych, nowe przepisy obowiązują wszystkich przewoźników, ponieważ art. 7 ust. 1 rozporządzenia jednoznacznie wskazuje przedsiębiorców, a więc wszystkich bez wyjątku. Zwolennicy tego stanowiska swoją tezę uzasadniają tym, że przedsiębiorcą w rozumieniu rozporządzenia jest podmiot wykonujący przewozy towarów w celach handlowych, w tym również taki, który prowadzi działalność jako osoba fizyczna lub spółka cywilna albo spółka jawna (art. 2 ust. 4 rozporządzenia).

Trudno zgodzić się z takim twierdzeniem, gdyż z art. 7 ust. 1 (akapit trzeci) dość jednoznacznie wskazuje, że dokumentowanie zdolności finansowej (stanu kapitału i rezerw) rocznymi sprawozdaniami finansowymi dotyczy podmiotów określonych w czwartej dyrektywie Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. (wersja skonsolidowana 1978L0660-PL); ta zaś ma zastosowanie jedynie do spółek akcyjnych, z ograniczoną odpowiedzialnością i komandytowo-akcyjnych. Nie ma zaś zastosowania do osób fizycznych, spółek cywilnych lub jawnych.

GITD w wydanym komunikacie, nawiązując do art. 2 ustawy o rachunkowości, potwierdził powyższe wskazując, że do sporządzania sprawozdań nie są zobligowane osoby fizyczne, spółki cywilne, jawne i partnerskie, jeżeli ich przychody netto nie przekraczają równowartości w walucie polskiej 1 200 000 euro.

Źródła problemów

Czy to właśnie spowodowało problemy w uzyskiwaniu przez przewoźników licencji i wypisów? Nie. Pomimo wyraźnego wskazania w rozporządzeniu, urzędnicy raczej nie wymagają od drobnych przewoźników dokumentowania zdolności finansowej sprawozdaniami. Problemy w uzyskiwaniu licencji i wypisów wynikają raczej z art. 7 ust. 2 rozporządzenia: „W drodze odstępstwa od ust. 1 właściwy organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca wykazał swoją zdolność finansową za pomocą zabezpieczenia, takiego jak gwarancja bankowa lub ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych (…)". I choć GITD stoi na stanowisku, że zabezpieczeniem może być jedynie takie ubezpieczenie, które obejmuje „(…) roszczenia, jakie powstają lub mogą powstać w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej przedsiębiorstwa transportowego.", to z 7 ust. 2 rozporządzenia nr 1071/2009 wyraźnie wynika, że zabezpieczeniem może być „ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej". Zdaniem fachowców od ubezpieczeń, to nic innego jak OCP. Ale widać GITD wie lepiej, co ustawodawca miał na myśli stosując w rozporządzeniu termin „ubezpieczenie". Banki, przy udzielaniu kredytów (a są to często znaczne kwoty), od lat, jako zabezpieczenie akceptują polisy domów, mieszkań lub AC (tzw. cesje). Czyli można?

Póki co, część starostw wydaje licencje i wypisy w oparciu o zabezpieczenia w postaci polis AC. Niektórzy akceptują polisy OCP lub polisy na dom bądź mieszkanie, ale większość urzędników starostw nie akceptuje żadnych polis i wymaga od przewoźników dokumentów, o których mowa w rozporządzeniu lub wprost gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej. Ta zaś nie jest ani tania, ani też prosta w uzyskaniu. Większość przewoźników krajowych ma więc problem z uzyskaniem licencji lub wypisu.

Sytuacja jest o wiele lepsza jeżeli chodzi o licencje międzynarodowe, gdyż BOTM przy przyjmowaniu wniosków najczęściej akceptuje zabezpieczenia w postaci polis AC lub OC działalności. Nie wiadomo dlaczego BOTM nie akceptuje polis OCP, które ewidentnie są ubezpieczeniem odpowiedzialności zawodowej przewoźnika, ale widać urzędnicy przyjęli wytyczne GIDT zawarte w komunikacie jako obowiązujące i sztywno trzymają się tej wątpliwej prawnie wykładni.

Kto dla kogo?

Żaden z urzędników nie zastanawia się przy tym, że niewydawanie przewoźnikom licencji na prowadzenie działalności transportowej lub wypisów z licencji wiąże się z tym, że auta, którymi przewoźnik mógłby zarobkować, nie będą jeździły, przewoźnicy nie będą zarabiali i nie będą w związku z tym płacili do budżetu państwa podatków, z których owi urzędnicy właśnie otrzymują pensje.

Czy nie byłoby lepiej najpierw pomyśleć, a później zrobić? Praktyka pokazuje jednak, że w pracy urzędników często jest tak, że najpierw robią, a później już nie mają potrzeby myśleć, bo to przecież nie jest ich problem. Do myślenia może ich zmusić jedynie zorganizowana akcja społeczna, ale przewoźnicy nie planują chyba najazdów na starostwa lub sejm. Mają i tak zbyt dużo obowiązków związanych z tym, aby koła ich ciężarówek kręciły się (pod warunkiem, że zostały zgłoszone i mają na nie stosowny wypis).

Jerzy Różyk
CDS Kancelaria Brokerska

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

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

Import towarów

– czy przysługuje odliczenie podatku naliczonego, gdy nie ma SAD-u ani PZC, a agencja celna przekazuje jedynie komputerowy wydruk?

Możliwość odliczenia podatku naliczonego z tytułu importu towarów stanowi czasami dla podatników zagadkę. Dlaczego? Otóż dlatego, że po wprowadzeniu uproszczeń rozliczeń związanych z importem towarów nie zawsze otrzymamy dokument, który wygląda jak SAD. Sytuacja dotyczy głównie tych podatników, którzy importu towarów dokonują sporadycznie i korzystają przy tym z usług agencji celnej.

Przykład
Spółka z siedzibą w Poznaniu dokonała importu towarów z Norwegii. Odprawę celną dokonała za spółkę firma DHL Express, która w przedmiotowej transakcji importowej działała w ramach przedstawicielstwa pośredniego. Spółka nie otrzymała od DHL jednakże papierowego dokumentu SAD ani elektronicznego PZC. Zamiast niego uzyskała:
powiadomienie o wpisie do rejestru nr..... oraz kserokopie rejestru towarów dla procedury dopuszczenia do obrotu w procedurze uproszczonej; z ostatniego dokumentu wynika, że towary zostały wpisane do ww. rejestru dnia 22.01.2012 r. (w dokumencie tym wyszczególniono wartość towaru wraz z kwotą należnego podatku od towarów i usług).
Jednocześnie DHL obciążył spółkę kosztami obsługi celnej oraz należnościami celno-podatkowymi, wynikającymi z załączonego dokumentu.

Spółka powzięła wątpliwość czy otrzymane ww. powiadomienia uprawnia do odliczenia kwoty podatku naliczonego w zakresie dokonanego importu towarów (nie ma bowiem dokumentu SAD ani PZC).

Odliczenie podatku naliczonego z transakcji importu towarów dotyczącego procedury uproszczonej

Tak, w opisanej powyżej sytuacji, spółce przysługuje prawo do odliczenia podatku naliczonego. Przedmiotowy import towarów


fot. NZCS

został bowiem dokonany w ramach procedury uproszczonej o której mowa w art. 76 ust. 1 lit. b lub c rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. Urz. WE L 302 z 1910.1992, str. 1, ze zm.; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 2, t. 4, str. 307).

Na wstępie należy wskazać, iż z przedstawionego stanu faktycznego wynika, że spółka dokonała importu towarów ze Szwajcarii, które to towary zostały objęte procedurą dopuszczenia do obrotu przez zgłaszającego – DHL Express (podmiot działający w zakresie przedstawiciela pośredniego). Jednocześnie ww. podmiot posiadający zezwolenie do stosowania procedury uproszczonej, ujął przedmiotowe towary w dniu 22.01.2012 r. do rejestru towarów objętych przedmiotową procedurą uproszczoną. Rejestr został kolejno przedstawiony podatnikowi. Spółka na podstawie ww. dokumentu została zobowiązana do uiszczenia na rzecz przedstawiciela pośredniego kwoty podatku należnego, wynikającego z rejestru wraz z opłatami manipulacyjnymi.

Prawo do odliczenia podatku naliczonego, na mocy art. 86 ust. 1 ustawy o VAT, przysługuje w zakresie w jakim towary i usługi są lub będą wykorzystywane do wykonywania działalności opodatkowanej podatnika.

Ponadto, zgodnie z postanowieniem, o którym mowa w treści art. 86 ust. 10 pkt. 5 tej ustawy, prawo do odliczenia kwoty podatku naliczonego powstaje – w przypadku stosowania w imporcie towarów procedury uproszczonej, polegającej na wpisie do rejestru zgodnie z przepisami celnymi – za okres rozliczeniowy, w którym podatnik (tut. DHL Express) dokonał wpisu do rejestru. Przy czym obniżenie kwoty podatku należnego następuje pod warunkiem dokonania przez podatnika (tut. DHL Express) zapłaty podatku wykazanego w tym rejestrze. W przypadku niedokonania odliczenia w ww. terminie, prawo do odliczenia przysługuje podatnikowi



fot. NZCS

w deklaracji podatkowej VAT-7 za dwa kolejne okresy rozliczeniowe (vide art. 86 ust. 11 ustawy o VAT).

W konsekwencji, skoro spółka zapłaciła cło i należny podatek VAT (DHL obciążył spółkę kosztami obsługi celnej oraz należnościami celno-podatkowymi, wynikającymi z załączonego dokumentu potwierdzającego wpis towarów do rejestru) uprawniona jest do odliczenia kwoty podatku naliczonego. Odliczenia może dokonać z chwilą wpisu towarów do rejestru prowadzonego przez DHL Express (art. 86 ust. 10 pkt. 5 ustawy o VAT).

Tym samym spółka nie jest zobowiązana do otrzymania od ww. podmiotu tradycyjnego dokumentu celnego SAD. Wymaganym w tym zakresie dokumentem będzie przesłany przez DHL rejestr prowadzony przez ww. podmiot wraz z potwierdzeniem dokonania płatności celno-podatkowych w imieniu spółki.

W podobnej kwestii wypowiedział się dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji z dnia 9 listopada 2009 r., sygn. IPPP2/443-904/09-2/SAP, w której odstąpił od uzasadnienia stanowiska wnioskodawcy na mocy art. 14c § 1 Ordynacji podatkowej. W interpretacji tej czytamy: „*Spółka w ramach prowadzonej działalności gospodarczej dokonuje importu towarów, które na terytorium kraju obejmowane są procedurą uproszczoną o której mowa w art. 76 ust. 1 lit. b lub c rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. Urz. WE L 302 z 1910.1992, str. 1, ze zm.; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 2, t. 4, str. 307). Spółka formalności celne związane z dokonywanym przez niego importem towarów dokonuje przez agencję celną działającą na podstawie udzielonego przez spółkę upoważnienia do działania w formie przedstawicielstwa pośredniego, która legitymuje się wydanym przez dyrektora izby celnej pozwoleniem na stosowanie procedury uproszczonej w procedurze dopuszczenia do obrotu. Agencja celna uiszcza także w imieniu spółki należności celne i z tytułu podatku od towarów i usług związane z importem towarów we wskazanej procedurze uproszczonej. W związku z powyższym zadano następujące pytanie: Czy spółka, w związku z tym, ze formalności dotyczące importowanych przez spółkę towarów objętych procedurą uproszczoną dokonuje Agencja Celna, jest uprawniony do obniżenia kwoty podatku należnego na podstawie kserokopii* rejestrów *lub skanów przesyłanych przez Agencję Celną, która je prowadzi. Spółka stoi na stanowisku, że zgodnie z art. 86 ust. 10 pkt. 5 ustawy o VAT prawo do obniżenia kwoty podatku należnego powstaje w przypadku stosowania w imporcie towarów procedury uproszczonej, polegającej na wpisie do rejestru zgodnie z przepisami celnymi za okres rozliczeniowy, w którym podatnik dokonał wpisu do rejestru; obniżenie kwoty podatku należnego następuje pod warunkiem dokonania przez podatnika zapłaty podatku wykazanego w tym rejestrze, z zastrzeżeniem art. 33a. W świetle obowiązującego stanu prawnego stanowisko wnioskodawcy w sprawie oceny prawnej przedstawionego zdarzenia przyszłego uznaje się za prawidłowe.*

Karolina Gierszewska
ECDDP SP. z o.o.

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



Dobre wieści z rynku magazynowego

Polski rynek powierzchni magazynowej znów stanął na nogi. Wnioski płynące z przygotowanego przez firmę Jones Lang LaSalle raportu „2011: Rynek powierzchni magazynowych w Polsce" są pozytywne; poziom popytu był rekordowy, a na rynku znów pojawiło się wiele nowych projektów.

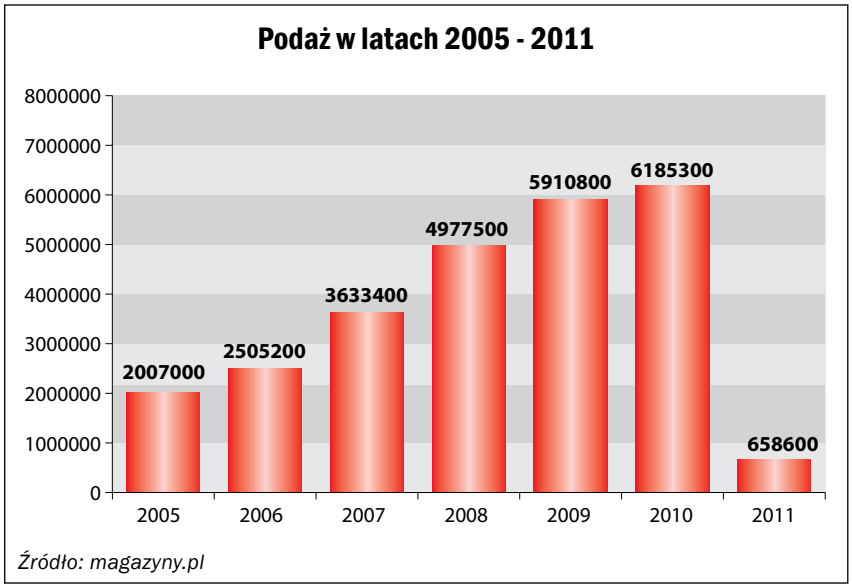
Oznaki powrotu koniunktury widać przede wszystkim po aktywności najemców. Wynajęli oni w 2011 r. powierzchnię 1,69 mln m². Patrząc wstecz, ostatni porównywalny wynik rynek osiągnął w 2008 roku (wtedy wynajęto 1,59 mln m²). Aktywniejsi byli też deweloperzy. Rozpoczęto wiele nowych inwestycji, wśród których znów pojawiły projekty spekulacyjne.

Deweloperzy znów budują

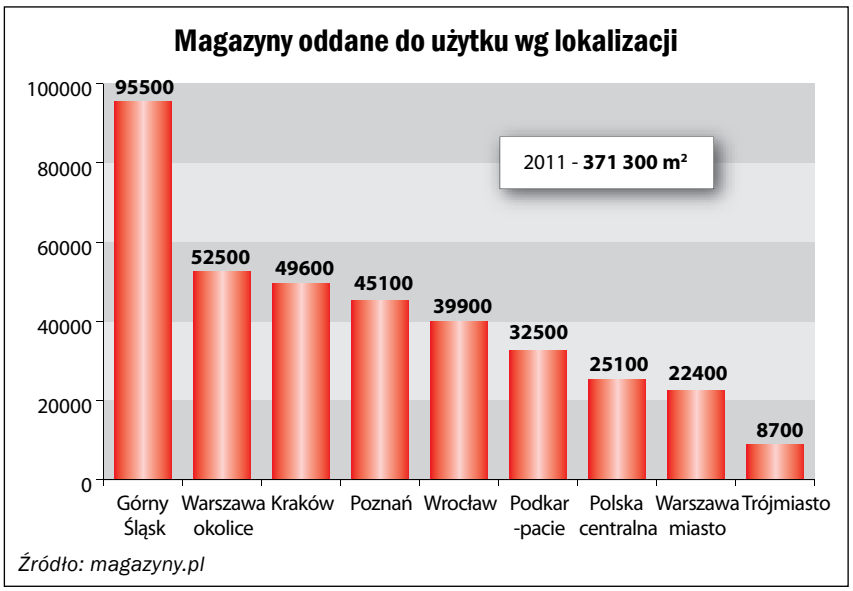
Deweloperzy wybudowali w 2011 r. magazyny o łącznej powierzchni 371 tys. m². W ten sposób poprawili wynik z 2010 roku o ponad 100 tys. m². Najwięcej nowych obiektów magazynowych powstało w tradycyjnie najsilniejszych regionach: na Górnym Śląsku (95 tys. m²) i okolicach Warszawy (52 tys. m²). Dużą aktywność wykazywali również deweloperzy w Krakowie (49 tys. m² nowej powierzchni) i Poznaniu (45 tys. m²).



Tomasz Mika
dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych Jones Lang LaSalle



Źródło: magazyny.pl



Źródło: magazyny.pl

Dobrym prognostykiem na 2012 rok jest znacząca ilość rozpoczętych inwestycji magazynowych. Na koniec 2011 roku budowano 354 tys. m² magazynów, czyli niemal tyle samo, ile wynosiła całkowita powierzchnia wybudowana w ciągu całego 2011 roku. Najwięcej obiektów w budowie znajdowało się w Polsce centralnej (71 tys. m²).

Na rynku widoczny jest powrót do inwestycji spekulacyjnych. Choć stanowią one wciąż stosunkowo niewielką część powstających obiektów magazynowych (18%), to ich ponowne pojawienie się w planach deweloperów świadczy o tym, że coraz optymistyczniej postrzegają oni perspektywy polskiego rynku powierzchni magazynowych. Oczywiście deweloperzy preferują zdecydowanie obiekty budowane na konkretne zamówienie najemcy (pre-let i BTS). To dla nich dużo bezpieczniejsza opcja, eliminująca ryzyko postawienia obiektu, który będzie stał pusty. Zasoby magazynowe Polski to obecnie 6,59 mln m², co stawia nasz kraj na czele państw regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Rozwój naszej gospodarki i rozbudowa sieci autostrad to czynniki, które będą w najbliższej przyszłości wzmacniać pozycję Polski jako regionalnego lidera rynku.

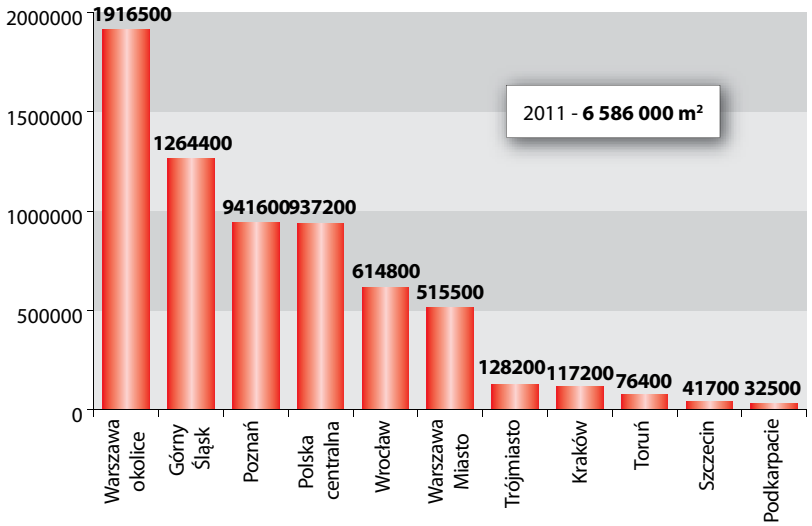
Stabilny pozostaje ranking największych deweloperów w Polsce pod względem posiadanej powierzchni. Liderem pozostaje w dalszym ciągu Prologis. Posiadane przez tego dewelopera magazyny mają powierzchnię 2,13 mln m². Drugi w kolejności Panattoni (1,39 mln m² magazynów w Polsce) był najaktywniejszym deweloperem w 2011 r., budując w sumie 164 tys. m². Trzecia pozycja przypadła firmie SEGRO, która dysponowała powierzchnią 526 tys. m². Do tej czołówki zamierza doszlusować w przyszłości Goodman. Firma ta wybudowała w 2011 roku 35 tys. m². Ambicje tego dewelopera są jednak znacznie wyższe. Na koniec 2011 roku pod szyldem Goodmana budowało się 121 tys. m², a jeden najważniejszych obiektów tej firmy - Pomorskie Centrum Logistyczne w Gdańsku – ma potencjał na 500 tys. m². Najwięksi deweloperzy podzielili między sobą rynek również pod względem popytu. W 2011 roku ich udziały w popycie brutto (nowe umowy plus odnowienia) wyglądały następująco: Prologis (38%), Panattoni (21%), SEGRO (11%) i Goodman 8%.

Aktywność najemców napędza rynek

Popyt na powierzchnie magazynowe osiągnął w 2011 roku poziom 1,69 mln m², czyli wynik którego rynek nie pamięta od bardzo dobrego 2008 roku. Za wzrostem zainteresowania powierzchniami magazynowymi stoi przede wszystkim dobry stan polskiej gospodarki, który skłaniał firmy do inwestowania w nowe magazyny. Sporą część popytu stanowiły również przedłużenia. W 2011 roku kończyło się wiele najmów, a najemcy często decydowali się na pozostanie w dotychczasowej lokalizacji. Największą tego typu umową była transakcja Unilevera, dotycząca magazynu w Prologis Park Piotrków (50 tys. m²).

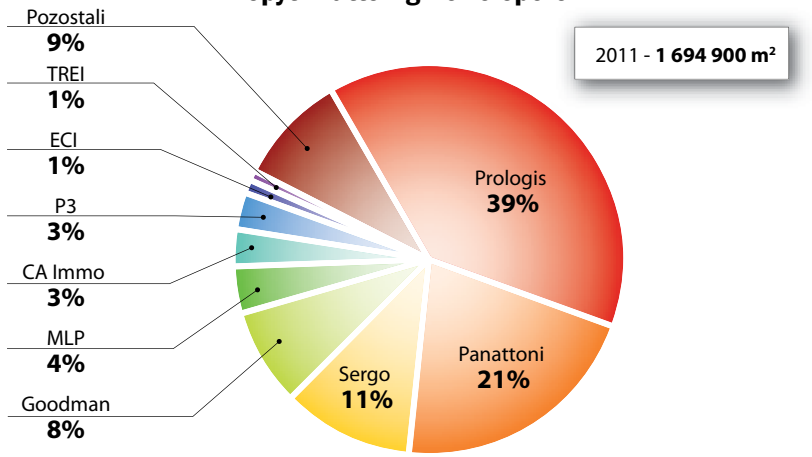
Najwięcej powierzchni magazynowej w 2011 roku wynajęli operatorzy logistyczni – ponad 468 tys. m², co dawało 28% udziału w rynku. Drugim największym klientem deweloperów była branża elektroniczna, która wynajęła 271 tys. m². Powierzchni magazynowych szukały również przedsiębiorstwa branży spożywczej (176 tys. m²) i sieci handlowe (169 tys. m²). Regionami, które przyciągały najwięcej najemców były tradycyjnie okolice Warszawy (508 tys. m²), Górny Śląsk (307 tys. m²), i Poznań (202 tys. m²).

Istniejąca powierzchnia magazynowa wg lokalizacji



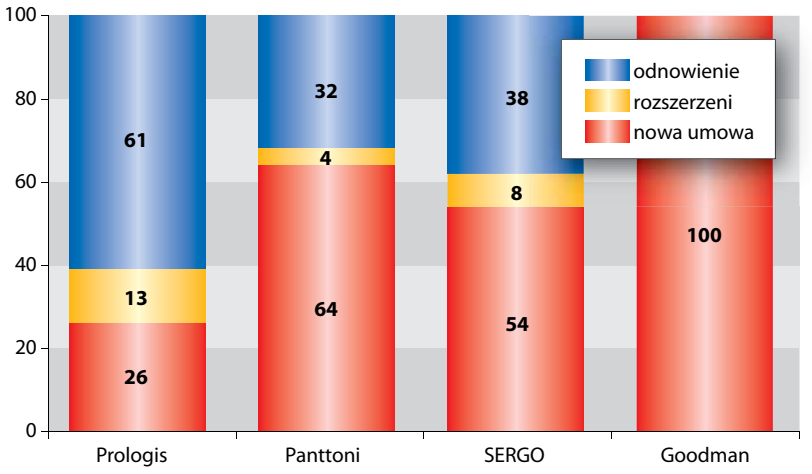
Źródło: magazyny.pl

Popyt Brutto wg Deweloperów

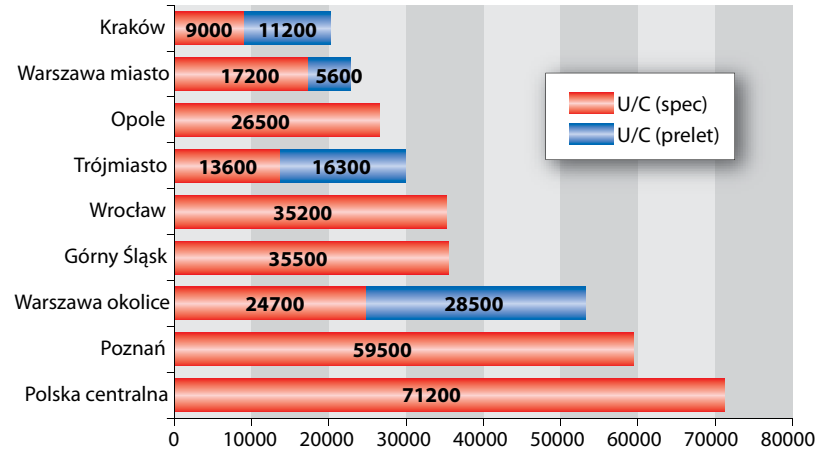


Źródło: magazyny.pl

Struktura zawieranych umów wg deweloperów w 2011 r.



Źródło: magazyny.pl

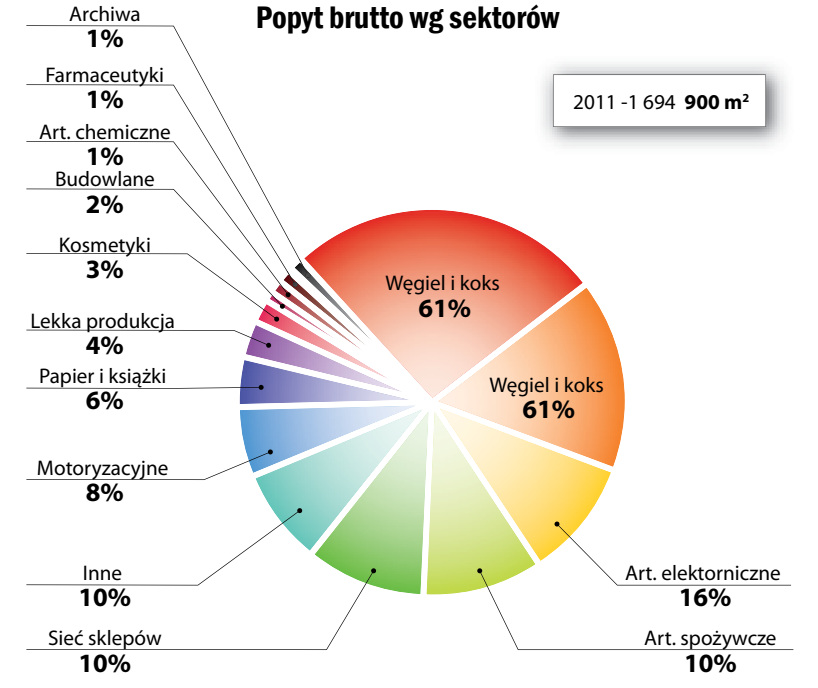


Źródło: magazyny.pl

Stosunkowo dobre prognozy co do polskiej gospodarki pozwalają przypuszczać, że także w 2012 roku zainteresowanie powierzchniami magazynowymi będzie duże.

Mimo nowych inwestycji spada dostępność powierzchni

Liczba nowych inwestycji w 2011 rosła, ale poziom dostępnej powierzchni cały czas malał. Jak to wytłumaczyć? Popyt na magazyny cały czas rósł, konsumując przy tym to, co deweloperzy zdążyli dostarczyć na rynek. Poza tym, na rynku zdecydowanie dominowały inwestycje budowane na zamówienie (pre-let i BTS). Deweloperzy byli wciąż ostrożni i nie rozpoczynali zbyt wielu inwestycji spekulacyjnych, które zwiększyłyby podaż powierzchni dostępnej od zaraz. W rezultacie wskaźniki pustostanów w 2011 r. były niższe niż rok wcześniej: niewynajętych pozostawało 755 tys. m², czyli 11,5% całkowitej powierzchni (w 2010 roku było to odpowiednio: 1 mln m² i 15%). Najwięcej wolnej powierzchni oferowano w okolicach Warszawy. Całkowita dostępna w tym regionie powierzchnia to 323 tys. m² (17% całej powierzchni magazynowej w regionie).



Źródło: magazyny.pl

Dużo wolnej powierzchni było też w Polsce centralnej (105 tys. m²) i na Górnym Śląsku (105 tys. m²).

Najwyższym wskaźnikiem wolnej powierzchni wykazywały się okolice Warszawy (17%), Warszawa miasto (11,5%) i Trójmiasto (11%). Szczególnym przypadkiem był Szczecin ze wskaźnikiem 52%. Był to jednak efekt tego, że jest to jeszcze słabo rozwinięty rynek z jednym parkiem magazynowym. Kilka nawet niedużych transakcji może więc mocno zmniejszyć ten wskaźnik. Najmniejsze wskaźniki dostępnej powierzchni zanotowano w Krakowie (5%), Poznaniu (6%) i na Górnym Śląsku (8%). Różnice w poziomach pustostanów były widoczne u deweloperów. Prologis oferował najwięcej, bo 285 tys. m² wolnej powierzchni. Było to jednak zaledwie 13% powierzchni w portfelu tej firmy. Dla porównania, w zasobach AVIVA wolna powierzchnia stanowiła aż 75% wolumenu tej firmy. Dla SEGRO wskaźnik ten wynosił 3,4%, a wolne zasoby firmy Panattoni obejmowały 1,3% jej całkowitej powierzchni. Szczególnym przypadkiem był Goodman, który na koniec 2011 r. miał w pełni wykorzystane magazyny.

Rosnący wciąż popyt i niewielki (choć rosnący) wskaźnik inwestycji spekulacyjnych w budowie na koniec 2011 roku (18%) zwiastują, że w 2012 r. ilość dostępnej powierzchni będzie maleć. Dlatego firmy poszukujące magazynów (zwłaszcza większych powierzchni) powinni możliwie szybko podejmować decyzję o najmie, lub nastawić się na inwestycje typu pre-let.

Czynsze stabilne, ale z tendencją zwyżkową

Po serii wahań obserwowanej w pierwszej połowie 2011 roku, kolejnych miesiącach nastąpiła wyraźna stabilizacja. Najwyższe stawki czynszów efektywnych oferowano w granicach dużych miast. Najdroższa była Warszawa – tu stawki wahały się między 3,60 a 5,30 €/ m²/ miesiąc. Nieco taniej było w Krakowie (3,40 – 4,00 €/ m²/ miesiąc), Łodzi (2,90 – 4,50 €/ m²/ miesiąc) i Trójmieście (2,80 – 3,30 €/ m²/ miesiąc). Wysoki poziom cen wynikał zarówno z ograniczonej ilości powierzchni dostępnej od zaraz, jak i niewielkiej podaży działek pod zabudowę magazynową. Na poziom czynszów największy wpływ ma poziom wolnej powierzchni w konkretnym obiekcie. W przypadku, gdy jest on wysoki, to najemcy mogą wynegocjować u dewelopera dużo korzystniejsze stawki, i na odwrót. Jeśli zatem poziom pustostanów będzie w dalszym ciągu spadał, to należy się spodziewać wzrostu czynszów.

Najbardziej mogą to odczuć najemcy poszukujący magazynów w regionach wykazujących najniższe wskaźniki wolnej powierzchni (Kraków, Poznań, Górny Śląsk). W regionach z wyższymi wskaźnikami (okolice Warszawy, Polska centralna) czynsze będą w miarę stabilne, choć i tu wraz ze zmniejszaniem się dostępności powierzchni może wystąpić tendencja zwyżkowa.

Regiony rosną w siłę

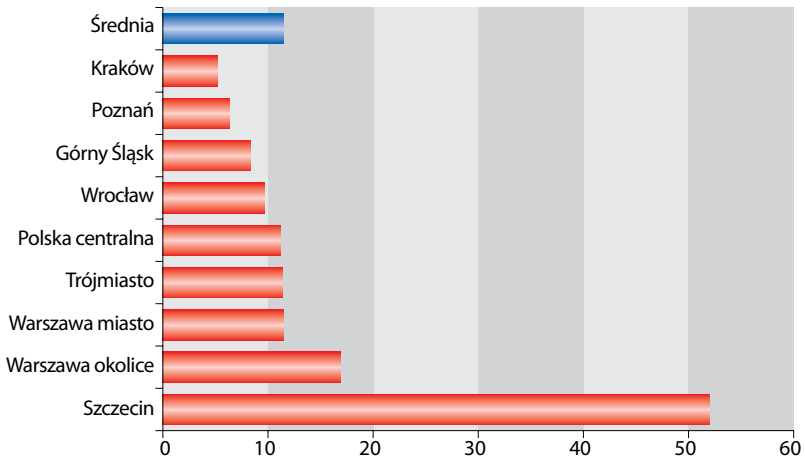
Rosnący popyt, zmniejszająca się dostępność powierzchni magazynowych oraz tendencja do wzrostu czynszów, to trendy widoczne w całej Polsce. Rozwój rynków regionalnych powoduje jednak, że stają się one coraz bardziej różnorodne. Bez zapoznania się ze specyfiką poszczególnych regionów, nie da się więc zrozumieć polskiego rynku powierzchni magazynowych.

Warszawa miasto – lokalizacja prestiżowa, ale droga. Stolicę cechuje bowiem ograniczona podaż obiektów magazynowych i wysokie czynsze. Dlatego w Warszawie magazynów szukają firmy, które działają lokalnie i nie mogą obyć się bez powierzchni w granicach miasta. Rynek warszawski to 515 tys. m² magazynów klasy A, czyli 8% krajowego rynku. W 2011 roku podpisano umowy dotyczące najmu 117 tys. m². Wskaźnik niewynajętej powierzchni wyniósł 11%. Czynsze wahały się w granicach 3,60 – 5,30 €/m²/ miesiąc.

Warszawa okolice – największy region pod względem istniejącej powierzchni magazynowej. W sumie magazyny zlokalizowane w okolicach Warszawy mają całkowitą powierzchnię 1,916 mln m². Głównym atutem jest oczywiście bliskość stolicy. Znaczenie tego rynku będzie rosło wraz z oddawaniem do użytku kolejnych odcinków autostrady A2. Popyt w 2011 roku to 508 tys. m². Poziom pustostanów wyniósł 17%, a oferowane czynsze zaczynały od 2,30 €/m²/ miesiąc, kończąc na 2,90 €/m²/ miesiąc.

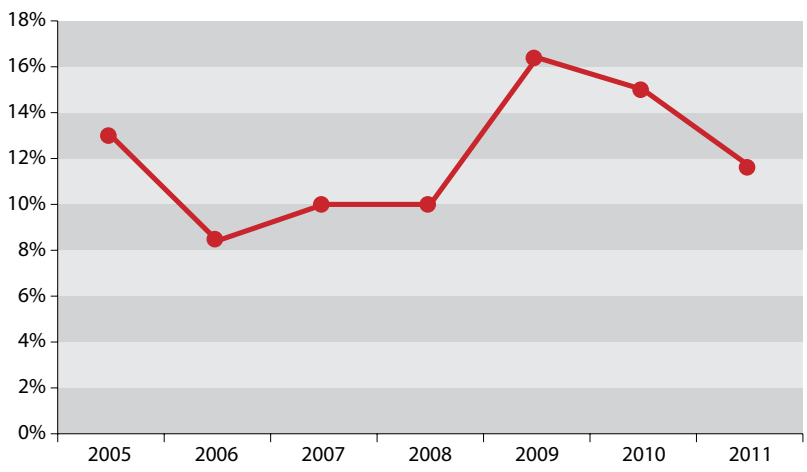


Współczynnik niewynajętej powierzchni wg lokalizacji



Źródło: magazyny.pl

Współczynnik niewynajętej powierzchni 2005 - 2011



Źródło: magazyny.pl

Górny Śląsk – najważniejszy obok okolic Warszawy rynek w Polsce (1,26 mln m²). Region może się poszczycić największym wolumenem powierzchni wybudowanej w 2011 roku (95,5 tys. m²). Za aglomeracją śląską zawsze przemawiała dobrze rozwinięta infrastruktura drogowa, duży rynek lokalny oraz bliskość południowej granicy, otwierająca dostęp do rynków w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Dostępność wolne powierzchni była stosunkowo niska (8%). Stawki czynszów to 2,35 – 3,30 €/m²/ miesiąc.

Poznań – pozycja tego rynku to efekt kilku czynników. Po pierwsze ekonomiczne znaczenie Wielkopolski jako jednego z najlepiej rozwiniętych regionów w kraju. Po drugie bliskość granicy z Niemcami, przyciągająca najemców, którzy korzystają z Wielkopolski jako dystrybucyjnej bazy dla obsługi Europy Zachodniej. I po trzecie autostrada A2, tworząca z Poznania ważny punkt na szlaku do Warszawy i do rynków za wschodnią granicą Polski. Poziom wolnej powierzchni należał do najniższych w kraju (6%). Oferowane czynsze mieściły się w granicach od 2,50 do 2,90 €/m²/ miesiąc.

Polska centralna – położenie w środku Polski oraz skrzyżowanie autostrad A1 i A2 to najważniejsze atuty. Jest to czwarty pod względem wielkości rynek w Polsce (937 tys. m²). Po zakończeniu budowy autostrad A1 i A2 region zyska rów-

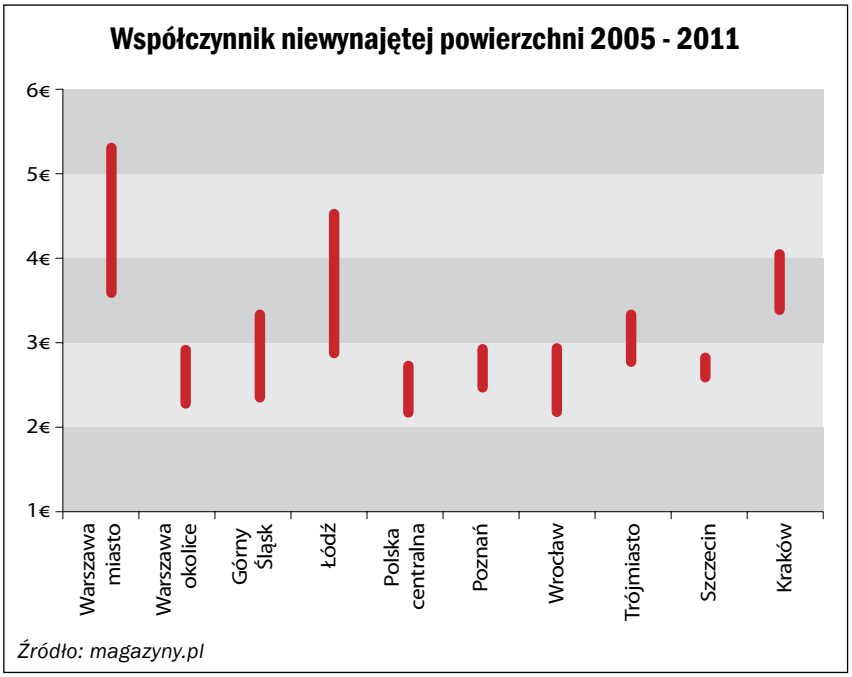
Dla zewnętrznych parków

Panattoni Europe jako deweloper specjalizuje się w budowie inwestycji magazynowo-przemysłowych zarówno pojedynczych szytych na miarę budynków jak i dużych kompleksów logistycznych dla wielu klientów. Jest natomiast również ekspertem w zakresie zarządzania oraz kompleksowej obsługi administracyjnej i operacyjnej obiektów.

Panattoni zarządza obiektami w swoim portfolio, ale coraz częściej wchodzi we współpracę z zewnętrznymi właścicielami nieruchomości świadcząc usługę zarządzania i/lub komercjalizacji. W ostatnim czasie, deweloper został m.in zarządcą parku Stolica Business Center dla firmy Pramerica, a z AEW Europe, współpracuje jako pełnomocnik ds. najmu w podwarszawskim parku logistycznym Good Point Puławska. W nowoczesnym kompleksie magazynowym o powierzchni 24 600 m², jakim jest Stolica Business Center w pobliżu Warszawy, deweloper został odpowiedzialny za dwa obszary: zarządzanie i komercjalizację. Firma Pramerica jest europejskim oddziałem segmentu inwestycyjnego i zarządzania nieruchomościami w Prudential Financial, Inc. (NYSE:PRU), który ma swoją siedzibę w Stanach Zjednoczonych.



W przypadku Good Point Puławska Panattoni Europe jest pełnomocnikiem ds. najmu. To nowoczesne centrum logistyczne, należące do AEW Europe i składające się z jednego obiektu – powierzchni biurowej i magazynowej, dostosowanej do potrzeb wysokiego składowania – wysokość w świetle hal wynosi 10 m a nośność posadzki 5 t/m². Isabelle Clerc, szefowa działu Asset Management na Europę Środkową w AEW Europe powiedziała: – *Good Point Puławska dobrze ilustruje nasze podejście do zarządzania portfelem aktywów. Inwestycja ta znalazła się w portfelu funduszu inwestycyjnego PBW II, a jej doskonała lokalizacja przy ważnej drodze krajowej, jedynie 15 kilometrów od Warszawy, została doceniona przez kilku prestiżowych najemców. Jesteśmy przekonani, że Panattoni Europe będzie świetnym partnerem.*



Źródło: magazyny.pl

nież na znaczeniu jako zaplecze magazynowe dla stolicy. Najemcy zainteresowani magazynami w tym regionie mogli liczyć na czynsze w wysokości 2,20 – 4,50 €/m²/ miesiąc.

Wrocław – po okresie pewnego zahamowania miasto znów wraca na ścieżkę rozwoju. Stolica Dolnego Śląska korzysta zarówno z bliskości granicy z Niemcami i Czechami, jak również dobrze rozwiniętej sieci drogowej. Swoje robi duży potencjał Wrocławia jako silnego rynku lokalnego. Pamiątką po kryzysowym 2010 roku jest współczynnik dostępnej powierzchni, pozostający na dość wysokim poziomie (10%). Czynsze na Dolnym Śląsku wahały się w granicach 2,20 – 2,90 €/m²/ miesiąc.

Polska północna – jeden z mniejszych rynków regionalnych w Polsce, obejmujący Trójmiasto i Szczecin. Większym i lepiej rozwiniętym rynkiem jest Trójmiasto, w którym zlokalizowane są magazyny o powierzchni 128 tys. m². Szczecin jest zdecydowanie mniejszym rynkiem (42 tys. m²). z zaledwie jednym obiektem magazynowym (drugi jest w planach). To, co wyróżnia Szczecin w skali kraju to wyjątkowo wysoki poziom dostępnej powierzchni (52%). Należy mieć jednak na uwadze, że przy tak małej powierzchni, nawet kilka niedużych umów zmniejszy ten wskaźnik. Oferowane w Polsce północnej stawki czynszowe wynosiły 2,80 – 3,30 €/m²/ miesiąc (Trójmiasto) i 2,60 – 2,80 €/m²/ miesiąc (Szczecin).

Kraków – niewielki, ale jeden z najdroższych rynków w Polsce (czynsze 3,40 – 4,00 €/m²/miesiąc). Potencjał tego regionu jest mocno ograniczony przez sąsiedztwo Górnego Śląska. Zdecydowana większość firm obsługujących Kraków działa bowiem z magazynów ulokowanych w aglomeracji śląskiej. W skali kraju krakowskie magazyny stanowią marginalną część rynku - 117,2 tys. m² powierzchni zlokalizowanej w Krakowie i okolicach to zaledwie 1,8% powierzchni dystrybucyjnej w Polsce. Jest to jednak rynek perspektywiczny. Szansy na rozwój należy upatrywać przede wszystkim w autostradzie A4, prowadzącej na Ukrainę. Dzięki temu stolica Małopolski może zyskać jako ważny punkt na szlaku eksportowym na Wschód.

Prognoza na 2012 r. – ostrożny optymizm

Rozwój sytuacji będzie w dużej mierze zależał od czynników zewnętrznych. Polska nie odczuwa na razie zbyt mocno skutków recesji. Jeśli w najbliższych miesiącach stan naszej gospodarki pozostanie stabilny, to popyt na powierzchnie magazynowe będzie dalej rósł, a na rynku magazynowym utrzyma się dobra koniunktura. Pozytywnie o perspektywach na 2012 rok świadczy z pewnością wolumen budowanych powierzchni magazynowych – na koniec 2011 r. było to 354 tys. m², czyli niemal tyle, co wybudowano w całym 2011 roku.

Tomasz Mika
dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych Jones Lang LaSalle

Prologis podsumowuje wyniki w Europie Środkowo-Wschodniej

W minionym roku firma Prologis wynajęła ponad 1,7 miliona m² powierzchni w regionie, z czego prawie 58% w Polsce. Ten wynik pozwolił Prologis pobić ubiegłoroczny rekord w Europie Środkowo-Wschodniej o prawie 400 000 m².

Nowe umowy najmu firma podpisała na łącznie 385 000 m², natomiast przedłużone umowy to 872 000 m². Z kolei umowy krótkoterminowe, czyli zawierane na krócej niż 12 miesięcy lub przedłużane z miesiąca na miesiąc, zostały podpisane łącznie na 454 000 m². Dzięki podpisanym umowom współczynnik wolnej powierzchni w portfolio Prologis w Europie Środkowo-Wschodniej zmniejszył się z 16% do 11%. – *Mimo trwających trudności gospodarczych i finansowych w Europie Środkowo-Wschodniej osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki. To w konsekwencji wpłynęło na znaczne obniżenie współczynnika wolnej powierzchni w naszych parkach dystrybucyjnych i zacieśniło współpracę z kluczowymi klientami* – podsumował Ben Bannatyne, dyrektor zarządzający Prologis w Europie Środkowo-Wschodniej. – *Koncentrowaliśmy się zarówno na wynajmie dostępnej powierzchni, jak i na projektach typu built-to-suit realizowanych na posiadanych gruntach. Dzięki zawieraniu umów krótkoterminowych mogliśmy szybko dostosowywać się do zmieniających się potrzeb naszych klientów i jednocześnie podnosić przychód operacyjny netto.*

Miniony rok był ważny dla firmy nie tylko ze względu na pobicie rekordu wielkości wynajętej powierzchni w Europie Środkowo-Wschodniej, ale także ze względu na rekordową fuzję dwóch wiodących na świecie deweloperów powierzchni magazynowej. Fuzja ProLogis i AMB Property Corporation, sfinalizowana w czerwcu ubiegłego roku, była największą tego typu transakcją na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat. Powstała nowa spółka – Prologis, Inc. – wiodący globalny właściciel, operator i deweloper obiektów dystrybucyjnych o łącznej powierzchni ponad 55,7 miliona metrów kwadratowych, prowadzący działalność na czterech kontynentach.

Dobre wyniki w Polsce

Również w Polsce miniony rok okazał się rekordowy pod względem wynajętej powierzchni. W 2011 roku Prologis podpisał umowy najmu na ponad 992 000 metrów kwadratowych, co stanowi 13% wzrost w stosunku do 2010 roku. Wynik ten dał firmie 48% udział w rynku pod względem wielkości transakcji zawartych w 2011 roku (dane z raportu CB Richard Ellis, styczeń 2012), wliczając umowy zawarte na okres krótszy niż 6 miesięcy oraz doprowadził do zmniejszenia współczynnika wolnej powierzchni oferowanej przez Prologis w Polsce z 19% do 13%. – *W ostatnich latach znacząco zmniejszyła się liczba nowych obiektów dystrybucyjnych. W wyniku tego na rynkach o ograniczonej dostępności wolnej powierzchni magazynowej i silnym popycie, nastąpiła stabilizacja czynszów, a na niektórych rynkach odnotowano ich wzrost* – powiedział Bartosz Mierzwiak, Market Officer Prologis w Polsce.

Nowe inwestycje Prologis

W 2011 roku firma zakończyła w Polsce, Czechach i na Słowacji budowę trzech obiektów typu build-to-suit o łącznej powierzchni 66 000 m². W ubiegłym roku Prologis wykorzystał 16,5 hektara pod budowę obiektów magazynowych oraz spieniężył 38,6 hektara z banku gruntów. Ponadto w czwartym kwartale minionego roku firma wznowiła budowę trzeciego magazynu o powierzchni 18 780 m² w Prologis Park Janki pod Warszawą. Oddanie budynku zaplanowano na drugi kwartał 2012 roku. – *W 2012 roku Prologis będzie nadal koncentrować się na wynajmie dostępnej powierzchni magazynowej oraz przedłużaniu istniejących kontraktów* – powiedział Ben Bannatyne. – *Już początek roku okazał się bardzo owocny. Ponadto naszym celem będzie również zawieranie umów typu pre-lease, uruchamiających nowe inwestycje na naszych działkach, zlokalizowanych na kluczowych rynkach i przygotowanych pod natychmiastową rozbudowę. Będziemy nadal optymalizować wielkość naszego banku gruntów w regionie, sprzedając działki leżące na terenach nie ujętych w strategii rozwoju biznesu.*



Oczekujemy stabilnego napływu zleceń

W ciągu minionych trzech lat eksperci dostarczali nam skrajnych informacji na temat stanu światowej gospodarki: w latach 2008-2009 prześcigali się w przekazywaniu pesymistycznych danych, w 2010 roku z kolei mnożyli pozytywne wiadomości z rynku. Obecne sygnały wskazują znów na mocne zahamowanie gospodarki. Zmiany te mają także wpływ na logistykę i intralogistykę.

Globalny łańcuch dostaw jest dziś zoptymalizowany i zredukowany do najistotniejszych elementów. Oznacza to krótkie terminy dostaw w różnych regionach kuli ziemskiej i mniejszą liczbę ładunków w obrocie. Gdyby jednak wystąpiły jakieś szczególne wydarzenia, koniunktura może się nagle zmienić. Gdyby zaczęła się poprawiać, wszyscy uczestnicy rynku musieliby szybko zareagować, aby pokryć wzrastające zapotrzebowania na produkty. W sektorze logistyki prawdopodobne są dalsze gwałtowne wahania, podobnie jak miało to miejsce w ostatnich latach.



Zarząd firmy Viastore GmbH. Od lewej: Frank Apel, Philipp Hahn- Wörnle, Christoph Hahn-Wörnle.

W Niemczech przewidywany wzrost

W 2012 roku przewiduje się w Niemczech wzrost rzędu 0,9%, wobec 3,0% wzrostu w 2011 roku. Ale za wcześnie na prognozowanie, czy należy w tym kraju spodziewać się recesji. Duży wpływ na stan gospodarki będzie miała dalsza sytuacja związana ze strefą euro i zachowanie rynków finansowych. Obecnie za naszą zachodnią granicą nie ma powodu do pesymizmu. Niemiecka gospodarka po kryzysie szybko odzyskała zdolność reagowania na nowe zamówienia. Przemysł budowy maszyn w 2011 roku wzrósł względem 2010 o 14%, a w 2010 względem 2009 zwiększył się o 8%. W 2012 roku szacuje się wzrost produkcji o 4%, co pozwoliłoby na osiągnięcie poziomu z roku 2008. Branża intralogistyki powinna natomiast w 2012 roku wzrosnąć o 9%. W branży intralogistyki natomiast oczekuje się w 2012 roku wzrostu o 9%.



Grupa Weltbild jest liderem na niemieckim rynku wysyłkowym. Receptą sukcesu jest wydajna logistyka.

Modernizacja w czasach kryzysu

Przykładem przedsiębiorstwa, które mocno stawia na rozwój kontaktów międzynarodowych jest niemiecka Grupa Viastore. Przedsiębiorstwo zajmuje się budowaniem i kompleksowym wyposażaniem centrów logistycznych i hal magazynowych, a połowę swoich obrotów generuje za granicą. Na ogólny wynik finansowy grupy składają się obroty uzyskane przez spółki założone w innych krajach oraz eksport produktów z Niemiec do krajów, w których firma nie posiada spółek-córek. Największymi odbiorcami towarów niemieckich producentów są Chiny, Rosja i Brazylia. Pokazują to też lokalizacje targów CEMAT, które odbyły się w 2011 roku w Hannoverze, oraz w Moskwie, Shanghaju i Sao Paulo. Grupa Viastore zakłada na zakończenie roku obrót w wysokości 100 mln euro, przy czym znaczy udział zleceń pochodzić będzie z zagranicy.

W oparciu o posiadane dane prezes Grupy Viastore, Frank Apel poinformował, że w 2012 roku grupa spodziewa się spadku obrotów do 82 mln euro, ale ma nadzieję na stabilny napływ zleceń. Zakłada się, że coraz ważniejsze będą inwestycje za granicą, przy czym grupa skoncentruje się na budowaniu i wyposażanie nowych obiektów. Na rynku wewnętrznym spodziewany jest większy popyt na modernizację obiektów oraz upgrade systemów. Obrazują to największe inwestycje, zrealizowane w 2011 roku.

Są to: budowa nowych systemów w Moskwie – dla Sberbanku oraz na lotnisku Demodedowo, a także modernizacja magazynu wysokiego składowania dla koncernu medycznego Orochemie w Kornwestheim w Niemczech.

Viastore wykorzystało czas kryzysu na modernizację oferowanych rozwiązań. Spotkania z klientami na targach CEMAT, podczas których firma zaprezentowała swoje nowości, zaowocowały podpisaniem wielu nowych kontraktów. Grupa stawia na rozwiązania, które w dłuższym okresie przynoszą spodziewane efekty i umożliwiają wzrost wydajności i zwiększenie ergonomii pracy przy mniejszych kosztach prowadzonych działań. Za najważniejsze uznano łączne planowanie systemów, nowe urządzenia do obsługi regałów, oprogramowanie, komisjonowanie i poprawę ergonomii miejsca pracy.

Wśród proponowanych na targach rozwiązań znalazły się m.in. wysokowydajne urządzenie do obsługi regałów viaspeed i chwytaki dla systemu automatycznego składowania małych artykułów, które umożliwiają piętrowe składowanie różnorodnych pojemników i kartonów. Urządzenie viapick pracuje samodzielnie i zastępuje pracownika: sięga do pojemnika i sortuje różnorodne produkty lub



Z wózków kompletacyjnych towary zgrupowane do wysyłki trafiają na podajnik, na którym opuszczają strefę komisjonowania.

umieszcza je bezpośrednio w kartonach przeznaczonych do wysyłki. Na targach zostało zaprezentowane także nowe stanowisko dla osoby komisjonującej artykuły, dzięki któremu pracownik odczuwa mniejsze zmęczenie przy osiągnięciu wyższej wydajności pracy.

W dziedzinie software także wprowadzono nowość: system WMS pod nazwą viad@t jest kompatybilny ze wszystkimi nowoczesnych przeglądarkami. Dzięki temu program jest niezależny od platformy i nie potrzebuje swoich pluginów.

Jednym z przykładów zastosowań techniki viastore jest centrum logistyczne wydawnictwa Weltbild, wybudowane w 2000 r. w Augsburgu. Grupa Weltbild z 18-procentowym udziałem w rynku zajmuje pierwsze miejsce w Niemczech pod względem sprzedaży książek. Weltbild wysyła także płyty, upominki, programy, gry, artykuły AGD. O ile w latach 90-tych katalog produktów firmy zawierał 3 do 4 tys. artykułów, w magazynach składowano do 6 tysięcy artykułów. Obecnie, dzięki internetowi, z centrum w Augsburgu w szczytach np. przed Bożym Narodzeniem, wysyła się do 120 tysięcy zleceń dziennie. Sprzedaż internetowa ma dobre perspektywy: w latach 2010-2011 Weltbild uzyskało 21-procentowy wzrost w sprzedaży internetowej, i jest obecnie trzecim graczem w sprzedaży internetowej w Niemczech, po Amazonie i eBay'u.

Centrum musiało zostać rozbudowane już w 2004 roku. Obecnie dzieli się ono na kilka części i pracuje według metody dwustopniowego komisjonowania artykułów. Największą część stanowi magazyn wysokiego składowania na 75 000 miejsc paletowych, obsługiwany przez 14 w pełni automatycznych urządzeń viapal.

Do magazynu trafiają towary przyjmowane od dostawców, które następnie przekazywane są stopniowo do sąsiadującego, mniejszego magazynu (10 000 palet, 32 alejki) wstępnego komisjonowania. Artykuły składowane w mniejszych ilościach trafiają do zautomatyzowanego magazynu drobnicowego, mieszczącego 42 000 pojemników. Artykuły typu „C" trafiają do trzeciego magazynu. Na kolejnych halach artykuły są grupowane w przesyłki i pa-



Magazyn odbiorczy liczy 10 000 miejsc paletowych dostępnych w 32 korytarzach i jest wykorzystywany do wstępnego komisjonowania towarów.

kowane. Fakturowanie odbywa się dwa do trzech razy dziennie.

Kluczowa przepustowość systemu

Absolutnym priorytetem jest zdolność do obsługi dużej ilości przesyłek w ciągu doby. Jednocześnie procesy logistyczne w Weltbild są bardzo specyficzne. Obecnie w magazynie trwa odnawianie systemu informatycznego. Dotychczasowy system ERP ma zostać zastąpiony przez SAP, pracujący jako system główny oraz dodatkowo przez system WMS. Zadania, którymi zajmuje się WMS były krok po kroku przełączane z SAP. Później kolejno przestawiano trasy wysyłkowe. Ostatecznie przestawianie na WMS odbyło się bez zakłócenia pracy wysyłkowej. Mimo zmiany programów dla pracowników w sposobie obsługi nic się nie zmieniło – a przestawianie procesów nie doprowadził do czasowego spowolnienia pracy magazynu. Obecnie firma przygotowuje się do zastąpienia systemu ERP poprzez SAP. Po zakończeniu wdrażania, zamówienia nadchodzące do godziny 12-tej będą pakowane i przekazywane do wysyłki jeszcze tego samego dnia. Karl Strüning, szef logistyki w grupie Weltbild, pytany o oczekiwania klientów wobec czasu dostawy mówi: – *Dziś klient składający zamówienie przez internet najchętniej chciałby otrzymać produkt od razu. Przesyłkę przychodzącą następnego dnia jest w stanie zaakceptować. Przesyłka nadchodząca po dwóch dniach powoduje niezadowolenie z powolnej obsługi.*

A zatem stare porzekadło „Czas to pieniądz", w tym przypadku sprawdza się doskonale.

Marcin Marczuk

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 /2012
Truck&Van od numeru /2012
oba tytuły od numeru /2012

☐ 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.

NA TEJ KONFERENCJI GBI PARTNERS NIE MOŻE PAŃSTWA ZABRAKNĄĆ!

GBI Partners
Global Business Intelligence

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

VIII EDYCJA KONFERENCJI

18-19 kwietnia 2012 r., Hotel Sheraton, Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- Zwiększenie efektywności pracy magazynu poprzez wdrożenie narzędzi usprawniających procesy
- Jakich wyzwań możemy oczekiwać w logistyce w latach 2012 – 2015?
- Ciągłe doskonalenie w obszarze zarządzania bezpieczeństwem oraz czasem pracy pracowników Działu Logistyki
- Przegląd efektywnych programów i narzędzi stosowanych w nowoczesnej logistyce
- Optymalne rozwiązania w zakresie IT dla logistyki
- Co-manufacturing – przykład optymalizacji procesu logistycznego i produkcyjnego
- Cost deployment a nowe trendy projektowania łańcucha dostaw
- Lean manufacturing – jak optymalnie zarządzać kosztami logistycznymi w naszej firmie
- Eliminacja marnotrawstwa w logistyce wewnętrznej
- Budowanie efektywnej współpracy między Działami Logistyki i Produkcji
- Outsourcing czy insourcing – zasady kalkulacji projektów logistycznych krok po kroku
- Low Cost Intelligent Automation (LCIA) – wprowadzenie prostych rozwiązań w celu poprawy wydajności w logistyce
- Jak zmniejszyć koszty magazynowania i utrzymać wysoką jakość
- Centrum logistyczne w centralnej Polsce – dlaczego warto?
- Analiza obecnej sytuacji na rynku: główni operatorzy logistyczni, transport w dobie recesji

Konferencja skierowana jest do: Członków Zarządu, Dyrektorów Działów Logistyki, Dyrektorów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw, Dyrektorów ds. Zakupów i Dystrybucji, Kierowników Logistyki oraz wszystkich osób zainteresowanych doskonaleniem procesów logistycznych.

FIAT INDUSTRIAL

WIZYTA W ZAKŁADZIE STOSUJĄCYM METODYKĘ WCM – CNH Polska, Grupa Fiat Industrial 17 kwietnia 2012 r., Płock

CNH

NIEPOWTARZALNA MOŻLIWOŚĆ WYMIANY DOŚWIADCZEŃ PODCZAS WARSZTATÓW, PANELU DYSKUSYJNEGO ORAZ KOKTAJLU PO PIERWSZYM DNIU KONFERENCJI!

Osoby zainteresowane udziałem w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

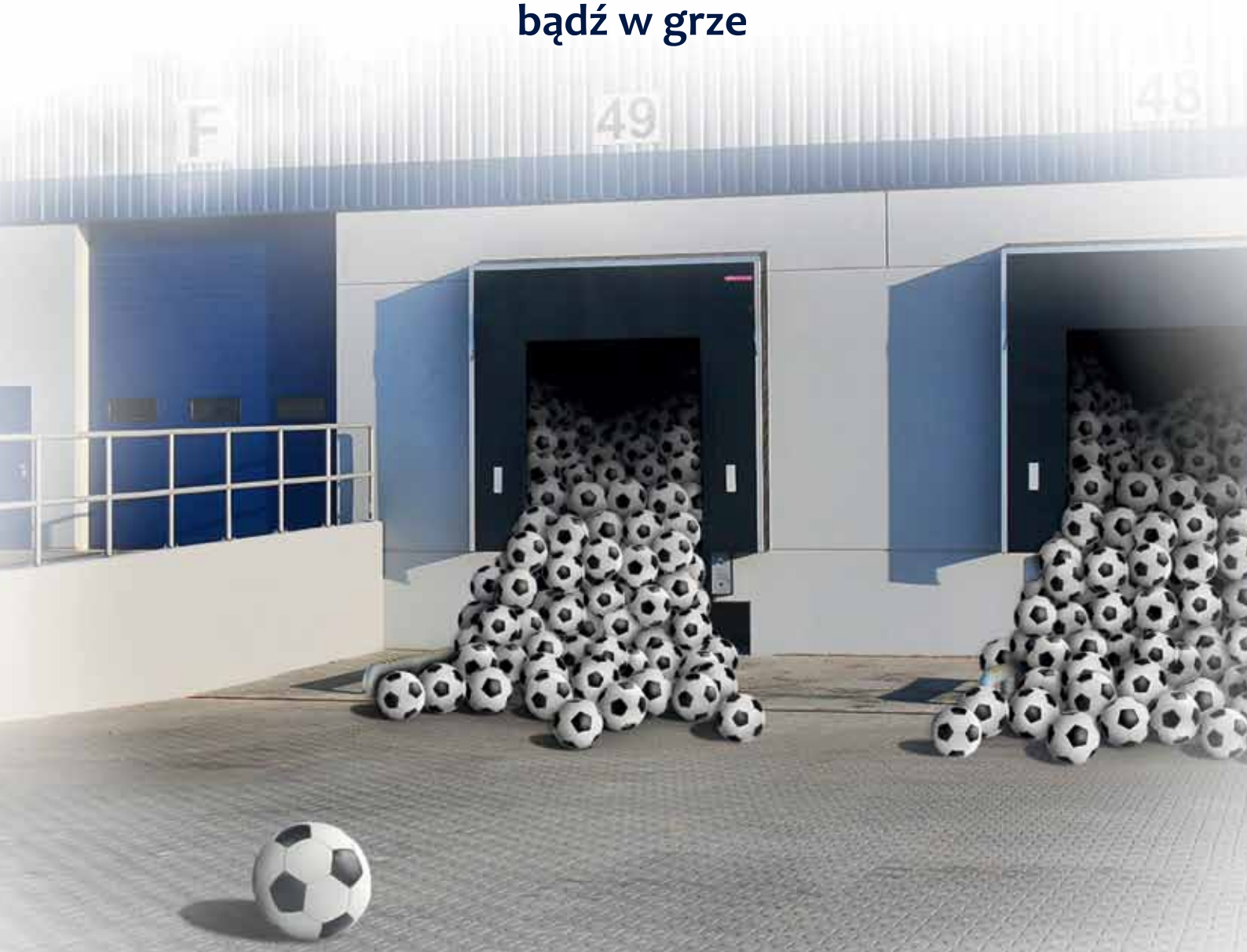
GBI Partners Sp. z o.o.
ul. Wałbrzyska 11
02-739 Warszawa
http://www.gbip.com.pl

Patroni medialni:

EURO Logistics
LOG24.pl
LOGISTYKA a JAKOŚĆ
Logistyka.infor.pl
NOWOCZESNY MAGAZYN
Logistyka PRODUKCJI
Polska Truck & business
TSL biznes

WROCŁAW 2012

bądź w grze



We wszystkich magazynach Panattoni Europe
na Dolnym Śląsku zmieściłoby się
prawie 210 milionów piłek nożnych!

To ponad 223 000 m².

Szukasz powierzchni we Wrocławiu?

PANATTONI EUROPE



Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl
www.build-to-suit.eu

Czechy: + 420 225 341 321
www.panattoni.cz