Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

PAŹDZIERNIK 10/2020 (117)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA BRANŻY AGD/MEBLOWEJ

TRZY DEKADY Z KODEM KRESKOWYM

OPERATORZY KART PALIWOWYCH STALE POSZERZAJĄ SWOJĄ OFERTĘ



30 | GS1 Polska

30 lat kodów kreskowych w Polsce

ISSN 2082 9795

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



Wszyscy mówią. Jeden robi.
Nowy Actros.

Predictive Powertrain Control. Dzięki nowemu Actrosowi jazda staje się jeszcze bardziej ekonomiczna, korzystna i przyjazna dla środowiska: oprócz satelitarnego systemu monitorowania udoskonalony układ korzysta z rozszerzonych map drogowych w formie cyfrowej, poprawia reakcje pojazdu w trybie regulacji odstępu oraz dostosowuje styl jazdy do zapisanych ograniczeń prędkości, skrzyżowań i rond.
www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

OPEL SAMOCHODY DOSTAWCZE

NIEMIECKIE NARZĘDZIA DO PROWADZENIA BIZNESU



COMBO JUŻ ZA **699 ZŁ** NETTO / MIES.

VIVARO JUŻ ZA **949 ZŁ** NETTO / MIES.

MOVANO JUŻ ZA **1099 ZŁ** NETTO / MIES.

MIESIĄC PROFESJONALISTÓW

LEASING OD 100%

PEŁNY PAKIET UBEZPIECZEŃ (AC / OC / NNW) OD 2,5%*

* Roczny pakiet ubezpieczeniowy PZU (AC/OC/NNW) w cenie 2,5% wartości samochodu dotyczy wybranych modeli. Promocyjne Ubezpieczenie PZU skierowane jest do klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Oferta „Leasing od 100%" dotyczy modeli z roku produkcji 2020. Wysokość raty zależna w szczególności od wpłaty własnej, okresu leasingu, kwoty wykupu. Szczegóły u Dealerów marki Opel. Propozycja ważna od 1 października do 31 grudnia 2020 r. Przyznanie finansowania jest uzależnione od wyniku badania zdolności ubiegającego się o finansowanie do jego spłaty. Propozycja dotyczy wybranych modeli w leasingu na określonych warunkach. Szczegóły dostępne u Dealerów marki Opel. Niniejsza propozycja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego i jest adresowana wyłącznie do przedsiębiorców. Świadczenie reklamowanych usług leasingowych następuje na warunkach i zasadach określonych w umowie zawartej z Klientem. Podmiotem zawierającym umowy leasingu jest BNP Paribas Leasing Services Sp. z o.o. Zaprezentowane modele samochodów są jedynie ilustracją i mogą zawierać dodatkowe elementy wyposażenia dostępne za dopłatą.

Zużycie paliwa i emisja CO_2 w zależności od modelu i wersji: 9,0–4,2 l/100 km; 233–109 g/km. Wartości zużycia paliwa i emisji CO_2 określone zostały na podstawie pomiarów w cyku 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 zakresy wartości osiągów, zużycia paliwa i emisji spalin wynikają z różnych wersji nadwozia, ładowności i wyposażenia, w tym opon o różnych 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, może prowadzić do zmniejszenia maksymalnej prędkości i uzyskiwanych przyśpieszeń. Informacje dotyczące wyników pomiarów zużycia paliwa i emisji spalin w nowych pojazdach, złomowania samochodu, przydatności do odzysku oraz recyklingu dostępne są u Dealerów marki Opel oraz na stronie opel.pl.



Jednym ze skutków pandemii jest rozwój technologi, co dotyczy także logistyki, a przede rynku e-commerce i omnichanell. Nawet w branży AGD i meblowej zmieniły się nawyki zakupowe. Badania mówią, że w II kwartale bieżącego roku wzrost zamówień internetowych w samej branży AGD w porównaniu do I kwartału wyniósł 16%. Najlepiej było w kwietniu, gdyż wtedy sprzedaż internetowa urządzeń gospodarstwa domowego w porównaniu do lutego wzrosła o 47%. Zapotrzebowanie na te usługi zmusiło producentów, a przede wszystkim logistyków, do zmiany sposobu realizowania zamówień i rozszerzenia partnerstwa pomiędzy nimi. Ci pierwsi oczekują od operatorów logistycznych pełnej automatyzacji łańcucha dostaw. W dostosowaniu się do nowej sytuacji pomógł już wcześniejszy wysoki poziom rozwoju technologicznego całej branży. Bez nowoczesnych rozwiązań systemowych obsługa klientów graniczyłaby z chaosem. A pandemia dodatkowo przyspieszyła rozwój digitalizacji i wpłynęła na większą automatyzację wielu procesów w logistyce.

Bez nowoczesnych technologi nie byłoby też możliwe wprowadzenie ogólnoeuropejskiego systemu opłat drogowych EETS, który ujednolica sposoby poboru e-myta we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Umożliwia on zastąpienie wielu urządzeń naliczających oddzielnie opłaty drogowe w każdym kraju jednym, wspólnym urządzeniem. Urządzenie to nalicza je automatycznie, bez konieczności zatrzymywania się w punktach opłat drogowych. W wielu krajach system już został wdrożony, Polska dopiero ma do niego przystąpić. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 6

WYDARZENIA

Trzy dekady z kodem kreskowym 10

IX Walne Zgromadzenie OSPTN za nami! 12

LOGISTYKA

Rynek małego AGD w Polsce 14

Logistyka w czasach pandemii 16

Gdy wielki rośnie w siłę 18

Co o Incoterms powinien wiedzieć logistyk 19

SYSTEMY IT

Technologia bezprzewodowa na większą skalę 22

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Polskie meble na europejskich rynkach 24

Cisza i komfort pracy 26

Zaprojektowany dla potrzeb automatyzacji 27

Dostosowany do dużej wydajności 28

Zrównoważony rozwój i ekologia w poolingu paletowym 30

TRANSPORT DROGOWY

LNG – tania i czysta przyszłość transportu ciężkiego 32

Nie daj się wyprzedzić – tankuj LNG w swojej bazie transportowej! 34

Operatorzy kart paliwowych stale poszerzają swoją ofertę 36

Kolejne kraje dołączają do europejskiego systemu opłat drogowych 44

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Powierzchnie magazynowe dla e-commerce 46

PRAWO

Oszustwa w transporcie 48

RODO w firmie transportowej 54

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28
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
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
mt dtp art

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.

KMGmedia

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

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

TSLbiznes · Truck&Van · SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Urbino 15 LE electric ›
Premiera - 20.10.2020, godz: 12:00



www.solarisbus.com/premiera

W 100% ELEKTRYCZNA LOGISTYKA MIEJSKA

DB Schenker do swojego centrum Oslo City Hub włączył nową, elektryczną ciężarówkę Volvo FL. Pojazd został zaprezentowany przez norweską premier Ernę Solberg.



W ten sposób DB Schenker realizuje cel, jakim jest zmniejszenie do 2030 r. o 40% emisji poszczególnych gazów cieplarnianych w porównaniu z 2006 r. i zerowa emisja CO_2 w dystrybucji miejskiej w stolicy Norwegii. Projekt wspiera państwowa agencja energetyczna Enova. Volvo FL to pierwsza seryjnie produkowana w Norwegii 16-tonowa ciężarówka z napędem elektrycznym, który umożliwi prowadzenie zrównoważonej logistyki w Oslo i okolicach.

Eksploatacja bez emisji bezpośrednich zanieczyszczeń (jak CO_2 i tlenków azotu) i bez emisji hałasu, przyczynia się do wzrostu popytu na transport towarów w mieście, który ogranicza negatywny wpływ na środowisko. Podobnie jak centrum dystrybucyjne DB Schenker Oslo City Hub, Volvo FL Electric będzie zasilany przede wszystkim norweską odnawialną energią hydroelektryczną. Łącznie DB Schenker zamówił 11 elektrycznych ciężarówek dla logistyki miejskiej w Oslo. Zastąpią one pojazdy z silnikiem diesla.

Oslo City Hub zostało otwarte przez DB Schenker w centrum norweskiej stolicy w maju 2019 r. Do końca 2020 r. jego działalność będzie prowadzona całkowicie bez paliw kopalnych, z wykorzystaniem łącznie 23 pojazdów elektrycznych, w tym furgonetek i rowerów towarowych. Codziennie około 800 dostaw w Oslo będzie realizowanych za pomocą pojazdu elektrycznego. I

Z GODŁEM SUPERBRANDS

DPD Polska po raz szósty otrzymała nagrodę Superbrands, przyznawaną najsilniejszym markom w kraju. Statuetki zostały wręczone 9 września, podczas Gali Finałowej Superbrands, kończącej XIV edycję projektu.

W tym roku wydarzenie w całości nagrano w studio telewizyjnym The Tides Events w Warszawie. Wsparcie logistyczne przedsięwzięcia zapewniła DPD Polska. Statuetki oraz albumy odebrali przedstawiciele 39 marek konsumenckich i biznesowych – Laureatów tytułu Superbrands 2020 i Business Superbrands 2020. Nagrodę Honorową Superbrands przyznawaną wybitnym osobistościom wpływającym pozytywnie na wizerunek Polski za granicą otrzymał Marian Turski, historyk, dziennikarz i działacz społeczny. DPD Polska reprezentował Łukasz Zembowicz, członek zarządu DPD Polska i dyrektor ds. sprzedaży i marketingu.

Superbrands jest międzynarodową, niezależną organizacją działającą w 90 krajach na całym świecie. Od 25 lat wyróżnia najlepsze marki, które dzięki rozwiązaniom, jakie oferują swoim klientom, osiągnęły rynkowy sukces i zyskały ich zaufanie. Tegorocznym badaniem objęto blisko 2 tysiące marek zgrupowanych w 100 kategoriach, które oceniło ponad 10 tys. respondentów. Proces certyfikacji wspiera Rada Marek – stałe grono doradcze dla Superbrands w Polsce, które tworzą osoby z doświadczeniem w dziedzinie marketingu, badań, strategii, brandingu, reklamy i PR. Końcowa ocena powstaje w wyniku połączenia obrad Rady z opiniami konsumentów. I



EKSPANSJA W AMERYCE ŁACIŃSKIEJ

CEVA Logistics, w ramach realizacji planu dynamicznej ekspansji w Ameryce Łacińskiej, uruchamia nowe oddziały w Ekwadorze i Urugwaju.



Firma od lat współpracuje z siecią lokalnych partnerów, a teraz będzie mogła zapewnić klientom kompleksową ofertę usług multimodalnych, w tym intermodalnych do Argentyny i Paragwaju. W Ekwadorze za realizację operacji lotniczych, morskich i lądowych odpowiadać będzie oddział CEVA zlokalizowany w Guayaquil. Operacje multimodalne będą specjalizacją oddziału w Quito, stolicy Ekwadoru. Zespoły firmy nadal będą obsługiwać lokalnych klientów, rozwijając jednocześnie ofertę rozwiązań typu *end-to-end* dla branży FMCG, dóbr konsumpcyjnych i *gas&oil*. Ekwador ułatwia też dostęp do kluczowych rynków eksportowych w Kolumbii i Peru oraz w USA, Azji i Europie. Oddział w Urugwaju, z siedzibą główną w Montevideo, ma odpowiadać za obsługę klientów z sektora rolniczego. Specjalizacją zespołu będzie też obsługa branż: technologicznej, przemysłowej i ochrony zdrowia.

Jako część grupy CMA CGM, CEVA Logistics wciąż będzie poszukiwała różnych możliwości współpracy, tak aby wspierać rozwój usług krajowych i międzynarodowych. Kluczową rolę w rozwoju biznesu między Brazylią, Urugwajem i Paragwajem będzie odgrywać Mercosul Line, gracz na rynku przewozów kontenerowych w Brazylii.

W tym roku operator zajął się kompleksowym zarządzaniem operacjami logistycznymi w nowym centrum dystrybucji IKEA w Meksyku, a w Brazylii przedłużył umowę z koncernem Volkswagen na zarządzanie operacjami logistycznymi w centrum części zamiennych w Vinhedo w stanie São Paulo. I

PO PRZEJĘCIU CONTROLPAY

Grupa Transporeon, dostawca inteligentnych rozwiązań IT pozwalających na znaczne ograniczenie kosztów logistyki, poszerza swoją ofertę o cyfrowe audytowanie faktur za transport dzięki przejęciu ControlPay.



Obecnie firma może zapewnić klientom kompleksową obsługę zleceń transportowych, począwszy od ich pozyskiwania, po zautomatyzowane rozliczenie i analizę płatności. – *Automatyzacja rozliczeń i analiza płatności idealnie uzupełniają naszą ofertę w zakresie pozyskiwania i realizacji transportu, w tym śledzenia go w czasie rzeczywistym oraz prowadzenia badań rynkowych. Rozszerzenie portfolio o te usługi to bardzo ważny krok w rozwoju Transporeon. Zobowiązujemy się, że będziemy dostarczać światowej klasy rozwiązania firmom obsługiwanym dotychczas przez ControlPay, które dołączyły do grona naszych klientów* – powiedział Stephan Sieber, dyrektor generalny Transporeon.

ControlPay posiada ogromne doświadczenie w obsłudze klientów z różnych branż na całym świecie, m.in. z motoryzacyjnej, dóbr konsumenckich, farmaceutycznej czy opieki zdrowotnej. Platforma ControlPay umożliwia pozyskiwanie istotnych danych na wszystkich etapach transportu, dzięki czemu zarówno załadowcy, jaki i przewoźnicy mogą śledzić i analizować swoje operacje logistyczne w oparciu o jedno źródło. Rozwiązania oferowane przez firmę usprawniają też procesy finansowe i audytu frachtu. Przejęcie ControlPay pozwoli więc Grupie Transporeon na bardziej efektywną obsługę klientów, a także na pozyskanie nowych. I



GO Direkt

ŁATWE UISZCZANIE OPŁATY DROGOWEJ
dla pojazdów powyżej 3,5 t



» ZALETY USŁUGI
Indywidualne i sprofilowane informacje o opłacie drogowej w Austrii. Zrobimy to dla Państwa!

» KORZYŚCI FINANSOWE
Brak opłat serwisowych, rocznych lub dodatkowych. Co 12 miesięcy zwrot kosztów w wysokości 0,3%

» UŁATWIENIA W ZARZĄDZANIU FLOTĄ POJAZDÓW
Uproszczenie nakładów administracyjnych i organizacyjnych dzięki portalowi samoobsługowemu na www.go-maut.at

» OSZCZĘDNOŚĆ CZASU
Błyskawiczne rozliczanie wszystkich opłat drogowych – bez uzgadniania różnych płatności. Do wyboru jest rozliczanie miesięczne, dwutygodniowe lub tygodniowe.

ASFINAG

PRZEJRZYSTOŚĆ PROCESÓW LOGISTYCZNYCH

Dzięki AsstrA Track & Trace Visibility klienci otrzymują informacje o lokalizacji ładunku w czasie rzeczywistym, przewidywanym czasie przybycia (ETA – estimated time of arrival) oraz dodatkowych sposobach optymalizacji procesów wewnętrznych w oparciu o przedstawione dane.

Według analizy rynkowej w 2019 r. rozwiązania do śledzenia ruchu wyceniono na 2,2 mld USD przy rocznej stopie wzrostu na poziomie 18%.

Obecnie projekt Track & Trace Visibility jest dostępny wyłącznie dla przesyłek przewożonych transportem drogowym, a w najbliższej przyszłości ma obsługiwać również przesyłki kolejowe i morskie.



Vitali Eremenco

– W przyszłości system automatycznie zareaguje na nieprzewidziane zdarzenia i dostosuje plan działań. Na przykład, jeżeli okno rozładunkowe będzie w danym momencie niedostępne, algorytm zasugeruje nową opcję. Poprzez optymalizację operacji magazynowych specjaliści AsstrA planują zaoszczędzić czas i pieniądze – komentuje Vitali Eremenco, zastępca dyrektora operacyjnego ds. transportu drogowego w AsstrA.

POLACY KUPUJĄ WIĘCEJ SPRZĘTU AGD PRZEZ INTERNET

Mimo pandemii sklepy e-commerce oferujące sprzęt AGD odnotowują bardzo dobre wyniki. Największy udział we wzroście mają województwa: mazowieckie, łódzkie i śląskie – wynika z analizy firmy Rohlig Suus Logistics, operatora logistycznego obsługującego m.in. branżę AGD w Polsce.

I półrocze 2020 r. dla rodzimego sektora AGD było bardzo dobre. Liczba zamówień internetowych w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wzrosła o 67% (na Mazowszu aż o 91%). W II kw. wzrost wyniósł 16% w porównaniu do I kw. W ujęciu miesięcznym najlepszym czasem dla sektora AGD był kwiecień, kiedy to do domów dostarczono o 34% więcej artykułów niż w styczniu, o 47% niż w lutym i o 15% niż w marcu.

Na zmiany zachowań konsumenckich wpłynął *lockdown* oraz tryb pracy zdalnej – zaczęliśmy gromadzić więcej żywności, dlatego potrzebowaliśmy nowych zamrażarek i lodówek, częściej gotowaliśmy obiady, więc uzupełnialiśmy wyposażenie naszych kuchni. Na wyraźny wzrost liczby zamówień przez internet wpłynęły też zapowiadane podwyżki cen w branży AGD, związane z wyższym kursem euro.



Jednym z kluczowych rynków dla branży jest województwo mazowieckie, gdzie znajdują się siedziby dwóch z trzech największych redystrybutorów sprzętów AGD w Polsce i od lat utrzymuje się największy popyt na produkty tej branży. To zadecydowało, że Rohlig Suus Logistics postanowił dostosować nowy magazyn w Sokołowie k. Janek do obsługi sektora AGD – wydzielił w nim m.in. strefy służące do składowania i dystrybucji wyłącznie sprzętu AGD i zastosował wózki wyposażone w wyspecjalizowane chwytaki.

DKV WKRACZA Z EETS NA WĘGRY

Już wkrótce opłaty drogowe w węgierskim systemie HU-GO będzie można rozliczać za pomocą urządzenia DKV Box EUROPE, działającego w systemie EETS. Zaletą będzie też tryb płatności post-paid.

Operator kart paliwowych DKV rozpoczął już fazę pilotażową rozliczania opłat drogowych poprzez DKV Box EUROPE na Węgrzech. Węgierski system obejmuje wszystkie autostrady, drogi ekspresowe i drogi krajowe. Do tej pory przewoźnicy mogli rozliczać myto na Węgrzech za pomocą karty DKV. Integracja Węgier z jednolitym europejskim systemem poprzez urządzenie pokładowe DKV dla EETS oznacza wygodę, połączoną z wysokiej jakości serwisem w zakresie rozliczeń myta.

Bardzo istotną zaletą rozliczeń przy pomocy boxa EETS jest forma rozliczeń post-paid. Do tej pory, aby regulować opłaty na Węgrzech, firmy transportowe zmuszone były kupować bezzwrotne



urządzenie pokładowe lokalnego operatora w cenie 120 euro. Przy wykorzystaniu uniwersalnych boxów EETS koszt ten odpada. Nie trzeba także przedpłacać myta w systemie pre-paid, co poprawia płynność finansową przewoźników.

PANATTONI BUDUJE W CAŁEJ POLSCE

Liderem nieruchomości przemysłowych w Europie jest Panattoni, W ostatnich miesiącach deweloper buduje magazyny nie tylko w Łodzi i na Śląsku, ale m.in. również Bydgoszczy czy Krakowie.



Panattoni Logistics Kraków I

Łódź jest miejscem, w którym realizuje już kolejny park, jednak pierwszy w zachodniej części okolic tego miasta – Panattoni Park Łódź West. Obiekt powstanie w Konstantynowie Łódzkim, w pobliżu dwóch dróg ekspresowych oraz 8 km od międzynarodowego lotniska.

Mniej oczywistą lokalizacją jest Bydgoszcz, jednak to tu Panattoni rozpoczął budowę już trzeciego parku produkcyjno-magazynowego typu *multi-tenant* – Panattoni Park Bydgoszcz III, o planowanej powierzchni 43 tys. m^2. Położony jest 8 km do lotniska w Bydgoszczy, 3 km od obwodnicy miasta i od drogi krajowej nr 80, a także 9 km od węzła z drogą ekspresową S10. Co więcej, ma już pierwszego najemcę – polski odział międzynarodowej firmy Reconext, zajmującej się usługami posprzedażowymi w zakresie serwisu urządzeń elektronicznych. Park, tak jak inne budowane obecnie przez Panattoni, powstaje zgodnie z realizowaną przez dewelopera koncepcją zrównoważonego rozwoju „Go Earthwise with Panattoni". Reconext wprowadzi się tu w styczniu 2021 r.

Mało oczywistą lokalizacją jest Kraków, gdyż rynek magazynowy w stolicy Małopolski jest jednym z najmniejszych w kraju. Jego rozwój hamują relatywnie wysokie ceny gruntów w rejonie oraz to, że miasto leży tuż obok drugiego największego w Polsce rynku logistycznego, jakim jest Górny Śląsk. Mimo to Panattoni również i tu, przy ul. Cementowej, w sąsiedztwie trasy S7 zbuduje park miejski – City Logistics Kraków I o łącznej powierzchni 36,5 tys. m^2. Pierwszy z dwóch budynków będzie gotowy we wrześniu 2021 r. Ma już najemcę – 9 040 m^2 zajmie operator logistyczny ukierunkowany na operacje ostatniej mili. Inwestycja Panattoni to ogniwo usprawniające operacje na linii e-sklep – firma kurierska – konsument. Pozostała powierzchnia i kolejny obiekt (22 tys. m^2) mają charakter spekulacyjny i będą budowane w formule Small Business Unit (SBU). Najmniejszy z modułów będzie miał 1 100 m^2. Park będzie więc stanowi rozwiązanie dla firm z branży e-commerce, kurierskiej, konfekcjonowania i drobnej produkcji.



Jesteśmy gotowi na tysiące Twoich faktur!

Wiemy, jak trudno zarządzać płynnością finansową, kiedy współpracuje się z setkami różnych kontrahentów. Tysiące faktur na niewielkie kwoty, zmieniający się kontrahenci to już dla nas nie problem. Sprawdź innowacyjne rozwiązanie, które automatycznie sfinansuje masę Twoich należności bez zbędnych formalności.

ZADZWOŃ 800 224 229 **ODWIEDŹ** www.bibbyfinancialservices.pl

WIERZYMY W **TWÓJ** BIZNES
FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

BIBBY FINANCIAL SERVICES

TRZY DEKADY Z KODEM KRESKOWYM

JUBILEUSZOWY RAPORT GS1 POLSKA

Standardy GS1 pojawiły się w Polsce rok po pierwszych wolnych wyborach, stając się symbolem odradzającej się gospodarki wolnorynkowej. Po 30 latach ich istnienia w naszym kraju powstał jubileuszowy raport, w którym opisano szczegółowo, w jaki sposób poszczególne branże krajowej gospodarki wykorzystują standardy, a także przybliżono wynikające z tego korzyści dla firm 4.0.



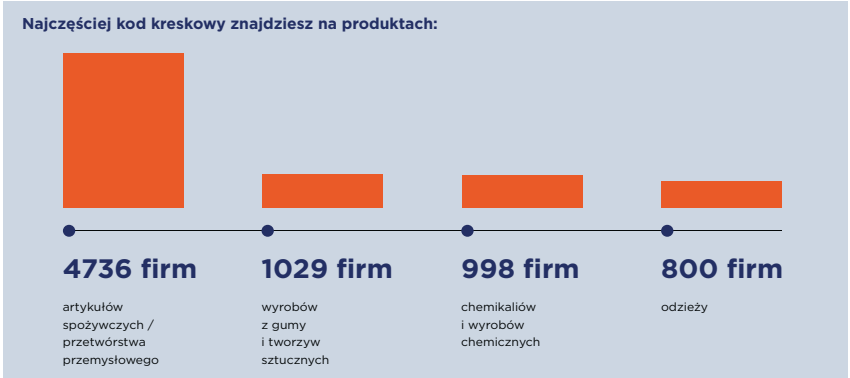
Warto podkreślić, że standardy GS1 zapewniają nie tylko identyfikowalność produktów, ale również usprawnienia całych łańcuchów produkcyjno-logistycznych. – *Stanowią globalny język biznesu. Już 2 miliony firm na świecie korzysta z naszych rozwiązań, a ponad 100 mln produktów posiada numer GTIN. Międzynarodowe know-how pomaga, ale i zobowiązuje. Celem GS1 jest pomoc polskim firmom we wdrażaniu globalnych standardów* – komentuje Jarosław Gulowaty, dyrektor Logistyki Kontraktowej, Fresh Logistics Polska, Przewodniczący Rady GS1 Polska. Dodaje, że – *cyfrowa rewolucja, e-commerce i globalizacja stawiają przed uczestnikami wymiany towarowej kolejne wyzwania: coraz krótszy czas realizacji transakcji, bezbłędność identyfikowania produktu i zapewnienie on-line informacji dotyczącej lokalizacji produktu w łańcuchu dostaw. Stosowanie standardów GS1 pozwala w pełni zaspokajać te rosnące wymagania.*

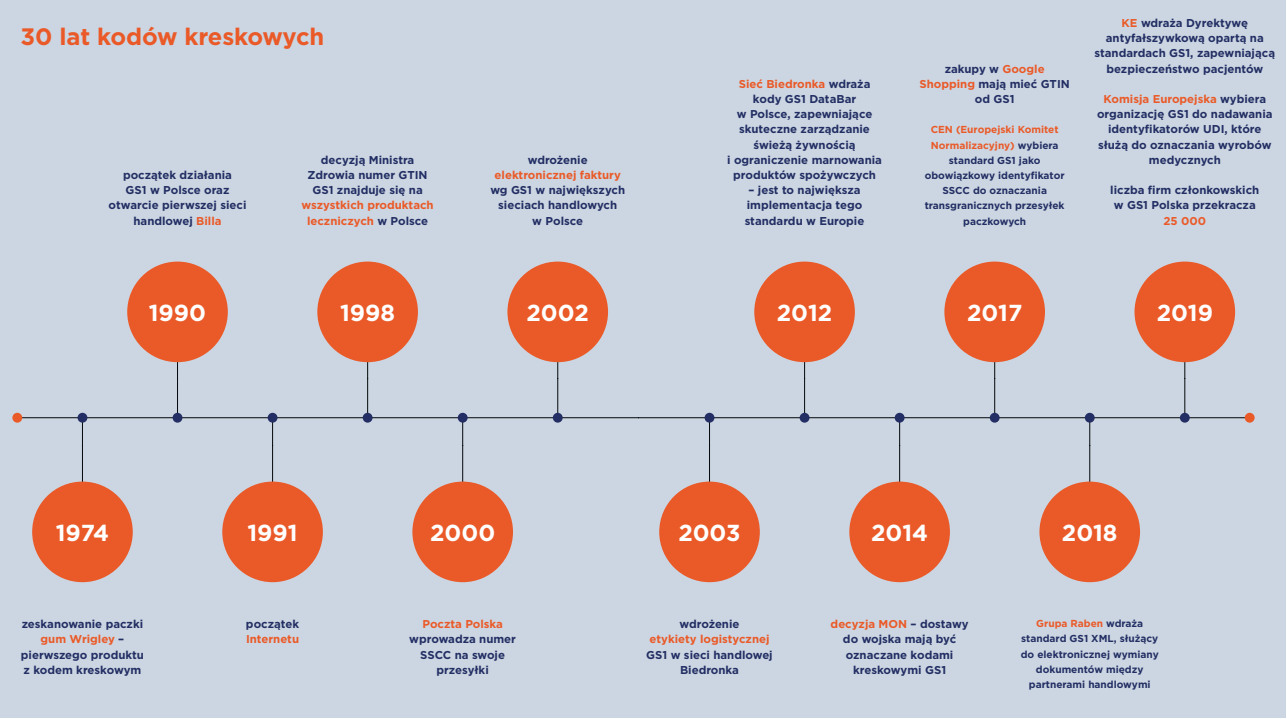
Rosnąca rola danych

Najcenniejszymi zasobami dla organizacji są dane, a możliwość ich gromadzenia w ogromnych ilościach oraz analizy stała się w ostatnich latach niezwykle istotna z punktu widzenia przewagi konkurencyjnej. Liczyć się będzie umiejętne wykorzystanie zarówno danych oczywistych, czyli zasobów baz danych, jak i tych mniej oczywistych, które powstają w wyniku syntezy i analizy. To właśnie dlatego każda firma powinna mieć kontrolę nad wszystkimi operacjami poprzez pomiary danych, bez względu na to, czy chodzi o optymalizację stanów magazynowych, skrócenie czasu dostawy czy zaprojektowanie strategii cenowej i promocyjnej dla klientów.

> Standardy GS1 stanowią globalny język biznesu. Zapewniają nie tylko identyfikowalność produktów, ale również usprawnienia całych łańcuchów produkcyjno-logistycznych. Wspierają sprawność procesów i bezpieczeństwo.

Szybkie i sprawne podejmowanie decyzji zależy od możliwości zebrania danych z różnych źródeł, w różnych formatach, i przekształcenia ich w spójną, użyteczną formułę. A ponieważ nie da się mierzyć tego, co nie jest ustandaryzowane, pierwszym krokiem do efektywnego programu zarządzania danymi w firmie jest standaryzacja danych. Podobnie jak solidne podstawy dla domu, standaryzacja jest fundamentem dogłębnego zrozumienia roli danych, ich sposobu konsumpcji oraz wpływu wewnętrznego i zewnętrznego na zachodzące zmiany, a także nowopowstające wzorce biznesowe.





Data-driven retail

W handlu detalicznym zastosowanie unikatowego oznaczenia umożliwiło swobodną bezobsługową sprzedaż omnikanałową (Bio Family). System GS1 pozwala też śledzić poszczególne etapy produkcji żywności (Winnica Turnau i Sushi Factory), wymieniać dane między dostawcami na skalę globalną (Carrefour) oraz ograniczyć marnowanie żywności (Żabka). W handlu online GTIN od GS1 ułatwia nie tylko szczegółowe wyszukiwanie produktów przez wyszukiwarkę, ale również unikanie podrabianych produktów. GTIN (kod EAN) zapewnia także wzrost współczynnika konwersji strony o 20% oraz wzrost współczynnika klikalności oferty o 40%. Nic dziwnego zatem, że kody EAN stały się standardem rynkowym w popularnych polskich sklepach internetowych i *marketplacach* jak Allegro, EMPIK, eMAG oraz światowych – Amazon.

– *Parafrazując słynny cytat „data is the new oli" my jako GS1 mówimy, że to ustandaryzowane dane są paliwem napędowym gospodarki cyfrowej. Wspólnie wykorzystywane standardy w identyfikacji i komunikacji w łańcuchach dostaw nigdy nie były tak ważne jak obecnie* – mówi dr inż. Elżbieta Hałas, członkini Zarządu GS1 Polska.

Kody dla sprawności procesów i bezpieczeństwa

Raport roczny opisuje zastosowanie standardów GS1 w takich dziedzinach jak towary konsumenckie, e-commerce, TSL, ochrona zdrowia, przemysł, wojsko czy administracja. Opracowanie pokazuje na przykładach, m.in. PEKAES, jak znaczący wpływ mają kody na automatyzację procesów i wzrost przejrzystości informacyjnej w całym łańcuchu dostaw.

Zastosowanie automatycznej identyfikacji w oparciu o kody kreskowe wchodzi do administracji państwowej. Od 1 stycznia 2021 r. Narodowy Bank Polski wprowadzi standard GS1 do transportu gotówki w bankach[1)] i na Poczcie Polskiej. Standardy obowiązują już dostawców zamówień dla polskiej armii. Wspierają sprawność procesów i bezpieczeństwo. Ten ostatni aspekt jest szczególnie ważny w ochronie zdrowia. GS1 DataMatrix to podstawa w realizacji tzw. dyrektywy fałszywkowej.

> Szybkie i sprawne podejmowanie decyzji zależy od możliwości zebrania danych z różnych źródeł, w różnych formatach, i przekształcenia ich w spójną, użyteczną formułę.

Uczestników przybywa z każdym rokiem

Dane cyfrowe usprawniają procesy biznesowe, a umiejętne ich przetwarzanie zapewnia przewagę konkurencyjną. Przedsiębiorstwa dostrzegają te korzyści i dlatego w 2019 r. w Systemie GS1 Polska zarejestrowały się 4223 nowe firmy, w tym 426 zdecydowało się na wdrożenie elektronicznej wymiany danych. W efekcie w Systemie było o 36% firm więcej niż w roku poprzednim. 30% z nowych uczestników zdecydowało się na współpracę ze względu na nowy pakiet startowy, dedykowany głównie przedsiębiorstwom zainteresowanym e-handlem. Do tego ponad 9 tys. firm wprowadziło swoje towary ze wszystkimi obowiązkowymi atrybutami, a 1770 firm wymagane dane o numerze GLN.

– *Rolą GS1 Polska jest wsparcie Uczestników w zwiększeniu ich konkurencyjności oraz ekspansji zagranicznej za sprawą standardów GS1 i wiedzy na temat globalnych trendów. Dlatego jubileuszowy raport nie tylko przedstawia standardy i rozwiązania, ale i możliwości, jakie dajemy naszym uczestnikom, aby za tymi trendami podążać* – podsumowuje Joanna Redmer, prezes Fundacji GS1 Polska.

KK

Jubileuszowy raport roczny GS1 dostępny jest: **https://bit.ly/3h8yHQn**

[1)] https://www.koncept-l.pl/o-firmie/koncept-l-w-mediach/prasa-o-nas/kody-kreskowe-wkraczaja-do-bankow



IX WALNE ZGROMADZENIE OSPTN ZA NAMI!

18 września, w podwarszawskim hotelu Warszawianka odbyło się IX Walne Zgromadzenie Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Pracodawców Transportu Nienormatywnego. Było to największe w Polsce spotkanie branży transportu ponadgabarytowego.

Obecni byli reprezentanci firm przewozowych, pilotażowych, dźwigowych i producenci sprzętu specjalistycznego. Spotkanie rozpoczęło się od przywitania zebranych przez prezesa OSPTN Łukasza Chwalczuka, przedstawienia partnerów wydarzenia i podsumowania ostatniego roku działalności stowarzyszenia. Wśród partnerów znaleźli się m.in. Diamentowy Partner Goldhofer, Złoty Partner oraz Sponsor Atrakcji Wieczoru Demarko Special Trailers, Złoty Partner Faymoville, Srebrny Partner Timex SA oraz firma paliwowa Shell.

Podsumowanie 2020 roku

W tym roku do stowarzyszenia dołączyło 13 firm, dzięki czemu OSPTN w sumie liczy 125 członków – to większość firm w Polsce, które są pracodawcami w szeroko pojętej branży transportu ciężkiego.

Ważnym punktem programu zgromadzenia było przedstawienie działań podjętych na rzecz poprawy stanu prawnego i faktycznego członków OSPTN. Zostały omówione zmiany w projekcie Ustawy o Drogach Publicznych oraz problematyczne kwestie jakie są stałym wyzwaniem dla członków OSPTN w Niemczech. Do Komisji Europejskiej złożono skargę w sprawie wymagań dotyczących znajomości języka niemieckiego przez kierowców i załogę pojazdów ponadgabarytowych.

Trzeba podkreślić, że OSPTN nawiązało liczne europejskie kontakty w tym m.in. z Aurorą Garcia de Sandoval oraz z Ewą Ptaszyńską – obie z Europejskiej Komisji Mobilności i Transportu. Stowarzyszenie w tym roku zostało poproszone o konsultacje lub samo podjęło inicjatywę interwencji w sprawie wielu europejskich projektów. Należą do nich m.in. dyrektywa (UE) 2015/719 i kwestia doubezpieczenia w Niemczech. Skarga w tej sprawie została złożona przez prezesa OSPTN oraz zarejestrowana w systemie SOLVIT (3071/20/PL).

W dalszej części prezentacji wyszczególnione zostały działania OSPTN, w tym między innymi propozycja pytań na egzamin kierowcy. Podjęte zostały tematy zezwoleń w formie kopii, spotkania z firmą Evertop oraz licznych spotkań z przedstawicielami GDDKiA. Wspomniane zostały liczne projekty OSPTN, takie jak szeroka konsultacja projektu „Budowy 100 obwodnic", kontakt ws. DG Grow, uwagi do projektu o warunkach technicznych pojazdów nr 249 oraz do projektu rozporządzenia MI 288.

W tym roku do stowarzyszenia dołączyło 13 firm, dzięki czemu OSPTN w sumie liczy 125 członków – to większość firm w Polsce, które są pracodawcami w szerokopojętej branży transportu ciężkiego.

W ciągu ostatniego roku przedstawiciele OSPTN obecni byli na licznych spotkaniach Społecznej Rady Konsultacyjnej organizowanej przez GITD, na spotkaniach Forum Transportu Drogowego organizowanych przez ZMPD oraz na spotkaniach stowarzyszenia TLP. Warte uwagi są również spotkania z posłami Jerzym Polaczkiem oraz Piotrem Królem.

Przed Walnym Zgromadzenie odbyło się również spotkanie OSPTN z sekretarzem stanu Magdaleną Rzeczkowską, szefową Krajowej Administracji Skarbowej.

Po podsumowaniu działań OSPTN uczestnicy mieli okazje zapoznać się z częścią praktyczną prezentacji i uzyskać odpowiedzi na istotne pytania związane z prawnymi aspektami prowadzenia działalności w branży transportu nienormatywnego.

Nowe-stare władze

Kulminacyjnym punktem spotkania był wybór nowych władz OSPTN, w czym uczestniczyli tylko członkowie stowarzyszenia. Prezesem na trzecią kadencję jednogłośnie wybrany został Łukasz Chwalczuk, a zarząd oraz komisja rewizyjna uzupełniona została nowym twarzami.

Zarząd OSPTN:

- Łukasz Chwalczuk – prezes zarządu,
- Rafał Ledwig (Schwerlast Aleksandra Ledwig),
- Adrian Michalski (Peter-Star Sp. z o.o. i Sp. – Sp.K.),
- Robert Skuratowicz (MTD Skuratowicz),
- Jakub Szewczyk (Centrans),
- Kamil Szczurowski (Usługi Dźwigowe Jan Szczurowski),
- Marek Walczak (Trans Maro Sp. z o.o.),
- Patricia Wiesiollek-Tkocz (TAG – Spezialtransporte & Projektlogistik),
- Marcin Zarzecki (Usługi Transportowe Krzysztof Zarzecki).

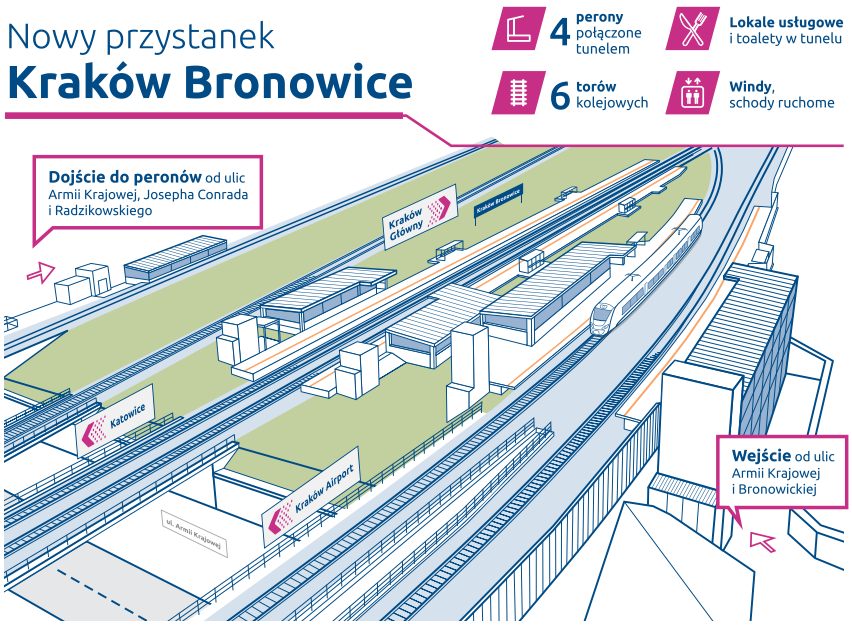
Komisja Rewizyjna OSPTN:

- Aleksandra Ledwig (Schwerlast Aleksandra Ledwig),
- Jacek Mańka (Demarko Special Trailers),
- Marcin Michalak (Goldhofer).

Po formalnym zatwierdzeniu roku 2020 w działalności stowarzyszenia ponownie rozpoczęła się część otwarta dla wszystkich uczestników spotkania. Tematem, który wzbudzał wielkie zainteresowanie branży transportowej był Pakiet Mobilności. Szczegóły pakietu przedstawił w interesującej prelekcji Mateusz Włoch z firmy INELO.

Większa dostępność i krótszy czas podróży to efektywniejszy transport pasażerski

Nowy przystanek **Kraków Bronowice**









Od połowy bieżącego roku mieszkańcy zachodnich rejonów Krakowa zyskali dostęp do nowego przystanku kolejowego w bliskiej i wygodnej lokalizacji przy ul. Armii Krajowej w Bronowicach. Obsługuje on relacje między Krakowem a Katowicami, Oświęcimiem czy Kraków Airport.

Przystanek Kraków Bronowice dysponuje czterema peronami, windą, ruchomymi schodami oraz pasażem handlowym w przejściu podziemnym.

W ramach modernizacji linii kolejowej E30 między Jaworznem-Szczakową a Krakowem Głównym Towarowym w bieżącym roku dostęp do nowych peronów zyskali również mieszkańcy Krzeszowic. Podróżni mogą korzystać z dwóch nowych 200-metrowych peronów dla relacji aglomeracyjnych oraz 400-metrowego peronu, z którego mogą odjeżdżać pociągi dalekobieżne. Na perony od ul. Daszyńskiego i Kolejowej można się dostać nowym przejściem podziemnym wyposażonym w windy, które zastąpiło wysłużoną kładkę pieszą nad torami.

Efektem modernizacji będzie krótszy czas podróży z Katowic do Krakowa – pociąg pokona trasę w około godzinę, skutecznie konkurując pod względem czasu przejazdu z transportem samochodowym.

Pasażerowie, szczególnie osoby o ograniczonej możliwości poruszania się zyskają większą dostępność.

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. | ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa
www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl | www.portalpasazera.pl
www.funduszeeuropejskie.gov.pl

Projekt „Modernizacja linii kolejowej E 30, odcinek Zabrze – Katowice – Kraków, etap IIb" jest współfinansowany przez Unię Europejską z Instrumentu „Łącząc Europę".

PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.
Rzeczpospolita Polska
Współfinansowane przez instrument Unii Europejskiej „Łącząc Europę"

Wyłączną odpowiedzialność za treść publikacji ponosi jej autor. Unia Europejska nie odpowiada za ewentualne wykorzystanie informacji zawartych w takiej publikacji.



Polacy w 2019 r. wydali na sprzęt AGD 11,9 mld zł brutto. Wzrosty notowały zarówno duże AGD (8,5%), ale przede wszystkim małe sprzęty (wzrost o 16%). Kupiliśmy 12 mln sztuk małego sprzętu, z czego głównie ekspresy do kawy (wzrost o 34%) i odkurzacze (23%)

Fot. Pixabay

RYNEK MAŁEGO AGD W POLSCE

Produkty dużego i małego AGD to jedna z najważniejszych kategorii nie tylko w sprzedaży online, ale także w kanale tradycyjnym. Czym się charakteryzują, jakich wyborów dokonują klienci oraz jak odpowiadać na ich potrzeby?

Polacy w 2019 r. wydali na sprzęt AGD 11,9 mld zł brutto. Wzrosty notowały zarówno duże AGD (8,5%), ale przede wszystkim małe sprzęty (wzrost wartości o 16%). Kupiliśmy 12 milionów sztuk małego sprzętu, z czego głównie ekspresy do kawy (wzrost o 34%) oraz odkurzacze (23%). Wzrosły także kategorie klimatyzatorów i oczyszczaczy powietrza[1].

Kupowaliśmy nie tylko mieszkania, ale także wyposażali je w sprzęt dużego i małego AGD. Dobra sytuacja ekonomiczna wspierała pozytywne nastawienie do zakupów w tym segmencie. Dodatkowo wpływ na nią miała także zmiana zwyczajów żywieniowych Polaków (stąd zakupy blenderów, robotów, parowarów i wyciskarek do soków), dbałość o zdrowie (zakupy oczyszczaczy powietrza) oraz brak czasu (popularność robotów sprzątających).

Jednak, jak prognozują eksperci z PMR w raporcie „Handel detaliczny artykułami RTV, AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2019-2024", po ostatnich latach prosperity, w następnych pięciu latach należy spodziewać się zdecydowanie niższych dynamik sprzedaży. Spadki wiążą się głównie z sytuacją mieszkaniową, która staje się nasycona, a klienci nieskorzy do dalszych inwestycji[2].

Wydaje się zatem, że Polacy zaczęli obawiać się nie tyle zakupów w segmencie AGD, co raczej brania kredytów. Wszak z raportu „Dlaczego Polacy się zadłużają?", przeprowadzonego na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej wynika, że to ta kategoria zakupów nakłania nas do najczęstszego zaciągania kredytów lub pożyczek ratalnych.

> Wiele marek pracuje nad optymalizacją serwisów i platform e-commerce i m-commerce, rozwijając także ścieżki klienta w oparciu o model omnichannel, który pozwala klientom dokonywać zakupów sprzętu online, offline lub telefonicznie.

Małe (duże) inwestycje

Niekwestionowanym zwycięzcą w kategorii drobnego AGD okazały się w 2019 r. ekspresy do kawy. Trend przygotowania świeżo palonej kawy zawitał nie tylko do kawiarni czy restauracji, ale także do polskich domów. Co warte odnotowania, wartość ekspresów do kawy wzrosła dwukrotnie w ciągu 2 lat – do ponad 1 mld zł. Z kolei w 2019 r. sprzedano ponad 300 tys. sztuk odkurzaczy pionowych bateryjnych, zaś aż 45% wszystkich sprzedanych żelazek stanowiły te z generatorami pary.

Po połowie

Pół na pół – tak rozkładają się proporcje zakupowe w segmencie AGD. Połowa Polaków deklaruje zakupy online, druga – w sklepach stacjonarnych, podaje WONGA.com w raporcie „Cyfrowe zwyczaje Polaków" przeprowadzonym przez Kantar. Sprzęt gospodarstwa domowego i elektronika to także jedne z najchętniej kupowanych kategorii produktów w sieci.

Polacy są jednak ostrożni i planują swoje zakupy. To dlatego właśnie w tym segmencie efekt ROPO, a także efekt odwróconego ROPO jest bardzo widoczny. Aż siedmiu na dziesięciu kupujących szuka w sieci informacji o sprzęcie, który planuje kupić, zaś dopiero później decyduje się na zakup. I tutaj pojawia się kłopot – ponad 50% Polaków odchodzi z kanału internetowego na rzecz zakupów w sklepach tradycyjnych. Co istotne – taki sposób finalizacji zakupów wybierają głównie kobiety (44%)[3].

36% z nas po *researchu* w sieci woli obejrzeć produkty w sklepie tradycyjnym i tam decyduje się na zakup, zaś kolejne 13% korzysta wyłącznie ze sklepów stacjonar-

[1] Raport za 2019 r. APPLiA – Organizacji Producentów i importerów AGD w Polsce
[2] https://retailmarketexperts.com/aktualnosci/przed-rynkiem-rtv-agd-i-sprzetu-elektronicznego-okres-spowolnienia/
[3] „Cyfrowe zwyczaje Polaków" Wonga.com i Kantar, 2019

nych. Pozostała (prawie) połowa, bo aż 48% deklaruje, że swoje zakupy dokończy online.

Argumenty na rzecz zakupów online są niezbywalne i ich lista jest znacznie dłuższa niż obaw klientów. Należy do nich głównie uszkodzenie paczki w transporcie i, coraz rzadziej, obawy o bezpieczeństwo transakcji w internecie.

Znane marki

Według raportu „Omnichannel 2019"[4] w kanale sprzedaży tradycyjnej dominuje Media Markt, zaś w online prym wiedzie Morele.net. Oczywiście wiele sklepów oferuje sprzedaż zarówno przez internet, jak i w sklepach tradycyjnych, jednak można wyróżnić marki, które przeważają w jednym bądź drugim kanale. W kanale tradycyjnym dominują: Media Markt, Neonet, Media Expert oraz Euro RTV AGD, zaś liderami sprzedaży internetowej są: eMag, Allegro oraz Morele.net. W przypadku Morele.net aż 56%. Z kolei przywoływany już raport PMR jako głównego gracza w tym segmencie wskazuje EURO-net z siecią RTV Euro AGD, którego szacowana sprzedaż obejmuje ponad piątą część rynku.[5]

Duży i drobny sprzęt gospodarstwa domowego oraz elektronika to jedne z najchętniej kupowanych kategorii produktów w sieci, dlatego te kategorie poddawane są rozlicznym analizom, a raporty z badań nieznacznie się różnią. Według najnowszego „Rankingu sklepów internetowych 2019 Opineo.pl" do najpopularniejszych sklepów internetowych w omawianej kategorii należą: North.pl, Morele.net, Neonet.pl, x-kom.pl, Agdmaster.com, Zadowolenie.pl, Electro.pl, Euro.com.pl. Z kolei, według Gemiusa, to inne marki zapracowały na swoją rozpoznawalność w tym segmencie.

Wiele kanałów

Wiele marek pracuje nad optymalizacją serwisów i platform e-commerce i m-commerce, rozwijając także ścieżki klienta w oparciu o model omnichannel, który pozwala klientom dokonywać zakupów sprzętu online, offline lub telefonicznie, a także np. kupić lub zarezerwować wybrany produkt, a następnie odebrać go w sklepie tradycyjnym *(click&collect)*. Zacieranie granic zakupów online i offline nie jest niczym nowym, jednak dla omawianej branży bardzo charakterystycznym zjawiskiem. Według badań własnych sieci RTV Euro AGD, około 30-40% klientów nadal potrzebuje wsparcia sprzedawcy podczas zakupów, a aż 68% odwiedzających korzysta ze smartfonów podczas zakupów w sklepie tradycyjnym, aby porównać ceny tych samych produktów w internecie.[6]

Powyższe dane wskazują na ważny trend, który wpłynie na to, że proporcja kupujących online i offline może się nie zmienić. Konsumenci w obu kanałach oczekują tych samych doświadczeń, cen, podobnej jakości obsługi. Grupa tych osób, które potrzebują kontaktu z doradcą lub sprzedawcą w miejscu sprzedaży nie będzie spadać, z kolei grupa tych, dla których najważniejsza jest szybkość i wygoda zakupów – zostanie w internecie.

Co ciekawe, wielu z nas woli zamówić towar przez internet, ale skorzystać z płatności przy odbiorze. Co druga dostawa opłacana jest gotówką, ponieważ wielu kupujących nadal woli zamówiony produkt najpierw zobaczyć i sprawdzić, czy nie został uszkodzony w transporcie.



> Aż siedmiu na dziesięciu kupujących szuka w sieci informacji o sprzęcie, który planuje kupić, zaś dopiero później decyduje się na zakup. Ponad 50% Polaków odchodzi z kanału internetowego na rzecz zakupów w sklepach tradycyjnych.



Kupuj, kupuj

Na pytanie: – *Jeśli w przyszłości zdecydował(a)byś się kupować przez internet, to jakie produkty by Cię interesowały?*, odpowiedzią najczęściej powtarzaną była: sprzęt RTV/AGD – tę kategorię wskazało aż 33% respondentów Gemiusa. Dopiero kolejne odpowiedzi dotyczyły odzieży, obuwia, kosmetyków i perfum oraz książek.

Te dane potwierdzają, że AGD to bardzo silna kategoria w e-commerce, która już od dobrych kilku lat pracuje na świetne opinie wśród kupujących i która odrabia lekcję budowania doświadczeń klientów w wielu kanałach. Sukcesem w rozwoju branży będzie nadal wysoka jakość dostarczanych usług, szeroki wybór produktów i rozwijanie narzędzi nowoczesnych technologii. Zaś biorąc pod uwagę cykl życia produktów z tej kategorii – klient regularnie i tak będzie nie tyle chciał, ale po prostu musiał wracać.

Od redakcji TSL Biznes

Przedstawione dane nie uwzględniają wpływu na handel pandemii COVID-19, która w znaczny sposób zmieniła zachowanie klientów. Tegoroczne dane mogą różnić się bardzo od przedstawionych powyżej. Ale na nie musimy poczekać parę miesięcy. I

Artykuły stworzony przy współpracy z Maciejem Piochem, Arvato Supply Chain Solutions

[4] Raport „Omnichannel 2019", RTV/AGD, Your CX
[5] PMR, Handel detaliczny artykułami RTV, AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2019-2024"
[6] Badania własne RTV Euro AGD



System komputerowy błyskawicznie analizuje braki w magazynie, weryfikuje usterki, sprawdza poprawność procesów, lecz przede wszystkim stoi na straży czasu i śledzenia prawidłowości wszystkich procesów w całym łańcuchu dostaw

Fot. DB Schenker

LOGISTYKA W CZASACH PANDEMII

Obsługa logistyczna branży meblowej i AGD zawsze były do siebie podobne – zarówno w jednym jak i drugim wypadku mamy do czynienia z przesyłkami o nietypowych wymiarach, wrażliwymi na uszkodzenie, z dużą liczbą towarów małych rozmiarów, o zróżnicowanym asortymencie, często wymagających szczególnej dystrybucji. Dlatego też zazwyczaj te same firmy zajmują się obsługą logistyczną obu branż.

Przykładem operatora logistycznego, w wypadku którego przedstawiciele i jednej i drugiej branży należą do jego klientów, często kluczowych partnerów biznesowych, którym oferuje dedykowane rozwiązania, jest DB Schenker. Tego typu firmy stanowią znaczący udział w portfolio usług operatora. – *Zapewniamy im kompleksową obsługę całego łańcucha dostaw. Zwracamy uwagę na załadunki i rozładunki towarów, a także ich zabezpieczenie podczas transportu. Używamy też specjalistycznego sprzętu do ich przeładunków. Ważne w tej współpracy jest partnerstwo, możliwość otwartego dialogu i wspólnego usprawniania procesów* – podkreśla Marek Chodań, szef Oddziału Olsztyn w DB Schenker:

Warto dodać, że firmy z obu branż realizują ofertę dla odbiorców B2B, jak i B2C. – *Od lat współpracujemy z producentami mebli użytkowych, biurowych oraz akcesoriów meblowych, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Oferujemy dystrybucję przesyłek drobnicowych, jak i całopojazdowych. Meble to mix wymiarów i wag – mogą być przesyłkami wielkogabarytowymi i zajmować nawet kilka miejsc paletowych. Ważne jest więc zapewnienie środków transportu o odpowiedniej pojemności. Na przykład w przypadku bardziej złożonych zleceń, jak transport całego systemu wyposażenia biur, składającego się z wielu produktów o różnej wielkości i wadze, wyzwaniem jest optymalne zaplanowanie zasobów i odpowiednie zarządzenie powierzchnią ładunkową* – dodaje Marek Chodań.

Wpływ pandemii na obsługę obu branż

Początek pandemii związany był z zamknięciem sieci handlowych, a także z częściowymi ograniczeniami dostaw dla odbiorców B2C, gdyż celem nadrzędnym stała się ochrona zdrowia ludzi. Dlatego też, podobnie jak w innych branżach, i tu wolumeny sprzedaży zostały przesunięte bezpośrednio do klientów indywidualnych. – *W wyniku wprowadzanych obostrzeń i dystansu społecznego wielu konsumentów otworzyło się na e-commerce. Odbiorcy, pozostając w domach, np. w wyniku pracy zdalnej, ułatwiają kurierom skuteczne realizowanie dostawy w tradycyjnych godzinach pracy. Od czerwca obserwujemy wzrosty obsługiwanego wolumenu w branży AGD, co wpisuje się w rosnące wydatki konsumpcyjne w tym obszarze* – komentuje Władysław Kiczak, dyrektor Regionu Wrocław w DB Schenker.

Często klienci, którzy otwierają się na e-commerce, rozszerzają partnerstwo z operatorami logistycznymi. Przykładem jest przedłużenie współpracy we Włoszech pomiędzy CEVA Logistics i Miele na kolejne dwa lata. Nowa umowa obejmuje szeroki zakres usług logistycznych, w tym m.in. transport magazynowy, kompletację zamówień dla e-commerce oraz logistykę zwrotów. Tak jak do tej pory, zespół CEVA zapewni Miele kompleksowy pakiet usług typu *back-office*, wspierających obsługę kanału sprzedaży e-commerce, wraz z dodatkowymi rozwiązaniami. CEVA będzie realizować zamówienia w Martinengo, w lombardzkiej prowincji Bergamo.



Zespół CEVA zapewni Miele kompleksowy pakiet usług typu back-office, wspierających obsługę kanału sprzedaży e-commerce, wraz z dodatkowymi rozwiązaniami

Fot. CEVA

Zmiany na ryku niewątpliwie wpłynęły więc na funkcjonowanie firm logistycznych. – *Zmiany, które PEKAES wprowadził w swojej organizacji miały na uwadze przede wszystkim stworzenie bezpiecznego środowiska pracy. Oczywiście w pewnym stopniu musiały one rzutować na świadczone przez naszą firmę usługi. W pierwszym etapie epidemii, wiosną, niektóre dostawy ulegały czasowemu przesunięciu ze względu na dodatkowe procedury bezpieczeństwa. Jednak z czasem, zarówno my, jak i nasi partnerzy nauczyliśmy się pracować w nowej rzeczywistości, przestrzegając wszystkich wymogów sanitarnych, a obsługa projektów wróciła na dawne tory* – tłumaczy Arkadiusz Filipowski, dyrektor handlowy, członek zarządu Grupy PEKAES. A po zakończeniu *lockdownu*, zdaniem Marka Chodania, sytuacja w branży meblowej i obsługa klientów B2C zaczęła stabilizować się. Obecnie dostawy do odbiorców indywidualnych jak i salonów sprzedaży stopniowo wracają do poziomu sprzed wybuchu pandemii. Jest też sprawą oczywistą, że funkcjonowanie obu branż jest mocno uzależnione od uwarunkowań rynkowych i popytu na dany asortyment.

Gdzie technologie najlepiej się sprawdzają

W dostosowaniu się do sytuacja pomógł wysoki poziom rozwoju technologicznego całej branży i jej ugruntowana pozycja w logistyce. – *Bez technologii trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie w obecnym świecie. Umożliwia dobrą komunikację pomiędzy firmami, potwierdzanie online dostaw i wiele innych. Dzięki rozwiązaniom z zakresu IT klient ma wiedzę na temat bieżącego statusu przesyłki i jej skutecznego dostarczenia. W przypadku klientów B2B pozwala to na szybkie wystawianie faktur i zapewnianie firmie płynności finansowej* – wylicza Marek Chodań. Do tego bez technologii nie byłaby możliwa obsługa rynku e-commerce, jak również wielu innych branż. Co więcej – *pandemia przyspieszyła rozwój digitalizacji i wpłynęła na jeszcze większą automatyzację wielu procesów w logistyce. Bez nowoczesnych rozwiązań systemowych obsługa klientów wyglądałaby dziś zupełnie inaczej. Mogę nawet zaryzykować stwierdzenie, że mielibyśmy do czynienia z chaosem w całym łańcuchu dostaw, który skutkowałby opóźnieniami, czy błędami. Obecnie system komputerowy błyskawicznie analizuje braki w magazynie, weryfikuje usterki, sprawdza poprawność procesów, lecz przede wszystkim stoi na straży czasu i śledzenia prawidłowości wszystkich procesów w całym łańcuchu dostaw* – twierdzi Arkadiusz Filipowski z PEKAES. Również w DB Schenker nowoczesne technologie są coraz szerzej stosowane w logistyce. – *W wyniku pandemii na przykład prosimy odbiorców paczek o informowanie drogą sms-ową o ewentualnym przebywaniu na kwarantannie. Ważnym elementem jest zachowywanie reżimu sanitarnego na wszystkich etapach łańcucha dostaw* – przykład podaje Władysław Kiczak.

CZĘSTO NIETYPOWE ŁADUNKI



Arkadiusz Filipowski,
dyrektor handlowy, członek zarządu Grupy PEKAES

W przypadku obsługi branży meblowej i AGD mamy w PEKAES do czynienia często z nietypowymi ładunkami. Dlatego głównym wyzwaniem jest zorganizowanie dostaw uwzględniających nie tylko gabaryty, ale i również wagę ładunków, możliwość ich uszkodzenia czy ich nieregularne kształty. Proces dostarczenia mebli od producenta do sieci meblowej wymaga dokładnego zaplanowania oraz zarządzania procesem obsługi klienta. Klienci PEKAES oczekują przede wszystkim kompleksowości świadczonych przez nas usług, zapewnienia szybkich dostaw i obsługi kilku kanałów sprzedaży jednocześnie. Ponieważ, jak już wspomniałem, mamy do czynienia z dużym zróżnicowaniem asortymentu, trzeba wziąć pod uwagę między innymi odpowiednie przygotowanie magazynu, np. pod kątem kompletowania towarów, a następnie dalszej dystrybucji ładunku do odbiorcy. Słowem pełna automatyzacja procesów, ale nie wyłączając istotnej roli człowieka w całym procesie, który finalnie sprawdza czy wszystko zostało należycie zabezpieczone przed wyruszeniem ładunku w drogę. Priorytetem jest zawsze zachowanie najwyższych standardów w zakresie bezpieczeństwa.

ZARÓWNO B2B JAK I B2C



Władysław Kiczak,
dyrektor Regionu Wrocław w DB Schenker

Klientów z branży AGD obsługujemy zarówno w segmencie B2B jak i B2C. Wymagania obu segmentów są zupełnie odmienne. W pierwszym przypadku mamy więcej możliwości i czasu na planowanie zasobów pod zamówienia – choć i tutaj presja na skracanie czasu od złożenia zamówienia przez klienta do dostawy do sklepów jest istotna. Salony sprzedaży stały się punktami wystawienniczymi z wykwalifikowanym doradztwem, a dzięki takim operatorom jak DB Schenker błyskawiczne przesunięcia asortymentu z magazynów centralnych umożliwiają łatwy dostęp do wszystkich towarów. Mimo rozwoju branży i powstawaniu nowych salonów ze sprzętem RTV i AGD, dynamika przyrostu liczby końcowych punktów dostaw jest stosunkowo niska. Pozwala to nam efektywnie realizować często wieloopakowaniowe transporty przez wykwalifikowanych kurierów, którzy dysponują odpowiednim do tego procesu sprzętem. Jednym z wyzwań w sektorze B2C jest czas od złożenia zamówienia przez klienta końcowego do momentu dostarczenia przesyłki do tego odbiorcy. Ważna jest też sprawna organizacja logistyki ostatniej mili.

Trendy wyznaczają konsumenci

Eksperci z rynku logistycznego twierdzą, że pandemia przyspieszyła rozwój kanału e-commerce, co dotyczy także, choć może w mniejszym stopniu niż wielu pozostałych, branży AGD i meblowej. Zdaniem Władysława Kiczaka w ostatnim czasie obserwujemy wzrost obu kanałów sprzedaży. – *W wyniku pandemii sieci handlowe działały z ograniczeniami, dzięki czemu silnie wzrosło zainteresowanie handlem internetowym* – twierdzi. W wypadku PEKAES, który od wielu już lat współpracuje z małymi i dużymi,

sieciowymi markami z branży meblowej, zlecenia utrzymują się na podobnym poziomie. A trendy dziś wyznaczają konsumenci, natomiast operatorzy logistyczni muszą oferować rozwiązania, które nadążają za potrzebami klientów.

– Coraz częściej klienci traktują sklep meblowy czy z wyposażeniem wnętrz jako miejsce, w którym wybierają towar, natomiast decydują się go zakupić na stronie internetowej danego sklepu. Takie postępowanie pociąga za sobą kolejne zmiany w sposobie obsługi, jak i wyznacza nowe trendy. Oczywiście kluczową sprawą nadal pozostaje zarówno zapewnienie elastyczności w terminach dostaw towarów, jak i szybkiej reakcji na jakiekolwiek zmiany. Przede wszystkim jednak chodzi o maksymalne skrócenie łańcucha dostaw, aby cała operacja przebiegła jak najszybciej – mówi Arkadiasz Filipowski.

Kluczową sprawą nadal pozostaje zarówno zapewnienie elastyczności w terminach dostaw towarów, jak i szybkiej reakcji na jakiekolwiek zmiany. Przede wszystkim jednak maksymalne skrócenie łańcucha dostaw, aby cała operacja przebiegła jak najszybciej.

– Jednym z oczekiwań klientów jest szybka realizacja dostaw od momentu zamówienia produktów. Innym uwarunkowaniem jest presja cenowa. Sprzedawcy często oferują konsumentom darmową dostawę, co skłania firmy logistyczne do jeszcze efektywniejszej optymalizacji całego łańcucha dostaw. Na znaczeniu zyskują także usługi dodatkowe, takie jak dostawy w określonych godzinach, wniesienie czy odbiór zużytego sprzętu – wylicza Władysław Kiczak. A Marek Chodań dodaje: *– Bardzo ważne jest również gwarantowanie wysokiej jakości usług i stałe dbanie o bezpieczeństwo przesyłek. Zarówno sprzęt AGD, jak i towary branży meblowej zawierają elementy podatne na uszkodzenia, a ich dostarczenie w stanie nienaruszonym pod każdym względem wpływa na zadowolenie klienta końcowego.*

Elżbieta Haber



Fot. DB Schenker

Trendy dziś wyznaczają konsumenci, natomiast operatorzy logistyczni muszą oferować rozwiązania, które nadążają za potrzebami klientów

GDY WIELKI ROŚNIE W SIŁĘ

W Centrum Dystrybucyjnym IKEA w Jarostach k. Piotrkowa Trybunalskiego powstał magazyn tranzytowy o powierzchni 12,5 tys. m², który podniósł zdolności operacyjne obiektu.

Jest to jedno z największych centrów dystrybucji IKEA na świecie, które odpowiada za dostawę mebli oraz artykułów wyposażenia wnętrz do 28 lokalizacji IKEA na 11 rynkach, w tym w Polsce, Czechach, na Słowacji, Litwie czy w Rumunii. Kolejne dwa rynki zostaną włączone w obsługę przez Centrum Dystrybucji w perspektywie najbliższych miesięcy. Obecnie w magazynie prowadzone są dwa rodzaje operacji logistycznych – dystrybucja do klientów zlokalizowanych w Polsce oraz do sieci sklepów.

Nowa jakość obsługi

Nowy magazyn będzie służył do przeładunków i krótkoterminowego przechowywania dostaw tranzytowych – skonsolidowanych przesyłek, które wymagają przeładowania i wysłania do sklepów w ciągu 24 godz. Magazyn ma 180 m długości i 67 m szerokości. Jest wyposażony w 36 standardowych doków oraz 24 doki z długim najazdem. Dzięki takiej infrastrukturze Centrum Dystrybucji jest gotowe na załadunki i rozładunki naczep standardowych i niskopodwoziowych typu MEGA. Duża liczba doków oraz lustrzany układ stref magazynowych pozwoliły zwiększyć przepustowość tranzytu w Jarostach do 1,8 mln m³ rocznie – oznacza to, że dzięki nowej części magazynowej przepustowość w Jarostach wzrosła aż dwukrotnie, co pozwoli usprawnić operacje *cross-dockingu*, realizowane na rampach rozładunkowo-załadunkowych.



Inwestycja w zrównoważony rozwój

Nowy budynek tranzytowy został zrealizowany zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju oraz certyfikacją BREEAM. Ogrzewanie hali oparte jest na geotermalnych pompach ciepła, a w toaletach zastosowano spłukiwanie szarą wodą. Powstanie również farma fotowoltaiczna o mocy 770 kWP, która będzie największą inwestycją w obszarze zrównoważonego rozwoju w Jarostach w ostatnich latach.

Wszystkie rampy zostały wyposażone w system blokady zaparkowanych ciężarówek który chroni operatora wózka widłowego przed odjazdem lub odsunięciem naczepy w trakcie trwania załadunków.



W sytuacji, gdy kupujący udzielił przewoźnikowi instrukcji, aby wystawił sprzedającemu dokument transportowy stwierdzający, że towary zostały załadowane, sprzedający jest obowiązany dostarczyć kupującemu taki dokument

Fot. Kuehne+Nagel

CO O INCOTERMS POWINIEN WIEDZIEĆ LOGISTYK

Reguły Incoterms określają zobowiązania każdej ze stron transakcji w zakresie ryzyka i kosztów, a od 2020 r. także zakres formalności celnej. Zostały opracowane w 1936 r. przez Międzynarodową Izbę Handlową. Potem wielokrotnie były aktualizowane, co miało umożliwić jak najszersze ich zastosowanie w obrocie pomiędzy przedsiębiorcami. Od 1980 r. aktualizowane były co 10 lat, ostatnio w 2020 r.

Reguły handlowe Incoterms są powszechnie akceptowane na całym świecie. Mają duże znaczenie dla branży TSL, gdyż pozwalają stronom umowy sprzedaży na łatwe określenie zasad dostarczenia towaru. Przewoźnicy i spedytorzy są wyłączeni z ich stosowania. W wypadku ich odpowiedzialności za wykonanie usługi transportowej mają zastosowanie przepisy prawa transportowego (Konwencji CMR i prawa lokalnego, w przypadku Polski – ustawy Prawo przewozowe). Jednak działając w branży TSL warto jest znać reguły Incoterms, by wiedzieć jakimi zasadami kierują się klienci zlecający przewóz.

Reguły określają, która ze stron umowy sprzedaży (nabywca czy sprzedający) ponosi koszty przewozu, cła i ubezpieczenia towaru, a także kto ponosi odpowiedzialność i ryzyko transportu w ramach zawartego między stronami kontraktu sprzedaży.

Dlaczego warto stosować Incoterms

Reguły Incoterms stosować warto z paru powodów, a przede wszystkim dlatego, że ułatwiają:

- określenie reguły i zasady wymiany handlowej, która pojawia się w globalnym łańcuchu dostaw na każdym etapie;
- określenie zakresu odpowiedzialności za ryzyka;
- podział kosztów transportu pomiędzy sprzedającym a kupującym;
- poza tym współpraca dzięki stosowaniu reguł Incoterms jest bardziej przejrzysta dla obu stron.

Incoterms używane jest:

- w imporcie i eksporcie towarów, gdyż dzięki nim łatwiej jest przedstawić koszty zagraniczne i krajowe przy odprawie celnej;
- przy współpracy z nowymi kontrahentami dla zachowania bezpieczeństwa transakcji (ONZ uznaje Incoterms za globalny standard interpretacji);
- w transporcie międzynarodowym i krajowym, choć należy podkreślić, że przy nadmiernym stosowaniu reguł następuje przerost formy nad treścią jak najczęściej.

> Incoterms 2020 podtrzymuje dotychczasowe reguły stosowane w handlu krajowym i zagranicznym, zmieniając nieznacznie ich kolejność oraz oznaczenie.

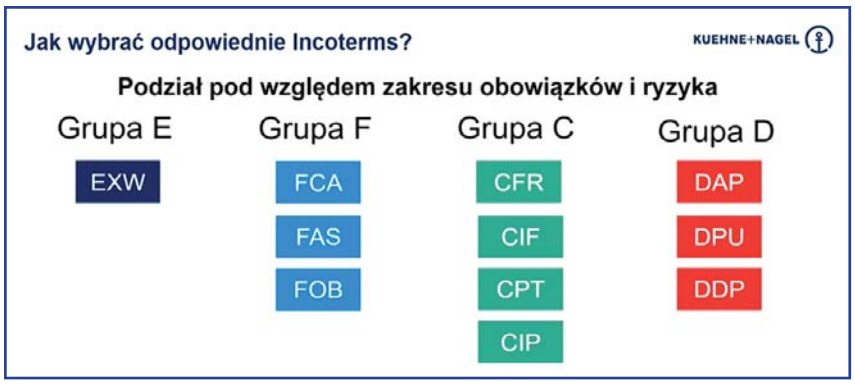
Przy wyborze Incoterms należy zwrócić uwagę na rodzaj stosowanego środka transportu.

Kluczowe zmiany w Incoterms 2020

Wracając do tegorocznej nowelizacji Incoterms, należy zaznaczyć, że stanowi ona tylko twórcze rozwinięcie ugruntowanych i sprawdzonych w praktyce rozwiązań ułatwiających i cywilizujących międzynarodowy obrót towarowy. Jej celem było lepsze uporządkowanie, zapewnienie spójności i koherencji pomiędzy regułami handlowymi. We wprowadzonych zmianach uwzględniono również wypracowaną przez lata praktykę partnerów biznesowych i oczekiwania podmiotów zewnętrznych, choćby pośrednio zaangażowanych w proces międzynarodowej wymiany towarów. Tak więc Incoterms 2020 podtrzymują dotychczasowe reguły stosowane w handlu krajowym i zagranicznym, zmieniając nieznacznie ich kolejność oraz oznaczenie.

Pierwsze siedem reguł to reguły ogólnego zastosowania, dla wszystkich rodzajów transportu, które określają co leży w gestii eksportera, a co w gestii importera:

Wykres: Kuehne+Nagel



Grupa E nakłada najmniej obowiązków na sprzedającego. Grupa D nakłada najwięcej obowiązków na sprzedającego

W przypadku transportu morskiego i śródlądowego stosowane są jeszcze dodatkowe reguły:

- FAS (Free Alongside Ship); „Dostarczone wzdłuż burty statku…",
- FOB (Free On Board); „Dostarczony na statek…",
- CFR (Cost and Freight); „Kosz i fracht…",
- CIF (Cost Insurance and Freight); „Koszt ubezpieczenie i fracht…",

Kuehne+Nagel



EXW – w tym wypadku importer ponosi koszty eksportowe na trasie do portu docelowego, razem z kosztem obsługi celnej, płaci za fracht morski i transport na miejscu, w jego gestii są koszty importowe i koszt obsługi celnej

- EXW (EX Works); pol. „Z zakładu…",
- FCA (Free Carrier); pol. „Dostarczone do przewoźnika…",
- CPT (Carriage Paid To); „Przewóz opłacony do…",
- CIP (Carriage and Insurance Paid To); „Przewóz i ubezpieczenie opłacone do…",
- DAP (Delivered at Place); „dostarczone do miejsca…",
- DPU (Delivered at Place Unloaded); „Dostarczone do miejsca wyładowane…",
- DDP (Delivered Duty Paid); „Dostarczone cło opłacone…",

Reguły handlowe Incoterms są powszechnie akceptowane na całym świecie. Mają duże znaczenie dla branży TSL, gdyż pozwalają stronom umowy sprzedaży na łatwe określenie zasad dostarczenia towaru. Przewoźnicy i spedytorzy są wyłączeni z ich stosowania.

W Incoterms 2020 zmieniono kolejność reguł: DAP umieszczono pozycję wcześniej, przed dotychczasową regułą DAT, przy czym regułę DAT zmieniono na oznaczaną skrótowcem DPU. Nie tworzy ona jednak całkowicie nowej czy wcześniej nieznanej zasady. Zmiana nazwy ma podkreślić, że terminal nie jest jedynym właściwym miejscem dostarczenia towaru/przesyłki. Bowiem szczegółowe określenie miejsca docelowego umożliwia (i ułatwia) dostarczenie i rozładunek towaru. Tym samym reguła DPU może być stosowana przy wszystkich rodzajach transportu. Momentem przejścia ryzyka ze sprzedającego na kupującego nadal jest moment, w którym po rozładunku towaru oddaje się go do dyspozycji kupującego. Odprawy towarów w eksporcie również nadal dokonuje sprzedający.

Poziom ochrony ubezpieczeniowej

W zmienionych regułach Incoterms zajęto się poziomem ochrony ubezpieczeniowej przy przewozie towarów z wykorzystaniem transportu morskiego. Zgodnie z regułami CIF Incoterms 2010 to sprzedający powinien na swój koszt uzyskać ubezpieczenie na przewożony ładunek zawierając umowę z zakładem ubezpieczeń lub towarzystwem ubezpieczeń. Uprawniałaby ona kupującego do bezpośredniego dochodzenia roszczeń odszkodowawczych od ubezpieczyciela. W tej samej regule umieszczono zapis, zgodnie z którym ubezpieczenie ładunku winno odpowiadać co najmniej – *minimalnemu pokry-*

INCOTERMS – MIĘDZYNARODOWE REGUŁY HANDLU

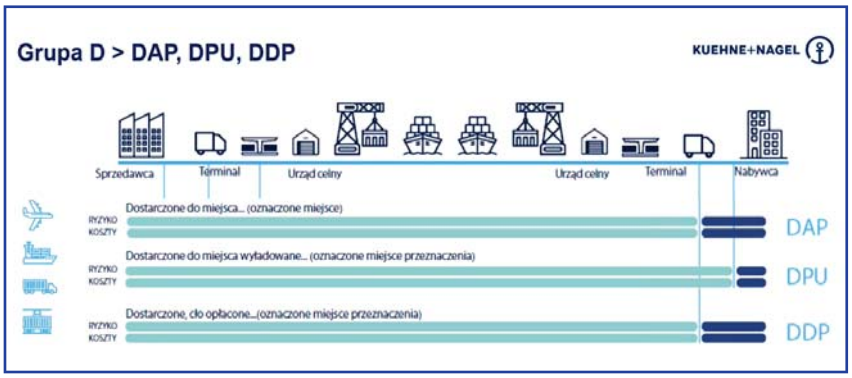
- Skrót od International Commercial Terms (ang.)
- Zbiór międzynarodowych reguł określających warunki sprzedaży, których stosowanie jest przyjęte na całym świecie. Reguły te dzielą koszty i odpowiedzialność pomiędzy nabywcę i sprzedawcę oraz odzwierciedlają rodzaj uzgodnionego transportu.
- Odnoszą się do Konwencji ONZ dotyczącej Kontraktów dla Międzynarodowej Sprzedaży Dóbr. Po raz pierwszy zostały opublikowane w 1936 r., a potem wielokrotnie nowelizowane. Ostatnią wydaną wersją jest Incoterms 2020.
- Reguły zajmują się kwestiami związanymi z transportem produktów od sprzedawcy do nabywcy. Obejmuje to m.in. przewóz produktów, rozliczenie odpowiedzialności eksportowych i importowych, pokrycie kosztów, w tym transportu i ubezpieczenia, przeniesienie ryzyka za stan produktów w różnych ogniwach łańcucha transportowego.
- Incoterms są używane zawsze w połączeniu z lokalizacją geograficzną. Określają również moment przeniesienia praw własności.
- Normy prawa rządzącego daną umową mają pierwszeństwo przed INCOTERMS.

ciu, przewidzianemu w Klauzuli Instytutowych Klauzul Ładunkowych (LMA/IUA) lub w jakichkolwiek podobnych klauzulach. Podobną zasadę, statuującą domyślne przyjęcie poziomu pokrycia określonemu Klauzulą „C" umieszczono przy okazji reguły CIP. W Incoterms 2020 za podstawowy (mogący polegać modyfikacją, jeżeli strony tak postanowią) element określający poziom ochrony ubezpieczeniowej ustalono Klauzulę „C" (ma ograniczony poziom ochrony ubezpieczeniowej) dla reguły CIF oraz Klauzulę „A" (najszersza ochrona) dla reguły CIP.

Modyfikacja reguły FCA

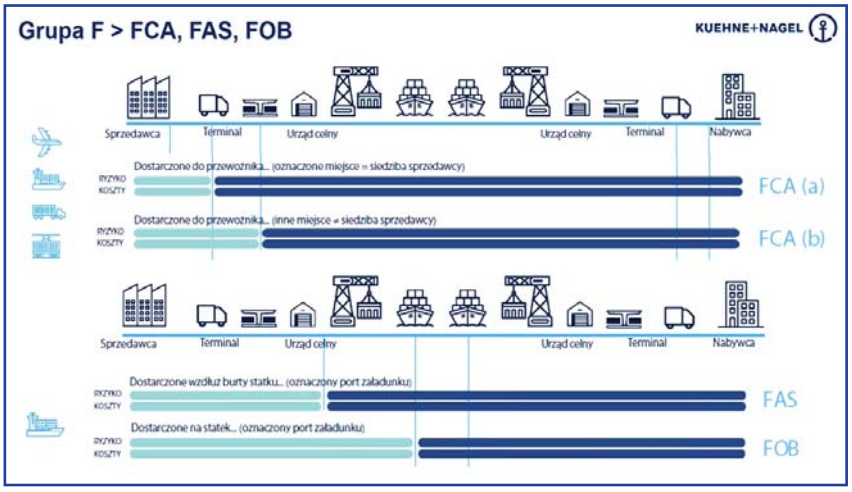
Incoterms 2010 w części opisującej obowiązki sprzedającego przewidywały, że jest on zobowiązany do dostarczenia kupującemu (i poniesienia związanego z tym kosztu) zwykłego dowodu, że towar został dostarczony zgodnie z zasadami dostawy dla reguły FCA. Sprzedający miał obowiązek udzielenia kupującemu pomocy w uzyskaniu stosownego dokumentu przewozowego.

Wykres: Kuehne+Nagel



Z reguł grupy D (DAP, DPU, DDP) najczęściej stosowana jest reguła DAP. Wtedy operatorowi logistycznemu zlecany jest cały zakres usług związanych np. z dostawą z Chin do Warszawy. Kupujący zobowiązany jest do zapłacenia wyłącznie za usługę celną

Wykres: Kuehne+Nagel



Grupa reguł F (FAS, FOB, FCA). FCA to dość uniwersalne reguły. Koszty eksportowe są zgodne z warunkami i miejscem. W wypadku FOB kupujący nie ponosi kosztów eksportowych – koszty te zależą od miejsca, w którym odbiera towar. Zapłaci za fracht morski, poniesie koszty importowe (np. od Gdańska do Warszawy) i koszt obsługi celnej od importu

Incoterms 2020 uzupełniają te elementy o wskazanie, iż w sytuacji, gdy kupujący udzielił przewoźnikowi instrukcji, aby wystawił sprzedającemu dokument transportowy stwierdzający, że towary zostały załadowane, sprzedający jest zobowiązany dostarczyć kupującemu taki dokument. Analogicznie, po stronie kupującego pojawia się obowiązek udzielenia przewoźnikowi wyżej wymienionej instrukcji, jeżeli wynika to z uzgodnień stron. Nabiera to szczególnego znaczenia, kiedy strony umowy sprzedaży lub podmiot trzeci wymagają wystawienia morskiego listu przewozowego/świadectwa ładunkowego zawierającego przywoływany zapisek *on board*.

Reguły Incoterms 2020 przewidują też szereg innych drobnych zmian, które służą najczęściej dodatkowej klaryfikacji i zaznaczeniu zdarzeń i okoliczności, które stosowane mogły być wcześniej, na gruncie Incoterms 2010 (np. ustalenie przez strony, że transport będzie się odbywał z wykorzystaniem własnych środków transportowych, a nie przy udziale podmiotu trzeciego – przewoźnika, chociażby przy zastosowaniu reguł FCA czy DAP).

Więcej informacji na temat Incoterms 2020 jest dostępnych na stronie Międzynarodowej Izby Handlowej (ICC). ❙

Opr. Elżbieta Haber

W tekście wykorzystano informacje umieszczone na stronie Międzynarodowej Izby Handlowej oraz przekazane przez Michała Leśniewskiego, obejmującego stanowisko Seafreight Forwarder w Kuehne+Nagel podczas webinaru „Podejmij wyzwanie: Incoterms".



Fot. DHL

Po transformacji przemysłu lekkiego, cyfrowa rewolucja zmienia teraz gwałtownie ten cięższy, czyli m.in. motoryzację, produkcję czy opiekę zdrowotną

TECHNOLOGIA BEZPRZEWODOWA NA WIĘKSZĄ SKALĘ

DHL PUBLIKUJE RAPORT „NEXT-GENERATION WIRELESS IN LOGISTICS"

DHL opublikował raport zatytułowany „Next-Generation Wireless in Logistics", który pokazuje tegoroczne trendy w globalnej branży logistycznej. Mowa m.in. o ewolucji sieci bezprzewodowych oraz technologii opartych na Internecie Rzeczy.

Raport przedstawia perspektywę przedstawicieli branży logistycznej, prezentując dane i statystyki. Wskazuje również przykłady wykorzystania różnorodnych technologii bezprzewodowych i możliwości, które cyfrowa transformacja otwiera przed sektorem.

Łączenie wszystkich, wszystkiego, wszędzie

Jeszcze przed obecnym kryzysem związanym z COVID-19 media często poruszały kwestie związane z możliwościami technologii komunikacji bezprzewodowej. Większość ostatnich nagłówków dotyczyła głównie bezprzewodowej sieci komórkowej 5G, która jest obecnie wdrażana w wielu krajach. Niesie ona za sobą wiele korzyści dla użytkowników końcowych, biznesów i operatorów telekomunikacyjnych – od szybszych prędkości, poprzez większą przepustowość, a kończąc na spersonalizowanych usługach dla nowej generacji inteligentnych i połączonych urządzeń.

Jednak bezprzewodowość to nie tylko 5G. Rozwój nowych sieci otwiera kolejne możliwości przed branżą logistyczną. Zwiększają one transparentność, maksymalizują efektywność operacyjną i przyśpieszają procesy automatyzacji. Na potrzeby zastosowań przemysłowych rozwinięto zarówno popularne i doskonale znane technologie, takie jak Wi-Fi czy Bluetooth, a także te bardziej niszowe, takie jak Low Power Wide Area Networks (LPWAN) czy Satelity Low Earth Orbit (LEO). To właśnie tego rodzaju innowacje umożliwią dokonanie następnego kroku w rewolucji komunikacyjnej, w ten sposób przybliżając nas do nowego świata, w którym wszyscy i wszystko będzie połączone ze sobą w każdym miejscu na świecie.

> Chociaż już teraz niektóre sektory branży logistycznej są inteligentne i połączone, technologie bezprzewodowe nowej generacji zapoczątkują nową falę Internetu Rzeczy.

– *Przed pandemią wiedza o łańcuchach dostaw była domeną przede wszystkim menedżerów i specjalistów. Jednak w jej trakcie wiele firm dostrzegło, jak cenna jest wiedza dotycząca sprawności łańcuchów dostaw, które gwarantują, że otrzymujemy niezbędne produkty w konkretnym czasie, pod określonym adresem* – wskazuje Edwin Osiecki, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu. – *Łączność to nie jest tematyka, która powinna interesować tylko specjalistów ds. logistyki – w końcu sprawność międzynarodowych doręczeń dotyczy każdego z nas, niezależnie od tego, czy zamawiamy podzespoły z Europy Zachodniej, czy produkty z wyprzedaży w Chinach. Z tego względu wdrażanie nowych technologii w branży odgrywa tak ogromną rolę* – dodaje.

Budowanie w pełni połączonej przyszłości dla logistyki

W ostatnim badaniu przeprowadzonym przez DHL wśród 800 menedżerów łańcuchów dostaw, 60% respondentów stwierdziło, że obecnie ich łańcuchy dostaw nie są wystarczająco transparentne. Kluczowymi trzema wyzwaniami, które zauważyli, są: osiągnięcie realnej przejrzystości, stworzenie jednej scentralizowanej platformy do napędzania inicjatyw opartych na Internecie Rzeczy, a także mniej fragmentaryczne, wybiórcze zbieranie danych ze zróżnicowanych łańcuchów dostaw.

Z tego względu trzy najważniejsze priorytety, które mają doprowadzić do zwiększenia transparentności, to: kompleksowa przejrzystość transportu i zasobów oraz wdrożenie analityki danych generowanych przez łańcuchy dostaw. 75% respondentów zadeklarowało chęć implementacji przynajmniej jednej technologii bezprzewodowej w najbliższej przyszłości, aby osiągnąć swoje cele związane z transparentnością.

– *Po transformacji przemysłu lekkiego, cyfrowa rewolucja zmienia teraz gwałtownie ten cięższy, czyli m.in. motoryzację, produkcję czy opiekę zdrowotną* – mówi Markus Kückelhaus, Vice President Innovation & Trend Research, DHL Customer Solutions & Innovation w DHL. – *Nasz sektor, czyli logistyka, będzie czerpać największe korzyści z digitalnej rewolucji napędzanej przez*

Internet Rzeczy, ale zarazem stanie się największym motorem napędowym jej rozwoju. Chociaż już teraz niektóre sektory naszej branży są inteligentne i połączone, technologie bezprzewodowe nowej generacji zapoczątkują nową falę Internetu Rzeczy w logistyce – tłumaczy.

Przyszłość, w której wszyscy i wszystko będzie podłączone do sieci, pozwoli na rozwój trzech kluczowych trendów w sektorze logistycznym:

1. Całkowita przejrzystość

Każda dostawa, zasoby logistyczne, infrastruktura czy obiekty będą ze sobą połączone dzięki szerokiej dostępności sieci i przystępnym kosztowo czujnikom o wysokiej wydajności. Umożliwi to wysoce efektywną automatyzację, usprawnienie procesów, szybsze i bardziej transparentne rozwiązywanie incydentów oraz – co najważniejsze – najlepszą jakość obsługi zarówno klientów B2B, jak i B2C.

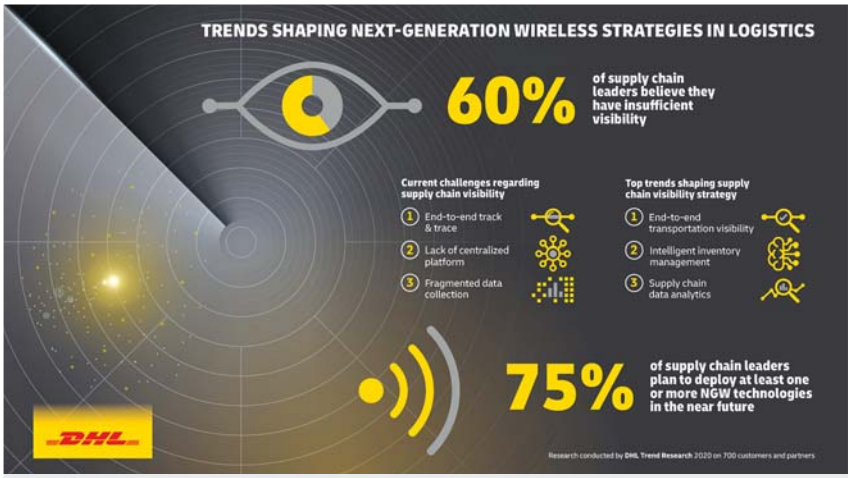
2. Autonomia na jeszcze szerszą skalę

Wszystkie autonomiczne pojazdy – czy to roboty w centrach, czy samochody na publicznych drogach – są uzależnione od bardzo szybkiej i niezawodnej komunikacji bezprzewodowej, aby nawigować i efektywnie przemierzać świat. Popularność takich rozwiązań już teraz rośnie, ale to właśnie komunikacja bezprzewodowa następnej generacji będzie kluczowym motorem, który napędzi ich szerokie wykorzystanie, przybliżając świat w kierunku autonomicznych łańcuchów dostaw.

> Trzy najważniejsze priorytety, które mają doprowadzić do zwiększenia transparentności, to: kompleksowa przejrzystość transportu i zasobów oraz wdrożenie analityki danych generowanych przez łańcuchy dostaw.

3. Doprowadzenie przewidywań do perfekcji

Już teraz wiele urządzeń funkcjonuje w trybie online. Ilość, szybkość i różnorodność danych, które zbieramy, wzrośnie trzykrotnie w porównaniu do dużych zbiorów, które już teraz generujemy. Nieustanny postęp systemów uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji w połączeniu z bardzo niskimi opóźnieniami technologii bezprzewodowej nowej generacji oznacza, że systemy predykcyjne zbierające informacje i zajmujące się prognozami, szacowaniem czasu i tras dostawy już nie będą ograniczane przez dłuższy czas odpowiedzi czy stan sieci bezprzewodowych.



Raport „Next-Generation Wireless in Logistics" pokazuje tegoroczne trendy w globalnej branży logistycznej

Konieczność odpowiednia podejścia

Chociaż większość przewidywanego wzrostu zostanie osiągnięta z wykorzystaniem technologii, które już znamy, prawdziwie uniwersalna integracja będzie wymagała odpowiedniego podejścia. Korzyści są jednak liczne: większa pojemność, szerszy zasięg, szybsza prędkość, lepsza efektywność energetyczna czy niższe koszty.

– Zastosowanie łączności na większą skalę to niezwykła historia technologicznego i społecznego sukcesu. Internet Rzeczy nie jest innowacją w logistyce. Już teraz 20 miliardów połączonych urządzeń na całym świecie wykorzystuje IoT globalnie, ale to dopiero początek. Wiele technologii powstaje jednocześnie w szybkim tempie – są efektywne kosztowo i coraz bardziej wszechobecne. Teraz stają się one coraz bardziej dostępne, co z kolei otwiera niesamowite możliwości rozwoju i ich wykorzystania

Fot. GEFCO



Rozwój nowych sieci otwiera kolejne możliwości przed branżą logistyczną. Zwiększają one transparentność, maksymalizują efektywność operacyjną i przyśpieszają procesy automatyzacji

– wyjaśnia Matthias Heutger, SVP, Global Head of Innovation & Commercial Development w DHL. – *Nasz raport ilustruje każdą z technologii bezprzewodowej komunikacji, przybliżając i wyjaśniając ich praktyczne zastosowania oraz ograniczenia. Co więcej, podkreślamy, w jaki sposób potencjał związany z tymi innowacjami szybko staje się fundamentem łańcucha dostaw przyszłości.*

Komunikacja bezprzewodowa nowej generacji to szeroka gama możliwości wykorzystania technologii, wspierających w spełnianiu różnorodnych – i często sprzecznych ze sobą – celów. Raport DHL zawiera również specjalną sekcję o nowościach z obszaru technologii bezprzewodowych. Pokazuje kilka innowacyjnych projektów, prowadzonych obecnie w branży, dostarczając wytyczne dotyczące wdrożeń dla organizacji zajmujących się łańcuchami dostaw. ❙

MM

Szczegółowy raport w języku angielskim jest dostępny bezpłatnie na stronie www.dhl.com/next-gen-wireless-logistics.



Odpowiadając na potrzeby Meble Wójcik, Jungheinrich dostarczył do magazynu osiem modeli wózków do kompletacji poziomej ECE 225, przygotowanych w niemieckiej fabryce konstrukcji specjalnych

POLSKIE MEBLE NA EUROPEJSKICH RYNKACH

NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA JUNGHEINRICH USPRAWNIAJĄ PRACĘ W MAGAZYNIE MEBLE WÓJCIK

Firma Meble Wójcik powstała w 1986 r. Jej założyciel, Leszek Wójcik, dysponował wówczas stolarnią o powierzchni 200 m^2. Po ponad 30 latach działalności na polskim i europejskim rynku powierzchnia produkcyjno-magazynowa firmy wzrosła 400-krotnie, wynosząc obecnie blisko 80 tys. m^2.

Meble z trzech nowoczesnych fabryk zlokalizowanych w Elblągu trafiają do klientów m.in. w Polsce, Niemczech, Austrii, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Czechach i na Słowacji. Nad płynnością wszystkich procesów czuwa łącznie 1600 osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie.

Nowoczesne Centrum Dystrybucyjne

Nieustanny rozwój firmy, konieczność wydłużenia serii produkcyjnych i zgromadzenia zapasu strategicznego na okres sezonu, a w konsekwencji realizacja coraz większej liczby zamówień sprawiły, że zarząd Meble Wójcik postanowił w 2018 r. zbudować nowe, warte 50 milionów złotych Centrum Dystrybucyjne. Otwarty w czerwcu 2019 r. magazyn jest unikatową inwestycją w regionie i jednym z najnowocześniejszych tego typu obiektów. Hala ma powierzchnię 24 tysięcy metrów kwadratowych, jest wysoka na 14 metrów i posiada 42 tys. miejsc paletowych w standardzie euro. Wyroby meblarskie składowane są w niej na siedmiu poziomach.

> Rozwiązanie zostało opracowane w bezpośredniej współpracy z klientem i jest pierwszym tego typu projektem zrealizowanym przez Jungheinrich w Polsce. Fabryki Jungheinrich są przygotowane na realizację niestandardowych wymagań klientów.

Rozwiązania szyte na miarę

Podczas projektowania i wyposażania Centrum Dystrybucyjnego kluczowy był aspekt bezpieczeństwa pracy oraz zgodności z obowiązującymi przepisami BHP. Firmie Meble Wójcik zależało na stworzeniu wysokich standardów pracy, przy jednoczesnym podniesieniu wydajności procesów magazynowych. Obiekt o zdolnościach załadunkowych ponad 3 tys. ton wymaga niezawodnego i sprawdzonego sprzętu, dlatego dostawę rozwiązań intralogistycznych powierzono czołowemu producentowi technik magazynowych – firmie Jungheinrich.

Odpowiadając na potrzeby Meble Wójcik, Jungheinrich dostarczył do magazynu osiem modeli wózków do kompletacji poziomej ECE 225, przygotowanych w niemieckiej fabryce konstrukcji specjalnych. Wózki są przystosowane do przewożenia dwóch osób jednocześnie. Specyfika branży meblarskiej, waga i gabaryty towaru wymagają wykonywania prac kompletacyjnych w dwuosobowych zespołach. Standardowe rozwiązania przewidują miejsce tylko dla jednego operatora. Stąd konieczność stworzenia rozwiązania indywidualnie dopasowanego do potrzeb klienta, które usprawni codzienną pracę i zwiększy efektywność wykonywanych zadań. Konstrukcja wózków jest wydłużona o około 60 cm. Co więcej, dla bezpieczeństwa osoby przewożonej, modele zostały wyposażone w dodatkowe systemy bezpieczeństwa. W podłodze zamontowano czujniki, które wykrywają pasażera w strefie. Kiedy identyfikują dodatkową osobę, wymuszają na niej konieczność zamknięcia specjalnych barierek bezpieczeństwa.

Rozwiązanie zostało opracowane w bezpośredniej współpracy z klientem i jest pierwszym tego typu projektem zrealizowanym przez Jungheinrich w Polsce. Fabryki Jungheinrich są przygotowane na realizację niestandardowych wymagań klientów, tworzenia konstrukcji specjalnych i rozwiązań szytych na miarę.

W magazynie w Elblągu pracuje także siedem wózków wysokiego składowania ETV 325, siedem akumulatorowych czołowych wózków widłowych EFG 430 oraz trzy niezawodne urządzenia JUNGSTARS.

Wózki JUNGSTARS – tak dobre, jak nowe

Dwa zwrotne i ekonomiczne akumulatorowe wózki widłowe JUNGSTARS EJE 120 wykorzystywane są do wymiany akumu-

latorów w stacji ładowania, zaś wózek typu EKS 312 w połączeniu z prowadzeniem indukcyjnym usprawnia kompletację towaru w regałach wysokiego składowania. Wózki JUNGSTARS powstają na bazie używanych urządzeń Jungheinrich, zregenerowanych kompleksowo w fabryce w Dreźnie zgodnie z 5-gwiazdkowym standardem jakości. Uwzględnia on bezpieczeństwo, najnowszą technologię, niezawodność, wygląd oraz zrównoważony rozwój. To, że wózki rozkładane są na części pierwsze i regenerowane według jednolitych standardów zdecydowanie wyróżnia firmę Jungheinrich. Po remanufacturingu urządzenia wyglądają, a co ważniejsze pracują jak nowe.

Dodatkowe rozwiązania

Wszystkie wózki pracujące w magazynie Wójcik Meble zostały wyposażone w system Easy Access, dzięki któremu dostęp do urządzeń mają tylko osoby upoważnione. W celu zwiększenia wydajności pracy w wózkach zastosowano mocniejsze silniki jazdy oraz podnoszenia. Dodatkowo wózki ETV zostały wyposażone w system positionCONTROL, dzięki któremu widły zatrzymują się precyzyjnie na wcześniej zaprogramowanej wysokości.

Większa wydajność energetyczna

To nie wszystkie innowacyjne technologie, jakie Jungheinrich dostarczył do tego magazynu. Na szczególną uwagę zasługuje duża i nowoczesna akumulatorownia dla kwasowych baterii trakcyjnych z systemem zarządzania kolejkowaniem i specjalnym urządzeniem umożliwiającym łatwą, szybką i bezpieczną wymianę akumulatora w wózku. Kiedy operator chce wymienić baterię, loguje się przy pomocy karty RFID do systemu kolejkowania, który wskazuje mu zasobnik energii w pełni gotowy do działania. Próba pobrania niewłaściwej baterii odnotowywana jest przez system komunikujący się z kierownikiem zmiany przy pomocy SMS i e-mail, a na stanowisku ładowania załącza się alarm, możliwy do wyłączenia wyłącznie przez kierownika zmiany.

DOSTOSOWANE DO POTRZEB



Andrzej Lada-Kubala,
członek zarządu/dyrektor ds. zarządzania łańcuchem dostaw w Wójcik Meble

To dla nas ważne, że dostawca był gotów podjąć się postawionego wyzwania i dopasowania swoich produktów do naszych potrzeb. Dostosowanie modeli ECE 225 do pracy z dwoma operatorami usprawnia codzienną pracę i zwiększa efektywność wykonywanych zadań. Dzięki nowoczesnej akumulatorowni baterii kwasowych dostrzegamy znaczące ograniczenie przestojów w pracy wynikających z konieczności ładowania. Wybór specjalistycznych masztów o obniżonej wysokości w wózkach EFG pozwolił nam na pełną uniwersalność tego sprzętu, który dzięki nietypowej konstrukcji służy nam zarówno do załadunków i rozładunków, jak i pozwala na obsługę regału PUSH-BACK do wysokości 5600 mm. Polecamy współpracę z Jungheinrich. Wysoki poziom merytoryki podczas rozmów handlowych, jak i terminowa dostawa wyposażenia idąca w parze z wysokim poziomem obsługi posprzedażowej powodują, że na dalszą współpracę patrzymy z dużym optymizmem.



W magazynie w Elblągu pracuje także siedem wózków wysokiego składowania ETV 325

PROJEKT W PIGUŁCE: JUNGHEINRICH

Oczekiwania Klienta
- Dostarczenie rozwiązania do kompletacji poziomej, które pozwala na przewożenie dwóch osób jednocześnie.
- Zwiększenie wydajności energetycznej.
- Zwiększenie komfortu i wydajności pracy operatorów.
- Poprawa bezpieczeństwa pracy.

Produkty Jungheinrich
- 8 sztuk wózków widłowych do kompletacji poziomej ECE 225 o specjalnej konstrukcji.
- 7 sztuk wózków wysokiego składowania ETV 325.
- 7 sztuk akumulatorowych czołowych wózków widłowych EFG 430.
- 3 modele JUNGSTARS: dwa wózki unoszące EJE 120 oraz EKS 312 do kompletacji pionowej.
- Akumulatorownia z systemem kolejkowania baterii trakcyjnych.

Osiągnięte cele
- Usprawnienie procesów magazynowych w nowoczesnym Centrum Dystrybucyjnym.
- Poprawa efektywności kompletacji.
- Zwiększenie bezpieczeństwa pracy.
- Usprawnienie procesu ładowania akumulatorów i wydłużenie ich żywotności.

Dwa zwrotne akumulatorowe wózki widłowe JUNGSTARS EJE 120 wykorzystywane są do wymiany akumulatorów w stacji ładowania, zaś wózek typu EKS 312 w połączeniu z prowadzeniem indukcyjnym usprawnia kompletację towaru w regałach wysokiego składowania.

Dzięki takiemu rozwiązaniu, wózki pracują zawsze z w pełni naładowanym akumulatorem, ograniczając do minimum pobranie niewłaściwej baterii trakcyjnej. To natomiast przekłada się na efektywną i sprawną pracę maszyn w magazynie i wydłuża żywotność akumulatora o kilkanaście procent.



Szybkobieżna brama rolowana turbo o prędkości otwierania do 4 m/s jest nie tylko szybka, ale także wyjątkowo cicha, łatwa w utrzymaniu, wytrzymała (do 200 tys. cykli obciążenia rocznie) i niezwykle stabilna

CISZA I KOMFORT PRACY

WERKZEUGBAU SIEGFRIED HOFMANN GmbH – POPRAWA WARUNKÓW PRACY DZIĘKI CICHYM, SZYBKOBIEŻNYM BRAMOM PRZEMYSŁOWYM EFAFLEX

Pomieszczenia produkcyjne, w których można sterować temperaturą, są ważne w procesie wytwarzania precyzyjnych elementów do produkcji narzędzi. Dlatego firma Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH wymieniła stare bramy w halach na szybkobieżne, nowoczesne bramy Efaflex. To także dowód zaufania i uznania wobec know-how marki Efaflex – lidera na rynku bram szybkobieżnych.

– Najważniejszą rzeczą przy wyborze bram jest ich prędkość – wyjaśnia Dietmar Dierauf, który zarządza utrzymaniem i bieżącymi projektami budowlanymi w Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH. *– Jesteśmy firmą zajmującą się obróbką metali. Nasze produkty są wytwarzane w bardzo precyzyjnym zakresie, dlatego we wszystkich obszarach produkcji utrzymujemy temperaturę 22°C. Gdyby bramy otwierały się lub zamykały zbyt wolno, potrzebowalibyśmy znacznie więcej energii do ogrzewania i chłodzenia naszych hal. Mogłaby pogorszyć się także jakość naszych produktów, a na to nie pozwoli sobie żadna firma* – dodaje. Dlatego 10 szybkobieżnych bram przemysłowych zamontowano jako śluzy bramowe – podczas ich otwierania tylko stosunkowo niewielka przestrzeń śluzy może się wychłodzić, ponieważ zawsze otwarta jest tylko jedna brama. Wszystkie bramy mogą być obsługiwane przez operatorów wózków widłowych za pomocą pilota, w którym zapisane są odpowiednie numery bram.

10 szybkobieżnych bram przemysłowych zamontowano jako śluzy bramowe – podczas ich otwierania tylko stosunkowo niewielka przestrzeń śluzy może się wychłodzić, ponieważ zawsze otwarta jest tylko jedna brama.

– Oprócz wysokiej prędkości otwierania i zamykania, równie ważna była ochrona przed hałasem, który przestał być problemem wraz z instalacją bram Efaflex – wyjaśnia Dietmar Dierauf. *– Nasi pracownicy zasługują na dobre warunki pracy, nawet jeśli bramy otwierają się i zamykają około 27 tys. razy w roku. Muszą oni być w stanie skoncentrować się na swojej pracy, dlatego potrzebują ciszy i spokoju* – mówi Dierauf.

Imponująca wytrzymałość i ekstremalna stabilność

Bramy EFA-STR w Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH służą za wewnętrzne bramy do śluz. Szybkobieżna brama rolowana turbo o prędkości otwierania do 4 m/s jest nie tylko niewiarygodnie szybka, ale także wyjątkowo cicha, łatwa w utrzymaniu,wytrzymała (do 200 tys. cykli obciążenia rocznie) i niezwykle stabilna. Elastyczne skrzydło bramy jest prowadzone z boku, porusza się w górę i w dół – w ścisłe określony i precyzyjny sposób. Skrzydło składa się z pojedyn-

czo wymienianych, czteroprzęsłowych segmentów modułowych, które w razie uszkodzenia można wymienić osobno – zmniejsza to koszty napraw i liczbę przestojów. Samo skrzydło bramy jest wykonane z tkaniny poliestrowej pokrytej PCW. Profile aluminiowe wzmacniają płaszcz (w odległości 225 mm). Skrzydło bramy nie jest nawijane bezpośrednio, tylko utrzymywane z odstępem w spirali Efaflex, zajmując mało miejsca. Ma to wiele zalet – łączy najwyższe prędkości otwierania i zamykania z trwałością i efektywnym działaniem. Dzięki spirali, bramy przemysłowe Efaflex pracują cicho i nie ulegają zużyciu – przez lata wyglądają jak nowe.

Opcjonalnie bramę EFA-STR można wyposażyć w Active Crash System, czyli w inteligentny system ochrony przed kolizjami EFA-ACS, który zapewnia w pełni automatyczny, elektronicznie monitorowany powrót płaszcza po kolizji.

Active Crash System EFA-ACS® – szybko i bezpiecznie

Opcjonalnie bramę EFA-STR można wyposażyć w Active Crash System, czyli w inteligentny system ochrony przed kolizjami EFA-ACS, który zapewnia w pełni automatyczny, elektronicznie monitorowany powrót płaszcza po kolizji. W przypadku kolizji lamele są wypychane z prowadnicy bez ryzyka ich uszkodzenia. Czujnik indukcyjny rejestruje to i ponownie, bezpiecznie i poprawnie, łączy w wolniejszym tempie skrzydło bramy z ościeżnicą.

SIEGFRIED HOFMANN GmbH

- Firma rodzinna założona w 1958 r, specjalista w dziedzinie produkcji narzędzi i maszyn, zatrudnia ponad 400 osób.
- Podstawę działalności stanowi projektowanie i produkcja skomplikowanych narzędzi do formowania wtryskowego.
- Od konstrukcji po produkcję narzędzi – Hofmann oferuje produkty z jednego źródła, czerpiąc z bogatego repertuaru technologii formowania wtryskowego.
- Wydział produkcji maszyn w Hofmann oferuje rozwiązania do produkcji maszyn seryjnych i specjalnych. Wydziały produkcji narzędzi i produkcji maszyn łączą swoje know-how.
- Wysoką pozycję w hierarchii firmy zajmują prace badawczo-rozwojowe.



„Najważniejszą rzeczą przy wyborze bram jest ich prędkość" – twierdzi Dietmar Dierauf, który zarządza utrzymaniem i bieżącymi projektami budowlanymi w Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH

ZAPROJEKTOWANY DLA POTRZEB AUTOMATYZACJI

Dematic ogłosił kontrakt na automatyzację Reitan Distribution A/S, Filii REMA 1000 A/S, Dania, o wartości 50 mln euro. Inwestycja w system automatyki magazynowej pozwoli na zaspokojenie rosnącego popytu i skalowanie własnej działalności.

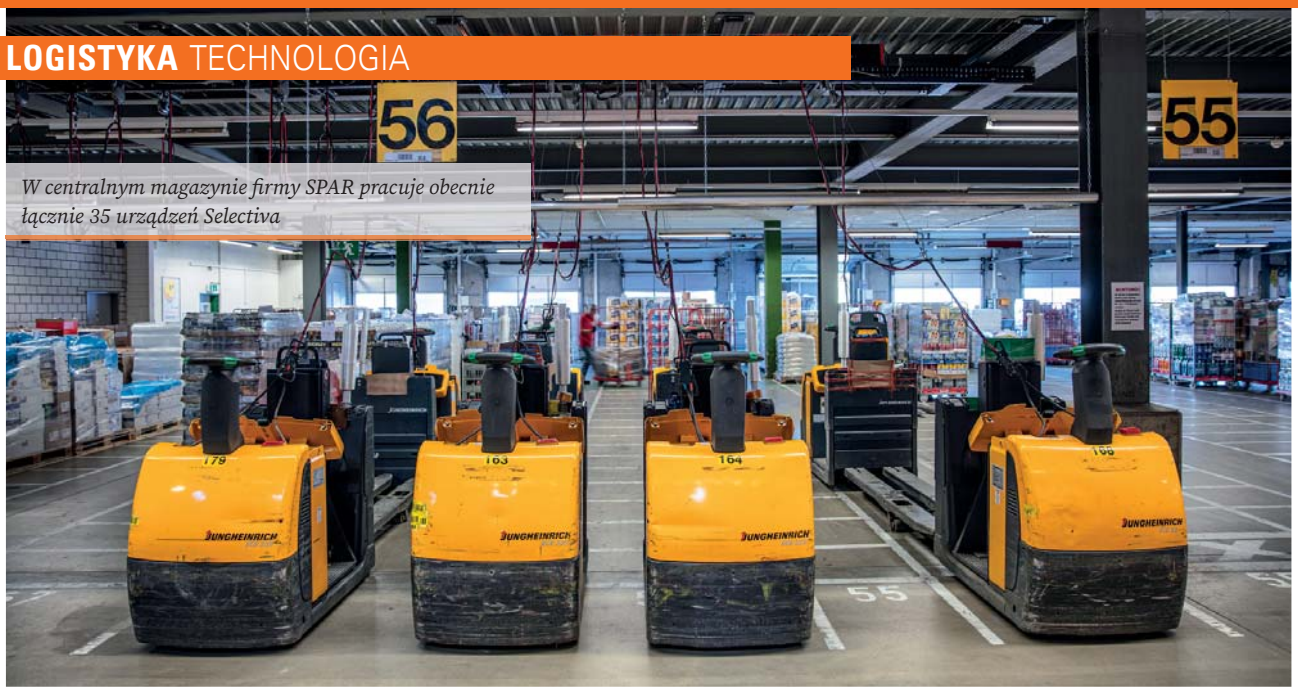


Reitan Distribution A/S dostarcza artykuły spożywcze do ponad 900 sklepów w Danii, w tym do ponad 340 własnych sieci REMA 1000 oraz sieci sklepów lokalnych. Zadaniem Dematic było zaprojektowanie wysokowydajnego, zautomatyzowanego rozwiązania ułatwiającego zwiększenie częstotliwości dostaw oraz poziomu obsługi sklepów.

Centrum logistyczne Reitan w Marsalle ma powierzchnię około 57 tys. m^2, jednak w ostatnich latach firma tak się rozrosła, że konieczna stała się rozbudowa o nowy obiekt o powierzchni 30 tys. m^2, w tym magazyn wysokiego składowania palet. Zaprojektowano go na potrzeby rozwiązania automatyzacji Dematic i ma działać przez 21 h/dobę, sześć dni w tygodniu oraz obsługiwać ponad 400 zamówień towarów suchych dziennie. Każdego dnia z nowego systemu ma być odbierane, pakowane i dystrybuowane około 130 tys. kartonów, a znaczna część operacji będzie obsługiwana przez systemy zrobotyzowane. Rozwiązanie zwiększy częstotliwość dostaw do sklepów i obniży koszty poprzez poprawę efektywności operacyjnej.

W obiekcie ma się odbywać automatyczne składowanie palet, automatyczna depaletyzacja skrzynek, buforowanie, kompletacja, a także pół- i w pełni zautomatyzowana paletyzacja. Dematic planuje dostarczyć to wszystko w ramach WMS, który ma realizować kompleksową realizację za pomocą zautomatyzowanych urządzeń i organizować przepływ zapasów pomiędzy starym i nowym obiektem, a także dostarczać towar do nowego obszaru wysyłki.

Magazyn Reitan ma zostać oddany do użytku na początku 2023 r.



W centralnym magazynie firmy SPAR pracuje obecnie łącznie 35 urządzeń Selectiva

DOSTOSOWANY DO DUŻEJ WYDAJNOŚCI

W centralnym magazynie sieci handlowej SPAR aż koło 8800 artykułów różnego rodzaju musi dotrzeć do filii i partnerów rozlokowanych na całym terytorium Szwajcarii. Szybki i wydajny ich przepływ wewnątrz zakładu zapewnia flota 100 elektrycznych urządzeń do transportu poziomego.

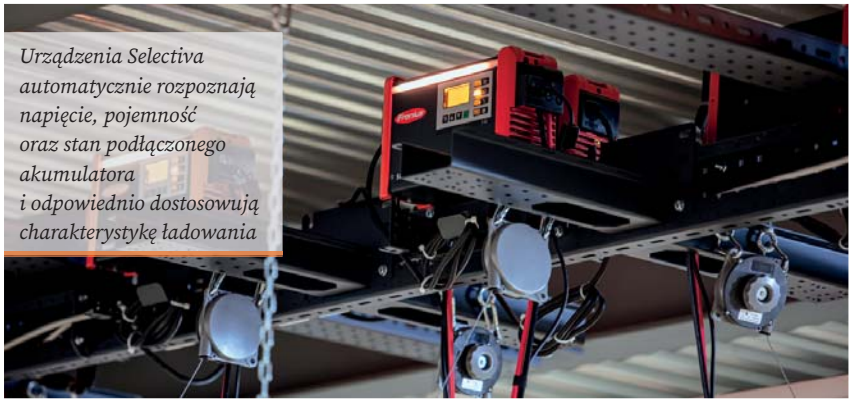
SPAR to największa na świecie sieć handlowców działających w systemie franczyzowym. Sklepy, markety i supermarkety mają tę samą nazwę i logo, ale są samodzielnymi podmiotami. Logo z choinką jest znane w 49 krajach, na czterech kontynentach, także w Szwajcarii.

Początki firmy sięgają 1761 r., kiedy to przodkowie założycieli obecnej Grupy SPAR otworzyli w St. Gallen „sklep z przyprawami": kawą, herbatą i innymi artykułami kolonialnymi. W 1944 r. ofertę rozszerzono o owoce i warzywa, w 1967 doszły produkty świeże. W 1989 r., wraz z podpisaniem umowy franczyzowej, powstała szwajcarska Grupa SPAR, obecnie działająca jako holding składający się z trzech podmiotów operacyjnych: SPAR Handels AG, TopCC AG oraz SPAR Management AG. Sieć filii rozbudowała się do 185 sklepów sąsiedzkich i „convenience store" oraz 11 hurtowni samoobsługowych TopCC dla firm gastronomicznych, klientów biznesowych, stowarzyszeń i instytucji publicznych. Dostawy docierają do nich z centralnego magazynu Grupy SPAR, zlokalizowanego w St. Gallen. W nowoczesnym centrum logistycznym, na powierzchni 33 tys. m^2 przechowuje się około 8800 artykułów o wartości ok. 26 mln franków szwajcarskich. Rocznie hale opuszcza ponad 600 tys. kontenerów na kółkach, które dowożone są samochodami ciężarowymi do filii i partnerów na terenie całego kraju. Przepływ towarów wewnątrz zakładu zapewnia flota 100 elektrycznych urządzeń do transportu poziomego. Ponieważ w firmie SPAR praca trwa w systemie zmianowym, wózki widłowe i akumulatory muszą być przystosowane do długiej pracy. Firma nie korzysta z akumulatorów zamiennych.

Do niedawna

Firma SPAR do ładowania akumulatorów napędowych używała głównie prostowników z zastosowaniem technologii 50 Hz. Masywne aparaty potrzebowały dużo miejsca, wskutek czego zainstalowano je w osobnym pomieszczeniu, w suterenie. *– To rozwiązanie było jednak dość uciążliwe. Każdy wózek trzeba było przewieźć windą do ładowni i tam go podłączyć – w przypadku tak dużej floty wiązało się to z ogromnym nakładem czasu. Także koszty eksploatacji i utrzymania windy wskutek jej ciągłego użytkowania były bardzo duże* – wspomina Daniel Stohr, kierownik magazynu.

Dlatego kierownictwo firmy SPAR podjęło decyzję o modernizacji infrastruktury ładowania. Zdecydowano się na rozwiązanie austriackiej firmy Fronius, która projektuje dla swoich klientów zindywidualizowane, kompletne systemy ładowania akumulatorów napędowych, mając na celu oszczędność energii i obniżenie kosztów oraz optymalizację procesów intralogistycznych. *– Wspólnie zbadaliśmy stan faktyczny w firmie SPAR, a następnie opracowaliśmy propozycje rozwiązań mających na celu poprawę procesów w codziennej pracy. Uzgodniliśmy je z klientem i wreszcie wspólnie wdrożyliśmy* – mówi



Urządzenia Selectiva automatycznie rozpoznają napięcie, pojemność oraz stan podłączonego akumulatora i odpowiednio dostosowują charakterystykę ładowania

Reto Baumgartner, przedstawiciel działu zbytu w firmie Fronius Schweiz.

Montaż niezajmujący dużo miejsca

Najważniejsza zmiana polegała na przeniesieniu systemów ładowania akumulatorów z sutereny na parter, do obszaru roboczego floty wózków widłowych. Systemy ładowania akumulatorów Selectiva firmy Fronius mają znacznie mniejsze rozmiary i masę niż dotychczas używane urządzenia 50 Hz i dlatego można je montować w sposób elastyczny i niezajmujący dużo miejsca. Fronius utworzył w magazynie SPAR większą liczbę zdecentralizowanych stref ładowania, do których wózki widłowe mogą łatwo dojechać. Systemy ładowania akumulatorów zamontowano na przykład na ścianach – a w niektórych przypadkach nawet na wysokości, integrując je ze stalową konstrukcją regału wysokiego składowania. Naciąg sprężynowy gwarantuje, że kabel do ładowania nie leży na podłodze, gdy nie jest połączony z akumulatorem. – *Oczywiście przy wszystkich wariantach zadbaliśmy o to, aby spełniały wszystkie przepisy dotyczące bezpieczeństwa i obowiązujące normy* – dodaje Baumgartner.

Dla pracowników firmy SPAR wygodna jest też funkcja zewnętrznego startu i stopu systemów ładowania akumulatorów. Dzięki niej, w celu naładowania akumulatora wystarczy jedynie podłączyć kabel – nie trzeba wprowadzać ustawień bezpośrednio w urządzeniu.

Urządzenia Selectiva automatycznie rozpoznają napięcie, pojemność oraz stan podłączonego akumulatora i odpowiednio dostosowują charakterystykę ładowania. Styk pilotujący we wtyku zapobiega iskrzeniu w przypadku przedwczesnego odłączenia kabla do ładowania – podczas ładowania akumulatorów ołowiowych może wydzielać się wybuchowy wodór. Technologia firmy Fronius zapewnia jednak maksymalne bezpieczeństwo w halach magazynowych, a jednocześnie łatwą i bezbłędną obsługę.

Łagodne ładowanie

Wykorzystując proces ładowania Ri, urządzenia Selectiva dostarczają energię akumulatorom napędowym w sposób szczególnie łagodny i wydajny. Rejestrują wartość rezystancji wewnętrznej (Ri) akumulatora, zależną od różnych czynników, takich jak jego wiek, temperatura i stan naładowania, aby każdy akumulator otrzymał dokładnie taki ładunek, jakiego potrzebuje. Zmniejsza to do minimum szkodliwe rozgrzanie, utrzymuje pojemność akumulatora i wydłuża jego żywotność. Jednocześnie czasy ładowania są wyraźnie krótsze niż wcześniej. – *Znacząco zwiększyło to dyspozycyjność naszej floty. Wózki rzadziej muszą podjeżdżać do stacji ładowania i są szybciej gotowe do ponownego użytku* – wylicza Thomas Broder, kierownik działu techniki logistycznej w firmie SPAR.

Kolejnym pozytywnym efektem są niższe koszty eksploatacji. Z jednej strony, zastosowanie nowych urządzeń Selectiva do ładowania urządzeń do transportu poziomego zmniejsza do 30% zużycie energii. Z drugiej zaś, firmom Fronius i SPAR udało się wydłużyć żywotność akumulatorów napędowych o około jedną trzecią. Dzięki temu drogie akumulatory napędowe trzeba wymieniać rzadziej. Łagodny proces ładowania obniżył także zużycie wody destylowanej, co z kolei zmniejszyło nakłady na konserwację. – *Nowa infrastruktura ładowania umożliwiła nam osiągnięcie znacznych oszczędności i zyskaliśmy cenne miejsce* – twierdzi kierownik magazynu Daniel Stohr. Obecnie w centralnym magazynie firmy SPAR pracuje obecnie łącznie 35 urządzeń Selectiva. I

> Fronius utworzył w magazynie SPAR większą liczbę zdecentralizowanych stref ładowania, do których wózki widłowe mogą łatwo dojechać. Systemy ładowania akumulatorów zamontowano na przykład na ścianach.





Dzięki stosowaniu obiegowego modelu ponownego wykorzystywania palet i skrzyń oraz dzięki odpowiedzialnym praktykom biznesowym IPP Pooling dąży do ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko i chce przyczyniać się do tworzenia „zdrowszego świata"

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ I EKOLOGIA W POOLINGU PALETOWYM

Progres firmy w każdej branży to już nie tylko rozbudowywanie infrastruktury i ulepszanie produktów. Od lat wzrasta znaczenie zrównoważonego rozwoju oraz ekologicznego myślenia. Istotne jest ich konsekwentne wdrażanie, dopasowane do charakteru przedsiębiorstwa. Przykładem europejskiej firmy poolingowej, która od lat rozwija i wdraża takie rozwiązania jest IPP Pooling, wywodzący się z Faber Halbertsma Group.

IPP Pooling to dynamiczny europejski gracz, oferujący wynajem palet dla firm z branży FMCG i sieci handlowych, który zdobywa nowe obszary i właśnie od Polski rozpoczął zwiększanie sieci oddziałów w Europie Środkowo-Wschodniej. Oferta IPP to nie tylko wiele wariantów palet i usług. To także przemyślane podejście do kwestii zrównoważonego rozwoju oraz ekologii, co jest odpowiedzią na rosnącą z roku na rok świadomość klientów na temat tych zagadnień.

– *Razem z firmami siostrzanymi w Faber Halbertsma Group tworzymy spójną grupę dostawców, usługodawców i producentów, która priorytetowo traktuje zrównoważony rozwój i odpowiedzialność za środowisko* – mówi Tomasz Sączek, Managing Director Poland, IPP Pooling.

Zrównoważony rozwój

Dzięki stosowaniu obiegowego modelu ponownego wykorzystywania palet i skrzyń oraz dzięki odpowiedzialnym praktykom biznesowym IPP Pooling dąży do ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko i chce przyczyniać się do tworzenia „zdrowszego świata". Drewno użyte do produkcji palet pochodzi z lasów zarządzanych w sposób zrównoważony i posiada certyfikat PEFC lub FSC. Dzięki skorzystaniu z oferty i usług IPP klient ma możliwość wyeliminowania około 80 m^3 odpadów opakowaniowych na każde 100 tys. palet w łańcuchu dostaw oraz na zmniejszenie swojej emisji CO_2 nawet do 49%.

> Celem IPP jest taka współpraca z klientami, aby zmniejszyć ślad węglowy, m.in. eliminując puste przebiegi w łańcuchu dostaw.

– *Wierzymy w wielokrotne wykorzystywanie produktów. Konstrukcja palet jest niezwykle trwała, posiadają one 10-letni okres eksploatacyjny. Nawet po zakończeniu cyklu życia palet, drewno może być ponownie wykorzystywane do innych celów: do produkcji płyt wiórowych, biomasy lub bioenergii* – informuje Tomasz Sączek.

I dla klienta, i dla środowiska

Celem IPP jest taka współpraca z klientami, aby zmniejszyć ślad węglowy, m.in. eliminując puste przebiegi w łańcuchu dostaw. Potencjalni partnerzy (także ci o zasięgu globalnym) dostrzegają te starania i indywidualne podejście. W 2019 roku, w krajach Beneluxu, nowy dział firmy Uber, Uber Freight, związany z przewozami towarów, wybrał IPP Benelux na partnera w pilotażowym programie. Miał on podnieść wydajność wykorzystania ciężarówek i zasobów Uber Freight na nowo utworzonych trasach w Holandii, a tym samym pomóc zmniejszyć emisję CO_2. IPP podzieliło się swoim *know-how* i wieloletnim doświadczenie w eliminowaniu pustych przejazdów.

Zasadzić 10000 drzew

Konsekwencję w podejściu do ekologii widać także w inicjatywach związanych z obszarem społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Z początkiem 2020 r., IPP zainicjowało działania na dużą skalę w ramach programu zalesiania świata, przy współpracy z Land Life Company. Firma planuje zasadzenie wielu tysięcy drzew, angażując w akcję także swoich klientów. Wstępnie wybór padł na Hiszpanię, jako kraj o jednym z największych problemów upustynniania w Unii Europejskiej. Land Life Company śledzi wszystkie drzewa zasadzone w różnych lokalizacjach, dzięki temu można dokładnie monitorować ich wzrost i wychwytywanie CO_2.

– *Jako firma działająca w całej Europie chcemy wywierać duży, pozytywny wpływ na środowisko. Dzięki tej współpracy przyczyniamy się do odtworzenia 2 mld ha zdegradowanych terenów na całym świecie* – ocenia Tomasz Sączek.

MM

PLATINUM
ORLEN OIL

PROFESJONALNY OLEJ
DLA ZAWODOWCÓW
BĘDĄCYCH W TRASIE



Poprawne działanie każdego układu

Maksymalna ochrona

Skuteczny w każdej temperaturze

Oszczędność paliwa



Gaz ziemny należy do najtańszych paliw na rynku. Koszty zakupu są o około 30% niższe, niż w przypadku oleju napędowego. Jest to między innymi wynik wprowadzenia w sierpniu 2019 roku zerowej akcyzy na paliwa gazowe CNG i LNG służące do celów transportowych

LNG – TANIA I CZYSTA PRZYSZŁOŚĆ TRANSPORTU CIĘŻKIEGO

Popularyzacja paliw alternatywnych w transporcie ciężkim to, ze względu na europejskie regulacje środowiskowe, nieodległa przyszłość. Na rynku dostępne jest rozwiązanie, które nie tylko pozwala na istotne ograniczenie emisji zanieczyszczeń, ale zapewnia również znaczne oszczędności finansowe firmom transportowym. Skroplony gaz ziemny LNG, bo o nim mowa, to sprawdzone paliwo stosowane w transporcie od kilku dekad, które w ostatnich latach wyrasta w oczach przewoźników na tanią i czystą alternatywę dla oleju napędowego.

Paliwo LNG to gaz ziemny w ciekłym stanie skupienia. Uzyskuje się go dzięki oczyszczeniu gazu ziemnego z występujących w nim naturalnie substancji chemicznych oraz schłodzeniu do temperatury około –162°C. Ze względu na walory ekologiczne, niską cenę i wysoką liczbę oktanową, LNG stanowi idealne paliwo dla dalekobieżnego transportu kołowego.

Gaz to pieniądz

– Gaz ziemny należy do najtańszych paliw na rynku. Koszty zakupu są o około 30% niższe, niż w przypadku, popularnego na polskich drogach, oleju napędowego. Jest to między innymi wynik wprowadzenia w sierpniu 2019 roku zerowej akcyzy na paliwa gazowe CNG i LNG służące do celów transportowych, która przełożyła się na obniżkę cen. Po ogłoszeniu tej decyzji paliwo gazowe na naszych stacjach staniało średnio o około 33 grosze netto za 1 m³ – mówi Henryk Mucha, prezes PGNiG Obrót Detaliczny, największego sprzedawcy gazu w Polsce.

Kolejnym ważnym aspektem ekonomicznym, wpływającym na opłacalność wyboru LNG, jest preferencyjne traktowanie pojazdów gazowych przez władze europejskich państw. Niemcy od lat promują to rozwiązanie i niedawno przedłużyli zwolnienie z opłat autostradowych (Maut) dla ciężarówek gazowych aż do 2023 roku. Dzięki temu przewoźnicy mogą liczyć na oszczędności blisko 19 eurocentów za każdy przejechany kilometr w porównaniu do pojazdów z silnikiem diesla, spełniających normę EURO6. Podobne preferencje dla pojazdów gazowych obowiązują również na wybranych trasach we Włoszech i Austrii.

Istotnym argumentem jest również wsparcie finansowe lub ulga na zakup pojazdów gazowych. Dopłaty w wysokości od kilku do kilkunastu tysięcy euro są oferowane między innymi w Niemczech. W Polsce pojazdy gazowe są z kolei objęte wsparciem w ramach Funduszu Niskoemisyjnego Transportu, którego środki przejmuje właśnie w zarządzanie Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW).

Paliwo LNG to gaz ziemny w ciekłym stanie skupienia. Uzyskuje się go dzięki oczyszczeniu gazu ziemnego z występujących w nim naturalnie substancji chemicznych oraz schłodzeniu do temperatury około –162°C.

Czysty transport przyszłości

Silniki na LNG, oprócz korzyści ekonomicznych, gwarantują również pozytywny efekt środowiskowy, ponieważ są znacznie mniej szkodliwe od tych zasilanych olejem napędowym. Wykorzystanie skroplonego gazu ziemnego umożliwia przede wszystkim istotne obniżenie emisji dwutlenku węgla. Paliwo LNG zapewnia również niski poziom emisji odpowiedzialnych za smog tlenków azotu (NOx) i cząstek stałych (pyły PM), zgodny z normą EURO6. To szczególnie istotne w kontekście zaostrzającej się polityki unijnej w zakresie redukcji emisji pochodzących z transportu, promującej wykorzystanie paliw alternatywnych. Ponadto, samochody ciężarowe napędzane LNG charakteryzują się dłuższą żywotnością silnika niż te na olej napędowy.

– *Paliwo LNG to jedyne dostępne na rynku dojrzałe rozwiązanie, które pozwala na szybką redukcję emisji szkodliwych zanieczyszczeń przy jednoczesnym obniżeniu kosztów użytkowania floty. Samochody ciężarowe na LNG gwarantują możliwość przejechania około 1500 kilometrów na jednym tankowaniu, co oznacza, że już w tym momencie są realną alternatywą dla diesli. Równocześnie eksperci są zgodni, że technologia LNG ma duży potencjał dalszego rozwoju* – podkreśla Henryk Mucha.

> Wykorzystanie skroplonego gazu ziemnego umożliwia przede wszystkim istotne obniżenie emisji dwutlenku węgla. Paliwo LNG zapewnia również niski poziom emisji odpowiedzialnych za smog tlenków azotu (NO_x) i cząstek stałych (pyły PM), zgodny z normą EURO6.

Rozbudowa infrastruktury

Obecnie po Polsce porusza się blisko 3 tys. samochodów ciężarowych napędzanych paliwami gazowymi, jednak ta liczba w nadchodzących latach będzie dynamicznie rosnąć – między innymi dzięki rozwojowi infrastruktury tankowania tego typu pojazdów. Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, punkty tankowania gazu ziemnego w krajach członkowskich mają być rozmieszczone w maksymalnej odległości 150 km przy Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T).

– *Obecnie w Europie jest już ponad 3700 stacji CNG i LNG. Coraz więcej polskich przedsiębiorców chce iść w stronę czystego transportu zasilanego gazem ziemnym, dlatego niezbędna jest dynamiczna rozbudowa infrastruktury tankowania paliw gazowych w Polsce. Chcemy powiększać sieć stacji tankowania w najbliższych latach, ponieważ dostrzegamy potencjał rozwoju rynku paliw alternatywnych. Oferujemy klientom między innymi kompleksową usługę dostarczania paliwa wraz z budową stacji* – dodaje Marcin Szczudło, wiceprezes PGNiG Obrót Detaliczny, odpowiedzialny za rozwój segmentu CNG i LNG w Polsce.

Pod koniec czerwca PGNiG Obrót Detaliczny ogłosiło plany budowy dwóch ogólnodostępnych stacji paliw LCNG, zlokalizowanych właśnie w bezpośrednim sąsiedztwie sieci TEN-T. Stacje powstaną w Suwałkach i Szumowie. Szczególną rolę dla całego regionu Polski północno-wschodniej odgrywać będzie stacja w Szumowie, zlokalizowana przy drodze ekspresowej S8, w pobliżu planowanego węzła łączącego ją z trasą Via Baltica. Co ważne, stacja LCNG umożliwia tankowanie pojazdów zasilanych zarówno skroplonym (LNG), jak i sprężonym (CNG) gazem ziemnym.

Gaz również dla mniejszych

Możliwość tankowania dwóch rodzajów paliw jest istotna, ponieważ coraz większą popularnością w Polsce cieszą się również pojazdy zasilane właśnie sprężonym gazem ziemnym CNG. Obecnie to paliwo jest szczególnie chętnie wykorzystywane w miastach: napędza między innymi miejskie autobusy czy śmieciarki. W dużych firmach transportowych z powodzeniem może być paliwem zasilającym mniejsze pojazdy w posiadanej flocie, jak np. samochody dostawcze.

> Możliwość tankowania dwóch rodzajów paliw (LNG i CNG) jest istotna, ponieważ coraz większą popularnością w Polsce cieszą się również pojazdy zasilane właśnie sprężonym gazem ziemnym CNG. To paliwo jest szczególnie chętnie wykorzystywane w miastach.

Według szacunków PGNiG, w najbliższym czasie po polskich drogach będzie jeździć łącznie ponad 650 autobusów gazowych zasilanych CNG. Oznacza to wzrost liczby tego typu pojazdów o 75% względem roku 2016. Równolegle liczba pojazdów komunalnych zasilanych sprężonym gazem od 2016 roku wzrosła w Polsce o ponad 130%. CNG jest też popularnym wyborem wśród właścicieli przedsiębiorstw, np. firm kurierskich.

– *Z gazu CNG korzystają firmy transportowe, taksówkarze, a także piekarnie, hurtownie spożywcze czy pralnie. Sprężony gaz ziemny, podobnie jak LNG, pozwala na znaczną redukcję emisji. Poza tym warto podkreślić, że silniki na paliwa gazowe pracują ciszej niż te na olej napędowy, dlatego lepiej sprawdzają się w środowisku miejskim* – wylicza Marcin Szczudło.



Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, punkty tankowania gazu ziemnego w krajach członkowskich mają być rozmieszczone w maksymalnej odległości 150 km przy Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T)

Nie ulega wątpliwości, że paliwa gazowe w nadchodzących latach mogą stać się podstawą znaczących zmian w polskim i europejskim transporcie kołowym. Zarówno LNG, jak i CNG spełniają wszystkie warunki niezbędne do skutecznego prowadzenia biznesu transportowego – gwarantują niską cenę paliwa, konkretne korzyści ekologiczne i długoletnią oraz bezawaryjną pracę floty. I



NIE DAJ SIĘ WYPRZEDZIĆ – TANKUJ LNG W SWOJEJ BAZIE TRANSPORTOWEJ!

Możliwość zatankowania floty pojazdów bezpośrednio w miejscu wyjazdu w trasę to dla przewoźników najbardziej komfortowe rozwiązanie.

Stacja tankowania LNG funkcjonująca na terenie bazy transportowej klienta na stałe zagościła w ofercie firmy Novatek Green Energy, która zapewnia finansowanie urządzeń stacji, ich montaż, obsługę serwisową oraz ciągłość dostaw gazu.

Przyszłość należy do LNG

W obliczu coraz bardziej restrykcyjnych norm emisji spalin oraz w związku z poszukiwaniem przez firmy rozwiązań w zakresie optymalizacji kosztów można śmiało powiedzieć, że przyszłość paliw alternatywnych w transporcie należy w znakomitej części do skroplonego gazu ziemnego (LNG). Technologia LNG jest już doskonale rozwinięta i przygotowana, czego nie można powiedzieć np. o wodorze. Gaz ziemny stanowi zatem poważne wyzwanie dla oleju napędowego i coraz bardziej widoczny jest trend wymiany taboru na ciągniki siodłowe zasilane LNG. Tego typu decyzjom sprzyjają również odgórne udogodnienia, takie jak w Niemczech, gdzie do końca 2023 r. obowiązuje zwolnienie ciężarówek na gaz z opłat drogowych. Nikogo więc nie dziwi, że po europejskich drogach jeździ już ponad 11 tys. ciężarówek napędzanych LNG i liczba ta wciąż wzrasta.



Stacja tankowania LNG w Krzywej na terenie firmy EPO-Trans Logistic

Infrastruktura tankowania LNG w Europie

Na rynku europejskim funkcjonuje ponad 300 publicznych stacji LNG, a od początku roku oddano ich do użytkowania aż 50. Ich liczba jest jednak wciąż niewystarczająca, aby sprostać rosnącemu popytowi, zwłaszcza widocznemu w Europie Środkowej i Wschodniej. Warto zatem poważnie rozważyć ofertę firmy Novatek Green Energy, która dysponuje paliwem z własnych zakładów produkcji LNG. Spółka posiada doświadczenie w zakresie budowy i eksploatacji stacji, a także logistyki dostaw gazu i obsługi klienta. Kluczową kwestią jest również fakt, że Novatek Green Energy finansuje zakup urządzeń stacji tankowania LNG, które nawet w najmniej zaawansowanej opcji kosztują kilka milionów złotych.

Gaz Novatek można obecnie zatankować zarówno w Polsce, jak i na trzech stacjach w Niemczech, a kolejne obiekty są już w trakcie realizacji.

Stacja tankowania tam, gdzie Twoje pojazdy

To najlepszy moment, aby rozważyć tankowanie LNG Novatek na terenie własnej bazy transportowej i jednocześnie świadczyć usługi w tym zakresie innym podmiotom. Spółka Novatek Green Energy oferuje bowiem stacje wyposażone w system saturacji, dopasowujący parametry techniczne paliwa do wymogów poszczególnych rodzajów pojazdów, dzięki czemu stacja może szybko i bez strat zatankować wszystkie dostępne obecnie na rynku marki samochodów ciężarowych zasilanych skroplonym gazem ziemnym.

Taki ogólnodostępny obiekt funkcjonuje już od wielu miesięcy w Krzywej, przy autostradzie A4, pomiędzy Legnicą a Zgorzelcem. Jej operatorem, a także głównym beneficjentem, jest firma Epo-Trans Logistic, która obecnie dysponuje 40 pojazdami zasilanymi LNG, a lada moment będzie miała ich 60. Stacja została sfinansowana i zamontowana przez spółkę NOVATEK Green Energy, która zapewnia stałe dostawy skroplonego gazu ziemnego oraz zajmuje się serwisem technicznym obiektu. Ogólnodostępna stacja umożliwia obsługę ok. 50 pojazdów dziennie, ale z uwagi na wciąż rosnące zapotrzebowanie w niedalekiej przyszłości zostanie zamontowany kolejny dystrybutor, który zwiększy jej przepustowość.



Stacja tankowania LNG w Poczdamie (Niemcy)

MM

NAJ
NIE
BIERZE SIĘ
ZNIKĄD

KARTA LOTOS BIZNES PO RAZ CZWARTY Z NAGRODĄ FLEET DERBY



Korzystaj z całego spektrum profitów!

- rabat na paliwa
- zbiorcze fakturowanie
- stała oszczędność kosztów
- oszczędność czasu
- proste rozliczenia
- pełna kontrola i zarządzanie kartami online

Infolinia z tel. stacjonarnych: **801 345 678**, z tel. komórkowych: **58 326 43 00**, e-mail: **biuro@lotosbiznes.pl**
www.lotos.pl

LOTOS

OPERATORZY KART PALIWOWYCH STALE POSZERZAJĄ SWOJĄ OFERTĘ

Karty paliwowe stały się niezbędnym elementem pracy kierowcy, a ich operatorzy to dziś firmy świadczące usługi finansowe i kredytowania w szerokim zakresie. Oferta z roku na rok staje się bardziej kompleksowa, a jakość świadczonych usług coraz wyższa.



Fot. Volvo

A wszystko zaczęło się od opłat za paliwo, potem doszły opłaty za inne produkty dostępne na stacjach benzynowych, a w końcu opłaty za przejazd płatnymi drogami. Dziś operatorzy kart oferują także usługi finansowe i kredytowe, m.in. stanowią wsparcie w obszarach natychmiastowego zwrotu VAT i akcyzy oraz wydłużenia okresu zapłaty faktur za paliwo i myto. Są też pomocni w negocjowaniu stawek transportowych. Outsourcing niektórych usług finansowych na operatorów przynosi ulgę w postaci zmniejszenia kosztów obsługi księgowej w firmie. Co więcej, na życzenie firm transportowych przeprowadzają oni analizę ich bieżących problemów i są w stanie tak dostosować swoje usługi, aby odpowiadały na najbardziej palące potrzeby rynku. A oto przykłady.

ARIS

Emitent: Aris Polska sp. z o.o.
Zasięg: od granicy Chin po Portugalię.
Usługi: tankowanie paliw i AdBlue na 4 tys. stacji, w tym na 32 w Polsce.
Usługi dodatkowe: opłata za myjnie, parkingi, mosty, tunele, promy, pociągi i planowanie tras z uwzględnieniem cen paliw. ARIS oferuje opłaty drogowe w systemie post-pay na terenie Unii Europejskiej: Austria, Czechy, Francja Hiszpania, Niemcy, Polska (viaTOLL + Autostrada Wielkopolska), Słowacja, Szwecja (Eurowiniety), Litwa, a także na terenie Białorusi (Beltoll) i Rosji. Klienci, którzy korzystają z usług opłat drogowych we Francji, otrzymują w pakiecie rabaty do 13% od lokalnych operatorów dróg. Rejestracja we Francji i w Hiszpanii obejmuje również usługę przejazdu przez Liefkenshoek – tunel w Belgii. Opłaty w systemie post-pay pobierane są na 3 sposoby:
> za pomocą OBU (On Board Unit) – urządzenia do uiszczania opłat w elektronicznych systemach poboru opłat drogowych, tzw. e-myto;
> za pomocą karty Toll-Collect – wyłącznie w Niemczech, co pozwala zaoszczędzić na kosztach montażu/demontażu OBU;
> za pomocą karty ARIS – drogi na terenie Rosji, Autostrada Wielkopolska A2 oraz Eurowiniety w Szwecji i na Litwie. Warunkiem koniecznym do rejestracji jest posiadanie aktywnych kart paliwowych ARIS na wszystkie zgłoszone pojazdy. Inne usługi to prawne, spedycyjne, zwrot podatku VAT (również fakturowanie netto) i akcyzy, gwarancje opłat celnych w Rosji, karty Mastercard z limitem kredytowym. Serwis w centrach usługowych Aris na trasach M-9, M-10 na terenie Rosji (parking strzeżony, serwis i wymiana opon, prysznic, pralnia, sklep, restauracja).
Usługi online: rejestry tankowań w czasie rzeczywistym, raporty według potrzeb klienta, pobieranie faktur i załączników, analiza cen, planowanie tras z uwzględnieniem najniższej ceny, własnoręczne limitowanie kart, zarządzanie kartami dzięki indywidualnemu kontu klienta na stronie internetowej Aris. Trzy formy płatności: przedpłata, kredytowanie, płatność w ciągu dwóch dni roboczych.
Koszty obsługi: brak.



Rozliczanie płatności: przedpłata lub kredyt. Fakturowanie dwa razy w miesiącu.
Zabezpieczenie płatności: limity kwotowe i ilościowe, dowolne i zgodne z życzeniem klienta – dobowe na kartę, kraj, stację oraz tygodniowe i miesięczne, do wyczerpania ustalonej kwoty itp. Możliwość dodatkowej autoryzacji za pomocą sms-a na autoryzowany numer klienta.
Poza tym: przejrzyste fakturowanie z odwzorowaniem rabatów, przeliczniki walut wyłącznie według kursów średnich banków centralnych w krajach tankowania na dzień transakcji (nie ma kursów komercyjnych, średnioważonych, miesięcznych itp.). Istnieje możliwość załatwienia ubezpieczenia opłat celnych w Rosji przez firmę, poprzez kontakt z opiekunem.

Circle K Europe

Emitent: Circle K Polska, karta wydawana jest w ramach międzynarodowego porozumienia Routex.
Usługi: możliwa jest automatyzacja płatności na ponad 18 tys. stacji w 29 krajach, w tym 6 tys. stacjach dostosowanych specjalnie do klientów jeżdżących samochodami ciężarowymi i autokarami. Bezgotówkowe uiszczanie opłat za paliwo oraz AdBlue i inne produkty – płyny, oleje, środki przeciwszronowe a także płatne drogi. W zależności od wybranej oferty możliwe jest także udostępnienie kierowcom bezgotówkowego dostępu do akumulatorów, części zapasowych, prac serwisowych oraz wszystkich produktów dostępnych w sklepie zlokalizowanym na stacji paliw. Korzystanie z karty wiąże się z atrakcyjnymi cenowo ofertami i promocjami.
Dodatkowe usługi: pomocy drogowej na terenie Europy, w tym holowania i naprawy. Możliwość uiszczania opłat drogowych za pośrednictwem systemów elektronicznych On-Board Unit, opłat za przejazd mostami i tunelami, opłat za winiety i podatki drogowe. Możliwość korzystania z usługi Combi Traffic, ułatwiającej łączenie transportu drogowego z kolejowym. Z Circle K Europe łatwiejsze jest też codzienne planowanie przystanków w podróży, dzięki regulowaniu opłat za strzeżone parkingi oraz dbanie o czystość pojazdów w sieci myjni dla samochodów ciężarowych.
Usługi online: obejmują intuicyjny system do zarządzania płatnościami za przejazdy drogami płatnymi oraz tankowanie. Na stronie https://www.circlek.eu/ dostępny jest system do prostego planowania tras w celu zoptymalizowania transportu i przesyłania ich do kierowców.
Limity: zakres usług i warunki ustalane są indywidualnie na bazie potrzeb klientów i średniego miesięcznego zużycia paliwa.



Rozliczane płatności: opłaty realizowane są na podstawie zbiorczej faktury, natomiast koszty można kontrolować, planować i sprawdzać poprzez platformę online. Faktury przystosowane są do odzyskania podatku VAT zapłaconego za granicą.
Zabezpieczenie płatności: każdorazowa weryfikacja online oraz konieczność podania kodu PIN przy każdej płatności.

DKV Card

Emitent: DKV Euro Service.
Usługi: DKV CARD (podstawowy produkt DKV) umożliwia bezgotówkowe tankowanie w sieci blisko 57 tys. stacji w 42 krajach Europy. Tylko w Polsce dostępnych jest ponad 5 tys. stacji. Równie ważne usługi to rozliczanie opłat drogowych we wszystkich systemach w Europie, zwrot zagranicznych podatków: VAT i akcyzy w trybie fakturowania netto. Klienci DKV mają dostęp do wielu serwisów mobilnych, w tym do DKV Maps – wskazującego najtańsze punkty tankowania na trasie czy DKV eReporting – służącego do analizy płatności całej floty. Kartą DKV można rozliczać ładowanie pojazdów energią elektryczną w 100 tys. punktów w Europie, a także na 87 stacjach oferujących LNG.
Dodatkowe usługi:
OPŁATY DROGOWE – możliwość rozliczania we wszystkich systemach elektronicznych w Europie (viaTOLL, TollCollect, GO Maut, Myto CZ, TIS PL, Viapass, itd.), a także tradycyjne winiety i opłaty autostradowe. W grę wchodzą różne typy opłat związanych z przejazdem przez: autostrady, mosty, wiadukty i tunele. DKV oferuje zarówno własne urządzenia pokładowe – DKV Box na wybrane kraje, jak i DKV Box Europe dla systemu EETS. Organizuje klientom dostarczenie i rozliczanie opłat z boxów wymaganych w poszczególnych krajach. Obecnie DKV wraz z T-Systems i Daimler, pracuje nad pełną komercjalizacją systemu EETS. W EETS można rozliczyć się w Niemczech, Belgii, Austrii, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Bułgarii, w tunelach w Belgii oraz w Niemczech. Wkrótce oferta zostanie rozszerzona o Włochy, Norwegię, Polskę, Słowenię, Czechy i Węgry. DKV jest też pierwszym zachodnioeuropejskim operatorem, który zaczął rozliczać myto na rynkach wschodnich. Dzięki platformie A-Toll DKV umożliwia zakup winiet online na Litwie, Łotwie i w Estonii. Tę opcję oferuje jako jedyny operator kart. Myto można rozliczać bez przedpłat, opłaty są doliczane do zbiorczej faktury.
SPECJALNA OFERTA TANICH STACJI – DKV w Polsce oferuje sieć ponad 600 tanich stacji, na których ceny paliwa liczone są na bazie SPOT (tzw. ceny z listy) i są nawet do 40 gr/l mniejsze niż na dystrybutorze. Są to punkty należące do lokalnych marek, tj. Amic, Moya, Lotos, czy Eko-Tank, Pieprzyk, Lomax, Watis, Makro, Uniwar, Citronex, Bobryk i inne. Z opcji mogą korzystać wszyscy klienci DKV – bez dodatkowych formalności.
ROZLICZANIE VAT I AKCYZY – możliwość rozliczania zagranicznych podatków: VAT i akcyzy. Klienci mogą skorzystać z wygodnego trybu fakturowania netto, w którym podatek automatycznie odliczany jest od kwoty na fakturze. Realnie płacą stawkę pomniejszoną już o podatek. Zwrot akcyzy z takich krajów jak np. Włochy, Francja, Belgia, Węgry, Hiszpania czy Słowenia zapewnia oszczędności na poziomie 5-21%.
Usługi online: DKV oferuje rozbudowane, nowoczesne narzędzia online, tj. internetową platformę DKV eReporting służącą do analizy płatności całej floty – tankowań, opłat drogowych, zakupów na stacjach, płatności za usługi. Ułatwieniem jest rozbudowany panel klienta służący



do planowania tras, z uwzględnieniem najtańszych miejsc tankowania, monitorowania bieżących płatności w całej Europie, sporządzania zestawień i raportów, które mogą być integrowane z dowolnym systemem zarządzania flotą. W przypadku e-faktury można skorzystać z bezpośrednich odnośników do mapy, opcji sortowania kosztów wg pojazdu lub kraju, czy też możliwości generowania raportów flotowych na podstawie danych z faktury. Z kolei DKV Maps to serwis internetowy, który służy m.in. do kalkulacji opłat drogowych na poszczególnych odcinkach w Europie, planowania podróży z uwzględnieniem parametrów pojazdu, porównywania aktualnych cen paliw na europejskich stacjach. Dzięki aplikacji DKV na smartfony można sprawdzić i porównać ceny paliwa na najbliższych stacjach.
Limity paliwowe: Nie obowiązują sztywne ramy miesięczne. Oferta DKV przygotowana została z myślą o dużych i małych firmach transportowych oraz z myślą o firmach, które posiadają floty aut osobowych i tankują nieregularnie.
Rozliczanie płatności: za pośrednictwem

elektronicznego fakturowania połączonego z odroczonym, 21-dniowym terminem płatności. Klienci fakturę zbiorczą zazwyczaj otrzymują raz na dwa tygodnie. Informacje dotyczące całości rozliczeń dostępne są za pośrednictwem platformy eReporting. Istnieje możliwość odzyskania VAT za zakupy za granicą. W trybie fakturowania netto podatek automatycznie odliczany jest od kwoty na fakturze. Stawkę netto można płacić za zakupione za granicą paliwo, oleje, smary i akcesoria samochodowe, za przejazdy autostradami, tunelami, mostami i przeprawy promowe.



Fot. DKV

Zabezpieczenie płatności: bezpieczeństwo gwarantuje czterocyfrowy, osobisty numer identyfikacyjny (kod PIN), wygenerowany przez system. Klient może też wystąpić z wnioskiem o zdefiniowanie własnego kodu PIN lub przyznanie indywidualnego kodu dla floty. Większe bezpieczeństwo gwarantują limity dla kart. Dzięki serwisowi DKV COCKPIT klienci mogą samodzielne zarządzać takimi limitami, jak również powiązaną funkcją powiadomień. Pozwala to lepiej kontrolować koszty i ograniczyć ryzyko w przypadku nadużyć. Klienci mają też możliwość tymczasowego aktywowania i dezaktywowania karty, co może zapobiec jej nieuprawnionemu użyciu. Raporty dostępne w serwisie eREPORTING zawierają dane o każdym procesie autoryzacji, a także wprowadzeniu nieprawidłowego kodu PIN.

Nowości: w ciągu roku poszerzono ofertę tzw. tanich stacji do ponad 600 punktów. Ich liczba sukcesywnie się powiększa.

Od marca br. polscy klienci mogą zamówić DKV Box Europe – urządzenie do poboru opłat drogowych kompatybilne z systemem EETS. Za pośrednictwem boxa od września można rozliczać się także w Bułgarii.

Liczbę punktów, w których można rozliczać ładowanie aut energią elektryczną rozszerzono do 100 tys. Obecnie kartą DKV można płacić też na 87 stacjach z LNG w całej Europie.

DKV w najbliższych miesiącach wprowadzi na rynek polski usługę DKV Live, dotychczas dostępną jedynie dla klientów z Niemiec. Ta platforma internetowa umożliwia odczyt danych w czasie rzeczywistym. Na pulpicie nawigacyjnym będą widoczne wszystkie dane operacyjne i zdarzenia. Jest to m.in. automatyczny odczyt i archiwizacja danych z tachografu, planowanie tras z uwzględnieniem punktów serwisowych DKV, sprawdzanie procesów tankowania z transakcjami DKV w czasie rzeczywistym, wyświetlanie i rejestrowanie przebytych tras w czasie rzeczywistym. System umożliwi pełną kontrolę nad stanem operacyjnym całej floty.

E100

Emitent: E100 International Trade sp. z o.o.

Zasięg: sieć E100 liczy 18,5 tys. stacji w 32 krajach – od Portugalii po najdalsze zakątki Rosji. Otwierane są także stacje w lokalizacjach zgłoszonych przez klientów. Kartą można opłacać również trasy A1, A2, A4.

Usługi: sprzedaż paliwa na 18,5 tys. stacji w Europie, w tym na ponad 3 tys. w Polsce. Rozliczenie opłat drogowych w 27 krajach, w tym nowości, jak winiety na Litwie, Łotwie i w Estonii zamawiane przez sms. Także eurowinieta przez sms – wygodna usługa dla podróżujących do Danii, Szwecji, Luksemburga i Holandii. Umożliwia zakup winiet w zaledwie kilka minut. Dodatkowo rozszerzona oferta multi urządzeń o OBU E-BOX – urządzenie do opłat drogowych, które przekracza granice wygody. Pozwala na automatyczny pobór opłaty za drogi Hiszpanii, Francji, Portugalii, Austrii, Belgii, Niemczech, Bułgarii. Dostawa urządzenia nawet w 3 dni od rejestracji i natychmiastowa aktywacja usługi. Zwrot podatku VAT za paliwo z 28 państw Europy, zwrot akcyzy.



Fot. E100

Usługi dodatkowe: pomoc drogowa, wielojęzyczny call-center 24/7, opłata za przeprawy promowe, mosty i tunele, parkingi i myjnie.

E100 Mobile – nowa, ulepszona wersja aplikacji dostępna w sklepie Google Play:



sprawdzanie limitów kart, historii transakcji, interaktywna mapa stacji benzynowych, szczegółowy opis każdej stacji – dostępne usługi towary i bonusy, filtr wyszukiwania stacji według paliwa, marki i usług, kontakt 24/7.

Usługi online: Zarządzanie kartami online – limity indywidualne pozwalające na udostępnienie kierowcom na stacji najlepszych cen, system powiadomień o podejrzanej dynamice karty i szybkie blokowanie kart, szczegółowe informacje o każdej transakcji na koncie osobistym w ciągu 3 minut od jej dokonania, archiwum transakcji za dowolny okres, jeden dokument dla wszystkich kosztów i rozliczenia podatku VAT, eksport danych do systemów księgowych i informatycznych, punkty akceptacji karty dla nawigacji samochodowej.

Wsparcie dla kierowców: kierowcy korzystający z karty pozostają pod opieką E100 Family. To projekt charytatywny stworzony przez firmę E100, w celu zapewnienia pomocy finansowej kierowcom ciężarówek. W razie trudnej sytuacji życiowej lub nieprzewidzianego wypadku kierowca i jego rodzina mogą otrzymać wsparcie finansowe.
Koszty obsługi: brak.
Rozliczanie płatności: przedpłata lub odroczony termin płatności, fakturowanie 1-2 razy w miesiącu, okres kredytowania – ustalany indywidualnie z klientem.
Zabezpieczenie płatności: kod PIN, numer pojazdu. Limity dobowe, e-mail z informacją o transakcji.
Limity: bez miesięcznych limitów paliwa.

LOTOS Biznes/ LOTOS-ESSO Card

Emitent: Grupa LOTOS S.A./LOTOS Paliwa.
Zasięg: Polska (510 stacji LOTOS, 415 stacji Shell), a w przypadku ESSO Card – 12 tys. stacji w Europie.
Usługi: fakturowanie zbiorcze, wsparcie osobistego opiekuna handlowego LOTOS, kontrola kierowców, rabaty na zakup paliw oraz towarów i usług, możliwość regulowania opłat za przejazdy płatnymi autostradami, atrakcyjne rabaty na Ad-Blue, możliwość płatności kartą za ładowanie samochodu elektrycznego na stacjach Niebieskiego Szlaku, mechanizmy raportowe.
Usługi dodatkowe: program ESSO Card umożliwiające bezgotówkowe tankowanie oraz rozliczanie usług dodatkowych (drogi, mosty, tunele itp.) poza Polską; obsługa opłat drogowych w Polsce.
Usługi online: podgląd listy transakcji parametrów kart, zamawianie i blokowanie kart, klienckie konto www, dostęp do systemu e-faktura, pobieranie faktur ze strony www.
Koszty obsługi: Całkowite zwolnienie z opłat przy korzystaniu z e-faktury. W ofercie karty bezgotówkowe i gotówkowe oraz prepaid (przedpłacone).
Rozliczanie płatności: przelew z odroczonym terminem płatności uzgadnianym indywidualnie, sms-owy system alertów o wykorzystaniu limitu kredytowego i terminach płatności faktur.
Limity: indywidualnie ustalany limit kredytowy wynikający z potrzeb zakupowych klienta, przyznawany na podstawie analiz finansowych. Karty mogą mieć limity ilości kupowanych paliw – dzienne, tygodniowe i miesięczne; zakupów poza paliwowych – dzienne, tygodniowe i miesięczne; całości zakupów na kartę – miesięczne.
Zabezpieczenie płatności: Elastyczny system zabezpieczeń dostosowany do potrzeb i możliwości klienta.
Parametry dodatkowe: karty mogą żądać przy transakcji podawania dodatkowych danych (stan licznika, nazwisko kierowcy, numer rejestracyjny, numer MPK – miejsca powstawania kosztów).Dane te mogą



zostać wykorzystane do generowania szczegółowych raportów wspomagających zarządzającego flotą w analizach zakupów. Dostąp do mechanizmów raportowych jest bezpłatny.
Poza tym: w ofercie karty bezgotówkowe i gotówkowe (płatność z rabatem na stacji), co pozwala elastycznie dopasowywać się do potrzeb i możliwości klienta. Mechanizm kart gotówkowych pozwala na skorzystanie z atutów programu LOTOS Biznes bez konieczności przedstawiania dokumentów finansowych; także dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą i nie posiadających historii kredytowej.

Łączymy Europę

Dzięki DKV BOX EUROPE możesz swobodnie podróżować po Europie. Dotrzyj wygodnie do celu z pomocą tylko jednego urządzenia do poboru opłat drogowych. Oszczędź czas dzięki instalacji plug-and-play, automatycznym fakturom i wygodnej obsłudze.

dkv-euroservice.com
/pl/usługi/opłaty-drogowe

DKV



YOU DRIVE, WE CARE.

MOYA Firma

Emitent: Anwim S.A.
Zasięg: ponad 260 stacji sieci MOYA w całej Polsce Sieć stacji paliw MOYA posiada 19 stacji automatycznych przeznaczonych wyłącznie dla klientów flotowych. Stacje automatyczne zlokalizowane są w strategicznych pod względem logistycznym miejscach Polski – przy granicach, węzłach komunikacyjnych oraz głównych szlakach tranzytowych.
Usługi: błyskawiczne tankowanie na stacjach automatycznych. Dystrybutory wydają paliwo z szybkością 120 litrów na minutę. Stacje automatyczne wyróżniają się brakiem obsługi kasowej i sprzedaży detalicznej, dzięki czemu kierowca może w krótkim czasie zatankować paliwo, uzupełnić AdBlue i zapłacić kartą MOYA Firma na zewnętrznym słupku autoryzacyjnym bez konieczności czekania w kolejce do kas.



Fot. Moya

Dodatkowe usługi: Międzynarodowy zasięg dzięki karcie MOYA IQ Card. Karta akceptowana jest na 2100 stacjach w Europie i gwarantuje utrzymanie jednej ceny na stacjach w Europie przez cały tydzień. Usługa ta pozwala na zaplanowanie wydatków podczas zagranicznych podróży, bez ukrytych opłat czy prowizji.
Każdy posiadacz kart paliwowych MOYA Firma objęty jest bezpłatnym pakietem ubezpieczenia NNW.
Usługi online: karty MOYA Firma działają w trybie online, co wpływa na bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Do dyspozycji jest panel klienta umożliwiający zarządzanie kartą poprzez natychmiastową blokadę w przypadku zgubienia lub kradzieży. Istnieje możliwość zmiany kodu PIN, ustawiania limitów dobowych w litrach i transakcjach per karta. Panel Klienta daje również możliwość bezzwłocznego wglądu w stan tankowań, zmiany limitów, zamówień dodatkowych kart. W opcji międzynarodowej autoryzacja transakcji na stacjach odbywa się w pełni w trybie online – wszystkie tankowania widoczne są na portalu w trybie rzeczywistym.
Ponadto do dyspozycji aplikacja mobilna pod tą samą nazwą, która umożliwia realizację płatności za transakcje flotowe bez konieczności użycia karty. Rozwiązanie zapewnia właścicielom flot wgląd w czasie rzeczywistym w stan finansów, pozwalając zwiększyć kontrolę nad wydatkami oraz ułatwiając dokonywanie transakcji.
Do aplikacji MOYA Firma, która dostępna jest bezpłatnie na systemy android i iOS, można zalogować się jako właściciel lub kierowca. Profil właściciela pozwala na sprawne zarządzanie finansami, płatnościami za faktury z poziomu szybkich przelewów oraz zapewnia kontrolę nad tankowaniami kierowców. Użytkownik ma wgląd w transakcje w dowolnych przedziałach czasowych. Z kolei tryb kierowcy umożliwia zapłatę za tankowanie bez użycia plastikowej karty MOYA Firma na wszystkich stacjach sieci MOYA. Oferuje także nawigację oraz mapę stacji MOYA. Za pośrednictwem aplikacji możliwy jest zakup wszystkich rodzajów paliw dostępnych na danej stacji oraz AdBlue i płynu do spryskiwaczy.



Operator gwarantuje całodobową pomoc techniczną poprzez infolinię i elektroniczne Biuro Obsługi Klientów. W przypadku zagranicznej karty MOYA IQ Europe transakcje przechodzą autoryzację w trybie online. Operator udostępnia każdemu klientowi panel IQ Net Service z funkcjonalnościami, np. blokadą karty, zmianą limitów, generowaniem raportów tankowań i faktur. Dodatkowo oferuje też usługi związane ze zwrotem podatku VAT i akcyzy oraz opłatami drogowymi w Europie.
Koszty obsługi: brak kosztów oraz prowizji związanych z posiadaniem i użytkowaniem kart MOYA Firma, pierwsza pula kart jest bezpłatna na okres 5 lat. W przypadku kart MOYA IQ Europe brak kosztów za jej wyrobienie i wznowienie. Brak dodatkowych opłat i prowizji za użytkowanie karty.
Modele rozliczeń kart paliwowych MOYA Firma:
- karty gotówkowe (płatność gotówką bądź kartą płatniczą),
- karty przedpłacone,
- karty bezgotówkowe (z odroczonym terminem płatności).

Limity: Oferta dedykowana jest dla każdego przedsiębiorstwa, bez względu na wielkość floty pojazdów. Przy rozliczeniach bezgotówkowych wymagane są aktualne dokumenty finansowe przedsiębiorstwa.

MSTS Tolls

Emitent: MSTS Tolls – globalny dostawca rozwiązań FinTech B2B, specjalizujący się w kompleksowych rozwiązaniach obejmujących przetwarzanie i rozliczanie transakcji płatniczych dla branży transportowej.
Zasięg: 19 państw europejskich.
Usługi: MSTS Tolls ułatwia firmom transportowym zarządzanie opłatami drogowymi za pomocą skonsolidowanego systemu rozliczeń, indywidualnego konta online i portalu produktowego MyTolls. Pozwalają one właścicielom firm transportowych na zarządzanie urządzeniami OBU oraz na zamawianie ich dla całej floty. Karta MSTS Tolls umożliwia realizację płatności za pomocą jednej karty, oferując rabaty i bonusy.
Usługi dodatkowe: z MSTS Tolls można korzystać w połączeniu z urządzeniem GO-Box w Austrii, z Satellic w Belgii, z MyTo CZ w Czechach,

z viaBOX w Polsce, z DarsGo na Słowenii oraz w terminalu w Niemczech. Dodatkowo, karta pozwala na realizację szwajcarskiej opłaty LSVA oraz przejazdu przez tunel Great Saint Bernard. Umożliwia również zarezerwowanie podróży RoLa oraz nabycie Eurowiniet w Holandii, Luksemburgu, Danii i Szwecji. Można dokonać opłaty UK HGV online lub w Punkcie Obsługi. Karta MSTS Tolls jest ważna przez 24 miesiące, po upływie których jest



automatycznie odnawiana na kolejne 24 miesiące.

Poza tym: kartę MSTS Tolls można zamówić za pomocą portalu MyTolls. Umożliwia on pełny nadzór nad całą flotą i statusem posiadanych produktów dla każdego pojazdu. W miarę dodawania większej ilości danych pojawiają się nowe opcje zamawiania produktów. Rozwiązanie MyTolls umożliwia śledzenie w czasie rzeczywistym i pozyskiwanie danych dotyczących każdej transakcji w całej Europie.

POWER MAX

Emitent: E100 International Trade sp. z o.o.

Zasięg: sieć liczy ponad 3 tys. Stacji w Polsce oraz ponad 18,5 tys. w 32 krajach. Kartą można również opłacać płatne odcinki trasy A1, A2, A4.

Usługi: sprzedaż paliwa, artykułów samochodowych, możliwość korzystania z myjni ze zniżkami, szybki limit kredytowy.

Usługi dodatkowe: wielojęzyczny call-center 24/7, osobisty opiekun, parkingi i myjnie.

Usługi online: Zarządzanie kartami online – limity indywidualne pozwalające na udostępnienie kierowcom na stacji najlepszych cen, system powiadomień o podejrzanej dynamice karty i szybkie blokowanie kart, szczegółowe informacje o każdej transakcji na koncie osobistym w ciągu 3 minut od jej dokonania, archiwum transakcji za dowolny okres, dwie faktury w miesiącu, eksport danych do systemów księgowych i informatycznych, punkty akceptacji karty dla nawigacji samochodowej, aplikacja mobilna.

Wsparcie dla kierowców: kierowcy korzystający z karty pozostają pod opieką E100 Family. To projekt charytatywny stworzony przez firmę E100, w celu zapewnienia pomocy finansowej kierowcom ciężarówek. W razie trudnej sytuacji życiowej lub nieprzewidzianego wypadku kierowca i jego rodzina mogą otrzymać wsparcie finansowe.

Koszty obsługi: brak.

Rozliczanie płatności: przedpłata lub odroczony termin płatności, fakturowanie 1-2 razy w miesiącu, okres kredytowania – ustalany indywidualnie z klientem, szybkie doładowanie DotPay.



Zabezpieczenie płatności: identyfikacja przez kod PIN, numer pojazdu. Limity dobowe, e-mail z informacją o transakcji.

Limity: bez miesięcznych limitów paliw.

Shell Card

Emitent: Shell Polska Sp. z o.o.

Zasięg: ok. 36 tys. punktów w 35 krajach, z czego 2,5 tys. lokalizacji jest przystosowanych do obsługi pojazdów ciężarowych. W Polsce użytkownicy Shell Card mają do dyspozycji łącznie blisko 900 stacji Shell i Lotos.

Usługi: bezgotówkowe płatności za zatankowanie, zakupy na stacjach oraz dostęp do wysokiej jakości usług ułatwiających pracę menadżerom flot i kierowcom. Karta pozwala na dokonywanie opłat drogowych w niemal całej Europie, m.in. w Polsce na autostradach A1, A2 i A4 objętych systemem viaTOLL, w Rosji w systemie Platon czy DarsGo w Słowenii, za przeprawy promem, przejazdy przez tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii. W ramach aplikacji Travis kartą można także płacić za myjnie i parkingi.

Usługi dodatkowe: właściciele flot mogą online ustawić limity dla liczby transakcji, ograniczać je do konkretnych dni i godzin oraz kontrolować wydatki swojej floty na bieżąco. Kartę Shell wyróżnia łatwy sposób zwrotu podatku VAT i akcyzy z aż 31 krajów europejskich, nawet w terminie dwóch tygodni i przy minimum formalności.

Usługi online: do efektywnego zarządzania kartami służy nowoczesna platforma internetowa Shell Fleet Hub, która umożliwia kontrolę wydatków i zużycia paliwa, generowanie raportów, określenie własnych parametrów kontrolnych, limitów oraz alertów e-mail albo sms. W ramach rozliczenia właściciele lub menadżerowie flot otrzymują jednorazowo wszystkie faktury, na których opłaty i podatki drogowe wyszczególnione są obok kosztów paliwa, co znacznie ułatwia prowadzenie księgowości firmy.

W kwietniu wprowadzona została wspierająca spedytorów aplikacja, ułatwiającą zdalne zarządzanie flotą – Shell Fleet Assistant. Pozwala ona na mobilne planowanie i realizację zleceń transportowych. Umożliwia monitorowanie statusu dostaw w trybie live, optymalizację kosztów, kontakt z kierowcami poprzez czat,



czy przyspieszony obieg dokumentów, który jest możliwy dzięki mobilnemu skanerowi. Do końca września 2020 r. aplikacja była dostępna za darmo dla klientów biznesowych, obecnie opłata wynosi 20 zł miesięcznie za pojazd.

Zabezpieczenie płatności: wbudowany chip zabezpieczający przed skimmingiem, czyli metodą kopiowania danych z paska magnetycznego. Karta jest dodatkowo chroniona kodem PIN, a transakcje mogą być monitorowane w czasie rzeczywistym. To bezpieczne i wygodne narzędzie umożliwiające firmom transportowym optymalizację kosztów w biznesie.

UTA

Emitent: UTA Sp. z o.o. , która reprezentuje firmę UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG

Usługi: pakiet rozwiązań wspierających mobilność swoich klientów, bez względu na wielkość ich floty i rodzaj posiadanych pojazdów. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu UTA zapewnia swoim klientom nie tylko bezgotówkowe nabycie paliwa i regulowanie myta, ale też szereg usług niezbędnych w drodze dla wszystkich kategorii pojazdów (dmc powyżej i poniżej 3,5 t).

Z UTA wygodnie i bezpiecznie można nabywać:

- olej napędowy i inne paliwa (również alternatywne, takie jak biodiesel, LPG, CNG, LNG), a także AdBlue w wyjątkowo korzystnych cenach;
- opłaty drogowe, za mosty, tunele, parkingi – najczęściej za pośrednictwem nowoczesnych urządzeń do poboru myta UTA One®;



Fot. Volvo

- opłaty promowe;
- naprawy serwisowe, usługi warsztatowe;
- pomoc drogowa serwis 24h – pomoc w nagłych wypadkach;
- serwis oponiarski;
- pełen zakres mycia i czyszczenia pojazdów;
- akcesoria niezbędne podczas jazdy.

Zasięg: Łatwy dostęp do produktów i usług UTA gwarantuje rozległa sieć dystrybucyjna w całej Europie:

- ponad 68 tys. punktów w 40 krajach, w tym ponad 54 tys. stacji paliw,
- 26 krajów objętych opłatami drogowymi.

Usługi dodatkowe: możliwość odzyskania podatku VAT, a także podatku akcyzowego z zagranicy. Zwrot VAT-u jest czystą formalnością i to klient wybiera formę zwrotu. Klienci UTA biorą udział w programach rabatowych. UTA oferuje także bezpłatne doradztwo w zakresie analizy kosztów i możliwości generowania dodatkowych oszczędności.

Usługi online: UTA stale rozwija narzędzia i aplikacje internetowe, ułatwiające użytkownikom kontrolę wydatków i podejmowanie jak najlepszych decyzji zakupowych. Klienci uzyskują dostęp do indywidualnej Strefy Klienta dostępnej po zalogowaniu na stronie UTA, gdzie mogą otrzymać nie tylko wszelkie informacje na temat oferty firmy czy posiadanych kart/urządzeń, ale również realizować zamówienia nowych produktów. Co istotne, mogą także weryfikować zrealizowane transakcje i sporządzać raporty na podstawie dostępnych danych. UTA jako pierwsza udostępniła szczegółowe raporty z poszczególnych tras realizowanych przez pojazdy posiadające urządzenie UTA One® do uiszczania myta w Europie. Dodatkowymi narzędziami są udostępniane przez UTA portale i aplikacje, jak np. portal UTA Ferry® – platforma internetowa pozwalająca na wygodną rezerwację oraz zakup biletów na promy w całej Europie, czy UTA Smart Cockpit – narzędzie służące do planowania tras pod kątem generowania oszczędności podczas tankowania paliwa.

Rozliczanie płatności: ważną kwestią dla firm jest płynność finansowa, system płatności UTA jest dostosowany do potrzeb klientów. Mają oni stały dostęp online do swoich transakcji i rozliczeń poprzez Strefę Klienta UTA. Przejrzyste rozliczenia zakupów dokonywanych z użyciem kart otrzymują w fakturach UTA (dostępne również e-faktury). Dodatkowo UTA oferuje standardowo 30-dniowy termin płatności, co



w praktyce oznacza odroczenie płatności max o 45 dni od daty transakcji.

Poza tym: firma UTA od lat nastawiona jest na świadczenie usług na jak najwyższym poziomie i stały rozwój, aby jak najlepiej spełniać potrzeby klientów. Poddawane są one wnikliwej analizie, czego efektem jest z jednej strony tworzenie indywidualnych ofert dopasowanych do każdego użytkownika, a z drugiej – stała modyfikacja zakresu usług i asortymentu produktów pozwalająca na spełnianie rosnących wymagań branży transportowej.

Nowości: Misją UTA jest wspieranie mobilności klientów przez dostarczanie im nowoczesnych rozwiązań. W ostatnim roku rozwinęliśmy linię interoperacyjnych urządzeń UTA One służących do poboru myta w Europie. Najnowszym produktem jest UTA One® Move – nowoczesne urządzenie przeznaczone dla pojazdów o masie całkowitej ≤ 3,5 t, służące do rejestracji myta we Francji, Hiszpanii, Portugalii, Włoszech Obszar działania urządzenia, tak jak w przypadku UTA One® to nie tylko systemy autostradowe, a także opłaty promowe – Prom Caronte we Włoszech oraz parkingi we Francji, Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech.

Ponadto nadal pracujemy nad rozszerzeniem zakresu działania urządzenia UTA One® znanego już kierowcom pojazdów o masie całkowitej > 3,5 t. Aktualnie działa ono w 9 systemach myta, w 8 krajach: Austria, Włochy, Belgia (system ViaPass i tunel Liefkenshoek), Hiszpania, Francja, Portugalia, Polska (A4 Kraków-Katowice) oraz Niemcy (Toll Collect), a w przyszłości zakres ten rozszerzy się o kolejne kraje. To aktualnie najbardziej kompleksowe i wszechstronne rozwiązanie działające w systemie EETS. Technologia urządzenia pozwala na szybką zmianę zapisanego numeru rejestracyjnego i zdalną aktywację systemów myta już dziś oraz w przyszłości, kiedy zakres działania zostanie rozszerzony.

W ostatnim roku UTA rozwijała też nowe narzędzia online, takie jak platforma UTA Ferry czy SmartCockpit. Nie poprzestaje na tym, nadal pracując nad cyfryzacją procesów związanych z obsługą kart paliwowych mając ciągle na uwadze dobro klientów.

an Edenred company

UTA One®

Najlepsze rozwiązanie do opłat drogowych w Europie



one.uta.com/pl



DKV Box Europe może być stosowane w systemach satelitarnych wykorzystujących łączność GNSS/GSM oraz mikrofalowym DSRC. Po wjechaniu na obszar danego państwa dostosowuje się do lokalnego systemu i nalicza takie same opłaty jak urządzenia krajowe

KOLEJNE KRAJE DOŁĄCZAJĄ DO EUROPEJSKIEGO SYSTEMU OPŁAT DROGOWYCH

TO UŁATWIENIE DLA KIEROWCÓW I WŁAŚCICIELI FIRM TRANSPORTOWYCH

Ogólnoeuropejski system opłat drogowych EETS staje się rzeczywistością. Zamiast kilku krajowych urządzeń do naliczania opłat kierowcy pojazdów transportowych mogą korzystać z jednego, co znacznie ułatwia samo wnoszenie opłat, ale też ich rozliczanie w firmach transportowych.

Po wjechaniu na obszar danego państwa urządzenie dostosowuje się do lokalnego systemu i nalicza odpowiednie stawki. Jednym z takich urządzeń jest DKV Box Europe, które jest dostosowane do systemów w kilku krajach europejskich, wkrótce także w Polsce.

Jedno wspólne urządzenie

– Do niedawna każdy kraj z elektronicznym systemem naliczania opłat drogowych zobowiązywał przewoźników do montażu dedykowanych mu urządzeń w ciężkich pojazdach transportowych. To oczywiście znacząco ograniczyło pole widzenia kierowców, bo tych urządzeń było nawet dziesięć na jednej szybie. Unia Europejska, wydając specjalne dyrektywy, nakazała państwom członkowskim przyjęcie jednego wspólnego urządzenia, które rozwiązało te problemy – przypomina Mariusz Derdziak, kierownik ds. sprzedaży w DKV Euro Service.

Ogólnoeuropejski system opłat drogowych EETS ujednolica systemy poboru e-myta we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej. Różnice w przepisach, technologiach systemów czy stawkach podatkowych między poszczególnymi krajami utrudniały pracę międzynarodowych przewoźników. Dodatkowo wiązało się to z kosztownym montażem urządzeń pokładowych właściwych dla poszczególnych systemów. Stąd prace nad wprowadzeniem jednego urządzenia, za pomocą którego można płacić we wszystkich krajach, w których wdrożono system EETS.

> Unia Europejska, wydając specjalne dyrektywy, nakazała państwom członkowskim przyjęcie jednego wspólnego urządzenia, za pomocą którego można płacić we wszystkich krajach, w których wdrożono system EETS.

Jednym z prekursorów akceptacji urządzeń EETS było konsorcjum DKV, Daimlera i T-Systems, które stworzyło urządzenie DKV Box Europe. Obecnie działa ono już w Belgii, Niemczech, Austrii, Francji, Portugalii i Hiszpanii. Wkrótce dołączą kolejne kraje, w tym Węgry, Słowenia, Cze-

chy i Polska. Eksperci DKV podkreślają, że to duże wyzwanie organizacyjne, ponieważ wymaga porozumienia między operatorami i właścicielami poszczególnych systemów – chodzi zarówno o państwa, jak i prywatnych właścicieli autostrad.

Automatyczne naliczanie opłat

– Urządzenie nalicza opłaty drogowe automatycznie, bez konieczności zatrzymywania się na punktach opłat drogowych. Wystarczy podpiąć się do zasilania, ustawić liczbę osi pojazdu oraz dopuszczalną masę całkowitą zestawu i ruszać w drogę. Kierowcy z pewnością docenią fakt, że na szybie mają tylko jedno urządzenie, a nie wiele różnych boxów na różne kraje, które ograniczają pole widzenia – przekonuje Cezary Wiśniewski, doradca klienta w DKV Euro Service.

DKV Box Europe może być stosowane w systemach satelitarnych wykorzystujących łączność GNSS/GSM oraz mikrofalowych DSRC. Po wjechaniu na obszar danego państwa dostosowuje się do lokalnego systemu i nalicza takie same opłaty jak urządzenia krajowe.

– Główną korzyścią dla przewoźników korzystających z instalacji DKV Box Europe jest przede wszystkim możliwość rozliczenia wielu opłat drogowych w wielu krajach za pomocą tylko jednego urządzenia. Dodatkowo przewoźnik otrzymuje tylko jedną fakturę z odroczonym terminem płatności, bez konieczności ładowania urządzeń. Gwarantuje to maksymalne uproszczenie księgowości – podkreśla Cezary Wiśniewski. *– Nasi klienci mogą też dołączyć do programu zniżek i rabatów na wybranych sieciach autostrad* – dodje.

> Urządzenie nalicza opłaty drogowe automatycznie, bez konieczności zatrzymywania się na punktach opłat drogowych. Wystarczy podpiąć się do zasilania, ustawić liczbę osi pojazdu oraz dopuszczalną masę całkowitą zestawu i ruszać w drogę.

Pomoc w zarządzaniu firmą

Pośrednicy zajmują się też zwrotem VAT od opłat drogowych w poszczególnych państwach.


Mariusz Derdziak

Docelowo, jak wskazują przedstawiciele DKV, urządzenie ma nie tylko ułatwić opłaty drogowe, ale w przyszłości pomóc też zarządzać flotą.

– Nie koncentrujemy się tylko na opłatach drogowych, myślimy również o przyszłości, czyli o pomocy w rozliczaniu i zarządzaniu flotą pojazdów, którą posiada dane przedsiębiorstwo. Mam na myśli systemy pomagające na przykład śledzić auto, wspierać nawigację oraz pracować wspólnie z tachografami, pomagając tym samym w rozliczeniu czasu pracy kierowców – tłumaczy Mariusz Derdziak. *– Przyszłość widzimy w rozwoju technologii i analizy Big Data. Wszystkie te składniki wpłyną na to, że firmy transportowe będą funkcjonować oszczędniej i efektywniej* – podsumowuje.

KK

BEZPŁATNA e-PRENUMERATA DLA TWOJEJ FIRMY

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

Czytaj branżowe miesięczniki oraz portale TSL Biznes i Truck & Van – całkowicie BEZPŁATNIE

Dołącz do grona BEZPŁATNYCH prenumeratorów. Jak? To łatwe.

Po prostu wyślij swój e-mail na adres **prenumerata@kmg-media.pl** a od tej pory będziesz otrzymywał od nas comiesięczny newsletter z linkiem do pobrania najnowszej, pełnej wersji naszych miesięczników w wygodnym formacie PDF.

Odczytasz go na komputerze, tablecie czy smartfonie.



Żadnych ukrytych kosztów, gwiazdek i haczyków:
e-prenumerata jest i będzie w pełni bezpłatna.
W dowolnym momencie można się do niej dopisać lub z niej zrezygnować.

Wolisz tradycyjne wydanie papierowe?
Zamów prenumeratę z 50% rabatem na ***www.tsl-biznes.pl/prenumerata***
(w polu UWAGI wpisz hasło: RabatTSL)



Instalacja antresoli pozwala na bardziej efektywną adaptację dostępnej przestrzeni oraz optymalne dopasowanie jej do indywidualnych potrzeb i warunków panujących w magazynie

Fot. MLP

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE DLA E-COMMERCE

FOCUS NA PIERWSZĄ MILĘ

Z badań przeprowadzonych przez Cushman & Wakefield (Jak ugryźć e-commerce w magazynie) wynika, że już 25% całkowitych zasobów powierzchni magazynowej w Polsce przeznaczona jest pod obsługę rynku e-commerce.

W trakcie ostatnich lat obserwowaliśmy dynamiczny rozwój zarówno dużych centrów logistycznych przeznaczonych pod obsługę tego sektora, jak również przyspieszony rozwój oferty mniejszych magazynów miejskich i obiektów typu Small Business Units, które doskonale wpisują się w rozwój logistyki „ostatniej mili". Świadczy o tym fakt, że w okresie 2018-2019 deweloperzy dostarczyli około 180 tys. m^2 tego typu powierzchni, a ponad 300 tys. m^2 znajduje się w realizacji bądź planach inwestycyjnych w perspektywie lat 2020-2021. Eksperci Cushman & Wakefield zwracają uwagę także na istotę pierwszej mili, która szczególnie w przypadku e-commerce nabiera na znaczeniu.

Pierwsza mila ma znaczenie

Presja związana z szybkim dostępem do klienta końcowego i wyzwania związane z jak najkrótszym terminem dostawy powodują, że nie tylko problem ostatniej mili nabiera na znaczeniu. Niezmiernie ważne jest również właściwe przyjęcie towaru, które zaczyna się od wpłynięcia zamówienia do systemu obsługi magazynu WMS i jest pierwszym elementem całościowego procesu wysyłki zamówienia. Pierwsza mila jest jeszcze ciągle niedoceniana w całym procesie dostawy towaru do sklepu lub klienta ostatecznego, a zależy od niej coraz więcej.

Rosnące potrzeby klientów, a przestrzenie magazynowe

Polscy klienci znajdują się w czołówce europejskich konsumentów pod kątem żądań w zakresie terminów dostawy oraz wyboru jej miejsca, a ostatnie badania pokazują, że już 57% osób kupuje w dwóch kanałach sprzedaży (online i offline). W grupie artykułów AGD/RTV odsetek ten wynosi już 71%.

Rosnący odsetek klientów korzystających z modelu omnichannel i duże wymagania w zakresie rozmiaru powierzchni magazynowej do obsługi kilku kanałów powodują, że niezmiernie ważne staje się jej właściwe zaprojektowanie. Przyjęcie, składowanie, kompletacja i wydanie zamówień dla kilku kanałów może wymagać nawet trzykrotnie większej powierzchni w porównaniu do tradycyjnego magazynu. Składają się na to między innymi: konieczność szybkiego przyjęcia dostaw i udostępnienia towaru do sprzedaży, wymagania dotyczące błyskawicznych kompletacji, nieodłączność dużych wahań wolumenów w zależności od sezonów, świąt i okresów wyprzedaży oraz konieczność wydzielenia dodatkowych stref związanych z wymaganiami klienta i stworzeniem właściwego Customer Experience.

Rosnący odsetek klientów korzystających z modelu omnichannel i duże wymagania w zakresie rozmiaru powierzchni magazynowej do obsługi kilku kanałów powodują, że niezmiernie ważne staje się jej właściwe zaprojektowanie.

– Wszystkie powyższe wymagania powodują, że tradycyjny magazyn z regałami paletowymi nie będzie w żaden sposób spełniał wymagań najemców. Kluczowym jest, aby firmy działające na rynku zrozumiały, że logistyka nie powinna być traktowana jako koszt, lecz powinna być raczej środkiem do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Dlatego nieodzownym elementem strategii rynkowej przedsiębiorstw działających w wielu kanałach sprzedaży staje się operowanie w magazynie spełniającym szczególne wymagania – zaznacza Damian Kołata, Associate, Senior Business Development Manager w Cushman & Wakefield.

Polscy klienci znajdują się w czołówce europejskich konsumentów pod kątem żądań w zakresie terminów dostawy i wyboru jej miejsca. 57% osób kupuje w dwóch kanałach sprzedaży (online i offline). W grupie artykułów AGD/RTV odsetek ten wynosi 71%.

Idealna przestrzeń dla e-commerce

Z operacyjnego punktu widzenia, idealny magazyn dla e-commerce to magazyn, który posiada:

- właściwie zaprojektowaną strefę przyjęcia i wydania, którą można modyfikować w zależności od poziomu dostaw i wysyłek,
- różne strefy składowania (regały paletowe, półkowe, stojaki do przechowywania odzieży na wieszakach). Warto, aby były to takie systemy, które pozwalają na łatwe przemieszczanie towaru lub zmianę jego stref, np. w okresie zmiany sezonu lub wdrażania akcji sprzedażowych i promocyjnych,
- dedykowany dla asortymentu sposób składowania (np. lokalizacje mono SKU, multi SKU, składowanie chaotyczne, składowanie strefowe),
- strefę usług kreujących wartość dodaną (etykietowanie, przepakowywanie, tworzenie zestawów promocyjnych),
- strefę półkową dla ulotek, dodatków i próbek dodawanych do paczki w strefie pakowania,
- strefę procesowania logistyki zwrotów,
- strefę sortowania,
- powierzchnię buforową dla zamówień już skompletowanych i czekających na przekazanie firmie kurierskiej,
- strefę dla składowania materiałów opakowaniowych.

Efektywne wykorzystanie przestrzeni

Aby jak najefektywniej wykorzystać powierzchnię magazynową, coraz częściej spotyka się antresole, zawierające przykładowo: kartonowe, wielowarstwowe regały półkowe, regały metalowe z pojemnikami plastikowymi ułatwiającymi kompletację sztukową małych elementów, windy do zasilania stocku, taśmociągi do przekazywania skompletowanych towarów do strefy pakowania itd., strefę pakowania, obsługi zwrotów, czy też tworzenia zestawów promocyjnych na najwyższym poziomie. Instalacja antresoli pozwala na bardziej efektywną adaptację dostępnej przestrzeni oraz optymalne dopasowanie jej do indywidualnych potrzeb i warunków panujących w magazynie. Co ważne, budowanie antresoli wymaga czasami odpowiednio wzmocnionej posadzki oraz bardziej wydajnych systemów wentylacji i właściwego oświetlenia. Budowa antresoli wiąże się również z większymi wymaganiami w stosunku do ochrony przeciwpożarowej, jak przykładowo konieczność zainstalowania dodatkowych systemów tryskaczowych.

W ciągu ostatnich kilku lat pojawiły się w Polsce takie magazyny wybudowane w wariancie *build-to-own* i *build-to-suit*. Zostały one dostarczone według indywidualnych wymagań klientów i są często wyższe od standardowych obiektów, z dodatkowymi powierzchniami sięgającymi nawet do 18 metrów wysokości, gdzie zainstalowane zostały wielopoziomowe antresole, tzw. *pick-towery* do efektywnej i kompleksowej obsługi wielu zamówień jednocześnie.

Wymagania branży omnichannel

Duża liczba pracowników potrzebnych do obsługi zamówień powoduje, że firmy zwracają dużą uwagę na dostosowanie powierzchni socjalnych. Mowa tu nie tylko o wygodnych szatniach z nowoczesnym węzłem sanitarnym, ale także o dużej kantynie, salkach konferencyjnych, czy pomieszczeniach do odpoczynku. Nieodłącznym wymogiem jest również zapewnienie pracownikom odpowiedniej liczby miejsc parkingowych. Ponieważ ich dostępność jest często ograniczona powierzchnią parkingu i koniecznością wydzielenia miejsc np. dla ciężarówek, czy nadwozi wymiennych, pracodawcy finansują pracownikom dojazd, organizują linie autobusowe lub finansują dojazdy samochodami osobowymi tym osobom, które zabierają z sobą współpracowników.

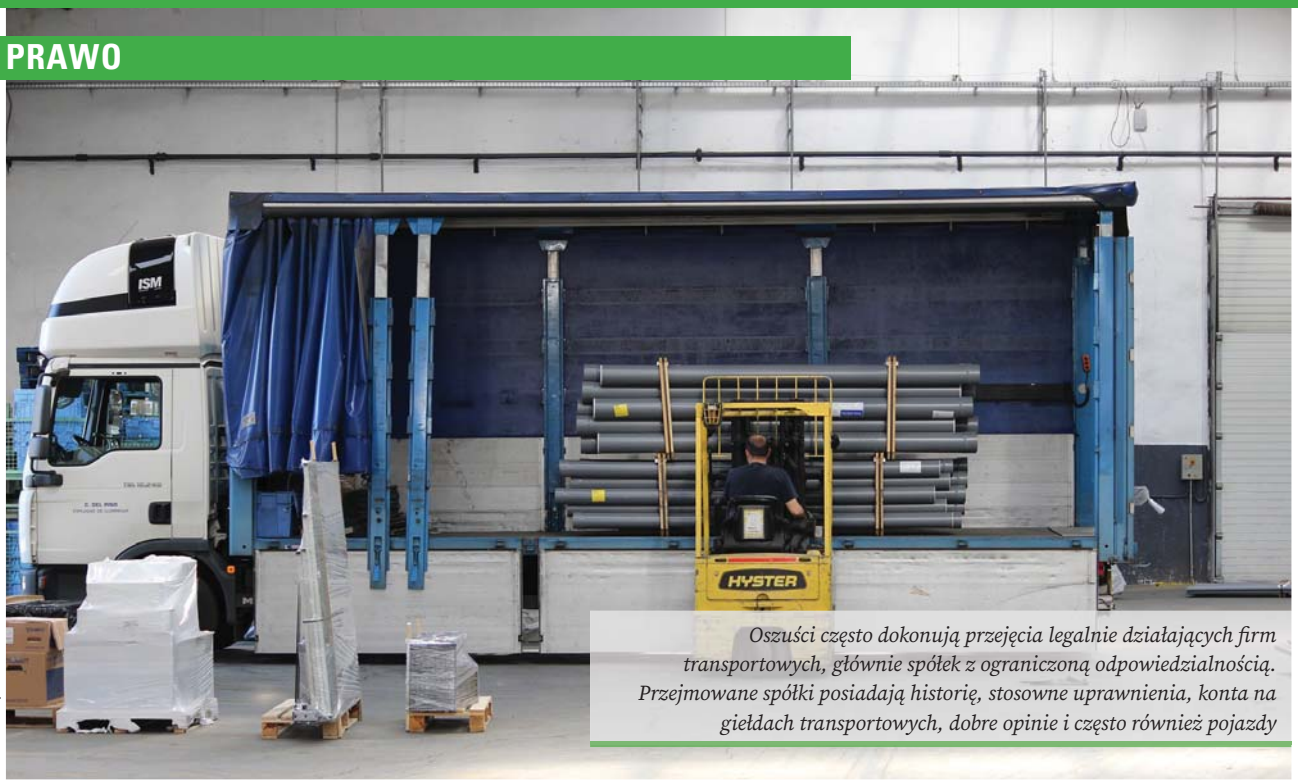
Przy projektowaniu właściwej powierzchni dla magazynu obsługującego omni-channel, nie można zapominać o kwestii bram i doków. Magazyn obsługujący wiele kanałów sprzedaży powinien być niekiedy wyposażony w większą niż standardowo liczbą bram na poziomie „0". Zależy to oczywiście od asortymentu i jego gabarytów, ale jeśli najemca przewiduje podpisanie umowy z kilkoma firmami kurierskimi, które będą odbierać przesyłki w podobnych oknach czasowych, to kilka bram z poziomu „0" będzie niezbędne.

KK



Przyjęcie, składowanie, kompletacja i wydanie zamówień dla kilku kanałów może wymagać nawet trzykrotnie większej powierzchni w porównaniu do tradycyjnego magazynu.

Fot. Cushman & Wakefield



Fot. Pixabay

Oszuści często dokonują przejęcia legalnie działających firm transportowych, głównie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Przejmowane spółki posiadają historię, stosowne uprawnienia, konta na giełdach transportowych, dobre opinie i często również pojazdy

OSZUSTWA W TRANSPORCIE

CZĘŚĆ 1. METODY STOSOWANE PRZY WYŁUDZANIU TOWARÓW

Pędzik transportowy powoduje nie tylko akceptację niskich frachtów i sadzanie za kółkiem „obcokierowców", ale również przyjmowanie zleceń w „ciemno" i zatrudnianie przewoźników z „łapanek".

O ile zgadzanie się na niski fracht i zagranicznego kierowcę może mieć określone uzasadnienie, trudno znaleźć uzasadnienie dla przyjmowania zleceń od przygodnych spedytorów i zlecania przewozów przygodnym przewoźnikom. Może to bowiem nieść za sobą dość nieprzyjemne konsekwencje w postaci utraty towaru wskutek wykonania instrukcji oszusta lub zaboru towaru przez osobę, której powierzy się wykonanie przewozu.

Większość oszustów podszywa się pod inne osoby. W nomenklaturze prawniczej podszywanie się jest określane jako fałszywe podawanie się za kogoś. Takim obiektem, pod który podszywa się oszust jest zazwyczaj istniejąca i legalna firma transportowa lub spedycyjna. Rzadziej będzie to obiekt wirtualny, stworzony przez oszusta na potrzeby wyłudzeń ładunków. Oszustwa nie są jednak popełniane wyłącznie przez osoby, które podszywają się pod przewoźników i spedytorów. Oszust, który przejmuje istniejącą firmę lub rejestruje własną działalność nie musi się pod nikogo podszywać – dokonuje wyłudzeń towarów pod własnym, legalnym szyldem.

W transporcie mamy zatem do czynienia z dwoma rodzajami oszustów:

- oszustem, który fałszywie podaje się za określoną firmę transportową lub spedycyjną (podszywa się pod nią), w sposób nieuprawniony posługuje się autentycznymi lub sfałszowanymi dokumentami i swoim działaniem doprowadza inną osobę do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem w celu osiągnięcia korzyści majątkowej,
- oszustem, który prowadzi legalną firmę transportową lub spedycyjną i posługuje się autentycznymi dokumentami, ale jego działanie polega na doprowadzeniu innej osoby do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem w celu osiągnięcia korzyści majątkowej.

Niniejsze opracowanie ma na celu zwrócenie uwagi na narzędzia stosowane w pracy operacyjnej, wspomagające szeroko rozumianą organizację transportu, których niewłaściwe zastosowanie może doprowadzić do mylnego odczytania zamiarów oferenta oraz do utraty towaru w sytuacji, gdy zleceniodawcą lub zleceniobiorcą okaże się oszust.

Znając metody działania oszustów oraz możliwości jakie dają dostępne narzędzia komunikacji, możemy zminimalizować ryzyko wyłudzenia towaru przez oszusta.

Oszust, który fałszywie podaje się za przewoźnika lub spedytora

Obiektem, pod który podszywa się oszust jest zazwyczaj istniejący i legalny przewoźnik, który posiada swoje pojazdy, konta na giełdach transportowych, stosowne uprawnienia i dobrą opinię. Takim obiektem może być również prawdziwa

OSZUST

Osoba, która doprowadza inną osobę do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem za pomocą:

- wprowadzenia jej w błąd albo
- wyzyskania błędu tej osoby lub
- niezdolności tej osoby do należytego pojmowania przedsiębranego (podjętego) działania, w celu osiągnięcia określonej korzyści majątkowej – zwykle do zwiększenia stanu swojego majątku.

firma spedycyjna, która jedynie organizuje przewozy. Oszuści podszywający się pod te podmioty w sposób nieuprawniony wykorzystują ich dokumenty, co utrudnia weryfikację, gdyż odpowiednie rejestry i bazy danych potwierdzą zawarte w nich dane.

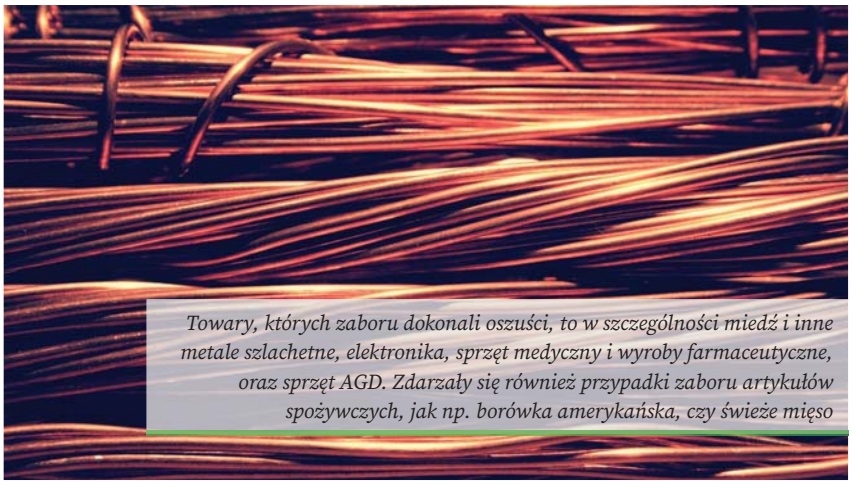
Oszuści korzystają również z fałszywych wizytówek internetowych i adresów mailowych oraz skutecznie omijają wszelkie formy komunikacji, które mogą ujawnić ich zamiary. Dlatego też przed zleceniem przewozu należy korzystać z takich metod weryfikacji zleceniodawców i zleceniobiorców, które pozwolą na wyeliminowanie ryzyka wykonania instrukcji otrzymanych od osób lub zlecenia przewozu osobom, których celem jest wprowadzenie nas w błąd, doprowadzenie do niekorzystnego rozporządzania mieniem powierzonym do przewozu i w efekcie jego zabór.

„Legalny" oszust, czyli jak można legalnie dokonywać oszustw

Obecnie istnieje kategoria oszustów, którzy w sposób bardziej wyrafinowany dokonują zaboru ładunków. Podają się bowiem za przewoźników, ale... „prawdziwie". O takich już nie powiemy, że podszywają się pod kogoś – oni przejmują istniejące firmy lub zakładają nowe z zamiarem dokonywania zaboru powierzonych im towarów. Tacy oszuści obecnie stanowią bardzo duże zagrożenie dla branży logistycznej i transportowej.

Legalne przejęcia działających firm transportowych i spedycyjnych

Oszuści często dokonują przejęcia legalnie działających firm transportowych, głównie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Przejmowane spółki posiadają historię, stosowne uprawnienia, konta na giełdach transportowych, dobre opinie i często również pojazdy. W początkowym okresie działalności przejętej firmy, nic oprócz danych w KRS się nie zmienia. Spółka pracuje jak dotychczas i nic nie wskazuje na to, że nowi właściciele zamiast budowania marki będą dokonywać zaboru powierzonych im towarów. W celu wzbudzenia zaufania spółka realizuje przewozy aż do czasu, gdy otrzyma zlecenia na przewóz zamówionego lub intratnego towaru (często jest to kilka zleceń w krótkim czasie), który zamiast do odbiorcy zostanie dostarczony do „dziupli" oszustów. Nie oznacza to, że każde przejęcie firmy transportowej wiąże się z ryzykiem utraty towaru, gdyż nie każdy nowy udziałowiec ma złe zamiary. Analizowane przypadki potwierdzają jednak, że niektóre przejęcia miały na celu wyłudzanie zleceń i zabór towarów.



Towary, których zaboru dokonali oszuści, to w szczególności miedź i inne metale szlachetne, elektronika, sprzęt medyczny i wyroby farmaceutyczne, oraz sprzęt AGD. Zdarzały się również przypadki zaboru artykułów spożywczych, jak np. borówka amerykańska, czy świeże mięso

Fot. Pixabay

Prowadzone postępowania doprowadziły do ustalenia, że:

- firmy zostały przejęte kilka miesięcy przed dokonaniem oszustwa;
- w jednym przypadku majątek przejętej spółki stanowiły również środki transportu;
- nowymi udziałowcami były osoby o rosyjsko brzmiących nazwiskach lub spółki zagraniczne Ltd., zarejestrowane na Cyprze, w Monaco lub Liberii, również zarządzane przez osoby o rosyjsko brzmiących nazwiskach;
- nowi polscy członkowie zarządów przejętych spółek mieli niski numer PESEL, np. 95xxxxxxxxx lub nawet 98xxxxxxxxx oraz byli członkami zarządów kilkudziesięciu spółek (tzw. słupy);
- po uzyskaniu informacji, że towar nie dojechał na miejsce dostawy, przerwany został jakikolwiek kontakt telefoniczny i mailowy.

Zakładanie legalnych firm transportowych i spedycyjnych

Przepisy są tak liberalne, że zarejestrowanie spółki jest bardzo proste. Oszust również nie ma z tym żadnych problemów. Wirtualne biuro zapewni siedzibę, KRS zarejestruje spółkę w kilka tygodni, a uzyskaniem stosownych uprawnień i zatrudnieniem pracowników zajmie się powołany pełnomocnik. Nowo powstała spółka o nazwie „Pasikonik-Trans Sp. z o.o." będzie posiadać legalny KRS i NIP oraz legalnie uzyskane uprawnienia, a nawet własne środki transportu. Podobnie jak w powyższym przypadku, spółka przez pewien czas będzie realizować przewozy, aby po otrzymaniu zlecenia lub kilku zleceń na przewozy zamówionego lub intratnego towaru dokonać jego zaboru i zakończyć swoją działalność. Analizowane przypadki doprowadziły do ustalenia, że:

- spółki zostały zarejestrowane na krótko przed dokonaniem zaboru towarów;
- adresem siedziby spółek były wirtualne biura;
- właścicielami były głównie firmy zagraniczne (Ltd.) zarejestrowane na Cyprze;
- w niektórych przypadkach udziałowcami byli obywatele polskiego pochodzenia;
- członkami zarządów byli Polacy, którzy mieli niski numer PESEL i często byli członkami zarządów wielu spółek (tzw. słupy);
- spółki posiadały legalne uprawnienia oraz zarejestrowane na siebie pojazdy;

Przed zleceniem przewozu należy korzystać z takich metod weryfikacji zleceniodawców i zleceniobiorców, które pozwolą na wyeliminowanie ryzyka wykonania instrukcji otrzymanych od osób lub zlecenia przewozu osobom, których celem jest wprowadzenie nas w błąd.

- spółki nie były zarejestrowane na znanych giełdach transportowych;
- kontakt odbywał się za pośrednictwem legalnych domen pocztowych;
- po uzyskaniu informacji, że towar nie dojechał na miejsce dostawy, przerwany został jakikolwiek kontakt telefoniczny i mailowy.

Tworzenie spółek przez „kopiowanie" istniejących firm transportowo-spedycyjnych

Bardziej wyrafinowany oszust może również zarejestrować spółkę w KRS podając autentyczną nazwę lub nieznacznie zmodyfikowaną nazwę istniejącej spółki i adres wirtualnego biura uzupełniony o adres istniejącej spółki. Nowa spółka może posiadać autentyczne ubezpieczenie OCP, kilka środków transportu (często w leasingu) i posługiwać legalnymi uprawnieniami „skopiowanej" firmy, zawierającymi takie same dane. Poprzez zbieżność nazwy i adresu, tak zarejestrowana spółka będzie kojarzona z firmą, która została „skopiowana". Po otrzymaniu zlecenia przewozu intratnego towaru, zlecenie jest kierowane do fałszywego przewoźnika i towar jest dostarczany do „dziupli" oszusta. Po zaborze towaru (często jest to kilka przejętych ładunków w krótkim odstępie czasu) spółka przestaje funkcjonować. Analizowany przypadek doprowadził do ustalenia, że nowa spółka:

- posiadała nazwę istniejącej spółki;
- miała inny numer KRS, NIP i Regon niż spółka, która została „skopiowana" oraz reprezentowały ją inne osoby;
- posługiwała się dokumentami istniejącej i legalnej spółki (KRS, zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencja wspólnotowa);
- legitymowała się wykupioną przez siebie polisą OCP;
- posługiwała się numerami rejestracyjnymi kilku zarejestrowanych na siebie pojazdów;
- posługiwała się giełdową wizytówką „skopiowanej" firmy;

oraz, że:

- kontakt odbywał się wyłącznie za pomocą poczty elektronicznej;
- adres poczty elektronicznej był założony na darmowej domenie pocztowej „gmail.com" i zawierał w adresie nazwę skopiowanej firmy, np. pasikonik@gmail.com – istniejąca firma posiadała własną domenę pocztową „pasikonik.pl", na której były zakładane konta pocztowe, np. biuro@pasikonik.pl).

Analogicznie, jak w innych przypadkach, po uzyskaniu informacji, że towar nie dojechał na miejsce dostawy, spółka przerwała jakikolwiek kontakt ze swoim zleceniodawcą.

Towary, których zaboru dokonali oszuści to w szczególności miedź i inne metale szlachetne, elektronika, sprzęt medyczny i wyroby farmaceutyczne, oraz sprzęt AGD. Zdarzały się również przypadki zaboru artykułów spożywczych, jak np. borówka amerykańska, czy świeże mięso. Powyższe przypadki obrazują, jakimi metodami posługują się oszuści w celu wyłudzania zleceń i zaboru powierzonych towarów. Potwierdzają również, jak małą wagę do weryfikacji podwykonawców przywiązywały osoby udzielające im tych zleceń.

Aby temu przeciwdziałać, konieczne jest szczegółowe weryfikowanie oferentów przy pierwszym kontakcie, a także okresowe weryfikowanie znanych firm pod kątem ewentualnej zmiany właściciela.

Narzędzia stosowane w pracy operacyjnej i ich wykorzystanie do weryfikacji

Adres mailowy

Większość firm spedycyjnych i wielu przewoźników ma wykupione domeny. Nazwy domen są wykorzystywane również jako domeny pocztowe, gdzie po znaku „@" występują wówczas nazwy domen, np. @pasikonik-trans.pl. Posłużenie się przez oszusta autentycznym adresem mailowym nie jest proste i jest bardzo rzadko stosowane. Z tych powodów oszuści najczęściej unikają komunikacji mailowej lub posługują się adresami mailowymi założonymi na bezpłatnych kontach pocztowych typu: gmail.com, wp.pl, o2.pl lub onet.pl, z dodanymi przed znakiem „@" nazwami firm, pod które się podszywają, np. pasikonik-trans@gmail.com. Osoba otrzymująca taką wiadomość będzie miała wrażenie, że mail pochodzi od firmy Pasikonik Trans Sp. z o.o., od której wpłynęło zlecenie transportowe lub do której została wysłana oferta przewozu.



Fot. Pixabay

Bardziej wyrafinowany oszust może również zarejestrować spółkę w KRS podając autentyczną nazwę lub nieznacznie zmodyfikowaną nazwę istniejącej spółki i adres wirtualnego biura uzupełniony o adres istniejącej spółki

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk

szef zespołu, broker

Ponad 34 lata w branży ubezpieczeniowej, w tym 19 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie diagnostyki ryzyka, szkód i ubezpieczeń i transportowych. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe międzynarodowe oraz obowiązujące w krajach Unii Europejskiej.
Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: określania prawnej odpowiedzialności wynikającej z zawieranych umów przewozu, prowadzenia nadzoru nad postępowaniami reklamacyjnymi związanymi ze szkodami transportowymi oraz tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów.
Autor ponad 100 artykułów z zakresu prawa przewozowego, ryzyka i ubezpieczeń transportowych. Wykładowca i prelegent na wielu konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych.



Autentyczność adresu skrzynki pocztowej można łatwo zweryfikować poprzez sprawdzenie wizytówek internetowych firmy lub ostatecznie na giełdzie transportowej. Weryfikacja powinna zatem ujawnić, że firma Pasikonik Trans Sp. z o. o. wykorzystuje wykupioną domenę również jako domenę pocztową i w adresach mailowych tej firmy, po znaku „@" występuje nazwa domeny pasikonik-trans.pl, a nie gmail.com, a właściwym adresem, którym powinna posługiwać się osoba kontaktowa jest osoba.kontaktowa@pasikonik-trans.pl, a nie pasikonik-trans@gmail.com.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż wielu małych przewoźników nie posiada wykupionej domeny i zakłada konta pocztowe na darmowych serwerach pocztowych, np. gmail.com, wp.pl lub onet.pl. W takim przypadku jedną z metod jest sprawdzenie wpisu do CEIDG, który może zawierać adres mailowy przedsiębiorcy. W wielu przypadkach przedsiębiorcy nie podają jednak adresu mailowego przy rejestracji firmy, zatem jedyną metodą będzie sprawdzenie adresu na wizytówkach internetowych firmy. Należy mieć na uwadze, że oszust może zamieścić w internecie fałszywą wizytówkę lub kilka fałszywych wizytówek, które potwierdzą autentyczność użytego przez niego adresu mailowego. W takich przypadkach należy zachować ostrożność i zastosować inne formy weryfikacji.

Numer telefonu

Osoba, która przesłała zlecenie transportowe lub do której została wysłana oferta przewozu, bardzo często kontaktuje się telefonicznie, a często wyłącznie telefonicznie. Na podstawie numeru telefonu raczej nie można zidentyfikować rozmówcy. Aby potwierdzić, że numer ten należy do pracownika określonej firmy (oferenta), można zweryfikować numer na stronie internetowej tej firmy lub na jej internetowych wizytówkach. Jeżeli firma jest mała, istnieją duże szanse, że znajdziemy go w internecie, gdyż jest to najczęściej numer telefonu właściciela firmy. Przy większych firmach o strukturze korporacyjnej możliwości weryfikacji numeru telefonu tą metodą będą jednak bardzo ograniczone.

Jedynym skutecznym sposobem zweryfikowania tożsamości tej osoby, a tym samym również jej faktycznych zamiarów, będzie podjęcie próby uzyskania od rozmówcy numeru telefonu do siedziby firmy (najlepiej stacjonarnego, opcjonalnie również komórkowych) oraz ewentualnie nazwisko menedżera lub właściciela. Przed wykonaniem telefonu należy potwierdzić w kilku źródłach, czy faktycznie należą one do firmy, którą reprezentuje dana osoba i której dokumentami się posługuje. Jeżeli osoba nie ma złych zamiarów, uzyskanie od niej takich informacji oraz ewentualne późniejsze potwierdzenie autentyczności oferty bezpośrednio w firmie oferenta jest jak najbardziej możliwe. Jeżeli oferta jest fałszywa, osoba ta najprawdopodobniej nie poda wymaganych danych i wycofa się z oferty przewozu.

Komunikator giełdy transportowej

Komunikator jest obecnie jednym z głównych narzędzi do komunikowania się pomiędzy stronami zawieranych umów. Duże giełdy transportowe mają na tyle szczelne systemy informatyczne, że prawdopodobieństwo podszycia się oszusta pod zarejestrowanego użytkownika jest raczej niewielkie. Nie należy jednak wykluczać, że oszust zarejestruje się na giełdzie transportowej, uzyska indywidualny numer ID i dostęp do platformy. Wówczas na jego panelu będą znajdować się nieprawdziwe informacje (nazwa i adres oraz numery telefonów) i sfałszowane dokumenty. Weryfikacja takiego oferenta w oparciu o informacje i dokumenty znajdujące się na jego panelu na giełdzie transportowej będzie niewystarczająca do ujawnienia oszusta.

Dokumenty

Dokumenty otrzymywane od oferentów oraz te zamieszczone na giełdach trans-

> Oszuści najczęściej unikają komunikacji mailowej lub posługują się adresami mailowymi założonymi na bezpłatnych kontach pocztowych typu: gmail.com, wp.pl, o2.pl lub onet.pl, z dodanymi przed znakiem „@" nazwami firm, pod które się podszywają.



Weryfikacja powinna bezwzględnie skoncentrować się na ustaleniu, czy otrzymany dokument potwierdza zawarcie umowy ubezpieczenia OCP (nie jest jedynie ofertą), czy jest autentyczny i czy osoba legitymująca się nim jest reprezentantem firmy, której dokumentem się posługuje

Fot. GDDKiA

> Oszust, który przejmuje istniejącą firmę lub rejestruje własną działalność nie musi się pod nikogo podszywać – dokonuje wyłudzeń towarów pod własnym, legalnym szyldem.

portowych mogą powiedzieć nam bardzo wiele. Warunek – musimy wiedzieć na co zwracać uwagę. Głównymi elementami, które powinny być „prześwietlane" są: nazwa firmy oraz jej adres, numery NIP i REGON, a w przypadku spółek prawa handlowego również numer KRS, daty wydania dokumentów, daty wydania i ważności zezwoleń i licencji oraz dane zawarte w polisie OCP. Dane podmiotu (nazwa i adres) znajdujące się na wszystkich dokumentach powinny być zgodne.

Informacje znajdujące się w otrzymanych dokumentach pozwalają na zweryfikowanie ich autentyczności w rejestrach organów, które je wydają, np. w KRS, CEIDG, GUS i KREPTD oraz VIES. Wnikliwe porównanie danych zawartych w dokumentach i rejestrach pozwoli na wychwycenie ewentualnych rozbieżności. Opisane metody należy stosować również w odniesieniu do oferentów zagranicznych. Nie jest to proste, gdyż wymaga znajomości rejestrów przedsiębiorstw w poszczególnych państwach, a także rejestrów zawierających wydane zezwolenia i licencje transportowe.

Aby przeciwdziałać kradzieżom, konieczne jest szczegółowe weryfikowanie oferentów przy pierwszym kontakcie, a także okresowe weryfikowanie znanych firm pod kątem ewentualnej zmiany właściciela.

Fot. Pixabay



Zarejestrowanie spółki jest bardzo proste. Oszust również nie ma z tym żadnych problemów. Wirtualne biuro zapewni siedzibę, KRS zarejestruje spółkę w kilka tygodni, a uzyskaniem stosownych uprawnień i zatrudnieniem pracowników zajmie się powołany pełnomocnik

WAŻNE: Oszuści dla uwiarygodnienia swoich zamiarów często korzystają z kopii dokumentów pochodzących z giełd transportowych. Jeżeli oferent przesyła dokumenty z nadrukiem lub znakiem wodnym giełdy transportowej, koniecznie należy zażądać kopii oryginalnych dokumentów.

SMS

Ta forma komunikacji jest dość często stosowana zarówno przy określaniu warunków umowy przewozu, jak również w czasie realizacji umowy przez przewoźnika. Nie powinna być jednak jedyną formą kontaktu pomiędzy stronami zawieranej umowy. O weryfikacji oferenta w ogóle nie ma mowy, gdyż po SMS-ie można jedynie zweryfikować numer telefonu, z którego otrzymywane są wiadomości SMS, a jak wskazano powyżej, sprawdzenie numeru telefonu nie jest takie proste.

Numer rejestracyjny pojazdu

Istniejący i legalni przewoźnicy zazwyczaj posiadają swoje pojazdy. Nie jest to zasada, gdyż trudna sytuacja na rynku doprowadziła wielu z nich do zmiany profilu działalności i obecnie zajmują się oni pośrednictwem przy przewozie rzeczy. Takie firmy wykonują swoje przewozy za pośrednictwem podwykonawców. Niezależnie od tego, kto wykonuje przewóz, do awizacji załadunku zawsze są podawane numery rejestracyjne pojazdów dedykowanych do wykonania przewozu. Autentyczność pojazdów zgłoszonych do przewozu można zweryfikować w rejestrach pojazdów prowadzonych przez Ubezpieczeniowe Fundusze Gwarancyjne lub ich odpowiedniki znajdujące się w poszczególnych krajach.

W rejestrach uzyskamy jedynie potwierdzenie zawarcia ubezpieczenia obowiązkowego OC pojazduo określonym numerze rejestracyjnym oraz numer polisy i nazwę zakładu ubezpieczeń, ale w sytuacji, gdy oszust sfałszuje tablice rejestracyjne, zgłoszony pojazd nie będzie figurował w rejestrze UFG lub podany numer rejestracyjny będzie wskazywał na inny rodzaj pojazdu (np. osobowy).

Polisa OCP

Oszuści najczęściej wykorzystują oryginalne polisy OCP wystawione na firmy, pod które się podszywają. Dla uwiarygodnienia swoich zamiarów często zawierają nowe umowy ubezpieczenia OCP. W każdym przypadku są one oryginalne i trudno jest podważyć ich autentyczność. Sprawdzenie autentyczności jest o tyle trudne, że wymaga uzyskania stosownego potwierdzenia (telefonicznego lub mailowego) w zakładzie ubezpieczeń lub u pośrednika, który uczestniczył w zawarciu umowy ubezpieczenia. W większości przypadków takie próby kończą się niepowodzeniem, gdyż pracownicy zakładów ubezpieczeń, agenci i brokerzy ubezpieczeniowi często zasłaniają się przepisami o ochronie danych osobowych i odmawiają udzielenia informacji.

Weryfikacja powinna bezwzględnie skoncentrować się na ustaleniu, czy otrzymany dokument potwierdza zawarcie umowy ubezpieczenia OCP (nie jest jedynie ofertą), czy jest autentyczny i czy osoba legitymująca się nim jest reprezentantem firmy, której dokumentem się posługuje.

Neutralizacja listu przewozowego jako element zlecenia umożliwiający dokonanie oszustwa

Nie należy zapominać o tym, że zlecenie, które otrzymaliśmy może pochodzić od oszusta i być „fałszywe". W takich przypadkach powinniśmy weryfikować również te podmioty, od których otrzymujemy zlecenia, a na pewno te, które zlecają nam przewóz po raz pierwszy. Fałszywe zlecenie może bowiem określać fałszywy adres dostawy lub zawierać instrukcje dotyczące zneutralizowania listu przewozowego w zakresie zmiany nazwy odbiorcy i/lub adresu dostawy. Otrzymane zlecenie może również zawierać prawdziwe informacje, ale w trakcie przewozu oszust może wydać polecenie dostarczenia towaru do innego odbiorcy lub pod inny adres i w tym

celu dokonania neutralizacji listu przewozowego.

Fałszywy adres dostawy w zleceniu przewozu

Co do zasady, dane określone w listach przewozowych powinny pokrywać się z tymi zawartymi w zleceniu transportowym. Przy przyjmowaniu towaru od nadawcy koniecznie należy zweryfikować zgodność nazwy odbiorcy i adresu dostawy określonych w zleceniu z danymi określonymi w liście przewozowym. W przypadku stwierdzenia niezgodności, przed rozpoczęciem przewozu należy potwierdzić adres dostawy bezpośrednio u nadawcy towaru (wysyłającego). Faktyczny adres dostawy można również potwierdzić u osoby udzielającej zlecenia, ale pod warunkiem, że została ona szczegółowo zweryfikowana i mamy pełność, że reprezentuje zleceniodawcę, którego nazwą się posługuje.

W celu wykonania powyższego, należy stosować zasady opisane w punktach „Adres mailowy" i „Numer telefonu". Jeżeli zaniechamy sprawdzenia, a osoba kontaktowa będzie oszustem, z całą pewnością potwierdzi prawidłowość adresu podanego w zleceniu. Wykonanie jej instrukcji będzie wiązało się z utratą towaru. Do czasu potwierdzenia autentyczności osoby kontaktowej i warunków zlecenia w firmie zleceniodawcy należy zatem wstrzymać się z wykonaniem otrzymanych instrukcji, a w razie potrzeby, wstrzymać przewóz.

Obowiązek „neutralizacji listu przewozowego" i zmiany adresu dostawy w zleceniu

W większości przypadków zmiana odbiorcy i adresu dostawy wiąże się z ukryciem pochodzenia towaru i nie wynika z chęci dokonania zaboru towaru przez zleceniodawcę. W takim przypadku nie uzyskamy wymaganych informacji od nadawcy towaru (wysyłającego), gdyż nie będzie on dysponował danymi „zneutralizowanego" odbiorcy.

Aby upewnić się, że wykonanie instrukcji nie narazi nas na problemy, po przyjęciu towaru należy potwierdzić faktyczny (zneutralizowany) adres dostawy bezpośrednio w firmie zleceniodawcy. Nie zaleca się potwierdzania tego u osoby, która kontaktowała się w imieniu zleceniodawcy, przed dokonaniem jej szczegółowej weryfikacji (patrz powyżej).

Otrzymanie instrukcji o „neutralizacji listu przewozowego" i zmiany adresu dostawy w trakcie wykonywania przewozu

To również jest praktykowane i w większości przypadków nie powoduje żadnych problemów. Jeżeli zleceniodawcą będzie jednak oszust, wykonanie instrukcji i zawiezienie towaru do odbiorcy innego niż określony w liście przewozowym lub/i na inny adres może zakończyć się utratą towaru. W takim przypadku z ostrożności należy dokonać weryfikacji osoby kontaktowej i warunków umowy zgodnie z zasadami opisanymi powyżej, a w razie dalszych podejrzeń co do jej zamiarów, skontaktowanie się bezpośrednio z odbiorcą towaru, którego dane zostały wpisane do oryginalnego listu przewozowego. Przykłady ujawnienia takiego oszustwa opisano w artykule pt. Oszustwo z „neutralizacją dokumentów" w tle. Jak można uniknąć utraty towaru.

Jak widać, oszuści stosują różne metody, aby wprowadzić nas w błąd, uzyskać zlecenie i dokonać zaboru towaru. Wprowadzają nas również w błąd podając błędny adres dostawy. Wartości utraconych w ten sposób ładunków sięgają milionów EUR.

Jerzy Różyk
ekspert ds. prawa przewozowego, oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoznika.info

Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny
BAZA OC I AC
JESTEM POSZKODOWANY

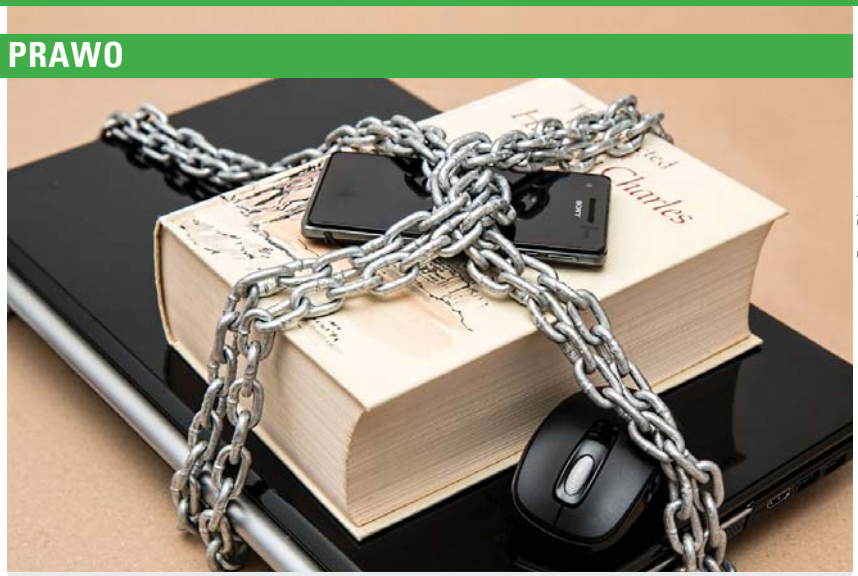
Autentyczność pojazdów zgłoszonych do przewozu, można zweryfikować w rejestrach pojazdów prowadzonych przez Ubezpieczeniowe Fundusze Gwarancyjne lub ich odpowiedniki znajdujące się w poszczególnych krajach



Oszuści dla uwiarygodnienia swoich zamiarów często korzystają z kopii dokumentów pochodzących z giełd transportowych. Jeżeli oferent przesyła dokumenty z nadrukiem lub znakiem wodnym giełdy transportowej, koniecznie należy zażądać kopii oryginalnych dokumentów

Fot. Pixabay

Dane określone w listach przewozowych powinny pokrywać się z tymi zawartymi w zleceniu transportowym. Przy przyjmowaniu towaru od nadawcy koniecznie należy zweryfikować zgodność nazwy odbiorcy i adresu dostawy określonych w zleceniu z danymi określonymi w liście przewozowym.



Fot. Pixabay

Brak podstawowych procedur związanych z ochroną dokumentów w firmie może doprowadzić do poważnych konsekwencji prawnych. Na tym etapie również bardzo często dowiadujemy się, że do pewnych danych wrażliwych ma dostęp grupa, która nie powinna tych informacji widzieć

RODO W FIRMIE TRANSPORTOWEJ

Bardzo często w trakcie rozmów z klientami mowa jest o RODO. Najczęściej przewijające się pytania to: „Czy RODO jest mi potrzebne?", „Czy muszę to mieć w mojej firmie?", „Co RODO mi daje poza tym, że mam wydatek i zamieszanie?" oraz wiele innych. Postaram się na te oraz inne wątpliwości odpowiedzieć w tym artykule.

Dodam, że nie jest tak, że przed RODO nic nie było, otóż była Ustawa o Ochronie Danych Osobowych, która również w swoich założeniach miała chronić nasze dane osobowe. Teraz jednak skupmy się na tym jakie zapisy wprowadziło RODO z dniem 25 maja 2018 r., jak skutecznie wprowadzić RODO w naszej firmie oraz dlaczego warto, aby nasza firma miała RODO.

Pytanie o zgodę

Poza tym, że RODO wprowadziło zmiany co do nazewnictwa, to na podstawie rozporządzenia powstał Urząd Ochrony Danych Osobowych, który ma czuwać nad naszymi danymi, a karać tych którzy swobodnie, bez naszej wiedzy i ZGODY te dane rozdają lub przekazują. Warto tutaj nadmienić, że wprowadzono szereg praw dotyczących osób, których dane są przetwarzane, jak m.in: „prawo do dostępu do informacji, czy i jakie dane są przetwarzane". Prawo to daje nam możliwość odpytania podmiotu przetwarzającego nasze dane, np. te, które posiadają pracodawcy, a także gdzie i komu je udostępnia. Inne prawo to „prawo do bycia zapomnianym", które pozwala nam np. zakończyć batalie z firmami, które za wszelką cenę oferują nam najlepsze na świecie garnki lub eliksiry młodości itp. Ważnym jest również „prawo do sprzeciwu", które pozwala nam pod pewnymi obostrzeniami blokować dalsze przetwarzanie danych przez administratora.

RODO wprowadza również kategorię danych wrażliwych, których przetwarzanie jest bardzo ograniczone, a w niektórych przypadkach prawnie zabronione. Przykładem danych ograniczonych może być nieobecność pracownika – jeśli pracownik zadzwonił do działu kadr, że jest chory lub drogą elektroniczną przysłał zwolnienie, to inni pracownicy powinni tylko posiadać informację, że go nie będzie, bez poznania przyczyny. Przykładem danych, których nie można przetwarzać, bo jest to prawnie zabronione, jest przynależność polityczna, pochodzenie rasowe lub etniczne.

Z ciekawych sytuacji mogę przytoczyć przykład zamawiania cateringu na szkolenie, w którym jest porcja wegetariańska dla jednego z uczestników. Jeśli chcemy, aby ktoś miał dostęp do informacji o nim, musimy posiadać zgodę owego uczestnika, gdyż informacja o diecie jest daną osobową należącą do kategorii wrażliwych.

Reasumując, kiedy mówimy o przetwarzaniu danych osobowych zawsze powinniśmy mieć zgodę na ich przetwarzanie na piśmie, wyrażoną oddzielnie od innych zgód. Pytanie o zgodę powinno być podane w zrozumiałej i łatwo dostępnej formie, jasnym i prostym językiem, na odpowiednio dostosowanym formularzu.

Argumenty, które przemawiają za wprowadzeniem RODO w firmie

Mowa tu o innych argumentach niż oczywisty aspekt prawny, który w pewien sposób nakazuje wprowadzenie RODO. A jednym z pierwszych jest fakt, iż w czasie analizy źródeł przetwarzania danych osobowych w firmie często dowiadujemy się, że mamy nie do końca prawidłowo prowadzone akta osobowe, że komputery i dokumenty nie są w sposób odpowiedni zabezpieczone, a osoby postronne mają dostęp nie tylko do danych osobowych, ale również do dokumentów firmowych, np. związanych z przetargami. Na tym etapie analizy bardzo często okazuje się, że brak podstawowych procedur związanych z ochroną dokumentów w firmie może doprowadzić do poważnych konsekwencji prawnych. Do tego dowiadujemy się, że do pewnych danych wrażliwych ma dostęp grupa, która nie powinna tych informacji widzieć. Etap ten pokazuje, czy w ogóle dbamy i w jaki sposób o dane osobowe pracowników oraz o ich minimalizację w ramach przetwarzania. Najczęściej popełnianym błędem jest, poza oczywiście kserem dowodu osobistego, np. ksero karty kierowcy, czy formularze, gdzie kilkanaście razy w ramach jednych akt osobowych podajemy PESEL pracownika, co jest niewłaściwe i nie powinno mieć miejsca. Warto tutaj również wspomnieć o kwestionariuszach osobowych, gdzie inne dane podajemy w przypadku osoby ubiegającej się o pracę, a inne w przypadku pracownika. Etap ten również uświadamia Państwu jak i czy w sposób właściwy prowadzone są rozmowy kwalifikacyjne oraz proces obiegu CV kandydata, który stara się o pracę w firmie.

Z doświadczenia wiem, że bardzo dużo firm w sposób nieprawidłowy dys-

ponuje wizerunkiem pracowników, czy to na stronie firmowej, czy w mediach społecznościowych, co może prowadzić do poważnych konsekwencji finansowych dla firmy nie tylko ze strony UODO (Urzędu Ochrony Danych Osobowych), ale również pracownika lub byłego pracownika. Monitoring w wielu przypadkach, również jest obszarem zapomnianym, a warto wiedzieć, że to obszar bardzo wrażliwy na dane osobowe.

Kolejnym argumentem za wprowadzeniem RODO jest to, iż na etapie analizy i monitorowania przepływów danych, zarówno w systemach informatycznych jak i danych papierowych, okazuje się, że dane wrażliwe wychodzą do naszych kontrahentów i do końca nie wiadomo dlaczego. Bardzo często przy awizacji kontrahent potrzebuje PESEL pracownika, co jest na dzisiaj nieuzasadnione w żaden sposób – przecież mamy tyle możliwości weryfikacji pracownika eliminujących pomyłkę, np. imię i nazwisko + numer rejestracyjny ciągnika + numer rejestracyjny naczepy. Prawdopodobieństwo, że nastąpi pomyłka jest zerowe, a co za tym idzie, w sposób jednoznaczny identyfikuje nam odpowiedniego kierowcę. Czasem wystarczy zapytać.

Ostatnio miałem taką sytuację, że jedna z dużych firm transportowych w Polsce wysyłała sporą ilość numerów PESEL do kontrahenta, który ładował samochody tej firmy w bazie przeładunkowej. Dowiedziałem się, że na pytanie skierowane do kontrahenta: „Czy możemy podawać inne dane weryfikacyjne?", przyszła odpowiedź, że nie, bo musi być PESEL. Poleciłem więc zapytać oficjalnie, czy mają wprowadzone RODO i w jaki sposób chronią dane pracowników w procesie załadunku oraz – co ważne – co robią z tymi danymi po załadunku. Odpowiedź przyszła bardzo szybka z propozycją wysyłania innych danych do weryfikacji przy awizacji.

Czasem tyle wystarczy, czasem trzeba porozmawiać z kontrahentem i zapytać wprost po co mu te dane. Często wtedy dostajemy odpowiedź: „Bo tak zawsze było". No tak, ale warunki się zmieniły i zasady również, a co za tym idzie trzeba się do nich na nowo dostosować.

Reasumując, przy analizie, jeszcze przed procesem wdrażania RODO w firmie możemy spojrzeć na pewne zależności z innej perspektywy, gdzie przy niedużym zaangażowaniu i lekkich zmianach możemy sprawniej i rzetelniej dbać o dane osobowe, a przy tym nie tracąc kontrahentów i umów z nimi. Mało tego, z badań przeprowadzonych przez firmę Deloitte wynika, że kontrahenci swym zaufaniem darzą te firmy, które w sposób etyczny wykorzystują przekazywane im dane osobowe.

– *Transparentność przetwarzania danych wpływa pozytywnie na chęć dzielenia się nimi przez osoby, których dane dotyczą. Są one także mniej skłonne do wystąpienia z roszczeniem lub do zmiany dostawcy produktów i usług, któremu ufają, nawet w przypadku, gdy doszło do naruszenia reguł określonych w RODO. Prawie połowa badanych uważa, że rozporządzenie pozytywnie wpłynęło na ochronę i etyczne wykorzystanie ich danych przez organizacje* – twierdzi Jan Jarmul, radca prawny, Partner, Deloitte Legal.

Fot. Pixabay



Na etapie analizy i monitorowania przepływów danych, zarówno w systemach informatycznych jak i danych papierowych, okazuje się, że dane wrażliwe wychodzą do naszych kontrahentów i do końca nie wiadomo dlaczego

Przybliżenie wprowadzenia RODO w firmie transportowej

Chciałbym podkreślić, że nie chodzi o proces wprowadzenia polityki RODO



Jarosław Bokiewicz

w firmie, ale o najważniejsze elementy, na które zwracam uwagę przy tworzeniu polityki dla każdej firmy oraz najważniejsze rzeczy/zapisy, które owa polityka i cały proces powinny zawierać.

Uważam, że najważniejsze zasady, którymi należy się kierować chcąc zbudować politykę prywatności w firmie to:

- RODO w każdej firmie powinno być dostosowane do danej firmy i jej potrzeb oraz zależne od jej wymogów. Co w praktyce oznacza, że ściąganie darmowych polityk z Internetu oraz ich implementacja 1:1 niestety nie jest najlepszym pomysłem. Nie wynika to z założenia, że owe polityki są złe, ale z faktu, że więcej to nie znaczy lepiej.
- RODO w dniu codziennym powinno być tak zaimplementowane w firmie, żeby pomóc nam uniknąć „wyzwań" finansowych, kadrowych a nawet etycznych. Ważne są procedury, ale najważniejsza jest edukacja pracowników i ciągłe systematyczne badanie ich działań pod kątem wykonywalności owych procedur.
- IOD w firmie. Nie każda firma potrzebuje mieć na etacie Inspektora Danych Osobowych, ale z doświadczenia czy z badania dokumentów pod kontem RODO wiem, że tam gdzie taki inspektor występuje (nawet tylko jako konsultant zewnętrzny na zasadzie usługi okresowych szkoleń) firma ma wprowadzone odpowiednie zabezpieczenia, pracownicy są odpowiednio przeszkoleni i wiedzą jak dbać o dane osobowe, a co ważne, w każdej chwili mogą spytać o radę w ramach zaistniałej – nowej sytuacji w firmie.

Firmy prowadzące transport jako jednoosobowe działalności gospodarcze lub małe firmy, w rzeczywistości nie mają rozbudowanych struktur admini-

stracyjnych. Przeważnie księgowość jest zewnętrzna, rozliczanie czasu pracy kierowców również, a firma skupia się na biznesie. Tak więc wprowadzenie RODO jest dość proste i przy niedużej pomocy specjalistów można to zrobić samemu.

W takim przypadku dokumenty będą potrzebne w formie elektronicznej, gdyż powinny być na bieżąco odpowiednio aktualizowane:

- rejestr czynności przetwarzania danych osobowych;
- rejestr kategorii czynności przetwarzania danych osobowych;
- w przypadku posiadania monitoringu, dokumenty – zasady stosowania monitoringu w firmie, oświadczenie podpisane przez każdego pracownika oraz odpowiednie tablice informacyjne;
- polityka prywatności, która będzie zawierała tylko podstawowe informacje wraz z działem o zabezpieczeniach informatycznych danych osobowych w formie cyfrowej;
- w przypadku strony www politykę prywatności umieszczamy odpowiednio na stronie oraz w przypadku formularza kontaktowego przygotowujemy odpowiednią klauzulę informacyjną;
- rejestr osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych wraz z informacją jakie dane mogą przetwarzać – istotne, bo nie zawsze każda osoba w firmie powinna mieć dostęp do wszystkich danych osobowych.

Dodatkowo potrzebujemy zgód i oświadczeń, między innymi takich jak:

- oświadczenie o stosowaniu GPS-a w samochodach firmowych;
- upoważnienie o przetwarzaniu danych osobowych;
- oświadczenie o poufności;
- umowa o powierzeniu danych osobowych z każdym podmiotem, któremu te dane powierzamy, jak np. biuro rachunkowe, firmy spedycyjne, kontrahenci, firmy rozliczeniowe, ubezpieczeniowe itp.

Oczywiście ilość tych dokumentów i ich obszerność będzie każdorazowo musiała być dostosowana do firmy – do wielkości, ale także do odpowiednich stanowisk pracy, do działań jakie ta firma prowadzi i do obszaru na jakim działa, bo w przypadku wysyłania danych do krajów trzecich, proces obsługi danych mocno się komplikuje i to również trzeba wziąć pod uwagę, gdyż np. Wielka Brytania w świetle prawa unijnego jest krajem trzecim.

Niezależnie od wielkości firmy powinniśmy również posiadać procedurę wraz z instrukcją w przypadku naruszenia danych osobowych, rejestr takich incydentów – i tutaj pomocny jest IOD, który w przypadku powstania incydentu pomoże go odpowiednio sklasyfikować, bo trzeba pamiętać, że w przypadku poważnego naruszenia danych osobowych skutkującego stratą materialną lub wizerunkową pracownika, którego dane zostały naruszone, mamy tylko 72 godziny, aby poinformować o tym fakcie odpowiednie służby wraz z informacją o tym, jakie środki zostały podjęte w celu minimalizacji strat związanych z zaistniałym incydentem.

Firmy prowadzące transport jako jednoosobowe działalności gospodarcze lub małe firmy, w rzeczywistości nie mają rozbudowanych struktur administracyjnych. Przeważnie księgowość jest zewnętrzna, a firma skupia się na biznesie. W takim przypadku wprowadzenie RODO jest dość proste



Fot. Photoxpress

A jak się to ma do dużych i bardzo dużych firm (specjalnie nie nazywam ich korporacjami)?. Tutaj powyższe się nie zmienia, ale dochodzą jeszcze elementy związane ze specyfiką administracyjną tych firm, jak działy wraz z kierownikami i dyrektorami, czy sekcje, a także specyfika elektronicznego obiegu informacji. Bierzemy pod uwagę: czy firma ma wprowadzone ISO, jak wygląda przepływ elektroniczny danych, czy firma posiada serwerownię, jak wygląda cały proces informatyzacji w firmie. Wdrożenie RODO w takiej firmie powinno być podzielone na etapy i zrobione w sposób usystematyzowany, aby wprowadzić jak najmniejsze zamieszanie do jej społeczności oraz jak najmniejsze ingerencje w codzienną pracę.

Przykładowe wdrożenie prowadzone przeze mnie w takich firmach z podziałem na etapy wygląda tak:

- ETAP I – identyfikacja zbiorów danych osobowych.
- ETAP II – ustalenie osób przetwarzających dane osobowe.
- ETAP III – identyfikacja miejsc przetwarzania danych osobowych.
- ETAP IV – identyfikacja systemów informatycznych, w których są przetwarzane dane osobowe.
- ETAP V – możliwość rozliczenia przetwarzania danych osobowych.
- ETAP VI – określenie przepływów danych w systemach informatycznych.
- ETAP VII – określenie map ryzyka związanych z przetwarzaniem danych osobowych.
- ETAP VIII – przygotowanie dokumentacji RODO.

Oczywiście każdy taki etap kończy się podsumowaniem i szkoleniem kadry zarządzającej i pracowników – jeśli jest wymagane. Niektóre etapy są mniej rozbudowane i zamykają się w jednym dniu, ale są takie, które trwają nawet kilka tygodni, w zależności od skomplikowania przepływu danych w firmie.

Reasumując, każda firma jest inna i choć branża jest ta sama lub podobna, to indywidualne podejście do firmy pozwala uniknąć niepotrzebnych komplikacji oraz w rezultacie końcowym przygotować prawidłową politykę bezpieczeństwa. Jak napisałem powyżej, dla firm małych wprowadzenie polityki bezpieczeństwa RODO nie jest rzeczą skomplikowaną, wystarczy poświęcić trochę czasu, a czasem dodatkowo skorzystać z rady eksperta. Jednak proces analizy, szkoleń i wdrożenia owej polityki w firmie (gdy jej struktura wewnętrzna jest rozbudowana, a przepływ informacji skomplikowany i wielowątkowy) jest zadaniem dla profesjonalistów, gdyż źle przeprowadzone wdrożenie zwiększa możliwość dezinformacji, nieprawidłowego sposobu przestrzegania procedur oraz problemów nie tylko finansowych, ale także wizerunkowych.

Jarosław Bokiewicz,
ekspert prawa transportowego
i ochrony danych osobowych,
Kancelaria Transportowa
LEGALTRUCK

LEGALTRUCK
KANCELARIA TRANSPORTOWA

www.kt-legaltruck.pl

Nowe czasy,
nowe rozwiązania

e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Epidemia koronawirusa przekierowała prawie całą gospodarkę na system home office, przez co także wiosenne Spotkania Transportowe nie odbyły się w tradycyjnej formie. Jednak życie i biznes toczą się dalej, ale wymagają nowego podejścia i wprowadzenia zmian, dostosowujących nas do nowej rzeczywistości.

Dlatego uruchamiamy Spotkania Transportowe w nowej, cyfrowej formie jako e-Spotkania Transportowe.

e-Spotkania Transportowe odbywają się na stronie Online.SpotkaniaTransportowe.pl

Na tej platformie będziemy zamieszczać najciekawsze i najważniejsze prezentacje, poradniki i wskazówki, przygotowane przez ekspertów i partnerów Spotkań Transportowych. Dzięki nim przewoźnicy będą mogli bezpieczniej i efektywniej prowadzić swoją działalność transportową w tej nowej, trudnej rzeczywistości.

Spotkania Transportowe Online:

- Najważniejsze i stale aktualizowane tematy
- Sprawdzeni i doświadczeni eksperci
- Wygodne formy dostępu do informacji (online i offline)
- Nowe możliwości, nowe rozwiązania

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU
e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

www.Online.SpotkaniaTransportowe.pl



growable. renewable. sustainable.

PANATTONI

see our earthwise solutions at www.panattonieurope.com