CZERWIEC – 6/2017 (81)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

LSZ

LOGISTYCZNE STOWARZYSZENIE ZAKUPOWE

W BIZNESIE 1+1=11 !

Tematy numeru:

Logistyka branży elektronicznej

Systemy informatyczne w transporcie i logistyce



Dołącz do stowarzyszenia zakupowego i obniżaj koszty transportu!

Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

12. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

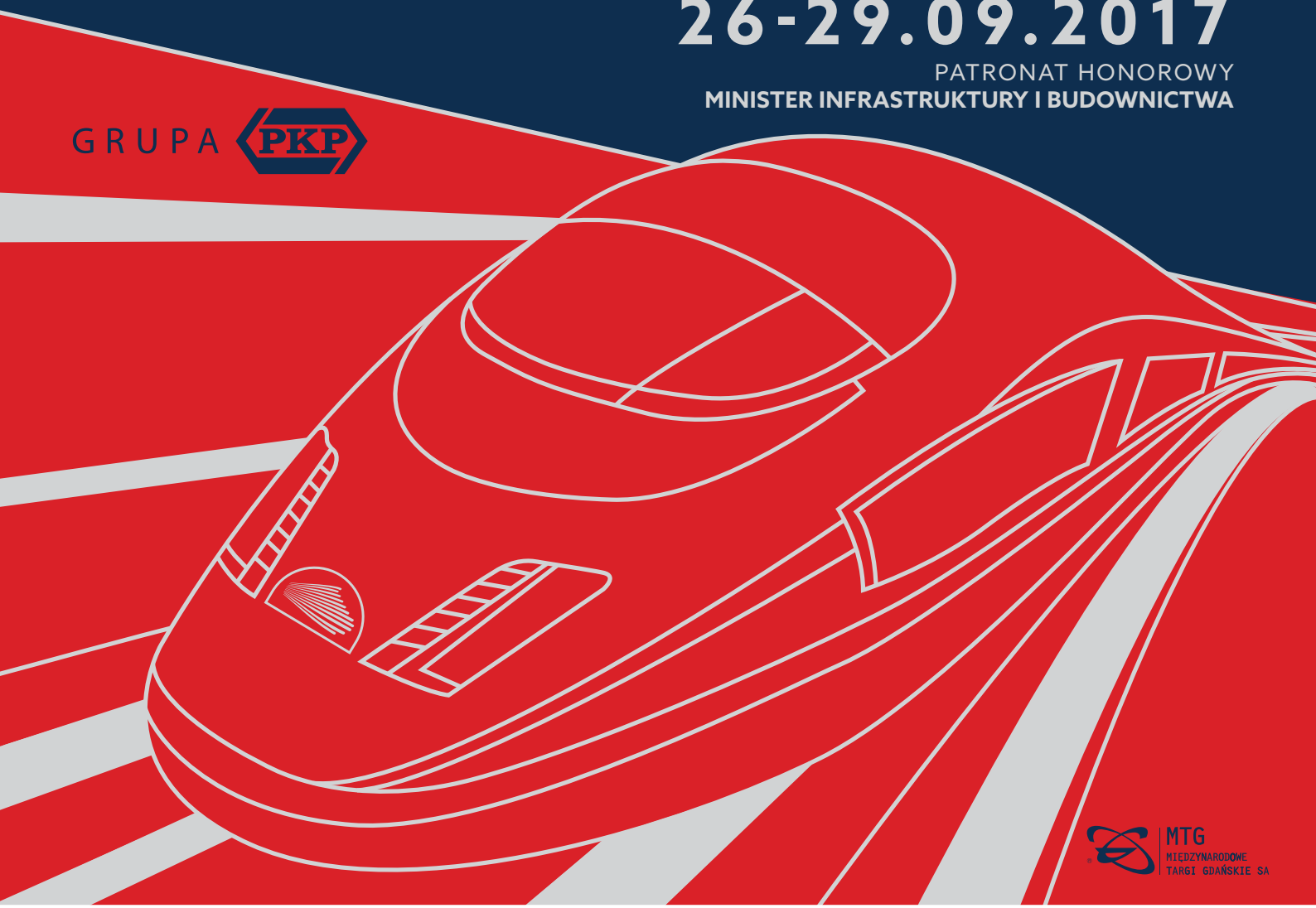
TRAKO

WWW.TRAKOTARGI.PL

GDAŃSK
26-29.09.2017

PATRONAT HONOROWY
MINISTER INFRASTRUKTURY I BUDOWNICTWA

GRUPA PKP



MTG
MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

WSPÓŁORGANIZACJA

BOMBARDIER the evolution of mobility
KNORR-BREMSE
MEDCOM
pesa
TINES
tracktec

WSPÓŁPRACA

unife
OCKiBE
SITK
SEP
IGTU
rbf railway business forum
IGKM
SIRTS
POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI
PIFFA
STOWARZYSZENIE EKSPERTÓW I MENEDŻERÓW TRANSPORTU SZYNOWEGO
fundacja ProKolej

PATRONAT MEDIALNY

RK RYNEK KOLEJOWY
Railway Gazette
Kurier KOLEJOWY
tts TECHNIKA TRANSPORTU SZYNOWEGO
Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne
PGT POLSKA GAZETA TRANSPORTOWA
Baltic Transport
Railvolution
TSL biznes
Energoelektronika.pl
napędy i sterowanie
Eurail press
NP
wnp.pl
Świat kolei
budownictwo inżynieryjne.pl
Rynek Infrastruktury
railway supply
infotransport.pl Czasopisma transportowe
PRIVATBAHN
Transport Publiczny
przegląd
projektowanie KONSTRUKCJE inżynierskie
NAMIARY

4Trans



JESZCZE **WIĘCEJ KORZYŚCI**
DLA FIRM TRANSPORTOWYCH

OCRK WSPARCIE
NOWA USŁUGA!

Usługa OCRK Wsparcie dla użytkowników systemu 4Trans z modułami TachoScan i Rozliczenia

- Zajmiemy się płacą minimalną
- Poinformujemy o zmianach w prawie
- Przygotujemy odwołania
- Zapewnimy reprezentację podczas kontroli
- Sprawdzimy poprawność rozliczeń



Zadzwoń i dowiedz się więcej 801 006 300

viaon

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK

inelo® OCRK® OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW GBOX®

KONTAKT:
Tel. 801 006 300
E-mail: dok@viaon.pl
www.viaon.pl



Dawno tyle nie dyskutowano w Polsce na temat międzynarodowego transportu drogowego, co obecnie. Powodem jest projekt Pakietu Mobilności przygotowywany przez Komisję Europejską, który dotyczy branży transportowej w całej Unii Europejskiej, o czym szczegółowo piszemy w artykule „Pakiet Mobilności katastrofą dla polskich przewoźników". Na razie trwają dyskusje i negocjacje co do ostatecznego kształtu tego dokumentu, a jak będzie wyglądała finalna wersja – zadecyduje Rada UE i Parlament Europejski.

Z założenia Pakiet ma działać na korzyść branży transportowej. W obecnym kształcie sprzyja przewoźnikom pochodzącym ze starej Unii, a dyskryminuje tych z krajów biedniejszych, gdzie zarobki są niższe. Nie stać ich po prostu na proponowane warunki, więc ich przyjecie wiązałoby się z wyeliminowaniem ich z rynku, na którym bardzo często zachodni przewoźnicy nie chcą funkcjonować.

Obecnie ZMPD prowadzi w Brukseli działania lobbingowe, których celem jest zmiana przepisów niezgodnych z interesami branży. Kampanię na forum UE zainicjowały posłanki do PE Danuta Jazłowiecka i Elżbieta Łukacijewska z Europejskiej Partii Ludowej. Na początku przeprowadzono wstępną analizę założeń Pakietu i zapoznano się z opinią interesariuszy reprezentujących europejski sektor transportu drogowego na temat zawartych w nim propozycji rozwiązań. Przewoźników wsparł również poseł do PE prof. Bogusław Liberadzki oraz szefowa Wydziału ds. Polityki Transportowej w Stałym Przedstawicielstwie RP przy UE Justyna Bartnicka. Miejmy nadzieję, że sprzeciw przedstawicieli naszego regionu przyniesie rezultaty.

Zapraszamy do lektury,

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

Wydarzenia

Siedem tysięcy klientów na 25-lecie DKV w Polsce 6

Logistyka

Gdy produkty bardzo szybko tracą na wartości 8
Centrum UPS w Mysłowicach także dla branży high-tech 12
Inwestycja na skalę europejską 14
Największe centrum dystrybucyjne CAT LC Polska w parku SEGRO w Ożarowie 18

Logistyka-technologia

Magazyn ID Logistics w technologii 3D 20
Wieczny lód w hermetycznym zamknięciu 22
Obiekty przemysłowe bez strat energii. Segmentowe bramy przemysłowe SPU 67 Thermo firmy Hörmann 24

Systemy IT

Waberer's wyposaża flotę 3100 pojazdów w urządzenia DriverLinc Light od Astraty 26
Optymalizacja inwentaryzacji w magazynach FM Logistic 28
Bardziej efektywnie z systemem telematycznym 29
29 mld dolarów wydadzą firmy na ujednolicenie komunikacji z klientami 30

Kierunek Bliski Wschód

Do Dubaju już nie tylko samolotem ... 32
Czas na inwestycje w Iranie 34
Ponad 40 lat na Bliskim Wschodzie ... 35
W erze Logistyki 4.0 36
Nie można myśleć o rozwiązaniach systemowych 40
Otwarci na dalsze wyzwania 42

Prawo

Podróże kierowców po wyroku Trybunału Konstytucyjnego 44
Mandat kredytowany za granicą 47
Tachobus – czyli jak zaoszczędzić cenny czas przy rozliczaniu kierowców? 48

Transport drogowy

Po co na platformie transportowej giełda powierzchni magazynowych? ... 50
Pakiet Mobilności katastrofą dla polskich przewoźników 52
Dziewięć spółek walczy o KSPO 54
Toll4Europe dopracowuje szczegóły komercjalizacji systemu EETS 57
Zamiast Statoil – Circle K 58
Firmy transportowe mogą liczyć na jeszcze większe wsparcie 59

Transport lotniczy

W 12 godzin Los Angeles 60

Transport kolejowy

Przetargowy „wysyp" 63

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
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

Zastępca redaktora naczelnego
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56
e.haber@tsl-biznes.pl

Prenumerata
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
Studio 2000 www.studio2000.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

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
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Mariusz Kasior, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz, Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.

KMGmedia

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Poznaj nasze wszystkie aktywności: **www.kmg-media.pl**

TSLbiznes · TruckVan · SPOTKANIA TRANSPORTOWE · Vademecum TRANSPORTU · Katalogis.net
AGRO Expert · CONSTRUCTION Expert · KOMUNAL Expert · SERWIS Expert · Tool Expert

Ford

Go Further

FORD TRANSIT
ECOBLUE EDITION

KRÓL JEST TYLKO JEDEN



RABAT DO 34 000 PLN NETTO*

FORD TRANSIT **ECOBLUE EDITION**.
WYPOSAŻENIE, JAKIEGO POTRZEBUJESZ
I RABAT, JAKIEGO NIE WIDZIAŁEŚ.

- KLIMATYZACJA
- RADIO Z BLUETOOTH®
- ELEKTRYCZNIE STEROWANE SZYBY
- ELEKTRYCZNIE STEROWANE I PODGRZEWANE LUSTERKA

* Kwota rabatu netto dotyczy Forda Transit Van 470L4, EcoBlue Edition 2.0 TDCi, 170 KM, RWD, M6. Na zdjęciu samochód z wyposażeniem opcjonalnym. Niniejsza oferta jest ograniczona w czasie, dotyczy przedsiębiorców i nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Ford OneCall: 22 522 27 27 – opłata za połączenie zgodna z taryfą operatora. ford.pl

Siedem tysięcy klientów na **25-lecie DKV w Polsce**

DKV Euro Service świętuje 25-lecie swojej działalności w Polsce. Na naszym rynku jest dziś najbardziej rozpoznawalnym i wszechstronnym operatorem kart paliwowych. Zatrudnia kilkadziesiąt osób, które na co dzień wspierają działalność ponad siedmiu tysięcy polskich firm transportowych.

2 czerwca, w Zamku Topacz pod Wrocławiem, miała miejsce uroczysta gala, w której udział wzięło przeszło 300 gości reprezentujących branżę transportową. Wśród nich byli zarówno kluczowi klienci DKV, jaki i delegacja zarządu firmy z Niemiec oraz szefowie przedstawicielstw DKV w poszczególnych krajach Europy.

Od 1992 roku w Polsce

Uroczystość odbyła się w formule gali „oskarowej" DKV, której kulminacyjnym punktem było wręczenie wyróżnień 15 firmom, które w ciągu minionych 25 lat najbardziej przyczyniły się do rozwoju DKV w Polsce.

– *Dziś ponad 10% obrotów firmy generowane jest w Polsce. Odkąd Michał Bałakier przejął kierowanie spółką w 1999 r., jej obroty wzrosły 10-krotnie. Nie byłoby to możliwe bez codziennego wsparcia i inspiracji ze strony naszych klientów. Tego wieczoru chcemy im podziękować za ich wkład w rozwój i doskonalenie usług DKV* – mówił dr Alexander Hufnagl, dyrektor zarządzający DKV Euro Service.



Michał Bałakier, dyrektor zarządzający DKV Euro Service Polska, gratuluje wyróżnionej firmie



Kulminacyjnym punktem uroczystości było wręczenie wyróżnień 15 firmom, które w ciągu minionych 25 lat najbardziej przyczyniły się do rozwoju DKV w Polsce

Było też miejsce na kartkę z historii, a to dzięki obecności w wydarzeniu Barbary Kubaj (do niedawna dyrektor biura DKV), która towarzyszyła firmie od jej początków. – *Był 12 października 1992 r. Trzy osoby, które wybrano do reprezentowania DKV w Polsce stawiły się o 8.00 rano przed drzwiami swojego nowego biura. Podłoga i puste ściany. W pierwszych dniach pracy naszym jedynym wyposażeniem były biurka i maszyny do pisania…* – stwierdziła.



Dyrektor zarządzający DKV Euro Service dr Alexander Hufnagl

Największa na europejskich drogach

Przed otwarciem polskiej siedziby do grona klientów DKV należały tylko 24 firmy. Dziś jest ich ponad 7 tysięcy. W ciągu tych 25 lat zdarzyło się wiele: firma jest obecna w 42 krajach Europy, generuje 5.8 miliarda euro obrotu, wydano 2,5 mln kart, akceptowane są w 60 tys. punktów, a sama DKV Euro Service otrzymała wiele najważniejszych wyróżnień i nagród rynkowych. W tym czasie firma wydająca karty paliwowe przeobraziła się w największą na europejskich drogach organizację serwisową. DKV jest dziś prekursorem w obszarze nowoczesnych technologii dla transportu. Przenosi usługi w sferę mobilności, oddając zarządzanie nimi w ręce klienta. Wyznacza kierunki innowacji w zakresie opłat drogowych – już wkrótce urzeczywistni europejską ideę jednolitej opłaty EETS.

Przed otwarciem polskiej siedziby do grona klientów DKV należały tylko 24 firmy. Dziś jest ich ponad 7 tysięcy.





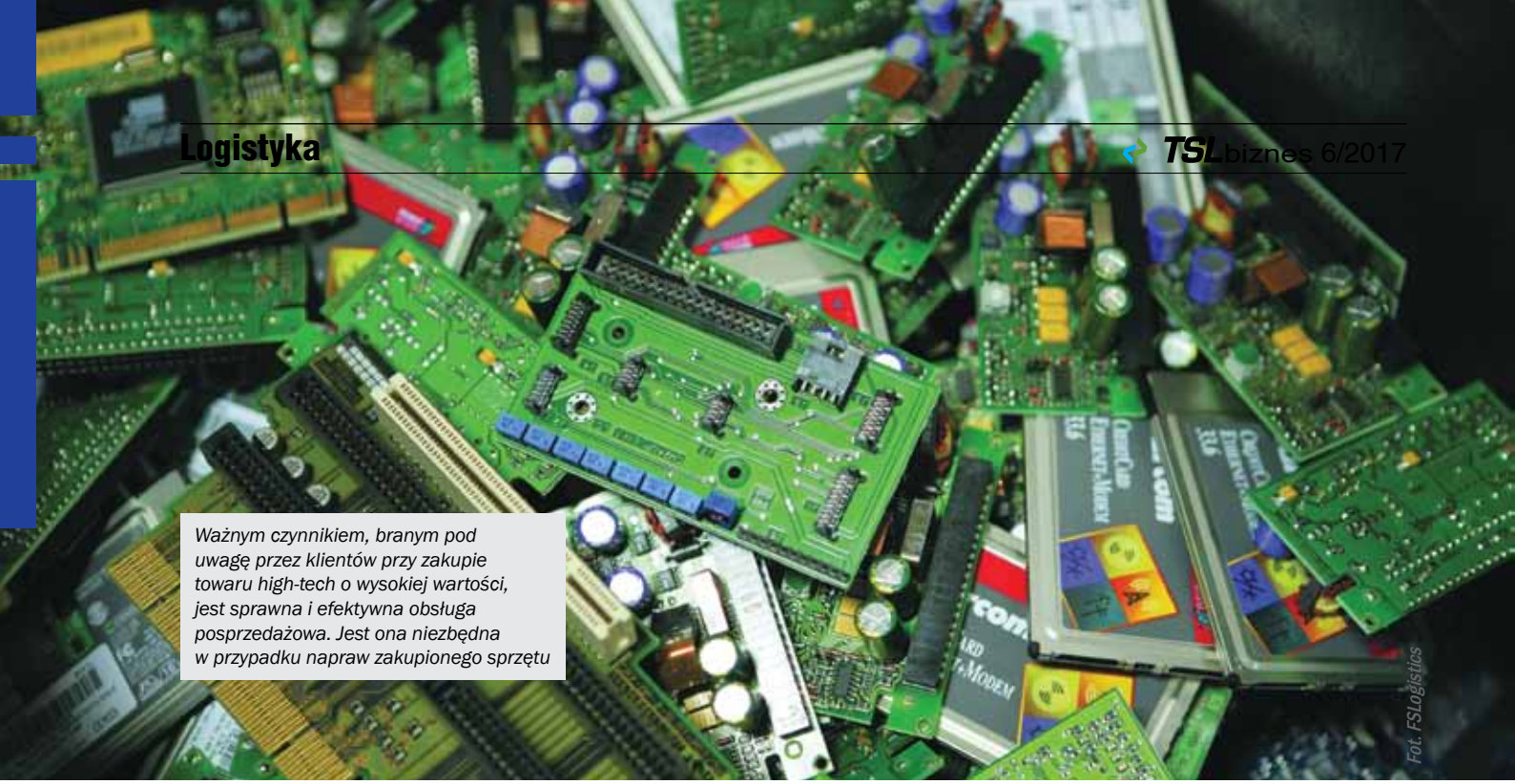
Wielu znamienitych gości

Na uroczystości związane z 25-leciem działalności DKV w Polsce przyjechali zagraniczni przedstawiciele firmy: dr Alexander Hufnagl – dyrektor zarządzający DKV Euro Service, Frank Hanses – dyrektor sprzedaży DKV Euro Service, Ulrich Wolter – dyrektor marketingu DKV Euro Service, Matthias Rock – odpowiedzialny za komunikację firmy w regionie.

Za wkład w rozwój DKV na przestrzeni lat, podziękowano wyróżniając



statuetkami następujące firmy: AJMAG, RENEX, USP Transport Spedition, Matrans, Delta Trans Transporte i Delta Trans Logistik, PIOMAR, Transmas, Zakład Usług Mechanizacyjnych Jerzy Susarski, Andrex Andrzej Kwiatkowski, EUROTRANS Wądołowski, TARGOR-TRUCK, Masłowski Antoni International Transport, ZTE RADOM, TKS-Trans, Andrzej Syliwoniuk Auto Transport, EURO-PEGAZ.



Ważnym czynnikiem, branym pod uwagę przez klientów przy zakupie towaru high-tech o wysokiej wartości, jest sprawna i efektywna obsługa posprzedażowa. Jest ona niezbędna w przypadku napraw zakupionego sprzętu

Fot. FSLogistics

Gdy produkty **bardzo szybko tracą na wartości**

Operatorów logistycznych świadczących usługi dla sektora high-tech jest wielu i mają oni do podzielenia między sobą spory „kawałek tortu". Do tego obecne tempo wzrostu globalnego rynku konsumenckich urządzeń elektronicznych oscyluje wokół 15,5% rocznie. Dzięki temu jego wartość do 2020 r. powinna wynieść około 3 bln dolarów.

Powstałe możliwości sprawiają, że dla wielu operatorów logistycznych drugorzędne staje się to, że rynek jest wymagający, przynajmniej zdaniem części z nich, w tym tak doświadczonego jak Fiege. Damian Kołata, menadżer ds. rozwoju w firmie, tłumaczy to tym, że: – *W skład branży high-tech wchodzą różnorodne typy towarów, o całkowicie odmiennych gabarytach, od przenośnych pamięci USB począwszy, a skończywszy na dwudrzwiowych lodówkach z dodatkowym wyposażeniem. Kolejnymi charakterystycznymi elementami są szczególne wymagania transportowe, a także zróżnicowane sposoby składowania. Istotną kwestię stanowi również znacząca wartość produktów. Powyższe uwarunkowania sprawiają, że tylko doświadczony operator logistyczny jest w stanie podjąć się odpowiedzialnego zadania obsługi klienta działającego w tej branży.*

Jedna z bardziej wymagających branż

Argumenty przemawiają więc za tym, że high–tech to jedna z bardziej wymagających branż od operatorów logistycznych, a potwierdza to Łukasz Dębski, kierownik ds. produktów, cen i analiz rynkowych w DHL Express. – *Jej obsługa wymaga sprawnej organizacji procesów logistycznych oraz przestrzegania restrykcyjnych wymogów, przede wszystkim ze względu na specyfikę produktów (przestrzegania przepisów IATA dotyczących przewozu niebezpiecznych towarów, obsługi towarów objętych jako DGR, znajomości przepisów i procedur związanych z obsługą celną). Oprócz szybkiego dostarczenia przesyłki (realizacji pilnych potrzeb transportowych dla produktów o krótkim cyklu życia, wynoszącym pół roku lub jeden rok), klienci DHL Express oczekują wsparcia w każdej dziedzinie związanej z procesem logistycznym – również odpowiedniej wiedzy, organizacji działań logistycznych i zaplecza technicznego* – twierdzi. Po czym dodaje: – *Na sprawną obsługę branży high-tech wpływa globalny zasięg działania DHL Express oraz możliwość dokonania odprawy celnej towaru jeszcze przed jego wwozem do kraju.*

Obsługa branży high-tech wymaga sprawnej organizacji procesów logistycznych oraz przestrzegania restrykcyjnych wymogów, przede wszystkim ze względu na specyfikę produktów.

A DHL Express odpowiada także za bezpieczeństwo realizowanych dostaw, co potwierdza certyfikat TAPA- A, będący standardem bezpieczeństwa dostaw w branży zaawansowanych technologii, którym dysponuje większość lokalizacji DHL Express na całym świecie.

Są jednak i tacy, którzy uważają, że branża wcale nie jest wyjątkowo trudna i nie ma wyraźnej specyfiki, a różnice pojawiają się w przypadku usług dodatkowych. Jednak zawsze jako wyróżnik wymieniany jest wyjątkowo krótki cykl życia produktu związany z nieustanną innowacyjnością.

To sprawia, że produkty bardzo szybko się „starzeją" i tracą na wartości.

– *Należące do branży high-tech produkty podlegają modzie wśród konsumentów, dokonujących coraz częściej zakupów online i wymagających krótkiego terminu dostawy sprzętu. Wyzwaniem dla operatora staje się sprawne dostosowanie obsługi i procesów logistycznych do okresów dużych wolumenów przesyłek, związanych z nabywaniem przez nich sprzętu high-tech w wyniku akcji promocyjnych i wyprzedażowych* – mówi Łukasz Dębski.

Dostawy muszą być więc bardzo dobrze zorganizowane, trwać jak najkrócej, a więc preferowany jest tu transport lotniczy, nie morski. Dlatego też, co podkreśla Damian Kołata, kontrahenci z branży high-tech zwracają uwagę nie tylko na jakość, cenę i referencje, ale także na kreatywność rozwiązań, nowoczesne wspomaganie IT oraz kształt procesu decyzyjnego, który w obliczu szybkiego rozwoju rynku i coraz krótszego cyklu życia produktów, musi zapewniać komunikację na linii kontrahent – operator – nabywca niemalże w czasie rzeczywistym. Dzięki temu operator może elastycznie reagować na wszelkie zmiany wolumenów wynikające chociażby z sezonowości sprzedaży i dokładać wszelkich starań, aby *lead time* był skracany.

Nie zawsze core businesem

Obsługa branży high-tech należy do wiodących obszarów działalności DHL Express. Usługobiorcami operatora są firmy prowadzące działalność lokalną bądź globalną w sferze produkcji, dostaw, a także centra serwisowe. Do klientów należą firmy z sektora tzw. *consumer electronic*, zajmujące się importem i dystrybucją sprzętu elektroniki użytkowej, takiego typu jak tablety, telefony, smartfony. Z międzynarodowych usług ekspresowych regularnie korzystają również krajowi producenci sprzętu AGD i elektrotechnicznego, którzy eksportują swoje towary do Europy, do krajów Bliskiego i Środkowego Wscho-



Klienci najczęściej korzystają z usług ekspresowych. To wynika z faktu, że produkty muszą w krótkim czasie trafić na rynek do sprzedaży, a w przypadku reklamacji – bezpośrednio do centrum serwisowego



DOSKONAŁOŚĆ JEST NASZYM NAWYKIEM

Drobnica krajowa i międzynarodowa

- Siatka regularnych połączeń międzynarodowych
- Atrakcyjne ceny i terminy dostaw
- Blisko 60-letnie doświadczenie na rynku TSL

pekaes.pl

PEKAES more than expected



Wyzwaniem – sprawna koordynacja

Łukasz Dębski, kierownik ds. produktów, cen i analiz rynkowych w DHL Express

Wyzwaniem dla firmy staje się sprawna koordynacja całego procesu. Odpowiedzią na to zapotrzebowanie jest dedykowane rozwiązanie logistyczne DHL COLLECT&RETURN. Zarządza ono całym cyklem transportowym, począwszy od odbioru uszkodzonych lub wadliwych towarów, przez transport (międzynarodowy – w zależności od lokalizacji) do wskazanego miejsca naprawy po ich zwrot do końcowego konsumenta. Rozwiązanie DHL COLLECT&RETURN opiera się na internetowej aplikacji Express Logistics Platform (ELP). Jest ona udostępniania wszystkim uczestnikom procesu. Konsultanci *call center*, dzięki dostępowi do ELP, mogą uzgodnić warunki zamówienia kuriera i odbioru reklamowanego sprzętu. Pracownicy punktu napraw mogą zaplanować przepływ towaru. Pracownicy DHL Express, mając dostęp do zarządzania procesem obsługi kurierskiej, przygotowują dokumentację niezbędną do zwrotu naprawionego sprzętu do klienta końcowego.



Proces decyzyjny, w obliczu szybkiego rozwoju rynku i coraz krótszego cyklu życia produktów, musi zapewniać komunikację na linii kontrahent – operator – nabywca niemalże w czasie rzeczywistym

du oraz Afryki Północnej. Równocześnie na dużą skalę z DHL Express współpracują zlokalizowane w Polsce centra serwisowe, zajmujące się serwisem naprawczym i wymiennym dla sprzętu elektrotechnicznego z całej Europy. Trafiający do centrum serwisowego wadliwy sprzęt, po naprawie bądź wymianie części, odsyłany jest do użytkownika.

Również FM Logistic od lat wdraża wysoko wyspecjalizowane usługi dla wymagających branż, w tym dla high-tech, dlatego też *know-how* firmy pozwala na obsługę projektów międzynarodowych. Przykładem jest długoletnia współpraca z firmą Technicolor. Ważna jest tu nie tylko jakość serwisu, czyli utrzymanie wszystkich KPI w „zielonej strefie", ale też wsparcie kompetentnej kadry FM Logistic w dopasowaniu produkcji do zmieniających się potrzeb rynku i oczekiwań klienta. Takie działania to nie tylko rekonfiguracja technologii, czy wdrażanie nowoczesnych narzędzi IT, ale także organizacja cyklicznych warsztatów, na których wspólnie opracowywane są innowacyjne pomysły.

Obsługa branży high-tech w niektórych firmach jest jednym z równorzędnych obszarów działalności, inne spółki mają tylko pojedynczych klientów z branży elektroniki. Sytuacja się komplikuje, gdy operator dystrybuuje produkty na wiele rynków na całym świecie. Zdaniem Lidi Ratajczak – Kluck, dyrektorki SG SCM/członkini zarządu arvato Polska, wtedy firma jest odpowiedzialna za instalację i dostosowanie oprogramowania urządzeń do wymagań poszczególnych rynków, a także za dołączanie kart pamięci do produktów.



Wyjście poza standardowy proces magazynowy

Damian Kołata,
Business Development Manager, Fiege

Operator logistyczny, chcący wnieść wartość dodaną dla swojego klienta z branży high-tech, powinien zapewnić rozwiązania, które wykraczają poza standardowy proces magazynowy. Nawet nowinki w procesie kompletacji, czy sortowania nie będą wpływać już tak mocno na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. FIEGE proponuje swoim klientom rozwiązania Business Intelligence składające się z kilkunastu modułów. W zależności od potrzeb, strategii i przyjętych celów obsługi klienta dobierane są te elementy, które poprawią zarządzanie zapasami, umożliwią kontrolę nad danym zamówieniem i jego modyfikację, aż do ostatniej sekundy przed opuszczeniem magazynu, czy też wybiorą najszybszy i najkorzystniejszy pod względem ceny i *lead time transport*. Rozwiązania Business Intelligence stanowią ważny wkład operatora w osiągnięcie celów swoich klientów.

Operator logistyczny musi też brać pod uwagę to, że sprzęt elektroniczny jest wyjątkowo wrażliwy na uszkodzenia, wstrząsy i uderzenia. Niezmiernie ważne są więc standardy w zakresie pakowania towaru i jego transportu. Wyzwaniem jest obsługa zwrotów. Przy ich przyjmowaniu warto jest wykonać dokładną kontrolę jakości odsyłanych urządzeń oraz ewentualne ich odświeżenie pod kątem wizualnym i tzw. *twardy reset*, czyli powrót do ustawień fabrycznych.

To co klienci biorą pod uwagę

Charakterystyczna dla branży jest również wysoka wartość oferowanego sprzętu i dlatego, zdaniem Łukasza Dębskiego, klienci najczęściej korzystają z usług ekspresowych zaufanego operatora. – *To wynika z faktu, że produkty muszą w krótkim czasie trafić na rynek do sprzedaży, a w przypadku reklamacji – bezpośrednio do centrum serwisowego* – tłumaczy. – *Dla klientów ważnym aspektem współpracy z DHL Express jest profesjonalna obsługa na każdym etapie realizacji usługi logistycznej, możliwość ubezpieczenia przesyłki łącznie z obsługą celną (import/eksport) oraz rzetelną wiedzą i eksperckim wsparciem przy wysyłce towarów do krajów np. spoza UE. Klienci oczekują także od zaufanego partnera pełnego wsparcia w obsłudze przesyłek niebezpiecznych (DGR). DHL Express w Polsce spełnia te wszystkie wymagania. Posiada globalny zasięg, kooperując z ponad 220 krajami i wykazując się znajomością lokalnych przepisów celnych* – tłumaczy. Co więcej, posiada również certyfikat AEO (Autohorised Economic Operators) uprawniający do stosowania uproszczonych procedur

celnych, a jednocześnie potwierdzający, że firma jest wiarygodnym partnerem dla administracji celnej Unii Europejskiej.

Łukasz Dębski zwraca również uwagę na to, że ważnym czynnikiem branym pod uwagę przez klientów przy zakupie towaru high-tech o wysokiej wartości jest sprawna i efektywna obsługa posprzedażowa. Jest ona niezbędna w przypadku napraw zakupionego sprzętu. Do scentralizowanych centrów napraw, położonych w określonych państwach, trafia sprzęt kupowany przez klientów z całej Europy. Po naprawie, jest do nich odsyłany.

– *Kluczową kwestią w zakresie logistycznej obsługi klienta jest optymalne skomponowanie systemu składowania, który będzie efektywny dla zróżnicowanego gabarytowo asortymentu. Płynny i szybki proces kompletacji musi zostać poprzedzony starannym i przemyślanym wdrożeniem systemu składowania. Istotnym aspektem jest również wydzielenie obszaru o ograniczonym dostępie dla artykułów high value oraz strefy dla towaru zablokowanego, uszkodzonego, czy też zwróconego od klienta. Dużą rolę odgrywa właściwa powierzchnia strefy handlingowej. Gdy operator świadczy usługi kreujące wartość dodaną, niezbędne jest zainstalowanie stołów, taśm i innych urządzeń, na których, bądź za pomocą których będą prowadzone operacje VAS. Uzupełnieniem prawidłowej architektury magazynu będzie sprawnie działający system WMS pozwalający na optymalne zarządzanie lokalizacjami i objętością miejsc składowania* – uważa Damian Kołata.

IT wspiera działalność

Operatorom w sukurs przychodzą rozwiązania IT, które wspierają ich funkcjonowanie. Działalność firmy logistycznej powinna jednak iść w parze nie tylko ze wsparciem IT, ale też otwartością na nowe pomysły i gotowością do szybkiego wdrożenia innowacyjnych rozwiązań. To one pozwalają klientowi uzyskiwać korzyści, tak aby nadążał za dynamicznie rozwijającym się i konkurencyjnym rynkiem, na którym sprawna obsługa logistyczna i szybka dostawa przyczynia się do osiągnięcia sukcesu. – *Misją FIEGE jest zaspokajanie potrzeb klientów oraz długoterminowe zabezpieczenie ich celów biznesowych ze strony logistycznego zarządzania łańcuchem dostaw. Z tego względu zaimplementowano w centrach magazynowych oprogramowanie pozwalające na znaczne uproszczenie i optymalizację relacji kontrahent – operator, które zmniejsza koszty operacyjne i ułatwia istotnie wyjaśnianie ewentualnych rozbieżności. Dodatkowo klient ma stały wgląd w dane zamówienia i jego status. Ma także możliwość generowania w czasie rzeczywistym raportów dotyczących wskaźników jakościowych, poziomu stanów magazynowych i wolumenów przyjęcia i wydania. Czytelna postać graficzna oprogramowania, innowacyjność, a także możliwość customizacji pod potrzeby określonego klienta i specyfiki jego działalności, pozwalają FIEGE szybko reagować na uwagi klienta i wdrażać w życie nowe pomysły, służące osiąganiu przewagi konkurencyjnej* – wyjaśnia Damian Kołata.

Gdy operator dystrybuuje produkty na wiele rynków na całym świecie, firma jest odpowiedzialna za instalację i dostosowanie oprogramowania urządzeń do wymagań poszczególnych rynków, a także za dołączanie kart pamięci do produktów.



Fot. FedEx

Operator logistyczny musi też brać pod uwagę to, że sprzęt elektroniczny jest wyjątkowo wrażliwy na uszkodzenia, wstrząsy i uderzenia. Niezmiernie ważne są więc standardy w zakresie pakowania towaru i jego transportu. Wyzwaniem jest też obsługa zwrotów

Nowe wyzwania

W związku ze zmieniającą się sytuacją geopolityczną na świecie i zaostrzającymi się przepisami IATA wobec transportu niebezpiecznych towarów, operatorzy logistyczni muszą na bieżąco dostosowywać się do regulacji i podnosić poziom bezpieczeństwa przewożonych przesyłek dla sektora high-tech.

– *Niezwykle ważnym aspektem, leżącym po stronie klienta, jest odpowiednie zapakowanie i zabezpieczenie towaru do transportu. Stali klienci DHL Express mają świadomość tego, jak ważne jest odpowiednie przygotowanie przesyłki do transportu lotniczego i związane z nim przestrzeganie przepisów IATA. W przypadku klientów rozpoczynających współpracę z naszą firmą, tą świadomość budujemy zapewniając specjalistyczne przeszkolenie wybranym pracownikom na temat przepisów i wskazań związanych z wysyłką towarów. Nasi specjaliści ściśle współpracujący z klientami doradzają im we wszystkich kwestiach związanych z właściwym przygotowaniem i sprawną wysyłką przesyłki* – podsumowuje Łukasz Dębski.

Elżbieta Haber



W związku ze zmieniającą się sytuacją geopolityczną na świecie i zaostrzającymi się przepisami IATA wobec transportu niebezpiecznych towarów, operatorzy logistyczni muszą na bieżąco dostosowywać się do regulacji i podnosić poziom bezpieczeństwa przewożonych przesyłek dla sektora high-tech

Centrum UPS w Mysłowicach
także dla branży high-tech

23 maja miało miejsce uroczyste otwarcie nowego centrum przeładunkowego UPS (NYSE:UPS) w Mysłowicach. Większa powierzchnia i zwiększona przepustowość paczek umożliwi firmie wsparcie różnej wielkości przedsiębiorstw działających w południowej Polsce w dotarciu do klientów w pozostałych regionach Polski, w Europie i poza jej granicami.

Polska jest dla UPS ważnym rynkiem. W pierwszym kwartale bieżącego roku osiągnęliśmy wzrost eksportu o ponad 20%. Ta inwestycja jest dowodem na to, że z ogromnym zaangażowaniem wspieramy rozwój działalności naszych klientów i ułatwiamy im dotarcie na rynki międzynarodowe – stwierdził Pavel Adamovsky, dyrektor generalny UPS Polska.



Nowe centrum o całkowitej powierzchni 11 tys. m² – trzykrotnie większej niż w poprzednim obiekcie – wyposażone jest w nowoczesny system taśm transportowych, które umożliwiają sort do 6 tys. paczek na godzinę

W pobliżu centrów biznesowych

Nowe centrum o całkowitej powierzchni 11 tys. m² – trzykrotnie większej niż w poprzednim obiekcie – wyposażone jest w nowoczesny system taśm transportowych, które umożliwiają sort do 6 tys. paczek na godzinę. Wewnątrz obiektu znajdują się miejsca parkingowe dla 170 samochodów kurierskich. Zatrudnionych będzie tu ponad 110 osób, włączając w to pracowników *call center*. Inwestycja w Mysłowicach zastąpi sortownię zlokalizowaną w Katowicach.

Mysłowice zostały wybrane przez UPS ze względu na usytuowanie w pobliżu wielu centrów biznesowych obsługujących firmy na terenie całego kraju oraz lotniska w Katowicach, gdzie UPS zainwestował w zwiększenie pojemności lotniczego cargo. Od 3 kwietnia ruch powietrzny między Katowicami a lotniczym centrum logistycznym firmy UPS w Kolonii jest realizowany samolotem Boeing 737-300 obsługiwanym przez linie lotnicze ASL Airlines. Ma on o 25% większą pojemność niż wykorzystywane dotąd dwa samoloty turbośmigłowe ATR.


Uroczyste otwarcie Centrum UPS w Mysłowicach

– *UPS wdraża w Europie program inwestycyjny o wartości 2 mld dol. Dostarczamy teraz szybciej przesyłki z Polski na terenie całej Europy i oferujemy wcześniejsze dostawy ekspresowe w Polsce* – powiedział Daniel Carrera, prezes UPS na Europę Wschodnią.

W listopadzie 2016 r. UPS ogłosiło rozszerzenie usług ekspresowych na 25 tys. kodach pocztowych w całej Polsce, oferując wcześniejsze dostawy o określonym czasie. Wprowadzone w listopadzie usprawnienia poprawiły również czasy dostawy z Polski do 27 europejskich państw. Dzięki temu klienci korzystający z usługi UPS Standard™ mogą zaoszczędzić podczas tranzytu nawet dobę. Dodatkowo, we wrześniu 2015 r. firma UPS otworzyła wartą 20 mln dol. sortownię przesyłek w Strykowie.

Usługi też dla klientów z branży high-tech

Centrum w Mysłowicach obsługuje klientów z różnych branż w tym również z branży hig-tech. – *Naszymi klientami są producenci urządzeń elektrycznych, części komputerowych oraz pamięci masowych, a także klienci z sektora medycznego* – wyli-

Centrum w Mysłowicach obsługuje klientów z różnych branż w tym również z branży hig-tech. W nowym obiekcie oferowany jest szeroki wybór usług z zakresu logistyki kontraktowej.

cza Norbert Kręcicki, dyrektor marketingu UPS Polska. Nowe centrum oferuje szeroki wybór usług z zakresu logistyki kontraktowej, m.in.:

- dystrybucja i logistyka części zamiennych, obsługa techników,
- logistyka zwrotów,
- usługi dodatkowe, podejmij & pakuj, przepakowywanie, etykietowanie,
- 24 godzinny dyżur dla zleceń (dostępny 365 dni / 24 godziny na dobę),
- dostawy ekspresowe do 4h i na następny dzień roboczy.

– *Dzięki temu, że region aglomeracji Śląskiej jest ważnym centrum biznesowym, położonym blisko sieci dróg ekspresowych i autostrad, UPS może świadczyć swoje usługi z centrum w Mysłowicach na terenie całego kraju oraz na obszarze Czech. Co więcej, samolot o większej ładowności kursujący na trasie Katowice – Kolonia, zapewni klientom z Polski Południowej wcześniejsze godziny odbioru przesyłek wysyłanych za pomocą UPS Express* – dodaje Norbert Kręcicki.



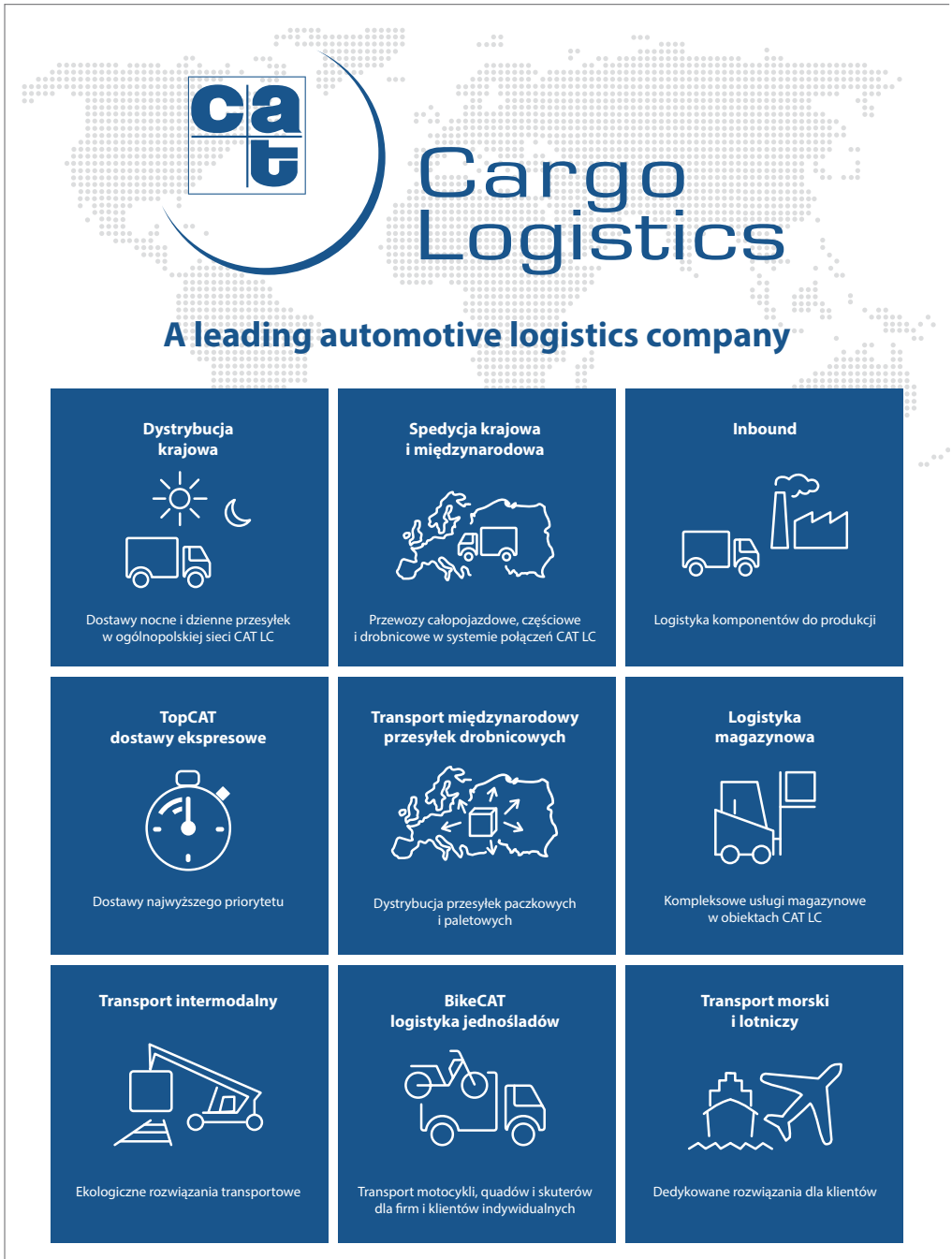
Wewnątrz centrum znajdują się miejsca parkingowe dla 170 samochodów kurierskich. To jedyny obiekt UPS w Polsce, gdzie w celu załadunku wjeżdżają one pod dach obiektu

Warto więc podkreślić korzystne położenie nowego centrum w Mysłowicach, Budynek jest usytuowany w pobliżu drogi ekspresowej S1 i lotniska Pyrzowice. Ponadto, centrum spełnia wszelkie wymogi i jest dostosowany do aktualnych potrzeb – pełni kilka ważnych funkcji: Oddziału UPS, sortowni czy magazynu logistycznego.

Zapytany o plany rozwojowe, Norbert Kręcicki odpowiada: – *Strategia UPS realizowana w Polsce jest spójna z naszymi założeniami dla innych krajów. Jej istotą jest znalezienie sposobów na wykorzystanie potencjału firmy i atutów, które umacniają nasze relacje z klientami. Pomimo zwrotu w kierunku wspólnego rynku, globalny handel będzie jeszcze bardziej złożony, co wymusi na firmach upraszczanie i synchronizowanie procesów biznesowych. To właśnie jest jeden z największych atutów firmy UPS i w ten sposób chcielibyśmy wyprzedzić naszą konkurencję.*

Wizja UPS na temat polityki rozwojowej opiera się na zjednoczeniu firm na całym świecie poprzez zsynchronizowanie handlu. – *Staramy się to osiągnąć poprzez koordynowanie systemów dystrybucji, łańcucha dostaw i zarządzania cyklem zamówień, by były w stanie lepiej funkcjonować w ciągle rozwijającej się gospodarce światowej* – podkreśla Norbert Kręcicki.

EH





Na zdjęciu: Maciej Oleksowicz, prezes Zarządu Inter Cars, wiceprezesi Robert Kierzek i Krzysztof Soszyński, członkowie Zarządu: Krzysztof Oleksowicz, Tomáš Kaštil, Wojciech Twaróg, Piotr Zamora oraz Wojciech Aleksandrowicz, prezes ILS Sp. z o.o.

Inwestycja na skalę europejską

40 tys. m^2 powierzchni magazynowej, 11 km taśmociągu w hali głównej, możliwość wydania ponad 500 tys. sztuk towaru dziennie – to dane dotyczące Europejskiego Centrum Logistyki i Rozwoju ILS w Zakroczymiu. Jego oficjalne, uroczyste otwarcie miało miejsce 31 maja 2017 r.

Europejskie Centrum Logistyczne ILS w Zakroczymiu, położone w odległości 5 km od trasy S7 Warszawa – Gdańsk i 3 km w linii prostej od lotniska w Modlinie, przeznaczone jest na potrzeby firmy Inter Cars, największego dystrybutora części samochodowych w Europie Środkowo-Wschodniej, piątego na rynku europejskim i dziesiątego na świecie. Obiekt ten to jeden z najnowocześniejszych magazynów w Europie zajmujących się dystrybucją części zamiennych, który przejmie główny ciężar obsługi klientów Inter Cars. Jego budowa rozpoczęła się w 2014 r. i pochłonęła 200 mln zł. Testy magazynu odbyły się w listopadzie 2016 r. Wprowadzenie najnowocześniejszych technologii, używanych dotychczas przez firmy amerykańskie, umożliwia spółce jeszcze bardziej dynamiczny rozwój niż poprzednio i dalszą ekspansję.

Hasłem, jakie przyświecało konferencji, była synergia – która najlepiej definiuje sposób, w jaki Inter Cars postrzega swoją rolę na rynku oraz funkcję uczestnika życia społecznego



Nowe możliwości

Inter Cars oferuje części do aut osobowych, ciężarówek i motocykli, dystrybuuje opony, oleje, akumulatory, elementy karoserii i wyposażenie warsztatów. Posiada 462 filialne punkty dystrybucyjne w całej Europie, w tym 236 poza Polską. Centrum w Zakroczymiu to „krwioobieg" spółki, zapewniający pełną automatyzację najistotniejszych procesów związanych z obsługą dystrybucji produktów zamówionych przez klientów z całego świata. Daje możliwość wysłania niemal 10 mln paczek rocznie i spakowania do nich prawie 130 mln sztuk towarów. Wspomagane będzie ośmioma regionalnymi centrami dystrybucji – trzema w Polsce i po jednym na Łotwie, Ukrainie, na Węgrzech,

w Rumunii i w Chorwacji. – *Nasza sieć logistyczna jest przygotowana do ekspansji. Każdego dnia wysyłamy trzysta samochodów we wszystkich kierunkach* – twierdzi Wojciech Aleksandrowicz, prezes ILS, operatora logistycznego Inter Cars, spółki należącej do Grupy Inter Cars. – *Kolejne segmenty oferty Inter Cars dynamicznie się rozwijają. Wciąż trwa rozbudowa centrum o dalsze powierzchnie* – dodaje.

Tu warto dodać, że Inter Cars, poza dystrybucją części samochodowych, działa również w obszarze produkcji naczep, regeneracji części samochodowych i usług logistycznych. Firma poszukuje kolejnych nisz rynkowych, które zapewniłyby dalszy rozwój grupy. Obecnie jest w trakcie testowania programu „Auto w warsztacie", w ramach którego na preferencyjnych warunkach zaopatruje warsztaty w samochody zastępcze dla klientów. Rozwija się też w segmencie maszyn rolniczych i przygląda się rynkowi *marine*. W momencie debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych, w 2004 r., Inter Cars generował sprzedaż na poziomie 613 mln zł. Zeszły rok Grupa zamknęła już niemal 6 mld zł przychodów. Kolejny cel sprzedażowy to osiągnięcie minimum 10 mld zł sprzedaży w 2020 r.

Ze specjalnym systemem sortowania

Na terenie o powierzchni 15 ha, jakie ILS ma do dyspozycji w Zakroczymiu, znajdują się trzy hale. Główna, magazynowa, o powierzchni 30 tys. m², została wyposażona w zabudowę regałową, składającą się z 4 pięter po 14 tys. m² każde, 17 tys. miejsc paletowych, 18 tys. miejsc półkowych oraz system taśmociągów o łącznej długości około 11 km, który łączy się dodatkowo z dwoma nowoczesnymi sorterami. Wysokość hali to 10 m. Łączna powierzchnia regałów wynosi 56 tys. m². W hali zamontowano także dwupoziomową, stalową platformę o powierzchni po 1,4 tys. m². na każdym poziomie. Dzięki umieszczonemu w zabudowie regałowej systemowi tryskaczowemu, magazyn jest dobrze chroniony na wypadek pożaru. Dwie mniejsze hale mają po 5 tys. m² powierzchni. W jednej z nich magazynowe są opony – jej „pojemność" maksymalna to 80 tys. sztuk. W drugiej hali przechowywane są produkty płynne.

Centrum zostało wyposażone w specjalnie dla niego zaprojektowany system sortowania towaru. Składa się on ze stacji przyjęcia dostaw i zwrotów, taśmociągów, sortera towarów (*cross-belt* sortera dzielącego towar na klientów) i sortera opakowań wysyłkowych (dzielącego je na

Centrum w Zakroczymiu to „krwioobieg" spółki, zapewniający pełną automatyzację najistotniejszych procesów związanych z obsługą dystrybucji produktów zamówionych przez klientów z całego świata.

kierunki). Dzięki temu możliwe jest przesortowanie 30 tys. sztuk towaru i 2,5 tys. paczek na godzinę. Dostawcą systemu taśmociągów i sorterów jest firma Beumer. *Cross-belt sorter* to system sortujący o poprzeczno-taśmowej konstrukcji. Towary są układane na szerokich, czterokątnych taśmach, które poruszają się w ustalonej trajektorii. W przewidzianym miejscu taśma kieruje je w prawo lub w lewo. Operacja

PRAKTYCZNA – DOBRA – WYTRZYMAŁA

Export palet
transport lotniczy, morski i drogowy



Optymalny wybór
palety zapewnia oszczędność w transporcie i składowaniu

Format kontenerowy	760x1140 mm
	1140x1140 mm
	1000x1200 mm
Format Euro	400x 600 mm
	400x 800 mm
	600x 800 mm
	800x1200 mm

„processed wood" wolne od szkodników
ISPM 15

Bezpieczne w transporcie lotniczym.

PEFC zgodne z wymogami EUTR, surowiec ekologiczny pochodzący z lasów kontrolowanych

INKA PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

Szybko dostępne u dystrybutora na terenie całej Polski. Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegertsbrunn
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-palety.pl



Główna hala magazynowa, o powierzchni 30 tys. m², została wyposażona w zabudowę regałową, składającą się z 4 pięter po 14 tys. m² każde, 17 tys. miejsc paletowych, 18 tys. miejsc półkowych oraz system taśmociągów o łącznej długości około 11 km



Towary są układane na szerokich, czterokątnych taśmach, które poruszają się w ustalonej trajektorii. W przewidzianym miejscu taśma kieruje je w prawo lub w lewo. Operacja przekazania do odpowiedniego zrzutu odbywa się poprzez mechaniczne obracanie taśmy

Centrum zostało wyposażone w specjalnie dla niego zaprojektowany system sortowania towaru. Składa się on ze stacji przyjęcia dostaw i zwrotów, taśmociągów, sortera towarów (cross-belt sorter) i sortera opakowań wysyłkowych (dzielącego je na kierunki).

przekazania do odpowiedniego zrzutu odbywa się poprzez mechaniczne obracanie taśmy. Takie rozwiązanie praktycznie do zera pozwala zminimalizować ryzyko pomyłek – *cross-belt sorter* daje 99% pewności prawidłowego sortowania produktów. Prędkość sortera to 1,5 m/s.

Sorter ślizgowy zapewnia wysoką wydajność oraz dokładność sortowania wielu rodzajów produktów. To poziomy system, którego przenośnik wykonany jest z tłoczonych profili aluminiowych. Konstrukcja przenośnika stanowi zamkniętą powierzchnię, więc żaden obiekt nie może spaść lub utknąć. Elementy ślizgowe przesuwają się wzdłuż profili nośnych, zmieniając delikatnie kierunek transportowanych produktów w stronę pochylni prowadzącej do punktu odbioru. System umożliwia segregowanie na jedną lub na obie strony linii. Jego zadaniem jest podzielenie opakowań wysyłkowych na poszczególne kierunki wysyłki. W tym samym czasie towar można sortować na 50 różnych kierunków. Natomiast, dzięki nowoczesnym sorterom towar jest sortowany do 720 klientów jednocześnie.

Uruchomienie centralnego magazynu pozwoli na optymalizację kosztów logistyki – będą one rosły wolniej niż przychody i marże. Najnowocześniejsze sortery i systemy magazynowe przełożą się na wzrost wydajności spółki. Inwestycja jest korzystna nie tylko z perspektywy Inter Cars, ale i regionu – stworzyła ponad 250 nowych miejsc pracy. Już na koniec 2016 r. eksport stanowił 36% całkowitej sprzedaży grupy. W ciągu czterech lat ma wzrosnąć do 45%. Dalszy skokowy rozwój oferty i wzrost skali działania firmy nie byłby możliwy bez inwestycji w logistykę.



Dziesięciu przedstawicieli, spośród ponad 50 tysięcy współpracujących ze spółką warsztatów, otrzymało certyfikaty Ambasadora Osobowych Sieci Warsztatowych w Polsce. Wyróżniono partnerów zapewniających najwyższe standardy usługi kierujących się troską o klienta. Już we wrześniu, podczas 16 Targów Inter Cars, certyfikaty zostaną wręczone klientom spółki, reprezentującym rynek ciężarowy

Pod hasłem synergii

W trakcie oficjalnego otwarcia Centrum doszło do spotkania partnerów biznesowych spółki – filiantów, właścicieli warsztatów samochodowych, dostawców, przedstawicieli instytucji rządowych i samorządowych, a także inwestorów i reprezentantów instytucji finansowych. Natomiast hasłem jakie przyświecało imprezie była synergia – *która najlepiej definiuje sposób, w jaki Inter Cars postrzega swoją rolę na rynku oraz funkcję uczestnika życia społecznego. Bo synergia to współdziałanie. Połączenie inicjatyw, które dzięki współpracy generują wyższe zyski, niż każdy z uczestników biznesowej kooperacji mógłby wypracować samodzielnie* – tłumaczył podczas uroczystości Maciej Oleksowicz, nowy prezes zarządu spółki.



Elementy sortera ślizgowego przesuwają się wzdłuż profili nośnych, zmieniając delikatnie kierunek transportowanych produktów w stronę pochylni prowadzącej do punktu odbioru. System umożliwia segregowanie na jedną lub na obie strony linii

Wojciech Aleksandrowicz, prezes zarządu ILS, rozpoczął uroczystość słowami – *Początki tego centrum kojarzą mi się z podróżą samochodem. Jechałem razem z Krzysztofem Oleksowiczem, który pokazał mi trzy zdewastowane hale. Od tego momentu nie pozostało nam nic innego, jak działać.* Krzysztof Oleksowicz, członek zarządu Inter Cars dodał, że: – *Otwarcie Centrum ma dla firmy znaczenie gigantyczne, bo w naszym magazynie w Czosnowie brakowało już miejsca, więc musieliśmy szukać nowych możliwości. Zastosowane tu nowoczesne technologie, to szansa na istotne przyspieszenie procesów i gigantyczną redukcję kosztów, a o to nam m.in. chodziło. Do tego klient zyska szybszy dostęp do bogatego asortymentu, a nowoczesne sortery pozwolą na wyeliminowanie ludzkich błędów.*

Europejskie Centrum Logistyki i Rozwoju ILS będzie nadal rozbudowywane. Pod koniec grudnia 2016 r. została podpisana umowa, dzięki której powstanie czwarta hala. Zajmie ona powierzchnię 4553 m².

Dwa dni przed otwarciem, Centrum odwiedził Jerzy Szmit, podsekretarz stanu Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa, który pogratulował przedstawicielom zarządu Grupy Inter Cars inwestycji. – *Pełniąc zasłużoną rolę lidera, spółka wyznacza strategiczne kierunki rozwoju dla swojej branży. Kreuje innowacyjne rozwiązania. Wspiera rozwój polskiej gospodarki, efektywnie działając także poza granicami kraju oraz UE* – stwierdził.

Już na koniec 2016 r. eksport stanowił 36% całkowitej sprzedaży grupy. W ciągu czterech lat ma wzrosnąć do 45%. Dalszy skokowy rozwój oferty i wzrost skali działania firmy nie byłby możliwy bez inwestycji w logistykę.

Zadowolony z inwestycji jest także Wojciech Fedko, wiceprezes Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. – *Raduje mnie, że wraz z zarządem Inter Cars udało nam się połączyć w Specjalnej Strefie Ekonomicznej potrzebę inwestora z potrzebami regionu, w którym powstała inwestycja. Dumą napawa mnie świadomość, że otwarcie centrum to nie finał wielkiego przedsięwzięcia, lecz dopiero początek jego wspaniałego rozwoju. A także, że właśnie tutaj, w naszym regionie, powstało miejsce, z którego na cały świat trafiać będą produkty rodzimych producentów. Bo wiem, że ponad połowa produktów oferowanych przez Inter Cars pochodzi od krajowych wytwórców i dystrybutorów* – wymieniał.

Podczas uroczystości dziesięciu przedstawicieli, spośród ponad 50 tysięcy współpracujących ze spółką w całej Europie warsztatów, otrzymało certyfikaty Ambasadora Sieci Warsztatowych w Polsce. Wyróżniono partnerów zapewniających najwyższe standardy usługi i kierujących się troską o klienta.

To jeszcze nie koniec

Europejskie Centrum Logistyki i Rozwoju ILS będzie nadal rozbudowywane. Pod koniec grudnia 2016 r. została podpisana umowa, dzięki której powstanie czwarta hala. Zajmie ona powierzchnię 4553 m². W jej południowej ścianie zostanie zlokalizowanych 6 bram, w tym 5 dokowych. Powstaną także łączniki pomiędzy istniejącymi już halami oraz jeden, który połączy z obiektem nową halę. W planie jest zadaszenie powstałej w efekcie 1000-metrowej przestrzeni między budynkami oraz łącznikami, która będzie pełnić rolę wiaty. Rozbudowane zostaną drogi, które skomunikują nowe obiekty wewnątrz centrum. Projekt przewiduje również modernizację dwóch istniejących, mniejszych hal, polegającą na montażu instalacji oświetleniowej i przeciwpożarowej. Budowa nowej hali ma się zakończyć do 31.08.2017 r., a koszt inwestycji to 13,9 mln zł.

Opr. Elżbieta Haber

Największe centrum dystrybucyjne CAT LC Polska w parku SEGRO w Ożarowie

Na zamówienie operatora logistycznego CAT LC Polska w SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów powstaje ponad 12 tys. m^2 nowej powierzchni – powiększany jest o nią budynek, w którym już dziś, na ponad 4,5 tys. m^2, firma prowadzi część swoich działań.

Uroczyste wmurowanie kamienia węgielnego związane z projektem miało miejsce 24 maja, a już jesienią firma CAT LC Polska będzie mogła rozpocząć w nowej przestrzeni działania operacyjne. W transakcji pośredniczyła agencja Jartom Real Estate.

W celu optymalizacji działań

Obecnie operator logistyczny działa na rozproszonej na kilka budynków powierzchni. Dzięki realizowanej rozbudowie CAT LC Polska zwiększy swoją obecność w parku SEGRO w Ożarowie, a także zoptymalizuje działania poprzez skoncentrowanie ich w ramach jednego obiektu. Aż 1 tys. m^2 będą stanowiły nowoczesne biura.

CAT LC Polska jest doświadczonym operatorem logistycznym, należącym do międzynarodowego koncernu Groupe CAT z siedzibą we Francji. W Polsce obsługuje klientów od 1994 r., oferując kompleksowe usługi logistyczne w zakresie całego łańcucha dostaw. Są to m.in. ekspresowe dostawy nocne – flagowa usługa firmy, dostawy komponentów i części do produkcji – *inbound*, międzynarodowa i krajowa spedycja ładunków całopojazdowych i drobnicowych oraz pełna obsługa magazynowa. Wysoko cenione przez klien-



SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów

Dzięki realizowanej rozbudowie CAT LC Polska zwiększy swoją obecność w parku SEGRO w Ożarowie, a także zoptymalizuje działania poprzez skoncentrowanie ich w ramach jednego obiektu.





Budowa nowego obiektu w SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów

Platforma logistyczna CAT LC Polska w SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów jest największą w sieci siedmiu własnych platform logistycznych firmy w Polsce.

tów są również dostawy najwyższego priorytetu – TopCAT, rozwiązania dla logistyki jednośladów – BikeCAT oraz dedykowane rozwiązania dla branży wózków widłowych, szyb samochodowych oraz innych.

Obecnie rozbudowywana centralna platforma logistyczna CAT LC Polska w SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów jest największą w sieci siedmiu własnych platform logistycznych firmy w Polsce. Zlokalizowane one są w Mysłowicach, Strykowie, Śremie, Dobroszycach, Bydgoszczy i Kowalach. Nowe centrum logistyczne CAT LC będzie największym tego typu obiektem firmy w Polsce i jednym w największych w Europie. Poza współpracą w Ożarowie, CAT LC Polska wynajmuje również blisko 2 tys. m² nowoczesnej powierzchni przeładunkowo-magazynowej w SEGRO Logistics Park Stryków.

– Decyzja o zwiększeniu i skoncentrowaniu w ramach jednego budynku powierzchni magazynowej oraz przeładunkowej na terenie parku w Ożarowie ma bezpośredni związek z rosnącym zapotrzebowaniem na wyspecjalizowane usługi logistyczne dla klientów z branż motoryzacyjnej i przemysłowej. Nowy obiekt pozwoli nam na lepszą efektywność operacyjną i szybsze przeładunki, łącząc funkcje cross-dock z magazynowymi w jednym miejscu – mówi Radosław Rożek, dyrektor zarządzający CAT LC Polska. – *Lokalizacja parku zapewnia dogodne warunki dla prowadzenia działań w ramach łańcucha dostaw, a możliwość zwiększenia powierzchni logistyczno-magazynowej potwierdza wysoką elastyczność dewelopera oraz pełne zrozumienie naszych potrzeb. To nasi klienci, a dokładniej ich oczekiwania, zdeterminowały nas do realizacji tego projektu* – podkreśla.

O najwyższych standardach

– Jednym z kluczowych elementów strategii SEGRO jest zapewnianie naszym klientom optymalnych warunków dla rozwoju ich biznesu. Właśnie dzięki tym założeniom mogliśmy zaoferować firmie CAT LC Polska możliwość ekspansji w parku SEGRO w Ożarowie – komentuje Waldemar Witczak, dyrektor regionalny SEGRO. – *Pełna gotowość operacyjna nowej powierzchni jest planowana na jesień tego roku. Zarówno podczas prac budowlanych, jak i później, w okresie eksploatacji obiektu, zadbamy o zachowanie najwyższych standardów ekologicznych. Jeden z budynków SEGRO w Nadarzynie otrzymał niedawno najwyższą w Polsce notę BREEAM na poziomie VERY GOOD, co sprawia, że według tej certyfikacji jest najbardziej ekologicznym magazynem w kraju. Wkrótce dołączy do niego również nowy obiekt CAT LC Polska* – dodaje. To jeden z nielicznych w Polsce obiektów certyfikowanych według standardów BREEM.



Wmurowanie kamienia węgielnego pod nowy obiekt CAT LC Polska w SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów

Nowy obiekt pozwoli na lepszą efektywność operacyjną i szybsze przeładunki, łącząc funkcje cross-dock z magazynowymi w jednym miejscu.

SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów zlokalizowany jest w bezpośrednim sąsiedztwie autostrady A2 (Warszawa – Poznań – Berlin), zaledwie 16 kilometrów od centrum Warszawy. Inwestycja może docelowo zaoferować do 86 tys. m² powierzchni przeznaczonej na działalność logistyczną oraz lekką produkcję. Jest to jeden z czterech parków SEGRO w rejonie aglomeracji warszawskiej, obok SEGRO Business Park Warsaw, Żerań; SEGRO Logistics Park Warsaw, Nadarzyn oraz SEGRO Logistics Park Warsaw, Pruszków.

SEGRO, spółka o statusie firmy Real Estate Investment Trust („REIT"), jest wiodącym właścicielem, zarządcą i deweloperem nowoczesnych powierzchni magazynowych oraz produkcyjnych. Deweloper jest właścicielem lub zarządcą portfela nieruchomości obejmującego 6,4 mln m² o wartości 8 mld funtów. Świadczy swoje usługi klientom z różnych sektorów przemysłu. Nieruchomości firmy skoncentrowane są w obrębie kluczowych aglomeracji i węzłów transportowych w dziesięciu krajach Europy, głównie w Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech i Polsce.

Spółka rozpoczęła swoją działalność w Europie Centralnej na początku 2006 r. Obecnie deweloper prowadzi inwestycje w takich strategicznych lokalizacjach jak: Gdańsk, Gliwice, Łódź, Poznań, Praga, Stryków, Tychy, Warszawa i Wrocław.

KK

Więcej informacji: **www.segro.com** i **www.groupecat.pl**

Magazyn ID Logistics **w technologii 3D**

ID Logistics testuje innowacyjne narzędzie cyfrowego zarządzania przestrzenią magazynową. Przy współpracy z Gospodarczym Instytutem Analiz Przestrzennych (GIAP) przygotowany został w technologii 3D trójwymiarowy model wielkopowierzchniowego centrum logistycznego w Mszczonowie. Ma on ułatwić planowanie przestrzeni magazynowej oraz wspierać optymalizację i doskonalenie procesów logistycznych.

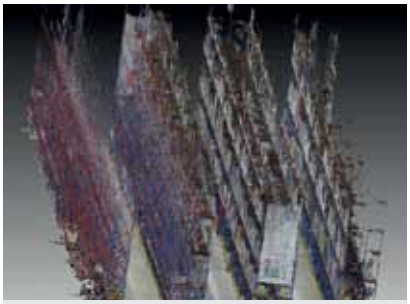
Model 3D mszczonowskiego centrum logistycznego powstał przy użyciu technologii firmy NavVis, która opiera się na skanowaniu obiektów za pomocą robota M3. Obecnie jest to jedna z najnowocześniejszych i najbardziej efektywnych metod skaningu laserowego, a ID Logistics jest pierwszą w Polsce firmą z branży logistycznej, która zdecydowała się na jej zastosowanie.

W dwóch etapach

Prace nad przygotowaniem modelu 3D przeprowadzone zostały w dwóch etapach. Najpierw robot M3 zeskanował wnętrze całego centrum logistycznego o łącznej powierzchni 45 tys. m^2, w tym część magazynową, biurową i zaplecze socjalne. Urządzenie wyposażone było w sześć wysokorozdzielczych kamer i trzy skanery laserowe, co pozwoliło na pozyskanie kompleksowych danych przestrzennych w postaci panoramicznych zdjęć oraz tzw. „chmury punktów". Całkowity czas skanowania obiektu wyniósł zaledwie 15 godzin, w tym czasie M3 pokonał trasę o długości 8,4 km. Dzięki zastosowaniu NavVis kompletny wynik skanowania uzyskano kilkadziesiąt razy szybciej niż ma to miejsce w przypadku tradycyjnych metod. Drugim etapem była obróbka materiału cyfrowego zebranego przez M3, przeprowadzona na zewnętrznych serwerach GIAP. Wynikiem prac było powstanie modelu 3D obiektu, dostępnego za pomocą prostej w obsłudze aplikacji webowej IndoorViewer oraz przygotowanie danych do dalszego przetwarzania. Zeskanowanie centrum logistycznego pozwoli także na jego prezentację w technologii VR (*Virtual Reality* – rzeczywistość wirtualna), za pomocą okularów VR.



Prace nad przygotowaniem modelu 3D przeprowadzone zostały w dwóch etapach. W pierwszym robot M3 zeskanował wnętrze całego centrum logistycznego, a w drugim, na zewnętrznych serwerach GIAP przeprowadzono obróbkę materiału cyfrowego zebranego przez M3



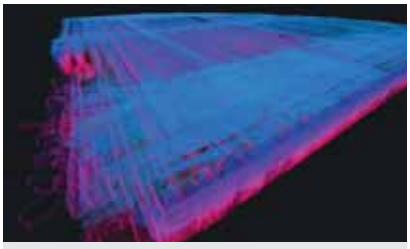
Model 3D magazynu ID Logistic, widok jednego zestawu danych

Skaning laserowy

Nowoczesna technologia pozyskiwania informacji o kształcie obiektu. Polega ona na bardzo szybkim wyznaczeniu za pomocą pomiaru laserowego współrzędnych X, Y, Z ogromnej liczby punktów. Zbiór wynikowy, tzw. chmura punktów, umożliwia wygenerowanie trójwymiarowego modelu skanowanego obiektu.

Model 3D mszczonowskiego centrum logistycznego powstał przy użyciu technologii firmy NavVis, która opiera się na skanowaniu obiektów za pomocą robota M3.

– *Chcielibyśmy, aby efektem współpracy z firmą GIAP było stworzenie narzędzia dającego możliwość wygodnego i efektywnego planowania procesów. Możliwości takie zwiększają elastyczność naszych operacji, pozwalają na szybkie reagowanie na oczekiwania klienta, a często w przejrzysty sposób pomagają zaprezentować propozycje przyszłych zmian, wyprzedzając jego oczekiwania. Jest to pierwszy taki projekt w środowisku magazynu wielkopowierzchniowego. Zdecydowaliśmy się na przeprowadzenie go w naszym największym magazynie. Jeśli potwierdzimy potencjał, jaki niesie za sobą tego typu technologia, będziemy szukać dalszych obszarów jej zastosowania* – mówi Piotr Krasoń, project manager ID Logistics Polska.



Model 3D magazynu ID Logistic, widok z góry chmury punktów

Wirtualne projektowanie

Obecnie ID Logistics sprawdza, jak efektywnie można wykorzystać model 3D i powstałą tym samym trójwymiarową mapę centrum logistycznego do cyfrowego zarządzania przestrzenią magazynową. Przy planowaniu przestrzeni magazynu kluczowe znaczenie ma możliwość wykonywania precyzyjnych pomiarów i mierzenia odległości pomiędzy różnymi punktami na mapie. Dzięki nawigacji, czyli wyznaczaniu najlepszych tras prowadzących z punktu A do punktu B, możliwe będzie m.in. wirtualne projektowanie tras dla magazynierów przygotowujących towar, przejazdu

Gospodarczy Instytut Analiz Przestrzennych (GIAP)

Firma informatyczna zajmująca się produkcją oprogramowania z zakresu Geograficznych Systemów Informacyjnych. GIAP to jedyny w Polsce dystrybutor technologii NavVis, oferującej najnowocześniejszą na świecie i najbardziej efektywną metodę skaningu laserowego.

wózków widłowych czy wytyczanie dróg ewakuacyjnych. Sprawdzanie przebiegu i rozmieszczenia przestrzennego różnych tras pozwoli też na zaprojektowanie ich w sposób optymalny dla procesów magazynowych. To nie tylko oszczędza czas, ale

ID Logistics sprawdza, jak efektywnie można wykorzystać model 3D i powstałą tym samym trójwymiarową mapę centrum logistycznego do cyfrowego zarządzania przestrzenią magazynową.

także ułatwi przeprowadzanie testów nowych rozwiązań, bez konieczności fizycznej przebudowy obiektu. Kolejne korzyści będą się wiązać z możliwościami dokładnego mierzenia kubatury wnętrza magazynu i biur, podglądem i pomiarem sieci instalacji, automatycznym tworzeniem planów rozmieszczenia regałów czy inwentaryzacją obiektów z dokładnością do 0,5 cm. Dzięki trójwymiarowej mapie obiektu możliwe będzie także przekazywanie informacji o elementach wyposażenia magazynu, takich jak np. gaśnice, rampy przeładunkowe czy palety z towarami. W przypadku powtórnego skanowania, pozyskane zostaną zmiany, jakie zaszły w skanowanym obiekcie z dokładnością do 1 cm. Aplikacja IndoorViewer jest połączona z systemem kamer przemysłowych. Dzięki temu, po zaznaczeniu punktu na mapie symbolizującego kamerę, można będzie od razu zobaczyć rejestrowany przez nią obraz.

Po raz pierwszy w logistyce

– Skaning laserowy znany jest w przemyśle, ale w gospodarce magazynowej nie był do tej pory stosowany z uwagi na wysokie koszty tradycyjnych metod skanowania. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii zdecydowaliśmy się na zaoferowanie skaningu w branży logistycznej. Szukaliśmy klienta, który jest zarówno znaną marką o globalnym zasięgu jak i otwartym na nowe technologie. ID Logistics bardzo szybko dostrzegł zalety, jakie niesie ze sobą skaning 3D i zaprosił nas na próbny skaning powiązany z prezentacją systemu. Pracownicy ID Logistics już na pierwszym spotkaniu wskazywali dodatkowe zastosowania i korzyści, jakie oferuje spółka GIAP – mówi Sławomir Hemerling-Kowalczyk, prezes zarządu, Gospodarczy Instytut Analiz Przestrzennych (GIAP).



Dzięki nawigacji, czyli wyznaczaniu najlepszych tras prowadzących z punktu A do punktu B, możliwe będzie m.in. wirtualne projektowanie tras dla magazynierów przygotowujących towar, przejazdu wózków widłowych czy wytyczanie dróg ewakuacyjnych

– Dzisiejsza logistyka to coś więcej niż tylko terminowe dostarczanie towaru zgodnego z zamówieniem klienta. Chęć ciągłego doskonalenia procesów, podnoszenie ich jakości oraz wydajności skłania nas do poszukiwania nowych możliwości i technologii. Często są to zupełnie nowe technologie, czasami adaptacja narzędzi niestosowanych jeszcze w logistyce. Propozycja GIAP wydała się nam niezwykle interesująca i choć jest to pierwsze zastosowanie tego typu narzędzi w logistyce magazynowej, niesie za sobą niezwykły potencjał – podsumowuje Piotr Krasoń z ID Logistics Polska.

KK

COLIAN Logistic Partnerstwo i zaufanie

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej





Colian Logistic Sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl

Wieczny lód
w hermetycznym zamknięciu

Bramy mroźne firmy EFAFLEX do chłodni zapewniają stałe temperatury w magazynie mroźnym firmy Transgourmet w Hildesheim

Od momentu, gdy w moda na mrożoną żywność przywędrowała w 1955 r. z USA do Niemiec i zawojowała kraj, nasze zwyczaje żywieniowe zdążyły się gruntownie zmienić. Na całym świecie magazyny z monitoringiem temperatury i odpowiednią logistyką sprawiają że na nasz stół, niezależnie od pory roku, trafiają świeże produkty: mięso, owoce, warzywa, ryby. Aby zapewnić szczelne zamknięcie obszarów mroźnych, firma Transgourmet – dostawca produktów dla branży hotelarskiej, gastronomii, zakładów oraz placówek socjalnych – wyposażyła magazyn mroźny w Hildesheim po rozbudowie w bramy mroźne EFAFLEX do chłodni EFA-SST-TK-100.

Nasze dotychczasowe bramy do chłodni były „nadszarpnięte zębem czasu" i zbyt ciężkie do wykonywania licznych cykli otwierania. Nowe, innego producenta nie spełniały swoich zadań w zaplanowany sposób – komentuje Harald Künzl, który jest odpowiedzialny za kierowanie logistyką w głównym magazynie przeładunkowym, zaopatrującym całe północne Niemcy w artykuły spożywcze. – *Potrzebowaliśmy bram, które pomimo wielu cykli otwierania zapewnią niską temperaturę w magazynie. Do tej pory wykonywaliśmy dziennie od 300 do 400 cykli otwierania; jest to jednak tendencja rosnąca, gdyż magazyn dopiero się zapełnia* – wyjaśnia kierownik logistyki.

O kluczowym znaczeniu

W celu zapewnienia niezawodnej techniki firma Transgourmet wymieniła zabudowane tymczasowo bramy na szybkobieżne bramy mroźne firmy EFAFLEX najnowszej generacji.

– *W głównym magazynie wysyłkowym w Hildesheim mamy 21 pomieszczeń z indywidualnymi temperaturami, w zależności od grupy towarów. Sam tylko magazyn mroźny jest podzielony na trzy do czterech stref, każda o odmiennej temperaturze. Bramy mroźne mają tam kluczowe znaczenie. Koszty energii elektrycznej stale rosną, a dla*



Mechanizm dynamicznego prowadzenia skrzydła bramy oraz spiralny AFM (Active Framework Mechanism) powoduje, że po zamknięciu skrzydło porusza się w kierunku ościeżnicy, do uszczelki profilowej na obwodzie bramy, niemal hermetycznie zamykając obszary chłodzenia



Harald Künzl,
kierownik działu logistyki
w Transgourmet Hildesheim

jakości naszych towarów konieczne jest zapewnienie stałych temperatur w obszarach chłodzenia i mrożenia. Wysokie prędkości i dobra izolacyjność bram firmy EFAFLEX doskonale pasują do naszej koncepcji – dodaje Harald Künzl.

Przemyślana konstrukcja bramy mroźnej EFA-SST-TK-100 wpisuje się w popularny obecnie trend, zgodnie z którym produkty i wyposażenie zakładu powinny zapewniać pozytywny bilans energetyczny zakładu. Brama szybkobieżna jest bardzo wytrzymała i dzięki temu może być efektywnie stosowana cyklicznie, zwłaszcza w magazynach chłodniczych, w których odbywa się ciągły obieg produktów. Mechanizm dynamicznego prowadzenia skrzydła bramy oraz spiralny AFM (Active Framework Mechanism) powoduje, że po zamknięciu skrzydło porusza się w kierunku ościeżnicy, do uszczelki profilowej na obwodzie bramy, niemal hermetycznie zamykając obszary chłodzenia. W przeciwieństwie do innych konstrukcji bram, skrzydło jest wpuszczane do mechanizmu spiralnego po zewnętrznej, a więc ciepłej stronie bramy. Po zimnej znajdują się układy ogrzewania powierzchni kontaktowych, zintegrowane w profilach uszczelniających na obwodzie bramy, w uszczelkach lameli oraz w profilu listwy krawędziowej. Ogrzewają one powierzchnie styku pomiędzy uszczelkami a skrzydłem bramy i podłożem, dzięki czemu przymarzanie elementów jest wykluczone. Brama Efaflex zapewnia bardzo dobrą wartość współczynnika przenikania ciepła U, rzędu 0,62 W/m²K przy wymiarach 4000×4500 mm, przez co jest bardzo szczelnym i dobrze izolowanym rozwiązaniem do obszarów chłodniczych.

Brama Efaflex zapewnia bardzo dobrą wartość współczynnika przenikania ciepła U, rzędu 0,62 W/m²K przy wymiarach 4000×4500 mm, przez co jest bardzo szczelnym i dobrze izolowanym rozwiązaniem do obszarów chłodniczych.

Ponadprzeciętną izolację bramy EFA-SST-TK-100 z EFA-AFM zapewnia między innymi zastosowanie izolowanych lameli EFA-THERM z izolacją termiczną o grubości 100 mm. – *Lamele są pojedynczo zamocowane w zawiasach. Takie rozwiązanie to gwarancja cichej pracy, niedoścignionej żywotności oraz najwyższej funkcjonalności bramy. Poza tym, w razie potrzeby, w każdym momencie można szybko i łatwo wymienić pojedyncze lamele. Jest to niezwykle ważne, gdyż nie chcemy narażać naszych produktów na utratę jakości* – mówi Harald Künzl.

W magazynie firmy Transgourmet

Podobnie jak wszystkie inne bramy, w głównym magazynie przeładunkowym firmy Transgourmet na północne Niemcy, również bramy mroźne są wyposażone w specjalne mechanizmy kontroli dostępu. To dzięki temu, że Transgourmet posiada status „dostawcy z atestem urzędowym". Oznacza to, że wysyłane przez firmę towary nie muszą być poddawane odrębnym kontrolom, prześwietleniom i procesowi zezwoleń przed załadunkiem na pokład samolotu. Dzięki temu spółka zależna grupy Coop nie ponosi dodatkowych kosztów transportu. Szczególnie ważne jest jednak wykluczenie ryzyka opóźnień w dostawie. Na takie bowiem lider rynkowy nie może sobie pozwolić.

W celu zapewnienia niezawodnej techniki firma Transgourmet wymieniła zabudowane tymczasowo bramy na szybkobieżne bramy mroźne firmy EFAFLEX najnowszej generacji.

Jako kompleksowy dostawca firma oferuje pełną paletę artykułów spożywczych, towarów użytkowych oraz wyposażenia placówek gastronomicznych – wszystko z jednej ręki. Kompetentne doradztwo, doskonały serwis i nienaganna logistyka – wszystko to składa się na zadowolenie klientów. Każdego dnia z samego tylko Hildesheim wyjeżdża 80 ciężarówek rozwożąc towary we wszystkich kierunkach na terenie północnych Niemiec. Transgourmet jest liderem w swojej branży, obsługującym przeszło 35 tys. klientów, zatrudniającym 3300 pracowników i generującym obroty rzędu 1,3 mld euro rocznie.



Przemyślana konstrukcja bramy mroźnej EFA-SST-TK-100 wpisuje się w popularny obecnie trend, zgodnie z którym produkty i wyposażenie zakładu powinny zapewniać pozytywny bilans energetyczny zakładu

Alexander Beck
alexander.beck@efaflex.com



Firma Hörmann oferuje różne wersje bram z płytą o grubości 67 mm. Najcieplejsze z nich, a więc zapewniające najlepszą termoizolacyjność, to bramy segmentowe SPU 67 Thermo

Obiekty przemysłowe bez strat energii. **Segmentowe bramy przemysłowe SPU 67 Thermo firmy Hörmann**

Zastosowanie bram o dobrej izolacyjności termicznej ma znaczący wpływ na skuteczność energetyczną i ekonomiczną budynków przemysłowych. Dlatego firma Hörmann oferuje bramy przemysłowe o coraz lepszych właściwościach termoizolacyjnych, takie jak bramy segmentowe SPU 67 Thermo z płytą o grubości 67 mm.

Stanowią one uzupełnienie oferty bram o grubości 42 mm i osiągają izolacyjność cieplną lepszą od nich nawet o 55%. Tak dobre parametry uzyskano dzięki grubszym profilom płyty bramy, które dodatkowo wyposażono w przegrodę termiczną. Co ważne, te niezwykle energooszczędne bramy nie różnią się wyglądem od bram o grubości 42 mm. To daje inwestorom możliwość wyboru bram o różnej grubości i instalacji ich w jednym budynku bez jakiegokolwiek uszczerbku dla jego walorów estetycznych.

Stalowe bramy SPU 67 Thermo

Firma Hörmann oferuje różne wersje bram z płytą o grubości 67 mm. Najcieplejsze z nich, a więc zapewniające najlepszą termoizolacyjność, to bramy segmentowe SPU 67 Thermo. Płyta takiej bramy wykonana jest z wytrzymałych stalowych segmentów, wypełnionych pianką poliuretanową, co ma wpływ na uzyskanie bardzo dobrego współczynnika przenikania ciepła całej bramy. Aby oszczędności ciepła były jeszcze większe, producent zadbał o zlikwidowanie mostków termicznych, jakie mogą powstawać pomiędzy ościeżnicą a ścianą budynku. W tym celu zaleca montaż wraz z bramą specjalnego zestawu ThermoFrame. W bramach o wymiarach 5×5 m, w których zastosowano ThermoFrame, współczynnik ten nie przekracza 0,51 W/(m²·K). Znakomita izolacyjność bram SPU 67 Thermo to także zasługa zastosowa-

Aby oszczędności ciepła były jeszcze większe, producent zadbał o zlikwidowanie mostków termicznych, jakie mogą powstawać pomiędzy ościeżnicą a ścianą budynku. W tym celu zaleca montaż wraz z bramą specjalnego zestawu ThermoFrame.

nia przegrody termicznej między zewnętrznymi a wewnętrznymi ściankami segmentów. Przegroda termiczna ma również istotny wpływ na ograniczenie możliwości skraplania się pary wodnej na wewnętrznych ściankach bramy. Bramy SPU 67 Thermo mają szeroki wachlarz zastosowań. Nadają się szczególnie do chłodni i magazynów, w których przechowywane są świeże produkty. Z powodzeniem mogą też być wykorzystywane jako energooszczędne zamknięcia do obiektów przemysłowych i użytkowych. Dla poprawy walorów estetycznych i użytkowych mogą zostać przeszklone.

Wszystkie przemysłowe bramy segmentowe firmy Hörmann wyposażone w napęd standardowo mają zabezpieczone krawędzie zamykające. Do zabezpieczeń tych krawędzi stosowane są czujniki optyczne lub fotokomórki wyprzedzające.

Drzwi w bramie

Największe straty energii powstają podczas otwierania bram. Dlatego firma Hörmann proponuje także bramy przemysłowe wyposażone w drzwi przejściowe, które umożliwiają przechodzenie przez bramę bez konieczności jej całkowitego otwierania. Bramy SPU 67 Thermo z drzwiami przejściowymi są wyjątkowo komfortowe, ponieważ drzwi te pozbawione są wystającego progu. Profilowany próg ze stali nierdzewnej o wysokości do dziesięciu milimetrów ogranicza ryzyko potknięcia podczas przechodzenia przez bramę i ułatwia przejeżdżanie rozmaitymi urządzeniami na kółkach. Drzwi w bramie, podobnie jak same bramy, wyposażone są w profile z przegrodą termiczną. To sprawia, że ciepło, które zatrzyma w hali płyta bramy o grubości 67 mm, nie ucieknie przez drzwi przejściowe. Dzięki temu brama SPU 67 Thermo z profilem ThermoFrame i z wbudowanymi drzwiami przejściowymi osiąga współczynnik izolacyjności cieplnej na poziomie 0,75 W/(m²·K).

Brama SPU 67 Thermo z drzwiami przejściowymi to rozwiązanie nie tylko komfortowe i energooszczędne, ale także bardzo bezpieczne. Standardowa szerokość przejścia w drzwiach bramy wynosi 905 mm, spełnia więc wymagania budownictwa bez barier i dróg ewakuacyjnych z przeznaczeniem do pięciu osób.

Ciepłe i bezpieczne

Poza efektywnym wykorzystaniem energii w halach magazynowych, istotne są też odpowiednie zabezpieczenia. Wszystkie przemysłowe bramy segmentowe firmy Hörmann wyposażone w napęd standardowo mają zabezpieczone krawędzie zamykające. Do zabezpieczeń tych krawędzi stosowane są czujniki optyczne lub fotokomórki wyprzedzające. Taka brama zatrzymuje się zanim natrafi na przeszkodę i natychmiast cofa. Tę samą funkcję pełni krata świetlna zintegrowana z ościeżnicą, która także bezdotykowo rozpoznaje ludzi i przeszkody. Takie rozwiązanie niemal całkowicie wyklucza możliwość doznania obrażeń lub uszkodzenia przedmiotów. Co więcej, szeroki zasięg promieni świetlnych dopuszcza pracę bramy z większą prędkością. Szybsze są też bramy, w których zastosowano fotokomórkę wyprzedzającą. Większa prędkość pracy bramy oznacza mniejsze straty energii, do których dochodzi podczas otwierania i zamykania. Zastosowanie fotokomórki wyprzedzającej lub kraty świetlnej zmniejsza jednocześnie wydatki na przeglądy i konserwacje.



Efektywne rozwiązania logistyczne

- Bramy przemysłowe i wytrzymałe rampy
- Uszczelnienia bram i domki przeładunkowe
- Tylko w firmie Hörmann: rampy przeładunkowe ze zintegrowaną techniką RFID

www.hormann.pl • 801 500 100
Opłata za połączenie zgodna z taryfą operatora

HÖRMANN
Bramy • Drzwi • Napędy

Waberer's wyposaża flotę 3100 pojazdów w urządzenia **DriverLinc Light od Astraty**

W drodze do zwiększenia wydajności operacyjnej firma Waberer's International podpisała nową umowę z Astratą Europe. Kontrakt obejmuje wdrożenie 3100 urządzeń DriverLinc Light i jest wyrazem wzajemnego zaufania oraz kontynuacji długoterminowej owocnej współpracy.

Waberer's oferuje swoim klientom usługi najwyższej jakości, wykorzystując przy tym nowoczesne technologie. Już od kwietnia 2010 r. Astrata wspiera działania firmy dostarczając profesjonalne, innowacyjne rozwiązania do zarządzania flotą, dostosowane do potrzeb firmy Waberer's. Teraz, w wyniku szczegółowego przeglądu ofert dostępnych na rynku, Waberer's ponownie wybrał systemy telematyczne od Astraty.

– *W ciągu ostatnich kilku lat współpracy z Astratą otrzymywaliśmy usługi na najwyższym poziomie, rzetelne i solidne rozwiązania. Zawsze, będąc jednym z liderów rynku transportowo-logistycznego w Europie, za priorytet stawiamy sobie wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, poprzez oferowanie im najlepszych możliwych rozwiązań. Zobowiązania realizujemy w oparciu o wdrażane innowacje, wydajność działań oraz optymalizację kosztów. W tym twierdzeniu tkwi misja naszej firmy i tego właśnie możemy oczekiwać wobec nowego projektu z Astratą* – mówi Barna Erdélyi, Deputy CEO i CFO, Waberer's International Zrt.

Rozwiązanie wspiera optymalizację kosztów

Rozpoczęty proces wdrażania 3100 nowych komputerów pokładowych DriverLinc Light stanowi kolejny krok w stronę innowacyjnych, zaawansowanych technologicznie rozwiązań, dzięki którym firma Waberer's osiąga znaczne sukcesy i podtrzymuje swoją konkurencyjność na rynku. Będąc europejskim liderem w dziedzinie transportu FTL, Waberer's koncentruje się na wykorzystaniu najnowocześniejszych aktywów nie tylko w zakresie samochodów ciężarowych, ale także w zakresie rozwiązań informatycznych. Zgodnie z tym kierunkiem rozwoju, Waberer's szukał nowego, innowacyjnego rozwiązania, wspierającego procesy optymalizacji kosztów poprzez odpowiednie wykorzystanie danych.

Waberer's International

- Jest jednym z największych operatorów transportowo-logistycznych na rynku europejskim.
- Świadczy usługi w zakresie międzynarodowych przewozów FTL, realizując zlecenia własną nowoczesną flotą ponad 3,5 tys. pojazdów ciężarowych o średnim wieku 2,6 lat.
- Zapewnia optymalne usługi transportowe dla klientów z całej Europy, w 2016 r. pokonując blisko 200 mln km na drogach tego kontynentu.
- Zatrudnia około 6,8 tys. osób i dysponuje nowoczesną powierzchnią magazynową, przekraczającą 180 tys. m^2.

Rozwiązanie Astraty wspiera procesy optymalizacji kosztów poprzez odpowiednie wykorzystanie danych. Wyspecjalizowane urządzenia pokładowe DriverLinc Light pozwalają na płynną integrację gromadzonych danych z systemem do zarządzania transportem (TMS).



Do monitorowania postępów w obniżaniu zużycia paliwa firma Waberer's wykorzystuje zaawansowane szczegółowe raporty, tworzone dzięki rozwiązaniu Driver Coach, w oparciu o kluczowe elementy techniki jazdy



W celu redukcji całkowitego zużycia paliwa, Waberer's korzysta także z funkcji profesjonalnej nawigacji Guided Navigation

Astrata

- Astrata Europe to spółka zależna, należąca do Astrata Group Private Limited, jednego z liderów rynku, oferującego telematykę do pojazdów użytkowych.
- Astrata oferuje rozwiązania o wartości dodanej, umożliwiając firmom transportowym i logistycznym wydajniejsze zarządzanie flotą, bez względu na liczebność parku pojazdów, a tym samym wspierając realizowanie bezpiecznych, zrównoważonych oraz opłacalnych działań transportowo-logistycznych.
- Astrata Europe zapewnia najszerszy zasięg usług telematycznych oraz sprawdzone, solidne i niezawodne urządzenia, dostarczając w samej tylko Europie jednostki mobilne do ponad 1500 klientów.
- Astrata nie tylko dostarcza rzetelne dane, niezbędne do optymalizacji wydajności floty oraz redukcji kosztów, ale także zapewnia doradztwo i konsultacje ekspertów IT dla zapewnienia płynnej integracji systemu telematycznego z oprogramowaniem biurowym od zewnętrznych dostawców.
- www.astrata.eu



Dzięki współpracy i wykorzystaniu rozwiązań do zarządzania flotą od Astraty, Waberer's jest w stanie monitorować zużycie paliwa, co prowadzi do wydajniejszej pracy i oszczędności

Wyspecjalizowane urządzenia pokładowe DriverLinc Light od Astraty pozwalają na płynną integrację gromadzonych danych z systemem do zarządzania transportem (TMS), wykorzystywanym przez firmę Waberer's w biurze. Przepływ informacji odbywa się w czasie rzeczywistym. Ponadto, dzięki usłudze RTDS (ang. *Remote Tachograph Download Service*) oferowanej przez Astratę, system umożliwia również zdalne pobieranie danych z pamięci masowej tachografu oraz danych z karty kierowcy w dowolnym czasie, z dowolnego pojazdu flotowego.



Waberer's koncentruje się na ciągłej optymalizacji kosztów. Przyczyniła się ona do pożądanych wyników operacyjnych firmy w 2016 r., potwierdzając tym samym skuteczność obranej strategii

Efektywność dzięki innowacjom

Sukces i ciągły rozwój Waberer's opiera się na przemyślanej strategii koncentracji na innowacjach oraz efektywności operacyjnej. Wykorzystanie zaawansowanych rozwiązań technologicznych w codziennych działaniach, pozwala firmie skutecznie odpowiadać na wyzwania rynkowe stawiane przez stale zmieniające się okoliczności zewnętrzne, a tym samym utrzymywać wiodącą pozycję. Zgodnie z ambicjami dalszego rozwoju marki firmy na rynku międzynarodowego transportu FTL oraz w obronie konkurencyjnej pozycji, Waberer's koncentruje się na ciągłej optymalizacji kosztów. Przyczyniła się ona w dużym stopniu do pożądanych wyników operacyjnych firmy w 2016 r., potwierdzając tym samym skuteczność obranej strategii.

Dzięki współpracy i wykorzystaniu rozwiązań do zarządzania flotą od Astraty, Waberer's jest w stanie monitorować zużycie paliwa, co prowadzi do wydajniejszej pracy i oszczędności. Kontrola zużycia paliwa oraz zarządzanie nim w firmie Waberer's jest ściśle związana z wdrożonym przez nią programem oceny i nagradzania kierowców (ang. *Driver Rewarding Program*). Został on zaprojektowany z myślą o wyznaczonym, pożądanym poziomie zużycia paliwa i jest oparty na indywidualnych celach uzgodnionych między kierowcami a firmą. Do monitorowania postępów w obniżaniu zużycia paliwa Waberer's wykorzystuje zaawansowane szczegółowe raporty, tworzone dzięki rozwiązaniu Driver Coach, w oparciu o kluczowe elementy techniki jazdy (ang. *Driver Coach Fleet Dashboard*). Raporty te mogą być zestawiane z niestandardowymi kryteriami oceny, jak również podlegają filtrowaniu pod względem wielu kryteriów. Dzięki tej funkcjonalności Waberer's jest w stanie dokładniej kontrolować i monitorować trendy zużycia paliwa, doskonalić styl jazdy swoich kierowców, a także opracowywać i wdrażać system motywowania kierowców – wszystko w celu promowania ekologicznej jazdy i obniżenia całkowitego poziomu zużycia paliwa.

Obok szerokiego wykorzystania rozwiązania Driver Coach, firma Waberer's dąży do uzyskania pełniejszej kontroli nad wszystkimi procesami operacyjnymi. W celu redukcji całkowitego zużycia paliwa, korzysta także z funkcji profesjonalnej nawigacji Guided Navigation. W praktyce oznacza to, że menedżer floty lub dyspozytorzy są w stanie zdefiniować i przesłać bezpośrednio do kierowcy dokładną, planowaną trasę, z określoną sekwencją działań, które mają być zrealizowane przez kierowcę. W ten sposób może on wykonywać zaplanowane czynności, wypełniając precyzyjny plan transportu (zwłaszcza w odniesieniu do planowanej trasy i czasu jej przejazdu). W konsekwencji Waberer's uzyskuje większą kontrolę nad wszystkimi procesami operacyjnymi, zlecenia transportowe są realizowane zgodnie z planami według uzgodnionego kosztu i harmonogramu, a ogólne ryzyko opóźnień i niezgodności jest ograniczone.

MM

Optymalizacja inwentaryzacji w magazynach FM Logistic

Szukając rozwiązań usprawniających procesy inwentaryzacji, firma Hub One, usługodawca technologii informacyjnych i komunikacyjnych dla profesjonalistów, wraz z firmą FM Logistic, stworzyły wspólnie Inventory Viewer – zautomatyzowany system inwentaryzacji nie wymagający korzystania z podnośników.



Wózek porusza się z prędkością 4 km/h, z poziomu na poziom (1 poziom = około 90 palet). Kamery odczytują kody kreskowe i lokalizacje palet, gdy wózek jest w ruchu, a następnie przesyłają je bezpośrednio do WMS w celu starannej analizy

Przesłanka była oczywista – inwentaryzacje w logistyce, czy to dla celów podatkowych, czy w cyklu rozliczeniowym, wymagają znacznych środków. Platformy muszą korzystać średnio z 5 do 15 podnośników i zatrudniać do tego wielu pracowników. Dlatego, na podstawie specyfikacji FM Logistic, Hub One opracował rozwiązanie, które z powodzeniem zostało przetestowane w kilku miejscach.

Nowa generacja rozwiązań

Inventory Viewer to platforma przymocowana do ramion wózka typu Reach. Jest ona wyposażona w kamery zdolne do odczytu kodów kreskowych na wysokości do 2,5 metra. Posiada również kamery IP do fotografowania palet, jak również czujniki do ich rozpoznawania i wykrywania ewentualnych przeszkód. Wózek porusza się z prędkością 4 km/h, z poziomu na poziom (1 poziom = około 90 palet). Kamery odczytują kody kreskowe i lokalizacje palet, gdy wózek jest w ruchu, a następnie przesyłają je bezpośrednio do WMS w celu starannej analizy.

Inventory Viewer to platforma przymocowana do ramion wózka typu Reach. Jest ona wyposażona w kamery zdolne do odczytu kodów kreskowych na wysokości do 2,5 m. Posiada również kamery IP do fotografowania palet i czujniki do ich rozpoznawania.

Skuteczne rozwiązanie

Testy przeprowadzone w ciągu ostatnich kilku miesięcy wskazują na 98,5% stopień dokładności, który odzwierciedla wysoką wartość dodaną, jaką zapewnia Inventory Viewer w okresach inwentaryzacji.

Obsługiwane przez IW (Inventory Wiever) lokalizacje są przetwarzane w ciągu 3 sekund, a nie jak w przypadku klasycznego systemu inwentaryzacji, 30 sekund. Zdjęcia wykonywane podczas pracy mają wysoką rozdzielczość, dzięki czemu umożliwiają rozwiązywanie niezgodności z pozycji z komputera, bez konieczności obecności w magazynie. Wspólnie wypracowany system IW został przetestowany przez personel FM Logistic, i doceniony za szybkość, prostotę i wygodę obsługi. Na etapie testowania obie strony aktywnie wnosiły także swoje poprawki i usprawnienia, dzięki czemu finalny produkt spełnia najwyższe oczekiwania odbiorców.

Początkowo w trzech platformach

Firma FM Logistic zidentyfikowała od 15 do 20 miejsc, które mogą być wyposażone w Inventory Viewer. System ten jest szczególnie przydatny w miejscach, gdzie obsługiwanych jest kilku klientów jednocześnie. We Francji w pierwszej kolejności nowe rozwiązanie będzie wykorzystywane w magazynach operatora w Château-Thierry (02), Fauverney (21) oraz Fontenay-Trésigny (77).

Międzynarodowe oddziały FM Logistic, jak choćby Brazylia i Rosja już zadeklarowały zainteresowanie wykorzystaniem potencjału, jaki niesie zautomatyzowany system inwentaryzacji.

Bardziej efektywnie z systemem telematycznym

Rozwiązaniami, z których chętnie korzystają firmy transportowe są systemy telematyczne. Przyczyniają się one do bardziej efektywnego wykorzystania floty, umożliwiają optymalizację procesów, odciążają personel oraz dostarczają informacji niezbędnych do ograniczenia niepotrzebnie ponoszonych wydatków.



Paweł Wloczek

Rozwiązania telematyczne, poprzez gromadzenie istotnych danych o pojazdach i kierowcach w czasie rzeczywistym, pozwalają także na bardziej optymalne wykorzystanie zasobów, a co za tym idzie, na realizację większej liczby zleceń oraz osiągnięcie większych dochodów.

Nawet, gdy jest tylko jeden samochód

Zarządzanie flotą przy wsparciu systemów telematycznych przynosi wiele korzyści wpływających na sprawne działanie firmy i komfort pracy osób w niej zatrudnionych. Praca w oparciu o rozwiązania telematyczne jest bardziej efektywna i ekonomiczna, a równocześnie umożliwia budowanie pożądanego wizerunku nowoczesnej firmy, co wpływa na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa. Systemy telematyczne skierowane są zarówno do małych, jak i dużych firm. Zainstalowanie rozwiązania do monitoringu pojazdu opłaca się nawet w przedsiębiorstwie posiadającym tylko jeden samochód służbowy – inwestycja w IT może przyczynić się do uzyskania przez nie do 2 tys. zł oszczędności miesięcznie.

Systemy tego typu zapewniają łatwy dostęp w czasie rzeczywistym do informacji dotyczących m.in. pozycji pojazdu oraz danych potrzebnych do rozliczenia pracy kierowcy. Przyczyniają się do zapewnienia lepszej komunikacji między dyspozytorem a kierowcą – kierowca jest w stanie szybko poinformować dyspozytora o opóźnieniach, trudnościach na drodze, korkach czy awarii pojazdu. Z kolei wgląd do historii tras przejazdów zapewnia optymalne ich planowanie, co umożliwia uzyskanie najlepszego czasu przejazdu. Widać też rosnącą popularność śledzenia floty z poziomu telefonu komórkowego, jednak wykorzystanie urządzeń mobilnych do monitoringu pojazdów nadal jest kwestią indywidualną.

Duża część trafiających do nas pytań od firm transportowych dotyczy rozwiązań umożliwiających analizę stylu jazdy kierowców. Gromadzenie i analiza błędów w stylu jazdy kierowcy oraz obserwacja dobrych nawyków za kierownicą umożliwia lepsze i bardziej świadome prowadzenie pojazdu. Analiza stylu jazdy przyczynia się również do ograniczenia kosztów paliwa, zapewnienia lepszej eksploatacji pojazdów oraz do zwiększenia bezpieczeństwa na drodze. Systemy telematyczne są też często wykorzystywane przez firmy transportowe w obszarze ograniczania wydatków na paliwo, które stanowią aż połowę ponoszonych przez nie kosztów. Rozwiązania służące do monitoringu paliwa umożliwiają ograniczenie wydatków na nie od 10 do 30%. Odnotowaliśmy również przypadki, kiedy po instalacji rozwiązań przeznaczonych do monitoringu, poziom spalanego paliwa spadł o 40%.

Praca w oparciu o rozwiązania telematyczne jest bardziej efektywna i ekonomiczna, a równocześnie umożliwia budowanie pożądanego wizerunku nowoczesnej firmy, co wpływa na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Istotne są również funkcje diagnostyczne, które wspierają przedsiębiorstwa w ewidencji stanu technicznego pojazdu. Wykorzystanie wyspecjalizowanych narzędzi IT przekłada się na wydłużenie żywotności pojazdów. Trzeba również pamiętać, że wprowadzenie rozwiązań telematycznych przyczynia się do zapewnienia pełnej automatyzacji procesów w kwestii spedycji oraz pracy dyspozytorów.

Na ile niezbędne?

Popyt na rozwiązania telematyczne nieustannie rośnie: przedsiębiorstwa są świadome korzyści, które wiążą się z wdrożeniem systemu telematycznego. Nadal jednak są na rynku przedsiębiorstwa, które nie podejmują decyzji o inwestycji w specjalistyczne rozwiązania. Firmy te nie tylko ponoszą większe koszty działalności, ale również nie są w stanie mierzyć się z konkurencją. Bez wykorzystania rozwiązań IT tracą one nie tylko pieniądze, ale i czas.

Zgromadzone za pomocą rozwiązań IT dokładne informacje i dane umożliwiają mądre zarządzanie zasobami, które pozwala na rozwój firmy oraz zapewnia to, co w branży transportowej w dużej mierze stanowi o sukcesie firmy – wysoki poziom obsługi klienta. Ma to korzystny wpływ na wzrost jej konkurencyjności.

Wybór funkcjonalności jest sprawą indywidualną i zależy w głównej mierze od specyfiki prowadzonej działalności, wielkości firmy oraz jej konkretnych potrzeb. Dla niektórych przedsiębiorstw największym problemem może być zły styl jazdy kierowców, dla innych brak rozwiązań umożliwiających monitoring ilości spalanego paliwa. Warto zauważyć, że małe firmy, posiadające kilka pojazdów, nie potrzebują tak zaawansowanych rozwiązań, jak przedsiębiorstwa z flotą 90 pojazdów. Dlatego duże firmy decydują się zazwyczaj na wybór kompleksowego systemu telematycznego o wielu funkcjonalnościach, podczas gdy małe często sięgają jedynie po wybrane funkcjonalności, które w zupełności wystarczają im w zapewnieniu efektywnej działalności.

Paweł Wloczek,
Country Manager, WebEye Polska



Konsultant korzystający z narzędzi UCaaS ma wgląd w historię kontaktów z klientem, wie jaki kanał najczęściej był przez niego wybierany i czego dotyczyły te kontakty oraz posiada informacje o tym, czym w danym momencie może on być zainteresowany

Fot. Fotolia

29 mld dolarów wydadzą firmy na ujednolicenie komunikacji z klientami

Przedsiębiorstwa mają problem – klienci kontaktują się z nimi korzystając już nie tylko z telefonu, chatów czy sms-ów, ale również mediów społecznościowych i kanałów video. Wyzwaniem staje się więc ujednolicenie komunikacji. Dobrze ilustrują to prognozy firmy analitycznej Markets&Markets. Wynika z nich, że sprzedaż rozwiązań UCaaS (Unified Communication as a Service) wzrośnie w ciągu 5 najbliższych lat o 12 mld dolarów.

Jak prognozuje Markets&Markets, rynek rozwiązań integrujących kanały komunikacji, oferowanych w chmurze obliczeniowej, będzie rósł w tempie dwucyfrowym rok do roku a średnie tempo to 10%. W niektórych regionach będzie zwiększał swoją wartość jednak znacznie szybciej. Przykładem może być nie tylko Ameryka, region Azji i Pacyfiku, ale także Europa, gdzie wzrost ma wynosić 20% rok do roku.



Fot. Fotolia

Głównym odbiorcą rozwiązań w zakresie ujednoliconej komunikacji będzie sektor bankowy, telekomunikacyjny, logistyczny oraz usług hotelarskich

Komunikacja z kontekstem

Głównym odbiorcą rozwiązań w zakresie ujednoliconej komunikacji będzie sektor bankowy, telekomunikacyjny, logistyczny oraz usług hotelarskich. – *Przedsiębiorstwa muszą integrować komunikację, bo tym, czym można się dzisiaj wyróżnić na rynku, jest jakość obsługi klienta. Niestety, bez dogłębnej wiedzy na temat historii kontaktu z klientem, jego oczekiwań, uwag, które trafiają do firmy zarówno drogą telefoniczną, e-mailową, czy za pośrednictwem czatu, jest to niemożliwe. Sytuację komplikuje dodatko-*

wo fakt, że firmy często outsourcują kontakt z klientem. Za obsługę firmowego profilu na Facebooku odpowiada więc np. agencja marketingowa, a za telefoniczny kontakt zewnętrzne call center. Sęk w tym, że nie przekazują one sobie wzajemnie informacji, bo zazwyczaj nie mają do tego narzędzi. Dość często zdarza się, że konsultant dzwoni do klienta, który już wcześniej skontaktował się z firmą za pośrednictwem mediów społecznościowych czy np. czatu. Oczywiście wpływa to negatywnie na poziom satysfakcji z obsługi – wskazuje Paweł Pierścionek z firmy Cludo, dostarczającej rozwiązania integrujące komunikację w firmie.

Na wartość marki w ogromnym stopniu wpływa obsługa klientów. Aż 83% respondentów w profesjonalnej obsłudze widzi wyróżnik o znaczeniu krytycznym, natomiast 78% najważniejszy strategiczny wskaźnik wydajnościowy.

Warto w tym miejscu przytoczyć dane z raportu Global Contact Center Benchmarking Report, przygotowanego przez Dimension Data. Wskazują one, że na wartość marki w ogromnym stopniu wpływa obsługa klientów. Aż 83% respondentów w profesjonalnej obsłudze widzi wyróżnik o znaczeniu krytycznym, natomiast 78% najważniejszy strategiczny wskaźnik wydajnościowy. Jaki to ma związek z ujednoliconą komunikacją? Duży, bo nic tak nie drażni klientów, jak komunikacja bez kontekstu.

– *Natrętne telefony z kompletnie niedostosowaną ofertą zdarzają się często, ponieważ większość call center wciąż pracuje na starych systemach, które nie opierają się na informacjach pochodzących z różnych kanałów komunikacji, a ich głównym celem było realizowanie jak największej liczby połączeń w jak najkrótszym czasie. Na początku ery call center w Polsce miało to sens, bo sam telemarketing był niejako nowością, obecnie w zdigitalizowanym świecie niespersonalizowana komunikacja z klientem jest najprostszą drogą do popsucia sobie z nim relacji* – przekonuje Paweł Pierścionek, Chief Technical Officer w firmie Cludo.

Kupują, bo jest taniej

Zdaniem analityków, firmy zwiększą inwestycje w rozwiązania UCaaS nie tylko dlatego, że muszą zintegrować kanały komunikacji – zarówno te z klientami, jak i pracownikami. Istotnym czynnikiem jest mobilność i rosnąca popularność pracy zdalnej. Ważnym argumentem za UCaaS są także relatywnie niskie koszty systemów oferowanych w modelu „as a Service" oraz możliwość rozliczania się „według zużycia." To ich najważniejsza przewaga w porównaniu z rozwiązaniami stacjonarnymi – *Systemy oferowane w chmurze obliczeniowej są w tej chwili tak samo funkcjonalne i bezpieczne jak rozwiązania „on premise", przy tym kosztują znacznie mniej. Z naszych wyliczeń wynika, że wdrożenie stacjonarnego systemu wiąże się z wydatkami na poziomie 1 mln zł, dodatkowo do tej kwoty trzeba doliczyć koszty związane ze zmianą systemów, aktualizacji, licencji oraz utrzymania. Może się więc okazać, że finalnie będzie to wielokrotność tej kwoty. Dla porównania, system w chmurze to wydatek kilku tysięcy złotych i możliwość rozliczania się w zależności od liczby stanowisk* – zwraca uwagę Paweł Pierścionek.

W erze dużych zbiorów danych

Popyt na rozwiązania UCaaS rośnie także dlatego, że te rozwiązania są ważnym agregatorem informacji, co w erze Big Data ma szczególne znaczenie. Integracja systemów z aplikacjami do analityki przynosi szereg korzyści.

– *Mechanizmy maszynowego uczenia na podstawie anonimowych danych pozyskanych z sieci podpowiadają jak dotrzeć do potencjalnego nabywcy ze skrojoną na jego miarę ofertą. Platformy UCaaS z kolei odpowiadają za integrację tych informacji. W praktyce oznacza to, że konsultant korzystający z narzędzi UCaaS ma nie tylko wgląd w historię kontaktów z klientem, wie jaki kanał najczęściej był przez niego wybierany i czego dotyczyły te kontakty, ale również posiada informacje o tym, czym w danym momencie może on być zainteresowany, czy np. wyszukiwał ostatnio oferty wakacji last minute czy raczej planuje remont mieszkania* – wyjaśnia ekspert Cludo. – *Taka wiedza ma nieocenioną wartość w dzisiejszych realiach rynkowych, gdzie klienci są dosłownie zalewani morzem reklam i ofert, które zupełnie ich nie interesują i stanowi o przewadze konkurencyjnej firm.*

Ważnym argumentem za UCaaS są relatywnie niskie koszty systemów oferowanych w modelu „as a Service" oraz możliwość rozliczania się „według zużycia". To ich najważniejsza przewaga w porównaniu z rozwiązaniami stacjonarnymi.



Zdaniem analityków, firmy zwiększą inwestycje w rozwiązania UCaaS nie tylko dlatego, że muszą zintegrować kanały komunikacji – zarówno te z klientami, jak i pracownikami. Istotnym czynnikiem jest mobilność i rosnąca popularność pracy zdalnej

Telefonia na topie

Jak wynika z danych MarketsMarkets, największy udział w rynku UCaaS wciąż będzie należał do telefonii. Pozostanie ona najczęściej wykorzystywanym kanałem komunikacji na świecie. Podobną tendencję daje się zauważyć również w Polsce, gdzie takie usługi jak VoIP nie bez powodu wykorzystywane są coraz częściej. – *Mimo deklaracji, firmy wciąż rzadko korzystają z takich kanałów komunikacji jak Facebook czy chat. Telefon jeszcze długo pozostanie podstawowym narzędziem do kontaktu z klientem, choć nowe pokolenie intensywnie korzystające z mediów społecznościowych, będące stale „online", zmusi firmy do weryfikacji tej polityki w kolejnych latach* – zwraca uwagę Paweł Pierścionek.

Potwierdzają to również eksperci w raporcie Dimension Data, prognozując, że liczba cyfrowych interakcji obsługiwanych przez *contact center* już niebawem przewyższy liczbę kontaktów telefonicznych.

KK



Potencjał ruchu lotniczego cargo w Polsce jest szacowany na około 100-130 tys. ton rocznie, natomiast ogólny tonaż ładunków eksportowanych do regionu Middle East & Africa to szacunkowo ok. 20% tego tonażu

Do Dubaju już **nie tylko samolotem**

Na początku pewne uściślenie. Mówiąc o Bliskim i Środkowym Wschodzie mamy na myśli takie kraje jak: Egipt, Arabia Saudyjska, Bahrajn, Kuwejt, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar, Oman, Izrael, Jemen, Jordanię, Liban, Cypr, Turcję oraz Iran. Obsługują je różni operatorzy logistyczni, w tym DB Schenker. Jak ta obsługa wygląda z punktu widzenia firmy – Franciszkowi Nietzowi mówi Michał Rene, VP Airfreight Northeast Europe DB Schenker.

Krajów na Bliskim i Środkowym Wschodzie jest wiele, ale domyślam się, że fracht lotniczy DB Schenkera obejmuje tylko nieliczne z nich.

DB Schenker jako globalny operator logistyczny obsługuje wszystkie kraje regionu zgodnie z obowiązującymi regulacjami międzynarodowymi. Zdajemy sobie sprawę z perspektywiczności tego regionu oraz faktu, że jest to ogromny rynek zbytu dla polskich produktów i usług. Trzeba jednak wziąć pod uwagę bariery, które narzuca bieżąca sytuacja polityczna czy gospodarcza. Zdarzają się sytuacje całkowitego zakazu handlu lub nałożonego embarga. W takich przypadkach kraje te są wyłączone z obsługi naszej firmy.

Od jak dawna i do jakich krajów DB Schenker realizuje usługę *air cargo?*



Dobra koniunktura gospodarcza, wielkie inwestycje i duża siła nabywcza krajów Bliskiego Wschodu są atrakcyjne dla polskich eksporterów

DB Schenker realizuje transporty do krajów Bliskiego Wschodu od wielu lat, zarządzając transportami w tym regionie przez organizację DB Schenker Middle East & Africa lub też dedykowanych partnerów (tzw. agentów), za których odpowiada biuro w Dubaju, będące centralą naszego regionu. Jako DB Schenker w Polsce inwestujemy w rozwój usług na tym kierunku w rożnych obszarach biznesowych, nie tylko w biznesie lotniczym. Jesteśmy pierwszym operatorem, który otworzył w minionym roku bezpośrednie oceaniczne połączenie drobnicowe – z Gdyni do Dubaju.

Jaki jest ogólny tonaż ładunków transportowanych droga powietrzną i czy on wzrasta?

Transport lotniczy jest najszybciej rozwijającą się gałęzią transportu towarowego w Polsce. To tendencja, która dotyczy wszystkich nowych krajów członkowskich UE i wynika m.in. ze wzrostu gospodarczego i związanego z nim zapotrzebowania na przewozy ładunków. Trend ten powtarza się także w przypadku regionu Middle East & Africa, tonaż rośnie, ale powoli. Potencjał ruchu lotniczego cargo w Polsce jest szacowany na około 100-130 tys. ton


Michał Rene

DB Schenker realizuje transporty do krajów Bliskiego Wschodu od wielu lat, zarządzając transportami w tym regionie przez organizację DB Schenker Middle East & Africa lub też dedykowanych partnerów, za których odpowiada biuro w Dubaju, będące centralą naszego regionu.

rocznie, natomiast ogólny tonaż ładunków eksportowanych do regionu Middle East & Africa to szacunkowo ok. 20% tego tonażu.

Jaki jest rodzaj i charakter ładunków?

Dobra koniunktura gospodarcza, wielkie inwestycje i duża siła nabywcza krajów Bliskiego Wschodu są atrakcyjne dla polskich eksporterów (szczególnie biorąc pod uwagę zbliżające się Expo 2020 w Dubaju i Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej w Katarze). Do krajów Bliskiego Wschodu z Polski trafiają m.in. meble, elektronika, materiały budowlane, spożywcze, leki i kosmetyki, a nawet dobra luksusowe.

Warto też wspomnieć o sektorze fashion, w tym o odzieży ekskluzywnej. Dla tego segmentu rynku oferujemy wyspecjalizowane usługi, takie jak transport na wieszakach. Według analiz ekspertów gospodarczych, prawdziwy potencjał tego regionu dla polskich eksporterów tkwi jednak w produktach rolno-spożywczych m.in. owocach, warzywach, sokach, mięsach, przetworach mlecznych i słodyczach.

W związku z rozwojem biznesu i zdobywaniem kolejnych kompetencji, takich jak niedawno otrzymane certyfikaty QEP i GDP (ang. Good Distribution Practices – Dobra Praktyka Dystrybucyjna) – akredytujące transport leków i towarów wymagających kontrolowanej temperatury, DB Schenker rozwija również usługi dla przemysłu farmaceutycznego.

Z jakich portów lotniczych w Polsce i we współpracy z jakimi przewoźnikami realizowana jest usługa air cargo? Jakimi samolotami?

Do transportu towarów pomiędzy Bliskim Wschodem a Europą, wykorzystuje się zarówno samoloty transportowe, czyli cargo, jak i przestrzeń ładunkową samolotów pasażerskich. W przypadku połączeń bezpośrednich korzystamy z różnych przewoźników. Dla naszych klientów oferujemy usługi z największych portów cargo w kraju m.in. z Warszawy, Łodzi i Wrocławia. Dostępne są również połączenia przez inne europejskie lotniska takie jak: Frankfurt, Berlin i Wiedeń.

Czy DB Schenker oferuje w tym regionie usługę *door-to-door*?

Tak mamy dostępną ofertę *door-to-door*.

Czy i w jakim zakresie fracht lotniczy do tego regionu może konkurować z transportem drogowym i morskim?

Zaletą frachtu lotniczego jest niewątpliwie krótki czas dostawy, minusem – cena. Często jednak w przypadku np. produktów spożywczych czy towarów szybko psujących się, które trafiają na te rynki, fracht lotniczy to jedyna szansa na ich dostarczenie z zachowaniem wszystkich parametrów jakościowych.

DB Schenker jest pierwszym operatorem, który otworzył w minionym roku bezpośrednie oceaniczne połączenie drobnicowe – z Gdyni do Dubaju.

Dobrym rozwiązaniem dla klientów (ale nie jedynym dostępnym), jest bezpośredni lot do Dubaju oraz bogata sieć połączeń z tego portu na Bliski i Daleki Wschód, która daje możliwość przewozów praktycznie do dowolnego miejsca na świecie w ciągu 48 godzin. Bez takiej oferty transport mógłby trwać nawet 3-4 doby. Jest to więc rozwiązanie dla klientów, którym zależy na błyskawicznym czasie dostawy. Połączenia drogowe wiążą się ze skomplikowanymi procedurami celnymi, natomiast połączenia oceaniczne wydłużają czas. W związku z dużym zainteresowaniem port w Dubaju znacznie się rozwinął, a wzrost konkurencji spowodował spadek cen za fracht lotniczy.



Dobrym rozwiązaniem dla klientów (ale nie jedynym dostępnym), jest bezpośredni lot do Dubaju oraz bogata sieć połączeń z tego portu na Bliski i Daleki Wschód, która daje możliwość przewozów praktycznie do dowolnego miejsca na świecie w ciągu 48 godzin

W jakim stopniu połączenie z Warszawy do Dubaju, uruchomione w 2013 r. wpłynęło na rozwój *air cargo* do Bliskiego Wschodu?

Przede wszystkim skrócił się czas dostawy. Duże zainteresowanie spowodowało zwiększenie zapotrzebowania na powierzchnie ładunkową właśnie z Polski.

Czas na inwestycje w Iranie

Handel zagraniczny Iranu obecnie się odradza. Zdaniem ekspertów logistyki zwiastuje to idealny moment na wejście na irański rynek i inwestowanie w tym kraju.

Iran to kolebka jednej z najstarszych cywilizacji świata. Jest też jedynym krajem z linią brzegową biegnącą zarówno wzdłuż Morza Kaspijskiego jak i Oceanu Indyjskiego, a do tego posiada największe na świecie złoża naturalnego gazu i czwarte pod względem wielkości złoża ropy. W III kw. ubiegłego roku import Iranu wzrósł do 15 mld USD w porównaniu z 12 mld USD w II kw. 2016 r.

Gwałtowny rozwój handlu

Iran ma silną, zdywersyfikowaną gospodarkę, a po zniesieniu sankcji nałożonych przez Radę Bezpieczeństwa OZN w latach 2006-2010, międzynarodowy handel zaczął się szybko odradzać. Rozważając inwestycje w Iranie lub wybierając ten kraj jako nowy rynek eksportowy, można pomyśleć, że rosnąca koniunktura gospodarcza wynika z największych na świecie rezerw gazu. To błąd. Przemysł ropy i gazu stanowi jedynie 10% PKB Iranu. To sektor motoryzacyjny, metalurgiczny, rolniczy i technologiczny są motorem napędowym gospodarki kraju.



Specyficzna charakterystyka klimatu biznesowego Iranu rodzi zapotrzebowanie na lokalnych ekspertów, którzy będą organizować procesy i logistykę zagranicznych spółek w Iranie „od wewnątrz”

Główne towary importowane przez Iran to maszyny nieelektryczne (17% całego importu), żelazo i stal (14%), substancje chemiczne i produkty powiązane (11%), środki transportu (9%) oraz maszyny, narzędzia i urządzenia elektryczne (7%). Głównymi partnerami handlowymi Iranu są Zjednoczone Emiraty Arabskie (31%) i Chiny (17%), na kolejnych miejscach znajdują się Korea Południowa, Turcja i Niemcy. Handel pomiędzy Unią Europejską a Iranem zaczął rozwijać się gwałtownie po 16 stycznia 2016 r., kiedy to zniesiono sankcje związane z irańskim programem atomowym. Większość unijnego eksportu do Iranu stanowią maszyny i sprzęt transportowy, substancje chemiczne i dobra produkcyjne. Irańskie towary importowane przez UE to przede wszystkim paliwa kopalne, substancje chemiczne, wyroby gotowe i jedzenie.

– *Polityczne partnerstwo z Iranem zawarły Rosja i Chiny, które – choć dotyczy głównie współpracy militarnej – stało się inspiracją dla bliższych więzi także pomiędzy Iranem a państwami europejskimi* – twierdzi Mohammad Sadeghikhorabadi, doradca ds. Bliskiego Wschodu w AsstrA Forwarding AG. Sugeruje, że teraz jest idealny moment na skorzystanie z silnej gospodarki krajowej Iranu oraz polepszających się zagranicznych relacji handlowych. W wielu branżach istnieje obecnie wysokie zapotrzebowanie na produkty z zagranicy. – *Istnieje wiele sektorów, gdzie zagraniczne inwestycje mogą uzyskać istotne zwroty, w szczególności przemysł lekki i ciężki, metalurgia i energia* – mówi.



Mohammad Sadeghikhorabadi

Teraz jest idealny moment na skorzystanie z silnej gospodarki krajowej Iranu oraz polepszających się zagranicznych relacji handlowych.

Korzyści z prowadzenia działalności w Iranie

Eksperci AsstrA-Associated Traffic AG ustalili 5 największych korzyści z rozszerzenia działalności na rynek Irański:

- 20-letnie zwolnienie z podatków dla wszystkich przedsięwzięć rozpoczętych w strefie wolnego handlu,
- swobodny przepływ kapitału z i do kraju,
- silny system prawa oraz ochrona zagranicznych inwestycji,
- przewóz półproduktów ze strefy wolnego handlu bez opłat celnych,
- eliminacja ceł importowych i eksportowych przy przewozie z i do strefy wolnego handlu.

– *AsstrA w Iranie stworzyła sieć wiarygodnych partnerów, którzy oprócz świadczenia usług transportowych i logistycznych, mogą oferować ubezpieczenie ładunku, a nawet pomagać w sprzedaży w tym regionie* – komentuje Mohammad Sadeghikhorabadi. – *Nasi partnerzy, będąc na miejscu w Iranie, mogą dostarczać ładunki „od drzwi do drzwi” i zapewnić sprawne, bezpieczne dotarcie produktów naszych klientów do miejsc docelowych, zarządzać dokumentacją celną, organizować konsolidację ładunków, optymalizować trasy. Wiemy jak skomplikowane może być prowadzenie działalności w nowym kraju, więc jesteśmy przygotowani, aby w razie konieczności doradzać odnośnie wejścia na rynek i rozwoju sprzedaży* – twierdzi Sadeghikhorabadi.

Uważa on, że łańcuchy dostaw nadal odradzają się po zniesieniu sankcji, a kilka tras i ścieżek przewoźniczych wymaga odtworzenia. W rezultacie zysk z przesyłek europejskich rośnie wolno, podczas gdy eksport z Azji do Iranu rozwija się szybko i daje powody do optymizmu handlowcom zza morza rozważającym inwestycje w Iranie. Specyficzna charakterystyka klimatu biznesowego Iranu rodzi zapotrzebowanie na lokalnych ekspertów, którzy będą organizować procesy i logistykę zagranicznych spółek w Iranie „od wewnątrz”.

MM

Ponad 40 lat **na Bliskim Wschodzie**

PEKAES more than expected

Firmą obecną na Bliskim Wschodzie od lat 70. jest PEKAES. Wtedy ciężarówkami transportował towary do takich państw, jak Iran, Irak, Syria czy Kuwejt. Od tamtej pory jednak wiele się zmieniło.



Kajetan Jagłowski

Przez te lata znacznie rozwinęliśmy nasze możliwości działania, przez co możemy świadczyć najbardziej skomplikowane operacje logistyczne na jeszcze większą skalę.

W obie strony

Obecnie realizujemy wysyłki towarów przede wszystkim do Kataru, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Arabii Saudyjskiej i Iraku. Ponadto w drobnicy międzynarodowej świadczymy serwis z Turcji (Istanbul) do Polski (Czechowice-Dziedzice koło Bielsko Białej) od 4 do 5 samochodów tygodniowo z odprawami w naszej agencji celnej również w Czechowicach. Natomiast eksport do Turcji występuje sporadycznie. Usługi na tym terenie realizujemy wspólnie z partnerem Fevzi Gandur Logisitcs, z którym współpracujemy już od wielu lat.

Wśród produktów, które transportujemy są materiały budowlane, aparatura laboratoryjna, granulaty gumowe, a nawet meble i zabawki. Realizujemy zarówno usługi dystrybucji drobnicowej, jak i usługi intermodalne. Klienci mają możliwość transportu całokontenerowego (FCL), drobnicowego (LCL) oraz ładunków niekonwencjonalnych.

Brama na świat

Jedną z naszych specjalizacji na tym kierunku jest transport drogą morską. Zakres świadczonych usług obejmuje obsługę wysyłek klientów „od drzwi" do portów na Bliskim Wschodzie, a w niektórych przypadkach, wspólnie z naszymi partnerami realizujemy dostawy na terenie tych krajów.

Nowoczesny magazyn PEKAES, dzierżawiony od Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A. znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego i Gdynia Container Terminal, w pobliżu Obwodnicy Trójmiasta i lotniska Gdańsk Rębiechowo. Tak doskonałe usytuowanie umożliwia nam przeprowadzanie sprawnych operacji z wykorzystaniem naszej krajowej sieci terminali. Natomiast własne biura spedycji morskiej i portowej w Gdyni i Szczecinie oferują także pełną obsługę celną oraz aranżację ubezpieczeń morskich, jak również liczne dodatkowe usługi portowe.

Bliski Wschód to z pewnością obiecujący rynek. Corocznie wzrasta wolumen towarów, które tam przewozimy. Co istotne, Polska ma historycznie dobre relacje z krajami położonymi w tej części świata, co powoduje, że handel ma szanse rozwijać się bez problemów. Chociaż pewnym wyzwaniem są różnice kulturowe, to dzięki ścisłej współpracy z lokalnymi agentami, możemy liczyć na wsparcie w każdej sytuacji.

Warto podkreślić, że rośnie zainteresowanie usługami świadczonymi przez polskich operatorów, a Polska coraz bardziej zaznacza swoją obecność na logistycznej mapie świata.

Kajetan Jagłowski,
dyrektor spedycji morskiej
i lotniczej, PEKAES

TRANSPORT I SPEDYCJA NA TERENIE CAŁEJ EUROPY

PRZESYŁKI CAŁOPOJAZDOWE W KRAJU W CIĄGU 24H OD ZAŁADUNKU

PONAD 60 POJAZDÓW DO DYSPOZYCJI



„MARTRANS" Marzena Aniołkowska
Kasprowicza 58/18, 01-871 Warszawa

ODDZIAŁ:
Towarowa 4, 05-100 Nowy Dwór Mazowiecki
tel. 22 732 01 41, e-mail: biuro_martrans@wp.pl
www.martrans-serwismobilny.pl

transport krajowy i międzynarodowy - warsztat - serwis24 - wynajem

W erze **Logistyki 4.0**

Jednym z nielicznych operatorów logistycznych pochodzących z Bliskiego Wschodu, który ma spółkę na terenie Polski jest Ekol Logistics. Firma ta działalność logistyczną rozpoczęła w Turcji w 1990 r., w 2015 otworzyła oddział w Polsce, a rok później w Iranie.

Szczegóły obecnych i przyszłych inwestycji m.in. na terytorium w Iranu i wsparcia na rzecz Nowego Jedwabnego Szlaku oraz strategię powiązaną z koncepcją Logistyki 4.0, Ekol Logistic zaprezentował w czasie targów Transport Logistic 2017 w Monachium.



Cotygodniowe pociągi łączą Yiwu z Budapesztem. To pierwsze bezpośrednie rozwiązanie transportowe między Chinami, a Węgrami. Ekol planuje, że takie połączenia z Chinami będą posiadać również inne miasta Europy

Koncepcja Logistyki 4.0

Wsparcie w zrewolucjonizowaniu tradycyjnego modelu biznesowego w Ekol Logistics ma stanowić nowa strategia powiązana z koncepcją Logistyka 4.0. Dzięki niej klienci będą mogli korzystać z rozwiązań, które są lepiej zintegrowane, połączone i innowacyjne. W czasie spotkania promującego strategię Logistyka 4.0, prezes firmy Ahmet Musul zauważył: – *Przemysł 4.0 oferuje nieograniczone możliwości dla branży logistycznej, która jest odpowiedzialna za wszystkie procesy pomiędzy producentem a użytkownikiem końcowym. Obserwujemy transformację siedmiu zasad logistyki: dostarczanie właściwego produktu, we właściwej ilości, z właściwego źródła, w odpowiedni sposób, we właściwym czasie, właściwą drogą, za odpowiednią cenę. Obecnie, jako firma 3 PL, oferujemy kompletnie nową perspektywę naszej branży inspirowaną założeniami polityki Przemysłu 4.0. Bycie „wystarczająco dobrym" nigdy nas nie satysfakcjonowało. Nasza wiara w dynamiczną transformację umożliwia codzienny wzrost i rozwój. Jesteśmy świadomi, że nie ma innej drogi do sukcesu.*

Na skutki wprowadzenia Logistyki 4.0 nie trzeba było długo czekać, bo to dzięki niej rozwijają się połączenia intermodalne, w tym m.in. nowe połączenie kolejowe łączące Chiny z Węgrami. Pierwszy pociąg testowy przyjechał na początku kwietnia, pokonując 9300 km przez Kazachstan, Rosję, Białoruś, Polskę oraz Słowację i dotarł do Budapesztu na Węgrzech. Przejazd trwa 17 dni, o prawie 30 dni mniej niż w wypadku połączenia drogą morską i kolejową. Usługi transportowe na terenie Unii Europejskie organizowane są przy współpracy z Deutsche Bahn (DB). Obsługą terminali zajmuje się Mahart Container Center (MCC), a za odprawę celną w Budapeszcie oraz dystrybucję towarów na terenie Europy odpowiada spółka Ekol.

Yiwu z Budapesztem łączą pociągi jeżdżące raz w tygodniu. To pierwsze bezpośrednie rozwiązanie transportowe między Chinami a Węgrami. Ekol planuje, że takie połączenia z Chinami będą posiadać również inne miasta Europy. Operator zorganizuje transport kolejowy z ośmiu chińskich terminali kolejowych przez cztery własne centra dystrybucyjne w Europie. Spółka chce również otworzyć własny oddział w Chinach.

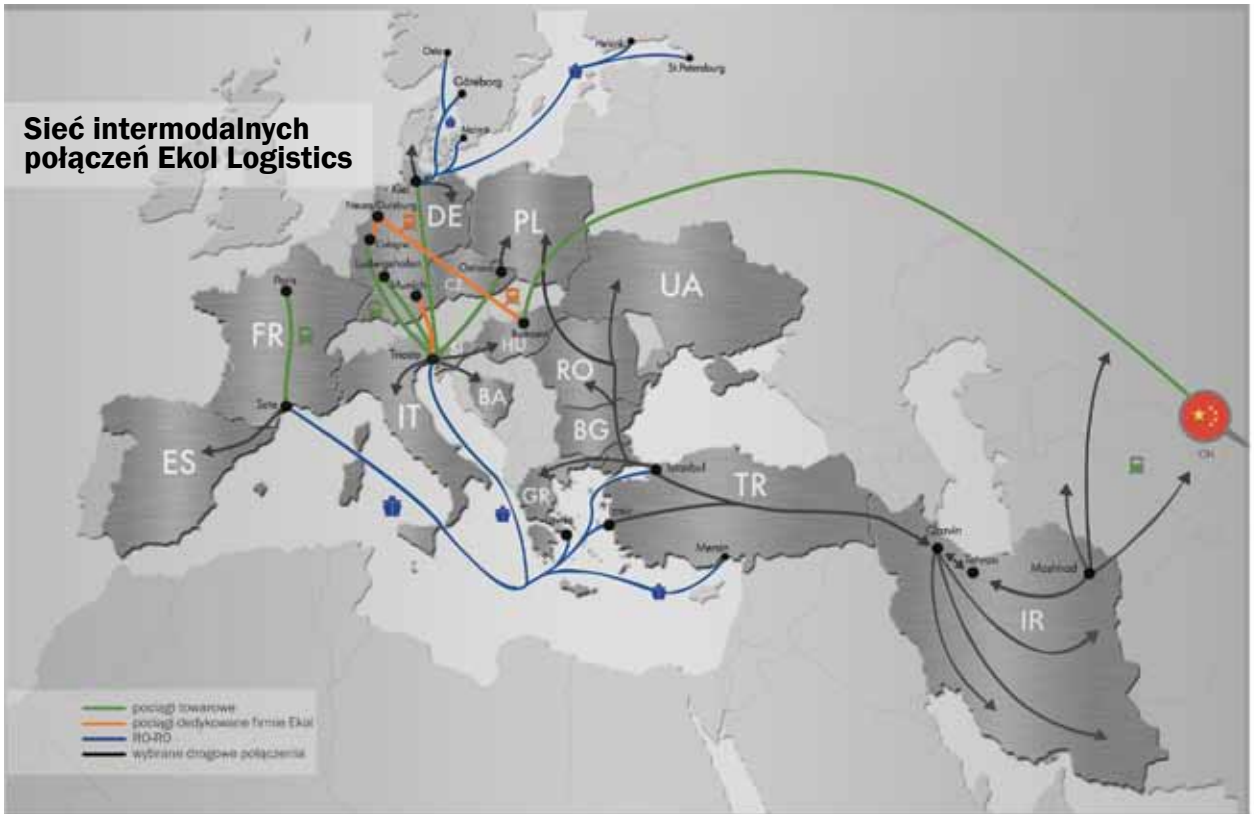
Ekol Iran

Powodem podjęcia decyzji rozwoju firmy w Iranie było przekonanie, że ten kraj to wielka szansa dla wielu inwestorów z różnych branż w przeciągu najbliższych kilku lat. W takim otoczeniu Ekol zamierza stworzyć odpowiednią infrastrukturę dla usług łańcucha dostaw, aby sprostać oczekiwaniom szybko rozwijającego się rynku irańskiego oraz lokalnych i zagranicznych inwestorów.

Firmę w Islamskiej Republice Iranu operator otworzył pod nazwą Ekol Logistics Pars i rozpoczął inwestycję w wysoce wyspecjalizowane centrum logistyczne o nazwie Saffron Logistics Center, znajdujące się w miejscowości Qazvin. Dzięki niej chce przenieść 27 lat doświadczeń na rynek irański i zaoferować swoim klientom przewagę konkurencyjną w ich łańcuchach dostaw.

Wsparcie w zrewolucjonizowaniu tradycyjnego modelu biznesowego w Ekol Logistics stanowi nowa strategia powiązana z koncepcją Logistyka 4.0. Dzięki niej klienci będą mogli korzystać z rozwiązań, które są lepiej zintegrowane, połączone i innowacyjne.

Po początkowej inwestycji o wartości 20 milionów euro, Ekol planuje rozpocząć użytkowanie pierwszych obiektów w Iranie o pojemności 45 tys. miejsc paletowych w czwartym kwartale 2017 r. Na początku 2019 r., uruchomiony zostanie w pełni



zautomatyzowany magazyn o pojemności 100 tys. miejsc paletowych, na terenie o powierzchni 65 tys. m^2 należącej do Centrum Logistycznego Saffron. Obiekt będzie generował miejsca pracy w regionie, początkowe 300 etatów zamieni się w kilka tysięcy wraz z dalszymi inwestycjami spółki.

Ekol będzie oferował w Iranie szeroki wachlarz usług dzięki magazynowi celnemu i dystrybucyjnemu, usługom dodatkowym VAS, odprawie celnej oraz dystrybucji krajowej poprzez własną sieć terminali. Otworzy również magazyny tranzytowe w innych częściach Iranu, gdzie będzie można skorzystać z zindywidualizowanych usług dystrybucji krajowej, z dobrze rozwiniętą opcją śledzenia trasy przesyłek oraz optymalnego wykorzystania pojazdów. Spółka będzie też oferować międzynarodowe usługi transportowe oraz transport intermodalny łączący Iran z Europą. Międzynarodowe przesyłki z Europy będą docierać do Iranu w ciągi 10-11 dni przy wykorzystaniu rozwiązań intermodalnych.

Powodem podjęcia decyzji rozwoju firmy w Iranie było przekonanie, że ten kraj to wielka szansa dla wielu inwestorów z różnych branż w przeciągu najbliższych kilku lat. W takim otoczeniu Ekol zamierza stworzyć odpowiednią infrastrukturę dla usług łańcucha dostaw.



Ekol połączy Triest z Grecją i Turcją dzięki nowej inwestycji w port o nazwie Yalova RoRo Terminals AS. Terminal, stanowiący własność Ekol Logistics, ma rozpocząć operacje w drugiej połowie 2017 r. Wartość inwestycji to 40 mln euro. Po ukończeniu będzie to pierwszy terminal Ro-Ro w Turcji

Ekol do roku 2020 chce zmienić Qazvin, który leży na szlaku handlowym łączącym Turcję z Azerbejdżanem, w najbardziej nowoczesne i wydajne centrum logistyczne na Bliskim Wschodzie.

Własne porty

W grudniu 2016 r. Ekol przejął 65% udziałów w Europa Multipurpose Terminals, operatorze Mola nr VI w porcie w Trieście we Włoszech, który jest wykorzystywany przez Alternative Transport do operacji Ro-Ro, a przez Ekol do transportu kolejowego. Triest jest kluczową lokalizacją dla transportu intermodalnego oferowanego



We wrześniu zostanie uruchomione połączenie kolejowe między Triestem a Zeebrugge w Belgii. Dzięki niemu Ekol będzie pierwszym operatorem logistycznym, który połączy Morze Śródziemne z Morzem Północnym. Będzie ono dostępne dla naczep typu Mega Trailer oraz kontenerów

przez Ekol. – *Operator zwiększył częstotliwość połączeń promami Ro-Ro między Triestem a Turcją do pięciu w tygodniu, a w ciągu najbliższych kilku miesięcy planowane jest jeszcze otworzenie dwóch rejsów tygodniowo łączących Konstancę w Rumunii i Yalove. Połączenie z Konstancą jest nowym połączeniem, które pomoże spółce lepiej skomunikować Rumunię i inne kraje rejonu CEE z resztą Europy* – mówi Ahmet Musul.

Ekol połączy również Triest z Grecją i Turcją dzięki nowej inwestycji w port o nazwie Yalova RoRo Terminals AS. Terminal stanowiący własność Ekol Logistics ma rozpocząć operacje w drugiej połowie 2017 r. Wartość inwestycji to 40 mln euro i po ukończeniu będzie to pierwszy terminal Ro-Ro w Turcji. Powierzchnia całkowita portu to 100 tys. m^2, a mieszczą się tam urzędy celne i magazyn celny. Dużą zaletą tego portu jest własne laboratorium przemysłowe o powierzchni 1000 m^2, co pozwala na szybsze załatwienie formalności celnych i wprowadzenie towarów na rynek turecki lub unijny w krótszym czasie. Parking będzie miał miejsca dla 500 pojazdów ciężarowych. Otwarcie Terminala Ro-Ro Yalova w roku 2017 wyeliminuje 100 tys. ciężarówek rocznie z ulic Stambułu. Ekol zredukuje również emisje dwutlenku węgla o 3,7 milionów kg, zużycie ON o 1,5 miliona litrów oraz produkcję odpadów niebezpiecznych o 12 tys. kg rocznie, dzięki ograniczeniu transportu na drogach.

Firmę w Islamskiej Republice Iranu operator otworzył pod nazwą Ekol Logistics Pars i rozpoczął inwestycję w wysoce wyspecjalizowane centrum logistyczne o nazwie Saffron Logistics Center, znajdujące się w miejscowości Qazvin.



Po początkowej inwestycji o wartości 20 milionów euro, Ekol planuje rozpocząć użytkowanie pierwszych obiektów w Iranie o pojemności 45 tys. miejsc paletowych w czwartym kwartale 2017 r.

Nowe połączenia intermodalne w Europie

Inne nowe połączenia uruchomione przez Ekol w ciągu ostatnich miesięcy to: Sete – Paryż i Triest – Kilonia. W związku ze strategią rozwijania nowych połączeń intermodalnych w Europie, kontynuowana jest szybka i dynamiczna ekspansja, dzięki której zostanie powiększona sieć intermodalna w Europie. We wrześniu zostanie uruchomione połączenie kolejowe między Triestem a Zeebrugge w Belgii. Dzięki niemu Ekol będzie pierwszym operatorem logistycznym, który połączy Morze Śródziemne z Morzem Północnym. – *Będzie to najszybsze rozwiązanie dostępne na rynku, obsługiwane w 100% przez transport intermodalny. Pociąg połączy kraje Beneluksu, Północną Francję i Wielką Brytanię z Południem Europy, Turcją oraz Dalekim Wschodem* – mówi Ahmet Musul. Połączenie będzie dostępne dla naczep typu Mega Trailer oraz dla kontenerów.

Również we wrześniu Ekol planuje uruchomienie połączenia kolejowego między Budapesztem a Duisburgiem w Niemczech, które połączy kraje CEE z Zachodnimi Niemcami, krajami Beneluksu i Wielką Brytanią. Będzie ono obsługiwało naczepy i kontenery.

Spółka także zwiększy częstotliwość połączeń miedzy Triestem a Kilonią do dwóch tygodniowo. Pociąg Ekol będzie zatrzymywał się rejonie Kalefeld w Niemczech.

MM

Puls Biznesu **Polska Logistyka** 2017

XIV FORUM POLSKICH MENEDŻERÓW LOGISTYKI

4-5 PAŹDZIERNIKA 2017

HOTEL HILTON, UL. GRZYBOWSKA 63

PODCZAS TEGOROCZNEGO FORUM M.IN.:

- Organizacja zaopatrzenia (supply chain) – współpraca i komunikacja miedzy jednostkami organizacyjnymi w różnych krajach
- Dialog z firmą – rola nowoczesnego Lidera Logistyki
- B2B i B2C pod jednym dachem – zarządzanie nowoczesną logistyką
- Wyzwania logistycznego rynku pracy – jak zatrudniać?
- Komunikacja digitalowa w logistyce, wymiana danych w chmurze
- Big Data - zarządzanie trudnymi danymi w Logistyce
- AKADEMIA MENEDŻERA LOGISTYKI
  - Dialog z klientem. Budowanie dobrych relacji z klientami
  - Customer Experience Management



LOGISTICS REVOLUTION

Najważniejsze Spotkanie Liderów Logistyki!

WŚRÓD PRELEGENTÓW M.IN.:



MONIKA GOCHNIA
Manager ds. Logistyki e-commerce, Grupa SMYK



DR ARKADIUSZ KAWA
Adiunkt w Katedrze Logistyki i Transportu Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu



TOMASZ MIKA
Head of Industrial Agency Poland, JLL



MAŁGORZATA POŁEĆ-WŁOCH
Dyrektor Operacyjny Regionu CSE Europe , Red Bull



TOMASZ RUSAK
Członek Zarządu oraz Dyrektor ds. Rozwoju, Rusak Business Services



PIOTR SĘDZIAK
Dyrektor Operacyjny, ABC Data



DR RAFAŁ TARASEWICZ
Operational Excellence Director Europe, DB Schenker



BARTŁOMIEJ WRZOSEK
Managing Director/Senior Trainer/Consultant, DEVELOR

Więcej informacji, pełny program oraz formularz zgłoszeniowy – **konferencje.pb.pl**
Masz pytanie? Zadzwoń lub napisz: **22 333 97 77, szkolenia@pb.pl**

Partnerzy:

ABCDATA · vive · DB SCHENKER · JLL · RUSAK · RAJAPACK · HELI · TCM



W samej Turcji Raben jest w stanie zaoferować szeroki wachlarz rozwiązań logistycznych związanych ze składowaniem oraz dystrybucją towaru. Na tamtejszym rynku współpracuje z jednym z liderów, który posiada ponad 30-letnie doświadczenie

Nie można myśleć o **rozwiązaniach systemowych**

Regularne połączenia drogowe eksportowe i importowe z Turcją posiada Grupa Raben. W swojej ofercie ma również linię eksportową do Iraku i Iranu, a import z tych krajów realizowany jest na życzenie. Drogą lotniczą czy morską firma jest w stanie obsłużyć cały region Bliskiego Wschodu. O szczegółach mówi Bartłomiej Łapiński, Managing Director, Raben East sp. z o.o.

W jakim zakresie Grupa Raben obsługuje Bliski Wschód?

Oferujemy połączenia drogowe, zarówno drobnicowe jak i całopojazdowe. Rozumiemy charakterystykę tych kierunków, dlatego zdajemy sobie sprawę, że sam przewóz z miejsca A do B to zdecydowanie zbyt mało. Dlatego wspieramy naszych klientów, oferując szeroko zakrojone doradztwo w zakresie transportu, odpraw celnych, niezbędnej dokumentacji czy nawet w wyborze *incoterms* przy zawieraniu transakcji handlowej.

Raben ma również własną Agencję Celną w Polsce. Posiada ona najwyższy możliwy certyfikat AEO-F, co umożliwia realizację szeregu operacji na rzecz naszych kontrahentów w najkrótszym możliwym czasie. Rozlokowane w strategicznych punktach kraju magazyny czasowego składowania stanowią istotny element łańcucha dostaw przesyłek celnych. W połączeniu z licznymi tzw. miejscami uznanymi, zapewniają dużą elastyczność. Możliwość szybkiego utworzenia kolejnych punktów tego typu sprawia, że możemy zapewnić optymalne warunki obsługi, uszyte na miarę, każdemu z naszych klientów.

W samej Turcji jesteśmy w stanie zaoferować szeroki wachlarz rozwiązań logistycznych związanych ze składowaniem oraz dystrybucją towaru. Na tamtejszym rynku współpracujemy z jednym z liderów, który posiada ponad 30-letnie doświadczenie. Nasz turecki partner Borusan Lojistik zatrudnia blisko 7000 pracowników, posiada własne magazyny logistyczne oraz Agencje Celne rozlokowane w strategicznych miejscach kraju.

Myśląc o Bliskim Wschodzie musimy zdać sobie sprawę, że nie jest to Unia Europejska i dlatego pewnych rozwiązań europejskich na tamtych rynkach nie uda się skopiować jeden do jednego.



Grupa Raben w 2017 r. powołała do życia spółkę Raben East sp. z o.o. Kompetencją nowej spółki będzie budowanie oraz obsługa połączeń transportowych z regionem Bliskiego Wschodu, Kaukazu oraz pozostałych państw wschodnich, sięgając aż po Mongolię

Jaka jest specyfika tego kierunku i co jest najtrudniejsze?

Myśląc o Bliskim Wschodzie musimy zdać sobie sprawę, że nie jest to Unia Europejska i dlatego pewnych rozwiązań europejskich na tamtych rynkach nie uda się skopiować jeden do jednego. Odmienna mentalność osób z Bliskiego Wschodu nierzadko bywa wyzwaniem podczas prowadzenia interesów. Często, jako europejscy przedsiębiorcy, patrzymy na całą relację, narzędzia czy rozwiązania przez pryzmat standardu znanego nam z Unii Europejskiej. Niezwykle


Bartłomiej Łapiński

szybko nauczyliśmy się i przywykliśmy do niego, przez co zapomnieliśmy o tym jakie wyzwania w przemieszczaniu towarów stały przed nami jeszcze przed 2004 r. lub w latach 90-tych minionego wieku. Europejski rynek zalewany jest przez rozwiązania systemowe, bazujące na zaawansowanych systemach informatycznych. Zapewniają one sprawny, szybki i nieustanny przepływ towarów. Na Bliskim Wschodzie, przy planowaniu transportu mamy do czynienia z elastycznością oraz koniecznością podejmowania szybkich i trafnych decyzji. Tutaj nie możemy myśleć o rozwiązaniach systemowych, musimy je wręcz wyprzeć ze swojej świadomości. Nie chodzi bynajmniej o to, że takie rozwiązania są nieosiągalne lub niechciane w Turcji, Iraku czy Iranie. Większość liczących się firm jest wyposażona w takie narzędzia. Problem polega na tym, że z reguły nie możemy z nich skorzystać. Jest to związane z dynamiką, dużą zmiennością oraz koniecznością zastosowania wysokiego poziomu elastyczności i otwartości na zmianę w procesie planowania.

Sam proces transportu na Bliski Wschód nie różni się zbytnio od procesu wysyłania towaru do Szwajcarii czy Norwegii, gdzie również trzeba przygotować dokumenty i odprawić towar. Warto natomiast skorzystać z usług doświadczonego spedytora.

Komunikując się z naszymi kontrahentami z Bliskiego Wschodu tak naprawdę kontaktujemy się z przedstawicielami innej kultury. Nie chodzi tutaj jedynie o kulturę czy religię, ale generalnie o styl pracy i podejścia do biznesu. Bynajmniej nie narzekamy. Wręcz przeciwnie. W wielu aspektach, jako mieszkańcy Unii Europejskiej, możemy się wiele nauczyć od naszych kolegów z Turcji czy Iranu.

Na Bliskim Wschodzie, przy planowaniu transportu mamy do czynienia z elastycznością oraz koniecznością podejmowania szybkich i trafnych decyzji. Tutaj, nie możemy myśleć o rozwiązaniach systemowych, musimy je wręcz wyprzeć ze swojej świadomości.

Jakie są bariery?

Poza barierami kulturowo-religijnymi, największym problemem jest nabrzmiała legenda związana z regionem Bliskiego Wschodu. Europejscy biznesmeni, którzy nigdy nie prowadzili działalności w tym regionie, często bazują jedynie na informacjach zasłyszanych w telewizji, radio czy przeczytanych na forach internetowych. Dlatego zdarza się, że mają obawy przed nawiązaniem relacji biznesowych z Turcją, Iranem czy Irakiem. Boją się, że towar zaginie, utoną w formalnościach lub wręcz zostaną oszukani.

Ze swojego punktu widzenia mogę powiedzieć, że bardzo często w rozmowie z europejskimi klientami stykam się z dużą obawą związaną z zawarciem pierwszego kontraktu czy zorganizowania transportu. „Wolimy zostawić czynności logistyczne kontrahentowi stamtąd. Niech to zabiera, a my nie angażujmy się w te zawiłości" – słyszę. Oczywiście, najprościej jest oddać kontrolę nad procesem logistycznym, zaakceptować przedstawiane koszty, a w razie wątpliwości co do ich wysokości, wytłumaczyć samemu sobie, że „to przecież trudne kierunki, więc transport musi kosztować". Jeżeli już firma europejska sama zdecyduje się na zorganizowania pierwszego transportu to decyzja ta poprzedzona jest dziesiątkami konsultacji, godzinami spędzonymi na forach internetowych oraz dużym stresem. Zupełnie niepotrzebnie.

Sam proces transportu na Bliski Wschód nie różni się zbytnio od procesu wysyłania towaru do Szwajcarii czy Norwegii, gdzie również trzeba przygotować dokumenty i odprawić towar. Warto natomiast skorzystać z usług doświadczonego spedytora, takiego właśnie jak Grupa Raben. Wówczas można mieć pewność, że nie tylko proces pierwszej wysyłki – podczas którego najczęściej trzeba poczynić sporo ustaleń trójstronnych – przebiegnie prawidłowo, ale również, że otrzymamy niezbędne wsparcie merytoryczne.



Raben może zapewnić optymalne warunki obsługi, uszyte na miarę, każdemu z klientów

Czy firma ma plany rozwojowe dotyczące tego kierunku?

Wschód oraz Bliski Wschód są niezwykle perspektywicznym kierunkiem. Wymiana handlowa z tym regionem nieustannie rośnie a wraz z tym, wzmaga się zapotrzebowanie na usługi. Podkreślając zainteresowanie rozwojem współpracy na tych kierunkach Grupa Raben w 2017 r. powołała do życia spółkę Raben East sp. z o.o. Kompetencją nowej spółki będzie budowanie oraz obsługa połączeń transportowych z regionem Bliskiego Wschodu, Kaukazu oraz pozostałych państw wschodnich, sięgając aż po Mongolię. Dedykowany zespół doświadczonych w tym zakresie specjalistów jest już gotowy do udzielenia profesjonalnego wsparcia w rozwoju biznesu naszych klientów na Bliskim Wschodzie.



W Turcji najlepszym rozwiązaniem jest nawiązanie współpracy ze sprawdzonym partnerem tureckim, który na miejscu kontaktuje się z odbiorcą i nadawcą, sprawdza terminy dostawy i odbioru towarów

Otwarci na **dalsze wyzwania**



Joanna Jędruchniewicz

Go Logis od ponad trzech lat organizuje przewozy drogowe całopojazdowe, drobnicowe i doładunki, w eksporcie i imporcie do Iranu. Współpraca z Turcją rozpoczęła się jeszcze wcześniej, już pięć lat temu, a dotyczy ona transportów drogowych w eksporcie i imporcie, do ponad 15 miast w części europejskiej i azjatyckiej.

Firma rozwija również przewozy na kierunkach Turcja – Rosja i Turcja – kraje byłej WNP. Do i z Turcji, oprócz standardowych transportów drogowych całopojazdowych i częściowych dostarczanych w systemie *door to door*, Go Logis organizuje transporty specjalne ADR, ponadnormatywne, dedykowane i materiałów wystawowych (karnet ATA). Średni czas transportu drobnicowego wynosi 8-9 dni roboczych, całopojazdowego – do 6 dni roboczych. Go Logis zapewnia także organizację odpraw celnych oraz udostępnia klientom magazyny celne w Turcji do składowania i przeładunku towarów.

Jesli chodzi o Iran to Go Logis umożliwia też przeładunek towaru (*cross-docking*, doładunki) w magazynach w Turcji. W kwietniu br. firma przedłużyła na okres jednego roku ubezpieczenie OCP i OCS na przewóz towarów do Iranu. Zakres ubezpieczeń jest bardzo szeroki, zawiera klauzule dotyczące m.in. przewozu ładunków niebezpiecznych (ADR), awarii agregatu chłodniczego (ATP) i warunków przewozu leków i farmaceutyków. Go Logis jest jedną z nielicznych firm spedycyjnych na rynku organizujących transporty do Iranu, które posiadają ubezpieczenie z tak dużym zakresem klauzul.

Iran jest państwem silnie zbiurokratyzowanym, dlatego do obsługi transportów trzeba się dobrze przygotować od strony formalnej, obowiązujących procedur i przepisów prawnych.

Specyfika kierunku

Iran jest państwem silnie zbiurokratyzowanym, dlatego do obsługi transportów trzeba się dobrze przygotować od strony formalnej, obowiązujących procedur i przepisów prawnych. Nawet drobny błąd czy nieścisłość w dokumentach może być przyczyną zatrzymania samochodu z ładunkiem na granicy i, co się z tym wiąże, wydłużenia terminu dostawy. Wciąż obowiązuje embargo, więc trzeba wcześniej się upewnić, czy przewożony towar nie

podlega sankcjom. Sprawdzamy też przygotowania kierowców, czy posiadają ważne paszporty i wizy wjazdowe. Ze względu na słabo rozwiniętą sieć serwisową w Iranie, dużym problemem może okazać się awaria samochodu, dlatego konieczna jest stała kontrola i monitoring transportu. Przy organizacji tranportów do tego kraju trzeba również pamiętać o różnicach kulturowych i infrastrukturalnych.

Zorganizowanie transportu do Turcji wymaga od spedytora bardzo dobrej znajomości realiów rynkowych i kulturowych. Kiedy pięć lat temu zaczynaliśmy organizować transporty do Turcji, szybko przekonaliśmy się jak bardzo konkurencyjny i zbiurokratyzowany jest ten rynek. Najlepszym rozwiązaniem okazało się nawiązanie współpracy ze sprawdzonym partnerem tureckim, który na miejscu kontaktuje się z odbiorcą i nadawcą, sprawdza terminy dostawy i odbioru towarów. By uniknąć problemów z dokumentacją oraz procedurami celnymi, co wcześniej miało miejsce, po załadunku oraz odprawie początkowej, z wyprzedzeniem odsyłamy do agenta w Turcji komplet dokumentów do weryfikacji, by w ten sposób usprawnić oraz zoptymalizować czas odprawy końcowej. Przed konsolidacją towarów w Turcji, nasz agent za każdym razem weryfikuje termin gotowości towaru do odbioru oraz jego ilość, gdyż nie raz zdarzało się, że były rozbieżności przy zamówieniach. Dopiero po obustronnej weryfikacji i akceptacji, przechodzimy do realizacji zlecenia i możemy spokojnie dopasować typ naczepy do wymiarów oraz specyfikacji towaru. Aby uniknąć problemów na granicy i przestojów w transporcie, trzeba wcześniej sprawdzić czy uprawnienia kierowców i wyposażenie auta są zgodne z wymogami prawa tureckiego. Przy planowaniu transportu do Turcji należy pamiętać również o licznych świętach państwowych i religijnych, które nie mają stałych dat, takich jak Ramadan czy Święto Ofiar. Z odpowiednim wyprzedzeniem informujemy klientów w jakich dniach będą realizowane zamówienia oraz jaki będzie ich termin realizacji, by uniknąć później zaskoczenia. Wymianę handlową z Turcją cechuje duża sezonowość. Szczególnie dużo transportów importowych, zwłaszcza drobnicowych, jest realizowanych na przełomie roku, od listopada do stycznia.

Turcja jest też piątym największym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Od wejścia w życie unii celnej obrót wymiany handlowej pomiędzy UE a Turcją znacznie wzrósł, a stworzenie nowych zasad handlowych okazało się korzystne dla każdej ze stron.

Poszerzenie współpracy

Jesteśmy jak najbardziej zainteresowani poszerzeniem i dalszym rozwojem usług dotyczących tego kierunku. Turcja, z dynamicznym wzrostem gospodarczym, jest jedną z największych gospodarek świata. Co więcej, to bardzo obiecujący rynek, jest tu jeszcze wiele niewykorzystanych zasobów i branż, których do tej pory nie obsługiwaliśmy, mamy więc nadzieję, że znajdziemy również i tam swoje miejsce. Turcja jest też piątym największym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Od wejścia w życie unii celnej obrót wymiany handlowej pomiędzy UE a Turcją znacznie wzrósł, a stworzenie nowych zasad handlowych okazało się korzystne dla każdej ze stron. Zgodnie z danymi Tureckiego Instytutu Statystycznego, w 2015 r. 44,5% eksportu trafiło do krajów UE, podczas gdy import z UE wyniósł 38%. Natomiast obserwując statystyki wymiany handlowej Turcji z naszym krajem utrzymujemy nadwyżkę, w ciągu ostatnich lat wymiana wzrosła nawet dwukrotnie i na dany moment nie zapowiada się, by te tendencje spadły. Natomiast Iran jest jeszcze wciąż nowym i niszowym kierunkiem dla firm spedycyjnych, który obsługuje niewielu przewoźników. Po zniesieniu sankcji gospodarczych ma jednak szansę stać się nowym kierunkiem dla polskiego biznesu, co wspiera m.in. utworzenie Polsko-Irańskiej Rady Biznesu. Już teraz zauważamy wzrost zainteresowania eksportem do tego kraju ze strony polskich firm. Kiedy w 2014 r. zaczynaliśmy obsługiwać ten kierunek, transporty do Iranu zdarzały się sporadycznie, ale w 2016 r. było ich zdecydowanie więcej i przewidujemy, że trend wzrostowy utrzyma się w 2017 r.



W Turcji, dopiero po obustronnej weryfikacji i akceptacji, Go Logis przechodzi do realizacji zlecenia i może spokojnie dopasować typ naczepy do wymiarów oraz specyfikacji towaru

Iran jest jeszcze wciąż nowym i niszowym kierunkiem dla firm spedycyjnych, który obsługuje niewielu przewoźników. Po zniesieniu sankcji gospodarczych, ma jednak szansę stać się nowym kierunkiem dla polskiego biznesu.

Dla nas Turcja i Iran to bardzo obiecujące i perspektywiczne rynki. Możemy się o tym przekonać, śledząc wzrost zamówień, bierzemy też udział w coraz to większej liczbie przetargów. Zajmujemy się eksportem i importem towarów dla firm z branży chemicznej (towary niebezpieczne ADR), rolniczej i spożywczej. Nasze plany rozwojowe nie zamykają się jednak na obsłudze tylko tych branż, jesteśmy otwarci na dalsze wyzwania.

Joanna Jędruchniewicz, kierownik obsługi klienta, Go Logis

Podróże kierowców po wyroku Trybunału Konstytucyjnego

Jeszcze rok temu hasło „ryczałty za nocleg kierowców" budziło skrajne emocje wśród osób związanych z transportem. Sądy były zasypywane roszczeniami kierowców domagających się od swoich byłych pracodawców wypłaty ich równowartości.

Chodziło o ryczałty określone w rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 19 grudnia 2002 r. w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju (Rozporządzenie z 2002) oraz w rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej (Rozporządzenie z 2013) za trzy lata wstecz, licząc od momentu wystąpienia z roszczeniem.

Niekonstytucyjne regulacje

Wyrokiem z dnia 24 listopada 2016 r. (K 11/15), Trybunał Konstytucyjny orzekł o niezgodności z Konstytucją:

- art. 21a ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców (ustawa o czasie pracy kierowców) w związku z art. 77(5) § 2, 3 i 5 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (k.p.) w związku z § 16 ust. 1, 2 i 4 Rozporządzenia z 2013 w zakresie, w jakim znajduje zastosowanie do kierowców wykonujących przewozy w transporcie międzynarodowym;
- art. 21a ustawy o czasie pracy kierowców w związku z art. 77(5) § 2, 3 i 5 k.p. w związku z § 9 ust. 1, 2 i 4 Rozporządzenia z 2002 w zakresie, w jakim znajduje zastosowanie do kierowców wykonujących przewozy w transporcie międzynarodowym.

Sentencja wyroku TK nie pozostawia złudzeń – kierowcom w transporcie międzynarodowym nie należą się ryczałty za nocleg w wysokości określonej w Rozporządzeniu 2013 (Rozporządzeniu 2002).

Istotą wniosku nie było przesądzanie o tym, czy kierowca jest czy nie jest w podróży służbowej, a jedynie jak rozliczać takie podróże służbowe w aspekcie noclegu w kabinie ciężarówki.

Ale czy na tej podstawie można uznać, że kierowca w transporcie międzynarodowym nie przebywa w podróży służbowej?

Autonomiczna definicja podróży służbowej

Zgodnie z kodeksową definicją, podróż służbowa to wykonywanie obowiązków służbowych poza miejscowością, w której znajduje się siedziba pracodawcy lub poza stałym miejscem, w którym praca z reguły jest wykonywana (art. 77(5) § 1 k.p.). Ustawa o czasie pracy kierowców definicję znacząco modyfikuje. Art. 2 pkt 7 ustawy stanowi, iż podróż służbowa to każde zadanie służbowe polegające na wykonywaniu, na polecenie pracodawcy:

a) przewozu drogowego poza miejscowość będącą siedzibą pracodawcy lub

b) wyjazdu poza miejscowość będącą siedzibą pracodawcy, w celu wykonania przewozu drogowego.

Tym samym, każde wykonywanie przewozu drogowego poza siedzibą pracodawcy będzie podróżą służbową.

Sam wyrok TK (jego sentencja) w ogóle nie dotyczy definicji podróży służbowej. Uzasadniając wyrok, TK podkreślił, iż ustawa o czasie pracy kierowców przewiduje w pełni autonomiczną definicję podróży służbowej. Definicja ta jednoznacznie wyjaśnia wątpliwości dotyczące kwestii, czy kierowca jako pracownik mobilny znajduje się w podróży służbowej. Również wniosek wszczynający postępowanie przed TK dotyczył przede wszystkim regulacji zawartej w art. 21a ustawy o czasie pracy kierowców (*Kierowcy w podróży służbowej, przysługują należności na pokrycie kosztów związanych z wykonywaniem tego zadania służbowego, ustalane na zasadach określonych w przepisach art. 77(5) § 3-5 k.p.*), a nie art. 2 pkt 7 ustawy. Istotą wniosku nie było przesądzanie o tym, czy kierowca jest czy nie jest w podróży służbowej, a jedynie jak rozliczać takie podróże służbowe w aspekcie noclegu w kabinie ciężarówki. W rezultacie TK orzekł zgodnie z wnioskiem, wskazując iż:

- po pierwsze, odesłanie zawarte w art. 21a ustawy o czasie pracy kierowców ma



W ocenie TK, oczekiwania pracodawcy, iż zapewnienie kierowcy odpowiedniego miejsca do spania w kabinie samochodu ciężarowego zwalnia go z obowiązku ponoszenia kosztów noclegu, były usprawiedliwione

charakter kaskadowy, co jest niedopuszczalne w świetle obowiązujących zasad techniki prawodawczej. Nie odsyła się bowiem do przepisów, które już zawierają odesłanie;

- po drugie, ustawa nie może odsyłać do przepisów wykonawczych zajmujących niższą niż ustawa pozycję w hierarchicznie uporządkowanym systemie prawa [art. 21 a ustawy o czasie pracy kierowców odsyła do art. 77(5) § 2 k.p. który z kolei odsyła do Rozporządzenia z 2013 (Rozporządzenia z 2002)];
- po trzecie, zakwestionowane przepisy regulują określony rodzaj stosunków prawnych (tj. należności na pokrycie kosztów związanych z wykonywaniem przez kierowców podróży służbowej), poprzez odesłanie do nieadekwatnej dla tych stosunków materii, uregulowanej w ogólnych zasadach przyjętych w art. 77(5) § 3-5 k.p.

TK wyraźnie, zarówno w ustnych motywach wydania wyroku jak i w pisemnym jego uzasadnieniu, stwierdził, że błędnym jest stosowanie do pracowników będących w specyficznej podróży służbowej (zdefiniowanej w stosunku do kierowców w art. 2 pkt 7 ustawy o czasie pracy kierowców), regulacji dedykowanych dla pracowników będących w incydentalnej podróży służbowej, regulowanej przepisami kodeksu pracy, tj. art. 77(5).

Co ciekawe, TK w uzasadnieniu do wyroku odniósł się również do nakładów poczynionych przez przedsiębiorców branży transportowej, celem zapewnienia odpowiedniego miejsca odpoczynku w specjalnie przystosowanych do tego pojazdach. W ocenie TK, oczekiwania pracodawcy, iż zapewnienie kierowcy odpowiedniego miejsca do spania w kabinie samochodu ciężarowego zwalnia go z obowiązku ponoszenia kosztów noclegu, były usprawiedliwione. W rezultacie można uznać, iż TK wcale nie odmawia noclegom w kabinie samochodu ciężarowego waloru bezpłatnego noclegu.

Jak płacić?

Nie ma żadnych wątpliwości co do faktu, że kierowca wykonujący międzynarodowy przewóz drogowy jest w podróży służbowej w rozumieniu ustawy o czasie pracy kierowców. Pozostaje jedynie odpowiedzieć na pytanie, jak takiego kierowcę wynagradzać?

Jak wskazaliśmy, za niekonstytucyjne uznane zostały przepisy nakazujące pracodawcy wypłacanie kierowcom należności z tytułu podróży służbowej w wysokości określonej w Rozporządzeniu z 2013. Z uwagi, iż na ten moment brak jest przepisów regulujących wypłatę należności z tytułu podróży służbowej kierowców, pracodawca ma prawo regulować powyższe kwestie samodzielnie, np. w regulaminie wynagradzania czy w umowach o pracę. Takie uprawnienie wynika wprost z art. 77(2) § 2 k.p. Co ważne, pracodawcy nie obowiązują żadne limity a to oznacza, że wysokość świadczenia pracodawca może określić wg własnego uznania.

Za niekonstytucyjne uznane zostały przepisy nakazujące pracodawcy wypłacanie kierowcom należności z tytułu podróży służbowej w wysokości określonej w Rozporządzeniu z 2013.

Czy od takich należności powinny zostać odciągnięte składki ZUS oraz zaliczki na podatek dochodowy? Tak, zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Należności z tytułu podróży służbowych przychodem

Przychodami z tytułu stosunku pracy są wszelkiego rodzaju wypłaty pieniężne oraz wartość pieniężna świadczeń w naturze bądź ich ekwiwalenty, bez względu na źródło ich finansowania, w szczególności: wynagrodzenia zasadnicze, wynagrodzenia za godziny nadliczbowe, różnego rodzaju dodatki, nagrody, ekwiwalenty za niewykorzystany urlop i wszelkie inne kwoty, niezależnie od tego, czy ich wysokość została z góry ustalona, świadczenia pieniężne ponoszone za pracownika, wartość innych nieodpłatnych świadczeń lub świadczeń częściowo odpłatnych [por art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (ustawa o podatku dochodowym)]. Jednocześnie, na podstawie art. 21 ust 1 pkt 16 ustawy o podatku dochodowym, wolne od podatku dochodowego są diety i inne należności za czas:

a) podróży służbowej pracownika,

b) podróży osoby niebędącej pracownikiem

– do wysokości określonej w odrębnych ustawach lub w przepisach wydanych przez ministra właściwego do spraw pracy, w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej, z tytułu podróży służbowej na obszarze kraju oraz poza jego granicami. Tym samym należy uznać, iż przychodem pracownika są m.in. diety i inne należności z tytułu podróży służbowej, ale jedynie ponad wysokość określoną – *w odrębnych ustawach lub w przepisach wydanych przez ministra właściwego do spraw pracy, w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej.*

Ius Laboris Poland Global HR Lawyers
Raczkowski Paruch



Łukasz Kuczkowski – radca prawny, partner zarządzający poznańskim oddziałem Kancelarii Raczkowski Paruch.



Marlena Maniecka – radca prawny, prawnik w poznańskim biurze Kancelarii Raczkowski Paruch.



Fot. Photoxpress

Przychodami z tytułu stosunku pracy są wszelkiego rodzaju wypłaty pieniężne oraz wartość pieniężna świadczeń w naturze bądź ich ekwiwalenty, bez względu na źródło ich finansowania (ustawa o podatku dochodowym)



Nie ma żadnych wątpliwości co do faktu, że kierowca wykonujący międzynarodowy przewóz drogowy jest w podróży służbowej w rozumieniu ustawy o czasie pracy kierowców. Pozostaje jedynie odpowiedzieć na pytanie, jak takiego kierowcę wynagradzać?



Fot. Mercedes Benz

Przychodem pracownika są m.in. diety i inne należności z tytułu podróży służbowej, ale jedynie ponad wysokość określoną w odrębnych ustawach lub w przepisach wydanych przez ministra właściwego do spraw pracy, w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności...

Analogicznie, na podstawie § 2 ust. 1 pkt 15 rozporządzenia ministra pracy i polityki socjalnej z dnia 18 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe (Rozporządzenie składkowe), podstawy wymiaru składek nie stanowią diety i inne należności z tytułu podróży służbowej pracownika – do wysokości określonej w przepisach w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej, z tytułu podróży służbowej na obszarze kraju oraz poza jego granicami.

Odesłanie do wysokości należności z tytułu podroży służbowej określa zatem jedynie górną granicę kwot tych należności, po przekroczeniu których będą one opodatkowane i tym samym oskładkowane. Jednocześnie, ustawa o podatku dochodowym jak i Rozporządzenie składkowe, odwołują się jedynie do limitów kwot tych należności, a nie do samych należności wskazanych w konkretnych przepisach. W konsekwencji, jeśli tylko wypłacana kierowcy kwota będzie stanowiła należność z tytułu podróży służbowej, to będzie zwolniona od podatku i składek do wysokości wskazanej w przepisach.



Jeśli tylko wypłacana kierowcy kwota będzie stanowiła należność z tytułu podróży służbowej, to będzie zwolniona od podatku i składek do wysokości wskazanej w przepisach

Fakt, iż podstawą wypłaty należności z tytułu podroży służbowej kierowców wykonujących przewóz w transporcie międzynarodowym nie jest Rozporządzenie z 2013, a np. regulamin wynagradzania czy umowa o pracę, nie pozbawia tych należności charakteru należności wypłacanych z tytułu podróży służbowej. Nadal bowiem są to kwoty, które pracodawca wypłaca kierowcy w związku z wykonywaniem przez niego podróży służbowych.

Linia orzecznicza po wyroku TK

Nie trzeba było długo czekać, by Sąd Najwyższy wydał pierwsze wyroki w sprawach o zaległe ryczałty za nocleg. W lutym br. SN wydał dwa orzeczenia w sprawach o zbliżonych stanach faktycznych. Z tą różnicą, że w jednej ze spraw SN wskazał, iż zgodnie z wyrokiem TK do kierowców w transporcie międzynarodowym nie mają zastosowania przepisy Rozporządzenia z 2002 oraz Rozporządzenia z 2013 (por. wyrok SN z dnia 14 lutego 2017 r., I PK 77/16). W wyroku tym SN również stwierdził, że udostępnienie pracownikowi pojazdu z miejscem przeznaczonym do spania uzasadniało ograniczenie wysokości wypłacanych pracownikowi należności z tytułu noclegu w podróży służbowej. W drugiej ze spraw, SN uznał za dopuszczalne zastosowanie przepisów ww. Rozporządzeń w stosunku do kierowców w transporcie międzynarodowym oraz przyjął zgodnie z uchwałą SN z dnia 12 czerwca 2014 r. (II PZP 1/14), że zapewnienie noclegu w kabinie samochodu ciężarowego nie jest równoznaczne z zapewnieniem bezpłatnego noclegu (por. wyrok SN z dnia 21 lutego 2017 roku, I PK 300/15).

Pracodawcy nie obowiązują żadne limity, a to oznacza, że wysokość świadczenia pracodawca może określić wg własnego uznania.

Omawiane wyroki dzieli tydzień. W obu uzasadnieniach SN potwierdza wpływ wyroku TK na roszczenia kierowców w transporcie międzynarodowym, całkowicie inaczej jednak wpływ ten interpretuje. Wydanie tak diametralnie różnych orzeczeń, w tak krótkim czasie, wskazuje na brak jednolitej linii orzeczniczej w sprawach o zaległe ryczałty za noclegi kierowców. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że z praktycznego punktu widzenia w sprawach tych nic się nie zmieniło.

Łukasz Kuczkowski, Marlena Maniecka

Mandat kredytowany za granicą

W sytuacji popełnienia przez kierowcę wykroczenia drogowego, Kodeks postępowania w sprawach o wykroczenia przewiduje trzy formy mandatu karnego: gotówkowy, kredytowy i zaoczny.

Sytuacja jest oczywista w przypadku kontroli drogowej na terenie naszego kraju, gdzie sprawca wykroczenia, jeżeli posiada stałe miejsce zamieszkania lub pobytu, otrzymuje mandat kredytowany. Grzywna nałożona w tej formie daje możliwość uiszczenia należności w terminie siedmiu dni od daty przyjęcia mandatu.

Na terenie innego państwa

Jaki mandat natomiast otrzyma polski kierowca za popełnione wykroczenie nie na terenie Polski, a innego państwa członkowskiego Unii Europejskiej? Odpowiedź nie jest oczywista, gdyż praktyka kontrolna jest często odmienna od ustawodawstwa unijnego. Na wstępie należy wyjaśnić, jaki jest status kontrolowanego poza granicami kraju kierowcy.

Przepisy unijne wprowadziły definicję obywatela Unii Europejskiej. Zgodnie z art. 20 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U.2004.90.864/2 tekst skonsolidowany), obywatelem Unii jest każda osoba mająca obywatelstwo państwa członkowskiego. W związku z powyższym, każdy polski kierowca jest zarówno obywatelem swojego kraju jak i Unii Europejskiej. Zgodnie z dyspozycją w/w artykułu, obywatel Unii ma prawo do swobodnego przemieszczania się i przebywania na terytorium państw członkowskich. W kontekście swobodnego przemieszczania się istotnym jest natomiast art. 18 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, który z kolei wskazuje, iż zakazana jest wszelka dyskryminacja ze względu na przynależność państwową. Z zasady niedyskryminacji ze względu na obywatelstwo wynika, iż obywatel UE może na takich samych zasadach jak obywatele danego państwa członkowskiego korzystać również z praw, a jednym z nich jest prawo do używania języka ojczystego przed władzami państwa członkowskiego (sprawa C-274/96, Bickel and Franz, [1998]).



Zgodnie z zasadą niedyskryminacji państwowej, polski kierowca, który popełnił wykroczenie drogowe np. na terenie Niemiec, ma takie samo prawo do mandatu kredytowanego jak obywatel niemiecki, gdyż obydwoje są obywatelami Unii Europejskiej

W celu równego traktowania

W wyroku Trybunału z dnia 23 stycznia 1997 r. w sprawie C-29/95 Pastoors, [1997] wskazano, iż zakaz dyskryminacji określony w art. 18 Traktatu dotyczy nie tylko jawnej dyskryminacji ze względu na przynależność państwową, ale również wszelkich ukrytych form dyskryminacji, które przez zastosowanie innych kryteriów rozróżnienia prowadzą do takiego samego rezultatu. Trybunał orzekł, że przepisy krajowe, które wprowadzają rozróżnienie oparte na kryterium miejsca zamieszkania w przypadku nałożeniu kary na kierowcę pojazdu, stawiają w gorszej sytuacji przede wszystkim obywateli innych państw członkowskich. Stosują zatem dyskryminację pośrednią ze względu na przynależność państwową.

W związku z powyższym, odwołując się do art. 18 Traktatu, zgodnie z zasadą niedyskryminacji państwowej, polski kierowca, który popełnił wykroczenie drogowe np. na terenie Niemiec, ma takie samo prawo do mandatu kredytowanego jak obywatel niemiecki, gdyż obydwoje są obywatelami Unii Europejskiej.

W stosunku do osoby mającej miejsce stałego zamieszkania lub pobytu na terytorium innego państwa członkowskiego niż Rzeczpospolita Polska, można zastosować mandat kredytowany.

3 grudnia 2014 r. zapadł wyrok w sądzie holenderskim (sprawa nr 201308572/1/A3), który wziął pod uwagę skargę polskiego kierowcy na brak możliwości otrzymania mandatu kredytowanego. Sąd w uzasadnieniu wyroku wskazał, iż nałożenie na polskiego kierowcę mandatu gotówkowego stoi w sprzeczności z art.18 Traktatu, gdyż jest przejawem dyskryminacji ze względu na miejsce zamieszkania. Sąd uznał skargę obywatela polski za zasadną. Niestety, funkcjonariusze krajów członkowskich w obawie o nieuiszczanie przez kierowców nałożonych na nich kar stosują mandaty wyłącznie gotówkowe. Sprawa podobnie wygląda w Polsce, ponieważ kierowcy będący obywatelami Unii Europejskiej dokonują płatności za mandaty na miejscu. Jednak zgodnie z art. 98 § 3 ustawy Kodeks postępowania w sprawach o wykroczenia, w stosunku do osoby mającej miejsce stałego zamieszkania lub pobytu na terytorium innego państwa członkowskiego niż Rzeczpospolita Polska, można zastosować mandat kredytowany. W stosunku do obywateli wspólnoty na terenie wszystkich państw członkowskich, zgodnie z dyspozycją art. 18 Traktatu, służby kontrolne w celu równego traktowania powinny nakładać mandaty kredytowane.

Jarosław Łabisz, Ekspert OCRK w zakresie ITD, www.ocrk.pl

Tachobus – czyli jak zaoszczędzić cenny czas przy rozliczaniu kierowców?

Do końca czerwca: lokalizacja pojazdu GRATIS!

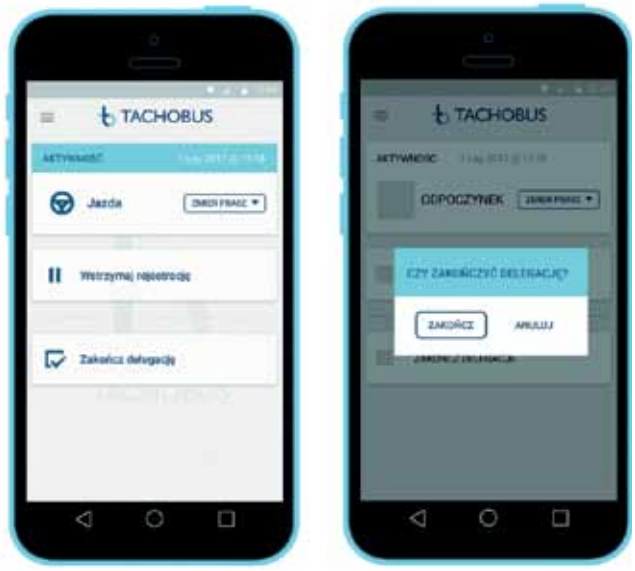
Aplikacja Tachobus, to nowoczesne narzędzie, które pozwala znacznie ograniczyć czas, jaki do tej pory musieliśmy przeznaczyć na żmudne wyliczanie należności kierowców z tytułu podróży służbowej oraz sporządzenie miesięcznej listy płac, również z uwzględnieniem płac minimalnych na terenie państw członkowskich, gdzie taka obowiązuje.

Aplikacja działa w oparciu o aplikację zainstalowaną w smartfonie kierowcy, za pomocą której określa on moment rozpoczęcia oraz zakończenia swojej podróży służbowej. Dyspozycje takie mogą być wydawane nie tylko przez kierowcę, ale i bezpośrednio przez wskazanego spedytora/dyspozytora. Taki model pozwala do minimum ograniczyć możliwość jakichkolwiek pomyłek w rozliczeniach, gdyż sama aplikacja połączona jest z modułem lokalizacji GPS, dzięki któremu można dokładnie ustalić położenie kierowcy w czasie rzeczywistym. Automatyczny proces rejestrowania aktywności każdego z kierowców w przedsiębiorstwach, w których od początku bieżącego roku wdrożyliśmy system Tachobus, umożliwił znaczne ograniczenie pracy osób weryfikujących wprowadzane dane. Co niezmiernie ważne, poszczególne składniki wynagrodzenia oraz kwoty delegacji dostępne są dla przedsiębiorcy w każdym okresie czasu danego miesiąca i zawierają dane aktualne na chwilę ich wygenerowania.

Dlaczego Tachobus?

Automatyzacja wszelkich procesów zarządzania w przedsiębiorstwie jest nieodłącznym jego elementem we współczesnych świecie, a wdrożenie nowoczesnych rozwiązań przynosi firmie spore korzyści. Korzystanie z aplikacji Tachobus jest tego przykładem, gdyż:

- umożliwia lokalizację kierowców dzięki wbudowanemu modułowi GPS w smartfonie*;
- daje pewność, iż wykonywane wyliczenia są zgodne z rzeczywistością oraz ze wszelkimi uregulowaniami prawnymi;
- są one gotowe do druku, a druki podróży służbowej są wypełnione faktycznymi danymi;
- gotowa do druku jest miesięczna lista płac kierowcy, uzupełniona o dane pozyskane z aplikacji, jak również wprowadzone ręcznie informacje wraz ze wszelkimi wymaganymi wnioskami;
- umożliwia wyliczenie wyrównania w przypadku wykonywania przewozu na terenie państw członkowskich objętych płacą minimalną w sektorze transportowym;
- klientów, którzy podejmą współpracę do końca czerwca br., otrzymają przez cały okres trwania umowy bezpłatny moduł lokalizacji kierowców, pozwalający na skuteczne zarządzania całą swoją flotą pojazdów.



Zapotrzebowanie rynku na specjalistyczne usługi

Polska branża TSL, pomimo niewątpliwych trudności jakich przysparzają jej coraz to nowe uregulowania dodające kolejne obowiązki i obostrzenia, rozwija się niezwykle prężnie. Aplikacja mobilna Tachobus powstała w wyniku zapotrzebowania rynku na specjalistyczne usługi przeznaczone dla sektora transportowego do 3,5 tony – po to, aby usprawnić procesy związane z ewidencjonowaniem czasu pracy kierowców. Wraz w wejściem w życie ustaw wprowadzających płace minimalne w poszczególnych państwach członkowskich pojawił się obowiązek szczegółowego rejestrowania czasu pracy kierowców. Obowiązek ten dotyczy także kierowców prowadzących pojazdy o DMC nie przekraczającej 3,5 tony. Przygotowując prezentowaną usługę, pragniemy ułatwić zarówno pracę kierowców, jak i osób zarządzających transportem w firmie. Aplikacja mobilna Tachobus pozwala na sporządzenie wymaganej prawem obligatoryjnej dokumentacji, którą należy przedstawić w przypadku kontroli przeprowadzonej przez Państwową Inspekcję Pracy lub inne służby kontrolne Unii Europejskiej. Podkreślenia wymaga fakt, iż niniejsza aplikacja pozwala na prowadzenie ewidencji czasu pracy kierowcy.



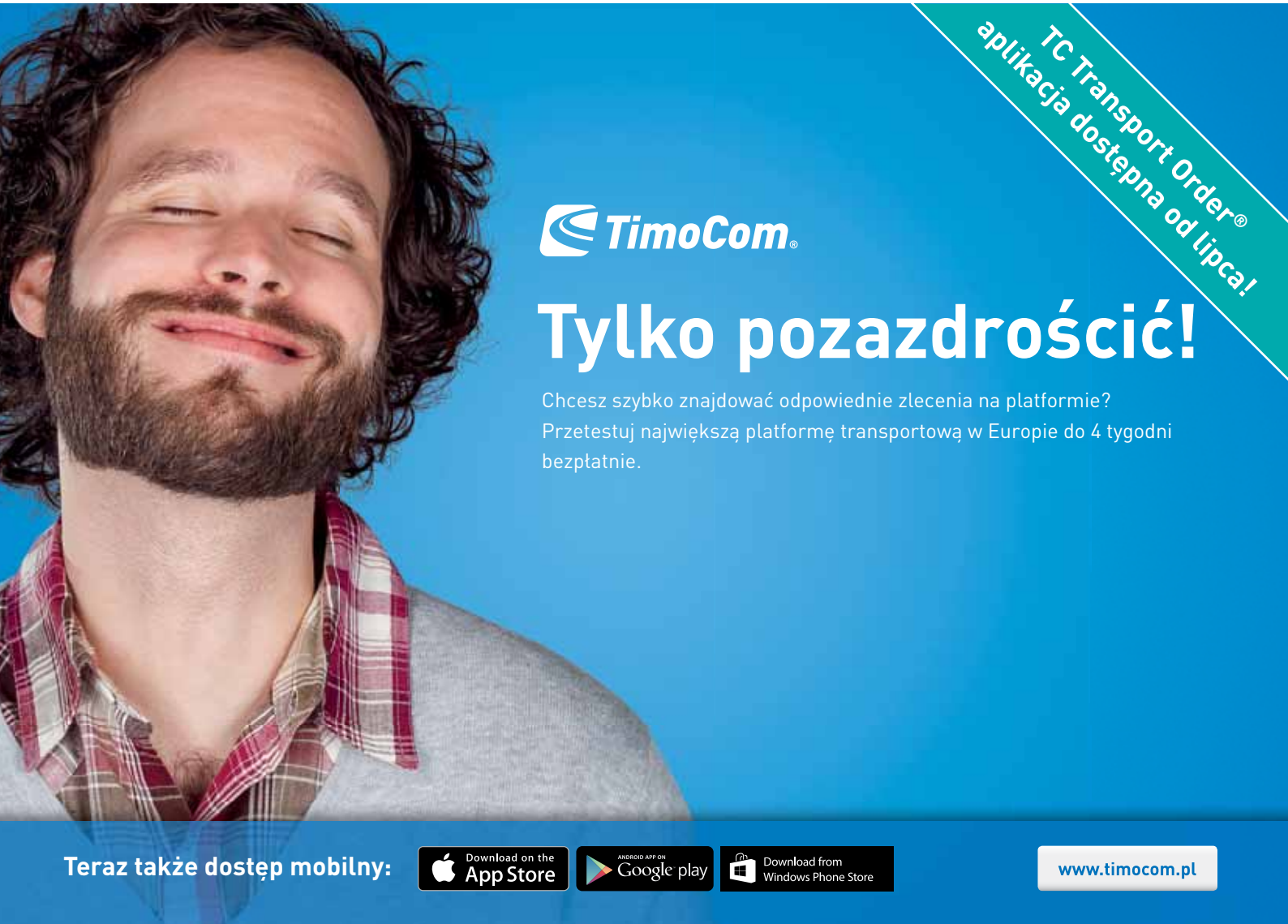
Zaproponowane przez nas rozwiązanie pozwala na nowoczesne podejście do kwestii rozliczania pracowników oraz osób samozatrudnionych, wykonujących pracę na stanowisku kierowcy w transporcie drogowym rzeczy. Jesteśmy liderem w zakresie automatycznego rejestrowania aktywności kierowcy, dokumentowania przebiegu podróży służbowej i lokalizacji pojazdów. Zespół merytoryczny tworzący i stale monitorujący prace aplikacji, składa się wyłącznie ze specjalistów związanych od lat z branżą transportową, a doświadczenie i wiedza poszczególnych specjalistów z zakresu krajowego oraz unijnego prawa pracy, przekłada się wprost na wiarygodność i rzetelność danych generowanych przez samą aplikacje. Zaś wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań informatycznych pozwala na wykonywanie wszystkich powyższych zadań w sposób niemalże automatyczny.

Każdy z klientów, który zdecyduje się na podjęcie współpracy do końca bieżącego miesiąca, otrzyma przez cały okres trwania umowy bezpłatny moduł lokalizacji kierowców, pozwalający na skuteczne zarządzania całą swoją flotą pojazdów.

Przeprowadzane przez nas badania wykazały, że nakład pracy w wyliczanie wynagrodzeń oraz prowadzenie ewidencji czasu pracy kierowcy spadły o 95%. Ograniczają się one jedynie do zaksięgowania wynagrodzeń kierowców.

Doświadczenie, skuteczność oraz znajomość branży związanej z transportem to nasze największe atuty, dzięki którym nasz produkt doskonale wpisuje się w oczekiwania klientów.

Michał Hajduk,
dyrektor ds. handlowych,
Tachobus



Po co na platformie transportowej giełda powierzchni magazynowych?

W 2016 ukazała się 20 edycja corocznego studium 2016 – Third Party Logistics. Wśród szeregu informacji dotyczących przedsiębiorstw typu 3PL, cytowane badanie wykazało, że około 93% respondentów przy podejmowaniu decyzji o wyborze operatora, zwraca szczególną uwagę na jego możliwości w dziedzinie IT, a tylko około 59% jest zadowolonych z poziomu usług IT oferowanych obecnie przez współpracujących z nimi operatorów 3PL. Zatem różnica pomiędzy oczekiwaniami a faktyczną satysfakcją wynosi aż 34%.

Przedsiębiorstwa typu 3PL są elementem branży TSL, jednak badanie odzwierciedla konkretną preferencję jaka panuje na rynku. Narastająca tendencja do korzystania z usług zewnętrznych, często o kompleksowym charakterze lub podyktowana wzrastającą konkurencją dywersyfikacja działań, zmusza do coraz większej profesjonalizacji przedsiębiorstw sektora TSL. W tym celu niezbędne jest wykorzystywanie narzędzi jakie oferuje sektor IT. TimoCom, inspirowany przez swoich klientów, odpowiada właśnie na te potrzeby.

Dla kogo giełda powierzchni magazynowych?

Giełda magazynowa, będąca jednym z modułów platformy transportowej TimoCom, jest narzędziem o szerokim, podmiotowym zakresie wykorzystania. Obejmuje on zarówno firmy logistyczne, przewoźników, spedytorów, jak również przedsiębiorstwa zajmujące się handlem lub produkcją. Wielkość przedsiębiorstw nie jest parametrem, który decyduje o uzyskaniu dostępu do modułu giełdy, dlatego użytkują ją duże, średnie, ale także małe przedsiębiorstwa. W odniesieniu do specyfiki polskich firm, które często łączą różne rodzaje działalności, należy tym bardziej podkreślić różnorodność użytkowników giełdy magazynowej. Jest to efekt uniwersalnego charakteru oprogramowania pozwalającego dopasować je do potrzeb szerokiego spektrum użytkowników.



Giełda magazynowa, będąca jednym z modułów platformy transportowej TimoCom, jest narzędziem o szerokim, podmiotowym zakresie wykorzystania. Obejmuje on firmy logistyczne, przewoźników, spedytorów, przedsiębiorstwa zajmujące się handlem i produkcją

Korzyści

Giełda magazynowa pozwala czerpać profity zarówno firmom dysponującym powierzchniami magazynowymi jak również firmom zainteresowanym ich wynajęciem. Pierwsza grupa klientów giełdy zyskuje dzięki zasięgowi platformy TimoCom, który obejmuje 44 kraje i ponad 38,5 tys. zweryfikowanych i aktywnych firm umożliwiając tym samym pozyskanie nowych kontaktów i dotarcie z ofertą do szerokiego grona odbiorców. W rezultacie giełda pomaga ograniczyć puste przestrzenie magazynowe i zwiększa efektywność zarządzania magazynem. Platforma TimoCom, której częścią jest giełda magazynowa, dba szczególnie o bezpieczeństwo. Każde przedsiębiorstwo uzyskujące dostęp do platformy transportowej jest wcześniej weryfikowane, co w efekcie przekłada się na zwiększenie bezpieczeństwa zawieranych na platformie transakcji. Co ważne, w momencie wprowadzania ofert powierzchni magazynowych firmy pozostawiają w systemie szereg istotnych danych pozwalających sprofilować odpowiednio ofertę i tym samym docierać do odpowiednio dopasowanego klienta. Ułatwia to w rezultacie komunikację i przyspiesza proces pozyskiwania kontrahenta. Druga grupa użytkowników giełdy także czerpie korzyści z szerokiego zasięgu giełdy, która oferuje 30 tys. powierzchni magazynowych na terenie całej Europy. Taki potencjał pozwala na lepsze planowanie oraz elastyczne reagowanie w przypadku nieprzewidzianych sytuacji,

Giełda pomaga ograniczyć puste przestrzenie magazynowe i zwiększa efektywność zarządzania magazynem. Platforma TimoCom, której częścią jest giełda magazynowa, dba szczególnie o bezpieczeństwo.

Użytkownicy poszukujący powierzchni logistycznych oszczędzają czas, ponieważ TimoCom zastosował system filtrów, który znacząco przyspiesza pozyskiwanie odpowiednio dopasowanych ofert.

jak. np. awaria pojazdu przewożącego ładunek, o szczególnych wymaganiach odnośnie warunków przewozu. Użytkownicy poszukujący powierzchni logistycznych oszczędzają czas, ponieważ TimoCom zastosował system filtrów, który znacząco przyspiesza pozyskiwanie odpowiednio dopasowanych ofert. Filtry umożliwiają bowiem wyszukiwanie magazynu w oparciu o szereg istotnych z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa parametrów. Są to m.in.: rodzaj magazynu, jego wielkość, położenie czy czas dostępu.

Efekt synergii

Giełda magazynowa w połączeniu z innymi elementami platformy transportowej zwiększa efektywność wykorzystania rynku kontraktowego. Mając dodatkowe możliwości przechowywania towarów w wybranych miejscach w całej Europie, można optymalizować realizację kontraktów. Podobnie dzieje się w odniesieniu do rynku SPOT, gdzie giełda pozwala firmom lepiej koordynować wykonywanie zleceń doraźnych, maksymalizując wykorzystanie ich własnego potencjału i zwiększając tym samym zyski.

Giełda powierzchni magazynowych to jeden z istotnych elementów platformy transportowej TimoCom. Umiejętnie wykorzystana otwiera przed użytkownikami nowe perspektywy. Skuteczniejsze planowanie, zwiększenie elastyczności działania, optymalizacja wykorzystania posiadanych środków, a także możliwość kompleksowej obsługi klienta, to korzyści jakie zyskuje użytkownik giełdy magazynowej. Na mocno konkurencyjnym rynku transportowym możliwość takiego działania w istotny sposób wpływają na zwiększenie efektywności, a w rezultacie na poziom zysków przedsiębiorstwa.



W momencie wprowadzania ofert powierzchni magazynowych, firmy pozostawiają w systemie szereg istotnych danych pozwalających sprofilować odpowiednio ofertę i tym samym docierać do odpowiednio dopasowanego klienta

KK



Pakiet Mobilności katastrofą dla polskich przewoźników

31 maja 2017 r. Komisja Europejska przedstawiła projekt Pakietu Mobilności. Większość przewoźników drogowych, w tym władze ZMPD, są zdania, że przepisy w nim zawarte stanowią zagrożenie dla przyszłości branży w Polsce i prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstw transportowych w wielu innych krajach Unii Europejskiej.

Pakiet Mobilności ma zlikwidować dumping socjalny, wyrównać płace kierowców z krajów Europy Środkowo-Wschodniej z płacami ich kolegów z Zachodu, poprawić warunki ich pracy. Ma przyczynić się do likwidacji fikcyjnej rejestracji firm w danym kraju, tzw. „skrzynek pocztowych". Jednak propozycje KE godzą w interesy przewoźników. Zdaniem wielu z nich są to celowe działania zmierzające do wypchnięcia Polski z unijnego rynku transportu.

3 dni – delegowanie

Cały drogowy transport międzynarodowy (z wyjątkiem tranzytu) ma być objęty zasadami delegowania pracowników. Stosowanie tych przepisów ma następować nie od momentu przekroczenia granicy, ale po upływie trzech dni pobytu w danym państwie członkowskim. Próg ten będzie liczony w skali miesiąca (dni będą się kumulować), a po jego przekroczeniu delegowanie ma objąć cały okres (nie będzie wyłączenia nawet tych trzech dni). Sumowany ma być nie tylko czas kierowania pojazdem, ale także okres innej pracy, oczekiwania i odpoczynku. Procedura samego delegowania ma zostać uproszczona – wymagana byłaby prosta notyfikacja bez konieczności tłumaczenia dokumentów na język każdego kraju czy posiadania przedstawiciela w kraju wykonywania operacji.

5 dni – kabotaż

Zasadami delegowania ma być w pełni objęty kabotaż, jako praca wykonywana w całości w innym kraju. Nie byłoby ograniczeń ilości operacji (obecnie są to trzy operacje), jednak czas na realizację kabotażu skrócono do pięciu dni z obecnych siedmiu. Ponadto, Komisja chce wprowadzić minimalne, procentowe progi obowiązkowych kontroli operacji kabotażowych w danym kraju.

2-3-4 – odpoczynek tygodniowy

W 4-tygodniowym okresie rozliczeniowym kierowca może odebrać po sobie maksymalnie dwa skrócone odpoczynki tygodniowe, które w ciągu trzech tygodni muszą być skompensowane i dodane do regularnego odpoczynku. Regularny odpoczynek tygodniowy nie może być odebrany w kabinie pojazdu, a pracodawca jest zobowiązany zapewnić kierowcy odpowiednie miejsce do odpoczynku w przypadku, kiedy nie może być on odebrany w wybranym przez kierowcę prywatnym miejscu. Pracodawca jest zobligowany do takiej organizacji pracy kierowcy, aby mógł on powrócić do domu na odpoczynek tygodniowy przynajmniej raz w ciągu trzech następujących po sobie tygodni.

Letter-box

Komisja Europejska zamierza wyeliminować z rynku firmy „skrzynki pocztowe", przez przyjęcie nowych kryteriów dla siedziby przedsiębiorstwa. Wymogiem ma być jasne powiązanie pomiędzy siedzibą firmy a jej faktyczną i ciągłą działalnością gospodarczą w kraju rejestracji, proporcjonalnym zatrudnianiem pracowników czy przechowywaniem odpowiednich dokumentów w siedzibie. Poprawiona ma być także współpraca krajów członkowskich w zakresie wykrywania nadużyć.

ZMPD uważa, że obecna polityka Komisji jest sprzeczna z deklarowaną w Białej Księdze Transportu liberalizacją rynku transportowego. Swój sprzeciw wobec dyrektywy wyrazili przedstawiciele polskich władz i europosłowie oraz członkowie Grupy Wyszehradzkiej. Aktualnie trwają rozmowy z Parlamentem Europejskim, których celem jest doprowadzenie do rozwiązań kompromisowych.

EH (z wykorzystaniem inf. ZMPD)



Wsparcie dla **polskich firm transportowych**

Według danych z 2015 r., wśród stu najbardziej wpływowych klastrów na świecie, nie działa żadne stowarzyszenie czy organizacja wywodząca się z Polski (założone z inicjatywy polskiego przedsiębiorstwa). Budzi to pewne obawy, co do wizerunku naszych przedsiębiorców na światowym rynku, ale przede wszystkim rodzi poważne pytania i konsekwencje odnoszące się do środków wydatkowanych przez nie na konkurencyjność czy innowacje, których małe i średnie firmy nie są w stanie ponosić samotnie. Niezwykle istotne jest, że dotyczy to każdego sektora gospodarki, w tym także branży TSL.

Na dzień dzisiejszy w Polsce są tworzone pewne rozwiązania i tendencje, które dostrzegają problem wsparcia rodzimych biznesów. Powstają różne inicjatywy, które z mniejszym lub większym skutkiem asystują naszym przedsiębiorstwom, jednak problematyka nie rozwija się w tempie jakie możemy zaobserwować za zachodnią granicą. Specjaliści są zgodni, powodem fiaska wielu aktywności wciąż jest nastawienie i stosunkowo mały stan wiedzy, niechęć do szkoleń, czy wreszcie wizja samowystarczalności.

Z myślą o branży TSL

Logistyczne Stowarzyszenie Zakupowe powstało w 2017 r. w Krakowie, z myślą o zwiększaniu konkurencyjności i likwidacji barier rozwoju polskich przedsiębiorstw z sektora TSL. Jest jedyną organizacją w Polsce, której celem jest skupienie małych i średnich przedsiębiorstw z branży transportu i motoryzacji oraz zapewnienie im dostępu do niezwykle konkurencyjnych ofert na paliwo, opłat transportowych, zakupu części eksploatacyjnych czy obniżania kosztów napraw. Nawet dużym, ale pojedynczym przedsiębiorstwom ciężko jest uzyskać tak korzystne warunki umów i ceny, jakie może wynegocjować ogromna organizacja, którą jest stowarzyszenie, nazywane często grupą zakupową. Pomaga ono swoim członkom w zakupie i wdrażaniu innowacyjnych systemów oraz aplikacji, które z powodzeniem stosowane są na całym świecie. Stowarzyszenie proponuje też rozwiązania, których samo jest pomysłodawcą i inicjatorem, co zawdzięcza mocnemu zakorzenieniu w specyfice branży transportowej. Zrzeszenie bazuje na bardzo dużym wolumenie zakupowym, który realizuje poprzez sumę możliwości zakupowych wszystkich jego członków. Dzięki temu staje się dla kontrahentów cennym partnerem. Jednocześnie, prowadząc rozmowy z dostawcami paliwa czy innych usług, podkreśla siłę jaką dysponuje, uzyskując dzięki temu liczne profity.



Logistyczne Stowarzyszenie Zakupowe, nazywane często grupą zakupową, pomaga swoim członkom w zakupie i wdrażaniu innowacyjnych systemów oraz aplikacji, które z powodzeniem stosowane są na całym świecie

Ponadto, stowarzyszenie realizuje wiele innych celów zawartych w jego statucie, jak na przykład: wsparcie prawne czy księgowe dla zrzeszonych firm. Współpracuje też z wyspecjalizowanymi kancelariami prawniczymi i księgowymi, które mają służyć wsparciem w rozwiązywaniu bieżących problemów, z jakimi coraz częściej borykają się przedsiębiorcy. Problemy rozwiązywane przez kancelarie wspierające stowarzyszenie często dotyczą nie jednego, lecz kilku podmiotów lub działają na zasadzie precedensu, przedstawiając członkom propozycje jak z danym problem poradzili sobie już wcześniej inni zrzeszeni.

Biznes i edukacja

Dodatkowo, stowarzyszenie jest organizatorem licznych przedsięwzięć jak konferencje, sympozja, seminaria czy szkolenia, które skoncentrowane są na uświadamianiu, poszerzaniu stanu wiedzy oraz integracji środowiska branżowego. Aktywne uczestnictwo w takich spotkaniach gwarantuje aktualizowanie informacji i analizowanie bieżących przepisów prawa polskiego i europejskiego. Wszystko to pomaga przedsiębiorcy w szybkim dostosowaniu się do zmian bardzo dynamicznego rynku.

Wsparcie, które jest oferowane przez Logistyczne Stowarzyszenie Zakupowe od dawna praktykowane jest w Europie i na świecie. Menedżerowie i dyrektorzy najprężniej rozwijających się firm dostrzegli, że taka forma „outsourcingu" branżowego świetnie się sprawdza. Dlatego łączą się oni chętnie w różnego rodzaju klastry, fundacje, grupy i stowarzyszenia, wspólnie szukając rozwiązań problemów, z jakimi się stykają w trakcie codziennej działalności.

Logistyczne Stowarzyszenie Zakupowe nastawione jest na rozwój polskich firm transportowych w taki sposób, aby w jak największym stopniu zwiększyć ich konkurencyjność i możliwości przetargowe wobec firm europejskich. Jego misją jest uświadomienie i zrzeszenie jak największej liczby przedsiębiorstw oraz otwarcie im oczu na nowe horyzonty działalności. Współpraca winna górować nad konkurencją, ponieważ wspólnie można osiągnąć o wiele więcej.

Chciałbyś dowiedzieć się więcej na temat struktur i celów stowarzyszenia?
Zapraszamy na naszą stronę internetową:
www.stowarzyszenie-lsz.pl
biuro@stowarzyszenie-lsz.pl


Fot. viaTOLL

Aktualnie obowiązujący elektroniczny system poboru opłat za przejazdy wybranymi odcinkami dróg krajowych viaTOLL, wprowadzony został w lipcu 2011 r. jako obowiązkowy dla pojazdów samochodowych i zespołów pojazdów o DMC powyżej 3,5 t oraz autobusów

Dziewięć spółek walczy o KSPO

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad prowadzi postępowanie na wybór wykonawcy nowego Krajowego Systemu Poboru Opłat (KSPO), Przebiega ono w modelu dwuetapowym, w trybie dialogu konkurencyjnego. O uczestnictwo w postępowaniu na wybór wykonawcy nowego systemu w sumie wpłynęło dziewięć wniosków, od 23 firm, w ramach dziewięciu konsorcjów.

Aktualnie obowiązujący elektroniczny system poboru opłat za przejazdy wybranymi odcinkami dróg krajowych viaTOLL, wprowadzony został w lipcu 2011 r. jako obowiązkowy dla pojazdów samochodowych i zespołów pojazdów o DMC powyżej 3,5 t oraz autobusów. Jego operatorem została austriacka firma Kapsch. Pojazdy osobowe i dostawcze poniżej 3,5 t mogą z niego korzystać dobrowolnie, pod warunkiem, że wykupią urządzenie o nazwie viaAUTO.

System viaTOLL, w ciągu pięciu lat funkcjonowania, wniósł do Krajowego Funduszu Drogowego ponad 7 mld zł. Nowy KSPO obowiązywać będzie od 3 listopada 2018 r. do 2 listopada 2024 r., jednak GDDKiA chce podpisać umowę z wybraną firmą do końca 2017 r., gdyż dzięki temu zyska czas potrzebny na testy i płynne wprowadzenie systemu przed rozpoczęciem realizacji umowy. Tym samym jest prawdopodobne, że KSPO w przyszłym roku zmieni zarządcę.


Fot. DKV

EETS umożliwia kierowcy uiszczanie należności za przejazd płatnymi drogami na terytorium UE za pośrednictwem jednego operatora i urządzenia. W nieodległej przyszłości, kierowcy pojazdów ciężarowych, wyposażeni w takie urządzenie, nie będą potrzebowali innych OBU, aby podróżować po drogach UE

Nowy KSPO obowiązywać będzie od 3 listopada 2018 r. do 2 listopada 2024 r., jednak GDDKiA chce podpisać umowę z wybraną firmą do końca 2017 r., gdyż dzięki temu zyska czas potrzebny na testy i płynne wprowadzenie systemu przed rozpoczęciem realizacji umowy.

W dwóch etapach

Proces zbierania ofert zakończył się 20 lutego, po czym rozpoczął się I etap postępowania, w wyniku którego zostaną zweryfikowane zgłoszenia do postępowania i wyłonieni wykonawcy spełniający warunki postawione przez GDDKiA. II etap prowadzony będzie w formie dialogu konkurencyjnego, którego zakres został ustalony przy współpracy z Ministerstwem Infrastruktury i Budownictwa. Do dialogu zostaną zaproszeni wykonawcy dopuszczeni w I etapie. Jego celem będzie wypracowanie optymalnych i najbardziej efektywnych technicznie i ekonomicznie rozwiązań dla przyszłego KSPO, które będą wykorzystane do finalnego określenia kształtu i sposobu funkcjonowania systemu. Po zakończeniu dialogu wykonawcom zostanie przekazana finalna Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia.

Wśród dziewięciu podmiotów, które mogą być potencjalnie partnerami dla inwestora znalazły się firmy pochodzące z różnych krajów, w tym z Polski, posiadające doświadczenie w świadczeniu tego typu usług oraz budowie systemów poboru opłat. Ofertę złożyło m.in. konsorcjum firm Kapsch Telematic Services sp. z o.o. Warszawa, Kapsch TrafficCom AG, Wiedeń, Austria, Kapsch TrafficCom Transportation NA Inc., USA, a także konsorcjum SKYWAYS, w skład którego wchodzą Leadville Investments sp. z o.o. Warszawa i Strabag Motorway GmbH, Austria. Inwestor w toku dialogu z konsorcjami opracuje szczegółowe warunki techniczne i określi, w jaki sposób będzie chciał zbudować i rozwijać nowy system poboru opłat na sieci dróg krajowych.

– *Nie ograniczamy się do konkretnego, z góry założonego rozwiązania technicznego. Chcemy, żeby system był skuteczny, szczelny i tańszy w eksploatacji oraz komfortowy dla jego użytkowników* – twierdzi Jan Krynicki, rzecznik GDDKiA. Szczegóły co do najważniejszych warunków, jakie zostaną określone w postępowaniu przetargowym, mamy poznać po wakacjach.

Bramownice będą nadal wykorzystywane

Wśród proponowanych rozwiązań są takie, które wykorzystują stosowaną obecnie technologię radiową, jak i rozwiązania satelitarne, które – w odróżnieniu od tych pierwszych – nie potrzebują bramownic. Konieczna jest jedynie infrastruktura do kontroli systemu, do czego będzie można wykorzystać już zainstalowane bramownice. Do naliczania opłaty wystarczy urządzenie pokładowe, które instaluje się na przedniej szybie pojazdu. Urządzenie to komunikuje się z satelitą, co 30-50 sekund otrzymuje informacje na temat aktualnej pozycji. Na urządzeniu naliczane i przeliczane są opłaty. Jedynie informacje, co do samej ich wysokości wysyłane są do centrali, w której generowany jest rachunek.

Takie rozwiązania mogą być też wykorzystywane do walki z wyłudzeniami VAT-u, do pomiaru natężenia ruchu, czy pobierania opłat za wjazd do miast. Co więcej, sam system poboru opłat może być używany do inteligentnego sterowania ruchem, poprzez możliwość regulowania wysokości opłat w różnych porach dnia.

Przyszły operator musi wziąć pod uwagę, że system poboru opłat będzie rozszerzony o odcinki autostrad, które dziś są bezpłatne. A2 z Łodzi do Warszawy, A4 z Krakowa do granicy z Ukrainą czy A1 z Torunia do Łodzi to najważniejsze z nich. Wszystkie nowe odcinki dróg wymagają wykonania odpowiedniej infrastruktury – bardziej lub mniej kosztownej, w zależności od systemu. Jeśli chodzi o drogi zarządzane przez prywatnych koncesjonariuszy, którzy mają swoje indywidualne systemy, to do końca obowiązywania umowy (2 listopada 2024 r.) nie ma szans na ich przejęcie. Stalexport będzie obsługiwać odcinek na A4 Kraków – Katowice do marca 2027 r. Autostrada Wielkopolska fragmentami A2 ma zarządzać do marca 2037 r., a Gdańsk Transport Company zawiadywać będzie odcinkiem A1 Gdańsk –Toruń bo do sierpnia 2039 r.



Do dialogu zostaną zaproszeni wykonawcy dopuszczeni w I etapie. Jego celem będzie wypracowanie optymalnych i najbardziej efektywnych technicznie i ekonomicznie rozwiązań dla przyszłego KSPO, które będą wykorzystane do finalnego określenia kształtu i sposobu funkcjonowania system

GDDKiA na razie nie zdradza swoich planów co do sposobu, w jaki miałyby być regulowane opłaty za samochody osobowe. Obecnie na autostradach zarządzanych przez nią jest to możliwe jedynie dla posiadaczy urządzenia viaAUTO. Nie muszą oni zatrzymywać się przy punkcie poboru opłat, gdyż na autostradach GDDKiA wydzieliła pasy ruchu dla kierowców dysponujących tym rozwiązaniem. W przyszłości może jednak obowiązywać inny system. Na Węgrzech czy Słowacji są np. umieszczone kamery rozpoznające numery reje-

Inwestor, w toku dialogu z konsorcjami opracuje szczegółowe warunki techniczne i określi, w jaki sposób będzie chciał zbudować i rozwijać nowy system poboru opłat na sieci dróg krajowych.

PL 49* > 3,5 t viaTOLL

viaTOLL

OBOWIĄZKOWE OPŁATY DROGOWE DLA POJAZDÓW > 3,5 t

NOWE ODCINKI DRÓG PŁATNYCH
OD 9 LIPCA 2017 ROKU

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

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





OBU, które wprowadzono w ramach belgijskiej platformy poboru opłat, było pierwszym urządzeniem gotowym technologicznie do sprostania wymogom EETS

stracyjne samochodów przejeżdżających autostradą, które są porównywane z bazą danych o wniesionych opłatach.

W systemie satelitarnym

Do kolejnego etapu w postępowaniu przetargowym, jakim jest udział w dialogu technicznym, pod koniec kwietnia GDDKiA zakwalifikowała spółki celowe T-Systems International GmbH i STRABAG AG. Powołane przez nie do życia konsorcjum SKYWAYS oferuje satelitarny system „Tolling as a Service". Modułowa platforma umożliwia integrację różnych technologii oraz systemów poboru opłat.

Obie firmy posiadają doświadczenie w zakresie projektowania, wdrażania i przekształcania systemów poboru opłat wyniesione z różnych europejskich krajów. Dotyczy ono również systemów, które umożliwiają integrację usług różnych firm pobierających opłaty i partnerów serwisowych.



System poboru opłat, opracowany przez T-Systems i STRABAG, opiera się o technologię GNSS (Global Navigation Satellite System – Globalny System Nawigacji Satelitarnej). Wykorzystuje on sygnał satelitarny do określenia pozycji pojazdu

T-Systems stworzył w Niemczech pierwszy na świecie satelitarny (GNSS) system poboru opłat. Rozwiązanie to funkcjonuje z powodzeniem już od ponad 10 lat. Z kolei Efkon, spółka zależna STRABAG, dostarcza technologie, które wprowadzono w Europie, Azji i Afryce. W 2014 r. firmy połączyły swoją wiedzę i doświadczenie, aby zaprojektować i wprowadzić system poboru opłat w Belgii, gdzie płatne drogi zarządzane są przez władze trzech regionów, w tym prywatnego koncesjonariusza. Nowa satelitarna platforma poboru opłat może również obsługiwać systemy oparte na technologii DSRC (radiowej). Obecnie postrzegana jest jako jedna z najbardziej zaawansowanych technologicznie platform na świecie. Jest to również pierwszy funkcjonujący system, który spełnia wymogi Europejskiej Usługi Opłaty Elektronicznej (EETS) od momentu wprowadzenia 1 kwietnia 2016 r.

Do udziału w dialogu technicznym, pod koniec kwietnia GDDKiA zakwalifikowała spółki celowe T-Systems International GmbH i STRABAG AG. Powołane przez nie do życia konsorcjum SKYWAYS oferuje satelitarny system „Tolling as a Service".

– *Konsorcjum SKYWAYS tworzy grupa ekspertów, posiadających unikalne doświadczenie w transformacji i implementacji różnych systemów poboru opłat. Niezwykle istotne jest to, że zespół ten już wcześniej współpracował i jego prace doprowadziły do pomyślnej realizacji wielu projektów. Jego potencjał i wiedza, zdobyta przy wdrażaniu systemów poboru opłat drogowych, m.in. w Belgii, będą wykorzystane do przygotowania rozwiązań dla Polski. Kompetencje naszych ekspertów oraz stale rozwijana technologia stanowią jedną z kluczowych atutów SKYWAYS* – wyjaśnia Kamil Potrzuski, Executive w T-Systems International.

W oparciu o technologię GNSS

System poboru opłat, opracowany przez T-Systems i STRABAG, opiera się o technologię GNSS (Global Navigation Satellite System – Globalny System Nawigacji Satelitarnej). Wykorzystuje on sygnał satelitarny do określenia pozycji pojazdu. Następnie jest lokalizowany na mapie wgranej na zainstalowanym w pojeździe urządzeniu pokładowym – OBU. Komputer w OBU sprawdza, czy pojazd porusza się po płatnej drodze. Jeśli tak, naliczana jest właściwa taryfa. Informacja o należnościach jest wysyłana za pomocą sygnału GSM do operatora systemu. Użytkownik może wybrać metodę płatności – *prepaid* lub *postpaid*.

OBU, które wprowadzono w ramach belgijskiej platformy poboru opłat, było pierwszym urządzeniem gotowym technologicznie do sprostania wymogom EETS (European Electronic Toll Service), a jest to usługa, która umożliwia kierowcy uiszczanie należności za przejazd płatnymi drogami na terytorium UE za pośrednictwem jednego operatora i urządzenia. W nieodległej przyszłości, kierowcy pojazdów ciężarowych wyposażeni w takie urządzenie, nie będą potrzebowali innych OBU, aby podróżować po drogach UE. Dzięki zainstalowanemu modułowi DSRC, urządzenie może również obsługiwać płatności na drogach objętych i tą technologią. Jeżeli urządzenia te zostaną wprowadzone w Polsce, będą one mogły być wykorzystane zarówno na krajowych, jak i koncesyjnych odcinkach autostrad.

Satelitarne systemy poboru opłat, w odróżnieniu od opartych na technologii radiowej (DSRC), nie potrzebują – jak wspomniano – przydrożnej infrastruktury. Pozwala to na znaczącą obniżkę kosztów funkcjonowania systemu. Przykładowo, w Belgii i Niemczech koszty systemu nie przekraczają 14% przychodów z poboru opłat (uwzględniając koszty budowy i bieżące wydatki na utrzymanie systemów).

Brak konieczności rozwoju kosztownej infrastruktury umożliwia tym samym zwiększenie wpływów do budżetu. Rozwiązania satelitarne, oprócz obniżenia kosztów operacyjnych, umożliwiają również większą elastyczność systemu. Nowe odcinki płatnych dróg mogą być dołączane do systemu bez dodatkowych nakładów. Rozszerzenie ich sieci lub modyfikacja obowiązujących taryf mogą być przeprowadzone w bardzo krótkim czasie. Platforma jest również otwarta na inne funkcjonalności (nadzór nad przewozem niebezpiecznych ładunków, przeciwdziałanie wyłudzaniu podatku VAT) i usługi (obliczanie składki ubezpieczeniowej w oparciu o kilometrówkę, czy zarządzanie flotą).

Elżbieta Haber

Toll4Europe dopracowuje szczegóły komercjalizacji systemu EETS

Trwają zaawansowane prace nad technicznymi aspektami wprowadzenia w całej Europie jednego urządzenia do rozliczania wszystkich opłat drogowych. Za komercjalizację usługi odpowiada podmiot Toll4Europe, łączący wysiłki DKV Euro Service, T-Systems oraz Daimler AG.

W pierwszej kolejności wprowadzenie jednolitego urządzenia pokładowego nastąpi Polsce, Niemczech, Belgi, Francji oraz Austrii. Następnie system obejmie również Włochy, Portugalię, Hiszpanię oraz Węgry.

Jedno urządzenie pokładowe

Przypomnijmy, że EETS, czyli Europejska Usługa Poboru Opłaty Elektronicznej, zgodnie z Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Europy, ma być wdrożona na terenie krajów UE do końca 2017 r. Twórcy Toll4Europe prowadzą obecnie zaawansowane prace nad techniczną i narzędziową stroną EETS, czyli uruchomieniem jednego urządzenia pokładowego do naliczania wszystkich typów myta. Wprowadzenie urządzenia planowane jest na rok 2018.



Klienci DKV, obok wymiany wielu urządzeń pokładowych na jedno, będą mieli dostęp do licznych usług w zakresie monitorowania i planowania opłat drogowych

Dla firm przewozowych partnerem rozliczeniowym ujednoliconej usługi będzie m.in. DKV Euro Service. Klienci DKV, obok wymiany wielu urządzeń pokładowych na jedno, będą mieli dostęp do licznych usług w zakresie monitorowania i planowania opłat drogowych. Dodatkowo będą mogli korzystać z rabatów na olej napędowy w ramach sieci 60 tysięcy punktów akceptacji w 42 krajach Europy, podglądu bieżących cen paliwa na stacjach, usługi natychmiastowego zwrotu zagranicznego VAT, serwisowania i myjni pojazdów, a także systemu do zarządzania kosztami transportu e-Reporting DKV.

Niewątpliwe korzyści

– EETS to same korzyści dla użytkowników. Przede wszystkim każdy kierowca będzie mógł swobodnie podróżować przez całą Europę tylko z jednym urządzeniem w pojeździe, który automatycznie przeliczy wszystkie opłaty. To przyniesie nie tylko ogromną oszczędność czasu, ale też uprości formalności i fakturowanie – nie będzie już trzeba zbierać paragonów ze wszystkich mijanych punktów. Opłaty będą naliczane bez konieczności zatrzymania pojazdów w bramkach płatnych dróg, co skutecznie rozładuje korki – mówi Michał Bałakier, dyrektor zarządzający DKV Euro Service Polska.

Skład eksperckiego zespołu Toll4Europe nie jest przypadkowy. Tworzą go najwięksi europejscy dostawcy narzędzi i usług do rozliczania opłat drogowych. Ich celem jest uproszczenie i ujednolicenie poboru opłat za przejazdy nie tylko płatnymi odcinkami dróg, ale też wybranymi tunelami i mostami w całej Europie. Jeden system opłat będzie obowiązywał na wszystkich najważniejszych szlakach komunikacyjnych – również tych w Polsce. Nowe urządzenie pokładowe naliczać będzie opłaty drogowe we wszystkich krajach tranzytowych. Następnie będzie można rozliczyć je w jednej walucie.





Pod nową marką Circle K Polska kontynuuje rozwój sieci na polskim rynku. Pod koniec kwietnia zostały otwarte dwie nowe stacje paliw przy autostradzie A1

Zamiast Statoil – **Circle K**

Logo Statoil, które jest obecne na polskich stacjach benzynowych od 1992 r., systematycznie zastępowane jest marką Circle K. Pierwszą stacją paliw Circle K w Warszawie jest ta przy ul. Puławskiej 86. W tym miejscu, 11 maja rozpoczęto oficjalny proces zmiany marki sieci stacji w Polsce.

Polska to nie pierwszy kraj w Europie, gdzie marka Circle K zastępuje markę Statoil. W takich krajach jak Norwegia, Szwecja i Dania na stacjach paliw proces rebrandingu został nawet już zakończony. Prace związane ze zmianą marki prowadzone są nadal w sieci stacji paliw w krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa i Estonia).

Stare umowy obowiązują

Proces zmiany marki na Circle K obejmie wszystkie stacje paliw w stolicy, a w dalszej kolejności całą sieć 352 stacji paliw w Polsce. Prace nad zmianą marki potrwają do końca marca 2018 r. i zostaną zorganizowane w taki sposób, aby nie utrudniać funkcjonowania stacji paliw.

– *Firma Alimentation Couche-Tard Inc. („Couche-Tard"), właściciel spółki Circle K Polska, od 2012 r. skonsolidowała swoje detaliczne marki Statoil®, Mac's®, Kangaroo Express® pod jedną globalną marką Circle K®. Zmiana logotypu na stacjach w Polsce nie ma wpływu na obowiązujące umowy z klientami, partnerami, czy dostawcami firmy, a na stacjach będzie pracował ten sam zespół pomocnych pracowników* – twierdzi Giedrius Bandzevičius, prezes firmy Circle K Polska.

Zmiana marki nie wpłynie na ofertę produktową sieci. Firma zapewnia, że na stacjach Circle K nadal będą oferowane tej samej jakości paliwa *miles®* i *milesPLUS®* oraz najwyższej jakości kawy pod marką *Simply Great Coffee*, a także hot dogi pod marką *Prawdziwe hot dogi prosto z grilla*.

Pod marką Circle K Polska kontynuuje rozwój sieci na polskim rynku. W kwietniu zostały otwarte dwie nowe stacje paliw przy autostradzie A1, już pod nowym logo Circle K. 11 maja następuje zmiana nazwy programu lojalnościowego Statoil Extra na Circle K Extra Club.

Zmiana marki nie wpłynie na ofertę produktową sieci. Firma zapewnia, ze na stacjach Circle K nadal będą oferowane tej samej jakości paliwa miles® i milesPLUS®.

Element globalnej strategii

Wywodzący się z Kanady Couche-Tard jest jedną z największych na świecie firm działających w obszarze handlu detalicznego, w formacie *convenience*. Prowadzi działalność w ponad 20 krajach w Ameryce Północnej, Europie, Azji i na Bliskim Wschodzie. Posiada ponad 12,5 tys. sklepów typu *convenience* i stacji paliw oraz zatrudnia ponad 100 tys. pracowników. Circle K, jako największa i najmocniejsza marka w portfelu Couche-Tard, została wybrana na globalną markę detaliczną.

Circle K Polska (przed 1 kwietnia 2016 r. Statoil Fuel & Retail Polska) prowadzi sieć 352 stacji paliw na terenie Polski. Obejmuje ona flagowe stacje własne, stacje segmentu ekonomicznego oraz stacje franczyzowe. Kanadyjska firma Alimentation Couche-Tard Inc.(Couche-Tard) jest jedną z największych na świecie firm działających w obszarze handlu detalicznego, w formacie *convenience*. Prowadzi działalność w Ameryce Północnej, Europie, Azji i na Bliskim Wschodzie. Posiada na świecie około 12,5 tys. sklepów typu *convenience* i stacji paliw. Akcje Alimentation Couche –Tard notowane są na giełdzie w Toronto (TSE).



Fot. Shutterstock

Szerokie spektrum zakresowe usługi wpisuje się w aktualnie najbardziej newralgiczne punkty działania firm transportowych

Firmy transportowe mogą liczyć na **jeszcze większe wsparcie**

Prawne i gospodarcze otoczenie, w którym funkcjonują firmy transportowe podlega zmianom, a ich dynamika stanowi wyzwanie nawet dla największych graczy rynku TSL. Ta sytuacja wygenerowała zapotrzebowanie na kompleksowe wsparcie dla tych firm w zakresie niektórych działań operacyjnych, zmian legislacyjnych oraz poprawności prowadzenia dokumentacji.

Coraz częściej firmy z sektora TSL poszukują sposobów na kompleksowe zabezpieczenie interesów przedsiębiorstwa, które pomogą sprostać branżowym wyzwaniom. Takim rozwiązaniem jest usługa OCRK Wsparcie wprowadzona przez VIAON – wyłącznego dystrybutora usług i produktów marek INELO, OCRK i GBOX.

Szerokie spektrum zakresowe usługi wpisuje się w aktualnie najbardziej newralgiczne punkty działania firm transportowych. Eksperci koncentrują się na kwestii weryfikacji poprawności rozliczania czasu pracy kierowców, pomocy prawnej – w tym monitorowaniu często zmieniających się polskich i europejskich norm prawnych, a także zapewnieniu całodobowego wsparcia doradczego.

Jak rozliczyć, by się nie przeliczyć

Przedsiębiorcy mają świadomość, że sprawne funkcjonowanie firmy transportowej w obecnym otoczeniu prawnym i ekonomicznym w dużym stopniu zależy od prawidłowego procesu rozliczania czasu pracy. To właśnie w tym miejscu pojawia się często najpoważniejszy obszar wątpliwości przedsiębiorcy. Jednak nowa usługa oferowana przez VIAON to udana próba rozwiązania większości problematycznych kwestii w tym zakresie.

Usługa OCRK Wsparcie oferuje pomoc ekspertów, która obejmuje:

- audyt i modyfikację dokumentacji pracowniczej oraz aktualizację w przypadku zmian prawnych;
- audyt ustawień programu 4Trans i ewentualne propozycje zmian;
- regularną kontrolę jakości rozliczeń czasu pracy kierowców;
- pomoc w eliminowaniu problemów związanych z płacą minimalną (podczas kontroli czy spełniania wymogów formalnych poszczególnych krajów).

Usługa OCRK Wsparcie jest rozwiązaniem skierowanym do przedsiębiorców branży transportowej, którzy samodzielnie rozliczają czas pracy zatrudnionych kierowców z wykorzystaniem systemu 4Trans – oprogramowania produkowanego przez firmę INELO.

Na gruncie prawnym ciągłe zmiany

Dostosowanie firmy do dynamicznych zmian na gruncie polskiego i europejskiego prawa, praktycznie z dnia na dzień staje się coraz większym wyzwaniem. Tylko w ostatnim czasie, po konsultacjach Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z Ministerstwem Finansów oraz zgodnie z wyrokami Sądu Najwyższego, pojawiło się uszczegółowienie kwestii wypłaty ryczałtów noclegowych. Już wkrótce branżę transportową czekają kolejne zmiany dotyczące nowych, inteligentnych tachografów, a to z pewnością nie koniec modyfikacji przepisów. Pojawia się pytanie, jak należy poruszać się w gąszczu zmian prawnych, by zawsze być na bieżąco i działać zgodnie z literą prawa? Takie usługi, jak OCRK Wsparcie, mogą być prostą odpowiedzią na wątpliwości, bowiem kwestia pomocy prawnej w tej usłudze daje szeroki wachlarz możliwości.

Pomoc prawna to w usłudze OCRK Wsparcie przede wszystkim:

- obsługa prawna, w skład której wchodzi m.in. reprezentowanie podczas kontroli, odwołania, obsługa roszczeń oraz bieżące informacje prawne z praktycznymi wskazówkami, a także szkolenia kierowców;
- dostęp do telefonu interwencyjnego 24/7 (np. dla kierowcy podczas kontroli);
- wsparcie dla pracownika firmy transportowej zajmującego się rozliczaniem czasu pracy kierowców.



W 12 godzin Los Angeles

Stany Zjednoczone, zachodnie wybrzeże, Los Angeles. Niedawno uruchomione połączenie LOT-u w niecałe 12 godzin przenosi pasażerów z Warszawy do Miasta Aniołów wprost na lunch lub kolację.

To czwarty kierunek polskiego przewoźnika do Ameryki Północnej, po Nowym Jorku, Chicago i Toronto. Po ponad 20-letniej przerwie znów można latać bezpośrednio z Warszawy na zachodnie wybrzeże USA.

Lot odbywa się Boeingiem 787-8 Dreamlinerem, który z lotniska Chopina leci m.in. nad Skandynawią, Islandią, Grenlandią i Kanadą. Na pokładzie jest trzech doświadczonych pilotów i 10 członków personelu pokładowego. Rejsy do Los Angeles odbywają się cztery razy w tygodniu: w poniedziałek, wtorek, piątek i sobotę. Połączenie z Warszawy do Kalifornii jest najdłuższym rozkładowym lotem w ofercie polskiego przewoźnika. Samoloty Polskich Linii Lotniczych pokonują w każdą stronę około 10 tys. km. Podróż trwa ok. 12 godzin i jest to najkrótszy czas na dystansie Europa Środkowo-Wschodnia – zachodnie wybrzeże USA. To jedyne w Europie Wschodniej połączenie lotnicze łączące ten region z zachodnim wybrzeżem USA, dzięki czemu może skutecznie zbierać pasażerów z krajów ościennych.

Centrum przesiadkowe

Rozkład połączeń do Los Angeles został ułożony tak, by umożliwić krótkie i wygodne przesiadki pasażerom z dowolnego miasta w Europie. Pasażerowie podróżujący z Tel Awiwu, Wiednia, Pragi, Budapesztu, Sankt Petersburga, Sofi, Bukaresztu, Moskwy, Tallinna, Kijowa czy większości polskich miast mają tylko godzinę na przesiadkę na Lotnisku Chopina w Warszawie. Lecąc z Astany, Wenecji, Sztokholmu, Paryża czy Mediolanu, należy liczyć się z około 2-godzinną przerwą.

Połączenie do Los Angeles jest obsługiwane wyłącznie Boeingami 787 Dreamliner, którymi może podróżować 252 pasażerów. Dzięki zaawansowanej technologii, pozwalają one na utrzymanie na pokładzie lepszego ciśnienia, większej wilgotności i są bardziej przestronne. Wszystko to poprawia samopoczucie w czasie długiego

Wciągu ostatniego roku LOT otworzył najwięcej nowych połączeń ze wszystkich europejskich przewoźników tradycyjnych – 33. Los Angeles to już siódme połączenie dalekiego zasięgu w siatce LOT-u, w tym czwarte do Ameryki Północnej.



Boeing 787 Dreamliner. LOT w swojej flocie ma 6 takich samolotów. Na jego pokładzie może podróżować 252 pasażerów. Przy wszystkich miejscach zajętych może pokonać 14 700 km

lotu i redukuje efekt tak zwanego *jet lagu* (zespołu nagłej zmiany strefy czasowej).

Pasażerowie mają do dyspozycji trzy klasy podróży: biznes, ekonomiczną premium i ekonomiczną. W klasie biznes znajduje się 18 foteli, które rozkładają się do pozycji płaskiego łóżka – jednego z największych na rynku. W klasie ekonomicznej premium jest 21 przestronnych foteli, które wyposażone są w indywidualne podłokietniki, podnóżki i podpórki pod uda. Dzięki większemu wychyleniu oparć, zapewniają komfort i umożliwiają wypoczynek nawet w czasie długiego rejsu. W klasie ekonomicznej natomiast pasażerowie mogą cieszyć się większą niż w innych samolotach prywatną przestrzenią. Fotele rozkładają się do przodu, nie zabierając miejsca na nogi pasażerom siedzącym za nami, wyposażone są także w podnóżki. Każdy pasażer może korzystać z indywidualnego systemu rozrywki pokładowej wyposażonego w złącze USB.

Bliżej dla biznesu

W minionym roku po raz kolejny odnotowano wysoką dynamikę polsko-amerykańskiej wymiany handlowej. Wartość obrotów handlowych pomiędzy Polską i USA przekroczyła 10 mld dol. Eksport z Polski do USA osiągnął wartość 4,8 mld dol. (wzrost o 10%). Import z USA do Polski natomiast 5,6 mld dol. (wzrost o 6%). USA były w 2016 r. dla Polski 12. partnerem w eksporcie z udziałem 2,4% oraz 8. w imporcie z udziałem 2,8%. Największa pozycja w eksporcie i imporcie to silniki i turbiny, ale sporo też jest eksportowanych tzw. towarów wrażliwych, które szybko muszą dotrzeć do adresata.

Amerykańskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na koniec 2015 r. wyniosły 5,4 mld dol. Jednak, jak podaje ministerstwo gospodarki, faktyczna wartość inwestycji amerykańskich jest wyższa. Szacuje się, że całkowita wartość zaangażowania inwestycyjnego USA w Polsce wynosi ok. 40 mld dol. i daje zatrudnienie na poziomie około 200 tys. osób. Stan należności z tytułu polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Stanach Zjednoczonych na koniec 2015 r. osiągnął wartość 715 mln dol. (635 w roku poprzednim). Coraz więcej polskich przedsiębiorców interesuje się tym rynkiem. Wynika z tego, że LOT wpisuje się w trend.

Inwestycje w trasy łączące naszą część Europy ze Stanami Zjednoczonymi uzasadnia więc coraz większy ruch turystyczny i biznesowy. W 2016 r. na Lotnisku Chopina w Warszawie obsłużono 375 975 pasażerów ze Stanów Zjednoczonych, o ponad 66 tys. więcej niż przed rokiem. Z rozmów przeprowadzonych z kalifornijską polonią wynika, że bezpośredni lot do Los Angeles to strzał w dziesiątkę. Pomijając atrakcje turystyczne, należy podkreślić, że na zachodnim wybrzeżu mieszka sporo Polaków, którzy docenią to udogodnienie. Poza tym cały czas rozwija się współpraca gospodarcza między Polską i USA, a Kalifornia to najzamożniejszy stan. Biznes będzie miał teraz bliżej.

Rejsy do Los Angeles odbywają się cztery razy w tygodniu: w poniedziałek, wtorek, piątek i sobotę. Połączenie z Warszawy do Kalifornii jest najdłuższym rozkładowym lotem w ofercie polskiego przewoźnika.



Inauguracyjny lot z Warszawy do Los Angeles odbył się 3 kwietnia. Pasażerowie na lotnisku im. Fryderyka Chopina byli witani przez Rafała Milczarskiego, prezesa Polskich Linii Lotniczych LOT. Każdy mógł się poczęstować popcornem, a załoga tym razem porzuciła swoje tradycyjne stroje na rzecz znanych postaci z Hollywood



Bezkonkurencyjna oferta

Rafał Milczarski, prezes LOT-u

Pasażerowie z Europy Środkowo-Wschodniej potrzebują wygodnej oferty bezpośrednich połączeń na zachodnie wybrzeże USA, które staje się coraz popularniejszym kierunkiem wakacyjnych czy biznesowych podróży. Tylko latem ubiegłego roku Kalifornię odwiedziło ponad pół miliona osób z naszego regionu. To w zasadzie bezkonkurencyjna oferta i to działająca w obie strony. Co roku obserwujemy rosnącą liczbę Amerykanów, którzy zarówno turystycznie, jaki i biznesowo interesują się regionem Europy Środkowo-Wschodniej, który jest dziś najszybciej rozwijającym się regionem Europy. LOT jest pierwszą linią w regionie, która odpowiada na ten potencjał i który sprawi, że liczba podróżujących na tej trasie na pewno znacząco wzrośnie.



W klasie ekonomicznej jest więcej miejsca niż w innych samolotach tej klasy. Fotele rozkładają się do przodu, nie zabierając miejsca na nogi pasażerom siedzącym z tyłu, wyposażone są także w podnóżki



Klasa biznes to 18 komfortowych foteli rozkładających się do pozycji płaskiego łóżka. Podróżując w ten sposób, można wygodnie wypocząć. Dzięki temu zmiana strefy czasowej nie będzie tak dotkliwa

Coraz szerzej

Wciągu ostatniego roku LOT otworzył najwięcej nowych połączeń ze wszystkich europejskich przewoźników tradycyjnych – 33. Los Angeles to już siódme połączenie dalekiego zasięgu w siatce LOT-u, w tym czwarte do Ameryki Północnej. Rozpoczęcie rejsów na zachodnie wybrzeże USA to element strategii rentownego wzrostu Polskich Linii Lotniczych LOT. Niecały miesiąc po pierwszym locie do Los Angeles odbył się inauguracyjny lot do Newark. Na początku sierpnia LOT uruchomi również bezpośrednie połączenie między Krakowem a Chicago.

Większość z nowopowstałych połączeń LOT-u to te, które zostały zawieszone na czas restrukturyzacji. Ale są też całkiem nowe trasy: trzy łączące Polskę z Chorwacją, Podgorica w Czarnogórze, Połąga na Litwie czy Seul i Tokio. Obecnie z Warszawy LOT ma 74 połączenia, to o cztery więcej niż w czasach największej świetności, kiedy linie obsługiwały takie kierunki jak Kair, Bangkok, Hanoi czy Rzym i Montreal. W perspektywie jest jeszcze San Francisco, Waszyngton i Miami oraz Szanghaj, Kanton i Shenzhen. Większa ma być także częstotliwość rejsów na najbardziej obłożonych trasach: do Seulu i Tokio.

Według Urzędu Lotnictwa Cywilnego w ubiegłym roku linia przewiozła 6,8 mln pasażerów. To o 24% więcej niż w 2015 r. Ten rok zapowiada się jeszcze lepiej.

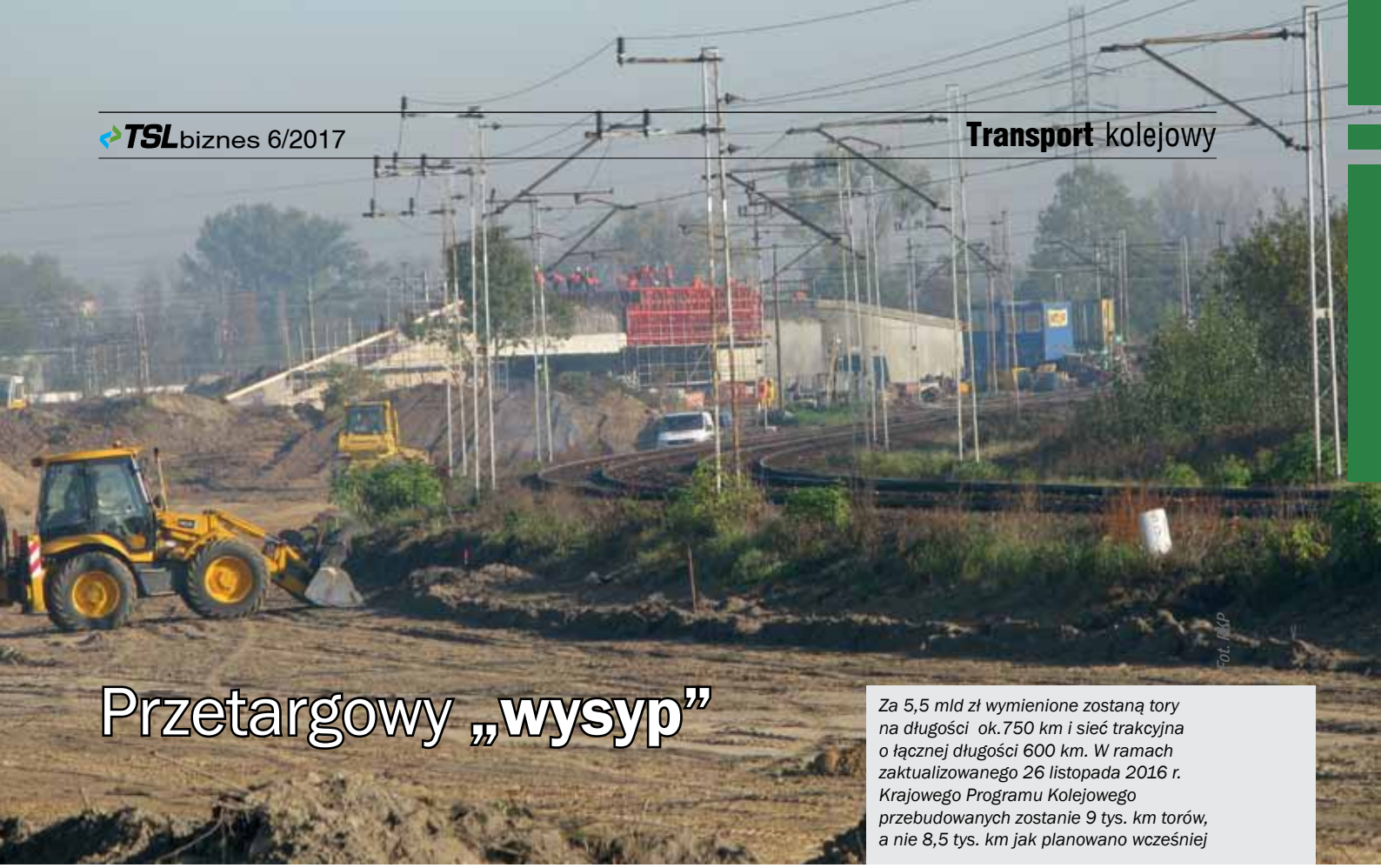
Inwestycje w sprzęt

Chcąc się rozwijać, trzeba inwestować w nowe statki powietrzne. LOT podpisał niedawno umowę o długoterminowej współpracy z Air Lease Corporation z Los Angeles. Na jej podstawie wiosną 2018 r. ma dołączyć do floty polskiego przewoźnika Dreamliner 787-9. W związku z wcześniej podpisaną umową z tą firmą już niedługo w barwach LOT-u zacznie latać sześć nowych 737 MAX8. Pierwsze maszyny powinny przylecieć do Polski w listopadzie 2017, co umożliwi linii otwieranie nowych połączeń regionalnych.

Kolejne nowości to trzy B787-9, które będą obsługiwać najbardziej obciążone linie do Chicago i Nowego Jorku. Będą to największe samoloty we flocie polskiego operatora. Na pokładzie mieszczą 294 pasażerów, 24 w klasie biznes (o 6 więcej niż 787-8) i 21 w klasie premium. Obecnie LOT posiada 46 jednostek. W tym roku ma urosnąć do 53. Do 2020 flota naszego przewoźnika ma liczyć 70 maszyn.

Katarzyna Dziewicka

Zdjęcia: Katarzyna Dziewicka i LOT



Fot. PKP

Przetargowy „wysyp”

Za 5,5 mld zł wymienione zostaną tory na długości ok.750 km i sieć trakcyjna o łącznej długości 600 km. W ramach zaktualizowanego 26 listopada 2016 r. Krajowego Programu Kolejowego przebudowanych zostanie 9 tys. km torów, a nie 8,5 tys. km jak planowano wcześniej

Bieżący rok będzie kluczowy dla zarządcy polskiej infrastruktury z punktu widzenia realności wykorzystania rekordowej kwoty 67 mld zł przewidzianej w Krajowym Programie Kolejowym (KPK). Aby mieć przekonanie, że środki zaplanowane na ten cel w obecnej perspektywie budżetowej Unii Europejskiej do 2023 r. zostaną w pełni i na czas wydatkowane, PKP PLK powinny do końca 2017 r. ogłosić postępowania przetargowe na kwotę co najmniej 15 mld zł, a suma realizowanych inwestycji miałaby wynieść 5,5 mld zł.

Kierownictwo Polskich Linii Kolejowych jest świadome tego wyzwania. Włodzimierz Żmuda, członek zarządu spółki, dyrektor ds. jakości inwestycji i ryzyka operacyjnego, już w lutym br., podczas Forum Zmieniamy Polski Przemysł, poinformował, że w 2017 r. planowane jest podpisanie kontraktów o wartości ok. 20 mld zł, a ogólna wartość przetargów ogłoszonych już przez PKP PLK w ramach Krajowego Programu Kolejowego osiągnęła poziom ok. 25 mld zł. Dodał zarazem, że – *rok 2017 nie będzie jeszcze okresem intensywnego prowadzenia robót, gdyż większość kontraktów jest realizowana w formule „projektuj i buduj”*. Będą jednak trwać już zakupy kluczowych materiałów, co ma zapobiec późniejszym problemom logistycznym na placach budów.

Czas przyspieszenia

Do początków tegorocznej wiosny PLK podpisała umowy na 2 mld zł. Zapowiedziała też podpisanie, do połowy roku, umów na kwotę 10 mld zł. – *Zgodnie z zapowiedziami przyspieszyliśmy proces inwestycyjny* – informował prezes zarządu PKP, Ireneusz Marchel, odpowiadając niejako na słowa wiceministra rozwoju Jerzego Kwiecińskiego o konieczności zwiększenia tempa realizacji inwestycji kolejowych. – *Jako ministerstwo dostrzegamy, że wprawdzie wyniki (PLK) są w tej chwili dość przyzwoite, ale wynikają one przede wszystkim z faktu, iż jest to realizacja w dużej mierze projektów fazowanych* – stwierdził Jerzy Kwieciński na spotkaniu z dziennikarzami. Przypomnijmy, że chodzi tu o projekty niedokończone w poprzedniej perspektywie budżetowej i przesunięte, za zgodą Komisji Europejskiej, na obecną perspektywę. Realizacja tych inwestycji pochłonęła niemal całość ubiegłorocznej kwoty 4,1 mld zł i – w opinii zarządu PLK – przyczyniła się w decydującej mierze do ponad dwuletniego opóźnienia.

W ramach KPK od listopada 2015 r. do kwietnia 2017 r. ogłoszono 559 przetargów wartych 20 mld zł i podpisano 456 umów z wykonawcami. Tylko w 2016 r. ogłoszono ponad 300 przetargów. Na rok bieżący wg informacji Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa, zaplanowano ogłoszenie blisko 190 przetargów na kolei o wartości ok. 6 mld zł oraz podpisanie umów za prawie 26 mld zł. Za 5,5 mld zł wymienione zostaną tory na długości ok.750 km

Rok 2017 nie będzie jeszcze okresem intensywnego prowadzenia robót, gdyż większość kontraktów jest realizowana w formule „projektuj i buduj”. Będą jednak trwać już zakupy kluczowych materiałów, co ma zapobiec późniejszym problemom logistycznym na placach budów.

i sieć trakcyjna o łącznej długości 600 km. W ramach zaktualizowanego 26 listopada 2016 r. Krajowego Programu Kolejowego przebudowanych zostanie 9 tys. km torów, a nie 8,5 tys. km jak planowano wcześniej. KPK dostosowano też do realnego potencjały wykonawczego na rynku budowlanym, zmniejszając o 15-20% skalę planowanych pierwotnie wydatków w latach 2019-2021. Obecnie wyniosą one odpowiednio:12,8 mld zł, 12,34 mld zł i 12,6 mld zł. Później, w okresie zamykania i rozliczania inwestycji, spadną one do poziomu 6,49 mld zł w roku 2022 i 3,58 mld zł w 2022 r.

Do zapowiadanego przyspieszenia prac na infrastrukturze kolejowej przyczyniło się też odnowienie, przygasłego w ostatnich latach, dialogu z wykonawcami w ramach Forum Inwestorów. Dialog ten został na nowo podjęty przez PKP PLK, choć – jak dotąd – nie w pełni spełnia on ich oczekiwania, co wypomniał kierownictwu „Peelki" Piotr Witecki, senior associate DLA Piper, podczas debaty Europejskiego Kongresu Gospodarczego *„Inwestycje infrastrukturalne – nowe otwarcie (kolej)". – Forum działające przy PLK złożyło 47 wniosków zmian do warunków umowy z inwestorem, ale 38 z nich zarząd spółki odrzucił, a 9 obiecał „rozważyć". W drugiej połowie ub. roku z własnej inicjatywy wprowadziliśmy kilkadziesiąt zmian do kontraktów, a zostały te najbardziej problematyczne sprawy* – wyjaśniał prezes zarządu I. Marchel.

Do początków tegorocznej wiosny PLK podpisała umowy na 2 mld zł. Zapowiedziała też podpisanie, do połowy roku, umów na kwotę 10 mld zł.

Miliardowe projekty

Wiosenny wsyp przetargów ogłaszanych przez zarządcę infrastruktury liczony jest już w dziesiątkach projektów, setkach milionów i miliardach zł wartości. I tak np. 3,2 mld zł wyniesie dofinansowanie z unijnego Funduszu Spójności modernizacji linii kolejowej Warszawa-Lublin. W ramach prac zbudowanych zostanie tam i wyremontowanych 15 wiaduktów i tuneli. Na 150-kilometrowym odcinku między Otwockiem a Lublinem powstaną dodatkowe tory. Zainstalowany zostanie też nowoczesny system sygnalizacji. Całkowity koszt tego projektu to około 4,7 mld zł. Natomiast 2,6 mld zł kosztować będzie modernizacja linii Sochaczew-Swarzędz, a 1,5 mld zł trasa Rawicz-Czempień. Kolejne umowy dotyczą modernizacji linii Poznań-Piła (500 mln zł), Czachówek-Warka (ok.300 mln zł), Warka-Radom (ok. 550 mln zł), Warszawa-Grodzisk Mazowiecki (ok.300 mln zł).

Na tym nie koniec. W marcu podpisano umowę zakładającą elektryfikację i modernizację trasy Lublin-Stalowa Wola, finansowanej z Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, o wartości 460 mln zł. Kontrakt na poprawę połączenia Łodzi i Zduńskiej Woli to inwestycja o wartości 346 mln zł. Podpisana 5 maja umowa na trasę Czempiń – Leszno między PLK a Torpol S.A., o wartości 395 mln zł jest pierwszym z dwóch kontraktów w ramach projektu „Prace na linii kolejowej E59 na odcinku Wrocław – Poznań, etap IV, odcinek granica województwa dolnośląskiego – Czempiń". Druga umowa na odcinek Leszno – granica województwa będzie podpisana w czerwcu. Projekt współfinansowany jest przez Unię Europejską ze środków Instrumentu „Łącząc Europę". Całkowity koszt projektu wynosi 1,5 mld zł, z czego 1,2 mld zł pochodzi ze środków Unii Europejskiej.

Również w marcu zarządca infrastruktury ogłosił przetarg, szacowany na 324 mln zł, na opracowanie dokumentacji projektowej i wykonanie robót budowlano-montażowych na odcinku Trzebinia – Oświęcim. Inwestycja ta ułatwi podróże w tym regionie oraz transport towarów na kolejowej trasie z Małopolski na Śląsk. Obejmie kompleksową wymianę 20 km torów między Trzebinią a Oświęcimiem, przebudowę lub remont



Przy obecnym tempie realizacji inwestycji kolejowych możemy mieć problem z wykorzystaniem pieniędzy na ten cel do końca 2023 r. Musimy też brać pod uwagę fakt, że ze względu na Brexit, ta perspektywa finansowa może zostać skrócona, a niestety, w bardzo wielu projektach kumulacja wydatków planowana jest na lata 2022-2023

Według danych opublikowanych przez PKP PLK, w I kw. 2017 r. było 120 ogłoszonych przetargów na kwotę 2,3 mld zł. oraz 86 umów podpisanych na kwotę 2,3 mld zł. Rok wcześniej odnotowano 61 ogłoszonych przetargów na kwotę ok. 532 mln zł i 50 umów podpisanych na kwotę 612 mln zł.



W ramach KPK od listopada 2015 r. do kwietnia 2017 r. ogłoszono 559 przetargów wartych 20 mld zł i podpisano 456 umów z wykonawcami. Tylko w 2016 r. ogłoszono ponad 300 przetargów. Na rok bieżący zaplanowano ogłoszenie blisko 190 przetargów na kolei o wartości ok. 6 mld zł oraz podpisanie umów za prawie 26 mld zł

obiektów inżynieryjnych, w tym 21 wiaduktów w Trzebini, Chrzanowie, Chełmku i Oświęcimiu. Powstaną dwa nowe i cztery przebudowane przystanki, nowe mosty i dodatkowe tory m.in. na odcinku Kraków Główny – Kraków Płaszów. Umowa za 966 mln złotych obejmuje modernizację linii Kraków Główny Towarowy – Rudzice wraz z dobudową torów dla połączeń aglomeracyjnych. Ogłoszony w kwietniu i realizowany ze środków budżetowych PKP Polskie Linie Kolejowe kolejny przetarg o wartości 330 mln zł przewiduje prace na linii Chabówka – Zakopane. W ramach tego zadania powstanie nowy, dodatkowy przystanek w Chabówce. Przebudowane będą perony na 12 stacjach i przystankach.

Groźba kumulacji

To tylko największe postępowania przetargowe ogłaszane przez PKP PLK i podpisane umowy. Do końca czerwca będzie ich zapewne więcej. Według danych opublikowanych przez spółkę, w pierwszym kwartale 2017 r. było 120 ogłoszonych przetargów na kwotę 2,3 mld zł. (wartość szacunkowa) oraz 86 umów podpisanych na kwotę 2,3 mld zł. Dla porównania, w tym samym okresie roku ubiegłego odnotowano 61 ogłoszonych przetargów na kwotę ok. 532 mln zł (wartość szacunkowa) i 50 umów podpisanych na kwotę 612 mln zł. Niektóre z tegorocznych umów, np. na linii E20 z Sochaczewa do Swarzędz, na linii Radom-Warszawa czy linii grodziskiej nr 447 będą realizowane w systemie „buduj", co umożliwia szybkie rozpoczęcie inwestycji. – *Po podpisaniu umowy w ciągu trzydziestu dni następuje przekazanie placu budowy wykonawcy i wbicie pierwszej przysłowiowej łopaty* – podkreśla prezes Marchel.

Wskaźniki te, mimo ich optymistycznej wymowy, nie są, bo i w tej chwili być nie mogą, gwarancją pełnego wykorzystania środków przeznaczonych na modernizacje krajowej sieci kolejowej. Są tylko szansą realizacji przez PKP PLK celów założonych w Krajowym Programie Kolejowym i wykorzystania unijnej alokacji. – *W tym roku, w stosunku do ubiegłego, planowany jest wzrost wydatków. W poprzednim było to ok. 4,1-4,2 mld zł. W tym roku ma być ponad 5 mld zł. To dobrze, że jest postęp, ale z roku na rok musi być on zdecydowanie większy, bo do wydania mamy ponad 66 mld zł* – mówił wiceminister J. Kwieciński, podczas wspomnianego spotkania z dziennikarzami. – *Przy takim jak dotąd tempie realizacji inwestycji kolejowych możemy mieć problem z wykorzystaniem pieniędzy na ten cel do końca 2023 r. Musimy też brać pod uwagę fakt, że ze względu na Brexit, ta perspektywa finansowa może zostać skrócona, a niestety, w bardzo wielu projektach kumulacja wydatków planowana jest na lata 2022-2023* – ostrzegał.

Wskaźniki, mimo ich optymistycznej wymowy, nie są, bo i w tej chwili być nie mogą, gwarancją pełnego wykorzystania środków przeznaczonych na modernizacje krajowej sieci kolejowej. Są tylko szansą realizacji przez PKP PLK celów założonych w KPK i wykorzystania unijnej alokacji.



Wiosenny wsyp przetargów ogłaszanych przez zarządcę infrastruktury liczony jest już w dziesiątkach projektów, setkach milionów i miliardach zł wartości

Franciszek Nietz

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
  ul. Malczewskiego 17a,
  05-820 Piastów
- 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 ☐ /2017
Truck&Van od numeru ☐ /2017
oba tytuły od numeru ☐ /2017

☐ 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.


Najpiękniejsze tuningowane ciężarówki z całej Europy
Klasyczne oldtimery * Militaria * Strefa amerykańska
Pokazy: off-road * Stunt & Trial motocyklowy * Modele RC
Zaprzęgi konne * Loty powietrzne * Targi Branżowe
Muzyka: Jan Manson Band * V-220 Band
Konkursy z nagrodami * Wesołe Miasteczko
Program i szczegółowe info: www.mastertruck.pl
NA OSI
13. MASTER TRUCK SHOW
21-23.07.2017
Polska Nowa Wieś Lotnisko - k/Opola
Program „Na Osi”, oraz zaprasza na...
ORGANIZATORZY:
PATRONI HONOROWI:
PATRON DUCHOWY:
SPONSORZY:
PATRONI MEDIALNI:
PARTNERZY:
WYSTAWCY:

DB SCHENKER



Bezpieczeństwo | Rozwój | Dialog

Dbamy o to, co jest ważne.
Dla Ciebie i Twojego biznesu.

Kształtujemy sposób w jaki świat się łączy
– dzięki nam biznes rozwija się, a życie staje się pełniejsze.

Dbamy o Twój łańcuch dostaw. Dostarczamy kompleksowe rozwiązania logistyczne dla biznesu: lądowe (drogowe, kolejowe, intermodalne), oceaniczne, lotnicze, logistykę magazynową. Rozwijamy się w zrównoważony sposób. Budujemy kulturę LEAN.

Poznaj nasz Raport Odpowiedzialności za lata 2015-16: **www.dbschenker-csr.pl**

Google play | Download on the App Store

1. pobierz aplikację **DB Schenker Raport Odpowiedzialności** na swój telefon
2. uruchom aplikację i spójrz przez urządzenie mobilne na zdjęcie
3. zapoznaj się z interaktywną prezentacją naszego raportu