LISTOPAD – 11/2018 (96)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Tematy numeru:

Logistyka branży e-commerce i kurierskiej

CHEP, Lactalis i Fresh Logistics odpowiedzialni za przyszłość łańcucha dostaw



ISSN 2081 5255
9 772081 525802 11 >
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę
Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL



Wszyscy mówią. Jeden robi.
Nowy Actros.

Wprowadzamy przyszłościowe rozwiązania wspomagające jazdę – liczne innowacje, takie jak lustra wsteczne pojazdu z kamerą MirrorCam, asystent Active Drive Assist, kokpit multimedialny i system Predictive Powertrain Control, które rewolucjonizują znany Ci dotychczas transport dalekobieżny. www.mercedes-benz-trucks.com

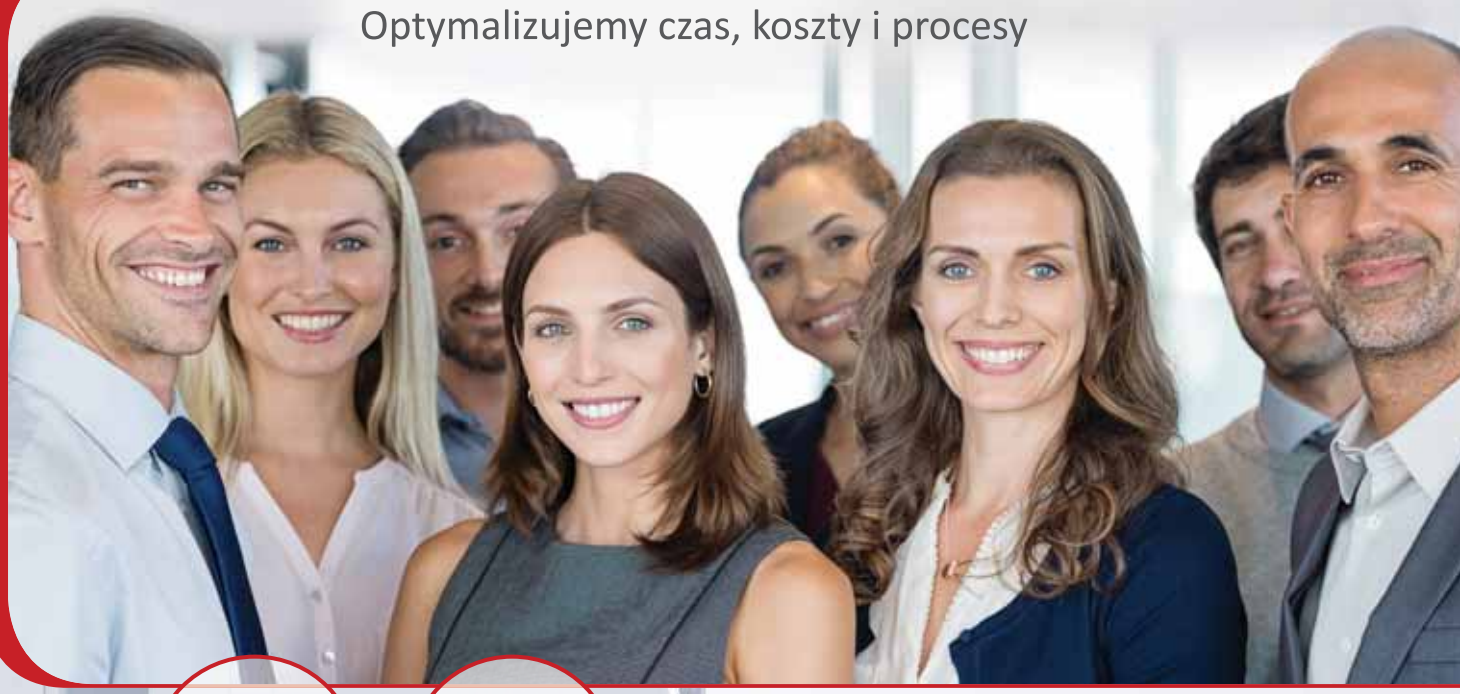
Mercedes-Benz
Trucks you can trust

OCRK®

OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW

Lider branży TSL w rozliczaniu czasu i wynagrodzenia Twoich kierowców

Optymalizujemy czas, koszty i procesy



WSPARCIE INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ MOBILNYCH

PROFESJONALNE DORADZTWO I REPREZENTACJA W PRZYPADKU KONTROLI

OPTYMALIZACJA PROCESÓW ROZLICZENIOWYCH

ZAWSZE POPRAWNE ROZLICZENIE CZASU PRACY I WYNAGRODZENIA

Sprawdź, jakie korzyści płyną ze współpracy z OCRK

OSZCZĘDNOŚĆ CZASU I KOSZTÓW

16 LAT DOŚWIADCZENIA I DOSKONAŁA ZNAJOMOŚĆ BRANŻY

SZKOLENIA DLA KIEROWCÓW I KADRY

STABILNY PARTNER Z UGRUNTOWANĄ POZYCJĄ NA RYNKU

Dzięki OCRK możesz skupić się na rozwijaniu swojej firmy. My zadbamy o sprawne i bezproblemowe rozliczenia.

Zadzwoń i umów się na spotkanie

22 113 40 60

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK

viaon

inelo®

OCRK® OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW

GBOX®



Temat Brexitu staje się coraz bardziej gorący. Nic dziwnego, jeśli ma on nastąpić 29 marca 2019 r., a ustaleń dotyczących podstawowych problemów ciągle brak, przynajmniej w momencie zamknięcia tego numeru TSL Biznes. Jednak, jak nieoficjalnie mówią brytyjskie i irlandzkie media, jeśli Londyn i Bruksela nie wypracują innego rozwiązania, to stworzeniu „twardej granicy" po Brexicie zapobiegnie tymczasowe pozostawienie Zjednoczonego Królestwa w unii celnej z Unią Europejską.

Brakiem rozwiązań niepokoi się polska branża motoryzacyjna, zwłaszcza możliwością „twardego rozwodu", gdyż wiele podzespołów samochodowych pochodzących z Polski dostarczanych jest do zakładów produkujących samochody w Wielkiej Brytanii, i to w systemie *just in time*, co niemożliwe stanie się przy zwiększonej kontroli na granicach. Przy złej koniunkturze na 200 tys. osób zatrudnionych w polskiej branży motoryzacyjnej, pracę może stracić kilka procent.

Niepokoją się również przewoźnicy drogowi, bo to oni przewożą samochodami *gros* towarów do Zjednoczonego Królestwa, nie tylko z branży automotive. Niezależnie od przyjętego rozwiązania, grożą im wielokilometrowe kolejki na granicach, wzrost kosztów (frachtu nawet o 100 euro) i biurokracji (związanej z kontrolami sanitarnymi i celnymi), a być może nawet powrót pozwoleń na przewozy. Co więcej, zakazany będzie także kabotaż, z którego bardzo chętnie korzystają nasi przedsiębiorcy.

Niewiadoma dotycząca warunków przewozu nie pozwala się do nich przygotować, dlatego niektórzy już dziś, na wszelki wypadek, szukają innych rynków. Kto więc najbardziej straci na Brexicie? O tym przekonamy się w przyszłym roku. Mam nadzieję, że sprawdzi się maksyma, że „strach ma wielkie oczy".

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

Logistyka

CHEP, Lactalis i Fresh Logistics odpowiedzialni za przyszłość łańcucha dostaw 6
E-commerce a handel tradycyjny w regionie CEE-6 8
Coraz bardziej stabilnie na rynku e-commerce 11
Handel internetowy – konieczność czy jedna z możliwości rozwoju? 12
Kanał e-commerce wyborem operatora 18
Najważniejsze – pewny i stabilny partner 20
Czy automatyzacja sprawdza się w e-commerce? 21
Automaty – tak, ale przede wszystkim ludzie 22
Parzniew tylko dla handlu e-commerce 24
Łatwy dostęp do rynku przesyłek drobnicowych dzięki sieci Pall-Ex 26
Operator logistyczny zbuduje dom i nastroi gitarę 28

Logistyka-technologia

Szybkobieżna brama spiralna z ochroną antywłamaniową klasy RC2 30

Systemy IT

5 innowacji na kolejne 5 lat prezentuje IBM 32
Jedyny taki w Europie 34

Powierzchnie magazynowe

Impulsem rozwoju branża e-commerce 36

Klierunek Europa Zachodnia

Dachser – silny w Europie 38
Zasady Brexitu nadal niejasne 40

Finansowanie i ubezpieczenia

Więcej za mniej. Zarządzanie mobilnością i kosztami firmowych aut 44
Nadchodzą zmiany w zakresie opodatkowania samochodów osobowych 45
Jak obniżyć koszty ubezpieczeń komunikacyjnych? 48

Prawo

Szefie, odchodzę z pracy. Dzisiaj 50
Zarządzający transportem. Nowe zasady odpowiedzialności po zmianach w prawie 54

Transport drogowy

W samym środku rewolucji 56
Za drogi w Kazachstanie zapłacisz kartą paliwową 58
Bliżej użytkowników 60
Semperit opony dla każdej floty 61

Transport kolejowy

InnoTrans2018 – kolejowe wektory ... 62
Pociąg z wodorowym napędem 65
Lądowy korytarz z Chin oczami Asstra 65

Auto w firmie

Od podstaw 66

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
mt dtp art

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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.

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

KMG media

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 Truck&Van SPOTKANIA TRANSPORTOWE

NOWY OPEL

COMBO CARGO

Międzynarodowy Samochód Dostawczy Roku 2019*

- ☑ Do 18 systemów wsparcia kierowcy
- ☑ Maksymalna ładowność do 1000 kg
- ☑ Do 4,4 m^3 maksymalna pojemność przestrzeni ładunkowej[1]



INTERNATIONAL 2019 OPEL COMBO VAN OF THE YEAR

*www.van-of-the-year.com/winners.html

PRZYSZŁOŚĆ NALEŻY DO WSZYSTKICH

[1] 4,4 m^3 przestrzeni ładunkowej dla wersji XL o wydłużonym nadwoziu (z podwójnym siedzeniem pasażera z przodu i otwartą przegrodą Flex Cargo przestrzeni ładunkowej).
Zaprezentowany model samochodu jest jedynie ilustracją i może zawierać elementy wyposażenia dodatkowego, dostępne za dopłatą.
Zużycie paliwa i emisja CO_2 dla Opla Combo Cargo w zależności od wersji: 4,5–4,2 l/100 km, 119–109 g/km; wartości zużycia paliwa i emisji CO_2 określone zostały na podstawie pomiarów w cyklu WLTP, a następnie przeliczone według reguł stosowanych do cyklu NEDC, aby umożliwić ich właściwe porównanie, zgodnie z Rozporządzeniami (WE): nr 715/2007, nr 2017/1153 oraz nr 2017/1151. Zmierzone osiągi dotyczą wersji z europejskim standardem wyposażenia. Wartości mogą odbiegać od rzeczywistych, ponieważ nie uwzględniają zróżnicowanego stylu i warunków jazdy, a także poziomu wyposażenia pojazdu. Przedstawione niższe wartości zużycia paliwa i emisji spalin dotyczą samochodów wyposażonych w opony o ultraniskich oporach toczenia. Dodatkowe wyposażenie może spowodować wyższe spalanie i emisję CO_2, zwiększenie masy własnej, a co za tym idzie – nacisku na osie i jednoczesne ograniczenie ładowności pojazdu i dopuszczalnej masy całkowitej przyczepy. Informacje na temat złomowania samochodu, przydatności do odzysku oraz recyklingu są dostępne na opel.pl



CHEP, Lactalis i Fresh Logistics **odpowiedzialni za przyszłość łańcucha dostaw**

W procesie logistycznym kluczowym elementem są optymalizacje wdrażane na każdym jego etapie. Jak optymalizować koszty przy jednoczesnym dbaniu o najwyższą jakość serwisu? Co zrobić, aby podnosić efektywność operacyjną? Gdzie szukać oszczędności środowiskowych, które są niezbędne w dobie kurczących się zasobów naturalnych?

Takie pytania od lat zadają sobie firmy, które innowacyjność mają wpisaną w swoje DNA. Prowadzenie zrównoważonego biznesu w ramach gospodarki cyrkulacyjnej, optymalizacja procesów i generowanie oszczędności środowiskowych i kosztowych jest koniecznością, nie trendem. Jednym z rozwiązań, które podnosi efektywność łańcucha dostaw, jest współpraca transportowa. Takie działanie eliminuje puste przejazdy ciężarówek, a co za tym idzie zmniejsza emisję dwutlenku węgla do atmosfery, obniża koszty transportu i przyśpiesza procesy w łańcuchu dostaw.

Prowadzenie zrównoważonego biznesu w ramach gospodarki cyrkulacyjnej, optymalizacja procesów i generowanie oszczędności środowiskowych i kosztowych jest koniecznością, nie trendem. Jednym z rozwiązań, które podnosi efektywność łańcucha dostaw, jest współpraca transportowa.

Trójstronna współpraca

Znając potrzeby, ale też problemy z jakimi mierzy się nowoczesny transport, firma CHEP wyszła z inicjatywą trójstronnej współpracy, która wykorzystując infrastrukturę każdego z partnerów, podnosi efektywność operacyjną wszystkich uczestników porozumienia. CHEP – wiodący dostawca rozwiązań paletowych, Lactalis – największa grupa mleczarska na świecie oraz Fresh Logistics – kluczowy przewoźnik w obsłudze logistycznej produktów świeżych, podjęły dyskusję w celu wypracowania wspólnego modelu współpracy, który przyniesie korzyści każdej z firm.

Współpraca w zakresie transportu stanowiła odpowiedź na potrzebę optymalizacji w tym obszarze, czyli redukcję pustych przebiegów oraz ograniczenie zużycia paliwa i niepotrzebnej emisji CO_2 w łańcuchach dostaw wszystkich podmiotów. CHEP, korzystając z unikalnej kombinacji skali i zasięgu działalności był w stanie zaproponować swoim partnerom biznesowym wspólny projekt współpracy. W ten sposób powstały domknięte kółka transportowe, które eliminują pusty przejazd ciężarówek po rozładunku dostawy. Ten sam transport, po zdaniu towaru, odbiera palety CHEP ze sklepu i dostarcza je do zakładu produkcyjnego. Obecnie wartość wspólnych linii to ponad 500 aut rocznie. Współpraca została oficjalnie rozpoczęta z początkiem 2018 r. i wciąż się rozwija.



Ten sam transport, po zdaniu towaru, odbiera palety CHEP ze sklepu i dostarcza je do zakładu produkcyjnego

Innowacyjne rozwiązanie

– Trójstronna dyskusja jaką podjęliśmy z naszym partnerem biznesowym Lactalis oraz firmą CHEP zaowocowała innowacyjnym modelem współpracy z perspektywy całego łańcucha dostaw – uważa Renata Koszlajda, dyrektor regionu Fresh Logistics Polska. *W odpowiedzi na zmianę uwarunkowań rynku w ramach doskonalenia nieustająco szukamy i wprowadzamy kolejne rozwiązania, które są odpowiedzią na zapotrzebowanie nowoczesnych konsumentów i podążają za trendami rynkowymi, a czasem nawet je wyprzedzają. Nasza współpraca jest przykładem wdrożenia wspólnego rozwiązania jakie przynosi oczekiwane korzyści* – podkreśla.

– Wiemy jakie są oczekiwania rynku, jakie są problemy naszych klientów. Zastanawialiśmy się jak my, jako partner biznesowy, jesteśmy w stanie na te oczekiwania i problemy odpowiedzieć – twierdzi Marcin Wakuła, dyrektor łańcucha dostaw Lactalis. *Skupiamy się dziś na spersonalizowanym podejściu, które generuje zwiększenie efektywności i optymalizacje kosztów w całym łańcuchu dostaw. Tak, aby konsument mógł otrzymać produkt w jak najlepszej cenie, skrojony na jego potrzeby i oczekiwania. Współpraca transportowa jest projektem, który śmiało możemy zarekomendować rynkowi. Obopólne korzyści biznesowe i oszczędności środowiskowe to tylko początek* – dodaje Marcin Wakuła.

– Jako podstawę, przy efektywnym i zrównoważonym prowadzeniu działalności biznesowej, traktujemy poszukiwanie współpracy w całym łańcuchu dostaw. Rynek, nie tylko logistyki, nieustająco ewoluuje w kierunku zrównoważonego modelu biznesowego. Największe korporacje ograniczają negatywny wpływ swojej działalności na środowisko, jednocześnie dążą do optymalizacji, wskazując kierunek w jakim zmierzamy – mówi Kinga Di Salvo, Country General Manager CHEP Polska i kraje bałtyckie. *CHEP przez 18 lat obecności w Polsce budował zaplecze rynkowe, umacniał swoją pozycje i rozwijał relacje z partnerami biznesowymi. Nie jesteśmy już jedynie dostawcą usługi, jesteśmy ekspertem, którego wiedza i zasoby wspierają cały łańcuch dostaw. Obserwujemy rynek i widzimy jak dynamicznie się zmienia. Posiadamy wiedzę z zakresu trendów rynkowych oraz tendencji sprzedażowych w poszczególnych kategoriach, zarówno w Polsce jak i Europie. Projektujemy rozwiązania z obszaru pierwszej i ostatniej mili łańcucha dostaw, które mają realny wpływ na wsparcie sprzedaży i generują oszczędności zarówno kapitałowe jak i środowiskowe. Nasze podejście opiera się na kompleksowym spojrzeniu na łańcuch dostaw, uwzględniając strategie i wymagania poszczególnych sieci handlowych* – podsumowuje Kinga Di Salvo.

MM



Aleksandra Zajączkowska podczas prezentacji trójstronnego case study, która miała miejsce w trakcie Forum Rynku Spożywczego i Handlu

CHEP przez 18 lat obecności w Polsce budował zaplecze rynkowe, umacniał swoją pozycje i rozwijał relacje z partnerami biznesowymi. Nie jest już jedynie dostawcą usługi, ale ekspertem, którego wiedza i zasoby wspierają cały łańcuch dostaw.



Fot.: Westwing

Określony przez portal Statista przedział wartości dla regionu, tj. 3,1%-5,6% w 2017 r. w stosunku do całkowitej sprzedaży detalicznej, powinien wzrosnąć przynajmniej do poziomu 3,7%-6,9% w 2022 r., dając minimum 20 mld euro przychodów i rosnąc o ponad 6,9 mld euro

E-commerce a handel tradycyjny **w regionie CEE-6**

„Przetrwają najsilniejsi" („Survival of the fittest") to tytuł raportu dotyczącego sektora logistycznego i handlowego opublikowanego przez Colliers International. Wynika z niego, że w krótkiej i średniej perspektywie sprzedaż internetowa i kanał tradycyjny mogą nadal koegzystować w regionie CEE-6[1].

Dalszy solidny wzrost sprzedaży tradycyjnej – według szacunków rzędu 71,5 mld euro do końca 2022 r., czyli 4,9% rocznie – zapewnia wystarczającą przestrzeń, by różne formy sprzedaży mogły się nadal z powodzeniem rozwijać. Scenariusz konserwatywny przewiduje wzrost handlu internetowego w państwach CEE-6 o 8,8% rocznie, z bazowego poziomu 13,1 mld euro do 20 mld euro.

– *Według optymistycznych szacunków wielkość rynku internetowego może zbliżać się do tego poziomu już dziś. Jeśli jednak nawet w tym optymistycznym scenariuszu handel elektroniczny obejmie 10% całej sprzedaży do końca 2022 r., czyli 34 mld euro, to naszym zdaniem większość transakcji sprzedażowych będzie mieć miejsce w ramach tradycyjnych, funkcjonujących od dawna kanałów* – wyjaśnia Mark Robinson, specjalista ds. badań rynku w regionie CEE.

Miejsce na dalszy rozwój

Zgodnie z obliczeniami przeprowadzonymi przez Colliers International wzrost popytu za pośrednictwem kanału internetowego oraz większa liczba dostarczanych produktów przełoży się w latach 2018-2022 na konieczność zapewnienia w Europie Środkowo-Wschodniej 198 tys. m² powierzchni logistycznej/magazynowej rocznie (przy założeniu, że w pełni wykorzystane zostaną aktualne zasoby). Dla porównania, aby obsłużyć rosnący w tym samym okresie popyt, łańcuch dostaw na potrzeby sklepów tradycyjnych wymagać będzie rocznie dodatkowych 865 tys. m² takiej powierzchni.

Wzrost popytu za pośrednictwem kanału internetowego oraz większa liczba dostarczanych produktów przełoży się w latach 2018-2022 na konieczność zapewnienia w Europie Środkowo-Wschodniej 198 tys. m² powierzchni logistycznej/magazynowej rocznie.

Obecny etap ewolucji

Handel elektroniczny odgrywa bardzo istotną rolę w szybkim rozwoju sektora

[1] CEE-6 – Polska, Czechy, Węgry, Słowacja, Rumunia, Bułgaria

usługowego w regionie CEE-6, jednak nieregularny charakter gwałtownego wzrostu sprzedaży internetowej sprawia, że szacowanie precyzyjnych wartości nie jest łatwe.

W celu zapewnienia spójności eksperci Colliers International przyjęli szacunki dotyczące wielkości rynku w 2017 r. i prognozy obejmujące okres do 2022 r., opublikowane w badaniu za rok 2018 na portalu Statista. Badanie oparte było na modelu obejmującym kompleksową analizę 13 europejskich krajów – w tym Polski – oraz innych państw na całym świecie (dane w dolarach amerykańskich). Według założeń przyjętych przez portal Statista wielkość rynku CEE-6 w 2017 r. wynosiła 13,1 mld euro.



Gdy handel elektroniczny stanowić będzie średnio 13,2% sprzedaży detalicznej w CEE-6, niezbędna dodatkowa przestrzeń i logistyczno/magazynowa wyniesie 263 tys. m²

Fot.: P3

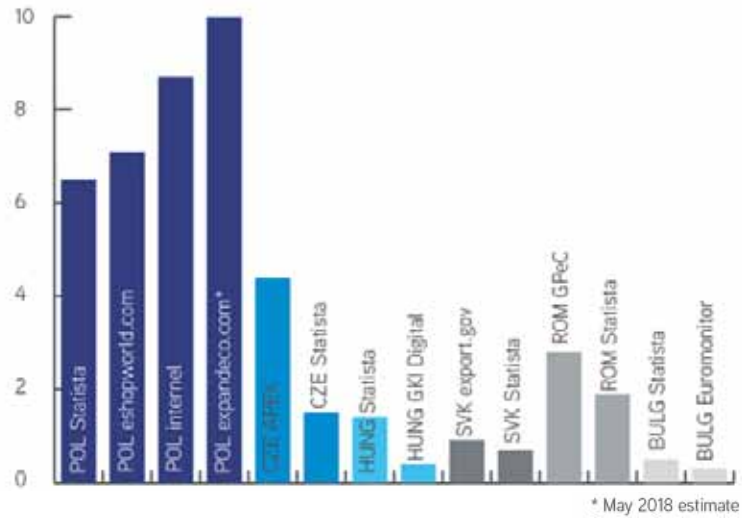
Wielkości rynku w Rumunii, Czechach, a szczególnie w Polsce, określone przez portal Statista w 2017 r., znajdują się poniżej linii reprezentującej rynki najlepiej przystosowane.

Inne źródła podają, że wielkość rynku w tym regionie jest znacznie większa, a suma najwyższych szacunkowych wartości dla rynku każdego z państw CEE-6 w 2017 r. dawałaby kwotę 20,1 mld euro.

Colliers porównał dane z portalu Statista z danymi na temat tradycyjnej sprzedaży z regionu CEE-6 oraz całej Europy i podjął próbę oceny możliwości dalszego wzrostu. Wielkości rynku w Rumunii, Czechach, a szczególnie w Polsce, określone przez portal Statista w 2017 r., znajdują się poniżej linii reprezentującej rynki najlepiej przystosowane.

Na podstawie prognoz z portalu Statista Colliers także przewiduje, że w scenariuszu zachowawczym łączne przychody handlu elektronicznego w CEE-6 będą rosły o 9% rocznie do 2022 r.. Oczekujemy, że określony przez portal przedział wartości dla regionu, tj. 3,1%-5,6% w 2017 r. w stosunku do całkowitej sprzedaży detalicznej, powinien wzrosnąć przynajmniej do poziomu 3,7%-6,9% w 2022 r., dając łącznie minimum 20 mld euro przychodów i rosnąc o ponad 6,9 mld euro.

Wielkość rynku e-commerce w krajach CEE-6 w 2017 r. wg różnych źródeł (w mld euro)



Source: Statista, eMarketer, expandeco, internet, Peak.cz, GKI Digital, Export.gov, GPeC, Kapital/Euromonitor, Colliers International

Popyt na nieruchomości logistyczne rośnie

Łączna powierzchnia 1,063 mln m² wymagana w naszym konserwatywnym scenariuszu bazowym, przewidującym wzrost handlu elektronicznego o 9% w ramach całkowitego wzrostu sprzedaży detalicznej o 4,9%, równa się 3,3% aktualnie prognozowanej powierzchni logistycznej/dystrybucyjnej w regionie CEE-6. Co ciekawe, odpowiada ona 62% powierzchni będącej w budowie w II kwartale 2018 r. i 87% wykorzystania powierzchni w ostatnich czterech kwartałach.

– *Najemcy z sektora e-commerce wciąż pozostają jedną z najaktywniejszych grup na rynku magazynowym w Polsce. Umowy zawarte przez firmy zajmujące się handlem internetowym stanowiły ponad 15% popytu w pierwszej połowie 2018 r. Najchętniej lokują one swoje magazyny wzdłuż zachodniej granicy Polski, skąd mogą sprawnie obsługiwać rynki Europy Zachodniej oraz w Polsce Centralnej* – mówi Maciej Chmielewski, senior partner i dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers International.

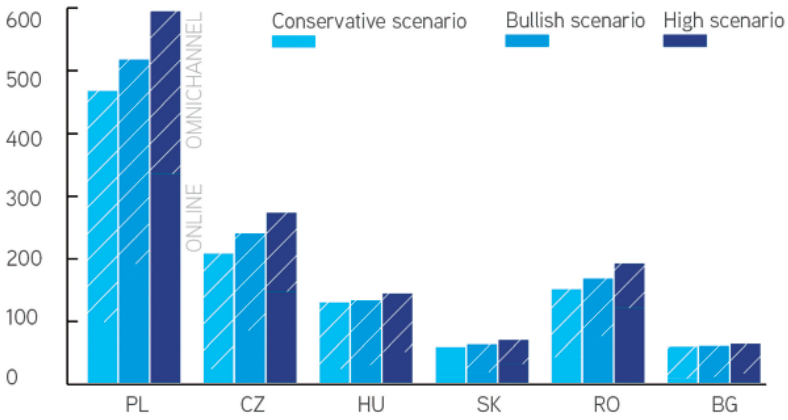
Dodatkowa powierzchnia logistyczna/dystrybucyjna będzie wymagana właśnie w scenariuszach przewidujących proporcjonalnie większą sprzedaż detaliczną w internecie. Jeżeli chodzi o handel elektroniczny, eksperci Colliers przewidują, że wskaźnik sprzedaż/m² wynosić będzie około połowy wartości szacowanej dla sprzedawców tradycyjnych/wielokanałowych. Różnica ta przekłada się w wartościach bezwzględnych na wymóg zapewnienia średnio 107 tys. m² dodatkowej przestrzeni rocznie w optymistycznym scenariuszu przedstawionym przez Colliers

na koniec 2022 r., w którym udział handlu elektronicznego nieznacznie przekracza 10%. W ambitnym, optymistycznym scenariuszu, w którym handel ten stanowić będzie średnio 13,2% sprzedaży detalicznej w CEE-6, niezbędna dodatkowa przestrzeń wyniosłaby 263 tys. m².

Tradycyjne sklepy mają szansę

Przewidywany w naszym konserwatywnym scenariuszu wzrost sprzedaży w internecie do 6,9 mld euro stanowi 10% całkowitego prognozowanego wzrostu sprzedaży detalicznej na poziomie 71,5 mld euro w latach 2018-2022. Scenariusz ekstremalny, zakładający, że za całą sprzedaż detaliczną od dziś do końca 2022 r. odpowiadać będzie handel elektroniczny, wydaje się nierealny. Oznaczałoby to, że sprzedaż w internecie wzrosłaby do 19-29% sprzedaży detalicznej we wszystkich krajach CEE-6. W Wielkiej Brytanii jest ona obecnie na poziomie 15,2%. Nasz optymistyczny scenariusz zakłada sprzedaż przez internet o wartości 34 mld euro, co stanowiłoby 20% całej sprzedaży detalicznej w tym okresie. Co ważne, za 80% przyrostu sprzedaży mają odpowiadać podmioty prowadzące działalność wielokanałową/tradycyjną. Popyt generowany jest w tych kanałach nawet po uwzględnieniu inflacji.

Zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną/dystrybucyjną dla sprzedawców internetowych oraz wielokanałowych/ogólnych w latach 2017-2022 w poszczególnych krajach regionu CEE-6 (m²)



Source: Colliers International

Czy w takim razie zajdzie konieczność zamykania tradycyjnych sklepów? Prawdopodobnie nie. Dotychczas nie odnotowano takich przypadków. Porównanie ilości powierzchni handlowej *per capita* w stolicach krajów CEE-6 za II kwartał 2018 r. z ich PKB *per capita* w roku 2015 wskazuje, na możliwość absorpcji większego wolumenu sprzedaży.

Portal Statista przyjął, że wielkość rynku e-commerce w regionie CEE-6 w 2017 r. wynosiła 13,1 mld euro. Inne źródła podają, że jego wielkość jest znacznie większa – suma najwyższych szacunkowych wartości dla rynku każdego z państw CEE-6 to 20,1 mld euro.



Fot.: Prologis

Jeśli wskaźnik sprzedaż/m² wynosić będzie około połowy wartości szacowanej dla sprzedawców tradycyjnych/wielokanałowych to trzeba zapewnić średnio 107 tys. m² dodatkowej przestrzeni logistyczno/magazynowej rocznie na koniec 2022 r.

Coraz więcej showroomów

Colliers nie obserwuje stabilizacji czynszów w handlu tradycyjnym w kontekście prognozowanego wzrostu sektora handlu elektronicznego. Niezbędne będą negocjacje i umowy dotyczące czynszu płatnego w oparciu o obroty oraz uwzględnienie sprzedaży internetowej. Nie dostrzega też dużych obniżek czynszów, gdyż w scenariuszu optymistycznym firmy sektor wielokanałowy/tradycyjny wart jest nadal minimum 27 mld euro w latach 2018-2022.

W przetrwaniu sektorowi może pomóc rozpowszechniające się w regionie CEE-6 (z wyjątkiem Bułgarii) zjawisko showroomingu, towarzyszące rozwojowi handlu elektronicznego. Niektórzy najwięksi gracze internetowi z branży elektronicznej, mody i kosmetyków już stworzyli punkty odbioru swoich produktów w dobrych lokalizacjach i przy węzłach transportowych w większych miastach.

Przykłady marek ze stolic krajów regionu CEE-6, które stosują „showrooming"

alza.cz
MALL.HU
EMAG
NOTINO
PERFUMESCO.PL
alza.hu
Gorila
eobuwie.pl
RTV EURO AGD



Polscy nabywcy online, którzy co najmniej raz dokonali zakupu na zagranicznej stronie internetowej, tworzą średni udział w rynku e-zakupów zagranicznych na poziomie 15,6%, czyli poniżej średniej europejskiej stanowiącej 19,2%

Coraz bardziej stabilnie na rynku e-commerce

Z badań Barometr E-shopper 2017, przeprowadzonych na zlecenie DPDgroup, wynika że polski rynek e-commerce coraz bardziej się stabilizuje, choć jego rozwój wciąż jest dynamiczny. Zwyczaje zakupowe nie zmieniają się gwałtownie, natomiast konsumenci coraz częściej korzystają ze smartfonów, robiąc e-zakupy. Na popularności zyskuje również e-handel zagraniczny, głównie chińskie portale e-commerce.

Według raportu Barometr E-shopper 2017, odsetek zakupów elektronicznych w Polsce osiągnął w ubiegłym roku 12,4%, przy średniej europejskiej wynoszącej 11,3%. Wynik ten jest wyższy o 2,2% w stosunku do badań z 2016 r. Obuwie, odzież, książki oraz uroda/zdrowie to nadal główne kategorie produktów kupowanych online. Oprócz odzieży, zamówienia w tych kategoriach przekraczają średnią europejską. Największą szansę rozwoju zaobserwowano w kategoriach małe meble/art. dekoracyjne, DVD/CD/gry wideo oraz elektronika.

Coraz bliżej na Daleki Wschód

– Zagraniczne e-zakupy w Polsce nie są aż tak bardzo popularne. Jest to zasługa tego, że nasz rynek wewnętrzny jest bardzo dobrze rozwinięty i wszystkie produkty są dostępne. Jednocześnie wygląda na to, że odkryliśmy zalety chińskich platform internetowych, bowiem w 2017 r. aż 44% polskich internautów zdecydowało się na zakupy w Chinach – 8% więcej niż w 2016 r. – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Polscy nabywcy online, którzy co najmniej raz dokonali zakupu na zagranicznej stronie internetowej, tworzą średni udział w rynku e-zakupów zagranicznych na poziomie 15,6%, czyli poniżej średniej europejskiej stanowiącej 19,2%. Odsetek ten jest podobny w innych krajach, w których tak jak w Polsce, funkcjonuje dobrze rozwinięta lokalna oferta e-commerce.

Millenialsi i smart fony

Według badań aż 40% nabywców online w Europie stanowią osoby w wieku 18-34 lata. Są oni bardziej świadomymi e-konsumentami. Szczególne ważne dla tej grupy nabywców są nie tylko transparentne zasady zakupów w sklepach internetowych, ale także możliwość wyboru spośród różnych wariantów dostarczenia przedmiotów. Oprócz najpopularniejszej usługi przesyłek kurierskich nabywcy chętnie wybierają usługę *click and collect* (zamów online, odbierz w sklepie), czy odbiór w punkcie nadań i odbiorów. Oczekują oni także szybkiego doręczenia przesyłki z możliwością określenia godziny wizyty kuriera.

– Millenialsi coraz chętniej korzystają ze smartfonów, robiąc e-zakupy. W Polsce aż 48% przedstawicieli tej grupy kupuje za pomocą tych urządzeń. Jednak inni nabywcy również z większą częstotliwością dokonują transakcji przy użyciu smartfonów. W ubiegłym roku było ich 38%, czyli o 2 p.p. więcej niż rok wcześniej – twierdzi Rafał Nawłoka.



Handel internetowy – konieczność **czy jedna z możliwości rozwoju?**

Podejmując się obsługi kanału e-commerce firmy powinny traktować operacje nie jako konieczność, a jako szansę rozwoju, biorąc przy tym pod uwagę wyzwania związane z wymogiem sprawnej obsługi zamówień. Jest to klucz do zapewnienia efektywnego poziomu obsługi.



Pick-by-vision to system polegający na kompletacji zamówienia przez osobę, która ubiera specjalne okulary z nakładką wizualizującą kolejny krok procesu. Na wyświetlaczu pojawia się lokalizacja magazynowa kolejnego etapu procesu oraz ilość artykułu do pobrania.

Z tego też względu zwracamy szczególną uwagę na wszelkiego rodzaju *cut-off'y* (ostateczne terminy wpłynięcia zamówienia do systemu) oraz wskaźniki jakościowe i na bieżąco wprowadzamy różnorodne usprawnienia procesowe, począwszy od drobnych elementów z palety *lean management*, a na zaawansowanych systemach IT skończywszy. W ostatnim czasie uruchomiliśmy FIEGE Business Intelligence Portal mający na celu zebranie w jednym miejscu wszystkich niezbędnych informacji, zarówno po stronie dostawy, jak i magazynowania, kompletacji i wysyłki, co znacznie ułatwia realizację zamówienia i pozwala na bezpośrednie monitorowanie jego statusu na każdym etapie operacji logistycznej.

Potrzeba zatarcia granic między kanałami

Jednym z największych wyzwań logistyki jest udoskonalenie filozofii *omnichannel*. Badani pokazują, że aż 96% konsumentów chciałoby mieć możliwość sprawdzenia dostępności produktów w sklepie stacjonarnym, a 90% chciałoby mieć również możliwość zarezerwowania online produktów, które mogliby odebrać osobiście w sklepie. Warto też wspomnieć o ogromnej ilości konsumentów (96%), którzy chcieliby dokonać zwrotu produktu zamówionego przez internet, w sklepie stacjonarnym. Niestety, w polskim e-commerce nagminnie używamy stwierdzenia *omnichannel*, podczas gdy nie idą za nim czyny i usprawnienia. Cały czas większość sklepów nie aktualizuje stanów magazynowych w czasie rzeczywistym, często też nie możemy odebrać produktów kupionych online w punktach stacjonarnych, ani dokonać w nich zwrotów towarów zakupionych przez internet.

Musimy pozwolić naszym klientom nie tylko na popularny już *click&collect*, ale też właśnie na zwrot w sklepie stacjonarnym zakupów online, połączenie programów lojalnościowych online i offline, czy też na szerokie umożliwienie kontaktu (telefon, chat, skype, komunikator itp.) i różne możliwości zapłaty za towar. Kolejnym krokiem jest udostępnienie w sklepie stacjonarnym towaru zamówionego w internecie. Często widzimy towar na półce, ale chcemy zamówić go przez internet (np. posiadając kupon rabatowy) i niestety możliwość natychmiastowego odbioru jest w znakomitej części niemożliwa.

Klienci pragną zatarcia granic miedzy kanałami. Sam *multichannel* już nie wystarcza, musimy więc dopracować procedury krzyżowania się ścieżek zakupowych i zwrotowych, aby zyskać zadowolenie i lojalność klienta. Doświadczony operator logistyczny, który świadomy jest ogromnej odpowiedzialności, jaka ciąży na nim w e-commerce, jest w takim wypadku niezbędny.

Specyficzny rodzaj odbiorcy

Specyfika sektora e-commerce znacznie różni się od potrzeb podmiotów obsługiwanych w sektorze tradycyjnym, głównie ze względu na charakter odbiorcy. E-commerce to praktycznie wyłącznie dostawy B2C, które muszą zostać przygo-

Klienci pragną zatarcia granic miedzy kanałami. Sam multichannel już nie wystarcza, musimy więc dopracować procedury krzyżowania się ścieżek zakupowych i zwrotowych, aby zyskać zadowolenie i lojalność klienta.



Damian Kołata

towane w jak najkrótszym czasie. Dodatkowo, proces dostawy oraz kształt otrzymanej przesyłki, jej zawartość, prawidłowość, a także dodanie materiałów marketingowych i dokumentów, które są niezbędne w ewentualnym procesie zwrotu zamówienia stanowi bardzo ważny element kształtowania wizerunku marki u klienta ostatecznego. Nie można o tym zapominać chcąc być dla kontrahenta wiarygodnym partnerem, nie tylko wykonującym usługi logistyczne, ale także pomagającym mu w osiągnięciu celu sprzedażowego i wspierającym go w innowacjach. Nie można zapominać również o dużej sezonowości sprzedaży, która przykładowo w branży fashion ściśle zależy od panujących warunków atmosferycznych, a także o ograniczonej możliwości estymacji wolumenu zamówień otrzymanych nawet w najbliższym szeregu czasowym. Długie weekendy z brzydką pogodą, święta oraz dostępność do sklepu internetowego w responsywnej wersji na urządzeniach przenośnych, powodują że praktycznie niemożliwe jest określenie ilości zamówień, które wpłyną kolejnego dnia. Z tego względu zachować należy zawsze pełną gotowość operacyjną, ponieważ okres, w którym operator musi zrealizować zlecenia nie zależy od ich ilości. Klient ostateczny dokonując zakupów w sklepie internetowym chce otrzymać zamówienie w terminie, a operator logistyczny musi się w terminie ze swojego obowiązku wywiązać.

Klient ostateczny dokonując zakupów w sklepie internetowym chce otrzymać zamówienie w terminie, a operator logistyczny musi się w terminie ze swojego obowiązku wywiązać.

W związku z faktem, że przez internet wiele kupujemy, to i coraz więcej zwracamy, ale także coraz więcej posiadamy w domu rzeczy kupionych pod wpływem impulsu i niepotrzebnych. Za naszą zachodnią granicą coraz bardziej popularne są platformy skupujące takie rzeczy i oferujące po atrakcyjnych cenach książki, płyty, zabawki, których już nie używamy.



Biorąc pod uwagę sytuację na polskim rynku pracy i malejącą dostępność zasobów ludzkich i rosnące koszty zatrudnienia – coraz lepszym rozwiązaniem, tym bardziej do pracy w weekendy i nocą oraz podczas szczytów sprzedażowych, są roboty kompletujące

TIMOCOM
AUGMENTED LOGISTICS

Pierwszy
Smart Logistics System
w Europie!

www.timocom.pl

W Niemczech nawet IKEA skupuje od swoich klientów meble, które nie noszą istotnych śladów użytkowania i oferuje w zamian karty rabatowe na nowe zakupy. Jest to trend o tyle ciekawy, że z jednej strony pomaga pozbyć się starych rzeczy, a z drugiej popycha nas do kolejnych zakupów. Obsługa takich przedsięwzięć również wymaga dedykowanej powierzchni i wyszkolonego personelu. Operator logistyczny obsługujący dotychczas kanał tradycyjny i nie posiadający doświadczenia w realizacji usług dla e-commerce napotka na swojej drodze wiele problemów związanych z dostosowaniem kształtu procesu do wymagań klienta.



Automatyzacja pozwala na optymalizację działań marketingowych i administracyjnych. Możliwe jest wydrukowanie bezpośrednio na ulotce nie tylko faktury, ale i formularza zwrotu towaru, zwrotnej etykiety adresowej, czy też ankiety

E-commerce a firmy logistyczne

Aby zapewnić klientom najwyższy poziom obsługi i wyróżniać się spośród konkurencji atrakcyjnymi czasami dostaw i nikłym odsetkiem błędów w realizacji zamówień, nieuniknione wydaje się być skorzystanie w sektorze e-commerce z usług operatora logistycznego, który jest w stanie zaoferować odpowiednio opracowane i nieustannie udoskonalane procesy szybkiej kompletacji zamówień, zapewnia prawidłowość ich realizacji i bezbłędność w wysyłce, a także podejmie się zarządzania procesem zwrotów, w ramach którego od momentu przyjęcia paczki do chwili udostępnienia jej do kolejnej sprzedaży należy wykonać szereg różnorodnych czynności. Oddanie powyższych działań w outsourcing pozwala podmiotom działającym w e-commerce na skupieniu się na bazowej działalności sklepu i rozwijaniu struktury asortymentowej oraz sprzedaży. Z drugiej strony, operatorzy logistyczni również musieli dostosować operacje do dynamicznie rozwijającego się rynku i dokonać wielu usprawnień, aby sprostać największym wyzwaniom *(the same day delivery, returns managent, crossborder shipping)*. Reasumując, prognozowany rozwój polskiego sektora e-commerce wygeneruje popyt na kolejne metry kwadratowe powierzchni magazynowych w kolejnych latach, co wpłynie na dalszy rozwój narzędzi logistycznych i operacyjnych w odpowiedzi na rosnącą konkurencję na rynku detalicznym i potrzeby klienta ostatecznego.

Konieczność automatyzacji i robotyki

Automatyzacja nie schodzi ostatnio z ust osób zajmujących się logistyką. W badaniu przeprowadzonych kilka miesięcy temu przez FIEGE i P3 zapytano dyrektorów logistyki największych polskich firm o to, jakie trendy w logistyce będą najbardziej widoczne w ciągu 2-3 lat. Ponad połowa odpowiedziała, że najbardziej istotna będzie automatyzacja procesów. Dopiero na kolejnych miejscach pojawiały się zagadnienia rozwoju e-commerce, czy też budowy nowych magazynów. Można więc stwierdzić, że procesy będą automatyzowane. Pora zadać sobie pytanie, które z nich mogą być temu poddane i w jakim stopniu?

Operacje magazynowe podzielić można na takie, które z powodzeniem mogą odbywać się bez ingerencji człowieka oraz te, które nie zostaną wykonane poprawnie bez udziału czynnika ludzkiego. Te pierwsze można w pełni zautomatyzować, co jednak z tymi drugimi? Czy już zawsze przedsiębiorcy skazani będą na manualne operacje i zakładanie rezerw na błędy? Niekoniecznie. Automatyzacja nie zawsze oznacza powierzenie całości zadania w ręce robotów i maszyn. W chwili obecnej bardzo popularne są przykłady współpracy i ułatwień, które automatyzacja wnosi właśnie do pracy człowieka.

Zacznijmy od przykładu, który to twierdzenie uzasadni. Jednym z procesów, które podlegają nieustannej optymalizacji i stanowią istotny czynnik kosztowy jest kompletacja zamówień. Począwszy od małej operacji, a skończywszy na magazynach o powierzchni kilkudziesięciu tysięcy metrów kwadratowych, logistycy czynią wszelkie starania, aby udoskonalić ten proces, skrócić ścieżki kompletacji, wdrażają coraz to nowe pomysły w zakresie magazynowania (podział na asortymentowe strefy magazynowe, składowanie chaotyczne, dodatkowe znaczniki). Okazuje się, że kompletacja to idealny przykład procesu, który może być wykonywany przez człowieka za pomocą innowacji. Idealnym przykładem jest *pick-by-vision* – system polegający na kompletacji zamówienia przez osobę poruszającą się na wózku magazynowym, bądź ciągnącą wózek kompletacyjny, która ubiera specjalne okulary z nakładką wizualizującą kolejny krok procesu. Na wyświetlaczu pojawia się lokalizacja magazynowa kolejnego etapu procesu oraz ilość artykułu do pobrania.

Dodatkowym usprawnieniem, które można zaimplementować do rozwiązania *pick-by-vision* jest skaner zakładany na palec niczym obrączka. Uwalnia on ręce osoby kompletującej zamówienie, a co za tym idzie – przyspiesza proces, gdyż nie trzeba odkładać skanera na bok przy kompletacji dużych elementów. Proces staje się intuicyjny, a liczba pomyłek maleje, gdyż na ekranie okularów widzimy dokładną lokalizację i zadany wolumen.

Co ważne, okulary podłączone są na stałe do akumulatora zamontowanego przy pasku, stąd urządzenie może być wykorzystane przez wiele osób, również na kolejnych zmianach. Dzięki temu zmniejszamy

E-commerce to praktycznie dostawy B2C, które muszą zostać przygotowane w jak najkrótszym czasie. Proces dostawy, kształt przesyłki, jej zawartość, prawidłowość, etc., to ważny element kształtowania wizerunku marki u klienta ostatecznego.

istotnie ich ilość i jesteśmy pewni, że okulary pozostają ciągle naładowane.

Rozwiązania przynoszące najwięcej korzyści

Kompletacja jest co prawda procesem pełnym niespodzianek i możliwych błędów, nie oznacza to jednak, że nie możemy powierzyć wykonania tego procesu maszynie, np. robotowi kompletującemu TORU, który pracuje już na magazynach jednego z operatorów logistycznych.

Biorąc pod uwagę sytuację na polskim rynku pracy i malejącą dostępność zasobów ludzkich, a także rosnące koszty zatrudnienia – coraz lepszym rozwiązaniem, tym bardziej do pracy w weekendy i nocą oraz podczas szczytów sprzedażowych, wydają się być roboty kompletujące. TORU wyposażony jest również w system inteligentnych czujników, co oznacza, że może pracować równolegle z ludźmi, pomagając im zintensyfikować działanie, gdy ilość zamówień w bardzo szybki sposób rośnie, czy też zaskoczył nas sukces wyprzedaży i promocji, a nie jesteśmy w stanie szybko zatrudnić nowego personelu, bądź jego szkolenie będzie długotrwałe, a potrzebny jest natychmiastowy efekt.

Robot jest stale skomunikowany z systemem WMS i po otrzymaniu zlecenia kompletacji udaje się w odpowiednie miejsce do magazynu, skanuje lokalizację i wysuwa specjalne widełki, za pomocą których pakuje towar na półki umieszczone w jego wnętrzu. Po zakończeniu kompletacji zamówienia przejeżdża do strefy pakowania, w której pracownik wyjmuje kartony i dokonuje dalszych operacji.

Pomoc robota jest nieoceniona nie tylko w przypadku pracy w nocy, bądź w weekendy, gdy praca człowieka jest wielokrotnie droższa, ale też w przypadku konieczności kompletacji towaru z bardzo wysokich półek, które przy manualnej pracy wymagałyby ciągłego wchodzenia na drabinę bądź schodki, lub też z najniższych



Automatyzacja nie zawsze oznacza powierzenie całości zadania w ręce robotów i maszyn. W chwili obecnej bardzo popularne są przykłady współpracy i ułatwień, które automatyzacja wnosi właśnie do pracy człowieka



poziomów, do których dostęp możliwy jest jedynie poprzez ciągłe schylanie. A więc, nawet jeśli robot nie wykonuje procesu znacznie szybciej, to ułatwia go i wyręcza pracowników w najtrudniejszym i najmniej przyjemnych operacjach.

Spróbujmy rozważyć więc „za" i „przeciw" wdrożeniu takiego rozwiązania do magazynu.

Plusy:

- możliwość pracy w godzinach nocnych i w weekendy bez dodatkowych kosztów,
- dodatkowy zasób ułatwiający pracę w szczytach sprzedażowych,
- ułatwienie kompletacji z najtrudniej dostępnych miejsc,
- dobra recepta w obecnej sytuacji na polskim rynku pracy, gdzie dostęp zasobów ludzkich jest coraz bardziej utrudniony.

Minusy:

- wysoki koszt urządzenia,
- wydajność nie przekraczająca wyraźnie wydajności manualnego procesu,
- ograniczona ilość lokalizacji wewnątrz robota,
- ograniczony kształt towaru do pobrania z lokalizacji półkowych.

Przyszłość automatyzacji w e-commerce

Mimo, że nadal istnieje wiele argumentów, które odwodzą nas od pomysłu wdrożenia do operacji robota, to rosnące koszty pracy i malejąca dostępność pracowników powodują, że będą one coraz częstszym elementem rodzimego krajobrazu magazynowego.

Automatyzacja to jednak nie tylko roboty, bądź rozszerzona lub wirtualna rzeczywistość. Magazyn już dawno przestał być miejscem załadunku, bądź rozładunku towarów, warto więc pomyśleć, czy można zautomatyzować także proces personalizacji zamówienia. Nie od dziś wiadomo, że klienci uwielbiają czuć się wyróżnieni spośród tłumu innych kupujących, z przyjemnością odbierają komunikaty skierowane bezpośrednio do nich, zwłaszcza gdy zawierają spersonalizowane rabaty i kupony związane z dotychczasową ich aktywnością.

I o ile sam sposób obróbki danych i wybór oferty produktowej dla określonego klienta związany jest z oprogramowaniem WMS i Business Intelligence, to sam proces składania i wydruku ulotek może zostać jak najbardziej zautomatyzowany. Po kompletacji zamówienia, oprócz faktury i listu wysyłkowego, drukowana jest spersonalizowana ulotka, która oprócz imienia klienta wskazanego na pierwszej stronie, zawiera podziękowanie za zamówienie oraz indywidualnie dobrane kupony rabatowe. Dzięki temu zyskujemy zaufanie klienta i unikamy sytuacji, w której to mężczyzna otrzymuje kupony zniżkowe na zakup suplementów diety dla kobiet, a klientki zasypywane są ofertami zakupów męskich marynarek.

Mimo, że nadal istnieje wiele argumentów, które odwodzą nas od pomysłu wdrożenia do operacji robota, to rosnące koszty pracy i malejąca dostępność pracowników powodują, że będą one coraz częstszym elementem rodzimego krajobrazu magazynowego.

Rozwiązanie to udowadnia, że automatyzacja pozwala również na optymalizację działań marketingowych i administracyjnych. Teoretycznie możliwe jest wydrukowanie bezpośrednio w ulotce nie tylko faktury, ale i formularza zwrotu towaru, zwrotnej etykiety adresowej, czy też ankiety, dzięki czemu upraszany jest proces administracyjny, a klient otrzymuje w paczce jeden dokument, zamiast kilku luźnych kartek.

Istnieją oczywiście również elementy automatyzacji, które nie są łatwe i tanie do wdrożenia dla poszczególnych przedsiębiorców. Mowa na przykład o systemie *mini-load* i sieci kilometrów przenośników, które dowożą stamtąd kartony do stołów kompletacji i po pobraniu odpowiedniego asortymentu przez pracownika magazynu, są sortowane według lokalizacji i wysyłane do klientów. Jednak do wprowadzenia takiego rozwiązania potrzebny jest już istotny wolumen, gdyż tylko taki uzasadnia potrzebę implementacji tak drogiego i zaawansowanego sprzętu. A po drugie, znacznie lepiej w takim przypadku skorzystać z usług operatora logistycznego, który nie tylko zaprojektuje rozwiązanie, ale weźmie na siebie koszty związane z jego zakupem, alokując je do poszczególnych stawek związanych z operacjami magazynowymi. Inną kwestią są również roboty kompletujące małe elementy, na przykład artykuły elektroniczne. Rozwiązania takie istnieją, aczkolwiek ich koszt znacznie przekracza nie tylko możliwości finansowe przedsiębiorców, ale i zdrowy rozsądek, który nakazuje najpierw sprawdzić, czy nie jest to czasami przerost formy nad treścią.

Reasumując, polski rynek logistyczny znajduje się w chwili obecnej w dobrym momencie, biorąc pod uwagę warunki, możliwości i przyczyny, dla których automatyzacja procesów magazynowych powinna być brana pod uwagę. Istnieją na rynku rozwiązania, których koszt jest całkiem rozsądny, a nawet jeśli obciążenie finansowe będzie dla pojedynczego przedsiębiorcy zbyt duże – warto skorzystać z oferty operatora logistycznego, który dzięki efektowi skali i operacji wykonywanej dla wielu klientów, zapewni dobrą ofertę i zapozna nas z najnowocześniejszymi trendami na rynku oraz rzetelnie udowodni, że automatyzacja jest nie tylko fanaberią, ale i rzeczywistą potrzebą oraz nieodzownym elementem porządnego magazynu obsługującego e-commerce.



Prognozowany rozwój polskiego sektora e-commerce wygeneruje popyt na kolejne metry kwadratowe magazynów w kolejnych latach, co wpłynie na dalszy rozwój narzędzi logistycznych i operacyjnych w odpowiedzi na rosnącą konkurencję na rynku detalicznym i potrzeby klienta ostatecznego

Damian Kołata, Senior Business Development Manager, FIEGE

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2018

- 2 października – KRAKÓW
- 17 października – WROCŁAW
- 7 listopada – WARSZAWA podczas TransLogistica Poland
- 15 listopada – POZNAŃ



KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.
Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes
i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28

UDZIAŁ BEZPŁATNY
Liczba miejsc ograniczona

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Organizatorzy:

KMGmedia · TSLbiznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport-spedycja-logistyka · Truck&Van www.truck-van.pl

Współpraca merytoryczna:

iuridica kancelaria prawna · TRANSLAWYERS · CDS · ITD-PIP · LEGALTRANS

Zarejestruj się bezpłatnie na **www.spotkania.tsl-biznes.pl**



Kanał e-commerce wyborem operatora

Firmy logistyczne przestają być usługodawcą, a stają się partnerem w biznesie. Dla nas, operatorów logistycznych, oznacza to konieczność specjalizacji w wybranych dziedzinach – tak, by wykorzystywać wiedzę o branży naszych klientów i móc doradzać im w strategicznych decyzjach.

Dlatego sądzę, że każda z firm logistycznych musi wyznaczyć sobie kierunek rozwoju. Na podstawie aktualnego doświadczenia należy odpowiedzieć sobie, na pytanie: dla jakich klientów chcemy pracować? Obsługa kanału e-commerce jest tylko jedną z możliwości, a różnice pomiędzy jego obsługą a kanału tradycyjnego są ogromne. Ich powody są następujące: konieczność spełniania oczekiwań konsumentów oraz ogromna zmienność i dynamika e-sprzedaży.

Specyfika e-commerce

O ile tradycyjny kanał posiada znormalizowane jednostki takie jak paleta, karton zbiorczy czy zgrzewka, o tyle w przypadku obsługi kanału e-commerce mamy do czynienia z konkretnym produktem (sztuką). Wymusza to inną infrastrukturę magazynową, ponieważ magazyny dla tradycyjnego B2B charakteryzują się wysokim składem, natomiast te dla B2C to magazyny półkowe, gwarantujące szybki dostęp do produktów.

Obsługa kanału e-commerce wymusza także spełnienie wymogów systemowych związanych z integracją systemów sklepowych i magazynowych – tak, by w czasie rzeczywistym można było sprawdzić stany magazynowe oraz statusy realizacji zleceń, zwrotów czy przyjęć. Nie bez znaczenia jest też fakt, że zamówienia spływają do operatora logistycznego w trybie online, podczas gdy przy realizacji projektów dla B2B mamy często określone konkretne terminy spływania zleceń i realizacji wysyłek.

E-sprzedaż jest z pewnością bardziej nieprzewidywalna, dlatego firmy logistyczne muszą zachować większą elastyczność i w razie potrzeby zwiększać lub zmniejszać zatrudnienie oraz przestrzeń magazynową. Co więcej, operator logistyczny obsługujący branżę e-commerce musi realizować nie tylko oczekiwania swoich klientów, ale także konsumentów ostatecznych. Dostawy do konsumenta są bardziej wymagające – zamiast dużych dostaw, pakuje się pojedyncze produkty, z dużym naciskiem na jakość, terminowość i estetykę. Koniecznością staje się wdrożenie opcji związanych z pakowaniem zgodnym z manualem danej marki, z opcją pakowania na prezent i dodawaniem próbek oraz materiałów reklamowych, a także – a może co najważniejsze – płynna obsługa zwrotów wraz z przepakowywaniem, etykietowaniem i odświeżaniem.

Firma logistyczna musi sprawnie wdrażać nowe rozwiązania, które są wynikiem dynamicznych zmian w branży e-commerce. Sprzedaż w sklepach internetowych rośnie w zawrotnym tempie, a wraz z nią oczekiwania odnośnie ilości przetworzonych zamówień w ciągu dnia, czasu przetworzenia pojedynczego zamówienia czy jego kosztów. Dobry operator logistyczny śledzi rynek, przewiduje i proponuje klientowi najlepsze i najnowsze rozwiązania.

Coraz większe oczekiwania

Rozwój e-commerce wymusza specjalizację firm logistycznych oraz większą elastyczność – tak, by szybko reagować na *peaki sprzedażowe*, gwałtownie zmieniający się asortyment oraz ilość zwrotów. Co do tych ostatnich, ich sprawna obsługa stała się, dzięki e-commerce, ważnym wyróżnikiem na rynku operatorów logistycznych i nierzadko odpowiada za domknięcie całościowego doświadczenia zakupowego klienta ostatecznego.

Drugą sprawą jest specyfika e-commerce, która ma na celu spełnianie oczekiwań konsumenta dotyczących kosztów, czasu dostawy i jakości. A oczekiwania te stale rosną. Dlatego rozwój e-commerce wymusza na operatorach logistycznych, by realizować usługi coraz szybciej i w coraz wyższej jakości przy relatywnie niskich kosztach.

Automatyzacja w logistyce jest koniecznością

Wzrost zapotrzebowania na usługi (wolumen), generowany również przez e-commerce, oraz wzrost kosztów pracy wymusza na operatorach stosowanie takich praktyk, które umożliwią sprawną obsługę rosnących wolumenów. Już teraz w wielu magazynach stosowane są transportery, przenośniki taśmowe czy rolkowe, które w znaczny sposób przyspieszają pracę. Standaryzacja opakowań umożliwia zastosowanie maszyn do automatycznego zamykania, zaklejania kartonów wraz z wydrukiem i naklejeniem etykiety spedycyjnej. W Arvato stosujemy różne rozwiązania: od prostych systemów przenośnikowych po zaawansowane technologicznie sortery oraz *bag sortery.*

Każda z firm logistycznych musi wyznaczyć sobie kierunek rozwoju. Na podstawie aktualnego doświadczenia należy odpowiedzieć sobie, dla jakich klientów chcemy pracować. Obsługa kanału e-commerce jest tylko jedną z możliwości.

Automatyzacja i robotyzacja nie będzie rewolucyjną zmianą, a raczej wyniknie z szeregu ewolucyjnych zmian naprawczych, które będą musieli wdrożyć operatorzy logistyczni, aby stać się konkurencyjnymi w e-commerce.

Kolejnym etapem jest robotyzacja – aktualnie wprowadzana tylko w wybranych punktach procesu magazynowania i dystrybucji. Pełna robotyzacja procesów jest na razie pieśnią przyszłości. Pewnym jest, że automatyzacja i robotyzacja nie będzie rewolucyjną zmianą, a raczej wyniknie z szeregu ewolucyjnych zmian naprawczych, które będą musieli wdrożyć operatorzy logistyczni, aby stać się konkurencyjnymi w e-commerce.



Przemysław Klich

Już dziś widzimy szeroki zakres korzyści, jakie może przynieść automatyzacja procesów magazynowych. Pierwszą z nich jest uzyskanie większej pojemności magazynu przez lepsze wykorzystanie jego przestrzeni, co ma niebagatelne znaczenie w aktualnej sytuacji rynkowej, w której ceny gruntów i utrzymania magazynu nieustannie rosną. Kolejną jest obniżenie kosztów pracy oraz unikanie problemów z zatrudnieniem, z którymi nieustannie zmagają się operatorzy logistyczni. Jeszcze inną jest możliwość realizacji większej ilości zleceń, a także podniesienie jakości dzięki kontroli błędów przez maszyny. Ostatnią – bardzo dla nas ważną – jest zwiększenie bezpieczeństwa osób, które pracują w magazynach. I w mojej opinii taki wariant automatyzacji będzie wdrażany przez najbliższe lata.

Niewątpliwie wprowadzenie nowych rozwiązań rozważa się w okresach, w których firma przechodzi przez zmiany – związane na przykład z brakami kadrowymi, koniecznością rozbudowy magazynu czy zwiększeniem ilości zamówień od klientów. To nie oznacza, że można wdrożyć je błyskawicznie. Konieczna jest dobra strategia, kosztorysowanie oraz przygotowanie procesu implementacji.

Ponadto potrzebna jest odwaga i wizja klienta, który będzie wspierać operatora w konsekwentnym wprowadzaniu zmian. To są zawsze decyzje strategiczne, głęboko wnikające w tkankę organizacji, a także typowo planistyczne, sprawdzające czy i w jakiej perspektywie czasu inwestycja zwróci się i okaże się opłacalna.



W wielu magazynach stosowane są transportery, przenośniki taśmowe i rolkowe, które przyspieszają pracę. Standaryzacja opakowań umożliwia zastosowanie maszyn do automatycznego zamykania, zaklejania kartonów wraz z wydrukiem i naklejeniem etykiety spedycyjnej



Sprawna obsługa peaków sprzedażowych stała się, dzięki e-commerce, ważnym wyróżnikiem na rynku operatorów logistycznych i nierzadko odpowiada za domknięcie całościowego doświadczenia zakupowego klienta ostatecznego

Zachowanie ludzkiej twarzy marki

Nie mam wątpliwości, że niemal każdą z dynamicznie rozwijających się branż czeka mniejsza czy większa automatyzacja – w długiej perspektywie takie rozwiązania okazują się bowiem tańsze i szybsze od tradycyjnych. Nie można jednak zapomnieć, że w każdym biznesie prowadzimy przede wszystkim komunikację *Human-to-Human*. Dlatego zachowanie ludzkiej twarzy marki jest niezbędne, by funkcjonować na rynku – zwłaszcza, gdy klienci oczekują personalizacji swoich doświadczeń oraz bezproblemowej obsługi klienta.

Branża e-commerce kładzie więc coraz większy nacisk na kontakt z klientem – i to świetny kierunek rozwoju. Choć jestem entuzjastą automatycznych rozwiązań w komunikacji ułatwiających załatwienie spraw, takich jak *chatboty* i FAQ, to wielu z nich nie rozwiążą jednak roboty i sztuczna inteligencja. To człowiek będzie chciał porozmawiać z człowiekiem, dlatego udostępnienie sprawnej obsługi klienta to jeden ze sposobów na znalezienie równowagi między automatyzacją a pracą pracowników.

Przemysław Klich,
dyrektor sprzedaży
w Arvato SCM Solutions w Polsce



Najważniejsze – pewny i stabilny partner

W obsłudze branży e-commerce specjalizuje się firma Prime Cargo. Obecnie nawet ok. 80% klientów obsługiwanych przez tego operatora to klienci z tej właśnie branży. Są to zarówno sklepy internetowe sensu stricte, jak i duże firmy *multibrandowe* posiadające także sklepy stacjonarne jak i system sprzedaży wysyłkowej.

Współpraca z firmami branży e-commerce wymaga od operatora, aby był bardzo elastyczny, przygotowany do zapewnienia wzrostu swoim klientom, otwarty na nowe usługi i posiadał rozwiązania obniżające koszty sprzedaży *cross-border* oraz skracające lead-time.

Niekoniecznie jedna firma

Różnic pomiędzy logistyczną obsługą kanału e-commerce a tradycyjnego jest wiele, głównie operacyjnych. W e-commerce mamy do czynienia z kompletacją sztukową, mniejszą liczbą linii na zamówienie, dużą liczbą wydań, dodatkowymi wymaganiami co do pakowania, indywidualizacją zamówień, intensywnym wzrostem klientów w trakcie trwania współpracy, częstymi zmianami asortymentu, czy dużymi wahaniami popytu. Klienci oczekują bliskiego kontaktu i szybkiej reakcji na pojawiające się potrzeby.

Jednak nie każdy operator logistyczny musi obsługiwać ten kanał, gdyż rynek jest tak duży i tak mocno zróżnicowany w swojej strukturze, że dana firma może wyspecjalizować się w obsłudze konkretnej jego części. Przykładem są firmy sprzedające *omnichannelowo*, których na rynku działa coraz więcej. Ich obsługa logistyczna może być realizowana przez jedną firmę logistyczną, ale swoje uzasadnienie ma też podział magazynów na te, w których obsługiwany jest kanał *brick and mortar* oraz te, gdzie jest e-commerce.

Przygotowani na specyficzne wymogi

Kanał e-commerce charakteryzuje się sporymi wahaniami sezonowymi (+kilkaset procent) oraz bardzo dużymi peakami w konkretne dni *(Black Friday, Cyber Monday)*. Operator obsługujący go musi więc być przygotowany i na ich obsługę. A ponieważ w obecnych czasach logistyka branży e-commerce już nie tylko wymaga zapewnienia odpowiedniej siły roboczej i odpowiedniego nią zarządzania, ale też konkretnych inwestycji automatyzujących kompletację i przepływ towaru w magazynie, to i na takie wyzwania musi być przygotowany.

I chodź są tu bariery, z którymi styka się operator, to ich rodzaj zależy tak naprawdę od konkretnej firmy e-commerce, którą chce obsługiwać. W przypadku małych firm wysyłających kilkadziesiąt paczek dziennie, bariery są niewielkie. Co innego, gdy mamy do czynienia z średnimi i dużymi klientami, którzy mają specyficzne wymogi co do *lead-time'u*. Konieczność obsłużenia np. 50 tys. zamówień złożonych w jeden dzień jest już dużym wyzwaniem i wymaga zarówno systemu WMS odpowiednio zoptymalizowanego, zastosowania odpowiedniej automatyki, jak i posiadania elastycznych partnerów biznesowych.

Coraz większe portfolio klientów

Coraz więcej firm obsługuje e-commerce lub zainteresowanych jest obsługą tego rynku. Poszerzamy nie tylko nasze magazyny wzdłuż i wszerz, ale też oferujemy usługi dodatkowe. Pakujemy w opakowania prezentowe, impregnujemy obuwie, wkładamy personalizowane inserty, dokładamy karty gwarancyjne czy instrukcje, przepakowujemy itd. Firmy, które obsługujemy rozwijają się, co cieszy nas niezmiernie, bo możemy być ich partnerem w okresie intensywnego



Zbigniew Gawęda

wzrostu, dając komfort płynący z pewności, że „damy radę".

Chcemy bezustannie rozwijać *portfolio* klientów, otwierać nowe lokalizacje i proponować w nich rozwiązania magazynowe i dystrybucyjne, które sprawdzą się obecnie, ale także nowe, dedykowane konkretnym sektorom czy grupom produktowym. W przyszłym roku wprowadzamy m.in. *Kardexy*, które zautomatyzują kompletację artykułów mniejszych gabarytowo i wyższej wartości (perfumy, kosmetyki). Jakiś czas temu podjęliśmy decyzję, by nie koncentrować się tylko na firmach średnich i dużych. To był dobry kierunek gdyż nieduże firmy, sprzedające od 150 paczek dziennie, też potrzebują pewnego i stabilnego partnera ułatwiającego dystrybucję w zachodniej i północnej Europie, a takim jest Prime Cargo.

Zbigniew Gawęda
Sales and Business Development Manager Prime Cargo

Czy automatyzacja sprawdza się w e-commerce?

Dynamiczny rozwój e-commerce, szeroko rozumiana dygitalizacja i zmiany technologiczne nie pozostały bez wpływu na logistykę. Logistyka dla e-commerce różni się w zależności od skali projektu i oferowanych produktów.



Fot.: Rhenus

Autonomiczny robot wykorzystywany w codziennych operacja dla projektów e-commerce w Rhenus Logistics

Inaczej wyglądają przepływy materiałowe w branży fashion, która charakteryzuje się sezonowością wynikającą ze zmiany pór roku, a także wysokimi pikami w okresie świąt i wyprzedaży, a inaczej w internetowej sprzedaży mebli czy branży DIY. W każdym procesie wydajność i optymalizacja kosztów mają zasadnicze znaczenie. Automatyzacja i wykorzystanie nowoczesnych technologii są sposobem na uzyskanie zadawalających efektów. Jednak zastosowanie automatyzacji musi być uzasadnione kosztowo i dostosowane do rzeczywistych potrzeb klienta. Sprzedaż internetowa charakteryzuje się dużą nieprzewidywalnością, a organiczny rozwój projektów rok do roku osiąga zaskakujące wyniki i ciężko przewidzieć jak dany projekt będzie zachowywał się w perspektywie kilku kolejnych lat. Czy wobec powyższego opłaca decydować się na automatyzację? I tak i nie.

Automatyzacja i wykorzystanie nowoczesnych technologii są sposobem na uzyskanie zadawalających efektów. Jednak zastosowanie automatyzacji musi być uzasadnione kosztowo i dostosowane do rzeczywistych potrzeb klienta.

Inwestycje ze sporym ryzykiem

Inwestycje w infrastrukturę i rozwiązania automatyczne z długim okresem zwrotu z inwestycji niosą więc ze sobą spore ryzyko. Wieloletnie kontrakty na rynku logistycznym są już rzadkością, co dodatkowo zniechęca do inwestycji w rozwiązania technologiczne. Warto jednak przyjrzeć się mniejszym i mobilnym rozwiązaniom takim jak autonomiczne roboty, drony czy mniejsze rozwiązania z zakresu automatyki, które dowolnie można rozwijać, relokować i implementować w innych projektach. Automatyzacja jest jak najbardziej pożądana w optymalizacji procesów magazynowych, niemniej jednak musi zachowywać pełną elastyczność na wypadek diametralnych zmian tychże procesów, nagłych wzrostów wolumenów czy zmiany lokalizacji magazynowej. Bazując na doświadczeniu Rhenus, mogę stwierdzić iż takie rozwiązania sprawdzają się w lokalizacjach w całej Europie, w tym również w projektach e-commerce w Polsce.



Fot.: IMG

Rafał Browarski

Ograniczone zastosowanie

Projekty e-commerce są projektami opierającymi się w głównej mierze na zasobach ludzkich. Tak długo jak zatrudnienie pracowników jest możliwe i koszty zatrudnienia są niższe niż rozwiązania technologiczne, zaawansowana automatyzacja procesów w logistyce e-commerce będzie miała ograniczone zastosowanie. Ciężko wyrokować co w przyszłości będzie się działo w tym zakresie, ponieważ jest to uzależnione od wielu czynników, takich jak chociażby zmiany demograficzne, innowacje czy też zmiany zachowania konsumentów.

Rafał Browarski,
dyrektor Oddziału
Rhenus Logistics S.A.



Obsługa sektora e-commerce wymaga ciągłego dostosowywania się operatorów logistycznych do wciąż zmieniających się warunków. Aby zoptymalizować procesy związane z obsługą klientów trzeba wprowadzać zmiany w infrastrukturze technicznej i informatycznej

Automaty – tak, ale przede wszystkim ludzie

Obsługa kanału e-commerce to ważny obszar działalności PEKAES. Z jednej strony podążamy z duchem czasu i pojawia się konieczność dostosowania się do szybko zmieniających się warunków na rynku i potrzeb klientów. Z drugiej zaś, zyskujemy szansę na dalszy rozwój i doskonalenie procesów optymalizacji łańcucha dostaw.

Przez ostatnie lata sklepy internetowe zyskują na znaczeniu, skala operacji jest imponująca i stale rośnie. W efekcie dostarczanie przesyłek drobnicowych stało się jedną z najpowszechniejszych usług. PEKAES oferuje elastyczny model współpracy oraz różnorodne opcje rozwiązań, często wybiegające poza standardową logistykę (np. w segmencie *one stop e-commerce* w imieniu klienta odpowiadamy za dostawy do magazynu, obsługę zamówień i wiele innych obszarów). W ten sposób staramy się budować naszą przewagę konkurencyjną.

Obsługa klienta jest zautomatyzowana w coraz większym zakresie. Począwszy od narzędzi do automatycznej wysyłki e-maili, a kończąc na avatarze, czyli wirtualnym doradcy obecnym w wielu e-sklepach.

Nowe wyzwania

Jesteśmy świadkami prawdziwej rewolucji w nawykach zakupowych Polaków. Handel elektroniczny coraz bardziej odsuwa na plan dalszy tradycyjny sposób dokonywania zakupów, co determinuje sposób działania wielu firm. Operatorzy logistyczni stoją przed nowymi wyzwaniami. Muszą bowiem zaproponować takie rozwiązania, które sprostają całym potokom przesyłek, które mają dotrzeć do odbiorców jak najszybciej. Istotna różnica w obsłudze kanału e-commerce w porównaniu z tradycyjnym dotyczy sposobu i czasu dostaw towaru. Klienci wymagają, aby towar dziś zakupiony na internetowej platformie został dostarczony w ciągu 24 godzin lub nawet wcześniej. Tu z pomocą przychodzą zdobycze technologiczne, takie jak robotyka i automatyzacja. Na straży terminowości dostaw stoją nowoczesne systemy IT usprawniające procesy w całym łańcuchu dostaw. Oczywiście ich wdrożenie wymaga niemałych nakładów finansowych, jednak w dalszej perspektywie czasowej innowacyjne narzędzia przynoszą zyski dla firm.



Arkadiusz Filipowski

Coraz większa automatyzacja

Na działalność wielu firm w znacznym stopniu wpłynęła automatyzacja. Razem z postępem technologicznym pozwoliła zyskać na czasie, oszczędzić zasoby,

jak i przenieść biznes na wyższy poziom. Mam na myśli centra logistyczne, w których obsługa tysięcy ładunków odbywa się bez udziału człowieka. Obsługa klienta jest zautomatyzowana w coraz większym zakresie. Począwszy od narzędzi do automatycznej wysyłki e-maili, a kończąc na *avatarze*, czyli wirtualnym doradcy obecnym w wielu e-sklepach.

Obsługa sektora e-commerce wymaga ciągłego dostosowywania się operatorów logistycznych do wciąż zmieniających się warunków. Musimy wprowadzać zmiany w infrastrukturze technicznej i informatycznej, aby zoptymalizować procesy związane z obsługą klientów. A branża ta jest szczególnie podatna na nowości technologiczne i innowacyjne rozwiązania. Jednak nie postrzegałbym tego jako jakiekolwiek wymuszenia stosowania automatyzacji, lecz raczej jako dostosowanie się do nowych warunków. Roboty, automaty czy drony coraz śmielej wkraczają do logistyki. Ich zasługą jest doskonała optymalizacja procesów i zapewnienie wysokiej jakości obsługi klienta oraz redukcja kosztów. Automatyzacja towarzyszy nam na każdym etapie łańcucha dostaw: w magazynie, podczas załadunku czy transportu ładunków. Jest również nieodłącznym elementem w sprzedaży i obsłudze posprzedażowej. Obecnie trudno sobie wyobrazić inny sposób działania firm, by sprostać zadaniom jakie stawia przed operatorami kanał e-commerce.

Efekt działania wielu systemów

Trudno jednak wskazać, które rozwiązania przynoszą firmie najwięcej korzyści. Na przykład w obszarze IT system ERP służy do całościowego zarządzania przedsiębiorstwem, a WMS do kontrolowania statusu w magazynach. ERP pozwala ustalić stan zapasów, zlokalizować dostawy, określić stan finansów. W ten sposób firma może szybko zebrać istotne dane i zdecydować o zleceniu produkcji. Z kolei system WMS odpowiada za np. zlokalizowanie w magazynie określonych towarów czy błyskawicznie zweryfikuje, czy dostawa zgadza się z zamówieniem klienta. Mówiąc o rozwiązaniach warto również wspomnieć o systemie VMI (Vendor Managed Inventory), który w znaczący sposób usprawnia przepływ i kontrolę towarów w tzw. magazynach współużytkowych. Każde z tych rozwiązań wnosi wiele korzyści, lecz tylko wspólnie przekładają się na sprawną obsługę klienta. PEKAES wdrożył u siebie wiele nowoczesnych rozwiązań, dzięki którym zleceniodawcy w Strefie Klienta mają dostęp do kluczowych danych. Relacje operator-klient usprawnia szereg funkcjonalności – od tradycyjnego trackingu, przez zaawansowane śledzenie przesyłek z możliwością raportowania, obsługę dokumentów zwrotnych, monitorowanie rozliczenia pobrań, możliwość przeglądania i pobierania faktur oraz załączników, aż po indywidualny system raportowania i fakturowania.

Każde z rozwiązań klasy ERP, WMS czy VMI przynosi firmie wiele korzyści, lecz tylko wspólnie przekładają się na sprawną obsługę klienta.

Automatyzacja jako zdobycie przewagi

Nie ulega wątpliwości, że stosowanie automatyzacji oznacza dla firm zdobycie przewagi konkurencyjnej. Klienci doceniają przyjazną politykę w zakresie zwrotów, np. opcję darmowego zwrotu czy wydłużenia terminu zwrotu towaru. Często są to czynniki decydujące w wyborze danego sprzedawcy. Operatorzy zatem oferują takie modele współpracy, aby dany system spełnił te oczekiwania.



Istotna różnica w obsłudze kanału e-commerce w porównaniu z tradycyjnym dotyczy sposobu i czasu dostaw towaru. Klienci wymagają, aby towar dziś zakupiony na internetowej platformie został dostarczony w ciągu 24 godzin lub nawet wcześniej

Automatyzacja razem z postępem technologicznym pozwoliła zyskać na czasie, oszczędzić zasoby, jak i przenieść biznes na wyższy poziom.



Automatyzacja wyznaczyła nowe kierunki działania w branży e-commerce. Wraz z rozwojem technologicznym będzie postępować dalszy postęp w tej dziedzinie. W kwestii zachowania równowagi trzeba pamiętać, że wciąż są obszary, gdzie trudno jest zastąpić człowieka

Automatyzacja wyznaczyła nowe kierunki działania w branży e-commerce. Myślę, że wraz z postępem technologicznym będzie postępować dalszy postęp w tej dziedzinie. W kwestii zachowania równowagi trzeba pamiętać, że wciąż są obszary, gdzie trudno jest zastąpić człowieka. Na przykład w logistyce magazynowej, mimo że zmniejsza się użycie wózków widłowych sterowanych przez ludzi, to za prawidłowość działania całego systemu dalej musi odpowiadać człowiek.

Arkadiusz Filipowski,
dyrektor handlowy,
członek zarządu, PEKAES



Pierwszem elementem nowego modelu logistycznego w DPD Polska jest Warszawska Sortownia Regionalna położona w Parzniewie. Ma ona za zadanie usprawnić i przyśpieszyć procesy, a tym samym zwiększyć potencjał operacyjny firmy

Parzniew tylko dla **handlu e-commerce**

Rozwój branży e-commerce daje szansą rozwoju firmom kurierskim. DPD Polska postawiła na nią już w 2007 r., wtedy to, obserwując zmiany nawyków zakupowych konsumentów, zdecydowała się na obsługę segmentu B2C. Dziś jest wiodącym graczem na rynku usług dla handlu internetowego i nadal rozwija ten segment działalności.

Swój sukces zawdzięcza posunięciom, które uczyniła w ciągu ostatnich lat i które dały jej przewagę rynkową. W 2011 r., jako pierwsza firma na polskim rynku, z myślą o kliencie indywidualnym wprowadziła iSMS, który następnie przekształcił się w interaktywną usługę Predict, skierowaną do sektora e-commerce. Dzięki Predict można łatwo zmienić termin dostarczenia przesyłki na nowy, wygodny dla odbiorcy. W 2016 r. DPD, także jako pierwsza na rynku, udostępniła konsumentom ważne dla nich rozwiązania: umożliwiła płatności kartą i BLIKiem za przesyłki płatne przy odbiorze oraz wprowadziła narzędzie ułatwiające samodzielne dokonywanie zwrotów.

Na efekty nie trzeba było długo czekać. DPD Polska w 2017 r. obsłużyła 122 mln paczek (126 mln – cała Grupa Kapitałowa DPD Polska), czyli niemal 23% więcej niż w 2016 r. Ponadto, intensywnie promowała usługi międzynarodowe, które dzięki rozległej i gęstej sieci połączeń drogowych w całej Europie są powszechnie dostępne.

Obecnie sieć punktów nadań i odbiorów DPD Pickup przekracza liczbę 2000 placówek. A w związku z koncepcją skrócenia czasu oczekiwania na dostawę do minimum (DPD Today, czyli jeszcze w dniu zamówienia) rozwijane są *urban depoty* i uruchamiane nowe sortownie położone w pobliżu miast, przeznaczone wyłącznie do obsługi kanału e-commerce.

Decentralizacja procesów logistycznych

Nowy model preferowany w DPD Polska zakłada decentralizację procesów logistycznych. Dzięki krótszym dystansom pomiędzy oddziałami a sortownią efektywność przewozów jest wyższa, a firma lepiej przygotowana do wolumenów rosnących w wyniku ekspansji e-commerce.

Pierwszem elementem nowego modelu logistycznego jest Warszawska Sortownia Regionalna położona w Parzniewie. Ma ona za zadanie usprawnić i przyśpieszyć procesy, a tym samym zwiększyć potencjał operacyjny DPD Polska. – *Odległości pokonywane przez naszą flotę pomiędzy Warszawską Sortownią Regionalną a oddziałami są krótsze, przez co bieżące działania są sprawniejsze i bardziej rentowne, a także mniej obciążające dla środowiska naturalnego, co jest jednym z priorytetów CSR dla DPDgroup* – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Działalność sortowni regionalnych będzie ściśle powiązana z logistyką miejską, którą obecnie DPD Polska rozwija w Warszawie. Powstało tu już siedem depotów miejskich, które umożliwiają doręczenie przesyłek jeszcze w dniu zamówienia.

Ale to nie koniec, gdyż DPD Polska planuje dalszy rozwój swojej infrastruktury w tym modelu. Następny obiekt o tym charakterze ma powstać już w przyszłym roku na Śląsku, kolejne – w najgęściej zaludnionych regionach Polski.

Działalność sortowni regionalnych będzie ściśle powiązana z logistyką miejską, którą obecnie DPD Polska rozwija w Warszawie i tu zaczęła urzeczywistniać jej ideę. Powstało już siedem *depotów* miejskich, które umożliwiają doręczenie przesyłek jeszcze w dniu zamówienia. Możliwe jest to dzięki temu, że zamówione produkty do *depotów* dostarczane są samochodami, a stąd kurierzy na jednośladach rozwożą je do odbiorców, którzy znajdują się w promieniu do 3 kilometrów od *depotu*. Co więcej, czas dostawy nie jest dłuższy niż z wykorzystaniem samochodu.

DPD Polska planuje pokryć siecią depotów mających powierzchnię poniżej 200 m^2 całą powierzchnię Warszawy. Inne miasta to Gdynia, Katowice, Wrocław. Do końca listopada w całym kraju ma powstać 26 *urban depotów*. We wszystkich z nich mają znaleźć się przymierzalnie, tak aby klienci na miejscu mogli przymierzyć zamówioną odzież, a gdy nie są z niej zadowoleni – oddać. W miejscach tych będą pracować na stałe 2 osoby oraz 5-6 kurierów.

Nowy model w DPD Polska zakłada decentralizację procesów logistycznych. Dzięki krótszym dystansom pomiędzy oddziałami a sortownią efektywność przewozów jest wyższa, a firma lepiej przygotowana do wolumenów rosnących w wyniku ekspansji e-commerce.

W Parzniewie pod Warszawą

Warszawska Sortownia Regionalna będzie obsługiwała region warszawski i obszar Polski północnowschodniej i wschodniej – od Olsztyna przez Ełk i Białystok na północy, aż po Kielce i Zamość na południu. Inwestycja umożliwi DPD Polska znaczne zwiększenie potencjału logistycznego oraz dostosowanie się do wysokiego tempa wzrostów w e-commerce. Docelowa wydajność wynosi nawet 250 tys. paczek na dobę.

Głównym wykonawcą obiektu w Parzniewie była spółka Hillwood, a dostawcą urządzeń m.in. firmy VanRiet, Amsort i Budde. Magazyn został zaprojektowany w modelu *build to suite*, który zakłada dostosowanie budynku do wcześniej sparametryzowanych urządzeń pod konkretne potrzeby zamawiającego.

Nowa sortownia dysponuje magazynem o powierzchni ponad 11 tys. m^2 oraz niespełna 3 tys. m^2 powierzchni biurowej. Do sprawnej obsługi paczek udostępnionych jest 120 bram, a plac manewrowy zajmuje ponad 4,6 hektara. Dwupoziomowy sorter firmy VanRiet, wyposażony w 20 teleskopowych przenośników taśmowych, ma wydajność 15 tys. paczek standardowych na godzinę. Dodatkowo, sortownia wyposażona jest w dwie linie do obsługi paczek niestandardowych o wydajności ok. 6 tys. na godzinę oraz dwie taśmy przeznaczone do małych paczek i foliopaków, o wydajności ok. 10 tys. paczek na godzinę.

Rozruch sortowni w Parzniewie, która rozpoczęła działalność z końcem października, będzie odbywał się w trzech fazach. Pierwsza, rozruchowa, już została zakończona. Obecnie w drugim etapie, który potrwa do końca stycznia 2019 r., sortownia obsługuje 70-80 tys. paczek na dobę. W trzeciej fazie, która powinna zakończyć się do końca pierwszego kwartału 2019 r., będzie obsługiwanych do 150 tys. paczek. W okresie najbliższego szczytu paczkowego sortownia planuje dzienną przepustowość w wysokości ok. 130 tys. paczek.

Szkolenia w VR

Sortownia zatrudni docelowo ok. 250 pracowników, z czego 25% stanowić będą kobiety. Procesy zostały zaprojektowane w taki sposób, by praca zatrudnionych była w pełni efektywna i lżejsza fizycznie.

– *Sortownia w Parzniewie jest jednym z nowocześniejszych obiektów tego typu w Polsce. Oprócz zaawansowanych urządzeń i sorterów wyposażona jest w komfortową część socjalną i biurową. Nasi pracownicy i współpracownicy mają do dyspozycji m.in. wygodną szatnię z prysznicami, stołówkę, a także strefy relaksu, w których mogą skorzystać z foteli z masażem oraz konsol do gier. Biura z kolei wyposażone są m.in. w szybkie łącza Wi-Fi i bezprzewodowe ładowarki smartfonów* – mówi Rafał Nawłoka.

DPD Polska w nowym obiekcie zaprojektowała także nowoczesny system szkolenia opierający się na systemie „Virtual Reality", opracowanym przez firmę 4Experience, z którego korzystają nie tylko nowozatrudnieni, ale także pracownicy z dłuższym stażem. Ta nowoczesna, wirtualna metoda szkoleniowa pozwala w praktyce zapoznać się z procesami, jakie zachodzą w magazynie i przy zachowaniu pełnego bezpieczeństwa nauczyć się realizować wszystkie czynności.

Elżbieta Haber



Inwestycja w Parzniewie umożliwi DPD Polska znaczne zwiększenie potencjału logistycznego oraz dostosowanie się do wysokiego tempa wzrostów w e-commerce. Docelowa wydajność wynosi nawet 250 tys. paczek na dobę



Dwupoziomowy sorter firmy VanRiet, wyposażony w 20 teleskopowych przenośników taśmowych, ma wydajność 15 tys. paczek standardowych na godzinę



Sortownia wyposażona jest w dwie linie do obsługi paczek niestandardowych o wydajności ok. 6 tys. sztuk na godzinę oraz dwie taśmy przeznaczone do małych paczek i foliopaków, o wydajności ok. 10 tys. paczek na godzinę



Depoty Pall-Ex umiejscowione w Polsce połączone są w sposób promienisty z magazynem centralnym. Każdego dnia depoty odbierają i dostarczają przesyłki w swoim rejonie, by na koniec dnia wysłać je do hubu centralnego. Tam następuje ich przeładunek i „linie nocne" wracają do swoich depotów

Łatwy dostęp do rynku przesyłek drobnicowych dzięki sieci Pall-Ex

Po trzech latach nieobecności na polskim rynku, rok temu Pall-Ex wznowił swoją działalność. Co skłoniło sieć do powrotu do Polski? Jaki jest jej model funkcjonowania i jakie miejsce polska spółka zajmuje w sieci? – TSL Biznes pyta Mieszka Rusinowskiego, członka zarządu Pall-Ex 24 sp. z o.o.

Pall-Ex to sieć z dwudziestoletnią tradycją. Proszę przybliżyć jej historię, a także opowiedzieć co sprawiło, że odniosła wymierny sukces.

Marka Pall-Ex została założona w 1996 r., w Wielkiej Brytanii przez Hilary Devey, która dostrzegła potrzebę stworzenia sieci przesyłek paletowych dedykowanej mniejszym partiom dostaw – mówimy tu o segmencie nadań przesyłek od jednej do pięciu palet.

Sieć Pall-Ex jest franczyzą zrzeszającą indywidualne podmioty, o tak dużej skali działalności, że żadna inna firma nie jest w stanie zbudować tak szerokiej siatki regionalnych magazynów *(depotów)*. Naszą sieć można porównać do zagęszczonej sieci punktów nadań i odbiorów w systemie przesyłek paczkowych.

Klient końcowy współpracuje bezpośrednio ze swoim opiekunem w każdym depocie bez konieczności przedzierania się przez całą machinę oddziałów i działów, by dotrzeć do osób decyzyjnych.

Jaki jest model działania Pall-Ex?

Pall-Ex działa w oparciu o model *Hub and Spoke* – wszystkie depoty umiejscowione w Polsce połączone są w sposób promienisty z magazynem centralnym (hub). Każdego dnia depoty odbierają i dostarczają przesyłki w swoim rejonie, by na koniec dnia wysłać je do hubu centralnego. Tam następuje ich przeładunek i „linie nocne" wracają do swoich *depotów*. Pall-Ex oferuje dostawy w trybie standardowym *(economy)*, czyli z dostawą do 48 godz., jak również w trybie *premium* – z dostawą do 24 godz.

Sieć Pall-Ex jest franczyzą, zrzeszającą indywidualne podmioty, o tak dużej skali działalności, że żadna inna firma nie jest w stanie zbudować tak szerokiej siatki regionalnych magazynów (depotów).

Do kogo skierowana jest oferta firmy i co zawiera?

Oferta Pall-Ex jest skierowana głównie do klientów szukających rozwiązań dystrybucyjnych dla przesyłek zawierających od jednej do pięciu palet. Szukamy klientów zainteresowanych siecią, która posiada wolne moce przerobowe oraz tych, którzy docenią bezpośredni kontakt i lokalnego opiekuna.



Mieszko Rusinowski

Oferujemy lepsze warunki i partnerskie relacje oparte na zaufaniu i rzetelnej informacji. Stworzyliśmy system, w którym zarówno mniejsi klienci jak również najwięksi otrzymują satysfakcjonujące warunki współpracy. Jesteśmy otwarci na klientów z dużym wolumenem, szukających rzetelnego partnera do obsługi swoich przesyłek, ale dajemy również szansę małym nadawcom, którzy chcą cieszyć się niskimi kosztami transportu. W przeciwieństwie do pozostałych sieci, nasza chętnie takie podmioty obsłuży.

Kto może do sieci Pall-Ex przystąpić i na jakich zasadach?

Przystąpić może każdy klient, nie zamykamy się na rynek, każdy kogo interesuje prostota i terminowość będzie mógł skorzystać z naszych usług. Klientom oferujemy również zdalny dostęp do systemu umożliwiający wprowadzanie i śledzenie statusów realizacji zleceń.

Cały czas poszukujemy również nowych Członków Regionalnych, którzy chcą przystąpić do tej franczyzy. Wystarczy posiadać niewielki magazyn przeładunkowy o powierzchni ok. 200-400 m^2 i możliwość dystrybucji autem o DCM między 3,5 t a 12 t z windą. System operacyjny, sprzęt IT, know how, procedury, regulamin oraz wszystkie szkolenia zapewniania Pall-Ex. Oferujemy wsparcie handlowe przy pozyskaniu klientów, wspomagamy również w procesie negocjacji handlowych.

Dlaczego Pall-Ex, po trzech latach przerwy, wrócił do Polski?

Sam fakt, że sieć Pall-Ex wróciła do Polski jest podyktowany wiarą w jej sukces. Dzisiaj Pall-Ex ma trzech udziałowców dzięki czemu mamy zapewnione wsparcie kapitałowe i operacyjne. Obecny rynek potrzebuje nowej sieci, gdyż rynek przesyłek drobnicowych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, a brakuje mu przepustowości. Ponadto, inne sieci Pall-Ex w Europie dowodzą, że wiara i ciężka praca przekuwa się w sukces. Wystarczy spojrzeć na działające sieci Pall-Ex za granicą, gdzie łączny wolumen ze wszystkich sieci obecnie sięga prawie 30 tys. palet na dobę, a przyrost z miesiąca na miesiąc rośnie w bardzo zrównoważonym tempie. Wszystkie sieci w Europie zrzeszają w sumie 450 Członków Regionalnych. W tym roku nasza sieć w Wielkiej Brytanii zdobyła pierwsze miejsce za najlepszą jakość. Jest to efekt nowej strategii: *„Time to Shine"*, w której stawiamy na jakość, a nie na ilość. W Polsce operacje zainaugurowaliśmy 20 października 2017 r. z 80 paletami pierwszej nocy. Obecnie średnia sięga już blisko 800 palet na dobę, gdzie wolumen generowany jest przez 29 *depotów*. Łącznie z usług naszej sieci w Europie korzysta 15 tys. aktywnych klientów. Warto wspomnieć, że Polska jest niezbędnym elementem sieci, jeśli Pall-Ex chce uruchomić usługi międzynarodowe.



Cały czas Pall-Ex poszukuje nowych Członków Regionalnych, którzy chcą przystąpić do tej franczyzy. Wystarczy posiadać niewielki magazyn przeładunkowy o powierzchni ok. 200-400 m^2 i możliwość dystrybucji autem o DCM między 3,5 t a 12 t z windą

Z tego co wiem, 3 lata temu obecny wówczas Pall-Ex ogłosił upadłość i parę firm straciło pieniądze. Jak teraz chce przekonać potencjalnych Członków Regionalnych do współpracy?

Sieć Pall-Ex w Polsce, pomimo zawirowań, cieszyła się doskonałą terminowością i jakością usług. Dziś z naszej sieci korzystają również klienci, którzy byli z Pall-Exem poprzednio, a kilkoro Członków Regionalnych, którzy byli częścią poprzedniej sieci, jest z nami i teraz. Nie jesteśmy obecni na rynku po to, by bić rekordy ilościowe, chcemy być postrzegani jako wiarygodna spółka, która gwarantuje najlepszą terminowość w Polsce.

Jesteśmy nową spółką, która z poprzednim falstartem ma niewiele wspólnego. Mamy mocnych udziałowców oraz dokonaliśmy niezbędnych zmian. Właścicielka marki Pall-Ex osobiście interesuje się polską częścią sieci i jest mocno zdeterminowana by przekuć nasz projekt w sukces, stąd właśnie brytyjski Pall-Ex został jednym z udziałowców nowej spółki.

Jakie korzyści Pall-Ex przynosi firmom, które zdecydują się na przystąpienie do organizacji?

Jest to dostęp do ogólnopolskiego rynku przesyłek drobnicowych bez konieczności nadmiernych inwestycji i możliwość skupienia się na sowim rynku lokalnym, który Członkowie Regionalni znają najlepiej. Nastawienie na rozbudowę swojego portfolio usług w oparciu o drobnicę krajową i międzynarodową, to ważny czynnik i perspektywa rozwoju całej firmy.

Ponieważ sieć działa już rok i generuje prawie 800 palet na dobę, nowi Członkowie Regionalni wchodzący z nami we współpracę mają zapewniony wolumen dystrybucyjny na starcie.

Oferta Pall-Ex jest skierowana głównie do klientów szukających rozwiązań dystrybucyjnych dla przesyłek zawierających od jednej do pięciu palet.



Za granicą łączny wolumen ze wszystkich sieci Pall-Ex obecnie sięga prawie 30 tys. palet na dobę, a przyrost z miesiąca na miesiąc rośnie w bardzo zrównoważonym tempie. Wszystkie sieci w Europie zrzeszają w sumie 450 Członków Regionalnych



DSV Solutions

Usługi dodatkowe DSV Solutions często nie są kojarzone z serwisem oferowanym przez operatorów logistycznych, jak kompletacja elementów i wstępny montaż domów, przekazywanych do rejonów, które wymagają pomocy w zapewnieniu dachu nad głową ludziom poszkodowanym w wyniku konfliktów zbrojnych czy klęsk żywiołowych

Operator logistyczny zbuduje dom i nastroi gitarę

Rynek TSL systematycznie dostosowuje się do zmieniających się warunków rynkowych. Zaawansowane niegdyś systemy informatyczne obecnie stanowią standard. Liczące się na rynku firmy logistyczne coraz bardziej specjalizują się i rozbudowują zakres usług w swoim portfolio. Czym jest VAS i w jaki sposób mogą na nim skorzystać producenci?

Razem z pojawieniem się w naszym kraju lokalnych oddziałów międzynarodowych operatorów poprzeczka została zawieszona jeszcze wyżej, a wzmacniająca się w ten sposób konkurencja nie słabnie do dziś – mówi Marcin Witek, VAS Business Development Specialist w DSV Solutions. *Przedsiębiorstwa prześcigają się w implementacji nowoczesnych rozwiązań oraz rozszerzaniu swojego portfolio usług tak, aby zapewnić klientom jak najbardziej kompleksową obsługę. Dotyczy to także wysokich wymagań jakościowych, które w dzisiejszych czasach stanowią kolejny standard, niezbędny do tego, aby móc w ogóle konkurować na czele rynku usług logistycznych.*

Znaczenie VAS

Tym samym poszukiwanie aspektów działalności pozwalających na wyróżnienie się wśród konkurencji stało się jeszcze trudniejsze, a na pierwszy plan wysunęła się tzw. wartość dodana czyli VAS *(value added services)*. Zapewnienie klientom możliwości realizacji niestandardowych usług stanowi niezbędny element budowania trwałych, wieloletnich relacji opartych na partnerskiej współpracy.

Zapewnienie klientom możliwości realizacji niestandardowych usług stanowi niezbędny element budowania trwałych, wieloletnich relacji opartych na partnerskiej współpracy.

– *Dzięki realizacji serwisu opartego na wartości dodanej niejednokrotnie byliśmy w stanie zaoferować naszym klientom jednocześnie optymalizację kosztów oraz zwiększenie elastyczności obsługi. Realizowane przez nas usługi dodatkowe często nie są w ogóle kojarzone z serwisem oferowanym przez operatorów logistycznych* – wyjaśnia Marcin Witek, DSV Solutions, i dodaje – *Jako przykład mogę tutaj podać usługę polegającą na kompletacji elementów i wstępnym montażu domów, które następnie są przekazywa-*

ne przez naszego klienta do rejonów wymagających pomocy w zapewnieniu dachu nad głową ludziom poszkodowanym w wyniku konfliktów zbrojnych czy klęsk żywiołowych. Specjalizujemy się też w procesach pozwalających na konfigurację sprzętu dla jednego z producentów instrumentów, dla którego DSV zajmuje się m.in. obsługą zwrotów oraz przystosowaniem sprzętu do ponownej sprzedaży, a konkretnie przywracaniem grywalności gitar poprzez ich strojenie. Zgodnie z przyjętym przez nas mottem „You need it. We move it.", DSV kreuje rozwiązania w swoich obiektach logistycznych w celu outsourcingu coraz to nowszych, bardziej złożonych serwisów.



Marcin Witek

Wartość dodana w standardzie

Zapewnienie atrakcyjnego wyglądu samych produktów i punktów ich sprzedaży stanowi niezbędny element walki konkurencyjnej producentów z najróżniejszych sektorów. Jest to kolejny obszar, który z biegiem czasu stał się domeną operatorów, wyspecjalizowanych w oferowaniu usług o wartości dodanej.

– *Copacking stanowi jeden z kluczowych obszarów działalności DSV Solutions, rozwijanych nieustannie od 1995 r. dla klientów m.in. z sektora farmaceutycznego, FMCG czy kosmetycznego. Polega on na oferowaniu naszym klientom usług pozwalających np. na budowanie zestawów promocyjnych, łączenie produktów czy budowę displayów i standów promocyjnych* – wyjaśnia Marcin Witek, DSV Solutions. *Outsourcing usług copackingowych u operatora logistycznego pozwala na redukcję kosztów produkcji oraz skrócenie czasu realizacji akcji promocyjnych. Dzięki temu, że produkty są magazynowane i procesowane w jednym miejscu, ograniczane są także koszty transportu.*

Promocyjny rynek

Możliwość sprawnego oraz efektywnego kosztowo oferowania produktów w pakietach lub w opakowaniach promocyjnych stanowi dla producentów coraz bardziej istotny aspekt strategii sprzedażowej. Zgodnie z badaniem „Wyprzedaże i promocje – jak zmieniają się zwyczaje zakupowe Polaków", opublikowanego przez firmę doradczą KPMG w grudniu 2017 r., ponad 49% Polaków zwleka z decyzją zakupową do czasu startu promocji lub wyprzedaży w sklepach. Jednocześnie aż 50% badanych konsumentów przyznało, że podczas zakupów postanowiło kupić rzecz, której nie planowali.

Outsourcing usług copackingowych u operatora logistycznego pozwala na redukcję kosztów produkcji oraz skrócenie czasu realizacji akcji promocyjnych. Dzięki temu, że produkty są magazynowane i procesowane w jednym miejscu, ograniczane są także koszty transportu.



DSV zajmuje się m.in. obsługą zwrotów oraz przystosowaniem sprzętu do ponownej sprzedaży, a konkretnie przywracaniem grywalności gitar poprzez ich strojenie

– *Badania pokazują, że oferowanie produktów w ramach akcji promocyjnych jest niewątpliwie szansą dla wielu producentów na zwiększenie sprzedaży, przy jednoczesnym zwiększaniu grupy lojalnych klientów. Jeśli bowiem produkt kupiony poprzez zainteresowanie promocją się sprawdzi, tym chętniej konsument po niego wróci płacąc regularną cenę* – mówi Marcin Witek, DSV Solutions. *Biorąc pod uwagę koszty związane z konkurowaniem w ramach najatrakcyjniejszych lokalizacji na półkach dużych sieciach handlowych, tym większego znaczenia nabiera też optymalizacja całościowych wydatków związanych z takim przedsięwzięciem. Jest to kolejny argument, który przemawia za rosnącą popularnością outsourcingu usług copackingowych do wyspecjalizowanych w tym zakresie operatorów logistycznych.*

Szybkobieżna brama spiralna z ochroną antywłamaniową klasy RC2

Na terenie Centrum VW-Audi w Landshut zainstalowało szybkobieżne bramy spiralne Efaflex z antywłamaniową blokadą nocną

Przed dużymi koncernami i średnimi przedsiębiorstwami, które oferują wartościowe towary, zakłady ubezpieczeniowe stawiają coraz większe wymagania dotyczące ochrony przeciwwłamaniowej. Dlatego Centrum Audi Eichbichler w Landshut, w ramach rozbudowy firmy, wyposażyło dojazd do warsztatu centralnego w szybkobieżną bramę spiralną Efaflex EFA-SST®.

Nowa brama posiada certyfikat WK2 (odpowiadający aktualnej klasie ochrony antywłamaniowej RC2). To dzięki temu, że zapewnia skuteczną ochronę przed włamaniem, kradzieżą i wandalizmem.

Ochrona niezbędna

Zgodnie z dyrektywą niemieckiego zrzeszenia ubezpieczycieli zakładów i obiektów komercyjnych, bramy i drzwi zamontowane na zewnątrz budynków, znajdujące się mniej niż cztery metry nad ziemią, muszą być wyposażone w certyfikowane, mechaniczne zabezpieczenie przed kradzieżą. Dla zakładów sprzedażowo-serwisowych VW i Audi ochrona antywłamaniowa, m.in. głównej bramy prowadzącej do warsztatu centralnego, była zatem niezbędna. Wartościowe towary musiały być

Brama spiralna o klasie ochrony WK2 (RC2) posiada masywną blokadę, która zabezpiecza przed podważeniem i włamaniem. Oprócz zabezpieczenia elektromechanicznego, wersja RC2 bramy EFA-SST® posiada skonfigurowane domyślnie interfejsy, dzięki którym jest zintegrowana elektronicznie.



Dodatkowa oszczędność energii wynika z możliwości otwierania bramy tylko do wysokości 2,5 metra – zarówno w trybie zimowym, jak i po jej ręcznym uruchomieniu wyłącznikiem pociągowym



Wszystkie pojazdy bezpośrednio zbliżające się do bramy wyzwalają bezdotykowo impuls otwarcia przy pomocy zainstalowanej w podłodze pętli indukcyjnej



W zależności od wymaganej przepuszczalności światła w skrzydłach bramy możemy zamontować na stałe przezroczyste lamele Efa-Clear® wykonane ze szkła akrylowego (bez dodatku PCV)

chronione przed kradzieżą odpowiednimi zabezpieczeniami. Dlatego też brama spiralna o klasie ochrony WK2 (RC2) firmy Efaflex posiada masywną blokadę, która zabezpiecza przed podważeniem i włamaniem. Oprócz zabezpieczenia elektromechanicznego, wersja RC2 bramy EFA-SST® posiada skonfigurowane domyślnie interfejsy (z instalacją budynku), dzięki którym jest zintegrowana elektronicznie np. z nadrzędnymi instalacjami alarmowymi. Natomiast zamontowana we wnętrzu klamka pozwala na szybkie i łatwe odryglowanie blokady, a także ręczne otwarcie bramy.

Brama o szerokości 5 m i wysokości 4,20 m posiada skrzydło o grubości 60 mm (w wersji z separacją termiczną i bardzo dobrą izolacją cieplną). Jej sterowanie jest doskonale dopasowane do wymogów obiektu. Całkowicie automatyczne zamykanie i prędkość przesuwu powyżej 1,5 m/s, gwarantują, że nawet przy częstym otwieraniu bramy temperatura w obiekcie, szczególnie w sezonie grzewczym, pozostanie na stałym poziomie. Dodatkowa oszczędność energii wynika z możliwości otwierania bramy tylko do wysokości 2,5 metra – zarówno w trybie zimowym, jak i po jej ręcznym uruchomieniu wyłącznikiem pociągowym. Wszystkie pojazdy bezpośrednio zbliżające się do bramy wyzwalają bezdotykowo impuls otwarcia przy pomocy zainstalowanej w podłodze pętli indukcyjnej. W bramach zastosowano także (zaprogramowane w sterowaniu) opóźnienie otwarcia wynoszące 3 sekundy, którego celem jest uniknięcie niepotrzebnego otwarcia w następstwie ruchu odbywającego się przed bramą. Jeżeli przełącznik jest ustawiony na tryb letni, brama pozostaje otwarta na dowolnie długi czas.

Dodatkowe opcje

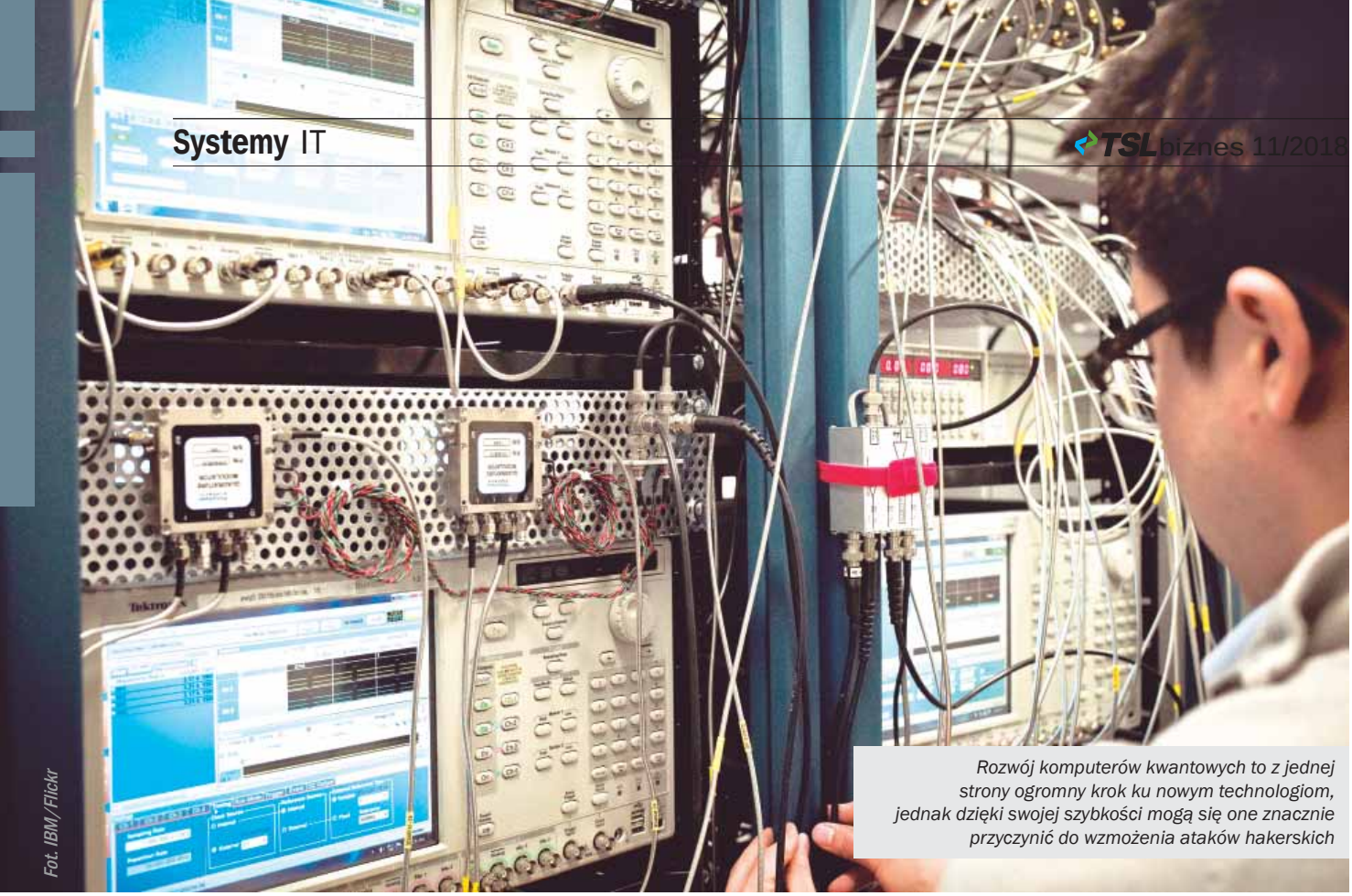
Najnowsza generacja bram spiralnych Efaflex EFA-SST®, oprócz bardzo wysokiej izolacyjności cieplnej (wg normy DIN EN 13241-1 wynoszącej 2,0 W (m^2K)), wyposażona jest w dodatkową opcję: w zależności od wymaganej przepuszczalności światła w skrzydłach bramy możemy zamontować na stałe przezroczyste lamele Efa-Clear® wykonane ze szkła akrylowego (bez dodatku PCV) – w wersji pojedynczej lub jako podwójne przeszklenie. Jednocześnie, zgodnie z normą DIN EN 12424, bramy tego typu wyróżnia ponadprzeciętna wytrzymałość na obciążenie wiatrem (klasa 4).

W bramie wbudowana została także (seryjnie) tzw. siatka świetlna na podczerwień EFA-TLG®. Ten sprawdzony, zgodnie z TÜV, system zabezpieczający monitoruje poziom zamykania bramy do wysokości 2,5 m. Promienie podczerwone wytwarzają „kurtynę świetlną", wykrywającą bezdotykowo nawet najdrobniejsze przeszkody. Zatem, jeżeli na drodze przesuwu znajdzie się przeszkoda, zamknięcie bramy zostanie natychmiast zatrzymane lub w ogóle nie zostanie wyzwolone. Ta unikalna technika pozwala na ochronę ludzi, samej bramy, a także poruszających się pojazdów i przewożonych towarów.

Brama o szerokości 5 m i wysokości 4,20 m posiada skrzydło o grubości 60 mm (w wersji z separacją termiczną i bardzo dobrą izolacją cieplną). Jej sterowanie jest doskonale dopasowane do wymogów obiektu.

Dla architektów z salonu samochodowego Eichbichler szczególnie ważny był fakt, że dzięki różnorodności wariantów bramy EFA-SST®, osiągnięto jednolity wygląd fasady, która pod względem zastosowanych materiałów, form, kolorów, jak i powierzchni, spełnia wymogi firmy Audi.

MM



Fot. IBM/Flickr

Rozwój komputerów kwantowych to z jednej strony ogromny krok ku nowym technologiom, jednak dzięki swojej szybkości mogą się one znacznie przyczynić do wzmożenia ataków hakerskich

5 innowacji na kolejne 5 lat **prezentuje IBM**

Po raz kolejny IBM zaprezentował swoją listę 5-in-5, czyli 5 przełomowych innowacji, które mogą kompletnie zmienić oblicze naszego życia. Poprzez publikację raportu IBM chce zwrócić uwagę na to, jak technologia wpływa na różne aspekty życia i skłonić do zastanowienia się nad sposobami jej jak najlepszego wykorzystania.

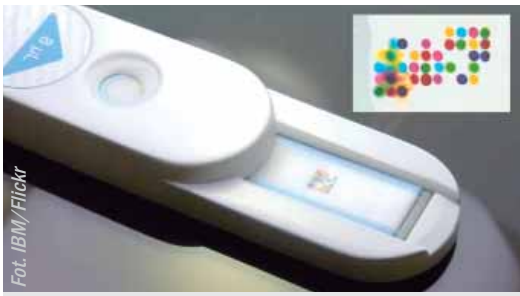
Wymienione w raporcie technologie są już rozwijane. Przewiduje on, że w ciągu najbliższych pięciu lat zostaną wprowadzone rozwiązania utrudniające podrabianie produktów (m.in. dóbr luksusowych), sztuczna inteligencja będzie wyrażać bardziej wyważone opinie, komputery kwantowe staną się chlebem powszednim dla zwykłych ludzi, kodowanie oparte na algebrze krat pozwoli lepiej zabezpieczyć dane, a oparte o AI mikroskopy przyczynią się do lepszej ochrony oceanów.

– *Lista pięciu innowacji wskazuje na kierunki rozwoju nauki, które w istotny sposób wpłyną na życie ludzi i otaczający nas świat w przyszłości. Już dziś widzimy, że era komputerów kwantowych wchodzi w decydującą fazę rozwoju, a sztuczna inteligencja coraz sprawniej wspiera człowieka w jego działaniach. Znajdujemy się w bardzo ważnym momencie, w którym dokonuje się kolejny, technologiczny przełom* – mówi Jarosław Szymczuk, dyrektor generalny, IBM Polska i Kraje Bałtyckie.

Kotwice kryptograficzne

Podrabianie produktów to problem i dla biznesu, i dla konsumentów, tym bardziej, że koszty oszustw na świecie sięgają kwot rzędu 600 mld dolarów rocznie. I nie chodzi tu wyłącznie o podrabiane produkty luksusowe, pieniądze czy sprzęt elektroniczny, ale też o znacznie poważniejsze rzeczy, bowiem do Afryki trafiają na przykład sfałszowane testy na malarię czy leki. Aby temu zapobiec, IBM rozwija tzw. kotwice kryptograficzne, które będą odgrywać rolę swoistego odcisku palca na każdym z produktów. Będą one mogły być osadzone na każdym produkcie mającym postać stałą, a następnie podłączone do łańcucha blockchain, który uniemożliwi manipulacje w kodach kotwic. IBM pracuje również nad rozwiązaniami mającymi zapewnić autentyczność produktów w stanie ciekłym tak, aby mieć pewność, że to, co jest sprzedawane jako butelka Bordeaux z 1982 r., nie jest w istocie tegorocznym Beaujolais.

Kotwice kryptograficzne mogą być wykorzystywane w całym łańcuchu dostaw.



Fot. IBM/Flickr

IBM rozwija tzw. kotwice kryptograficzne, które będą odgrywać rolę swoistego odcisku palca na każdym z produktów. Będą one mogły być osadzone na każdym produkcie mającym postać stałą, a następnie podłączone do łańcucha blockchain

Kodowanie oparte na algebrze krat

Rozwój komputerów kwantowych to z jednej strony ogromny krok ku nowym technologiom, jednak dzięki swojej szybkości mogą się one znacznie przyczynić do wzmożenia ataków hakerskich. Aby tego uniknąć, IBM obecnie pracuje nad stworzeniem tzw. kodowania opartego na algebrze krat, dzięki któremu wszelkie dane będą mogły być szyfrowane w skomplikowanych strukturach algebraicznych nazywanych kratami.

Szyfrowanie oparte na kratach matematycznych nie służy jednak wyłącznie do ochrony przed szkodliwym wykorzystaniem komputerów kwantowych, jest ono bowiem podstawą innej technologii kodowania nazywanej Pełnym Szyfrowaniem Homomorficznym. Pozwala nie tylko na szyfrowanie przechowywanych oraz przesyłanych danych, ale również tych, na których się aktualnie pracuje. Dzięki temu używane w danej chwili pliki, które są najbardziej narażone na ataki hakerskie, również mogą pozostawać zaszyfrowane, będąc jednocześnie w stanie edycji.

W ciągu najbliższych pięciu lat zostaną wprowadzone rozwiązania utrudniające podrabianie produktów (m.in. dóbr luksusowych), sztuczna inteligencja będzie wyrażać bardziej wyważone opinie, komputery kwantowe staną się chlebem powszednim dla zwykłych ludzi.

IBM obecnie pracuje nad stworzeniem tzw. kodowania opartego na algebrze krat, dzięki któremu wszelkie dane będą mogły być szyfrowane w skomplikowanych strukturach algebraicznych nazywanych kratami.

Mikroskopijna sztuczna inteligencja

Przewiduje się, że do roku 2025 ponad połowa światowej populacji będzie borykała się z problemem niedoboru wody. To wymaga od naukowców zebrania danych o stanie jakości oceanów, jezior i rzek. Jednym ze sposobów jest badanie planktonu, będącego pokarmem dla wielu gatunków morskich. Te z kolei są źródłem białka dla ludzi, dlatego tak ważne jest utrzymanie wód w czystości.

Aby umożliwić badania planktonu w środowisku naturalnym, IBM zaczął budowę robotów-mikroskopów opartych o mechanizmy sztucznej inteligencji. Będą one połączone z chmurą i rozmieszczone w wodach na całym świecie, aby stale monitorować ruch planktonu w trzech wymiarach. Informacje zdobyte dzięki nim pozwolą lepiej zrozumieć jego zachowania. W przyszłości tego typu mechanizmy pozwolą na zbieranie w czasie rzeczywistym informacji dotyczących innych negatywnych zjawisk zachodzących w wodach, aby móc podejmować natychmiastowe działania zapobiegawcze. A to, jak w przyszłości będą wykorzystywane roboty-mikroskopy, trudno jeszcze przewidzieć. Możliwości jest wiele.

Wzorce zachowań dla sztucznej inteligencji

Sztuczna inteligencja chłonie tyle danych i tylko takie dane, jakie jej dostarczymy. Wśród nich mogą znaleźć się takie, które są nacechowane negatywnie i np. zawierają uprzedzenia rasistowskie, płciowe czy ideologiczne. Dlatego też IBM opracowuje metodologię, za pomocą której będzie można zredukować skalę i stopień uprzedzeń, jakimi sztuczna inteligencja jest już obarczona, a także może się poddać z dopiero co dostarczonego zestawu danych.

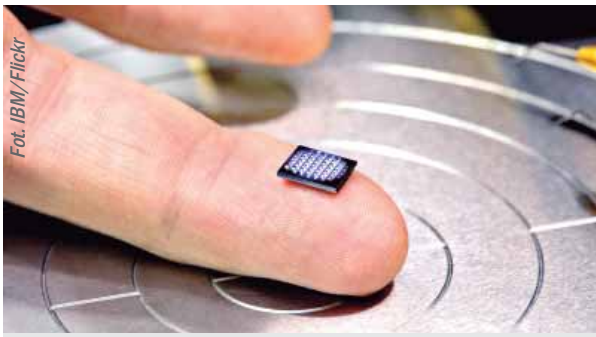
Komputery kwantowe wejdą do mainstreamu

W ciągu najbliższych pięciu lat wszechobecne powinny się stać komputery kwantowe. Kolejne grupy ludzi zaczną używać komputerów kwantowych do rozwiązywania problemów, z którymi dotychczas nie mogli się zmierzyć. Będą one dostępne na uniwersytetach, do pewnego stopnia w szkołach średnich na zajęciach z informatyki, chemii, a nawet biznesu. Dzięki temu uczniowie będą mogli zapoznawać się z tymi systemami jeszcze przed podjęciem ostatecznej decyzji co do wyboru kierunku studiów. Powstanie także nowe środowisko programistów, którzy obok klasycznych algorytmów, będą się uczyć również na temat tych kwantowych. Dzięki temu rozpocznie się era komercjalizacji komputerów kwantowych, a w ciągu pięciu najbliższych lat wiele gałęzi przemysłu dostrzeże zalety ich wykorzystania obok zwykłych komputerów.

MM


Fot. IBM/Flickr

W ciągu najbliższych pięciu lat wszechobecne powinny się stać komputery kwantowe


Fot. IBM/Flickr

Aby umożliwić badania planktonu w środowisku naturalnym, IBM zaczął budowę robotów-mikroskopów opartych o mechanizmy sztucznej inteligencji. Będą one połączone z chmurą i rozmieszczone w wodach na całym świecie, aby stale monitorować ruch planktonu


Skaner cargo

Jedyny taki w Europie

Nuctech Warsaw otworzył 25 września nowy zakład produkcyjno-biurowy w Kobyłce pod Warszawą. Inwestycja, o wartości około 40 mln zł i powierzchni prawie 6 tys. m^2 pozwoli firmie na podwojenie produkcji skanerów.

Jest to jedyny zakład Nuctech w Europie, a czwarty na świecie, po centrali w Chinach i fabrykach w Dubaju i Brazylii, w którym produkuje się zaawansowane technologicznie produkty i systemy bezpieczeństwa dla jednostek kontroli na rynkach europejskich. W nowym obiekcie firma może produkować wszystkie typy skanerów rentgenowskich, w tym mobilne, stacjonarne skanery cargo, kolejowe i bagażowe, a także detektory cieczy i materiałów wybuchowych.

Ze stanowiskami montażowymi

W Kobyłce firma będzie produkować skanery bagażowe i systemy rentgenowskie przeznaczone do kontrolowania ładunków cargo, w tym skanery mobilne, kolejowe i stacjonarne, wykorzystujące najnowszą technologię skanowania opartą na tomografii komputerowej 3D (systemy kontroli CT). Trafią one nie tylko na rynek polski, ale i na inne unijne rynki oraz do krajów graniczących z Unią.

W Kobyłce, na powierzchni 6 tys. m^2, znajdą się nie tylko stanowiska montażowe (do kompletacji skanerów będą użyte części pochodzące z UE i chińskie oprogramowanie), ale też biura i przestrzeń do prac badawczo-rozwojowych. Produkowane będą m.in. urządzenia nowego typu, co nie było możliwe w poprzednim zakładzie. Tu podwojone zostaną moce produkcyjne.

– Nowa fabryka zwiększa nasz potencjał produkcyjny i badawczo-rozwojowy oraz umożliwia transfer unikatowych i najbardziej zaawansowanych technologii do Polski, w której od 14 lat rozwijamy naszą działalność i uważamy, że nowy zakład to doskonała baza dla dalszego rozwoju w Europie. – powiedział prof. Chen Zhiqiang, President and Chairman of Nuctech Company Limited.


Skaner FS 3000 w Dorohusku

Największy w Europie

Zaawansowane technologicznie produkty i zintegrowane systemy firmy Nuctech są wykorzystywane przez służby celne i podatkowe, lotnictwo cywilne oraz w obiektach użyteczności publicznej do kontroli pojazdów, kontenerów, wagonów kolejowych statków oraz bagażu podróżnych na lotniskach. Pomagają w walce z przemytem, handlem ludźmi, oszustwami handlowymi oraz służą kontroli bezpieczeństwa poprzez wykrywanie zagrożeń w postaci broni, materiałów wybuchowych i narkotyków.

Do tej pory w Polsce wyprodukowano około 70 systemów cargo, które zostały dostarczone do kilku krajów w Europie i Afryce Północnej, w tym na wszystkich przejścia graniczne położone na wschodniej granicy UE. Na wschodniej granicy Polski, na przejściach kolejowych i drogowych, działają 2 skanery kolejowe i 7 stacjonarnych marki Nuctech, a kilkanaście bagażowych zapewnia bezpieczeństwo na lotniskach, przejściach granicznych, w portach morskich i w budynkach użyteczności publicznej. Łącznie są to 23 skanery tej firmy, w tym największy w Europie skaner pociągów towarowych w Terespolu, umożliwiający jednoczesne skanowanie na trzech torach.

Nuctech Company Limited

- Światowy dostawca zaawansowanych systemów kontroli bezpieczeństwa dla służb celnych, lotnisk, portów i kolei.
- Wywodzi się z Uniwersytetu Tsinghua, dostawcy zaawansowanych systemów kontroli bezpieczeństwa opartych na obrazowaniu rentgenowskim, działającym w ponad 150 krajach na świecie.
- Należy do niego Nuctech Warsaw Company Limited Sp. z o.o. (Nuctech Warsaw).

W Kobyłce, na powierzchni 6 tys. m^2, znajdą się nie tylko stanowiska montażowe, ale też biura i przestrzeń do prac badawczo-rozwojowych. Produkowane będą m.in. urządzenia nowego typu, co nie było możliwe w poprzednim zakładzie.

Targi Kielce
exhibition & congress centre

TARGI BUDOWNICTWA INFRASTRUKTURALNEGO



14-16.05.2019

Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego,
Transportu Drogowego, Infrastruktury
Techniki Parkingowej
i Sprzętu do Utrzymania Dróg

25 LAT

Targi Kielce SA
Kontakt:
Dyrektor Projektu - Bogusława Grzechowska
e-mail: autostrada@targikielce.pl
tel. 41 365 12 10

www.autostrada-polska.pl

Ceny promocyjne do **30 listopada 2018**

Współpraca

Impulsem rozwoju branża e-commerce

Rynek magazynowy ostatnio rozwija się intensywnie i przechodzi transformację, co dotyczy również tak znacznego gracza jak Prologis. Ostatnio sprzedał on kilka obiektów, a to wywołały obawy wśród klientów, że magazyny, w których działają zostaną przejęte innego zarządcę. Na ile obawy te są słuszne? – mówi Paweł Sapek, Senior Vice President, Country Manager Prologis w Polsce.


Paweł Sapek

Może zacznijmy od plotek, które mówią, że Prologis zmienia właściciela, a co związane jest ze sprzedażą parków. Jaka jest prawda?

Prologis nie zmienia właściciela. Zgodnie z naszą długoterminową strategią rozwoju biznesu sprzedaliśmy za 1,1 mld USD wysokiej jakości portfolio budynków i gruntów w Europie wiodącej azjatyckiej spółce z sektora nieruchomości. Tym samym właściciela zmieniło 1,5 mln m^2 budynków oraz 584 tys. m^2 gruntów, w tym: 46 budynków o łącznej powierzchni 923 tys. m^2, w większości położonych w Polsce, Francji i na Węgrzech oraz 40 budynków o łącznej powierzchni 610 tys. m^2, w większości położonych w Seattle, Dallas i Chicago. Zawarcie tej transakcji pozwoliło nam pozyskać kapitał, który wykorzystamy w celu dalszego rozwoju i inwestycji na kluczowych rynkach, zgodnie z naszymi celami biznesowymi, aby zapewnić klientom najlepsze możliwości optymalizacji ich łańcuchów dostaw.

Prologis sprzedało za 1,1 mld USD wysokiej jakości portfolio budynków i gruntów w Europie wiodącej azjatyckiej spółce z sektora nieruchomości. Tym samym właściciela zmieniło 1,5 mln m^2 budynków oraz 584 tys. m^2 gruntów.

Które parki w Polsce przejmie azjatycka spółka? Czy Prologis nadal będzie ich zarządcą – do czasu wygaśnięcia umów z klientami czy na czas nieokreślony?

W ramach sfinalizowanej 2 października transakcji w Polsce sprzedaliśmy sześć parków dystrybucyjnych: w Błoniu, Nadarzynie, Szczecinie, Gdańsku, Będzinie i Piotrkowie, i będzie nimi zarządzał nowych właściciel.

Rozumiem, że strategia Prologis nie zmienia się i polega na….?

Naszym priorytetem jest dostarczanie klientom wysokiej jakości usług i efektywne zarządzanie parkami logistycznymi skupionymi w najbardziej pożądanych lokalizacjach, dlatego realizujemy inwestycje w najważniejszych ośrodkach gospodarczych na świecie. Naszym celem jest zapewnienie klientom takich lokalizacji budynków magazynowych, które pozwolą na optymalizację ich łańcuchów dostaw.

W jakich regionach firma rozwija inwestycje w Polsce i jakiego typu? Czy widać wpływ sytuacji na rynku pracy na zapotrzebowanie na lokalizację magazynów?

Aktualnie realizujemy dziewięć projektów w Europie Środkowo-Wschodniej,

Aktualnie Prologis realizuje dziewięć projektów w Europie Środkowo-Wschodniej, z czego cztery zlokalizowane są w Polsce – w Poznaniu, Wrocławiu, Łodzi i Piotrkowie Trybunalskim.


Deweloper rozpoczął budowę nowego obiektu o powierzchni 16,7 tys. m^2 we Wrocławiu

z czego cztery zlokalizowane są w Polsce – w Poznaniu, Wrocławiu, Łodzi i Piotrkowie Trybunalskim. Planujemy dalej konsekwentnie rozwijać strategię wzrostu udziału naszych inwestycji w najbardziej pożądanych lokalizacjach – przede wszystkim w rejonie Warszawy, Wrocławia, w Polsce Centralnej, w Poznaniu i na Śląsku. Dywersyfikujemy ofertę, obserwując trendy na rynku, dlatego wśród realizowanych obecnie inwestycji znajdują się zarówno projekty typu *build-to-suit*, jak i inwestycje spekulacyjne, które rozwijamy w rejonach charakteryzujących się niskim poziomem pustostanów, czyli stabilnym popytem i ograniczoną podażą. Na terenie nowo powstającego Prologis Park Poznań III, którego powierzchnia docelowo osiągnie 60 tys. m², rozpoczęliśmy budowę magazynu typu Small Business Unit (SBU). Ponadto jesteśmy na ukończeniu pierwszego budynku magazynowego o powierzchni 16,5 tys. m² w Prologis Park Łódź, znajdującego się w granicach jednego z najlepiej prosperujących miast w naszym kraju. Rozpoczęliśmy również budowę nowego obiektu o powierzchni 16,7 tys. m² we Wrocławiu. Dzięki swojemu położeniu i optymalnie dobranej wielkości powierzchni nowo powstające inwestycje mogą funkcjonować jako pożądane w sektorze e-commerce obiekty typu Last TouchTM, które umożliwiają szybką dostawę towarów bezpośrednio do drzwi konsumentów.

W kontekście nieruchomości logistycznych zainteresowanie klientów poszczególnymi lokalizacjami zależy od wielu czynników, a dostępność wykwalifikowanej kadry pracowniczej ma tutaj oczywiście ogromne znaczenie – szczególnie w odniesieniu do obiektów magazynowo-biurowych czy produkcji lekkiej, które do obsługi wymagają znacznej liczby personelu o różnych kwalifikacjach czy doświadczeniu.

Czy, w związku ze spowolnieniem gospodarczym, o którym coraz głośniej się mówi, „złote lata" dla deweloperów magazynowych mijają?

Perspektywy są dobre i możemy mówić o dalszym wzroście rodzimego rynku nieruchomości logistycznych. Co ważne – obserwujemy poprawę przejrzystości działań deweloperów i transparentności zawieranych transakcji, która – przy tendencji wzrostu stawek czynszów – przyciąga uwagę zagranicznych inwestorów instytucjonalnych i finansowych. Większa przejrzystość umożliwia im realną ocenę wartości i rentowności konkretnych projektów i pozwala dostrzec potencjał polskiego rynku. Zakładając utrzymanie się tej tendencji, w perspektywie najbliższych kilku lat możemy spodziewać się nowych inwestorów, którzy będą zarówno przejmować istniejące, jak i tworzyć nowe *portfolia*.

Prologis realizuje inwestycje w najważniejszych ośrodkach gospodarczych na świecie. Jego celem jest zapewnienie klientom takich lokalizacji budynków magazynowych, które pozwolą na optymalizację ich łańcuchów dostaw.



Prologis kończy pierwszy budynek magazynowy o powierzchni 16,5 tys. m² w Prologis Park Łódź



Na terenie nowo powstającego Prologis Park Poznań III, którego powierzchnia docelowo osiągnie 60 tys. m², Prologis rozpoczęło budowę magazynu typu Small Business Unit (SBU)

Co będzie napędzało branżę w najbliższych miesiącach i latach?

Impulsem, który niewątpliwie sprzyja rozwojowi branży i powstawaniu nowych inwestycji, jest dalszy wzrost udziału sektora e-commerce, stanowiącego kluczową siłę i najszybciej rosnącą grupę klientów na rynku powierzchni magazynowych. Jest to szczególnie istotne w odniesieniu do miejskich obiektów typu Last TouchTM, które, obsługując finalne dostawy do konsumentów końcowych, stanowią ostatni element w łańcuchu dostaw e-zamówień.

Prologis realizuje inwestycje w najważniejszych ośrodkach gospodarczych na świecie. Jego celem jest zapewnienie klientom takich lokalizacji budynków magazynowych, które pozwolą na optymalizację ich łańcuchów dostaw.



W północnych regionach prowincji La Rioja, Aragonii i Navarra znajduje się ponad 70 tys. m² powierzchni na potrzeby logistyczne oraz realizowanych jest ponad 70 codziennych, bezpośrednich kursów zapewniających połączenie z pozostałymi oddziałami sieci Dachser

Fot.: Dachser

Dachser – silny w Europie

Dachser to globalny operator logistyczny, który posiada gęstą sieć transportową na terenie całej Europy. Składa się ona z 363 oddziałów (często położonych w pobliżu granicy), z czego aż 87 znajduje się w Hiszpanii i Portugalii. Tym samym firma kontynuuje realizację strategii rozwoju na Półwyspie Iberyjskim.

Ostatnie obiekty otwarte przez Dachser w Hiszpanii znajdują się w Logroño (stolicy prowincji La Rioja) i Saragossie (region Aragonia), czyli w północno-wschodniej części kraju, gdzie operator rozbudowuje swoją sieć logistyczną. Inwestycje w ten region w roku 2018 mają kosztować operatora 7,6 mln euro.

Na Półwyspie Iberyjskim

Powierzchnia dwóch nowych magazynów wynosi 28 tys. m². W Saragossie, gdzie Dachser dysponuje już silną siecią logistyczną, w ostatnim czasie udostępniono ponad 26,6 tys. m² dodatkowej powierzchni w ramach trzech nowych magazynów. Dwa z nich znajdują się na obszarach przemysłowych Plaza i Malpica. Kolejny z rozbudowanych obiektów, położony w Logroño podwoił ilość miejsca przeznaczonego na transport i potroił swoje moce przerobowe dotyczące przesyłek.

– *Poprzez nowe inwestycje wzmacniamy naszą obecność w regionie, wspierając jednocześnie rozwój lokalnych przedsiębiorstw przemysłowych. Dzięki oferowaniu wysokiej jakości usług zapewniamy zaawansowane rozwiązania logistyczne dostosowane do potrzeb każdego klienta* – mówi Juan Quintana, dyrektor zarządzający Dachser European Logistics Iberia.

Obecnie w północnych regionach prowincji La Rioja, Aragonii i Navarra znajduje się ponad 70 tys. m² powierzchni na potrzeby logistyczne oraz realizowanych jest ponad 70 codziennych, bezpośrednich kursów zapewniających połączenie z pozostałymi oddziałami sieci Dachser. Dzięki temu klienci mogą korzystać z elastycznego rozkładu jazdy, a także pełnego dostępu do dowolnego punktu w Hiszpanii czy w innych częściach Europy. W tym celu w 2017 r. Dachser uruchomił nowe, codzienne i bezpośrednie trasy z Saragossy do Mediolanu i Bolonii. Wraz z pozostałymi dziewięcioma połączeniami z Saragossy do Francji linie te uzupełniają rozbudowaną międzynarodową sieć Dachser.

W Überherrn, w pobliżu granicy z trzema państwami

W Überherrn w Niemczech Dachser oddał do użytku kolejny magazyn na potrzeby logistyki kontraktowej i rozbudował biuro. Oddział, który jest jedną z najważniejszych lokalizacji w sieci Dachser, został powiększony o ponad 19 tys. m², dzięki czemu całkowita powierzchnia magazynowa wzrosła tam do 62 tys. m², a liczba miejsc paletowych sięgnęła 110 tys.

– *W ostatnich latach wiele firm uruchomiło swoją działalność w Überherrn. Z jednej strony, z powodu dogodnej lokalizacji w pobliżu granic z trzema państwami, a z drugiej, dzięki istnieniu optymalnych warunków na potrzeby produkcji, logistyki i usług. Wszystko to czyni Überherrn również idealnym miejscem dla rozwoju Dachser*

– twierdzi Oliver Wild, dyrektor generalny centrum logistycznego Dachser Saarland.

W 2016 r. centrum logistyczne zostało powiększone o magazyn logistyki kontraktowej mający 11 tys. m² i ok. 22 tys. miejsc paletowych. Zaledwie dwa lata później obiekt został rozbudowany o dodatkowe 19 tys. m², przeznaczone na magazyn wysokiego składowania z 35 tys. miejsc paletowych. Operator powiększył też biuro o 300 m². Łączne wydatki na tę inwestycję wyniosły ok. 15 mln euro.

Lokalizacja w Überherrn odgrywa szczególną rolę w sieci Dachser. Oprócz regularnej działalności oddziału za dnia, centrum logistyczne przejmuje w nocy funkcję *eurohubu*, jako jednego z trzech głównych węzłów Dachser do obsługi europejskich przesyłek drobnicowych. Codzienne połączenia do 339 lokalizacji w Europie gwarantują dostawy w czasie od 24 do 48 godzin. Około 660 pracowników jest odpowiedzialnych za płynną obsługę miesięcznego wolumenu transportu, który wynosi około 71,8 tys. ton. System transportu drogowego Dachser European Logistics ściśle zazębia się z usługami transportu lotniczego i morskiego, realizowanymi przez Dachser Air & Sea Logistics, którego oddział również znajduje się w Überherrn.

KK

W ostatnich latach wiele firm uruchomiło swoją działalność w Überherrn. Z jednej strony, z powodu dogodnej lokalizacji w pobliżu granic z trzema państwami, a z drugiej, dzięki istnieniu optymalnych warunków na potrzeby produkcji, logistyki i usług.



Fot.: Dachser

Lokalizacja w Überherrn odgrywa szczególną rolę w sieci Dachser. Oprócz regularnej działalności oddziału za dnia, centrum logistyczne przejmuje w nocy funkcję eurohubu, jako jednego z trzech głównych węzłów Dachser do obsługi europejskich przesyłek drobnicowych





Aż 23% z 2 mln ciężarówek, które co roku wjeżdżają do Wielkiej Brytanii, należą do polskich przewoźników. To oznacza, że codziennie, tunelem lub promami, dociera na wyspę ok. 1200 naszych pojazdów

Zasady Brexitu nadal niejasne

Minął już blisko miesiąc od konferencji „Łańcuchy dostaw po Brexicie. Konsekwencje dla przewoźników i spedytorów", zorganizowanej przez Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce i Polską Izbę Spedycji i Logistyki, a wyraźnych postępów w sprawie negocjacji dotyczących Brexitu nie widać. Przypomnijmy, że do „rozwodu" Wielkiej Brytanii z Unią mamy niecałe pięć miesięcy.

Negocjatorzy Londynu i Brukseli co prawda uzgodnili tekst porozumienia brexitowego, również dotyczącego granicy Irlandii i Irlandii Północnej (utrzymania Irlandii Północnej w unii celnej z UE do czasu wypracowania systemu gwarantującego bezproblemowy handel między obiema częściami zielonej wyspy, czyli do grudnia 2020 r.), co stanowiło najbardziej sporną kwestie. Również brytyjski rząd poparł to rozwiązanie. Jednak jak sam Brexit wpłynie na działalność firm transportowych przewożących ładunki pomiędzy UE a Wielka Brytanią – nie wiadomo. A im dłużej trwa niepewność, tym trudniej jest się nań przygotować.

Może nastąpić powrót do zezwoleń, a w razie konieczności będą podpisywane dwustronne umowy z państwami UE, co zdaniem władz brytyjskich, umożliwi dalszą, płynną realizację transportów i wymiany handlowej.

W nowej rzeczywistości

Sytuacją zaniepokojona jest branżą transportowa oraz spedycyjna, które nie wiedzą co ich czeka już w kwietniu 2019 r. Stąd wziął się projekt wspólnej konferencji (już drugiej z kolei) zorganizowanej przez ZMPD i PISiL. Upłynął już miesiąc od tego spotkania, a nadal aktualne jest stwierdzeni prezesa ZMPD Jana Buczka: – *Sytuacja z politycznego punktu widzenia niestety nie wygląda dla nas dobrze, zarówno jeśli chodzi o porozumienie w sprawie wyjścia Wielkiej Brytanii ze struktur Unii Europejskiej, jak i negocjacji postBrexitowych... Dla naszej branży Brexit, obok zaproponowanego przez Komisję Europejską Pakietu Mobilności, jest sprawą zasadniczą; problemem, który coraz bardziej niepokoi firmy transportowe. Dlatego też naszym obowiązkiem jest budowanie świadomości tego problemu wśród polityków i decydentów, ale przede wszystkim przygotowywanie naszych członków na nadchodzące problemy.*

Jak więc przygotować się do Brexitu, jeżeli nadal nie wiemy, co będzie oznaczał dla przewoźników drogowych? Głośno o tym mówili zaproszeni na konferencję przedstawiciele podmiotów zaangażowanych w łańcuchy dostaw – producentów, eksporterów, importerów, spedytorów, agentów celnych, przedstawiciele organizacji krajowych i międzynarodowych, a także polskiej i brytyjskiej administracji. Na spotkaniu obecny też był ambasador Wielkiej Brytanii w Polsce Jonathan Knott i minister Marek Chodkiewicz z Ministerstwa Infrastruktury.

Debata została podzielona na dwa panele – w pierwszym dyskutowano o tym, jak w założeniach przygotowanej przez brytyjski rząd Białej Księgi będzie wyglądać transport i logistyka po Brexicie, w drugim – o oczekiwaniach i obawach całej branży co do przyszłych warunków przepływu towarów i usług.

Konsekwencją wzrost ceny frachtu

Branża transportowa chce przede wszystkim przygotować się do Brexitu, bo tylko wtedy będzie mogła ustalić przyszłe warunki działania. Nie ma dla niej znaczenia, że wypracowano już 85% porozumienia (co podkreślał Jonathan Knott), gdyż nawet jeśli zabraknie jednego procenta, to nie będzie okresów przejściowych, które ułatwiają, a nawet umożliwiają funkcjonowanie firmom transportowym. – *Nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie jest uzgodnione* – można powtórzyć za

Markiem Bromley'em, członkiem zarządu CLECAT. Przewodniczący Rady PISiL Marek Tarczyński zauważył, że branża transportowa i spedycyjna, które ze sobą ściśle współpracują; obawiają się, że po Brexicie łańcuch dostaw będzie mniej efektywny, a koszt transportu znacznie wzrośnie. Wyliczył, że przy koszcie jednej odprawy celnej w wysokości 200 zł, dodatkowe, roczne koszty dla importerów wyniosą 120 mln zł. – *Co gorsza, w 2019 r. wzrosną ceny zabezpieczeń celnych, co jest skutkiem nowego, unijnego kodeksu celnego. Doprowadzi to do tego, że fracht samochodowy wzrośnie o 100 euro* – stwierdził.

Przy niskiej rentowności wielu firm może dojść do zaburzeń w ich funkcjonowaniu i płynności finansowej, a nawet do problemów ze spłatą leasingu lub kredytów na samochody. – *Przede wszystkim odczują to małe, średnie – często rodzinne – firemki przewozowe. Kierowcy sobie poradzą, bo na rynku ciągle ich brakuje, ale właściciele tych firm mogą mieć problemy* – tłumaczył Jan Buczek.



Od lewej: minister Marek Chodkiewicz z Ministerstwa Infrastruktury, ambasador Wielkiej Brytanii w Polsce Jonathan Knott, prezes ZMPD Jan Buczek i prezes PISiL Marek Tarczyński

Po Brexicie przybędzie 600 tys. deklaracji celnych. Wydłużeniu ulegnie też czas obsługi, tym bardziej, że pojawią się kontrole sanitarne i fitosanitarne. Pojawią się również konsekwencje podatkowe, choćby rozliczenie VAT w imporcie towarów.

Tu warto podkreślić, że jak wynika ze statystyk, aż 23% z 2 mln ciężarówek, które co roku wjeżdżają do Wielkiej Brytanii, należą do polskich przewoźników. – *Codziennie ok. 1200 polskich ciężarówek wjeżdża do Wielkiej Brytanii – tunelem lub promami. To sprawia, że głos branży jest w tej debacie tak ważny. Jeśli nie zostanie zawarte porozumienie, dojdzie do znacznego pogorszenia sytuacji firm transportowych* – podkreślał Jonathan Knott.

Dobre chęci nie pomogą

Brytyjczycy uczestniczący w konferencji deklarowali, że chcą porozumienia. Ambasador przypomniał, że brytyjskie propozycje dotyczące relacji między Wielką Brytanią a krajami UE zostały zawarte w Białej Księdze i stanowią bardzo dobrą podstawę do dalszych dyskusji i negocjacji, szanując integralność wspólnego rynku. Przykładem jest propozycja stworzenia strefy wolnego handlu, i redukcji odpraw celnych do minimum. Jest to, zdaniem Jonathana Knotta, kompleksowy pakiet, który zminimalizuje utrudnienia. Jednak potrzebne są dalsze poważne negocjacje, by wypracować rozwiązania oczekiwane przez obie strony.

Martin Johnson, dyrektor z Departamentu ds. Wyjścia z UE dodał, że – *w Białej Księdze zapisano poszanowanie autonomii Wielkiej Brytanii i UE. Staramy się uniknąć wyjścia z UE bez porozumienia. W naszym wspólnym interesie leży to, byśmy przygotowali dobrą umowę.*

Również Aaron Dunne, reprezentujący brytyjski Urząd Ceł i Podatków zapewnił, że jego kraj chce porozumienia. A na wypadek, jeśli nie zostanie ono osiągnięte, to w transporcie drogowym brytyjska administracja przygotowała Facilitated Customs Arrangement. Oznacza on brak zmian w dotychczasowych zasadach handlu i przewozów. Wielka Brytania zastosuje unijne taryfy do ładunków z krajów trzecich.

Zastępca dyrektora Departamentu Transportu Paul O'Sullivan zwrócił uwagę, że ewentualne porozumienie przełoży się na lepszą sytuację przewoźników z UE. – *Nie chcemy tworzyć żadnych nowych ograniczeń, chcemy utrzymać dotychczasowe umowy handlowe i wskaźniki przewozów, zapewnić krajom UE dostęp do rynku Wielkiej Brytanii i odwrotnie* – powiedział. Nie wykluczył przy tym, że może nastąpić powrót do zezwoleń, a w razie konieczności będą podpisywane dwustronne umowy z państwami UE, co jego zdaniem, umożliwi dalszą, płynną realizację transportów i wymiany handlowej. Zripostował to Mark Bromley wyrażając opinię, że członkostwo w UE uniemożliwia zawieranie tego typu umów. Marc Billiet, główny doradca



Ambasador Wielkiej Brytanii w Polsce Jonathan Knott przypomniał, że brytyjskie propozycje dotyczące relacji między Wielką Brytanią a krajami UE zostały zawarte w Białej Księdze i stanowią bardzo dobrą podstawę do dalszych dyskusji i negocjacji

w Sekcji Transportu Towarów, biuro IRU w Brukseli dodał, że wprowadzenie umów bilateralnych cofnie nas w rozwoju gospodarczym o kilkadziesiąt lat.

Wracając do konkretów

Harmonogram negocjacji i stan przygotowań do chwili, kiedy Wielka Brytania stanie się państwem trzecim, przedstawiła Małgorzata Kałużyńska, dyrektor Departamentu Ekonomicznego UE w Ministerstwie Spraw Zagranicznych. Podkreśliła, że do momentu, kiedy potrwa okres przejściowy, czyli do końca 2020 r., przedsiębiorcy nie powinni odczuć zmian. Aby wszedł on w życie, musi być uzgodniona tzw. umowa wyjścia opisująca zasady, na jakich państwo opuszcza UE.

Nawet przy okresie przejściowym „rozwód" będzie bolesny. Po Brexicie przybędzie 600 tys. deklaracji celnych, o czym przypomniał zastępca dyrektora Departamentu Ceł Ministerstwa Finansów Piotr Pogorzelski. Wydłużeniu ulegnie też czas obsługi, tym bardziej, że pojawią się kontrole sanitarne i fitosanitarne. – *Pojawią się również konsekwencje podatkowe, choćby rozliczenie VAT w imporcie towarów* – co w swojej w prezentacji przedstawiła doradca podatkowy Janina Fornalik.

Mark Bromley wezwał, już po podpisaniu porozumienia, do zdecydowanego rozszerzenia ram czasowych związanych z okresem przejściowym. Argumentował to m.in. tym, że wielu z członków



Konferencji „Łańcuchy dostaw po Brexicie. Konsekwencje dla przewoźników i spedytorów", zorganizowało ZMPD i PISiL

CLECAT nie zetknęło się z czymś takim jak odprawa celna, poza tym wyszkolenie dobrego agenta celnego trwa bardzo długo. Grzegorz Woelke, prezes Vive Transport, potwierdził, że założony okres przejściowy jest zdecydowanie niewystarczający, by w miarę bezboleśnie przejść przez Brexit, nie mówiąc już o aspekcie finansowym.

Marc Billiet z IRU wyrażał obawy dotyczące negatywnego wpływu Brexitu na gospodarki 27 państw UE.

Nieadekwatna infrastruktura

Wielu uczestników konferencji zwróciło uwagę na brak odpowiedniej infrastruktury. Specjalista ds. spedycji i transportu PISiL Juliusz Skurewicz podkreślił, że Unia Europejska nie przewiduje jej budowy, co dla transportu drogowego może oznaczać kilkudziesięciokilometrowe kolejki na granicy. To może spowodować, że transport drogowy, który w tej chwili obsługuje znakomitą część handlu z i do Wielkiej Brytanii, stanie się niedrożny. Alternatywą dla niego stanie się transport morski. – *30-40 lat temu między Polską i Wielką Brytanią działały trzy linie morskie. Teraz nie ma żadnej. Co więcej – nie ma też podmiotu, który byłby w stanie szybko uruchomić takie połączenie* – wskazywał Juliusz Skurewicz.

Unia Europejska nie przewiduje budowy odpowiedniej infrastruktury, co dla transportu drogowego może oznaczać kilkudziesięciokilometrowe kolejki na granicy. To może spowodować, że transport drogowy stanie się niedrożny.

Do tego, co podkreśliła Pauline Bastidon, szefowa ds. polityki europejskiej, Stowarzyszenie Transportu Towarowego (FTA), – *po stronie brytyjskiej nie ma miejsca na centra logistyczne do kontroli towarów, a firmy nie są gotowe do wydania pieniędzy na dostosowywanie się do nowej sytuacji. Kolejnym problemem jest dramatyczny brak odpowiednio wyszkolonych inspektorów celnych i biurokracja, brakuje też informacji, jak będą funkcjonowały moduły celne i kontrole sanitarne.* W tej sytuacji, a zwłaszcza przy opóźnieniach na granicy, co spowoduje zerwanie ciągłości dostaw, niemożliwym staje się dostarczanie towarów *just in time*. W efekcie trzeba będzie relokować zakłady produkcyjne poza granice Wielkiej Brytanii.

Jest więc pewne, że sytuacja po Brexicie będzie gorsza niż obecna, i to niezależnie od formy wyjścia Wielkiej Brytanii z UE, co podkreślał przedstawiciel ZMPD w Brukseli Piotr Szymański. Ostrzegł, że jeśli do końca roku nie będzie porozumienia, to branżę czeka bezumowne wyjście. – *W takim przypadku trzeba będzie rozwiązać kwestię dostępu do zawodu, harmonizacji świadectw dla kierowców i kierowników. Wydaje się, że EKMT staną się jedyną wspólną opcją, lecz będzie ich 9 razy za mało w stosunku do potrzeb. Zakazany stanie się kabotaż. Należy spodziewać się także wiz dla kierowców* – powiedział.

Podsumowując dyskusję prezes ZMPD Jan Buczek podkreślił: – *Dziś odprawa każdego pojazdu to 6-8 sekund. Jeśli po Brexicie dodamy do tego ledwie dwie sekundy na pojazd, to biorąc pod uwagę 2,6 mln przewozów, opóźnienie kumuluje się do 60 dni. To tylko teoria, ale kilka, kilkanaście dni oczekiwania na granicy może nam realnie zagrozić. Ci, którzy ustąpią z brytyjskiego rynku, popadną w ogromne kłopoty finansowe, bo leasingodawcy nie będą się przejmować ich problemami.* Dlatego, jego zdaniem, byłoby najlepiej, gdyby, podobnie jak rybacy, przewoźnicy na koszt Unii Europejskiej i rządu Wielkiej Brytanii mogli zredukować swój tabor.

Co prawda wizja Brexitu bez umowy, gdzie powrócone zostaną granice i procedury celne, odsuwa się. A tym samym kilkunastominutowa, a nawet kilkudziesięciominutowa odprawa każdego samochodu. Miejmy więc nadzieję, że nie sprawdzi się scenariusz przewidywany przez Jana Buczka, który mówi, że: – *Ciężarówki staną się de facto mobilnym magazynem dla towarów, oczekującym w wielokilometrowej kolejce na odprawę celną. Ucierpią na tym nie tylko polscy przewoźnicy, ale też polscy przedsiębiorcy produkujący te wszystkie podzespoły dla brytyjskich firm. Mówimy o ogromnej produkcji komponentów dla takich gigantów jak Rolls Royce czy Rover. Będą oni zmuszeni przenieść produkcję do krajów trzecich, skąd transport nie grozi zatorem na granicy.*

Elżbieta Haber

16 - 17 kwietnia 2019

Centrum Targowo-Konferencyjne
exposilesia
www.exposilesia.pl

TRANSPORTEX

Targi Transportu i Spedycji

Nowość!
Salon Naczep i Wyposażenia Pojazdów





27 - 28 lutego 2019

LOGISTEX

Salon Logistyki i Magazynowania w Przemyśle

www.logistex.pl

ul. Braci Mieroszewskich 124 | 41-219 Sosnowiec | +48 510 031 658 | tslexpo@exposilesia.pl | logistex@exposilesia.pl

www.tslexpo.pl



Poprzez różnice w wartościach rezydualnych poszczególnych pojazdów może się okazać, że samochód droższy w zakupie wygenerował dla firmy niższe koszty utraty wartości, czyli w praktyce okazał się tańszy

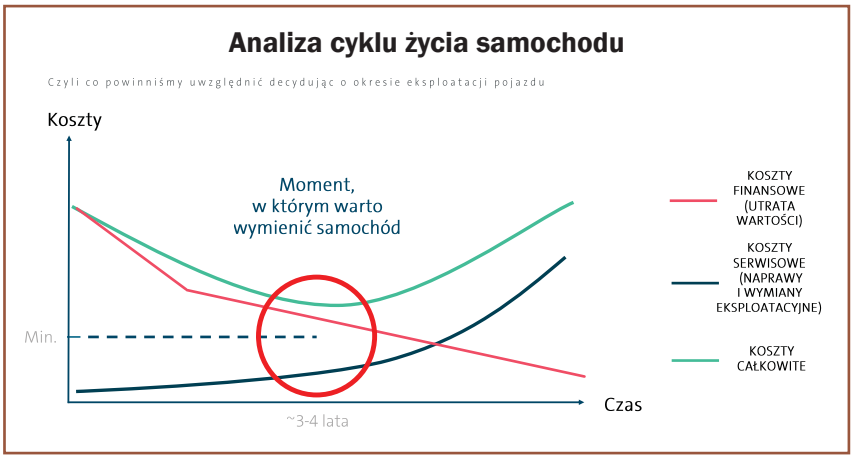
Więcej za mniej

Zarządzanie mobilnością i kosztami firmowych aut

Ograniczanie kosztów i dążenie do efektywnego wykorzystania firmowych samochodów to prosta droga do wprowadzenia w przedsiębiorstwie nowoczesnych mobilnych rozwiązań. Decyzję o wyborze firmowego auta warto oprzeć na racjonalnej analizie wydatków na zakup, eksploatację i – na końcu – sprawną zamianę starego na nowy samochód. Pomocna będzie analiza TCO (ang. Total Cost of Ownership), czyli całkowitego kosztu posiadania (ale i użytkowania) pojazdów.

Słownikowa definicja TCO określa, że są to całkowite koszty pozyskania, instalowania, użytkowania, utrzymywania i w końcu pozbycia się aktywów w firmie na przestrzeni określonego czasu. W branży motoryzacyjnej termin ten stosuje się do oszacowania ogółu wydatków, które generuje zakup, eksploatacja i – po okresie użytkowania – „pozbycie się" samochodu z firmy.

– *Zarówno przedsiębiorcy dysponujący dużą flotą pojazdów, jak i osoby, które posiadają jedno auto zakupione na firmę, powinni przeanalizować TCO użytkowanych samochodów* – rekomenduje Maciej Zwiewka, kierownik Działu Sprzedaży Flotowej Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce. *Pozwala to odpowiednio zarządzać środkami wydatkowanymi na auta, a w dłuższej perspektywie obniżyć koszty mobilności pracowników firmy* – dodaje.



Jak liczyć TCO? Koszty utraty wartości pojazdu...

Pierwszym krokiem w wyliczeniu TCO powinna być weryfikacja kosztów finansowych, jakie generuje posiadanie samochodu. Koszt utraty wartości pojazdu to nic innego, niż różnica pomiędzy ceną zakupu nowego pojazdu a wartością za jaką można go sprzedać po okresie eksploatacji.

Jak oszacować, ile będzie wart dany samochód po okresie eksploatacji? Można to zrobić na dwa sposoby. Po pierwsze, we własnym zakresie sprawdzić, na jakie kwoty są wyceniane podobne samochody (marka i model, typ nadwozia, silnik, wyposażenie itp.) na portalach sprzedaży używanych pojazdów. Drugą drogą jest skorzystanie z prognoz dla poszczególnych modeli dostarczanych przez Eurotax Forecast. Samochody, które utrzymują wysoką rynkową wartość końcową są chętnie kupowane na rynku wtórnym po kilku latach użytkowania i dobrze „trzymają ceny". Do budżetu przedsiębiorstwa trafią więc przewidywalne kwoty. Przy zakupie samochodu, np. w leasingu, wysoka wartość rezydualna wpływa z kolei na obniżenie miesięcznych rat.

Kierowanie się przy nabywaniu aut tylko ceną ich zakupu może więc być drogą donikąd, ponieważ poprzez różnice w wartościach rezydualnych poszczególnych pojazdów może się okazać, że samochód droższy w zakupie wygenerował dla firmy niższe koszty utraty wartości, czyli w praktyce okazał się tańszy.

TCO to całkowite koszty pozyskania, instalowania, użytkowania, utrzymywania i pozbycia się aktywów w firmie na przestrzeni określonego czasu. W branży motoryzacyjnej termin stosuje się do oszacowania ogółu wydatków, które generuje zakup, eksploatacja i „pozbycie się" samochodu z firmy.

...i koszty serwisowe

Do TCO wlicza się także liczne wydatki, które pojawiają się już po zakupie, tj. koszty serwisowe i utrzymania pojazdu. Są to naprawy i przeglądy, ubezpieczenie, wymiana i zakup opon, assistance oraz – co bardzo istotne – zakup paliwa. Jest to kolejny aspekt niezbędny do sprawdzenia jeszcze przed decyzją o wybraniu marki i modelu auta. Różnica 1 litra benzyny w spalaniu na 100 km po trzech latach użytkowania auta i rocznych przebiegach na średnim flotowym poziomie 40 tys. km, daje kwotę około 6 tys. zł brutto. Tyle może zostać w budżecie firmy. Przy pięciu czy dwudziestu samochodach są to już bardzo poważne kwoty.

– *Analiza TCO we flotach samochodowych pozwala zaobserwować prawidłowości w rozkładzie wszystkich generujących koszty elementów, niemniej jednak prawie 2/3 całkowitych wydatków stanowi utrata wartości pojazdów oraz nakłady na paliwo i płyny eksploatacyjne* – podkreśla Maciej Zwiewka.

Wydatki bezpośrednie i pośrednie

Koszty TCO mogą być bezpośrednie i pośrednie. Za te pierwsze uznaje się:

- finansowanie zakupu lub użytkowania auta (środki własne lub zewnętrzne, np. leasing, wynajem długoterminowy itd.),
- zakup paliwa,
- ubezpieczenie,
- amortyzacja/utrata wartości pojazdu,
- przeglądy serwisowe i naprawy mechaniczne,
- ogumienie.

Druga grupa wydatków, czyli koszty pośrednie, to koszty administracyjne lub te związane z zarządzaniem flotą, np. koszty personalne działu floty (jeśli jest wewnętrzny w przedsiębiorstwie), systemu informatycznego do obsługi aut itd.

Komu przyda się TCO?

Decyzje zakupowe dotyczące flot pojazdów w dużych firmach od lat opierają na analizie TCO. Pozwala to przedsiębiorcom skupić się na optymalizacji wydatków przeznaczanych na ten obszar funkcjonowania firmy. Coraz częściej po TCO sięgają także małe podmioty i mikroprzedsiębiorstwa, a także klienci indywidualni.

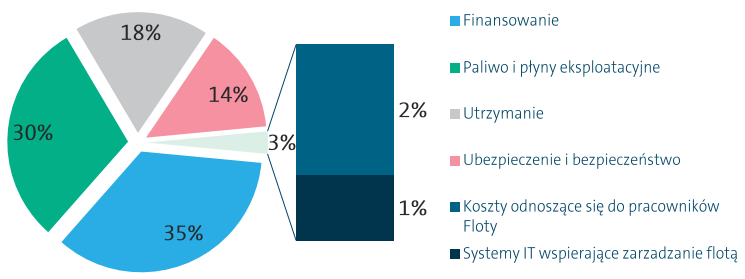
– *Z doświadczenia Volkswagen Leasing wynika, że w „cyklu życia" firmowych aut optymalnym momentem na zmianę samochodu na nowy jest okres pomiędzy 3 a 4 rokiem jego eksploatacji. Po tym terminie wartość auta nadal spada, ale zdecydowanie zaczynają rosnąć wydatki na jego utrzymanie i naprawy* – podsumowuje Maciej Zwiewka.

JD

Analiza TCO we flotach samochodowych pozwala zaobserwować prawidłowości w rozkładzie wszystkich generujących koszty elementów, a prawie 2/3 całkowitych wydatków stanowi utrata wartości pojazdów oraz nakłady na paliwo i płyny eksploatacyjne.

Składniki TCO – pojazdy osobowe

Orientacyjny rozkład składników TCO we flocie samochodów osobowych



Nadchodzą zmiany w zakresie **opodatkowania pojazdów osobowych**

Projekt zmian ustaw o podatku dochodowym od osób prawnych i fizycznych, przygotowany przez Ministerstwo Finansów, został skierowany do konsultacji publicznych pod koniec sierpnia 2018 r. Zaproszone instytucje, organizacje branżowe i organizacje reprezentujące przedsiębiorców oraz pracodawców miały dwa tygodnie na zaopiniowanie tak istotnych dla przedsiębiorców zmian w prawie. W uzgodnieniach brali udział eksperci Związku Polskiego Leasingu.

Omawiany dokument wprowadza nowe zasady opodatkowania samochodów osobowych wykorzystywanych w działalności gospodarczej. W skrócie można powiedzieć, że polegają one na limitowaniu w zaliczaniu do kosztów podatkowych wydatków związanych z nabyciem i eksploatacją samochodu.

Limitowanie rat zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu dotyczy zarówno leasingu operacyjnego, jak i wynajmu długo-, średnio- i krótkoterminowego. W przypadku zakupów za gotówkę, czy za pośrednictwem kredytu takiemu samemu ograniczeniu podlegają odpisy amortyzacyjne. Zatem wszystkie te formy użytkowania samochodów mają identyczne ograniczenia, a tym samym te same warunki działania. Wobec powyższego, nawet po wprowadzeniu wspomnianych zmian, leasing pozostanie atrakcyjnym środkiem finansowania samochodów oso-

bowych, stanowiąc alternatywę dla umów kredytu czy pożyczki. Pozwoli przedsiębiorcom na korzystanie z samochodu bez konieczności jednorazowego wydania pieniędzy na jego zakup, zaś z uwagi na swą konstrukcję prawną i finansową leasing będzie nadal łatwo dostępny dla znacznie szerszej liczby klientów niż alternatywne sposoby finansowania.

Zwiększenie limitów

W odniesieniu do limitowania kosztów podatkowych związanych z nabyciem pojazdu uregulowano dwie kwestie. Pierwsza z nich oznacza zwiększenie dotychczasowego limitu odpisów amortyzacyjnych zaliczanych do kosztów podatkowych z 20 tys. euro do 150 tys. zł, a dla samochodów elektrycznych z 30 tys. euro do 225 tys. zł. To powinna być dobra wiadomość dla wszystkich, którzy są zainteresowani pojazdami niemieszczącymi się w limicie, których cena jednak nie przekracza odpowiednio 150 i 225 tys. zł netto. Ci przedsiębiorcy będą mogli zaliczyć do kosztów podatkowych cały wydatek na zakup samochodu.

Podatnicy zainteresowani samochodami o wyższej wartości nie będą mogli zaliczyć do kosztów podatkowych tej części wydatku, która przekracza ustalony w ustawie limit. Przy tej okazji wprowadzono również zasadę, że limitem zawsze jest objęty użytkownik pojazdu, ponieważ to on korzysta z tzw. luksusu, jakim jest samochód o wartości przekraczającej ustalony limit. W ten sposób limitem zostali objęci, poza właścicielami, którzy są jednocześnie użytkownikami pojazdu, także korzystający z samochodu na podstawie umowy leasingu operacyjnego, wynajmu krótko, średnio i długoterminowego oraz dzierżawiący pojazdy. W przypadku tych przedsiębiorców limit dotyczy wydatków na spłatę rat w proporcji, w jakiej wartość samochodu przekracza ustalony limit.


Andrzej Sugajski

Działalność gospodarcza a prywatna

Kolejny obszar to limitowanie kosztów podatkowych z tytułu eksploatacji samochodu osobowego. Dotychczasowe przepisy pozwalały w pełni zaliczyć do kosztów podatkowych wydatki związane z eksploatacją samochodu osobowego. Nowe regulacje ograniczą do 75% tego typu wydatki jeżeli samochód jest wykorzystywany nie tylko do działalności gospodarczej, ale także prywatnej. Tym samym, z tytułu prywatnego użytkowanie pojazdu przedsiębiorca będzie dodatkowo obciążony w formie zwiększonego podatku dochodowego.

Limitowanie rat zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu dotyczy leasingu operacyjnego i wynajmu długo-, średnio- i krótkoterminowego. W przypadku zakupów za gotówkę, czy za pośrednictwem kredytu takiemu samemu ograniczeniu podlegają odpisy amortyzacyjne.

Wprowadzono zasadę, że limitem zawsze jest objęty użytkownik pojazdu, ponieważ to on korzysta z tzw. luksusu, jakim jest samochód o wartości przekraczającej ustalony limit.


Volvo Car Corporation

Dotychczasowe przepisy pozwalały w pełni zaliczyć do kosztów podatkowych wydatki związane z eksploatacją samochodu osobowego. Nowe regulacje ograniczą do 75% tego typu wydatki jeżeli samochód jest wykorzystywany nie tylko do działalności gospodarczej, ale także prywatnej

Z zapisów nowej ustawy wynika, że umowy zawarte lub zmienione do końca tego roku, będą rozliczane na starych zasadach aż do wygaśnięcia umowy. W związku z tym warto zastanowić się nad zawarciem umowy jeszcze przed końcem 2018 r. Jednak trzeba pamiętać, że jeżeli umowa ulegnie zmianie po 1 stycznia 2019 r., wówczas zachowanie tzw. praw nabytych, np. do pełnego zaliczenia do kosztów podatkowych rat leasingowych może okazać się niemożliwe. Zmiany te mogą dotyczyć ceny pojazdu, modelu, czy chociażby wynikać z konieczności precyzyjnego opisania przedmiotu (np. podania w umowie numeru VIN). Które z tych zmian, być może wszystkie, będą świadczyć o tym, że umowa została zmieniona, trudno dzisiaj przesądzić.

Andrzej Sugajski,
dyrektor generalny
Związek Polskiego Leasingu

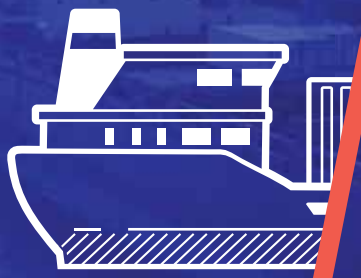
MT TSL

ORGANIZATOR:

PTAK WARSAW EXPO

ufi Member

III MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI



13-15 marca 2019



/ POPRZEDNIA EDYCJA

50,000 mkw	163	9150	13
Powierzchnia targów	Liczba wystawców	Liczba odwiedzających	Patroni medialni

Dołącz do wystawców

WWW.MTTSL.PL

Dyrektor Targów ***SYLWIA WASILEWSKA***

Tel. ***+48 513 032 781,*** e-mail: ***s.wasilewska@warsawexpo.eu***

WARSAW BUS

RÓWNOCZEŚNIE ODBĘDĄ SIĘ

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU PUBLICZNGO

13-15 marca 2019

/ STREFY NA TARGACH

- / Ciągniki siodłowe i naczepy
- / Pojazdy użytkowe
- / Transport intermodalny
- / Systemy telematyczne
- / Logistyka i spedycja
- / Części i akcsoria
- / Bezpieczeństwo i kontrola w transporcie
- / Giełda ofert pracy
- / Usługi około transpotrowe
- / Karty paliwowe
- / Magazyny

PATRONI POPRZEDNIEJ EDYCJI:

Marszałek Województwa Mazowieckiego

PIMOT

ZMPD 60 lat

Wydział Transportu

PSTT

TLP

Wojskowa Akademia Techniczna

Jak obniżyć koszty ubezpieczeń komunikacyjnych?

Utrzymanie samochodu wiąże się z wydatkami. Dotyczy to zarówno prywatnych pojazdów, tych kupowanych na regon przy jednoosobowej działalności gospodarczej, jak i flot samochodowych. Jednym z obszarów, w których i „Kowalski", i przedsiębiorca mogą szukać oszczędności, są ubezpieczenia komunikacyjne.

Składki ubezpieczeniowe znajdują się na wysokim, trzecim miejscu na liście najbardziej kosztogennych składników TCO, czyli całkowitych kosztów utrzymania (lub posiadania) aut. Jak oswoić te koszty? Zacznijmy od firm.

Dla firm kluczowa jest szkodowość

Samochody są nie tylko elementem wizerunku przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim narzędziem pracy, zapewniając pracownikom mobilność. W rankingu największych obciążeń dla budżetu przedsiębiorstwa są tuż za „liderem", czyli kosztami pracowniczymi. Jak można obniżyć te koszty? M.in. poprzez umiejętne zarządzanie szkodowością, która ma istotny wpływ na wysokość składek ubezpieczeniowych floty pojazdów.

Auta służbowe, w tym również dostawcze, pokonują zazwyczaj dużo więcej kilometrów niż te prywatne. To oznacza, że są też dużo bardziej narażone na kolizje, stłuczki czy wypadki. Poza zagrożeniem dla życia i zdrowia kierowców, zdarzenia na drodze powodują naprawy, które mocno ograniczają mobilność pojazdów w firmie, a tym samym mają wpływ na jej działalność zarobkową. Częstotliwość i skala szkód przekłada się także na wysokość składek ubezpieczeniowych.

Bezpieczeństwo to bezwzględny priorytet

– Celem menedżerów flot oraz właścicieli firm powinno być zapewnienie kierowcom maksymalnego bezpieczeństwa, a tym samym utrzymanie pełnej mobilności i ograniczenie szkodowości w firmie. Ułatwia to „polityka flotowa", określająca zarówno zasady korzystania z samochodów służbowych, ogólne zasady postępowania na drodze, jak również – co bardzo ważne – system kar i nagród dla kierowców powiązany z liczbą szkód, do których doszło z ich winy. Jest to jeden ze strategicznych dokumentów dla floty – mówi Maciej Zwiewka, kierownik Działu Sprzedaży Flotowej Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce.

Rozwiązania telematyczne są też wykorzystywane przez firmy ubezpieczeniowe, ponieważ pozwalają na uzyskanie dokładnych danych na temat stylu jazdy kierowcy. Jednym z przykładów wykorzystania telematyki w ubezpieczeniach komunikacyjnych są polisy typu UBI.

Świadome zarządzanie bezpieczeństwem kierowców w firmie wymaga, aby wszyscy użytkownicy aut stosowali się do zapisów polityki flotowej.



Ci, którzy mogą się pochwalić bezszkodowym stylem jazdy, otrzymują premię. Dzięki takim rozwiązaniom użytkownicy pojazdów uczą się dobrych nawyków i wzorców bezpiecznego, przemyślanego stylu jazdy

Znaczenie telematyki dla flot pojazdów

Wprowadzenie telematyki do flot to krok milowy w zarządzaniu parkami pojazdów. Dzięki nowoczesnej technologii pozwalającej na kontrolę i analizę danych można znacznie usprawnić funkcjonowanie floty, a jednocześnie zwiększyć bezpieczeństwo kierowców i uzyskać duże oszczędności. Innym obszarem, w którym telematyka przynosi wymierne korzyści jest kontrola eksploatacji pojazdów. – *Poprzez analizę spalania oraz m.in. monitorowanie stylu jazdy oraz liczby kilometrów pokonywanych prywatnie, firmy mogą obniżyć zużycie paliwa, a tym samym kosztów związanych z flotą. Przypomnę, że w całkowitych kosztach posiadania samochodu, paliwo i płyny eksploatacyjne stanowią około 30% wydatków. Takie działanie pośrednio przyczynia się także do zmniejszenia ilości emisji szkodliwych substancji, co jest konkretnym pożytkiem dla środowiska w przypadku uzyskania spadków w skali całej floty w ciągu roku* – tłumaczy Maciej Zwiewka.

Przedsiębiorcy, właściciele firm i przewoźnicy wykorzystują telematykę do monitoringu stylu jazdy kierowców. Pozwala im to wykorzystać zgromadzone w ten sposób dane np. do stworzenia rankingu kierowców i wprowadzenia systemu motywacyjnego z elementami grywalizacji. Ci, którzy mogą się pochwalić bezszkodowym stylem jazdy, otrzymują premię. Dzięki takim rozwiązaniom użytkownicy



pojazdów uczą się dobrych nawyków i wzorców bezpiecznego, przemyślanego stylu jazdy.

Telematyka w skali mikro

Rozwiązania telematyczne są też wykorzystywane przez firmy ubezpieczeniowe, ponieważ pozwalają na uzyskanie dokładnych danych na temat stylu jazdy kierowcy (hamowanie, przyspieszanie, pokonywanie zakrętów, prędkość, dostosowanie jazdy do rodzaju drogi itp.).

Jednym z przykładów wykorzystania telematyki w ubezpieczeniach komunikacyjnych są polisy typu UBI (ang. Usage Based Insurance). Jedno z pierwszych tego typu rozwiązań na polskim rynku wprowadził do swojej oferty Volkswagen Financial Services. InMobi to oferta ubezpieczenia pojazdu, w której koszty zależą od zachowania kierowcy na drodze i sposobu eksploatacji auta.

Dobre noty za styl jazdy

– Celem programu InMobi jest edukacja i wyrabianie dobrych nawyków wśród użytkowników pojazdów. Dzięki bezpiecznej i przepisowej jeździe, kierowcy indywidualni, ale i firmy uzyskują atrakcyjne zniżki na ubezpieczenia. Przekłada się to na poprawę bezpieczeństwa, a przy tym konkretne korzyści finansowe dla przedsiębiorstwa. Dodatkowo aplikacja ma funkcję ostrzeżeń o sytuacji na drodze. Oferta i aplikacja InMobi jest dostępna u wszystkich dealerów Grupy Volkswagen w Polsce. – wyjaśnia Magdalena Kaca, dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Volkswagen Financial Services.

Poprzez analizę spalania oraz m.in. monitorowanie stylu jazdy oraz liczby kilometrów pokonywanych prywatnie, firmy mogą obniżyć zużycie paliwa, a tym samym kosztów związanych z flotą.

Aplikację można pobrać bezpłatnie w autoryzowanych sklepach App Store i Google Play, a po jej zainstalowaniu użytkownik InMobi w trakcie jazdy otrzymuje natychmiastową informację o ocenie swoich zachowań za kierownicą.

W ramach polisy InMobi dealerzy marek Grupy Volkswagen już przy podpisaniu umowy oferują klientom 5-procentową zniżkę. Jeżeli po roku użytkowania styl jazdy zostanie oceniony jako bezpieczny, wówczas polisa będzie jeszcze tańsza, a zniżki na pakiet ubezpieczeniowy – znacznie wyższe.

EH





Fot.: Fotolia

Każde oświadczenie stron wywołujące skutek w postaci ustania stosunku pracy, powinno zostać wyrażone w formie pisemnej, co wynika z art. 55 § 2 k.p.

Szefie, odchodzę z pracy. **Dzisiaj**

Branża TSL ma spore problemy związane z brakiem wykwalifikowanej kadry. Nic więc dziwnego, że kierowcy mogąc przebierać w ofertach pracy, decydują się na wybór tych bardziej intratnych, porzucając często obecnego pracodawcę. Nie zawsze jednak odbywa się to z poszanowaniem przepisów.

Ze względu na deficyt kierowców firmy transportowe prześcigają się w ofertach pracy, proponując potencjalnym pracownikom często lepsze warunki finansowe i gratyfikacje niż dotychczasowy pracodawca. Zależy im jednak również na tym, aby pracownik dostępny był najlepiej od zaraz. Także sam kierowca mając perspektywę lepszego zarobku, chce odejść z firmy jak najszybciej, najchętniej z dnia na dzień. Zwłaszcza, gdy aktualny pracodawca, z przyczyn często od siebie niezależnych, nie wywiązuje się ze swoich obowiązków wobec pracownika, tj. nie wypłaca pełnej kwoty należnego wynagrodzenia lub też wypłata pieniędzy następuje z opóźnieniem, niejednokrotnie w nieregularnych odstępach czasu. Czy zawsze jednak takie zakończenie współpracy jest możliwe i zgodne z przepisami?

Jak rozwiązuje się stosunek pracy?

Stosunek pracy nawiązany na podstawie umowy o pracę może zostać rozwiązany w wyniku:

- porozumienia stron (zgoda pracodawcy i pracownika na rozwiązanie umowy);
- oświadczenia złożonego przez jedną ze stron stosunku pracy, tj. pracownika lub pracodawcę, z zachowaniem okresu wypowiedzenia (nie jest wymagana zgoda drugiej strony);
- oświadczenia złożonego przez jedną ze stron stosunku pracy bez zachowania okresu wypowiedzenia, tzw. tryb dyscyplinarny (nie jest wymagana zgoda drugiej strony);
- nadejścia terminu rozwiązującego (dotyczy umów terminowych) – nie wymaga składania oświadczeń przez żadną ze stron stosunku, a rozwiązanie następuje poprzez nadejście określonej daty lub pewnego, uprzednio określonego zdarzenia.

Pracownik, podejmując decyzję o rozwiązaniu umowy o pracę, może skorzystać z trybów przewidzianych przez Kodeks pracy, w tym z oświadczenia o rozwiązaniu umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia z winy pracodawcy. O tym, kiedy i na jakich warunkach może to zrobić, traktuje art. 55 Kodeksu pracy:

§ 1. Pracownik może rozwiązać umowę o pracę bez wypowiedzenia, jeżeli zostanie wydane orzeczenie lekarskie stwierdzające szkodliwy wpływ wykonywanej pracy na zdrowie pracownika, a pracodawca nie przeniesie go w terminie wskazanym w orzeczeniu lekarskim do innej pracy, odpowiedniej ze względu na stan jego zdrowia i kwalifikacje zawodowe.

§ 1[1]. Pracownik może rozwiązać umowę o pracę w trybie określonym w § 1 także wtedy, gdy pracodawca dopuścił się ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków wobec pracownika; w takim przypadku pracownikowi przysługuje odszkodowanie w wysokości wynagrodzenia za okres wypowiedzenia. W przypadku rozwiązania umowy o pracę zawartej na czas określony odszkodowanie przysługuje w wysokości wynagrodzenia za czas, do którego umowa miała trwać, nie więcej jednak niż za okres wypowiedzenia.

Dyscyplinarka dla pracodawcy

Przypadek opisany w § 1 przywołanego artykułu nie budzi raczej większych wątpliwości. Co jednak w sytuacji, gdy nagle na biurko szefa trafia oświadczenie pracownika o rozwiązaniu umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia, zwane potocznie „dyscyplinarką"?

Należy pamiętać, że każde oświadczenie stron wywołujące skutek w postaci ustania stosunku pracy, powinno zostać wyrażone w formie pisemnej, co w omawianym przedmiocie wynika z art. 55 § 2 k.p.:

W razie nieuzasadnionego rozwiązania przez pracownika umowy o pracę bez wypowiedzenia na podstawie art. 55 § 11, pracodawcy przysługuje roszczenie o odszkodowanie. O odszkodowaniu orzeka sąd pracy.

Oświadczenie pracownika o rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia powinno nastąpić na piśmie, z podaniem przyczyny uzasadniającej rozwiązanie umowy.

Przyczyna uzasadniająca musi wynikać wprost z rażącego zachowania pracodawcy, polegającego na działaniu lub zaniechaniu działania w zakresie wypełniania obowiązków wobec pracownika. Do najczęstszych „grzechów" pracodawcy, na które powołują się pracownicy, zalicza się:

- nieterminową wypłatę wynagrodzenia za pracę,
- niewłaściwą wysokość wypłacanego wynagrodzenia za pracę – zaniżanie wynagrodzenia,
- niewypłacanie w pełnej naliczonej wysokości zwrotu kosztów ponoszonych przez pracowników w ramach czynności podróży służbowych,
- wydawanie pracownikowi poleceń sprzecznych z prawem, wykonanie których naraziłoby go na szkodę (np. zmuszanie do nielegalnych praktyk, zakłamujących pracę urządzeń rejestrujących zapisy tachografu).

Samo przywołanie przez pracownika w piśmie okoliczności, zgodnie z którymi nabył on podstawę do wręczenia pracodawcy „dyscyplinarki", nie jest pełną realizacją dyspozycji § 2 omawianej regulacji. Wymagane jest, aby pracownik w takim przypadku, oprócz wskazania czego dopuścił się pracodawca, podał także konkretne daty wystąpienia zdarzenia lub zdarzeń, na których oparł swoje oświadczenie o rozwiązaniu umowy w trybie bez zachowania okresu wypowiedzenia.

Przykład:
Jan Kowalski zatrudniony w firmie X pisemnym oświadczeniem złożonym pracodawcy w dniu 3 września wskazał, że z tym dniem rozwiązuje umowę o pracę bez zachowania okresu wypowiedzenia w związku z niewypłaceniem przez pracodawcę od dnia 11 sierpnia 2018 r.[1] do dnia oświadczenia, wynagrodzenia za pracę. Stanowi to rażące naruszenie przez pracodawcę podstawowych obowiązków wobec pracownika, na podstawie art. 94 pkt 5 Kodeksu pracy, z którego wynika, że pracodawca powinien terminowo i prawidłowo wypłacać wynagrodzenie za pracę. Termin wypłaty wynagrodzenia ustalony w tym zakładzie pracy przypada na 10 dzień miesiąca następującego po miesiącu, za który wynagrodzenie jest pracownikowi należne.

Kwestia temporalnego oznaczenia zdarzenia, będącego podstawą dyscyplinarki dla pracodawcy, została określona w zdaniu drugim art. 55 § 2 k.p., które odsyła do odpowiedniego stosowania art. 52 § 2 k.p. stanowiącego, że – rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika nie może nastąpić po upływie 1 miesiąca od uzyskania przez pracodawcę wiadomości o okoliczności uzasadniającej rozwiązanie umowy. Zatem, aby pracownik mógł skutecznie jako podstawę rozwiązania umowy wskazać winę pracodawcy, powinien przedstawić przyczynę faktyczną, o której dowiedział się nie później niż 1 miesiąc przed dniem złożenia oświadczenia o rozwiązaniu umowy o pracę w trybie art. 55 k.p.

W wypadku wręczenia pracodawcy „dyscyplinarki" pracownik musi wskazać czego dopuścił się pracodawca i podać daty wystąpienia zdarzenia lub zdarzeń, na których oparł swoje oświadczenie o rozwiązaniu umowy w trybie bez zachowania okresu wypowiedzenia.

Skutki złożenia oświadczenia

Z powyższego można by wyciągnąć wniosek, że jeżeli pracownik powołuje się na zdarzenie, o którym wiedział już ponad miesiąc temu, nie może złożyć oświadczenia o rozwiązaniu umowy z winy pracodawcy. Jednak w relacjach pracowniczych każde oświadczenie woli złożone stronie przeciwnej, wywołuje skutek i tak jest również w tym przypadku. Oświadczenie o rozwiązaniu umowy o pracę bez zachowania okresu wypowiedzenia, ze wskazaniem na winę pracodawcy, jako leżącą u podstaw złożonego oświadczenia, skutkuje zerwaniem więzi prawnej łączącej pracownika z pracodawcą. Z dniem doręczenia pracodawcy oświadczenia woli


Mariusz Skurzyński



Fot.: IVECO

Zdaniem Państwowej Inspekcji Pracy wszystkie należności wynikające ze stosunku pracy, z chwilą ustania tego stosunku prawnego, wymagalne są z ostatnim dniem zatrudnienia. Wszelkie należności za pracę i inne wynikające z okresu zatrudnienia powinny zostać wypłacone w tym dniu.

[1] Pracodawca obowiązany jest wypłacać wynagrodzenie za pracę w terminie ustalonym w regulacjach wewnątrzzakładowych, jednak nie później niż do 10 dnia miesiąca następującego po miesiącu, za który wynagrodzenie jest należne. Dlatego też 11 dzień miesiąca jest pierwszym dniem, w którym pracodawca popada w zwłokę z wypłatą wynagrodzenia wymagalnego najpóźniej do 10 dnia. Następny dzień, po 10 dniu miesiąca jest również pierwszym dniem popełnianego przez pracodawcę wykroczenia przeciwko prawom pracownika a polegającego na niewypłaceniu w ustalonym terminie wynagrodzenia za pracę lub innego świadczenia przysługującego pracownikowi albo uprawnionemu do tego świadczenia członkowi rodziny pracownika (..), co wobec art. 282 k.p. podlega karze grzywny od 1000 zł do 30 000 zł.

pracownika, lub też z dniem, w którym pracodawca mógł zapoznać się z treścią osobiście przedłożonego przez pracownika pisma, ale tego nie zrobił, ustaje stosunek pracy łączący strony. Wobec powyższego, pracodawca winien niezwłocznie, nie później niż w terminie 7 dni, wydać pracownikowi świadectwo pracy ze wskazaniem w treści podstawy i trybu rozwiązania umowy art. 30 § 1 pkt 3 w związku z art. 55 § 1^1 Kodeksu pracy.

Rozwiązanie umowy w tym trybie (art. 55 § 1^1 k.p.) pociąga za sobą skutki, jakie przepisy prawa wiążą z rozwiązaniem umowy przez pracodawcę za wypowiedzeniem. Pracodawca ma obowiązek wypłaty pracownikowi odszkodowania w wysokości równej wynagrodzeniu za pracę, jakie pracownik ten otrzymałby w okresie wypowiedzenia. Zdaniem Państwowej Inspekcji Pracy wszystkie należności wynikające ze stosunku pracy, z chwilą ustania tego stosunku prawnego, wymagalne są z ostatnim dniem zatrudnienia. Wobec tego wszelkie należności za pracę i inne wynikające z okresu zatrudnienia, powinny zostać wypłacone w tym dniu.

W sytuacji rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym przez pracownika, wypłata od razu wszelkich należnych świadczeń jest w zasadzie niewykonalna. Wynika to m.in. z wymogu przeprowadzenia operacji obliczeniowych opartych na zapisach z tachografu, raportach GPS i innych. Aby uchronić się od negatywnych skutków prawnych, pracodawca powinien uregulować należności najpóźniej w dniu następnym po złożeniu przez pracownika „dyscyplinarki".


Fot. Volvo

Jeżeli pracownik rozwiązujący umowę na mocy art. 55 § 11 k.p., uprzednio nabył prawo do trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, a dodatkowo okres jego zatrudnienia w firmie wynosił co najmniej 8 lat, pracodawca zmuszony będzie wypłacić mu równowartość sześciomiesięcznego wynagrodzenia za pracę

Odprawa

Pracodawca zatrudniający powyżej 20 pracowników, w razie otrzymania od pracownika oświadczenia o rozwiązaniu umowy w trybie „dyscyplinarnym", jeżeli nie podejmie się obrony swoich interesów przed Sądem Pracy lub jeśli spór przed Sądem zakończy się wygraną pracownika, musi liczyć się z dodatkowym kosztem, jakim jest wypłata odprawy.

Takie stanowisko wyraził w Uchwale z dnia 2 lipca 2015 r. Sąd Najwyższy: *Rozwiązanie umowy o pracę przez pracownika na podstawie art. 55 § 11 k.p. z powodu ciężkiego naruszenia przez pracodawcę podstawowych obowiązków wobec pracownika, uprawnia pracownika do nabycia prawa do odprawy pieniężnej, o której mowa w art. 8 w związku z art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników.*

W najmniej optymistycznej wersji, jeżeli pracownik rozwiązujący umowę na mocy art. 55 § 11 k.p., uprzednio nabył prawo do trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, a dodatkowo okres jego zatrudnienia w firmie wynosił co najmniej 8 lat, pracodawca zmuszony będzie wypłacić mu równowartość sześciomiesięcznego wynagrodzenia za pracę, tj. 3-miesięczne wynagrodzenie za okres wypowiedzenia oraz 3-miesięczną odprawę. Wysokość odprawy ustalana jest na podstawie art. 8 ustawy z dnia 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników.

Aby pracownik mógł skutecznie jako podstawę rozwiązania umowy wskazać winę pracodawcy, powinien przedstawić przyczynę faktyczną, o której się dowiedział, nie później niż miesiąc przed dniem złożenia oświadczenia o rozwiązaniu umowy o pracę w trybie art. 55 k.p.

Nieuzasadnione rozwiązanie umowy

Złożenie przez pracownika oświadczenia o rozwiązaniu umowy bez wypowiedzenia nie powoduje całkowitego paraliżu działań pracodawcy. Może on podjąć walkę o obronę dobrego imienia oraz obronę swoich interesów finansowych. Niestety, działania te mogą być prowadzone jedynie na drodze sądowej.

Pracodawca, wobec którego pracownik zastosował nieuzasadnione rozwiązanie umowy w trybie bez zachowania wypowiedzenia, np. poprzez wskazanie jako przyczyny rozwiązującej okoliczności, która nie miała miejsca, bądź takiej, której nie da się sklasyfikować jako ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków wobec pracownika, może wystąpić do Sądu Pracy przeciwko pracownikowi z roszczeniem o odszkodowanie za bezpodstawne rozwiązanie umowy o pracę. W art. 61^1 k.p. wskazano: – *W razie nieuzasadnionego rozwiązania przez pracownika umowy o pracę bez wypowiedzenia na podstawie art. 55 § 1^1, pracodawcy przysługuje roszczenie o odszkodowanie. O odszkodowaniu orzeka sąd pracy.*

Wytoczenie powództwa przeciwko pracownikowi wstrzymuje obowiązek wypłaty odszkodowania za okres wypowiedzenia. W ramach postępowania sądowego pracodawca wykazując, że nie naruszył w sposób rażący obowiązków wobec pracownika, uwalnia się od obowiązku wypłaty odszkodowania.

Porzucenie pracy

Opisane powyżej sytuacje, gdy pracownik składa oświadczenie na piśmie, można zaliczyć do tych dość oczywistych dla pracodawcy. Niestety, nie zawsze odejście z pracy ma taki przebieg. Niejednokrotnie pracodawca zatrudniający kierowców dostaje od nich informację o zakończeniu współpracy w rozmowie telefonicznej lub poprzez wiadomość SMS. Pracownik nie zwraca się do pracodawcy na piśmie o rozwiązanie umowy, w którymś z trybów przewidzianych w Kodeksie pracy.

Faktycznie dochodzi wówczas do porzucenia przez pracownika pracy, chociaż taka forma nie znajduje odzwierciedlenia w Kodeksie pracy. Bierna postawa pracownika zmusza pracodawcę do podjęcia działań mających wyjaśnić pozycję pracodawcy i pracownika w tej nowej rzeczywistości. W przypadku niestawiania się do pracy oraz braku kontaktu z pracownikiem, pracodawca powinien rozwiązać umowę o pracę w trybie bez wypowiedzenia z winy pracownika, w oparciu o art. 52 § 1 pkt 1 k.p. *…w razie ciężkiego naruszenia przez pracownika podstawowych obowiązków pracowniczych,* a więc zastosować „dyscyplinarkę".



Przyczyna uzasadniająca musi wynikać wprost z rażącego zachowania pracodawcy, polegającego na działaniu lub zaniechaniu działania w zakresie wypełniania obowiązków wobec pracownika

Jeśli „porzucenie" przez pracownika pracy wywoła niekorzystne dla pracodawcy skutki, najczęściej finansowe, wynikające np. z niewykonania zaciągniętych zobowiązań przewozowych (wystawione na przedsiębiorcę noty przez kontrahentów), to zasadnym jest podjęcie przez pracodawcę działań na drodze sądowej w celu zrekompensowania przez pracownika wyrządzonej firmie szkody.

Z doświadczenia ekspertów OCRK wynika, że coraz większa grupa przedsiębiorców decyduje się na wytoczenie procesu o odszkodowanie przeciwko pracownikom „porzucającym" pracę oraz pracownikom bezpodstawnie korzystającym z trybu rozwiązania umowy na podstawie art. 55 § 1[1] k.p.

Mariusz Skurzyński
Ekspert OCRK
www.ocrk.pl



Zarządzający transportem

Nowe zasady odpowiedzialności po zmianach w prawie

3 września 2018 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw, na mocy której ustalano nowy taryfikator kar dla kierowców, przedsiębiorców i osób zarządzających transportem oraz zmieniono zasady dotyczące nakładania tychże kar. Będzie to miało ogromny wpływ na praktykowany w branży zwyczaj „użyczania certyfikatów kompetencji zawodowych".

Na mocy nowelizacji zmieniono wysokość kar, które na przewoźnika i zarządzającego transportem może nałożyć Generalna Inspekcja Transportu Drogowego. Za każde naruszenie przewoźnik może zapłacić od 50 do 12 tys. zł. W trakcie jednej kontroli suma kar może wynieść do 12 tys. zł. Natomiast każdy zarządzający transportem odpowiada finansowo za stwierdzone w firmie transportowej wykroczenia od 200 do 2 tys. zł za każde naruszenie, a w trakcie jednej kontroli suma tych kar wynieść może do 3 tys. zł. Nowy taryfikator będzie zawierał podział naruszeń na poważne (PN), bardzo poważne (BPN), i najpoważniejsze (NN), co będzie miało bezpośredni wpływ na ocenę dobrej reputacji przedsiębiorcy lub zarządzającego transportem. Wprowadzono też nowe rodzaje naruszeń, m. in. fałszowanie ewidencji czasu pracy lub odmowę udostępnienia jej kontrolerom (BPN), co jest zagrożone karą grzywny w wysokości 8 tys. zł.

Skutki zmian

Najważniejszą zmianą jest przejście z wykroczeniowego trybu nakładania kar na tryb administracyjny. W ten sposób zmienia się filozofia karania. Poddanie tych spraw pod rygor postępowania administracyjnego w obecnym jego wydaniu ułatwi organom administracyjnym procedowanie, ale kosztem ochrony praw jednostki. Sens i idea stosowania kar administracyjnych pojawia się bowiem wówczas, gdy dolegliwość mandatu wykroczeniowego jest nieskuteczna i nie dyscyplinuje ukaranego. Dzięki narzędziom egzekucji, jak urzędy skarbowe, poborcy egzekucyjni, proces ściągania kar w trybie administracyjnym trwa zazwyczaj bardzo krótko. Z kolei w przypadku wykroczeń oskarżony może odmówić przyjęcia mandatu, potem wyjaśniać sprawę przed sądem, co trwa do kilku lat. Nieuchronność kary wynika z jednego i drugiego postępowania, natomiast chodzi głównie o efektywność w uzyskiwaniu kary od sprawcy czynu. Stąd praktycznym skutkiem zmiany prawa dla przedsiębiorców i zarządzających transportem jest to, że GITD jedynie ustali sam fakt naruszenia prawa lub wymogów decyzji administracyjnej, by móc nałożyć karę finansową.


Ewa Sławińska – Ziaja

Zarządzający transportem muszą także pogodzić się z tym, że GITD i inne organy administracyjne będą miały znacznie łatwiejszą drogę do nakładania kar finansowych niż dotychczas. Bowiem wskutek wcześniejszej nowelizacji ustawy o transporcie drogowym, od jesieni 2017 r. zaczął w Polsce funkcjonować Krajowy Rejestr Elektroniczny Przedsiębiorców Transportu Drogowego, dostępny pod adresem https://kreptd.gitd.gov.pl/. Poprzez witrynę wszyscy mają dostęp do danych osób, które użyczają certyfikatów kompetencji zawodowych. Do tych informacji mogą teraz sięgnąć organy kontrolujące. Nic więc dziwnego, że osoby które do tej pory użyczały firmom transportowym certyfikatów kompetencji zawodowych teraz będą bardzo ostrożnie.


Certyfikat kompetencji zawodowych przewoźnika w transporcie drogowym rzeczy jest warunkiem uzyskania licencji spedycyjnej, krajowego zezwolenia na przewóz rzeczy oraz wspólnotowej licencji na transport drogowy rzeczy

Alternatywą samodzielne uzyskanie uprawnień

Zgodnie z przepisami ustawy z 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz.U. 2001 nr 125 poz. 1371), certyfikat kompetencji zawodowych przewoźnika w transporcie drogowym rzeczy jest warunkiem uzyskania licencji spedycyjnej, krajowego zezwolenia na przewóz rzeczy oraz wspólnotowej licencji na transport drogowy rzeczy. Można go otrzymać dzięki zaliczeniu egzaminu organizowanego przez Instytut Transportu Samochodowego. Egzamin składa się z części testowej i praktycznej, polegającej na rozwiązaniu dwóch zadań, z których jedno jest związane z obliczaniem czasu pracy kierowcy. Od kandydata oczekuje się znajomości przepisów prawa związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa transportowego (prawa cywilnego, handlowego, podatkowego) i wiedzy w zakre-

sie technicznych aspektów prowadzenia tego rodzaju działalności i bezpieczeństwa w transporcie (https://www.its.waw.pl/9853,pl,Zakres-wymaganej-wiedzy.html).

Wprowadzenie warunku uprzedniego zdania egzaminu na certyfikat kompetencji zawodowych było dobrym rozwiązaniem, mającym przygotować przyszłych właścicieli i menadżerów do prowadzenia firmy transportowej. Zakres materiału został tak opracowany, by każda taka osoba miała choć minimalną wiedzę o przepisach, które regulują funkcjonowanie branży transportowej i posiadała podstawowe umiejętności organizatora transportu: obliczanie czasu pracy kierowcy, prowadzenie firmowych finansów. Z czasem ten zamysł ustawodawcy uległ stopniowej degeneracji na skutek nagminnego stosowania przez przewoźników „kruczka prawnego" zawartego w art. 7 c ustawy o transporcie drogowym, który stanowi, że: *Mikroprzedsiębiorca w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców może, bez wyznaczania zarządzającego transportem spełniającego warunki, o których mowa w art. 4 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, w drodze umowy wyznaczyć osobę fizyczną uprawnioną do wykonywania zadań zarządzającego transportem w jego imieniu, jeżeli osoba ta spełnia warunki, o których mowa w art. 4 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 1071/2009.* Oznacza to, że w małej firmie transportowej, która aspiruje do posiadania licencji transportowej, nie trzeba na stałe zatrudniać osoby posiadającej kompetencje wynikające z certyfikatu kompetencji zawodowych. Wystarczy, że przedsiębiorca zawrze z nią umowę cywilnoprawną, na mocy której zobowiąże się ona do zarządzania transportem w tejże firmie. Osoba ta musi jedynie: 1) być osobą fizyczną; 2) cieszyć się dobrą reputacją; 3) posiadać wymagane kompetencje zawodowe; 4) w sposób rzeczywisty i ciągły zarządzać operacjami transportowymi przedsiębiorcy, który go wyznaczył; 5) mieć rzeczywisty związek z przedsiębiorstwem, polegający np. na tym, że jest jego pracownikiem, dyrektorem, właścicielem lub udziałowcem lub nim zarządza lub, jeżeli przedsiębiorca jest osobą fizyczną, jest tą właśnie osobą; 6) posiadać miejsce zamieszkania na terenie UE.

Praktycznym skutkiem zmiany prawa dla przedsiębiorców i zarządzających transportem jest to, że GITD jedynie ustali sam fakt naruszenia prawa lub wymogów decyzji administracyjnej, by móc nałożyć karę finansową.

Nie jest tajemnicą, że większość „użyczających certyfikat" nie spełnia wymogu z pkt. 5 i nie ma rzeczywistego związku z reprezentowanym przedsiębiorstwem transportowym. Taki stan rzeczy trwa od 2012 r. kiedy wprowadzono obowiązek posiadania certyfikatów kompetencji zawodowych w transporcie drogowym rzeczy i osób. Zdaje się jednak, że na skutek ostatnich zmian w prawie i zaostrzenia odpowiedzialności zarządzających transportem, ten dość szczególny rynek usług może ulec zmianom, a firmy transportowe czekają w przyszłości trudności w znalezieniu osób chętnych użyczyć swój certyfikat kompetencji. Warto więc zastanowić się nad alternatywą jaką jest samodzielne uzyskanie uprawnień poprzez udział w szkoleniu i zdanie państwowego egzaminu organizowanego przez ITS, co w pełni będzie nas uprawniać do prowadzenia firmy transportowej.

Ewa Sławińska – Ziaja,
radca prawny w Translawyers Widuch i Wspólnicy sp. k.

Platforma intralogistyki
o zasięgu światowym

LogiMAT 2019

17. Międzynarodowe Targi
rozwiązań intralogistycznych i
zarządzania procesami

19 – 21 luty 2019
Messe Stuttgart, Niemcy

INTRALOGISTYKA
Z PIERWSZEJ RĘKI

cyfrowo • sieciowo • innowacyjnie



W ramach LogiMAT
TradeWorld 2019
KOMPETENCJE DLA PROCESÓW HANDLOWYCH

Informacje i zgłoszenia

Tel. +49 89 32391-259 | www.logimat-messe.de

W samym środku **rewolucji**



Fot.: Flickr

Głównym problemem polskich przedsiębiorstw jest to, że nie są dokapitalizowane. W efekcie mogą być potęgą w obszarze transportu, ale już nie logistyki. A to właśnie w logistyce usług nastąpią w najbliższych latach największe przemiany

Zmiany w branży TSL obecnie przebiegają gwałtownie, przede wszystkim za sprawą nowych technologii. Na ile jesteśmy na to przygotowani i jaka będzie jej przyszłość, a przede wszystkim firm przewozowych – mówi Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska.

Kiedyś przewagą polskiego przewoźnika był tani kierowca i wykorzystywanie niszy w transporcie międzynarodowym. Czym dziś konkurujemy?

Nadal tym samym. Mimo podnoszenia stawek za pracę polskich kierowców, nasze usługi nadal są i będą konkurencyjne. Możemy się też pochwalić jedną z najbardziej nowoczesnych flot w Europie. Obecnie prawie 77% pojazdów, z których korzystają polskie firmy transportowe, spełnia normę Euro 5 lub Euro 6. Jesteśmy niekwestionowanym numerem jeden w ruchu międzynarodowym, tam blisko jedna czwarta towarów jest przewożona przez polskie firmy.



Michał Bałakier

Może właśnie dlatego zachodni sąsiedzi nie ułatwiają nam życia. Obserwujemy presję na zwiększanie płac kierowcom, a nie podąża za nią wzrost stawek transportowych. Jak polskie firmy poradzą sobie z takim obciążeniem?

Na pewno jest to wyzwanie dla firm. Presja w kierunku wzrostu prac jest widoczna, bo na rynku brakuje pracowników. Nie chodzi więc tylko o regulacje UE. Dziś w końcu otwiera się pole do konkurowania jakością. Firmy oferujące dobre warunki pracy, dbające także o zabezpieczenie socjalne i komfort pracownika, są mniej narażone na fluktuacje kadr. A to znowu pozwala im działać bardziej skutecznie w negocjowaniu stawek na swoje usługi.

Firmy oferujące dobre warunki pracy, dbające o zabezpieczenie socjalne i komfort pracownika, są mniej narażone na fluktuacje kadr. A to pozwala im działać bardziej skutecznie w negocjowaniu stawek na swoje usługi.

Stawki to jedyny problem?

Coraz częściej słychać głosy na rynku, że podniesienie stawek jest konieczne, aby nie doprowadzić do upadłości w branży. Na takie kroki decydują się kolejni duzi operatorzy logistyczni, zwiększając stawki o 6-7%. Głównym problemem polskich przedsiębiorstw jest jednak to, że nie są dokapitalizowane. W efekcie mogą być potęgą w obszarze transportu, ale już nie logistyki. A to właśnie w logistyce usług nastąpią w najbliższych latach największe przemiany, to tu wkraczają najmocniej technologia i Big Data. Stosunkowo słaba pozycja przetargowa naszych przewoźników bierze się z faktu, że te firmy były budowane w perspektywie krótkoterminowej, a wypracowany kapitał rzadko inwestowany był w rozwój. Dziś struktura tego kapitału jest taka, że być może plac jest własny, ale już zazwyczaj wartości trwałe nie należą do spółki, a auta jeżdżą w leasingu.

Czy rozwiązaniem może być konsolidacja branży, wchodzenie w inne obszary działalności, usługi spedycyjne, tworzenie wartości dodanych?

Grupy logistyczne w Polsce powstają, ale to wyjątki. W tym segmencie widzimy mocną dominację kapitału zachodniego. Dyskusje o potrzebie konsolidacji rozgorzały 20 lat temu, ale niewiele się w tym temacie wydarzyło, bo to wymagałoby budowania dużych podmiotów logistycznych. Tego nie da się zrobić bez poważnych inwestycji, akceptacji ryzyka i podejścia długoterminowego.

Sporo mówi się dziś o technologiach, które zmienią oblicze transportu. Czy jest możliwe, że konkurencję dla spółki transportowej czy logistycznej stanowić będzie za chwilę firma informatyczna?

To bardzo prawdopodobny kierunek, jeśli przyjrzeć się dokładnie na czym dziś budowa-

na jest przewaga konkurencyjna – szybkość dostępu do ogromnych baz danych, inteligentna obróbka informacji, śledzenie zachowań konsumentów, doskonalenie procesów…

… czyli Big Data.

Dokładnie. I przenoszenie się życia na platformy internetowe – to tam będzie definiowana nasza przyszłość. Tak jak kiedyś telefonia komórkowa przewróciła model komunikacji, tak teraz jesteśmy w samym środku rewolucji, która wykorzystuje potężną siłę analityki danych. Od przemysłu 4.0, przez technologie chmurowe, zakupy internetowe, po śledzenie konsumenta. Dziś także na czas patrzy się inaczej. Klikamy w klawisze i produkt znajduje się pod drzwiami następnego dnia, a nie za dwa tygodnie. To wzmaga apetyt. Rynek logistyczny musi się na to przygotować, bo dobra nie przemieszczają się wirtualnie. Ktoś je musi przewieźć. Teraz odległości między punktami logistycznymi wynoszą często po kilkaset kilometrów. Pod presją konsumenta, w którymś momencie będą musiały dojść do 30-50 km.

Do tego potrzebne są ogromne inwestycje. Pytanie, jak sprawić, żeby tak szybkie dostawy opłacały się wszystkim stronom?

I tu właśnie wchodzi analityka danych, pomagając na przykład oszacować statystyczne zapotrzebowania na telewizor w Gorzowie Wielkopolskim w soboty. I takie informacje można gromadzić dla wielu produktów łącznie. Tworzy się ogromna przestrzeń do optymalizacji. W ślad za potrzebami pojawiają się też zupełnie inne modele dowożenia dóbr, jak choćby ostatni pomysł Ubera.

W obszarze innowacji widać aktywność polskich firm, choćby producenta dronów do transportu krwi lub leków.

To prawda, cała rzeczywistość transportowa się zmienia. Trwają prace nad pojazdami autonomicznymi, drogami zasilanymi prądem czy ciężarówkami ładowanymi energią elektryczną. Na tym ostatnim polu DKV toruje drogę branży ciężkiej, umożliwiając w kolejnych krajach rozliczanie kartą paliwową „tankowań prądem".

Firma DKV skorzystała też z potencjału Big Data przy projektowaniu nowego urządzenia do rozliczania opłat drogowych w europejskim systemie EETS. Czym różni się to rozwiązanie od zwykłego boxa?

DKV Box EUROPE, bo tak je nazwaliśmy, przede wszystkim pozwala na wymianę wielu urządzeń wożonych dziś na przednich szybach przez kierowców na tylko jeden box. Drugie ułatwienie to jedna faktura za wszystkie typy opłat drogowych, a więc uproszenie w administracji. To jednak dopiero początek możliwości tej technologii… Jeśli urządzenie tego typu jest zintegrowane z pojazdem oraz GPS, może przecież gromadzić i analizować wszelkie dane dotyczące pozycji samochodu, sposobu jazdy kierowcy, liczby przystanków. Może przetwarzać różne parametry pracy pojazdu, zmiany pogody czy warunków drogowych. Możliwości są niemal nieograniczone. I tu pojawia się pytanie, na ile takie urządzenie, poprzez gromadzenie coraz bardziej wrażliwych danych, może wkraczać w strefę prywatną kierowcy?

Jeśli policja miałaby dostęp do tych danych, mogłaby naliczać zdalnie mandaty...

Dokładnie. W praktyce już jest to możliwe, podobnie jak śledzenie czasu prac kierowcy. Jednakże istnieje opór społeczny przez udostępnianiem pewnych informacji. I to jest dobre, bo wkrótce mogłoby się okazać, że kierowcy nie chcieliby pracować ze świadomością takiego poziomu inwigilacji. Jedną rzeczą jest dyspozytor floty, który – by usprawnić transport – zdalnie analizuje sytuację na trasach czy nowe zlecenia i na tej podstawie kieruje ruchami kierowcy. Czym innym jest wchodzenie w strefę wolności osobistej i indywidualnej odpowiedzialności prawnej pracownika. Urządzenia integrujące rozliczanie opłat drogowych, jak DKV Box EUROPE, to wstęp do rozwoju zaawansowanych systemów integrujących ogromne zbiory danych z wielu źródeł. Od decydentów zależy teraz, które z tych danych i jak będą chcieli lub mogli wykorzystać. Technologia już tam jest.

DKV Box EUROPE, to wstęp do rozwoju zaawansowanych systemów integrujących ogromne zbiory danych z wielu źródeł. Od decydentów zależy teraz, które z tych danych i jak będą chcieli lub mogli wykorzystać. Technologia już tam jest.



Trwają prace nad pojazdami autonomicznymi, drogami zasilanymi prądem czy ciężarówkami ładowanymi energią elektryczną. Na tym ostatnim polu DKV toruje drogę branży ciężkiej, umożliwiając w kolejnych krajach rozliczanie kartą paliwową „tankowań prądem"

Nasza przyszłość będzie definiowana na platformy internetowe. Tak jak kiedyś telefonia komórkowa przewróciła model komunikacji, tak teraz jesteśmy w samym środku rewolucji, która wykorzystuje potężną siłę analityki danych.



Za drogi w Kazachstanie zapłacisz kartą paliwową

Od jesieni br. kartą E100 można regulować należności za autostrady Kazachstanu. E100 jest pierwszą i jak dotąd jedyną firmą na rynku, która oferuje takie rozwiązanie

Fot.: CHEO

Płatności za tankowanie to tylko jedna z licznych funkcji współczesnych kart paliwowych – zdecydowana większość z nich służy również do uiszczania należności za drogi. Podobnie w przypadku karty emitowanej przez E100. Od niedawna można nią również płacić za autostrady Kazachstanu. Takiej usługi nie oferuje jeszcze żaden inny emitent. Jakie znaczenie ma to udogodnienie w kontekście rozwoju handlu? – Monice Ostrowskiej tłumaczy Światosław Janoczkin, członek zarządu firmy E100.

Większość emitentów kart paliwowych dysponuje szerokim portfolio usług dla firm transportowych. Czym na ich tle wyróżnia się firma E100?

Dla E100 na pierwszym miejscu jest zawsze klient. Dokładnie wsłuchujemy się w potrzeby przewoźników i na tej podstawie staramy się identyfikować obszary, o które nie zadbała jeszcze nasza konkurencja. A oto przykłady. Dla przewoźników realizujących transporty na wschód oferujemy firmowe paliwo zimowe Green 6 o temperaturze zamarzania znacznie niższej niż standardowy olej zimowy, które doskonale przygotowuje kierowcę nawet na najostrzejsze mrozy. Co równie ważne, dzięki swoim unikalnym właściwościom ON Green 6 pozwala również na o 2–5% niższe zużycie przez silnik ciągnika siodłowego, co daje dodatkową wartość dla przewoźników międzynarodowych. Jeśli natomiast chodzi o opłaty drogowe, to od jesieni br. kartą E100 można regulować należności za autostrady Kazachstanu. Jesteśmy pierwszą i jak dotąd jedyną firmą na rynku, która oferuje takie rozwiązanie.

Jak działa system opłat drogowych na terytorium Republiki Kazachstanu?

System KazAwtoŻol obejmuje na dany moment jeden płatny odcinek drogowy: Astana – Szczuczynsk na trasie Astana – Pietropawłowsk. Jednak do końca tego roku planuje się uruchomienie kolejnych dwóch odcinków, które również będą objęte mytem: Astana – Temyrtau (132 km) i Ałmaty – Kapszagaj (42 km). Płatność za daną drogę nalicza się automatycznie podczas przejazdu przez bramkę kontrolną. System kamer wideo sczytuje wówczas numer rejestracyjny samochodu, a na ekranie obok szlabanu wyświetla się należność do zapłaty, którą można łatwo uregulować kartą E100.

W czym tkwi przewaga tego rozwiązania?

Jeśli przewoźnik użyje karty E100 do opłaty za autostradę, środki zostaną pobrane z jego uniwersalnego konta na naszym portalu. Oznacza to brak potrzeby rejestrowania się w oddzielnym systemie kazachskim. Kartą E100 można opłacić wszystkie drogi Europy i WNP, przy czym środki pobierane są z jednego wspólnego konta. Więcej informacji na temat opłaty dróg z E100 oraz opcję rejestracji w usłudze można znaleźć na stronie: https://toller.e100.eu/pl/



Światosław Janoczkin

Z jakiego powodu firma zdecydowała się zaoferować usługę płatności za drogi akurat w Kazachstanie?

Wydawać by się mogło, że w przypadku tego kraju oferta płatnych dróg jest

na chwilę obecną skromna, jednak E100 stara się patrzeć w przyszłość. W Kazachstanie planowany jest znaczny rozwój sieci płatnych autostrad, co spowodowane jest strategicznym położeniem tego państwa na trasie wymiany handlowej między Chinami a Europą. W 2013 r., podczas wizyty przewodniczącego Chińskiej Republiki Ludowej w Kazachstanie, oficjalnie ogłoszono pomysł wskrzeszenia idei Jedwabnego Szlaku. Ta koncepcja została potwierdzona w tym roku pod nazwą Jeden Pas i Jedna Droga, podczas wizyty prezydenta Kazachstanu Nursułtana Nazarbajewa w Pekinie, która miała miejsce w dniach 6–9 czerwca.

Jak miałby przebiegać Nowy Jedwabny Szlak i jakie byłoby w tym kontekście znaczenie sieci autostrad w Kazachstanie?

Mówi się o kilku trasach, a w Kazachstanie planuje pokrycie całego kraju siecią dróg szybkiego ruchu. Pierwszy szlak miałby wieść drogą kolejową z chińskiego miasta Urumczi właśnie przez Kazachstan – miejscowości Dostyk w Bramie Dżungarskiej i Astana, do której można dojechać płatnym odcinkiem autostrady. Alternatywna trasa drogowa prowadziłaby z chińskiego centrum przemysłowego w Horgos, kolejno przez kazachskie Ałmaty, Szymkent, Kyzyłordę, Aktobe i Orał lub wzdłuż terytorium Uzbekistanu i dalej – z granicy uzbecko-kazachskiej – przez Karakałpację, Atyrau i Orał. Następnie wszystkie szlaki wiodłyby przez Rosję i Białoruś do Polski. Zgodnie z planem w Małaszewiczach i Łodzi znalazłyby się węzły logistyczno-przeładunkowe, dzięki czemu Polska stałaby się dla Chin bramą do krajów Europy Zachodniej.

Płatność za daną drogę nalicza się automatycznie podczas przejazdu przez bramkę kontrolną. System kamer wideo sczytuje numer rejestracyjny samochodu, a na ekranie obok szlabanu wyświetla się należność do zapłaty, którą można uregulować kartą E100.

Zapotrzebowanie na wydajniejszy transport między Europą a Azją jest spowodowane m.in. upowszechnieniem się handlu internetowego. Chiny są największym na świecie eksporterem towarów i walczą z USA o wpływy w na Starym Kontynencie. Współczesny Jedwabny Szlak przyczyni się do zacieśnienia współpracy gospodarczej między krajami, przez które biegnie oraz zwiększenia ich znaczenia na arenie międzynarodowej. Prace nad wdrożeniem inicjatywy spowodują również rozbudowę infrastruktury transportowej w tym pasie.





Na targach TransLogistica Poland 2018, które odbyły się w dniach 6-8 listopada w Warszawie, TIMOCOM na swoim stoisku rozmawiał z ekspertami z branży transportowej

Bliżej użytkowników

TIMOCOM równolegle do zmiany strategii rynkowej prowadzi szereg inicjatyw jeszcze bardziej zbliżających go do klientów.

Odsłona Systemu Smart Logistics TIMOCOM miała miejsce na Targach IAA w Hanowerze 20-27 września 2018 r. Jednak zanim nastąpiło to wydarzenie firma zorganizowała dla swoich klientów wyjątkowy event.

TIMOCOM Networking Experience – Poznań 2018

Spotkanie, które odbyło się na początku września, skupiło ponad 50 uczestników z 8 krajów (Litwy, Łotwy, Estonii, Rosji, Białorusi, Ukrainy, Hiszpanii i Polski) – managerów i właścicieli firm transportowych, spedycyjnych i logistycznych oraz przedstawicieli branżowych zrzeszeń i prasy. Celem wydarzenia było stworzenie przestrzeni sprzyjającej swobodnej wymianie poglądów, doświadczeń oraz nawiązywaniu długofalowych, biznesowych relacji. W efekcie, w czasie dwudniowych spotkań, uczestnicy brali aktywny udział w warsztatach na temat cyfrowych procesów transportu przyszłości oraz nowych aplikacji w Systemie Smart Logistics TIMOCOM, a także integrowali się podczas „ekstremalnych" treningów jazdy na torach Skoda Auto Lab.

W czasie spotkań uczestnicy brali aktywny udział w warsztatach na temat cyfrowych procesów transportu przyszłości i nowych aplikacji w Systemie Smart Logistics TIMOCOM, a także integrowali się podczas „ekstremalnych" treningów jazdy na torach Skoda Auto Lab.



TIMOCOM na Targach TransLogistica Poland 2018 w nowej odsłonie i jeszcze bliżej klientów

Pionierzy w duchu – dziękując klientom

TIMOCOM wkraczając w kolejny etap rozwoju pamięta jednocześnie o swoich początkach i o tych, którym zawdzięcza to, że funkcjonuje na rynku już ponad 21 lat. „Pionierzy w duchu" to kampania będąca swoistym podziękowaniem i wyrazem uznania dla pierwszych klientów TIMOCOM, którzy w polskim przypadku, w niepewnych czasach transformacji ustrojowej, nie tylko mieli odwagę otworzyć własny biznes w branży TSL, ale także zaufać nieznanej wtedy firmie, proponującej innowacyjne rozwiązania IT dla tego sektora. Kampania składa się z trzech filmów. Są to opowieści założycieli firm: KMTD, AGROMEX i ERONTRANS o ich początkach – czasach, gdy za GPS służyła mapa, nie było powszechnego dostępu do internetu, komórka miała kształt cegły, a o Unii Europejskiej dopiero zaczynano marzyć. Filmy można zobaczyć na stronie internetowej TIMOCOM: https://www.timocom.pl/pionierzy-w-duchu?pl.

TIMOCOM LiveTalk

Jest to kolejna inicjatywa firmy wpisująca się w strategię szeroko pojętego wspierania klientów. Formuła ta obejmuje transmitowane na żywo poprzez Facebook wywiady z ekspertami. Rozmowy dotyczą problematyki istotnej dla branży TSL, a ich celem jest dostarczenie zainteresowanym unikalnych treści pomagających mierzyć się z codziennymi problemami obecnymi w ich pracy. Na targach TransLogistica Poland 2018, które odbyły się w dniach 6-8 listopada w Warszawie, na swoim stoisku TIMOCOM rozmawiał zatem z Łukaszem Chwalczukiem współwłaścicielem Kancelarii Iuridica o 5 najczęstszych problemach prawnych branży TSL, z Sebastianem Ćwiklewskim agentem celnym z firmy Bunasta, który udzielił kilku porad eksporterom i przewoźnikom zainteresowanym transportem na Wschód oraz z prezesem zarządu firmy ADAR Adamem Aszykiem, którego pytał, o to czy transport się opłaca.

Wywiady można obejrzeć na fanpage TIMOCOM: https://www.facebook.com/timocom.polska.

Semperit opony dla każdej floty

Wybór ogumienia do transportu dalekobieżnego i regionalnego, do jazdy w ruchu miejskim czy po placu budowy nie może być dziełem przypadku. W tak istotnej kwestii warto polegać na doświadczonych i sprawdzonych producentach.

Oponom Semperit zaufało już wielu kierowców i menedżerów flot. Kupując opony tej marki do końca listopada, można zaoszczędzić nawet do 1200 zł. Promocja obejmuje całą gamę produktów Semperit do pojazdów ciężarowych i autobusów.


Fot. Continental

Marka Semperit od ponad 110 lat stanowi gwarancję wysokiej jakości opon zapewniających niezawodność oraz wytrzymałość nawet w najtrudniejszych warunkach i sytuacjach na drodze. Od 1985 roku ta austriacka marka należy do koncernu Continental.

Do transportu dalekobieżnego i regionalnego

Pokonanie setek tysięcy kilometrów z dużym obciążeniem to wymagający sprawdzian dla opon. Z myślą o dużych przebiegach powstały serie opon RUNNER i EURO przeznaczone do ruchu regionalnego i dalekobieżnego zapewniające dobre osiągi na każdym kilometrze trasy. Specjalna mieszanka, szeroki bieżnik oraz proste zewnętrzne rowki poprawiają prowadzenie, zwiększają poziom bezpieczeństwa, a także wydłużają okres eksploatacji opony.

Wytrzymałość na drogach i budowach

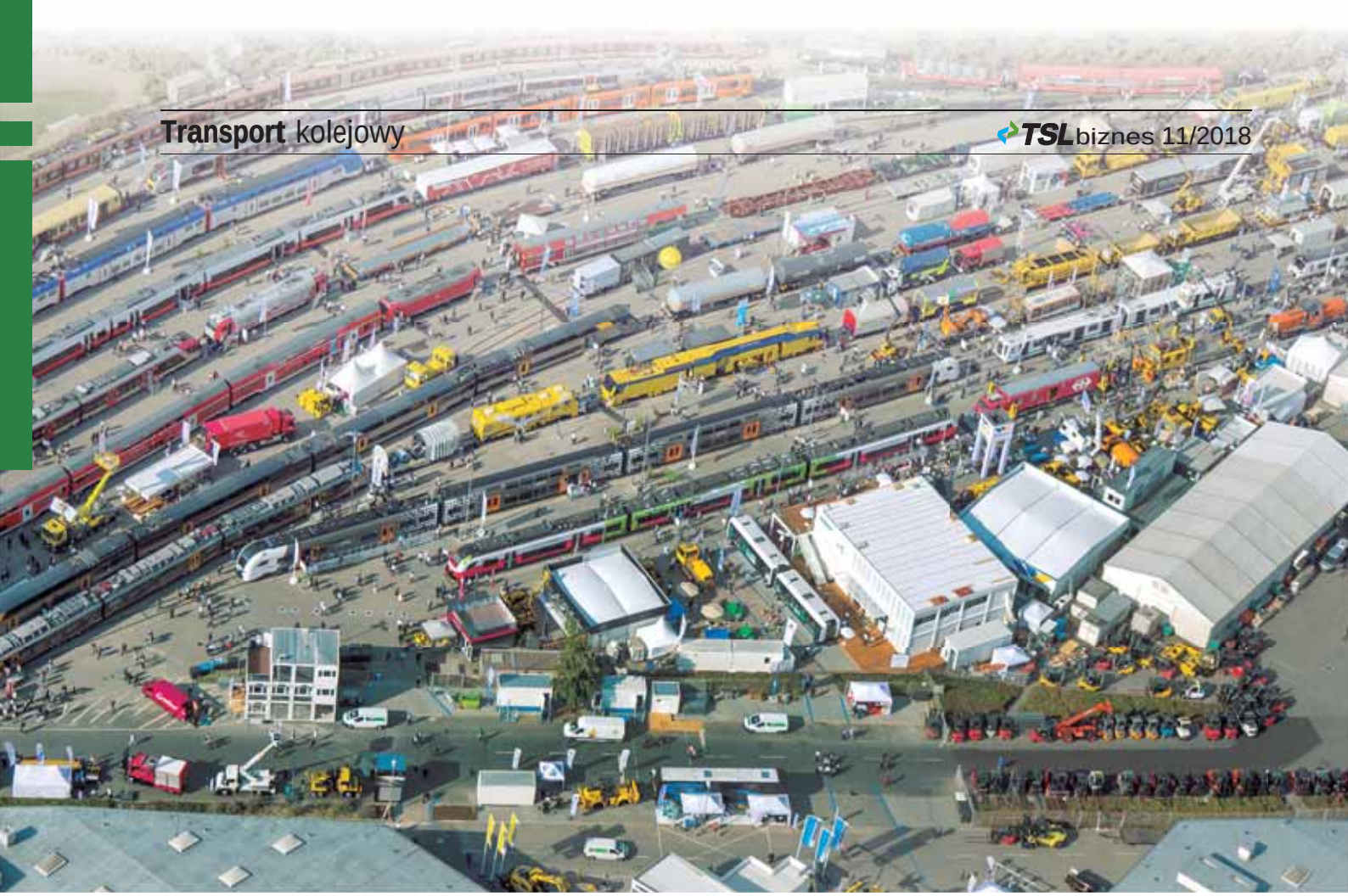
W trudnych warunkach, jakie panują na placach budowy, wytrzymałość staje się priorytetem. Odpowiedzią na wyzwania tej branży są nowe serie WORKER oraz ATHLET przeznaczone do pojazdów poruszających się po drogach utwardzonych, ale też na placach budowy i wyrobiskach. Udoskonalona mieszanka zapewnia wysoką odporność na przecięcia, a specjalna budowa bieżnika gwarantuje optymalną trakcję i precyzyjne prowadzenie nawet na takich nawierzchniach jak żwir i piach. Opony Semperit WORKER to niezawodny partner także tam, gdzie nie ma dróg utwardzonych. Seria ATHLET została zaprojektowana do przewożenia ciężkich ładunków w najtrudniejszych warunkach oraz po każdym rodzaju nawierzchni.

Bezpieczeństwo w zimowych warunkach

Semperit od przeszło 80 lat tworzy ogumienie zapewniające maksymalne bezpieczeństwo i niezawodność podczas jazdy w warunkach zimowych. Niska temperatura, mokry śnieg czy lód niestraszne są oponom serii SNOW. Liczne krawędzie poprzeczne i głębokie lamele ogumienia to gwarancja skuteczności hamowania oraz przyczepności nawet na zaśnieżonych czy oblodzonych drogach.

Opony Semperit ze zniżką 100 zł!

Opony zimowe, specjalistyczne, do transportu dalekobieżnego i regionalnego Semperit objęte są promocją skierowaną do klientów flotowych. Jak wziąć w niej udział? Należy prawidłowo wypełnić formularz rejestracyjny dostępny na stronie www.oszczedzajzsemperit.pl. Na wskazany w zgłoszeniu adres e-mail zostanie wysłany kod rabatowy upoważniający do zniżki w wysokości 100 zł za zakup jednej opony. Pojedynczy kod uprawnia do zakupu maksymalnie 12 szt. opon w wybranym serwisie partnerskim Semperit. Lista serwisów biorących udział w akcji dostępna jest wraz z regulaminem na stronie promocji.



InnoTrans2018 – kolejowe wektory

Po kilku latach umiarkowanego wzrostu w granicach 1,2% do 2,0%, przed światowym kolejnictwem zapaliło się znów zielone światło. Jak wynika z raportu przygotowanego dla Europejskiej Unii Przemysłu Kolejowego (UNIFE) przez firmę konsultingową Roland Berger i przedstawionego na targach InnoTrans 2018, branża szeroko rozumianej technologii transportu szynowego powinna rozwijać się w latach 2018-2023 w rocznym tempie 2,7%.

W latach 2015-2017 roczna wartość globalnego rynku kolejowego wynosiła 163,2 mld euro, z czego na usługi przypadało 63,8 mld euro, na tabor (i inne urządzenia) – 52,6 mld euro, na infrastrukturę – 31,2 mld euro i systemy kontroli – 15,2 mld euro.

Zachowując prognozowane tempo rozwoju, roczna wielkość tego rynku osiągnęłaby za pięć lat 192 mld euro. Zdaniem autorów raportu do rozwoju rynku kolejowego przyczyniły się duże inwestycje w infrastrukturę i systemy kontroli ruchu w Europie i w regionie Azji Pacyfiku. W tym kontekście podaje się przykład Polski oraz Indii. Znaczącą rolę we wzroście odegrał również segment taboru. Zakłada się też, że w najbliższych latach transport szynowy odgrywać będzie coraz większą rolę w Afryce, na Bliskim Wschodzie i w krajach objętych porozumieniem NAFTA. Globalne megatrendy, takie jak kwestie bezpieczeństwa i cyberbezpieczeństwa, urbanizacja, globalizacja czy dążenie do zrównoważonego rozwoju przyczyniają się do wzrostu zapotrzebowania na kolej. Przy czym przemysł kolejowy również podlega pozytywnej transformacji przez digitalizację, sztuczną inteligencję, e-mobilność, prywatne finansowanie czy liberalizację rynku operatorów i rosnąca świadomość w zakresie ochrony środowiska.

Globalne megatrendy, takie jak kwestie bezpieczeństwa i cyberbezpieczeństwa, urbanizacja, globalizacja czy dążenie do zrównoważonego rozwoju przyczyniają się do wzrostu zapotrzebowania na kolej.

Berlińskie zwierciadło

– *Atrakcyjność kolei jako niezawodnego i efektywnego środka transportu będzie w przyszłości rosła* – zapewnił podczas konferencji otwierającej InnoTrans 2018 Philip Citroen, dyrektor generalny UNIFE. Ben Möbius, dyrektor generalny Związku Niemieckich Przedsiębiorstw Transportowych (VDV), podkreślał coraz większe znaczenie transportu szynowego jako innowacyjnego sektora gospodarki. Jego zdaniem wiele problemów współczesnego świata, takich jak: rosnąca liczba ludności, powstawanie megamiast i presja na ochronę środowiska sprawiają, że rozwiązania transportowe, czy szerzej z zakresu

mobilności, stają się niezbędnym czynnikiem rozwoju. Christian Goeke, prezes zarządu Messe Berlin zwrócił uwagę, że już od poprzedniej edycji targów zmieniło się podejście wystawców. – *Obecnie coraz częściej firmy zainteresowane są pokazywaniem zintegrowanych rozwiązań transportowych, nie ograniczając się wyłącznie do kolei* – stwierdził.

Wszystkie te atuty kolei, jak i stojące przed nią wyzwania znalazły swe teoretyczne i praktyczne odzwierciedlenie w odbywających się w Berlinie już po raz dwunasty (od wielu już lat w cyklu dwuletnim) targach techniki transportu kolejowego. O wspomnianej innowacyjności zaświadczać może szerokie spectrum 400 produktów spełniających ten warunek, prezentowanych na InnoTrans 2018. Wiele z nich, szczególnie w transporcie publicznym, powstało z myślą o sprostaniu wymogom postępującej cyfryzacji, zwiększenia bezpieczeństwa podróżnych czy przewożonych towarów, uwzględniających też konieczność ochrony środowiska. Alternatywne systemy napędowe, baterie, pociągi napędzane ogniwami paliwowymi i elektryczne autobusy były jednymi z głównych tematów berlińskich targów. Można tam było zobaczyć hybrydową lokomotywę produkcji chińskiej, sześcioosiową lokomotywę Stadlera Eurodual z napędem bimodalnym. Natomiast Alstom pokazał swój pierwszy pojazd z napędem wodorowym Coradia iLint oraz elektryczny autobus Aptis.



Coraz częściej firmy zainteresowane są pokazywaniem zintegrowanych rozwiązań transportowych, nie ograniczając się wyłącznie do kolei

Zachowując prognozowane tempo rozwoju, roczna wielkość rynku kolejowego osiągnęłaby za pięć lat 192 mld euro. Do rozwoju rynku kolejowego przyczynił się duże inwestycje w infrastrukturę i systemy kontroli ruchu w Europie i w regionie Azji Pacyfiku.

Taborowe hity

Tabor kolejowy prezentowany na bocznicy targowej budził – jak zwykle – duże zainteresowanie tłumu zwiedzających. Największa i najbardziej spektakularne były oferta Siemensa (osiem pojazdów) i szwajcarskiego Stadlera (siedem). Niemiecki potentat pokazał cztery pojazdy do obsługi ruchu miejskiego i podmiejskiego, dwa pociągi obsługujące ruch dalekobieżny, w tym prototypowy DesiriML OBB cityjet, elektryczny zespół trakcyjny dla kolei austriackich z akumulatorem do pracy na liniach niezelektryfikowanych. Swój debiut miał też elektrowóz Smartron do przewozów cargo.

Równie efektowna i liczna była targowa propozycja, działającego także w Polsce, Stadlera, którego udział w europejskim rynku rośnie. W kolejnych dniach targów swe premiery miało siedem pojazdów szwajcarskiego producenta. Najpierw pokazano, produkowany w kooperacji z Siemensem, EZT dla berlińskiej kolei i lokomotywę Eurodual. W drugimi dniu uroczyście zaprezentowano piętrowy EZT dla szwedzkiego przewoźnika AB Trannsito, znanego u nas Flirta dla szwajcarskich kolei OBB oraz wagon metra dla operatora działającego w Glasgow. Dwiema ostatnimi premierami Stadlera były: skład pasażerski dla szwajcarskiego przewoźnika aglomeracyjnego oraz hybrydowy model Flirta dla brytyjskiego przewoźnika Greater Anglia.



Tabor kolejowy prezentowany na bocznicy targowej budził duże zainteresowanie tłumu zwiedzających

Polskie akcenty

Natomiast jeden z największych na świecie producentów pojazdów kolejowych Bombardier Transportation pokazywał w tym roku szeroką gamę swych pojazdów w postaci wirtualnej, na dużym i efektownym stoisku wewnętrznym w jednej z 41 hal targowych. Jedynym realnym „rodzynkiem" kanadyjskiego potentata taborowego był EZT Talent 3 dla austriackiego przewoźnika OBB, wystawiany na bocznicy kolejowej. Tamże zwiedzający mogli obejrzeć, dość skromną w tym roku, ofertę wystaw-

Dwunaste targi InnoTrans

- Targi, uznawane za największe branżowe spotkanie w świecie, zgromadziły w tym roku rekordową liczbę 3062 wystawców z 61 krajów całego niemal globu. Na pierwszych targach w 1996 było ich 172.
- Podczas 4 dni imprezy zaprezentowano 400 innowacji, 155 światowych premier i 156 pojazdów służących głównie przewozom pasażerów i towarów, ale także pracom związanym z utrzymaniem i naprawą infrastruktury szynowej.
- W tym roku targi odwiedziło 161,157 osób z 149 krajów.
- Powierzchnia zajętych w pełni berlińskich terenów wystawowych przy charakterystycznej wieży radiowej wyniosła 200 tys. m^2 brutto.
- Prezentacje targowe odbywały się w pięciu kategoriach tematycznych: technologia kolei, infrastruktura kolejowa, transport publiczny, wnętrze pojazdów (ich wyposażenie i rozbudowa) oraz konstrukcje tunelowe.
- Na wystawie autobusów (bus Display), na terenie tzw. Ogrodu Letniego zaprezentowano 10 pojazdów, w tym elektryczny autobus Solarisa.

Alternatywne systemy napędowe, baterie, pociągi napędzane ogniwami paliwowymi i elektryczne autobusy były jednymi z głównych tematów berlińskich targów.

ców z Polski. I tak Newag wystawiał model EZT Impuls 2 wyprodukowany dla Łódzkiej Kolei Aglomeracyjnej oraz elektryczną sześciosiową lokomotywę Dragon 2. Odnotować też trzeba wagon pasażerski zmodernizowany przez H. Cegielski – Fabryka Pojazdów Szynowych (FPS). 60 takich wagonów zamówiło PKP Intercity. Podstawą do modernizacji stanowi wagon 111A, z którego wykorzystano jedynie pudło. Pojazd ten wyposażono w wózki typu 25AN4 produkcji FPS, zapewniające bardziej spokojną jazdę i lepszy komfort pasażerów.



Wagon chińskiego metra nowej generacji z włókna węglowego



Frezarka do torów produkcji austriackiej firmy Linsinger

Podczas targów tłumnie odwiedzano duże stoisko targowe Grupy Track Trec .Na zewnętrznej ekspozycji firma ta prezentowała zwrotnicę rozjazdu R500 1:12 zintegrowaną z napędem elektrohydraulicznym Alstom SmartDrive (HyDrive). Napęd połączony z uniwersalnym interfejsem, który oprócz diagnostyki rozjazdu i napędu umożliwia współpracę, w zasadzie, z dowolnym systemem nastawczym. Interfejs został opracowany wspólnie z firmą MONAT. Rozjazd wyposażony został w ogrzewanie indukcyjne powstałe we współpracy z firmą AREX z Grupy WB Electronics. Podobnie jak w poprzednich latach swe pojazdy zaprezentował największy w Polsce producent autobusów Solaris Bus&Coach, Spółka ta, świeżo przejęta przez hiszpańskiego producenta taboru szynowego CAF, na specjalnej ekspozycji autobusowej pokazała trojlebus Trollino 12. Ten dwunastometrowy pojazd wyposażono w baterie pozwalające na jazdę bez sieci trakcyjnej. W Berlinie Solaris pochwalił się też autobusem elektrycznym Urbino 12, który w 2017 r. uznany został Busem Roku na targach transportowych w Hanowerze.

Ogółem na InnoTrans 2018 zaprezentowało się 75 polskich przedsiębiorstw, wśród nich m. in. producent systemów zasilania Medcom, dostawca obrabiarek Rafamet. P.U.T. Graw – producent urządzeń pomiarowych. Natomiast wszystkie spółki należące do Grupy PKP S.A. zaprezentowały w tym roku jedną wspólną ofertę. Usytuowane w dużej przechodniej rotundzie stoisko sprawiało bardzo dobre wrażenie, dostarczało też zwiedzającym, m.in. w formie efektownej prezentacji graficznej, jasny przekaz jaką działalność prowadzi polska grupa skonsolidowanych spółek kolejowych. W tym kontekście odnotować należy konferencję prasowa PKP Cargo, na której prezes zarządu Czesław Warsewicz przedstawił rosnąca rolę Nowego Jedwabnego Szlaku i korytarza północ-południe w planowaniu strategii Grupy PKP Cargo na najbliższe lata. Podkreślił też potrzebę rozwoju terminali intermodalnych na wschodzie Polski, które miałyby tworzyć wysokoprzepustową bramę na trasie Chiny – Europa.

Franciszek Nietz

Zdjęcia: Targi Berlińskie i Franciszek Nietz



Pociągi z wodorowym napędem

Toyota Motor Corporation i East Japan Railway Company (JR East), największy przewoźnik kolejowy w Japonii, podpisały umowę o współpracy w kwestii rozwoju wodorowego transportu kolejowego i drogowego. Ten największy przewoźnik kolejowy w Japonii zbuduje elektryczne lokomotywy zasilane wodorowymi ogniwami paliwowymi Toyoty oraz sieć punktów tankowania wodoru przy stacjach kolejowych.

Celem obu firm jest stworzenie w Japonii zrównoważonej, niskoemisyjnej gospodarki opartej na wodorze, która będzie stanowiła odpowiedź na konieczność dywersyfikacji źródeł energii i walki z globalnym ociepleniem. Toyota przekaże JR East swoją technologię wodorowych ogniw paliwowych do zastosowania w lokomotywach, natomiast JR East zbuduje na stacjach kolejowych oraz na innych swoich terenach punkty tankowania wodoru dla samochodów i autobusów. Pojazdy wodorowe zostaną włączone w regionalne systemy transportu publicznego. Obie firmy chcą doprowadzić do pełnej integracji działań, aby zbudować lokalne systemy transportu publicznego opartego na zasilanych wodorem pociągach i autobusach oraz sieci dystrybucji wodoru.

Toyota, jako promotor transportu wodorowego, już w 2014 r. wprowadziła na rynek wodorowy model Mirai. Jest to elektryczny sedan średniej wielkości, którego silnik czerpie energię z ogniw paliwowych. Produkują one prąd na bieżąco w reakcji wodoru i tlenu, a jedynym produktem ubocznym ich pracy jest woda. Mirai obecnie jest sprzedawany w Japonii, Stanach Zjednoczonych i wybranych krajach Europy, a do wprowadzenia go na rynek przygotowują się także Kanada, Australia i Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Toyota produkuje także elektryczne autobusy i auta dostawcze zasilane ogniwami paliwowymi. Jest też w trakcie testów operacyjnych dużych ciężarówek z takim napędem i wspiera rozbudowę infrastruktury produkcji i tankowania wodoru.

MM

Lądowy korytarz z Chin **oczami AsstrA**

Ruch towarów na Nowym Jedwabnym Szlaku stale się zwiększa. W ostatnim czasie intensywnie rozwija się kierunek Chiny-UE, gdzie od kilku lat ma miejsce konsekwentny wzrost kolejowych przewozów intermodalnych.



Obecnie większość pociągów z Chin do Europy przejeżdża przez Polskę, przecinając główne przejście graniczne Terespol-Małaszewicze. AsstrA Polska Sp. z o.o. wchodząca w skład międzynarodowej transportowo-logistycznej grupy kapitałowej AsstrA-Associated Traffic AG otworzyła oddział w Małaszewiczach, gdzie oferuje usługi transportu kolejowego i intermodalnego.



Ewa Trochimiuk

– *Obecność AsstrA w Małaszewiczach otwiera nowe możliwości dla klientów. To strategiczna lokalizacja. Realizowane są tam przeładunki towarów z taboru szerokotorowego na tabor normalnotorowy. Przewozy intermodalne to uzupełnienie oferty produktowej AsstrA i przyszłościowa alternatywa dla transportu drogowego. Jesteśmy tam, gdzie tworzy się przyszłość transportu* – podkreśla kierownik Europejskiego Działu Transportu Kolejowego w AsstrA, Ewa Trochimiuk.



Od podstaw

Podczas tegorocznych targów IAA w Hanowerze Opel zaprezentował piątą generację Combo Cargo. Tam też przyznano nowemu modelowi tytuł Międzynarodowego Samochodu Dostawczego Roku 2019. Czy jury dobrze wybrało? Niewątpliwie nowości zastosowane w tym pojeździe robią wrażenie.

Całkowicie nowa konstrukcja jest lżejsza o 70 kg, zaprojektowano krótsze zwisy i wygospodarowano więcej miejsca w środku. Combo Cargo jest dostępny w wersji standardowej (4,40 m) i XL (4,75 m) oraz z pięciomiejscową kabiną załogową. Może pomieścić do 4,4 m³ ładunku o masie dochodzącej do 1000 kg i długości do 3440 mm. Bez względu na wersję, między nadkolami mieszczą się dwie europalety, które można załadować wózkiem widłowym. Wyjątkowo długie przedmioty można przewozić pod kątem dzięki opcjonalnemu lukowi dachowemu.

Na pokładzie może być nawet 19 systemów wspomagających prowadzenie i manewrowanie, ułatwiających bezpieczny transport towarów i podnoszących komfort przewożonych osób. Kierowcy pomaga opcjonalna kamera cofania Surround Rear Vision. Druga kamera, umieszczona w prawym lusterku bocznym, eliminuje martwe pola w prawym narożu. Nowy Combo może być również wyposażony w system czujników Flank Guard, który pozwala uniknąć drobnych, ale irytujących i kosztownych uszkodzeń nadwozia przy manewrowaniu z niską prędkością. Użytkownicy, którzy muszą pokonywać błotniste, piaszczyste lub zaśnieżone drogi, mogą zamówić do przednionapędowego Combo elektroniczny system kontroli trakcji IntelliGrip oraz Pakiet Budowlany do pracy w terenie. Obejmuje on zwiększenie prześwitu o 30 mm, usztywnione drążki stabilizujące z przodu i z tyłu, koła o zwiększonej średnicy oraz tylne sprężyny o zmiennej charakterystyce. Opcjonalne systemy multimedialne, kompatybilne z Apple CarPlay i Android Auto, ułatwiają sprawne pokonywanie trasy.

Przestrzeń ładunkowa w Combo w zależności od wersji może sięgać 4,4 m³ (w wersja Cargo XL z otworem w przegrodzie). We wszystkich wariantach mieszczą się dwie europalety



Łatwiej przewieźć

Combo Cargo jest dostępny w wielu wariantach. Wersja standardowa z nadwoziem 4,40 m i rozstawem osi 2785 mm, o ładowności do 1000 kg (bez kierowcy) i przestrzenią ładunkową od 3,3 do 3,8 m³ pomieści przedmioty o długości do 3090 mm. Długa wersja XL z nadwoziem 4,75 m i rozstawem osi 2975 mm, z przestrzenią ładunkową 4,4 m³ zmieści przedmioty o długości do 3440 mm. W obu z przodu mogą być dwa lub trzy miejsca. W ofercie jest także przestronna pięciomiejscowa kabina załogowa, którą od ładowni oddziela ścianka. W razie potrzeby ściankę można przesunąć, aby optymalnie wykorzystać dostępną przestrzeń.

Niski próg załadunkowy – 580 mm (620 mm w wersji XL i z kabina załogową) ułatwia załadunek i rozładunek. W podłodze ładowni zainstalowano 6 zaczepów i dodatkowo cztery w połowie wysokości przestrzeni ładunkowej.

Nowością jest wskaźnik przeładowania. Czujniki automatycznie mierzą obciążenie pojazdu, jeżeli zostanie przekroczone 80% dopuszczalnego obciążenia, zapala się biała dioda. Gdy samochód jest załadowany ponad dopuszczalny limit, kontrolka zmienia kolor na pomarańczowy i pojawia się wykrzyknik.

Wszystko współgra

Bezpieczeństwo podnosi wyświetlacz projekcyjny *(head up)*, znajdujący się na wysokości wzroku kierowcy, na którym można śledzić najważniejsze dane dotyczące jazdy: m.in. prędkość, znaki ograniczenia prędkości i informacje z systemu nawigacji.



Tablica rozdzielcza jest lekko zakrzywiona w stronę kierowcy, dzięki czemu ma on wszystkie urządzenia sterownicze bliżej siebie, co ułatwia jazdę

Tablica rozdzielcza jest lekko nachylona w kierunku kierowcy, co sprawia, że może on łatwo dosięgnąć wszystkich przełączników. W Combo jest sporo miejsc do przechowywania rzeczy, w tym głębokie kieszenie w drzwiach oraz dwa schowki na tablicy rozdzielczej przed pasażerem.

Decydując się na nowego Opla Combo, można wybierać spośród trzech silników. Wśród propozycji są diesle 1.6 o mocy 75 i 100 KM oraz 1.5 o mocy 130 KM. Silnik 130-konny spełnia wymagania normy Euro 6d-TEMP, natomiast pozostałe dwa Euro 6b. Z silnikami współpracuje pięcio- lub sześciobiegowa manualna skrzynią biegów albo ośmiobiegowy automat.

Więcej o Oplu Combo w listopadowym wydaniu miesięcznika „Truck & Van”.

Katarzyna Dziewicka



FMX to najbardziej wytrzymały samochód ciężarowy Volvo. Zdolny do transportowania ciężkich ładunków w trudnych warunkach, jednocześnie oferując kierowcy bezpieczne i komfortowe stanowisko pracy.

To tylko jeden z szerokiej gamy pojazdów oferowanych w programie 4Poland.
Aby dowiedzieć się więcej odwiedź: www.wspieramypolskitransport.pl

Volvo Trucks. Driving Progress

Kapitał ludzki? Kapitał finansowy?

W PROLOGIS WIEMY JAK WYKORZYSTAĆ W PEŁNI KAŻDY RODZAJ KAPITAŁU.



PROLOGIS®
Ahead of what's next

www.prologiscee.eu