Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

LISTOPAD 11/2021 (129)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

TEMATY NUMERU:

ŁATWIEJSZY DOSTĘP DO E-HANDLU DZIĘKI FULFILMENT

LOGISTYKA BRANŻY AGD I MEBLOWEJ

AUTOMATYZACJA PROCESÓW LOGISTYCZNYCH WCHODZI POD STRZECHY

DHL

SIEĆ MAGAZYNÓW W CAŁEJ EUROPIE

REALIZACJA ZAMÓWIEŃ INTERNETOWYCH DLA TWOICH KLIENTÓW



Czy jesteś dynamicznie rozwijającą się firmą prowadzącą sprzedaż przez internet?
Europejska Sieć Fulfillmentu DHL jest dla Ciebie.

ISSN 2081 5255

9 772081 525109 11

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



Active Drive Assist 2.

Najnowsza generacja systemu Active Drive Assist nie tylko automatycznie utrzymuje odstęp oraz pas ruchu. Funkcja zatrzymania awaryjnego systemu Active Drive Assist 2 może ponadto, w przypadku braku reakcji na wielokrotne sygnały dźwiękowe i wizualne, rozpocząć automatyczne hamowanie aż do całkowitego zatrzymania oraz ostrzegać pojazdy z tyłu. Więcej informacji na stronie internetowej www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz

Trucks you can trust

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 4

LOGISTYKA

Łatwiejszy dostęp do e-handlu dzięki fulfillment 8
Branża AGD i meblowa – wymagający segment rynku 10
Branża meblowa coraz bardziej widoczna w e-commerce 14
Teraz liczy się jakość, niezawodność i przejrzystość 16
Praca u lidera logistyki żywności – jakim pracodawcą jest QSL Polska? 17
Cyfrowa transformacja sprzedaży pojazdów i rola logistyki 18
Jak wysyłać częściej i nie płacić więcej 20
Volocopter i DB Schenker – pierwszy blueprint dla operacji z VoloDrone 22

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Automatyzacja procesów logistycznych wchodzi pod strzechy 23
Współpraca transportowa CHEP i Unilever: proekologiczne działania z korzyściami dla biznesu 26
Przemysł 4.0, czyli czwarta rewolucja przemysłowa. EFA-SmartConnect® – kolejny moduł cyfrowy od EFAFLEX . . . 27
Zorientowani na przyszłość – podsumowanie Dnia Otwartego Jungheinrich 28
Jak wykorzystać widoczność transportu do ponownej synchronizacji łańcucha dostaw 30

SYSTEMY IT

Nowy raport GS1: jak oni e-handlują? . . . 31

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Europejski rynek leasingu budzi się z letargu 32
Po raz pierwszy od dłuższego czasu. Polska branża leasingowa nabiera rozpędu 33

TRANSPORT DROGOWY

Inteligentne systemy video-telematyczne zwiększą bezpieczeństwo na drogach 36
Leasing – numer 1 wśród przedsiębiorców 37
Rozliczanie paliwa. Ubytki? Nie takie straszne! 38

PRAWO

Obostrzenia w przepisach o kabotażu już od lutego 2022! Przygotuj się! 39
Inelo debatuje o Pakiecie Mobilności . . . 40
Polisa OCP. Co trzeba wiedzieć przed jej zakupem 42
Awizacja odpraw celnych – nowa usługa już działa w portach morskich i lotniczych 46

TSL biznes
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@kmgmedia.pl

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
mt dtp art

Dział reklamy i marketingu
reklama@kmgmedia.pl

Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@kmgmedia.pl

Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@kmgmedia.pl

Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@kmgmedia.pl

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

Liczba odbiorców czasopisma – wersja drukowana i elektroniczna: 12 tys.

KMG media
www.kmg-media.pl

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:
TSL biznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes



Kończy się rok 2021, a nadal nie ma szczegółowych przepisów zawartych w Pakiecie Mobilności, które wchodzą w życie 2 lutego 2022 r. Nie wiadomo też jakie będą zmiany w Ustawie o czasie pracy kierowców. Projekt ten związany jest z Pakietem Mobilności oraz z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego, który poddał w wątpliwość sens istnienia instytucji podróży służbowej w przypadku pracowników stale przemieszczających się. Został on zaproponowany przez Ministerstwo Infrastruktury i opublikowany 29.07.2021 r., jednak do tej pory nie zajął się nim Sejm. Z kolei w wypadku Pakietu Mobilności wiadomo, że zmiany są duże, ale jeszcze nie ustalono szczegółów dotyczących przewozów bilateralnych, *cross trade* i kabotażu.

W tej sytuacji trudno się dziwić, że aż 80% przewoźników uczestniczących w konferencji zorganizowanej przez Inelo „Nowy ład transportowy 2022 – sprawdź, czy jesteś gotowy", stwierdziło w przygotowanej dla nich ankiecie, że nie czują się pewnie w zakresie przepisów. I nawet jeśli będą mieć wiedzę na ich temat na koniec roku, to będzie już za późno, gdyż przy tak wielu nowych regulacjach nie będą w stanie się do nich dobrze przygotować. Nie są też w stanie zaplanować kosztów na przyszły rok, bo i na to potrzebny jest czas.

Ale to nie jedyne problemy z jakimi borykają się przewoźnicy. Jest jeszcze brak kierowców, galopujące ceny paliw, inne wprowadzane przepisy – w tym związane z Polskim Ładem, pandemia i wiele kolejnych wyzwań, przed którymi teraz stoją. Czy więc w obecnej sytuacji uda się polskim firmom transportowym zachować pozycję lidera w Unii Europejskiej?

A może stanie się tak jak w Wielkiej Brytanii, gdzie brak kierowców z powodu brexitu zmusił tamtejsze władze do liberalizacji przepisów dotyczących kabotażu. Przypomnijmy, od 28 października 2021 r. do 30 kwietnia 2022 r. przewoźnicy spoza UK mogą wykonywać dowolną liczbę kabotaży na terenie UK w ciągu maksymalnie dwóch tygodni od wjazdu na jej teren w ramach przewozu międzynarodowego z ładunkiem. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

PIERWSZY NA ŚWIECIE
CERTYFIKAT IATA CEIV LITHIUM BATTERY

Na dorocznym Światowym Sympozjum Cargo Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych (IATA) w Dublinie, ogłoszono, że CEVA Logistics została pierwszą firmą na świecie, która otrzymała nowy certyfikat CEIV IATA Lithium Battery.



Jego przyznanie jest wynikiem współpracy operatora z IATA i wsparcia rozwoju nowego programu certyfikacji. CEIV w zakresie obsługi baterii litowych otrzymały oddziały frachtu lotniczego CEVA w Amsterdamie i Hong Kongu.

Certyfikacja potwierdza gotowość oddziałów CEVA w Amsterdamie i Hong Kongu, w tym przeszkolenie pracowników, do prawidłowej obsługi baterii litowych i ich składowania. Obecnie CEVA planuje rozszerzenie certyfikacji o kolejne oddziały w Azji, Europie i obu Amerykach. Celem firmy jest zapewnienie klientom poczucia bezpieczeństwa dzięki kompleksowej certyfikacji sieci świadczącej usługi cargo lotniczego w ramach rozwiązania CEVA Batteries Solutions. I

NA TRASIE
CHINY-EUROPA-CHINY

W Czerniachowsku, mieście w obwodzie kaliningradzkim, powstało centrum transportowo-logistycznego „Wschód-Zachód”. Nowy terminal kolejowy ma zdolność przeładunkową na poziomie 450 tys. standardowych kontenerów (TEU) rocznie.



Jego budowa związana jest z 7-krotnym wzrostem transeuroazjatyckiego ruchu kolejowego w rosyjskiej eksklawie. Alexei Grom, dyrektor generalny UTLC ERA, spodziewa się jeszcze dalszego wzrostu natężenia ruchu kolejowego na trasie tranzytowej między Europą a Chinami. Jego zdaniem w 2020 r. w Kaliningradzie będzie obsługiwanych około 8% wszystkich przewozów kolejowych między Europą a Chinami (W 2019 r. było to 3%).

Nowy terminal kolejowy będzie obsługiwał transport kolejowy UTLC ERA na trasie Chiny-Europa-Chiny. Spółka chce obsługiwać do dwóch par pociągów tygodniowo. Pociągi pilotażowe przeszły pomyślnie testy. W Czerniachowsku kontenery są przenoszone z torów szerokotorowych (1520 mm) na węższe tory europejskie (1435 mm), a następnie transportowane do miejsca docelowego. Bliskość terminalu do przejścia granicznego w Żeleznodorożnyju, po stronie rosyjskiej, i Skandawie, po stronie polskiej, umożliwi zwiększenie tranzytu towarów do Europy. Będzie to miało szczególne znaczenie w sytuacji, gdy inne przejścia graniczne, zwłaszcza białorusko-polskie, będą pracować na granicy swojej wydolności. I

INWESTYCJA
W POPRAWĘ BEZPIECZEŃSTWA

Do końca 2023 r. Dachser zamierza wyposażyć samochody ciężarowe w swojej sieci w system wspomagania skrętu. Plan dotyczy nowych ciężarówek do transportu krótkodystansowego w Niemczech, zamówionych za pośrednictwem CharterWay.

Do 2024 r. wszystkie nowo zarejestrowane samochody ciężarowe i autobusy w Unii Europejskiej będą musiały być wyposażone w systemy wspomagania skrętu. Już od kilku lat jest to standardowe wyposażenie nowych pojazdów do transportu dalekobieżnego. Dachser już wspiera firmy transportowe w doposażeniu flot obsługujących trasy krótkodystansowe. We współpracy z Mercedes-Benz CharterWay wyposaży w system wspomagania skrętu również wszystkie nowo zakupione ciężarówki do transportu krótkodystansowego wykorzystywane w sieci Dachser.



Po udanym projekcie pilotażowym przeprowadzonym w 2020 r. w centrum logistycznym w Hamburgu, który obejmował 80 pojazdów, Dachser wraz z CharterWay wyposaża wszystkie nowe ciężarówki do transportu krótkodystansowego w system BVS 71000 firmy Dometic. Dzięki temu do końca 2023 r. na drogach pojawi się kolejne 370 pojazdów z dodatkowym wyposażeniem zwiększającym bezpieczeństwo pieszych i rowerzystów. Całkowity koszt tej modernizacji zostanie pokryty przez Dachser i CharterWay. I

MAKSYMALNIE WYDAJNE PROCESY LOGISTYCZNE Z NOWYM AGV JUNGHEINRICH EKS 215a

Konstruktorzy Jungheinrich opracowali nową koncepcję wózka AGV, w tym także pola ochronnego, dzięki czemu udało się znacznie zmniejszyć powierzchnię wymaganą do pracy urządzenia.



Jego kompaktowe wymiary zapewniają wysoką zwrotność przy niewielkim zapotrzebowaniu na miejsce. Umożliwia to łatwą integrację wózka z istniejącą infrastrukturą magazynową. Dzięki nowemu EKS 215a można zautomatyzować procesy ręczne, które obecnie są wykonywane głównie przy użyciu wózków czołowych i wysokiego składowania. Nowy interfejs człowiek-maszyna zapewnia szczególnie intuicyjną obsługę. Dzięki udźwigom resztkowym o 40% wyższym niż w poprzednim modelu, EKS 215a jest idealnym urządzeniem do automatyzacji transportu wewnętrznego i składowania palet w szerokich korytarzach roboczych. Dziewięć typów masztów gwarantuje indywidualne dopasowanie rozwiązania do każdej aplikacji. Nowy AGV jest wyposażony w technologię 24 V, co pozwala zaoszczędzić do 30% kosztów energii. I

PO RAZ PIERWSZY DLA KAŻDEJ PRZESYŁKI

Kuehne+Nagel jest pierwszym dostawcą logistyki lotniczej, który oferuje zakup zrównoważonego paliwa lotniczego (SAF) dla każdej przesyłki, a tym samym natychmiastowego unikania emisji dwutlenku węgla.

Nowy dodatek jest dostępny na wszystkich platformach i kanałach wyceny transportu lotniczego Kuehne+Nagel, umożliwiając klientom wybór transportu neutralnego węglowo za pomocą preferowanej wyceny online lub offline. Na wykorzystanie SAF w transporcie lotniczym i korzystanie z usług logistycznych o zerowej emisji CO_2 może zdecydować się każdy – niezależnie od linii lotniczych, pochodzenia czy destynacji. Neutralność węglową osiąga się zastępując każdy litr nafty w paliwie do silników odrzutowych 1,33 litrami SAF.



Dodatek do ceny jest obliczany wraz z innymi opłatami transportowymi i przedstawiany jako opcja do wyboru. Nowość oferty polega również na intuicyjnej strukturze cenowej SAF. Do tej pory ceny za wykorzystanie SAF były podawane w przeliczeniu na litr lub tonę CO_2, której uniknięto, obecnie jest ona powiązana z rzeczywistą wagą przesyłki. Dzięki tej opcji Kuehne+Nagel oblicza wykorzystanie SAF i przedstawia wycenę za kilogram przesyłki. Po potwierdzeniu rezerwacji równoważna ilość zrównoważonego paliwa lotniczego jest przyznawana z puli 12,8 mln litrów SAF, dostępnej dla Kuehne+Nagel, a klient otrzymuje autoryzowany certyfikat potwierdzający ograniczenie emisji dwutlenku węgla.

SAF to obecnie najskuteczniejszy sposób znacznego zmniejszenia śladu środowiskowego w transporcie lotniczym. I

ODPRAWY ZDALNE ZYSKUJĄ NA POPULARNOŚCI

Odprawy zdalne to odprawy celne bez fizycznej obecności agencji celnej, wykonywane na odległość. W ciągu ostatniego roku, między innymi ze względu na obostrzenia związane z pandemią, znacznie zyskały na popularności.

Cyfryzacja systemów celnych sprawia, że cały proces odprawy uległ nie tylko usprawnieniu, ale również przyniósł wymierne oszczędności dla klientów.

– W ostatnim czasie ponad 50% odpraw wykonywanych w agencjach celnych AsstrA w Białymstoku i Kuźnicy



odbywa się zdalnie. Ten sposób odprawy niesie ze sobą wiele korzyści dla klientów. Na przykład, gdy mamy do czynienia z dużym transportem z Chin, gdzie część towaru transportowana jest pociągiem, część przyjeżdża ciężarówkami, a jeszcze część statkiem do portu w Gdańsku, w dalszym ciągu możemy odprawić całe zamówienie w jednej agencji celnej. Taka forma współpracy z klientem umożliwia utrzymanie wysokiej jakości kompleksowej obsługi – podkreśla Dorota Klim-Siemieńczuk, kierownik agencji celnej AsstrA Polska w Kuźnicy. I

RABEN Z FARMĄ FOTOWOLTAICZNĄ

Magazyny i biura Grupy Raben przechodzą w 100% na zieloną energię. Dzieje się tak na mocy siedmioletniego kontraktu, który firma podpisała z należącą do Grupy PGE spółką PGE Obrót.



Zgodnie z umową, w Polsce powstaną dedykowane dla operatora logistycznego farmy fotowoltaiczne o łącznej mocy 35 Mwp. Począwszy od 2023 r., Raben będzie korzystać w 100% z zeroemisyjnej energii. Zostaną wybudowane dedykowane farmy fotowoltaiczne, które zaspokoją potrzeby operatora logistycznego. Długoterminowy kontrakt będzie ważny od 2023 r. do końca 2029 r.

– *Jeśli nie zadbamy o naszą planetę już teraz, nasze dzieci będą miały problem. Dlatego, my chcemy wyznaczać trendy na rynku w zakresie zrównoważonego rozwoju, nie tylko poprzez posiadanie ekologicznych ciężarówek, ale także poprzez wszystkie procesy w naszej firmie, zależy nam by były jak najbardziej przyjazne dla środowiska. Podpisanie umowy z PGE to kolejny krok by aktywnie wspierać realizację celów zrównoważonego rozwoju ONZ* – podkreślił Ewald Raben, CEO Grupy Raben.

Za sprawą Grupy Raben na terenie kraju powstanie kilka dedykowanych farm fotowoltaicznych o łącznej powierzchni ok. 40 ha, i łącznej mocy ok. 35 MWp, dostarczających 35 tys. MWh rocznie – jest to wielkość całego zapotrzebowania na energię elektryczną we wszystkich obiektach Raben w Polsce. Budowa pierwszej farmy rozpocznie się już na początku 2022 r.

W 2021 r. i na 2022 r. Raben ma również zakontraktowaną energię ze źródeł odnawialnych, co znacznie wpływa na redukcję emisji gazów cieplarnianych.

KOLEJNA EDYCJA STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

Na Wydziale Transportu Politechniki Warszawskiej, 16 października wystartowała czwarta edycja flotowych studiów podyplomowych „Zarządzanie flotą samochodową i mobilnością".



Studia zostały utworzone z inicjatywy Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów oraz Stowarzyszenia Kierowników Flot Samochodowych, a ich program opracowali eksperci obydwu organizacji we współpracy z kadrą naukową Wydziału Transportu PW. Są one skierowane zarówno do osób kontynuujących naukę po ukończeniu studiów I lub II stopnia, jak i funkcjonujących już w branży motoryzacyjnej, czy flotowej, chcących podnieść kwalifikacje. Trwają dwa semestry i obejmują 194 godz. zajęć dydaktycznych, a znaczna część z nich to zajęcia laboratoryjne i projektowe realizowane w małych grupach.

Program studiów został opracowany przez ekspertów PZWLP i SKFS oraz kadrę naukową Wydziału Transportu PW. Przy jego tworzeniu szczególny nacisk kładziono na praktyczny wymiar studiów oraz przekazanie słuchaczom wiedzy i umiejętności, które są pożądane na flotowym rynku pracy. IV edycja studiów przebiegać będzie w zmienionej formie. W nowym programie wprowadzono przedmiot „Rozwiązywanie problemów decyzyjnych w zarządzaniu flotą", w ramach którego słuchacze będą stosować formalne narzędzia do oceny rozwiązań dotyczących flot pojazdów oraz będą musieli pogłębić umiejętności dotyczące zasad rozliczania wykorzystania samochodów osobowych w działalności gospodarczej. Rozszerzono także wymiar godzinowy zajęć: „Polityka flotowa", „Paliwa, elektromobilność i ekologia", „Wizja i strategia w zarządzaniu flotą" oraz „Ubezpieczenia". Zmiany te pozwoliły w większym stopniu uwzględnić w nowym programie studiów zagadnienia dotyczące prawnych aspektów polityki flotowej, elektromobilności oraz społecznych i finansowych kosztów funkcjonowania floty samochodowej, a także zagadnień dotyczących ubezpieczeń i zatrzymania ryzyka w przedsiębiorstwie.

ALIEXPRESS JUŻ W POLSCE

Pierwsze samodzielne centrum logistyczne w Polsce AliExpress, platforma handlu internetowego należąca do Alibaba Group rozpoczęła działalność.

Alibaba Group 阿里巴巴集团

Ramieniem logistycznym platformy jest hub logistyczny, który powstał we współpracy z Cainiao. Magazyn służy jako centrum realizacji dla sprzedawców AliExpress wysyłających produkty bezpośrednio z Polski i jest największą inwestycją w infrastrukturę zrealizowaną przez AliExpress w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Zlokalizowane w pobliżu Łodzi centrum logistyczne zajmuje łączną powierzchnię 10 tys. m^2, a dniem rozpoczęcia działalności AliExpress w Polsce jest Dzień Singla, czyli Globalny Festiwal Zakupów. Zamówienia wysyłane z hubu logistycznego dostarczone są w gwarantowanym terminie 3 dni na terenie całej Polski. Lokalizacja hubu będzie również wykorzystywana do obsługi okolicznych rynków, takich jak Czechy, Austria, Słowacja i Niemcy.

We wrześniu platforma ogłosiła także uaktualnienie swojej aplikacji, tak aby zaoferować użytkownikom w Polsce darmową dostawę dla ponad 80% produktów.

PANATTONI WESPRZE E-COMMERCE LPP

Po raz kolejny Panattoni dostarczy powierzchnię pod e-commerce gdańskiej firmie LPP – największemu producentowi odzieży w Europie Środkowo-Wschodniej, właścicielowi marek Sinsay, Cropp, Reserved, House i Mohito.



LPP zajmie ok. 64 tys. m² w dwóch budynkach Panattoni Park Tricity South II, które zostaną połączone specjalnym łącznikiem. Inwestycja zostanie przygotowana pod realizację zamówień internetowych i obsługę zwrotów. Operacje w tych obiektach rozpoczną się w kwietniu 2022 r. Wcześniej, w 2018 r., spółka LPP wynajęła 30 tys. m² w Panattoni Park Gdańsk III.

Zapotrzebowanie na nowy magazyn to efekt wysokiej dynamiki sprzedaży internetowej, która w drugim kwartale roku obrotowego 2021/22 wzrosła o blisko 30% r/r i stanowi dziś już 22% w przychodach firmy. W Panattoni Park Tricity South II prowadzone będą procesy kompletacji zamówień i obsługi zwrotów. Deweloper przygotuje również *kombi-doki*, które obsłużą zarówno małe samochody dostawcze, jak i ciężarowe. Ponadto zadba o zwiększony dostęp światła dziennego w strefie kompletacji.

– Na chwilę obecną jest to nasz największy kontrakt na wynajem magazynu dedykowanego obsłudze e-commerce. Obiekt powiększy nasz obecny potencjał magazynowy typu Fulfillment Center o ponad 30% – wyjaśnia Sebastian Sołtys, dyrektor logistyki LPP. Lokalizacja w Panattoni Park Tricity South II pozwoli LPP na obsługę rynków zagranicznych, których udział w sprzedaży grupy stanowi ponad 60% wpływów. Centrum dystrybucyjne położone jest w obliżu autostrady A1 oraz dróg krajowych S6 i S7, co pozwala na sprawne dotarcie do granicy zachodniej, południowej i wschodniej. Miejscowość zapewnia też dostęp do sieci kolejowej, która łączy ją z Gdańskiem, Warszawą, Bratysławą i Wiedniem. Atutem lokalizacji jest także bliskość Portu Gdańskiego, z którego pośrednio będą korzystać najemcy.

Panattoni Park Tricity South II to park logistyczny składający się z dwóch hal magazynowych klasy A, o łącznej powierzchni ok. 75,6 tys. m², z czego dotychczas oddano 26 tys. m². Kompleks oferuje wynajęcie powierzchni dostosowanej zarówno do procesów magazynowych, jak i produkcyjnych. Inwestycja jest wyposażona w inteligentny system zarządzania budynkiem (BMS), pozwalający na automatyczne sterowanie w obiektach energią elektryczną, ogrzewaniem, wentylacją, czy oświetleniem LED. Ponadto deweloper zastosował m.in. rozwiązania ograniczające zużycie wody oraz system sczytywania tablic rejestracyjnych.



GO Direkt

PROSTA PŁATNOŚĆ OPŁATY DROGOWEJ
dla pojazdów powyżej 3,5 t

» **OBSŁUGA KLIENTA**
Zindywidualizowane i konkretne informacje na temat opłaty drogowej w Austrii.

» **OSZCZĘDNOŚĆ FINANSOWA PAŃSTWA**
0,3% zniżka na opłatę drogową i bez dodatkowych opłat.

» **KOMFORT PAŃSTWA W ZARZĄDZANIU FLOTY POJAZDÓW**
Prosta administracja i organizacja za pośrednictwem portalu SelfCare na www.go-maut.at

» **OSZCZĘDNOŚĆ CZASU PAŃSTWA**
Proste i zrozumiałe rozliczanie opłat drogowych. Możliwość wyboru rozliczenia miesięcznego, 14- dniowego lub tygodniowego z terminem płatności faktury w ciągu 28 dni.

go-maut.at/po/portalu-selfcare

DARMOWA DOSTAWA GO-BOX

A|S|F|i|N|A|G



EFN dostępna jest już dla sklepów wysyłających od 10 tys. przesyłek rocznie, a szybkie i łatwe wdrożenie na platformę jest zapewniane bez żadnych dodatkowych kosztów

ŁATWIEJSZY DOSTĘP DO E-HANDLU DZIĘKI FULFILLMENT

Jesteś dynamicznie rozwijającą się firmą prowadzącą sprzedaż przez internet? Europejska Sieć Fulfillmentu DHL jest dla Ciebie. Skorzystaj z 30 centrów realizacji zamówień online w Europie, zyskaj szybszą dostawę i wejdź z łatwością na nowe rynki!

Popularność e-handlu w trakcie pandemii koronawirusa gwałtownie wzrosła. Wraz ze wzrostem ilości zamówień przez internet, zwiększyło się zapotrzebowanie na sprzedaż wysyłkową w całej Europie, a mniejsze sklepy i mniejsze platformy sprzedaży zaczęły poszukiwać sposobów na konkurowanie z dużymi detalistami i platformami online. Dynamiczny rozwój, zarówno w Polsce jak i na rynkach europejskich, jest możliwy przy wsparciu odpowiedniego partnera, który zapewni klientom końcowym dokonałą obsługę i dostawę na czas.

Dla sprzedawców detalicznych

Przed nami najbardziej intensywny czas w roku, w którym sprzedawcy oferują wyjątkowe wyprzedaże i promocje, a klienci starają się skorzystać z niepowtarzalnych okazji. Sklepy internetowe notują rekordowe zyski, jednocześnie starając się obsłużyć klientów rzetelnie, kompletując zamówienia bez pomyłek i zapewnić dostawę na czas. W odpowiedzi na dynamicznie rozwijający się rynek e-commerce oraz zapotrzebowania klientów, DHL Supply Chain – lider w zakresie kontraktowej obsługi logistycznej – zaoferował internetowym sprzedawcom detalicznym możliwość dynamicznego rozwoju, dostęp do swojej europejskiej sieci obejmującej 30 centrów *e-fulfillmentu* DHL, a przez to możliwość szybszej wysyłki i obsługi swoich klientów. Dostęp do odpowiedniej infrastruktury i usług logistycznych ma kluczowe znaczenie dla bezproblemowej obsługi klientów, a ponadto pozwala firmom obniżyć całkowite koszty logistyczne i, co istotne, zyskać zdolność szybkiego reagowania i odporność na czynniki zewnętrzne. Elastyczność operacyjna ma ogromne zalety strategiczne, gdyż pomaga zwiększyć konkurencyjność i szybko dostosować się do zmiennych trendów społecznych i ekonomicznych. Najważniejszy wniosek jest zatem taki, że obsługa klienta powinna bazować na danych, by spełniać aktualne i przyszłe oczekiwania, gdyż wtedy klient będzie chętnie wspierać firmę robiąc w niej zakupy.

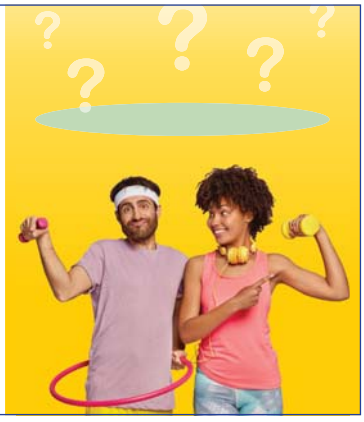
Centra Europejskiej Sieci Fulfillmentu DHL (EFN) znajdują się w strategicznych lokalizacjach, w bliskiej odległości od głównych aglomeracji miejskich i węzłów transportu przesyłek, i oferują specjalistyczne usługi przetwarzania, kompletowania, pakowania i wysyłki zamówień internetowych. Na tym wysoce konkurencyjnym rynku szybkość dostawy – obok ceny produktu – ma kluczowe znaczenie dla podjęcia decyzji przez konsumenta.

Możliwość dostępu do wszystkich usług

Coraz więcej klientów chce otrzymywać swoje zamówienia następnego dnia, co oznacza, że kluczowym czynnikiem staje się bliskość magazynu sprzedającego od lokalizacji kupującego. Zazwyczaj małe i średnie sklepy nie są w stanie być fizycznie obecne w każdym europejskim kraju, co oddala je od rynków i konsumentów. Nawet dla dużych detalistów utrzymanie takiej obecności jest często trudne lub wręcz nieopłacalne. W odpowiedzi na to zapotrzebowanie DHL Supply Chain ofe-

Jak DHL może pomóc

- Dzięki wykorzystaniu **ogromnego doświadczenia** w zakresie logistyki i **fizycznej obecności na rynkach europejskich**...
- ...oraz wydajnemu zarządzaniu **rozproszoną siecią obsługującą wielu klientów**...
- ...**Europejska Sieć Fulfillmentu DHL** pozwala spełniać **rosnące oczekiwania konsumentów** przy jednoczesnej **optymalizacji kosztów**



ruje sprzedawcom i sklepom internetowym rozwiązanie dające klientom dostęp do wszystkich usług w sposób elastyczny i dostosowany do ich potrzeb w ramach całego łańcucha dostaw: od przyjmowania i magazynowania towarów, poprzez kompletowanie i pakowanie zamówień, po dostawę do klienta końcowego, jak również obsługę zwrotów. DSC może elastycznie dostosowywać usługi do rzeczywistych wielkości zamówień, zarówno w kraju, jak i zagranicą.

W świetle brexitu nowa oferta staje się coraz bardziej istotna zarówno dla spółek brytyjskich, jak i europejskich. Przedsiębiorcy potrzebują bezproblemowego rozwiązania w zakresie *fulfillmentu* dla e-handlu, a DSC jest w stanie taka obsługę zapewnić. EFN znacząco poprawia możliwość szybkiego i przejrzystego realizowania zamówień klientów na bieżąco, jednocześnie zapewniając elastyczność, jakiej potrzebują detaliści. Klienci mogą dostosować zakres usług modułowo, według regionu lub kraju w zależności od potrzeb, a dzięki wprowadzeniu krótkich terminów realizacji mogą je też odpowiednio dopasować do wielkości zamówień. Kluczem do takiego działania jest silna regionalna obecność DHL na wszystkich głównych rynkach europejskich, w tym w UK.

Dzięki Europejskiej Sieci Fulfillmentu DHL

Ponad 500 klientów korzystających z usług centrum fullfilmentu zaobserwowało znaczące oszczędności oraz poprawę terminów dostaw. Dzięki EFN nasi klienci zyskują nie tylko niezawodnego partnera logistycznego w zakresie e-commerce, ale także możliwość oferowania swoim klientom najwyższej jakości dostawy jak i logistykę zwrotów. Szybka i wydajna obsługa zwrotów ma kluczowe znaczenie zarówno dla naszych klientów jak i dla klientów końcowych. Zwrot towaru jest łatwy dzięki dołączaniu naszej etykiety zwrotnej. Po otrzymaniu zwrotu produkt jest kontrolowany zgodnie z otrzymanymi specyfikacjami i w razie możliwości ponownie wprowadzany na stan w magazynie. Kontrola kosztów, nawet w przypadku wahań liczby zamówień, jest możliwa dzięki przejrzystemu cennikowi za faktycznie zrealizowane zamówienia *(pay-per-order)*, a dzięki jednemu interfejsowi dla całej Europy istnieje możliwość kontrolowania na bieżąco stanów magazynowych i śledzenia zamówień. Oczywiście interfejs może być połączony via API z takimi platformami jak Prestahop, Shopify czy Channel Advisor, co dodatkowo usprawnia naszym klientom obsługę kanału ecommerce. EFN dostępna jest już dla sklepów wysyłających od 10 tys. przesyłek rocznie, a szybkie i łatwe wdrożenie na platformę jest zapewniane bez żadnych dodatkowych kosztów.

Cały świat szykuje się na nadchodzący *peak* – przed nami Black Friday, Cyber Monday i przedświąteczne zakupowe szaleństwo. Wraz ze wzrostem liczby klientów rosną ich oczekiwania względem obsługi – kluczowe znaczenie ma krótki czas realizacji zamówień, oferowanie szerokiego wachlarzu płatności, dostawa przez rzetelnych dostawców. Współpraca ze sprawdzonym partnerem jest gwarantem pozytywnych doświadczeń zakupowych dla naszych klientów, bo z przyjemnością będzie wracał do naszego sklepu internetowego.

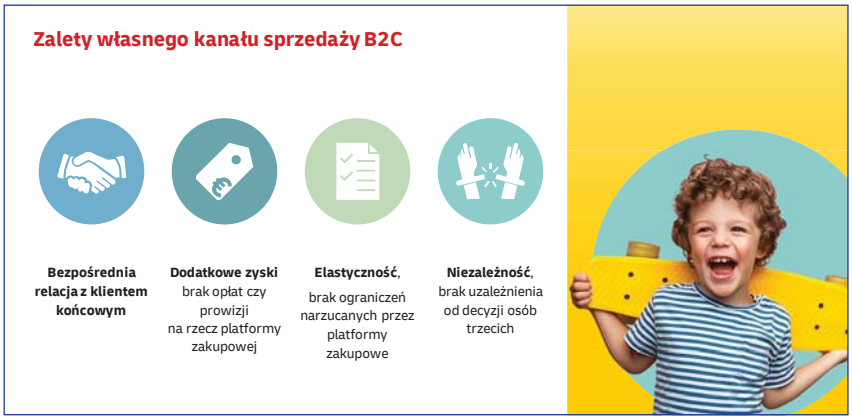


Agata Wydmańska

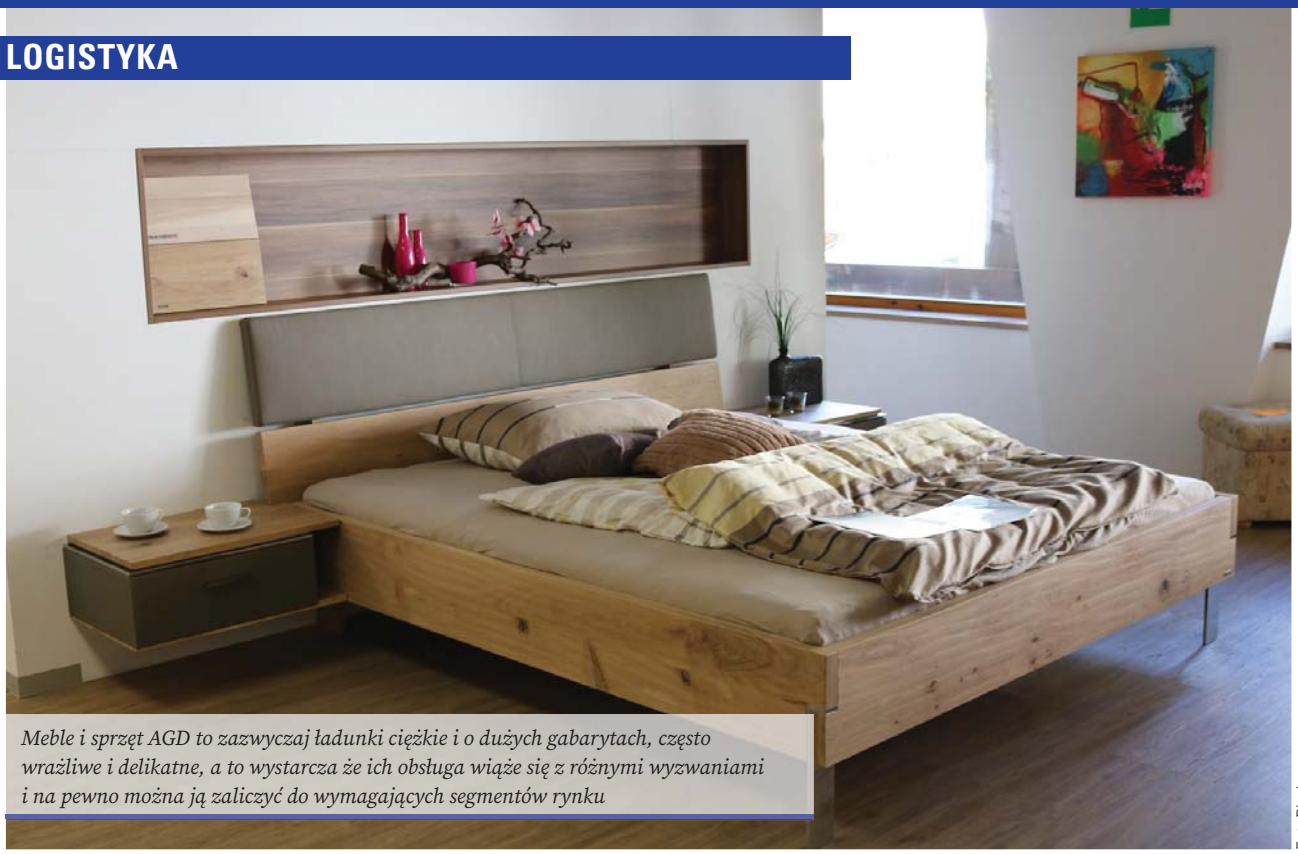
Dzięki Europejskiej Sieci Fulfillmentu DHL (EFN) klienci firmy zyskują nie tylko niezawodnego partnera logistycznego w zakresie e-commerce, ale także możliwość oferowania swoim klientom najwyższej jakości dostawy jak i logistykę zwrotów.



DHL Supply Chain oferuje sprzedawcom i sklepom internetowym rozwiązanie dające klientom dostęp do wszystkich usług w sposób elastyczny i dostosowany do ich potrzeb w ramach całego łańcucha dostaw



Agata Wydmańska,
Head of Marketing
and Communications CEE
DHL Supply Chain



Meble i sprzęt AGD to zazwyczaj ładunki ciężkie i o dużych gabarytach, często wrażliwe i delikatne, a to wystarcza że ich obsługa wiąże się z różnymi wyzwaniami i na pewno można ją zaliczyć do wymagających segmentów rynku

Fot. Pixabay

BRANŻA AGD I MEBLOWA – WYMAGAJĄCY SEGMENT RYNKU

Już nie tylko branża odzieżowa i high-tech coraz częściej korzystają z kanału e-commerce, również meblowa i AGD rozwijają się dynamicznie w e-handlu. Przyczyniła się do tego pandemia COVID-19, która sprzyja większemu zainteresowaniu zakupami w sieci różnych artykułów.

Czerwcowy raport PwC „Strategie, które wygrywają. Liderzy e-commerce o rozwoju handlu cyfrowego" podaje, że w ciągu roku sprzedaż produktów online zwiększyła się aż o 35%. Zainteresowanie jest dużo większe zwłaszcza artykułami do domu i ogrodu, w tym meblami. Wzrosty sprzedaży online, według ekspertów, nastąpią również w kolejnych latach.

– *Polacy coraz chętniej nabywają przez internet nie tylko drobne artykuły, ale również towary o większych gabarytach, takie jak duże AGD czy meble domowe, co stawia przed sklepami internetowymi nowe wyzwania w zakresie dostaw. Ponadto e-klienci, jako bardzo wymagający konsumenci, przywiązują wagę nie tylko do szybkiego i terminowego doręczenia przesyłki, ale kładą szczególny nacisk na cały proces realizacji zamówienia, niejednokrotnie oczekując zapewnienia usług dodatkowych, np. wniesienia zakupionego towaru, instalacji, montażu, utylizacji opakowań, odbioru zużytego sprzętu* – twierdzi Hubert Walczak, Head of eCommerce w Rohlig Suus Logistics.

Rośnie produkcja, rośnie dystrybucja

Zapotrzebowanie na sprzęt AGD i meble związany jest z *boomem* na rynku mieszkaniowym, a to wpływa na rozwój produkcji. – *W Polsce rośnie produkcja dużego AGD. Wg APPLiA jest to 30-procentowy wzrost r/r. Taki stan rzeczy jest wynikiem nie tylko samej pandemii i nowych zachowań klientów, ale też odpowiedniej strategii omnichannelowej w e-commerce* – wyjaśnia Hubert Walczak. Budowa nowych mieszkań sprawia, że i operatorzy obsługujący te branże mają „ręce pełne roboty". Dawid Krause, Key Account Sales Director w Hellmann Worldwide Logistics Polska zaznacza, że mimo trudności w początkowym okresie pandemii, głównie z powodu zamknięcia sieci handlowych, wkrótce potem sprzedaż offline zanotowała wzrosty i dostosowała się do sytuacji. – *Firma Hellmann Worldwide Logistics jako operator logistyczny dostosowuje się do sytuacji rynkowej naszych klientów, opracowując i wdrażając nowe rozwiązania, takie jak np. usprawnienie komunikacji z kierowcami. Wprowadziliśmy aplikację e-kierowca, która pozwala na lepszą komunikację kierowcy z opiekunem i klientem oraz w łatwy sposób kontroluje status przesyłki a nawet umożliwia wykonanie zdjęcia towaru* – twierdzi Dawid Krause.

– *Co więcej, Polacy zdecydowali się również zainwestować znaczne kwoty w wymianę starych i zakup nowych mebli, a to przełożyło się oczywiście na skalę naszych operacji* – zaznacza Arkadiusz Filipowski, dyrektor handlowy, członek zarządu Grupy PEKAES. Firma ta operacje logistyczne dla klientów z branży me-

blowej realizuje od wielu lat, świadcząc pełen wachlarz usług, w tym transport, logistykę magazynową, specjalistyczne dostawy na czas, kończąc na outsourcingu różnych usług logistycznych. A jako że branża meblowa zajmuje ważne miejsce w działalności firmy, to miarodajna jest jej opinia potwierdzająca zwiększenie popytu na usługi transportowe mebli w czasie pandemii. Operatorów, którzy podejmują to wyzwanie jest niewielu, gdyż obsługa zarówno AGD jak i mebli wymaga od nich doświadczenia, umiejętności i odpowiedniego sprzętu.

Specyfika branży

Meble i sprzęt AGD to zazwyczaj ładunki ciężkie i o dużych gabarytach, często wrażliwe i delikatne, a to wystarcza że ich obsługa wiąże się z różnymi wyzwaniami i na pewno można ją zaliczyć do wymagających. – *Przygotowanie całej operacji logistycznej związane może być więc z wyzwaniami. Ważne jest zarówno zabezpieczenie towaru jak i przygotowanie odpowiedniego sprzętu do załadunku czy rozładunku mebli. Zdarza się, że zadaniem operatora jest nie tylko magazynowanie i transport mebli, ale także i ich montaż. Dodatkowo, jeśli klient zamówił różnego rodzaju meble i artykuły dekoracyjne, kompletacja takiego zamówienia może okazać się nie lada wyzwaniem. Naszą rolą jest wówczas nie tylko zaplanowanie operacji, ale też odpowiednie zabezpieczenie i przechowywanie tych sprzętów w terminalu oraz bezpieczny transport. Dlatego PEKAES zapewnia organizację kompletnych łańcuchów dostaw, dostawy just-in-time, jak i transporty specjalne. Zamówienia są obsługiwane automatycznie, m.in. dzięki systemowi zarządzania WMS* – wymienia Arkadiusz Filipowski.

Sprawę komplikuje fakt, że klienci obu branż oczekują jak najkrótszego czasu dostawy towarów oraz kompleksowości usług. Operator musi więc radzić sobie perfekcyjnie z zarządzaniem łańcuchem dostaw. – *Właśnie w takim miejscu jest on bardzo często ogniwem niezbędnym dla odniesienia sukcesu i zdobycia uznania wśród końcowych klientów. Towary obydwu branż mają różne wymagania. W AGD są pod ścisłą kontrolą partii produkcyjnych, którymi należy odpowiednio zarządzić. Same produkty mają różne wymiary i rodzaje zabezpieczeń. Wymagają również dostosowania odpowiedniego modelu składowania oraz zastosowania właściwych rozwiązań dla transportu w magazynach. Meble także należą do bardzo specyficznych towarów, mają jednak nieco inne wymagania niż sprzęt AGD. Charakteryzują się nie tylko rozmaitymi kształtami, ale też różnorodnością opakowań, wagi czy wymiarów. Są wrażliwe na czynniki zewnętrzne. Często meble dostarczane są od producentów w całości lub w kliku częściach, jednak te o sporych wymiarach nie posiadają nośników transportowych, co wymaga obsługi manualnej pracowników. Natomiast produkty obu branż w dostawie do klientów wymagają od operatora logistycznego odpowiedniego sprzętu i szczegółowego zaplanowania transportu* – tłumaczy Hubert Walczak. Jednak w przypadku mebli, największym wyzwaniem są duże gabaryty, a nie kruchość i delikatność.

Dawid Krause dodaje, że specyfiką branży AGD jest wysyłanie dużego sprzętu MDA (Major Domestic Appliances), takiego jak lodówki, pralki, bez nośników paletowych. Do obsługi takich przesyłek w sieci drobnicowej potrzebny jest specjalistyczny sprzęt. – *Firma Hellmann od wielu lat obsługuje klientów AGD w sieci drobnicowej, w zakresie produktów SDA i MDA. Przez ten czas zdobyliśmy doświadczenie niezbędne do obsługi tak wrażliwego na przeładunki towaru, gdzie nawet najmniejsze naruszenie opakowania może skutkować odmową przyjęcia dostawy. Dysponujemy wyszkolonym personelem oraz odpowiednim sprzętem, aby zapewnić naszym klientom terminowe i bezszkodowe dostawy do ich odbiorców* – wyjaśnia.

KOMPLEKSOWY I ELASTYCZNY EKOSYSTEM

Hubert Walczak,
Head of eCommerce w Rohlig Suus Logistics



Jesteśmy polskim operatorem logistycznym zapewniającym pełną komplementarność w obsłudze globalnych, europejskich i krajowych łańcuchów dostaw w oparciu o multiproduktową ofertę oraz integrację informatyczną z systemami klientów. W SUUS Logistics wykorzystaliśmy nasze wieloletnie doświadczenie w obsłudze przesyłek paletowych, aby stworzyć jak najbardziej kompleksowy i elastyczny ekosystem do obsługi logistycznej właśnie takich branż jak AGD/RTV, meble, dom i ogród, automotive. Wachlarz naszych usług obejmuje transport drogowy, morski, lotniczy, kolejowy, usługi magazynowe, projekty cargo, obsługę celną, aż po ostatnią milę i usługi dodatkowe. Rośniemy razem z naszymi klientami, dostarczając nowe usługi oraz nowoczesne rozwiązania i technologie odpowiadające na potrzeby konsumentów – wygodne dostawy, łatwe zwroty, wniesienia ciężkich produktów, a także montaż i instalacje.

W ciągu roku sprzedaż produktów online zwiększyła się aż o 35%. Zainteresowanie jest dużo większe zwłaszcza artykułami do domu i ogrodu, w tym meblami. Wzrosty sprzedaży online, według ekspertów, nastąpią również w kolejnych latach.

Kontrahenci oczekują, że wybrana firma logistyczna zapewni im pełen pakiet usług na powierzchni magazynowej oraz, w przeciwieństwie do kurierów, zrealizuje dostawy przesyłek o dużej rozpiętości gabarytowej



Fot. Rohlig Suus Logistics

A w obu branżach ważna jest też sezonowości i fluktuacja sprzedaży, szczególnie na koniec każdego miesiąca. Jak radzą sobie tym operatorzy logistyczni? – *Biorąc pod uwagę, że sprzedaż jest równie ważna jak dostawa towaru do klienta, nasz serwis opieramy na dedykowanej flocie kontraktowej, zabezpieczając klientom realizację sprzedaży bez względu na wysokość spiętrzenia dostaw* – mówi Dawid Krause.

Pandemia przyspieszyła rozwój e-commerce

Pandemia miała ogromny wpływ na wzrost znaczenia e-commerce, co sprawiło że wiele przedsiębiorstw przyspieszyło inwestycje w nowe technologie, pozwalające na jeszcze lepszą i skuteczniejszą obsługę kanału B2C. – *Mam na myśli narzędzia do wsparcia integracji ze środowiskiem e-commerce – OMS (order management system), rozwój AI czy inwestycje w automatykę i robotykę wspierające procesy logistyczne, a także nowoczesne technologie w komunikowaniu się z klientami, nie zapominając o BIG DATA, na rozwiązaniach optymalizujących dostawy ostatniej mili kończąc* – wyjaśnia Hubert Walczak.

Nadal jesteśmy świadkami dalszego postępu w dziedzinie rozwoju nowych technologii, które obecnie stanowią główny filar w obsłudze logistycznej wszystkich branż. – *Pojawiła się jeszcze większa automatyzacja procesów i bardziej intuicyjne rozwiązania, które dokładnie wpisują się w aktualne potrzeby rynku. Systemy WMS umożliwiają zarządzanie całymi seriami produktów, ich statusem w magazynie, będąc połączone z stanami magazynowymi w sklepach. Słowem, zapewniają sprawny przepływ informacji na linii sklep-operator-magazyn-klient* – mówi Dariusz Filipowski, który ma doświadczenie na tym polu, gdyż PEKAES wdrożył wiele nowoczesnych rozwiązań, które pozwalają na optymalizację organizacji łańcucha dostaw, a także terminowość dostaw i wysoką jakości usług, w tym Strefę Klienta, która umożliwia m.in. śledzenie przesyłek, monitorowanie rozliczenia pobrań, obsługę zwrotów, pobieranie faktur, raportowanie.

Choć klienci coraz chętniej dokonują zakupów przez internet, to po okresie lockdownów branże AGD i meble ponownie są podatne na tzw. efekt ROPO (Research Online Purchase Offline) – szukają istotnych informacji w sieci, a kupują w realu. – *To bez wątpienia istotne kryterium przed podjęciem decyzji o dalszym procesie zakupowym w kanale tradycyjnym. Obecnie obserwujemy, że co drugi konsument dokonuje zakupów online* – podkreśla Hubert Walczak.

W sumie jednak, choć sprzedaż internetowa, szczególnie w zakresie produktów SDA (Small Domestic Appliances), rozwija się dynamicznie, to nie ma ona większego wpływu na sprzedaż tradycyjną. – *A wielokanałowość sprzedaży jest właściwym sposobem na rozwój, dlatego jako firma logistyczna zapewniamy naszym klientom również obsługę magazynowo-transportową dostaw e-commerce* – dodaje Dawid Krause.

Dokąd zmierza branża?

Jeszcze 10 lat temu sprzedaż mebli przez internet była rzadkością, obec-

Fot. Pixabay



W AGD towary są pod ścisłą kontrolą partii produkcyjnych, którymi należy odpowiednio zarządzić. Same produkty mają różne wymiary i rodzaje zabezpieczeń

INWESTYCJA W INFRASTRUKTURĘ TERMINALOWĄ

Arkadiusz Filipowski,
dyrektor handlowy, członek zarządu, Grupa PEKAES



PEKAES od wielu lat obsługuje kanał e-commerce i na bieżąco reaguje na potrzeby klientów. Dynamika sprzedaży jest naprawę imponująca, dlatego dostosowaliśmy nasze rozwiązania systemowe, aby działać błyskawicznie i być gotowym na nowe wyzwana logistyczne. Zainwestowaliśmy w rozwój infrastruktury terminalowej i nowe rozwiązania IT. PEKAES zarządza wszystkimi procesami dotyczącymi obsługi sklepów internetowych naszych klientów. W przypadku jednego z kluczowych klientów zajmujemy się odbiorem produktów od producentów, ich kompletowaniem, składowaniem i dalszą dystrybucją do odbiorcy końcowego.

NA KAŻDYM ETAPIE ŁAŃCUCHA DOSTAW

Dawid Krause,
Key Account Sales Director, Hellmann Worldwide Logistics Polska



AGD jest jedną z kluczowych branż, której obsługą zajmuje się Hellmann Worldwide Logistics Polska. Firma Hellmann, operując globalnie współpracuje z największymi producentami AGD na każdym etapie łańcucha dostaw. Oferujemy naszym klientom kompleksową obsługę w sektorze produktów TSL. Do zakresu usług świadczonych przez firmę Hellmann Worldwide Logistics należą: transport drogą morską, kolejową oraz lotniczą komponentów i produktów do Polski, obsługa celna, logistyka kontraktowa po dostawy finalne (BTB) transportem drogowym drobnicowym oraz dedykowanym jak również dostawy kurierskie e-commerce (BTC).
Opierając się na długoletnim doświadczeniu w obsłudze branży AGD, także oferujemy kompleksową realizację indywidualnych projektów w wyżej wymienionym zakresie.

nie trend sprzedaży online jest coraz bardziej widoczny, a w związku z tym sklepy zaczynają być bardziej salonami pokazowymi, gdzie klient chce obejrzeć, jak wygląda wybrana sofa czy witryna. – *Jednak ich zakup coraz częściej odbywa się już za pośrednictwem kanału online. Szybciej, prościej i wygodnie* – twierdzi Arkadiusz Filipowski.

– *A w najbliższych latach, w dalszym ciągu duże znaczenie w obsłudze branży AGD będzie miała elastyczność i precyzyjność operatora logistycznego. Dodatkowym wyzwaniem dla logistyki będzie rozwój dostaw B2C dla produktów MDA (Major Domestic Appliances) oraz usług powiązanych, takich jak instalacja czy odbiór zużytego sprzętu* – dodaje Dawid Krause.

Hubert Walczak z kolei uważa, że: – *Kontrahenci oczekują, że wybrana firma logistyczna zapewni im pełen pakiet usług na powierzchni magazynowej oraz, w przeciwieństwie do kurierów, zrealizuje dostawy przesyłek o dużej rozpiętości gabarytowej – od produktów niepaletyzowanych, typu lodówka, po niewielkie przesyłki, takie jak paczka. Dodatkowo oczekują, że operator sprawnie dostarczy towar do sieci handlowych oraz obsłuży tzw. home deliveries, czyli dostawy do klientów indywidualnych wraz z usługami dodatkowymi, typu: wniesienie i rozpakowanie towaru, wywóz starego sprzętu, zabranie i utylizacja opakowań, obsługa zwrotów i reklamacji. W obliczu tak postawionych wymagań operator logistyczny ma znaczącą przewagę nad firmami kurierskimi. Zmieniające się preferencje zakupowe klientów e-commerce oraz ich rosnące wymagania w zakresie obsługi ponadgabarytowych przesyłek sprawiają, że internetowi sprzedawcy szukają wsparcia doświadczonego operatora logistycznego, który nie tylko zapewni im profesjonalną dostawę, ale stanie się również reprezentantem sklepu u finalnego odbiorcy i zadba o jego pozytywny wizerunek* – podsumowuje Hubert Walczak.



Hellmann Worldwide Logistics jako operator logistyczny dostosowuje się do sytuacji rynkowej klientów, opracowując i wdrażając nowe rozwiązania, takie jak np. usprawnienie komunikacji z kierowcami

Fot. Hellmann Worldwide Logistics

Pandemia miała ogromny wpływ na wzrost znaczenia e-commerce, co sprawiło że wiele przedsiębiorstw przyspieszyło inwestycje w nowe technologie, pozwalające na jeszcze lepszą i skuteczniejszą obsługę kanału B2C.

Elżbieta Haber

DACHSER
Intelligent Logistics

SUKCES WYMAGA
NIEZAWODNYCH POŁĄCZEŃ.

DACHSER Polska

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Spedycja lotnicza i morska
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Rozwiązania dla branż DIY i CHEM
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Innowacyjne technologie IT

dachser.pl



Centra logistyczne GXO przygotowują wysyłki mebli dla klientów indywidualnych często z pominięciem dystrybucji do sklepów stacjonarnych. Dlatego kluczowe znaczenie ma bezbłędność kompletacji oraz jakość zabezpieczenia towaru do dystrybucji

BRANŻA MEBLOWA CORAZ BARDZIEJ WIDOCZNA W E-COMMERCE

Obsługa logistyczna branży DIY stanowi ważny obszar działalności GXO. W Europie wspieramy ponad 70 klientów z tego obszaru, dla których świadczymy usługi w zakresie m.in. handlu wielokanałowego oraz e-commerce, magazynowania, lead logistics, optymalizacji łańcuchów dostaw, czy logistyki zwrotów.

Okres pandemii wzmocnił już wcześniej obserwowany trend związany z coraz większym zainteresowaniem i troską o dom, co przełożyło się na dynamiczny rozwój e-commerce w branży DIY. Największe wzrosty i wartości odnotowuje w Europie rynek francuski (2,5 mld euro, +53%), hiszpański (1,6 mld euro, +51%) i angielski (8,6 mld euro, +42%), ale też polski (0,7 mld euro, +25%).[1)]

GXO przeprowadziło także badanie, które potwierdza coraz większe zainteresowanie klientów obszarem DIY. Konsumenci w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii stwierdzili odpowiednio w 55% i 56%, że w czasie pandemii prowadzili prace związane z remontem lub aranżacją domu, z tą różnicą, że ci pierwsi skupili się szczególnie na łazienkach, sypialniach i kuchniach, a drudzy chcieli odświeżyć salony i garderoby. Co ciekawe, 75% Brytyjczyków planowało kolejne remonty w ciągu kolejnych 12 miesięcy.[2)]

Z kolei Polacy pytani w badaniu IPSOS „Covid365+", przyznali że w ubiegłym roku więcej czasu niż wcześniej poświęcali na zajmowanie się domem, wskazując w aż 44-procentach na takie czynności jak drobne naprawy i remonty[3)].

Nowe wyzwania w centrach logistycznych

Wymieniony wyżej trend znajduje potwierdzenie w operacjach logistycznych świadczonych przez GXO dla klientów DIY w Polsce. Markety budowlane przeszły w ostatnim czasie ogromną ewolucję, rozszerzając w znaczący sposób ofertę o produkty służące urządzaniu wnętrz. Obecnie znaczna część codziennego wolumenu obsługiwanego w centrach logistycznych to meble, a w szczególności zestawy kuchenne, łazienkowe oraz ogrodowe. Jeszcze 2 lata temu sklepy DIY oferowały ograniczoną ilość gotowych, stałych zastawów mebli. Dziś każdy klient korzystając z usług projektowania dostępnych w sklepach realizuje swój projekt meblowy dobierając indywidualnie poszczególne elementy zestawu, tj. korpusy, fronty i akcesoria, zgodnie z potrzebami i gustami. Każdy projekt jest niepowtarzalny i składa się z kilkudziesięciu referencji meblowych oraz uzupełniających, jak AGD, armatura, wyposażenie drobne. Dla centrum logistycznego oznacza to nowe wyzwania oraz wymaga odrębnego planowania i realizowania procesów dla tego typu produktu.

Ilość referencji meblowych obsługiwanych przez magazyn może wzrosnąć do kilku tysięcy. Aby sprostać temu wyzwaniu GXO tworzy dedykowane strefy kompletacji, gdzie główną zasadą budowania ścieżek zbiórki staje się kruchość produktu. Nie zawsze ciężkie elementy można układać na spodzie przesyłki. Dużą rolę gra indywidualne opakowanie produktu, jego podatność na zagniecenia i to jak można go zestawić z innymi elementami zestawu stanowiącego cały projekt. Szeroka gama modeli, kolorów i akcesoriów powoduje, że szacowanie wypełnienia magazynu może stać się bardzo trudne. Podobnie jak w branży odzieżowej, w zależności od chwilowej mody, gama może rotować zupełnie inaczej niż przewidywania lub dotychczasowa historia sprzedaży, co wymaga ciągłego dostosowywania obszarów kompletacji i składowania.

Dla klientów indywidualnych

Centra logistyczne GXO przygotowują wysyłki mebli dla klientów indywidualnych często z pominięciem dystrybucji do sklepów stacjonarnych. Dlatego kluczowe znaczenie ma bezbłędność kompletacji oraz jakość zabezpieczenia towaru do dystrybucji. Pomyłki w dostawie czy też problemy jakościowe, które mogą ujawnić się na etapie montażu mebli, wywołują sporą frustrację klienta. Aby zminimalizować ry-

[1)] Source: Euromonitor Passport Market Research Database, 2021, Covid-19 and the changing face of consumer habits in the DIY industry. Stay ahead of the e-commerce evolution, webinar 4.03.2021
[2)] Impacts of COVID-19 on Consumer Trends in the US and the UK, May 2020, https://www.xpo.com/es/consumertrends/
[3)] Ipsos, „Covid365+. Co z nami po roku w pandemii?", 30.03.2021, https://www.ipsos.com/pl-pl/covid-365-premiera-wynikow-badania

zyko wystąpienia ewentualnych błędów i uszkodzeń, zostały wprowadzone odpowiednie narzędzia w procesie kompletacji, takie jak: skanowanie każdej sztuki produktu już w momencie pobierania towaru, ciągły monitoring wagi przesyłki, uwalnianie rąk poprzez stosownie urządzeń do kompletacji głosowej czy wózków podążających. Niezmiernie ważny czynnik to sam proces zabezpieczania przesyłki. Większość towarów przygotowywana jest na paletach, ale towary specyficzne, takie jak cokoły czy blaty, z uwagi na swoją odmienną charakterystykę, przygotowywane są z zastosowaniem dedykowanych form zabezpieczeń jak torby czy stojaki. Różnorodność typów nośnika na wyjściu z magazynu wymaga od GXO stosowania programów do szacowania potrzeb transportowych dostosowanych do charakteru projektów meblowych oraz specyficznych uzgodnień z przewoźnikami.

Obecnie tworzenie indywidualnych projektów meblowych wspierane jest najczęściej przez konsultantów w sklepach. Można spodziewać się, że klienci będą coraz częściej korzystać również z możliwości konfiguracji i składania zamówień przez internet. Dla logistyki kontraktowej w branży DIY oznacza to wyzwania typowe dla e-commerce, związane ze sprzedażą bezpośrednio do klienta, takie jak: konieczność przewidywania ewentualnych nadmiarów zapasów w przypadku kolejnych okresów *lockdownu*, zapewnienie dodatkowej powierzchni magazynowej i zróżnicowanych metod magazynowania rosnącej liczby produktów, niezbędna elastyczność umożliwiająca ciągłe dostosowywanie się do nieprzewidywalnych wahań popytu i zakłóceń w dostawach, rygorystyczne przestrzeganie protokołów bezpieczeństwa oraz opracowanie średniookresowych strategii zaopatrzenia.

W kierunku automatyzacji

Mamy doświadczenia związane ze zmienną sytuacją związaną z naprzemiennym zamykaniem i otwieraniem sklepów stacjonarnych, reagowaniem na bieżąco na informacje otrzymywane z dnia na dzień, umiejętnym planowaniem zasobów. Część odpowiedzi stanowi także automatyzacja. Wierzymy, że inicjatywy podejmowane w tym obszarze przez GXO, które nieustanie udoskonala automatyzację procesów magazynowych oraz rozwoju WMS dedykowanych do e-commerce, pozwoli nam sprostać tym wyzwaniom i zagwarantować naszym klientom najlepszy możliwy poziom obsługi. I



Marcin Czaplik

Marcin Czaplik,
dyrektor logistyki retail w GXO

> Ilość referencji meblowych obsługiwanych przez magazyn może wzrosnąć do kilku tysięcy. Aby sprostać temu wyzwaniu GXO tworzy dedykowane strefy kompletacji, gdzie główną zasadą budowania ścieżek zbiórki staje się kruchość produktu.

QSL
QUICK SERVICE LOGISTICS
Fresh. Fair. Fullservice!



KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA LOGISTYCZNE DLA GASTRONOMII

70 lat doświadczenia, **20** magazynów i ponad **3000** obsługiwanych restauracji w Europie. **2 centra** dystrybucyjne i **3 magazyny** typu cross-dock, obsługujące ponad **600** restauracji w Polsce. Kompetentny i zaangażowany zespół.

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

Agnieszka Sałek
Dyrektor handlowy
+48 502 997 671
a.salek@qsl.eu.com

www.quick-service-logistics.pl

MAGAZYNOWANIE
SPEDYCJA I TRANSPORT
DYSTRYBUCJA ONE-STOP-SHOP
TRANSPORT DALEKOBIEŻNY



Około 40% klientów Dachser posiadających złożone, międzynarodowe łańcuchy dostaw poniosło już znaczne straty, zarówno z powodu przestojów w dostawach, jak i zatrzymania produkcji

TERAZ LICZY SIĘ JAKOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I PRZEJRZYSTOŚĆ

Wąskie gardła i zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw destabilizują rynek, a proces ich planowania stał się zadaniem strategicznym dla najwyższego kierownictwa. Według Burkharda Elinga, CEO DACHSER, oznacza to większe wymagania wobec partnerów logistycznych.



Burkhard Eling

Czy wąskie gardła i zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw mogą zagrozić globalnemu ożywieniu gospodarczemu?

Duża niepewność

Na światowych rynkach panuje duża niepewność. Około 40% klientów Dachser posiadających złożone, międzynarodowe łańcuchy dostaw poniosło już znaczne straty, zarówno z powodu przestojów w dostawach, jak i zatrzymania produkcji.

Aż 70% rozważa zmiany strukturalne w swoich łańcuchach dostaw. Nie nastąpi to z dnia na dzień i będzie wymagało wiele wysiłku, ale już teraz jesteśmy świadkami podejmowania pewnych działań w tym kierunku. Firmy gromadzą zapasy buforowe w Europie, poszerzają bazę dostawców półproduktów lub coraz częściej produkują tam, gdzie znajdują się ich największe rynki zbytu.

Test z niezawodności

W obecnej sytuacji za planowanie łańcucha dostaw odpowiadają menedżerowie najwyższego szczebla, a decydującymi czynnikami sukcesu są jakość, niezawodność i przejrzystość. Jednak większa odporność łańcuchów dostaw sprawia, że stają się one o wiele bardziej złożone. To przekłada się na wymagania wobec partnera logistycznego, jego sieci, systemów informatycznych, a także pracowników. W Dachser ciężko pracowaliśmy i wiele zainwestowaliśmy, aby im sprostać i wypełnić naszą misję, czyli nadal się rozwijać, by stać się najbardziej zintegrowanym dostawcą usług logistycznych na świecie i dzięki temu jeszcze lepiej optymalizować bilans logistyczny naszych klientów. ■

KK

Większa odporność łańcuchów dostaw sprawia, że stają się one o wiele bardziej złożone. To przekłada się na wymagania wobec partnera logistycznego, jego sieci, systemów informatycznych, a także pracowników.



QSL Polska tworzą ludzie, dla których logistyka jest pasją. Wśród nich są kierowcy, pracownicy biur i magazynów, eksperci IT oraz osoby zajmujące stanowiska kierownicze

PRACA U LIDERA LOGISTYKI ŻYWNOŚCI – JAKIM PRACODAWCĄ JEST QSL POLSKA?

Quick Service Logistics Polska to firma, która wywodzi się z rodzinnego przedsiębiorstwa. W niej pracownicy znajdują odpowiednie dla siebie zadania oraz możliwości rozwoju zawodowego.

Europejskie standardy i pełen zakres usług

Quick Service Logistics Polska jest częścią międzynarodowej grupy Meyer QSL, odpowiadającej za zaopatrzenie restauracji w znacznej części Europy. Dzięki temu jest to firma z dużym doświadczeniem oraz know-how zdobytym przez lata na wielu rynkach, co pozwala na dopracowanie procesów oraz optymalne prowadzenie działań.

– *W QSL Polska oferujemy pełen zakres usług logistycznych dla gastronomii systemowej. Zajmujemy się całym łańcuchem dostaw, od zakupów dla klientów, przez transport i magazynowanie, po dostawę towarów do konkretnych lokali. Na każdym z tych etapów pracują wykwalifikowani i doświadczeni specjaliści, którym zapewniamy odpowiednie warunki, szkolenia oraz najlepsze narzędzia pracy. Tylko właściwie działające procesy na każdym z etapów naszej usługi umożliwiają realizację całości zamówień, dlatego praca każdej z osób jest tak samo ważna i doceniana* – mówi Rafał Strzałkowski, dyrektor operacyjny QSL Polska.

Specjalizacją QSL jest metoda One-Shop-Stop, która umożliwia dostarczenie wszystkich produktów jednym pojazdem, z jednym przystankiem w restauracji. Dostawy tego typu znacznie ułatwiają i usprawniają działania zarówno pracowników, jak i osób odbierających towar po stronie klienta.

Postęp i kształtowanie nowych możliwości

QSL Polska tworzą ludzie, dla których logistyka jest pasją. Wśród nich są kierowcy, pracownicy biur i magazynów, eksperci IT oraz osoby zajmujące stanowiska kierownicze. Łączy ich zaangażowanie w prowadzone projekty oraz profesjonalizm. Każdy jest specjalistą w swojej dziedzinie, współpracującym z pozostałymi w zgranym zespole. Wspólnie tworzą ogniwa złożonego projektu, jakim jest logistyka produktów świeżych.

– *Możliwości kariery zawodowej w QSL są tak różnorodne i indywidualne, jak szeroki jest zakres świadczonych usług. Dysponent, kierownik magazynu lub projektu, magazynier, pracownik działu serwisu IT, pracownik działu obsługi klienta – to tylko niektóre z oferowanych stanowisk. Na każdym z nich zapewniamy właściwe warunki dla rozwoju kariery zawodowej* – mówi Bartosz Górny, Director HR & Legal w QSL Polska.



Rozbudowana struktura firmy w ramach Meyer QSL tworzy duże możliwości rozwoju, także w skali międzynarodowej. Firma dba również o codzienne potrzeby pracowników, oferując atrakcyjny pakiet socjalny oraz dodatki takie jak kursy językowe.

– *Quick Service Logistics Polska to grupa godnych zaufania specjalistów, którzy tworzą rzetelny, zgrany zespół. Dzięki temu od lat utrzymujemy pozycję lidera wśród logistyków produktów świeżych w Polsce i w Europie. Obecnie prowadzimy rekrutację do naszego magazynu w Sosnowcu, gdzie oferujemy doskonałe warunki pracy i szerokie benefity. Wszystkich zainteresowanych serdecznie zapraszamy.* – podsumowuje Rafał Strzałkowski. I



Odsetek sprzedaży pojazdów za pośrednictwem handlu elektronicznego rośnie, ponieważ producenci OEM i sprzedawcy ułatwiają zakup samochodu przez Internet

CYFROWA TRANSFORMACJA SPRZEDAŻY POJAZDÓW I ROLA LOGISTYKI

Sprzedaż detaliczna samochodów przechodzi obecnie istotną ewolucję. Model franczyzowego salonu sprzedaży pozostaje dominujący na większości rynków, jednak producenci OEM i dealerzy rozwijają wielokanałowe drogi sprzedaży i marketingu dla nowych i używanych pojazdów. Powstają wirtualne salony, oferta obejmuje zdalne jazdy próbne, opcje finansowania online, jak również subskrypcje pojazdów oraz bezpośrednią sprzedaż przez Internet.

Dostawcy usług logistycznych mogą odegrać kluczową rolę w tych zmianach. Fakt ten podkreślają specjaliści GEFCO, operatora logistycznego obsługującego europejską branżę motoryzacyjną.

Już teraz większość czynności związanych z wyszukiwaniem pojazdów przed zakupem odbywa się w internecie oraz rośnie gotowość do przeprowadzenia większości spraw dotyczących sprzedaży pojazdu przez Internet. W przypadku pojazdów używanych i aukcji, handel elektroniczny staje się coraz bardziej preferowaną formą prowadzenia biznesu. Przewiduje się, że globalna sprzedaż pojazdów online osiągnie 6% do 2025 r. w porównaniu do 2% w 2020 r. Transformacja cyfrowa jest głównym obszarem inwestycji dealerów w ciągu najbliższych 5 lat. Marki pojazdów elektrycznych, takie jak Tesla, a także nowi gracze na rynku, tacy jak Rivian, Lynk & Co., Nio i Canoo, wykorzystują lub planują wykorzystywać cyfrowe modele sprzedaży. W tym kierunku podążają również najwięksi producenci OEM. Grupa PSA uruchomiła sprzedaż online w Wielkiej Brytanii w 2017 r. i rozwija cyfrową sprzedaż pojazdów i obsługę rynku wtórnego w Europie.

Tak łatwo i szybko, jak to tylko możliwe

Chociaż cyfryzacja modelu sprzedaży dealerskiej nie oznacza fundamentalnych zmian we wszystkich procesach logistyki pojazdów gotowych lub dostaw części zamiennych, to istnieje wiele czynników, które mogą wpłynąć na transport, zapasy i zarządzanie danymi. Niektórzy dostawcy usług logistycznych ograniczą się głównie do przejęcia fizycznych procesów związanych z dostawą, kontrolą i przekazaniem pojazdu. Jednak istnieje możliwość kompleksowego zarządzania większą liczbą aspektów łańcucha wartości sprzedaży i usług, od ładowania pojazdów elektrycznych oraz ich konserwacji po zarządzanie danymi, oprogramowaniem oraz punktami kontaktu z klientem.

Według Amara Sehada, specjalisty GEFCO ds. logistyki pojazdów gotowych, odsetek sprzedaży pojazdów za pośrednictwem handlu elektronicznego rośnie, ponieważ producenci OEM i sprzedawcy ułatwiają zakup samochodu przez Internet. – *Główni producenci OEM inwestują również w wirtualne platformy rynku wtórnego, a nowe technologie, takie jak okulary 3D z obsługą wirtualnej rzeczywistości, pomagają klientom skonfigurować i łatwo zobaczyć pojazd przed zakupem* – mówi Sehad. *Doświadczenie klienta jest strategiczną częścią sprzedaży online. Ludzie chcieliby kupować lub wynajmować pojazdy tak szybko, jak to możliwe. Z pewnością klienci oczekują takiej samej bezproblemowej obsługi cyfrowej, jaką otrzymują w innych środowiskach e-commerce. Dlaczego by nie dostarczać produktów branży motoryzacyjnej do domu w ciągu 24 godzin od zakupu przez internet?* – dodaje.

Jazda próbna online

Jednym z kluczowych wyzwań w procesie wdrażania sprzedaży pojazdów przez Internet jest organizacja jazdy próbnej dla zainteresowanych klientów. Bez prostych sposobów na przeprowadzenie tego procesu wirtualnie, klient zdecyduje się odwiedzić tradycyjny punkt sprzedaży, gdzie może zostać przekonany do lepszej oferty. Zarządzanie takimi operacjami może być zadaniem dostawcy usług logistycznych, działającego obok dealerów i sprzedawców detalicznych w powstających obecnie modelach sprzedaż online.

Testy, dostawy i zwroty będą mieć wpływ na przepływy logistyczne w zależności od miejsca przechowywania zasobów i ich transportu do potencjalnych klientów. Dla wielu dealerów i producentów OEM, opcje jazdy próbnej online są częścią „wirtualnego salonu", który wykracza poza fizyczną przestrzeń sprzedaży detalicznej.

W przypadku pojazdów używanych i aukcji, handel elektroniczny staje się coraz bardziej preferowaną formą prowadzenia biznesu. Przewiduje się, że globalna sprzedaż pojazdów online osiągnie 6% do 2025 r. w porównaniu do 2% w 2020 r.

Istnieje możliwość kompleksowego zarządzania większą liczbą aspektów łańcucha wartości sprzedaży i usług, od ładowania pojazdów elektrycznych oraz ich konserwacji po zarządzanie danymi, oprogramowaniem oraz punktami kontaktu z klientem.

Obejmuje to zaawansowany sprzęt i oprogramowanie do zarządzania procesem, zarówno przy użyciu rozszerzonej i wirtualnej rzeczywistości, jak i systemów zarządzania relacjami z klientami.

Rozwiązania logistyki jutra

Chcąc sprostać tej transformacji, niektórzy operatorzy logistyczni już teraz wdrażają usługi cyfrowe, uwzględniające zmieniający się proces zakupu pojazdów. GEFCO wprowadziło nowe rozwiązanie logistyki „ostatniej mili", która obejmuje dostawę bezdotykową i dostawę jednostkową z możliwością śledzenia całego procesu. Daje to dealerom samochodowym możliwość bezpiecznego przyspieszenia dostaw do klientów, nawet w przypadku ścisłych ograniczeń związanych z koronawirusem.



GEFCO wprowadziło nowe rozwiązanie logistyki „ostatniej mili", która obejmuje dostawę bezdotykową i dostawę jednostkową z możliwością śledzenia całego procesu (usługa Polestar). Daje to dealerom samochodowym możliwość bezpiecznego przyspieszenia dostaw do klientów

– Dealerzy opracowali już usługi typu click-and-collect dla pojazdów i części zamiennych. Dzięki temu usługi logistyczne będą stawały się coraz bardziej zindywidualizowane. Jest to oczywiście wyzwanie dla tradycyjnych graczy, ale także ogromna szansa biznesowa dla tych, którzy potrafią się przekształcić, aby sprostać nowym wyzwaniom. Sukces oznacza, że staną się oni kluczowymi dostawcami mobilności jutra. W GEFCO, za pomocą kilku kliknięć, umożliwiamy klientom i dealerom rezerwację transportu samochodu do dowolnego miejsca przeznaczenia z trybem śledzenia dostawy w czasie rzeczywistym. Te same funkcje są dostępne w przypadku naprawy lub serwisowania samochodu – mówi Emmanuel Arnaud, członek zarządu oraz wiceprezes Grupy GEFCO ds. sprzedaży i marketingu.

Więcej informacji o GEFCO znajdziesz na stronie: **http://pl.gefco.net/pl/newsroom/newsy**





Przewozy drobnicowe alkoholi obsługiwane są przez Hillebrand ze stałą częstotliwością, co zapewnia regularny i ciągły przepływ towarów w łańcuchach dostaw

JAK WYSYŁAĆ CZĘŚCIEJ I NIE PŁACIĆ WIĘCEJ

Zmiany w globalnych łańcuchach dostaw i wahania na rynku kontenerowym wywołane pandemią wpływają na przyszłość światowego handlu. Przed nowymi wyzwaniami stanęła m.in. branża beverage.

Jak w obecnej sytuacji zwiększyć wydajność łańcuchów dostaw i obniżyć koszty transportu? Swoim doświadczeniem na tym polu podzielił się Hillebrand, operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze branży beverage.

Specyfika napojów wpływa na wybór opcji wysyłki

Eksporterzy i importerzy działający w branży beverage często zastanawiają się jaką wybrać opcję wysyłki. Czy bardziej korzystne będą dostawy kontenerowe, pakowanie i paletyzowanie towarów w miejscu ich produkcji? Czy też może lepszy będzie transport masowy, z wykorzystaniem *flexitanków* lub kontenerów ISO Tank?

Porównując pełnokontenerowe ładunki masowe z transportem towarów pakowanych jednostkowo najczęściej zwraca się uwagę na objętość płynu, która mieści się w kontenerze. Przykładowo, w kontenerze 20-stopowym, załadowanym napojami w opakowaniach jednostkowych można przewieźć 9,9 tys. litrów płynów (13,2 tys. butelek o pojemności 0,75 l), natomiast jeśli do transportu zostanie wykorzystany *flexitank* to będzie to ok. 24 tys. litrów, a kontener ISO Tank to 26 tys. litrów płynów.

Widać więc, że transport luzem to większa oszczędność, dzięki niemu można przetransportować równowartość dwóch kontenerów 20' za cenę jednego. Trzeba jednak pamiętać, że w ten sposób można przetransportować tylko jeden rodzaj produktu. Z kolei dostawa towarów pakowanych jednostkowo umożliwia przewiezienie w jednym kontenerze różnego rodzaju płynów.

Lepiej rzadziej i więcej, czy może mniej a częściej?

Przykładowo, w każdym miesiącu importer sprzedaje dwie palety określonego rodzaju wina. Aby zaspokoić popyt, zazwyczaj co pięć miesięcy przewozi jeden, pełny ładunek 10 palet (kontener 20'). Tak zaplanowana i opłacona wysyłka rozkłada koszty wysyłki na palety, a importer ma pięciomiesięczny zapas wina, przechowywany na miejscu, z którego może skorzystać wtedy, kiedy potrzebuje. Jednak oznacza to, że zanim wyśle wino do klientów, musi ponosić koszty jego magazynowania przez 5 miesięcy. W obecnej sytuacji rynkowej warto zastanowić się więc nad innym wariantem – sprowadzanie wina częściej i w mniejszych ilościach.

W przypadku przesyłki drobnicowej LCL i transportu 2 palet miesięcznie, trzeba pokryć koszty magazynowania tylko przez 1 miesiąc. Co więcej, 2 palety zajmują o wiele mniej miejsca niż 10, co oznacza, że ich składowanie kosztuje pięć razy mniej. A przy tej ilości wina może nie być konieczne jego magazynowanie.

W przypadku przesyłki drobnicowej LCL i transportu 2 palet miesięcznie, koszty magazynowania trzeba pokryć tylko przez 1 miesiąc. Co więcej, 2 palety zajmują o wiele mniej miejsca niż 10, a przy tej ilości wina może nie być konieczne jego magazynowanie.

W przypadku niektórych rodzajów win, wrażliwych na warunki zewnętrzne, można wykorzystać wkłady izolacyjne np. firmy Hillebrand o wymiarach palet. Warto też pamiętać, że podczas transportu palety są „przechowywane" bezpłatnie, a uwzględnienie czasu przewozu w planowaniu przesyłki może pomóc w zarządzaniu kosztami łańcucha dostaw. Zaletą tej opcji jest też możliwość szybszego dostosowania asortymentu do potrzeb klientów przy składaniu następnego zamówienia. Importer nie musi czekać aż sprzeda wszystkie wina, może więc szybciej zaoferować klientom nowe roczniki, bez konieczności wyprzedaży z magazynu zamówionych wcześniej trunków po obniżonej cenie. Zamówienie mniejszej ilości towaru to także mniejsza inwestycja i oszczędności związane z kosztami m.in. zakupu, transportu, podatków, VAT czy magazynowania. Przewozy drobnicowe alkoholi obsługiwane są przez Hillebrand ze stałą częstotliwością, co zapewnia regularny i ciągły przepływ towarów w łańcuchach dostaw.

Jak obniżyć koszty magazynowania i gdzie lepiej pakować towar?

Kolejną kwestią ważną dla planowania łańcucha dostaw, jest magazynowanie i pakowanie towarów. Do składowania można wykorzystać zarówno *flexitanki* jak i kontenery ISO Tank. Na przykład we *flexitankach* firmy Hillebrand płyny mogą być przechowywane w kontenerze i poza nim, w zależności od warunków otoczenia i czasu składowania. To obniża koszty magazynowania w porównaniu z przewozem w kontenerach.

Pakowanie towarów na miejscu dostawy zapewnia importerom większą elastyczność w odpowiedzi na wymagania klientów, mogą też szybciej zareagować na zmianę wielkości opakowań. Łatwiej jest kontrolować jakość opakowania, zmniejsza się ryzyko jego uszkodzenia. Z kolei, jeśli towary pakowane są w kraju pochodzenia, możliwa jest szybsza zmiana asortymentu, a producent ma pełną kontrolę nad warunkami, w jakich pakowane są jego towary oraz jakością wykorzystanych materiałów.

Jakość produktu – co się szybciej nagrzewa, kufel piwa czy basen?

Transport luzem towarów można uznać za mniej ryzykowny niż dostawy pakowanych jednostkowo towarów, przewożonych w suchym kontenerze. Dlaczego?

Im większa jest objętość cieczy, tym jest ona mniej podatna na wahania temperatury w transporcie. Niezależnie od tego, jak przewożone są towary, w opakowaniach jednostkowych czy luzem, najważniejsze jest zachowanie ich jakości. Przy płynach transportowanych w opakowaniach jednostkowych dobrym rozwiązaniem są wykładziny izolacyjne, a przy wysyłce masowej *flexitanki* z technologią chroniącą przed wpływem takich czynników jak utlenianie.

Przy wyborze opcji kluczowe znaczenie ma także rodzaj produktu, zwłaszcza dla branży winiarskiej. Wino może być transportowane w opakowaniach jednostkowych lub luzem. Są jednak wina, które muszą dojrzewać w butelkach, i tu wybór może być tylko jeden.



Pakowanie towarów na miejscu dostawy zapewnia importerom większą elastyczność w odpowiedzi na wymagania klientów, mogą też szybciej zareagować na zmianę wielkości opakowań



We flexitankach firmy Hillebrand płyny mogą być przechowywane w kontenerze i poza nim, w zależności od warunków otoczenia i czasu składowania. To obniża koszty magazynowania w porównaniu z przewozem w kontenerach

Jak zmniejszyć wpływ na środowisko?

Badania Hillebrand pokazują, w oparciu o kontener 20', że wykorzystanie *flexitanka* zmniejsza emisję CO_2 na litr o 38% w porównaniu z transportem już zapakowanych jednostkowo towarów na tej samej trasie. Z kolei wg. Carbon Footprint Ltd, emisja CO_2 podczas całego „cyklu życia" jest niższa w przypadku *flexitanków* niż kontenerów ISO Tank. W przypadku pakowanych jednostkowo towarów warto też zwrócić uwagę na ilość opakowań i możliwości ich odzysku. Kontenery ISO Tank mogą być ponownie wykorzystane, jednorazowy flexitank jest poddawany recyklingowi.

MM

Air Cargo / Kurier: HKG / SZX / CAN / PVG / PEK →
→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
FCL / LCL: Hongkong / Shenzen / Guangzhou / Ningbo / Szanghaj →
→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
Chiny → krajowy transport drogowy i odprawy celne
www.sdr-logistics.com
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (SHENZHEN) LIMITED
SDR LOGISTICS SOLUTION
TRANSPORT KONTENEROWY:
Mr Starry Shi, starryshi@sdr-logistics.com, tel.: +86 400-1036-800





Dron towarowy firmy Volocopter, jest zasilany akumulatorami. Może transportować ładunek o wadze 200 kg na odległość do 40 km, posiada 18 wirników i silników, które napędzają ten autonomiczny, elektryczny statek powietrzny pionowego startu i lądowania (eVTOL)

VOLOCOPTER I DB SCHENKER – PIERWSZY BLUEPRINT DLA OPERACJI Z VOLODRONE

Pionier miejskiej mobilności powietrznej (UAM, Urban Air Mobility), firma Volocopter, oraz globalny lider logistyczny, DB Schenker, ogłosili, że na terenie centrum wystawienniczo-targowego Messe Stuttgart przeprowadzili wspólny, statyczny Proof of Concept (PoC) dotyczący wykorzystania VoloDrone w centrach logistycznych.

Przy wsparciu Fraunhofer Institute for Material Flow and Logistics, partnerzy tworzą pierwszy projekt operacji naziemnych w logistyce, z udziałem elektrycznych dronów cargo.

Symulacja wdrożenia VoloDrona do sieci logistycznej

W trakcie testu sprawdzono, w jaki sposób operatorzy logistyczni mogą zarządzać personelem, ładunkami, zautomatyzowanymi pojazdami (AGV) i VoloDronami, aby stworzyć wydajny proces i bezpieczne środowisko dla przyszłych operacji. Na podstawie uzyskanych wyników, opracowany zostanie pierwszy tego rodzaju projekt, który posłuży jako podstawa do integracji operacji z wykorzystaniem VoloDronów w sieciach logistycznych na całym świecie. Będzie to realizacja celu dotyczącego automatyzacji i zrównoważonego rozwoju w łańcuchach dostaw.

Christian Bauer, CCO Volocopter stwierdziła: – *Opracowując projekt operacji z wykorzystaniem VoloDrona, Volocopter wytycza drogę do kolejnego wymiaru logistyki transportowej z konkretnymi, operacyjnymi danymi, potwierdzając nasze deklaracje. Współpraca z DB Schenker pokazuje, że mamy do czynienia ze świetnym inwestorem i wartościowym partnerem, umożliwiającym wdrożenie komercyjnego zastosowania VoloDrona.*

W trakcie testu sprawdzono, w jaki sposób operatorzy logistyczni mogą zarządzać personelem, ładunkami, zautomatyzowanymi pojazdami (AGV) i VoloDronami, aby stworzyć wydajny proces i bezpieczne środowisko dla przyszłych operacji.

Zespoły badawcze z Volocopter, DB Schenker i Fraunhofer IML przeprowadziły symulację wdrożenia VoloDrona do sieci logistycznej. Przeanalizowały naziemne procesy kodowania towarów, określając bezpieczne ładunki, testując ich zautomatyzowane dostarczanie do drona przez pojazdy autonomiczne oraz identyfikując inne niezbędne kontrole ładunków przed lotem. Następnie przetestowano proces transportu i załadunku VoloDrona w celu określenia, standardowych, bezpiecznych procedur dla pracowników przygotowujących dron do lotu.

– *VoloDrone otwiera nowe możliwości dla branży logistycznej i stanowi kluczowy element planów DB Schenker w zakresie innowacji i zrównoważonego rozwoju w logistyce. Wiodąca pozycja firmy Volocopter we wschodzącej branży miejskiej mobilności powietrznej jest najbardziej widoczna w praktycznych rozwiązaniach, podejściu zorientowanym na klienta oraz zaangażowaniu w urzeczywistnienie UAM* – skomentował Erik Wirsing, Global Head of Innovation w DB Schenker.

Już od 2019 roku

Od początku współpracy trwającej od połowy 2019 r., Volocopter i DB Schenker rozwijają VoloDrone pod kątem komercyjnego wdrożenia i oceniają możliwości wykorzystania dronów w logistyce w ramach usług B2B. VoloDrone, ciężki, wielofunkcyjny dron towarowy firmy Volocopter, jest zasilany akumulatorami. Może transportować ładunek o wadze 200 kg na odległość do 40 km, posiada 18 wirników i silników, które napędzają ten autonomiczny, elektryczny statek powietrzny pionowego startu i lądowania (eVTOL). Rozwiązanie będzie działać w ramach opracowanego przez Volocopter ekosystemu dla miast, składającego się również z usług mobilności pasażerskiej (VoloCity i VoloConnect), infrastruktury (VoloPort) oraz cyfrowego systemu koordynującego i wyświetlającego wszystkie operacje w czasie rzeczywistym (VoloIQ). Zautomatyzowane roboty mobilne na potrzeby tego projektu dostarczyła firma Gideon Brothers, partner DB Schenker, pionier w dziedzinie autonomicznej robotyki mobilnej.

Po zakończeniu prac projekt zostanie udostępniony partnerom przedsięwzięcia na podstawie umowy o zachowaniu poufności. I



Fot. Element Logic

Automatyzacji procesów to niezbędny element dzisiejszej logistyki, która jest miejscem osiągania przewagi konkurencyjnej

AUTOMATYZACJA PROCESÓW LOGISTYCZNYCH WCHODZI POD STRZECHY

Kiedy w 1984 roku, 74 letnia Brytyjka Jane Snowball wybierała za pomocą pilota margarynę, jajka i płatki śniadaniowe, składając tym samym pierwsze zdalne zamówienie (trzeba jednak przyznać, że na ekranie telewizora i poprzez telegazetę), nikt chyba nie spodziewał się, że niespełna 40 lat później o telegazecie słyszeć będą już tylko koneserzy instrukcji obsługi telewizorów, a zamówienia składać będziemy również przez telefony komórkowe, którymi je przy okazji opłacimy, a nawet otworzymy skrytkę w aparacie paczkowym.

Mało tego, zamówienie takie będzie w dużej części przeprocesowane w magazynie przez roboty, które w dodatku pracować będą w pełnej symbiozie z ludźmi. Wszystko po to, aby dostarczyć je tak szybko, jak to możliwe i w jak najlepszym stanie.

Dyskutując o automatyzacji procesów powinniśmy mieć świadomość, że jest to niezbędny element dzisiejszej logistyki. Logistyki, która nie może być centrum kosztów dla firm i nie powinna być postrzegana w kategorii miejsca, gdzie w razie problemów można łatwo zoptymalizować rachunek zysków i strat, ale logistyki, która jest miejscem osiągania przewagi konkurencyjnej. Niezależnie od tego, jak wyświechtany jest to slogan i jak łatwo jest dopasować go do wielu działań w ramach organizacji, logistyka stała się z pewnością dziedziną, która jak żadna inna ostatnimi czasy udowadnia, że jej wcześniejsza deprecjacja może mieć zgubne skutki.

Wózek widłowy, paleta, regał wysokiego składowania, a nawet system komputerowy zarządzający magazynem nie wystarczą do tego, aby realizować nowoczesne usługi logistyczne. Oczywiście nie musimy od razu przenosić się do nowoczesnych i w pełni zautomatyzowanych centrów rodem z filmów ukazujących powierzchnie JD.com, Ciainiao, czy innych dalekowschodnich potentatów lub chociażby Amazona i Zalando. Pamiętajmy również, że wdrożenie automatyki nie odbędzie się za pomocą czarodziejskiej różdżki, która błyskawicznie rozwiąże wszelakie bolączki. Nie zawsze też wyłącznie automatyczne rozwiązania będą najlepszymi.

Kiedy więc warto zastanowić się nad wdrożeniem automatyki do naszego magazynu? Przyjrzyjmy się bliżej kilku ważnym aspektom automatyzacji.

1. Potrzeba zwiększenia wydajności

Bywają sytuacje, w których *lean management, continuous improvement* i ciągłe działania w zakresie udoskonalania procesów nie wystarczą, a wydajność nie rośnie nam liniowo razem z liczbą zatrudnionych pracowników. Szczególny obraz takiego miejsca w magazynie to sortowanie. Niezależnie od tego, ilu pracowników byśmy nie zatrudnili i jak doprowadzili do perfekcji proces, to manualne sortowanie będzie mniej wydajne, niż to dokonywane przez automatyczny sorter. Warto również dodać, że liczba pomyłek dokonywana przez ludzi podczas sortowania jest znacznie większa niż zarejestrowane błędy sortera. To z tego właśnie powodu w wielu miejscach w Polsce, myśląc o automatyce, w pierwszej kolejności implementuje się nią właśnie w przypadku sortowani. Nie zapominajmy jednak, że na początku i końcu procesu sortowania znaczącą rolę odgrywają ludzie. To oni muszą zasilić sorter, a następnie zapakować posortowany asortyment do odpowiednich opakowań.

2. Operacja na łatwo policzalnych i transportowalnych towarach

Nie ulega wątpliwości, że wdrożenia automatyki jest bardziej kosztowne i długotrwałe w magazynie, który oferuje szereg różnorodnych produktów, o różnej wielkości, formie i wadze. W takim przypadku musimy zastanowić się dokładnie, czy asygnując do procesu *pickingu* robota, będzie on w stanie spełnić swoje zadania i kompletować różnego rodzaju asortyment? Znacznie łatwiej jest podjąć taką decyzję w przypadku, gdy składujemy cały asortyment w niemalże jednolitych kartonach (np. obuwie, klocki, puzzle itp.). W takiej sytuacji niskim kosztem możemy zautomatyzować proces poprzez wdrożenie do pracy roboty kompletujące. Są to urządzenia, które mogą wykonywać zarówno proces tzw. *put-away*, czyli odkładania przyjętego towaru w odpowiedniej lokalizacji, jak i *pickingu*, czyli pobierania zamówień do pakowania i wysyłki. Robot taki krąży po alejkach i pobiera opakowania, zarówno z niższych półek, jak i z wysokości, która jest poza zasięgiem pracownika i kompletacja manualna wy-

magałaby użycia drabinki lub tzw. stopni słonia. Co ważne, czujniki, którymi obudowane są takie roboty umożliwiają ich jednoczesną pracę z ludźmi – mogą one omijać alejki, w których akurat znajduje się pracownik i wyznaczać sobie nową ścieżkę kompletacji.

3. Problemy z dostępnością zasobów ludzkich

Badania pokazują, że do 2026 roku pracę może stracić ponad 400 mln osób na świecie. Technologie i robotyka stworzą jednak więcej miejsc pracy i nie muszą powodować bezrobocia. Wręcz przeciwnie – są one odpowiedzią na aktualne problemy z dostępem do zasobów ludzkich. Jak na razie poziom cyfryzacji całej polskiej gospodarki odbiega według

Fot. FIEGE



Roboty kompletujące to urządzenia, które mogą wykonywać zarówno proces tzw. put-away, czyli odkładania przyjętego towaru w odpowiedniej lokalizacji, jak i pickingu

badań McKinsey o 34% od poziomu Europy Zachodniej, która z kolei pozostaje w tyle za Stanami Zjednoczonymi. Poziom zautomatyzowania polskich magazynów jest jeszcze bardzo niski. W porównaniu do rynku niemieckiego, gdzie na 10 000 pracowników przypadają 292 roboty, w Polsce wskaźnik ten nie przekracza poziomu 19 robotów.

Możemy więc śmiało rozpatrywać inwestycję w automatyzację nie jako element zabierający miejsca pracy, a raczej jako panaceum na problemy z zatrudnieniem. Warto również wziąć pod uwagę fakt, że roboty nie są wynagradzane dodatkowo za nadgodziny i pracę w nocy, nie przysługuje im urlop, a okres ich przestojów jest znacznie krótszy od średniej absencji chorobowej pracownika magazynowego. Gdy zmagamy się więc z problemem dotyczącym znalezienia odpowiedniego kandydata, bądź nasza operacja cechuje się dużymi fluktuacjami przyjęć i zamówień, wdrożenia automatyzacji jest jak najbardziej zasadne.

4. Duża przestrzeń magazynu oraz ogromna struktura asortymentowa i różnorodność SKU

Trendem w logistyce magazynowej ostatniego roku są małe magazyny miejskie zlokalizowane w granicach miast bądź w ich pobliżu, niemniej jednak nieodzownym elementem polskiego krajobrazu magazynowego są też tzw. *big boxy*, czyli ogromne budynki o powierzchni nawet kilkunastu boisk piłkarskich, w których pracuje jednocześnie nawet kilka tysięcy ludzi. Nie ulega wątpliwości, że podczas kalkulowania wydajności pracowników brany jest po uwagę czas na dotarcie do szatni, czy też stołówki i powrót z niej. Na szczęście procesy magazynowe, takie jak chociażby efektywna kompletacja, nie muszą być zawsze zależne od rozmiaru magazynu. Doskonałym tego przykładem jest system Amazon Robotics, zwany do niedawna Kiva Systems. Jest to ekosystem kilkuset pojazdów poruszających się po posadzce i dostarczających regały półkowe z towarem bezpośrednio do osoby kompletującej, po czym odjeżdżające na swoją lokalizację po pobraniu towaru. To szybki robot dostarcza towar do kompletacji, a nie pracownik, który musi przemierzać wiele metrów, aby pobrać interesujący go produkt z lokalizacji, a warto wskazać, że według jednego z dostawców automatycznych rozwiązań magazynowych, firmy InVia Robotics, pracownik magazynowy spędza nawet 50% swojego czasu pracy na przejścia z jednej lokalizacji do drugiej. Dodatkowo, sposób składowania chaotycznego powoduje, że przy jednym cyklu pracownik może pobrać nawet kilkanaście towarów.



Damian Kołata

> Wdrożenie automatyki jest bardziej kosztowne i długotrwałe w magazynie, który oferuje szereg różnorodnych produktów, o różnej wielkości, formie i wadze.



Fot. Prologis

Amazon Robotics, zwany do niedawna Kiva Systems, jest to ekosystem kilkuset pojazdów poruszających się po posadzce i dostarczających regały półkowe z towarem bezpośrednio do osoby kompletującej, po czym odjeżdżające na swoją lokalizację po pobraniu towaru

5. Ograniczona przestrzeń

Wspomniane wcześniej wielkie powierzchnie magazynowe również mają swoje ograniczenia. Jak każdy magazyn, również te duże mają swoje *„capacity"*, które stanowią wielkie wyzwanie dla menadżerów logistyki. Z jednej strony, możemy pomyśleć o magazynie wysokiego składowania powyżej standardowych

10 metrów w świetle, niemniej jednak decyzja taka może być podjęta tylko przed jego budową. Gdy operujemy już na powierzchni, a przeniesienie operacji do nowego, wyższego magazynu wiąże się ze zbyt dużym ryzykiem, przychodzi nam z pomocą oczywiście automatyka, a w tym przypadku system *mini-load*, który bezosobowo dostarcza towary z regałów do specjalnych stanowisk, przy których następuje ich kompletacja. Dzięki wdrożeniu takiego rozwiązania możemy zaoszczędzić nawet do 35% powierzchni magazynowej. Oczywiście system taki ma swoje ograniczenia i jest stosowany do małogabarytowych towarów, jak odzież, zabawki, kosmetyki, czy też farmaceutyka, które w dodatku dosyć często rotują, ale jest gwarancją do osiągnięcia dobrej wydajności, zarówno operacyjnej, jak i finansowej.

6. Chęć wdrożenia ekologicznych rozwiązań

Logistyka dokonuje niewątpliwy zwrot w kierunku ekologii – wg ostatnich badań aż 82% najemców magazynów jest zainteresowanych zielonymi rozwiązaniami. Budynki na całym świecie generują niestety ponad 40% całkowitej emisji CO_2, więc zmiany na etapie ich projektowania są niezbędne dla środowiska. Niektóre z nowoczesnych systemów magazynowych umożliwiają odzyskiwanie i zmniejszenie zużycia energii, pomagając obiektom zapewnić



Fot. Element Logic

Nowoczesne systemy magazynowanie umożliwiają odzyskiwanie i zmniejszenie zużycia energii, pomagając obiektom zapewnić samowystarczalność. Jednym z nich jest autostore, który oszczędza powierzchnię, przyspiesza kompletację i jest niezwykle ekologiczny

samowystarczalność. Jednym z takich rozwiązań jest system *autostore*, który nie tylko oszczędza powierzchnię i przyspiesza kompletację, ale jest niezwykle ekologiczny. Aby wyjaśnić jego działanie, najlepiej wyobrazić sobie gigantyczny zestaw klocków (w tym wypadku pojemników), z których tworzymy kolumny. Sąsiadujące ze sobą kolumny tworzą siatkę, które można łatwo rozszerzyć wzdłuż osi X i Y, w zależności od wymogów powierzchni magazynowej, jaką dysponujemy, czy też potrzeb danego klienta. System jest obsługiwany przez roboty poruszające się po górnej powierzchni naszej siatki, które odpowiedzialne są za transport i podnoszenie pojemników, które są następnie transportowane i wystawiane na zintegrowanych stacjach kompletacyjnych. Co najważniejsze, wspomniane wyżej roboty regenerują energię za każdym razem, gdy opuszczają pojemnik lub zmniejszają prędkość – podobnie jak samochód elektryczny – dzięki czemu energia cyrkuluje i jest stała. Proszę sobie wyobrazić, że dziesięć robotów opisywanego tutaj systemu zużywa tyle samo energii co jeden odkurzacz.

Fot. Dematic



Niezależnie od tego, ilu pracowników byśmy nie zatrudnili i jak doprowadzili do perfekcji proces, to manualne sortowanie będzie mniej wydajne, niż to dokonywane przez automatyczny sorter

Automatyzacja z pewnością nie jest złotym środkiem na wszelkie bolączki związane z procesami logistycznymi i ich optymalizacją, aczkolwiek może stanowić punkt przełomowy pozwalający na wytyczenie nowego kierunku. W 2019 r. rynek robotów kompletujących był wart w USA lekko ponad 95 milionów USD, a według prognoz już za cztery lata, w 2025 roku, osiągnie on poziom 1,6 miliarda USD. Podobny trend obowiązuje na światowym rynku zautomatyzowanych systemów sortowania, który zwiększy się z 4,7 mld USD w 2019 r. do 7 mld USD w roku 2027. Pozytywne sygnały dochodzą również z pracowni badawczej Gartner, która prognozuje, że rynek robotów G2P *(goods-to-person)* wzrośnie czterokrotnie w ciągu trzech najbliższych lat. Analitycy tej firmy twierdzą również, że już w 2024 r. 50% organizacji funkcjonujących w łańcuchu dostaw będzie inwestowało w aplikacje wspomagające sztuczną inteligencję (AI) i zaawansowaną analitykę (AA).

Dynamiczny wzrost e-commerce, problemy z dostępem do zasobów ludzkich,

Poziom cyfryzacji całej polskiej gospodarki odbiega według badań McKinsey o 34% od poziomu Europy Zachodniej, która z kolei pozostaje w tyle za Stanami Zjednoczonymi. Poziom zautomatyzowania polskich magazynów jest jeszcze bardzo niski.

ciągłe doskonalenie procesów operacyjnych, a także dążenie do zrównoważonego rozwoju w ramach logistyki sprawia, że automatyzacja trafia pod strzechy naszego krajowego krajobrazu logistycznego i to nie tylko tego, będącego częścią międzynarodowych gigantów.

Damian Kołata
Head of Industrial & Logistics Poland, Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield



Dzięki kompleksowaj analizie Big Data nt. tysięcy ruchów paletowych na terenie Polski, CHEP identyfikuje i oblicza potencjał biznesowy projektu oraz opracowuje zrównoważone rozwiązanie transportowe

WSPÓŁPRACA TRANSPORTOWA CHEP I UNILEVER: PROEKOLOGICZNE DZIAŁANIA Z KORZYŚCIAMI DLA BIZNESU

Mocne ograniczenie emisji CO_2, likwidacja „pustych przebiegów" i zmniejszenie kosztów operacyjnych – to główne efekty współpracy transportowej CHEP i Unilever. To także doskonały przykład pogodzenia działań proekologicznych z rentownością biznesową w branży transportowej.

Dostawca rozwiązań logistycznych, firma CHEP, wraz ze światowym gigantem sektora FMCG, firmą Unilever, ściśle współpracują przy optymalizacji sieci transportowej. Poprzez ograniczenie emisji CO_2, unikanie „pustych przebiegów" i minimalizację zbędnych kilometrów ciężarówek firmom udaje się zmniejszyć koszty operacyjne oraz skutecznie osiągać cele zrównoważonego rozwoju.

Pełne wykorzystywanie przestrzeni ładunkowej

Dzięki wykorzystaniu innowacyjnego systemu BIG DATA i kompleksowej analizie danych nt. milionów ruchów paletowych na terenie Polski, CHEP identyfikuje i oblicza potencjał i opracowuje zrównoważone rozwiązania biznesowe w transporcie i logistyce. Wykorzystanie tych danych pozwala na skracanie i proponowanie partnerom współdzielenia tras przewozowych. Dzięki temu firmy mogą planować pełne wykorzystywanie przestrzeni ładunkowej w samochodach dostawczych.

Firma Unilever wdrożyła optymalizację swoich przepływów ładunkowych, dzięki czemu udało jej się ograniczyć „puste przebiegi" w drodze do odbiorców. Natomiast CHEP dostarczał puste palety do magazynu centralnego, a także odbierał je z tych samych lokalizacji, do których Unilever przywoził towary. Dzięki tej współpracy zostały zidentyfikowane punkty, z których odbierane są palety CHEP, a następnie połączono te miejsca w ramach jednej trasy. W konsekwencji ta sama ciężarówka po dostawie zabiera puste palety i wraca z nimi do magazynu centralnego.

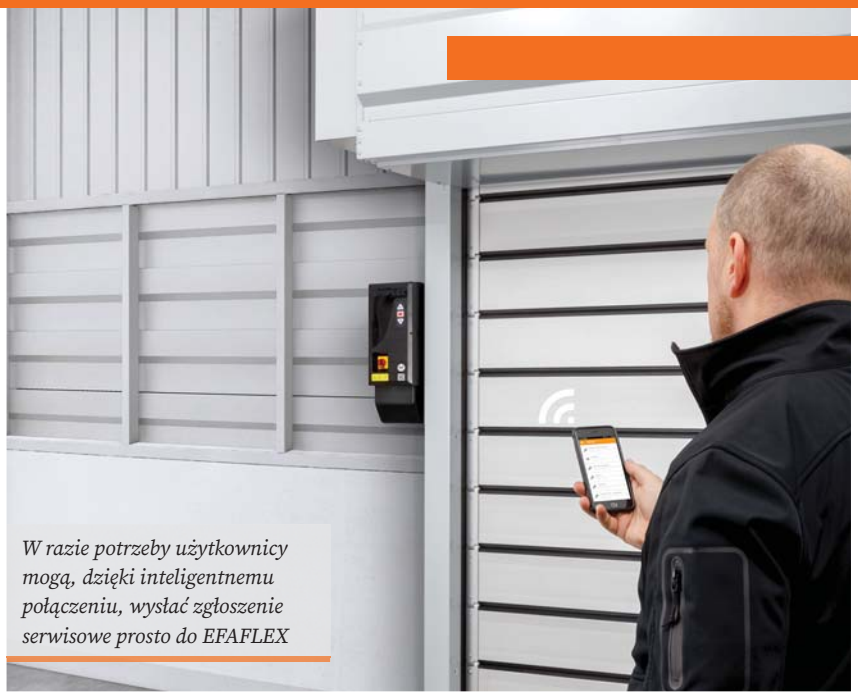
Efekty współpracy

Od początku współpracy obu firmom udało się zaoszczędzić 7417 kilometrów i uniknąć emisji aż 5,98 ton dwutlenku węgla.

– *Dla naszej firmy to nowe możliwości współpracy z partnerami* – mówi Magdalena Jakubczyk, Customer Service and Logistics Senior Manager Poland & Baltics, Unilever. – *Poprzez współdziałanie i wykorzystanie innowacyjnej analizy danych jesteśmy w stanie spełnić oczekiwania konsumentów dotyczące jak największej redukcji śladu węglowego końcowego produktu* – dodaje. Magdalena Jakubczyk wyjaśnia też, że działania zmierzające do znacznej redukcji emisji CO_2 to wymierne korzyści dla planety, obniżenie kosztów działalności, a także aspekt przewagi konkurencyjnej.

– *Kluczem do długofalowej współpracy między Unilever i CHEP jest pełna zgoda w nadrzędnych wartościach, jakie wyznajemy* – twierdzi Katarzyna Nowosielska, European Key Account Manager, CHEP. – *Głęboko wierzymy, że rozwój biznesowy i troska o środowisko naturalne nie tylko wzajemnie się nie wykluczają, ale wręcz idą ze sobą w parze* – dodaje. Jak też wyjaśnia, zamykając obiegi i redukując straty w ramach Współpracy Transportowej, firma buduje platformę pod bardziej wydajny biznes i lepszą planetę. I

> Działania zmierzające do znacznej redukcji emisji CO_2 to wymierne korzyści dla planety, obniżenie kosztów działalności, a także aspekt przewagi konkurencyjnej.



W razie potrzeby użytkownicy mogą, dzięki inteligentnemu połączeniu, wysłać zgłoszenie serwisowe prosto do EFAFLEX

PRZEMYSŁ 4.0, CZYLI CZWARTA REWOLUCJA PRZEMYSŁOWA

EFA-SmartConnect® – kolejny moduł cyfrowy od EFAFLEX

EFAFLEX, światowy lider w branży bram szybkobieżnych, dzięki innowacyjnemu rozwiązaniu EFA-SmartConnect® wyznacza nowe standardy w zakresie inteligentnego łączenia w sieć instalacji bramowych.

Moduł EFA-SmartConnect® umożliwia obsługę oraz planowanie prac serwisowych i konserwacyjnych we własnej, zabezpieczonej sieci Wi-Fi. Użytkownik może łatwo sterować wszystkimi parametrami i wizualizować je bezdotykowo z dowolnego miejsca. Dzięki aplikacji jest przez cały czas połączony z siecią i korzysta z licznych, indywidualnie zaprogramowanych ustawień, co zapewnia efektywne, oszczędne zarządzanie bramami w czasie rzeczywistym.

Najwyższe standardy technologii i bezpieczeństwa danych

W czasach, gdy przemiany cyfrowe idą coraz dalej, kluczową sprawą są już nie tylko przyszłościowe technologie, lecz także niezawodne systemy zabezpieczania danych, które umożliwiają efektywne, skalowalne, zrównoważone i konkurencyjne planowanie procesów pracy. EFA-SmartConnect® spełnia coraz wyższe wymagania w zakresie bezpieczeństwa firmowego (dzięki w pełni cyfrowej obsłudze bramy wewnętrznej, zabezpieczonej sieci Wi-Fi). Moduł jest obsługiwany poprzez aplikację EFA (zainstalowaną na smartfonie), która jest kompatybilna ze standardowymi systemami operacyjnymi iOS i Android. Jego funkcje to m.in. wizualizacja bieżącego statusu bramy i programowanie najważniejszych jej ustawień, tj. czasu otwarcia oraz wyświetlania informacji o serwisowaniu, a także ustawień dotyczących pamięci błędów i aktualnych komunikatów o błędach (wraz z ich opisami i analizą przyczyn). W razie potrzeby użytkownicy mogą, dzięki inteligentnemu połączeniu, wysłać zgłoszenie serwisowe prosto do EFAFLEX.

Mniejsze nakłady, wyższa wydajność

Wszystkie funkcjonalności modułu EFA-SmartConnect® przyczyniają się do usprawnienia procesów po stronie użytkownika. Zostały one opracowane zgodnie z ideą skupienia się na potrzebach klienta, która jest kluczem biznesowych działań firmy EFAFLEX – oznacza tworzenie nowych możliwości dla zwiększenia wydajności i produktywności, a także zapewnienia płynnej i bezusterkowej eksploatacji bram. Dzięki dogłębnej analizie danych i jasnej wizualizacji, moduł redukuje czas potrzebny na kontrolę poszczególnych funkcji bram, a w razie usterki przyspiesza działania serwisowe i wyszukiwanie błędów. Ponadto, użytkownik może między innymi precyzyjnie skalkulować wymianę części zamiennych. Pozwala to na uniknięcie kosztownych przestojów i zmniejsza wydatki na serwis techniczny. EFA-SmartConnect® wyróżnia intuicyjna i łatwa obsługa, także dzięki temu, że moduł działa niezależnie od dodatkowych programów informatycznych, jak np. usługa w chmurze.

Bramy komunikują się ze sobą w sieci

Bramy wyposażone w inteligentny system EFA-SmartConnect® mogą zostać połączone ze sobą w sieć i w ramach tej sieci „komunikować się" ze sobą i z aplikacją na smartfonie. Do systemu można podłączyć więcej bram, np. funkcjonujących w dużych halach, gdyż możliwe jest równoległe korzystanie z kilku sieci. Moduł w sposób ciągły przekazuje do aplikacji aktualny raport o stanie bramy, a użytkownik w razie potrzeby może przesłać istotne dane bezpośrednio do producenta. Klient sam decyduje, które informacje (np. komunikaty o statusie bram, usterkach czy możliwościach przeglądu) przekaże do EFAFLEX w celu podjęcia dalszych działań. Użytkownik aplikacji może także dodać dowolny komentarz, na przykład do: zgłoszenia wyjaśnienia, zamówienia wsparcia informatycznego lub wsparcia technika EFAFLEX. Jest także możliwość przesyłania do producenta bram wiadomości wraz ze zdjęciami.

Dobre przygotowanie na cyfrową przyszłość

EFAFLEX będzie od teraz montować nowy moduł w wybranych sterownikach bram. W istniejących systemach będzie integrowana dodatkowa płytka, posiadająca kod QR, numer seryjny i dane dostępowe, co pozwoli na rejestrację będących już w użyciu bram przy użyciu EFA-SmartConnect®. Umożliwi to również zintegrowanie w sieci starszych bram, co pozwoli użytkownikom na wykorzystanie zalet tego innowacyjnego modułu w istniejących systemach bramowych.



Hasło tegorocznego Dnia Otwartego brzmiało „Zorientowani na przyszłość", a to znaczy, że w centrum wydarzenia była automatyzacja. To dominujący obecnie trend na polskim rynku

ZORIENTOWANI NA PRZYSZŁOŚĆ
– PODSUMOWANIE DNIA OTWARTEGO JUNGHEINRICH

20 października 2021 r. odbyła się kolejna edycja Dnia Otwartego Jungheinrich. Firma po raz drugi zorganizowała go online – tym razem w wirtualnym magazynie. Dyskutowano o tym, co dziś w branży najważniejsze: o automatyzacji procesów, cyfryzacji, energii, zrównoważonym rozwoju. Tempo dyskusji nadawał Artur Olejniczak z Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu. Wydarzenie było okazją do zaprezentowania wielu nowości firmy.

Dzień Otwarty cieszył się zainteresowaniem, o czym świadczy wysoka frekwencja – ponad 300 zarejestrowanych osób. Przez ponad cztery godziny liczba uczestników oglądających na żywo *event* utrzymywała się na praktycznie niezmiennym poziomie i wynosiła prawie 200.

Nowy AGV – odpowiedź na aktualne wyzwania rynku

Hasło tegorocznego Dnia Otwartego brzmiało „Zorientowani na przyszłość" – nie dziwi więc fakt, że automatyzacja stała w centrum wydarzenia. To dominujący obecnie trend na polskim rynku, a sprzyjają mu dwa kluczowe czynniki – dostępność i koszt pracowników oraz cały czas bardzo niskie wysycenie rynku tą nowoczesną technologią. Coraz więcej firm jest otwartych na wdrażanie nowych rozwiązań, które podniosą wydajność procesów w magazynach i na produkcji.

Wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom firma Jungheinrich, kompleksowy dostawca rozwiązań intralogistycznych, zaprezentowała podczas Dnia Otwartego najnowsze osiągnięcie swoich konstruktorów i inżynierów w tym obszarze – nowy AGV EKS 215a. Urządzenie może pracować w trybie mieszanym, zarówno w magazynach, jak i na produkcji – wśród innych wózków widłowych kierowanych przez operatorów oraz wśród pieszych. Samodzielnie składuje ładunki o wadze do 700 kg na wysokości do sześciu metrów. Dzięki nowemu EKS 215a można zautomatyzować procesy ręczne, które obecnie są wykonywane głównie przy użyciu wózków czołowych i wysokiego składowania. Szczególną innowacją w nowym EKS 215a są wyjątkowo kompaktowe wymiary wózka. Skanery bezpieczeństwa, montowane pod pojazdem, są odporne na uszkodzenia i zajmują mało miejsca. Dzięki EKS 215a firma Jungheinrich zaoszczędziła 131 mm długości i 85 mm szerokości w zakresie wymaganej powierzchni posadzki magazynowej. Korzyść dla użytkownika to o 10% mniejsza wymagana szerokość korytarza roboczego AST.

Dziewięć typów masztów gwarantuje indywidualne dopasowanie rozwiązania do każdej aplikacji. Również karetka wideł ISO zapewnia wysoką elastyczność zastosowania. Nowy AGV jest wyposażony w technologię 24 V (zamiast 48 V). Pozwala to zaoszczędzić do 30% kosztów energii. Nowy interfejs człowiek-maszyna z wyświetlaczem dotykowym oferuje dodatkowe opcje interakcji między operatorem a pojazdem. Aktualny status urządzenia jest widoczny na pierwszy rzut oka. W przypadku wystąpienia ewentualnego błędu pojawia się opis problemu oraz dodatkowe konkretne zalecenia umożliwiające jego łatwe usunięcie – wcześniej błędy mogły być rozwiązane tylko przez technika serwisu. Nowy interfejs umożliwia także wprowadzanie ręcznych zleceń, co wcześniej było możliwe tylko centralnie.

Nie tylko optymalizacja procesów

Kolejnym trendem, obserwowanym obecnie na rynku jest optymalizacja wydajno-

ści energetycznej. Prowadzenie polityki zrównoważonego rozwoju w przedsiębiorstwach, a także rosnące koszty energii sprawiają, że przedsiębiorcy coraz częściej stawiają na nowoczesne źródła energii, takie jak technologia litowo-jonowa. Dlatego również tego tematu nie mogło zabraknąć podczas tegorocznego Dnia Otwartego.

Firma Jungheinrich, która dekadę temu jako pierwsza wprowadziła do seryjnej produkcji wózki widłowe zasilane technologią litowo-jonową, na tegorocznym Dniu Otwartym przedstawiła kolejny już model wózka z wbudowanym akumulatorem li-ion – podnośnikowy wózek widłowy ERD 220i. To bardzo uniwersalne urządzenie do załadunku i rozładunku samochodów ciężarowych oraz składowania towarów na półkach w magazynie. ERD 220i może transportować dwie palety jedna na drugiej, co zdecydowanie wpływa na wydajność pracy. Wózek jest o około 25% krótszy od swojego poprzednika. Jego kompaktowa konstrukcja w połączeniu z zaawansowaną technologią i maksymalną funkcjonalnością czyni go pionierem w tym segmencie wózków. Z jednej strony operator ma do dyspozycji ergonomicznie zaprojektowane, bezpieczne miejsce pracy, z drugiej strony zmniejszony rozmiar wózka zapewnia więcej przestrzeni i swobody poruszania się w magazynie. Wysokość podnoszenia 3760 mm jest najwyższa w tym segmencie pojazdów.

Temat technologii litowo-jonowej pojawiał się podczas Dnia Otwartego także w kontekście wózków używanych. Na przykładzie magazynu jednego z klientów firmy Jungheinrich, przedstawiono proces wymiany akumulatorów kwasowo-ołowiowych na litowo-jonowe, zwany *retrofit*. Dlatego nie muszą martwić się wszyscy ci, którzy wyposażali swoje magazyny w wózki z bateriami kwasowymi – także oni mogą dziś korzystać z zalet nowoczesnej technologii li-ion.

Pod pojęciem *retrofit* kryje się przygotowanie i dostosowanie wózka używanego, zasilanego dotychczas baterią kwasową, do pracy z baterią litowo-jonową. Dobór baterii li-ion i prostownika odbywa się na podstawie analizy intensywności pracy wózków. Dostępne są dwa rodzaje *retrofitu*. *Retrofit* dedykowany, gdzie wózek przystosowywany jest do technologii li-ion zgodnie ze specyfikacją fabryczną dla danego urządzenia oraz *retrofit stand alone*, czyli uniwersalny, gdzie w wózku technologicznie niegotowym do pracy z technologią li-ion montowany jest dodatkowy wyświetlacz wskazujący stan naładowania akumulatora oraz interfejs do zarządzania reakcjami wózka, takimi jak zatrzymanie go podczas procesu ładowania oraz spowolnienie wózka w przypadku głębokiego rozładowania akumulatora.

> Firma Jungheinrich, która dekadę temu jako pierwsza wprowadziła do seryjnej produkcji wózki widłowe zasilane technologią litowo-jonową, w Dniu Otwartym przedstawiła kolejny model wózka z wbudowanym akumulatorem li-ion – podnośnikowy wózek widłowy ERD 220i.

Przy okazji prezentacji procesu wymiany akumulatorów kwasowych na li-ion uczestnicy Dnia Otwartego dowiedzieli się także szczegółów o urządzeniach JUNGSTARS. To używane wózki Jungheinrich, które – zanim trafią do sprzedaży – są kompleksowo odnawiane w Centrum Regeneracji Wózków Używanych w fabryce w Dreźnie, zgodnie z 5-gwiazdkową zasadą jakości Jungheinrich. Obejmuje ona takie aspekty, jak zapewnienie bezpieczeństwa użytkowania, korzystanie z najnowszych technologii, gwarancję niezawodności, odświeżony wygląd oraz działanie zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju. Co więcej, proces renowacji wózków przebiega liniowo, pod nadzorem ekspertów Jungheinrich oraz przy wykorzystaniu oryginalnych części. Procedura jest identyczna dla wszystkich urządzeń, by zachować najwyższą jakość.



Dzięki EKS 215a firma Jungheinrich zaoszczędziła 131 mm długości i 85 mm szerokości w zakresie wymaganej powierzchni posadzki magazynowej. Korzyść dla użytkownika to o 10% mniejsza wymagana szerokość korytarza roboczego AST



Podczas Dnia Otwartego swoją premierę miał nowy system FMS – narzędzie, które łączy dane biznesowe, dane pracy wózków, dane dotyczące uderzeń i dostarcza informacje do podejmowania konkretnych decyzji za pomocą rzetelnej analizy

Niepełna wiedza utrudnia podejmowanie właściwych decyzji

Wydajny, sprawnie działający magazyn to nie tylko nowoczesne wózki widłowe i technologie zasilania. To także trafne decyzje menedżerów i sprawne zarządzanie procesami. Dlatego w dobie powszechnej cyfryzacji z pomocą przychodzą systemy do efektywnego zarządzania flotą wózków w wielu lokalizacjach. I tak, podczas Dnia Otwartego swoją premierę miał nowy system FMS – narzędzie, które łączy dane biznesowe, dane pracy wózków, dane dotyczące uderzeń i dostarcza informacje do podejmowania konkretnych decyzji za pomocą rzetelnej analizy. To odpowiedź na brak przejrzystości w optymalizacji kosztów i wydajności floty, wysokie nakłady administracyjne, częste wypadki i uszkodzenia wózków. System zwiększa bezpieczeństwo ludzi i urządzeń oraz wydajność pracy w magazynie.

Firma Jungheinrich już dziś zaprasza na kolejne edycje Dnia Otwartego.



Problemy związane z ograniczonymi możliwościami przewozowymi, niedoborami siły roboczej, zatłoczonymi portami nie znikną z dnia na dzień, firmy muszą być przygotowane do nieustających, nagłych zmian

JAK WYKORZYSTAĆ WIDOCZNOŚĆ TRANSPORTU DO PONOWNEJ SYNCHRONIZACJI ŁAŃCUCHA DOSTAW

Przed wybuchem pandemii COVID-19 większość globalnych przedsiębiorstw była zaangażowana w synchronizację łańcucha dostaw polegającą na koordynacji zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji. Jednak zakłócenia, jakie towarzyszą nam od początku pandemii pokazały, że synchronizacja nie była możliwa do utrzymania bez posiadania pełnej widoczności łańcucha dostaw w czasie rzeczywistym.

Oprogramowanie do prognozowania stanów magazynowych opartych na popycie, które niejednokrotnie jest wykorzystywane przez producentów oraz dystrybutorów, często nie radzi sobie w sytuacji nadzwyczajnej. Nagłe wzrosty wydatków konsumentów, ograniczona podaż i załamanie możliwości produkcyjnych wynikających z epidemii oraz obostrzeń nakładanych przez poszczególne kraje, doprowadziły do sytuacji, która sparaliżowała łańcuch dostaw. Gdy firmy próbowały wznowić produkcję i dystrybucję, aby sprostać zwiększonemu popytowi, napotykały na szereg problemów transportowych. Porty na całym świecie zostały przeciążone przez gwałtowny wzrost importu towarów, tworząc wąskie gardło, co przyczyniło się do opóźnienia rozładunku kontenerów. Utrudnienia te spowodowały efekt domina w całym systemie transportu śródlądowego, co jeszcze bardziej zakłóciło harmonogramy dostaw i planów uzupełnienia zapasów magazynowych. Dodatkowo do problemów z transportem lądowym doszła mała przepustowość transportu ciężarowego i niedobór kierowców ciężarówek. W wyniku tego czas realizacji uzupełnienia zapasów stał się praktycznie nieprzewidywalny.

> Platforma project44 nie tylko zapewnia pełną widoczność łańcucha dostaw, ale również automatyzuje procesy przepływu informacji i ułatwia podejmowanie decyzji na podstawie otrzymanej analizy.

Pełny widok na globalne przesyłki w tranzycie

W miarę utrzymania się pandemii, aby móc zarządzać opóźnieniami wysyłek i zakłóceniami w dostawach, potrzebny jest wgląd w transport w czasie rzeczywistym. Szczególnie przy zaplanowanych terminach dostawy, brak wiedzy o aktualnym miejscu przesyłek w tranzycie oraz precyzyjnej informacji o szacowanym czasie przybycia (ETA), wprowadzanie korekt nie jest możliwe.

W project44 wierzymy, że nasza platforma daje pełny, wszechstronny widok na globalne przesyłki w tranzycie przez wszystkie regiony geograficzne i środki transportu, umożliwiając pełną synchronizację łańcucha dostaw. Platforma project44 nie tylko zapewnia pełną widoczność łańcucha dostaw, ale również automatyzuje procesy przepływu informacji i ułatwia podejmowanie decyzji na podstawie otrzymanej analizy. Użytkownicy mogą proaktywnie reagować na zmiany i podejmować działania, które minimalizują wpływ zakłóceń w całym łańcuchu dostaw. Platforma daje również możliwość komunikacji między stronami, przez co mogą oni jeszcze lepiej współpracować przy rozwiązywaniu problemów związanymi z opóźnieniami w transporcie.

Przygotowani na nieustające zmiany

Gdy synchronizacja łańcucha dostaw ulega załamaniu, wzrasta ilość niekorzystnych zapasów, produkcja ulega spowolnieniu, a sprzedaż detaliczna zostaje niekiedy utracona. I to jest dokładnie to, co dzieje się teraz w wielu branżach, ponieważ firmy mają duży kłopot z utrzymaniem rytmu synchronizacji oraz planowaniem uzupełnienia zapasów. Ponieważ problemy związane z ograniczonymi możliwościami przewozowymi, niedoborami siły roboczej, zatłoczonymi portami nie znikną z dnia na dzień, firmy muszą być przygotowane do nieustających, nagłych zmian.

Tomasz Swolkien
Sales Director Central & Eastern Europe (CEE) Polska, project44



NOWY RAPORT GS1: JAK ONI E-HANDLUJĄ?

Każdemu, kto przeczytał raport „Cross-border e-commerce. Standardy GS1 w logistyce transgranicznej" nasuwa się jeden wniosek: rodzime firmy coraz śmielej wychodzą na zagraniczne rynki i platformy marketplace, coraz częściej stosując globalne standardy znakowania GS1.

Cross-border e-commerce (EBEC) to towary, które fizycznie przekraczają granice państw w następstwie transakcji zawartych elektronicznie, zarówno w eksporcie jak i imporcie. Eksperci z Sieci Badawczej Łukasiewicz – Instytutu Logistyki i Magazynowania na zlecenie organizacji GS1 Polska podjęli się, jako pierwsi, zbadać transgraniczny handel online jako zjawisko. Przeanalizowali go z perspektywy polskiej, zarówno od strony sprzedawców jak i kupujących.

Przebadano 304 osoby reprezentujące podmioty gospodarcze sprzedające towary przez internet poza granice Polski: 10 ekspertów, sprzedawców CBEC i ekspertów branżowych z doświadczeniem w e-commerce oraz 303 konsumentów, którzy w ciągu ostatniego roku dokonali co najmniej jednego zakupu towaru przez internet od sprzedawcy z zagranicy. Badania zostały podzielone na indywidualne wywiady pogłębione (IDI), grupowe wywiady pogłębione (FGI) i ankiety w formie elektronicznej (CAWI).

Rozwój mimo wyzwań

Wyniki badań są jednoznaczne – handel transgraniczny w Polsce jest dobrze rozwinięty, z perspektywą na dalszy wzrost, a sprzedawcy internetowi potwierdzają duże zainteresowanie tym kanałem sprzedaży, podkreślając perspektywy, które daje CBEC (dotarcie do nowych rynków, rozwój marki). Choć dane ilościowe dotyczące wielkości zamówień i wielkości obrotów wynikających bezpośrednio z obsługi CBEC nie są imponujące, polscy sprzedawcy coraz śmielej robią kroki w tym kierunku. I to mimo wyzwań i barier, jak choćby prawo handlowe, język, skomplikowane procedury formalne i finansowe.

Sprzedawcy próbują na rynek zagraniczny wejść bezpośrednio lub poprzez portale marketplace, które istotnie napędzają rozwój CBEC w Polsce. 77% przebadanych deklaruje współpracę z marketplace, nawet ci, którzy posiadają własny sklep internetowy. Największą popularnością cieszą się Allegro, Amazon oraz eBay, choć ich popularność nie idzie w parze z poziomem zadowolenia sprzedawców. Najwyższe noty w zakresie zadowolenia ze współpracy z marketplace otrzymał AliExpress.

Polscy sprzedawcy internetowi mają też wysoką świadomość znaczenia logistyki w organizacji dostaw zagranicznych, jednak badanie nie potwierdziło występowania „numeru 1" wśród polskich sprzedawców w zakresie logistycznej obsługi CBEC. Sprzedawcy w dużej mierze starają się obsługiwać logistycznie sprzedaż zagraniczną stosując różnorodne formy wysyłki dopasowane do potrzeb klientów.

Marketplace'y trzymają się mocno

Po stronie popytowej CBEC badania wykazały duże zainteresowanie polskich klientów produktami zagranicznymi, oferowanymi w sklepach i na platformach internetowych. Sięgają oni do zagranicznych sklepów online głównie z powodu szerszego asortymentu, lepszej ceny lub niedostępności towaru w Polsce. Wysoko oceniają poziom obsługi klienta w sklepach zagranicznych i podkreślają, że wydłużony czas oczekiwania na przesyłkę nie jest istotnym minusem CBEC. Mają konkretne wymagania – towar ma on dotrzeć nieuszkodzony, a jego jakość ma być zgodna z oczekiwaniami i opisem sprzedawcy.

Klienci CBEC również podkreślili istotną rolę marketplace'ów w rozwoju polskiego CBEC jako popularnego pośrednika w zakupie towarów online z zagranicy. Najczęściej jest to AliExpress, którego wybór deklaruje 72% badanych, za nim Amazon, a następnie eBay.

Znaczenie standardów GS1 rośnie

Z raportu GS1 wynika, że standardy GS1 nie są jeszcze powszechnie stosowane przez sklepy internetowe w CBEC, choć świadomość ich znaczenia jest większa. 71% badanych sprzedawców potwierdziło, że wykorzystuje numer GTIN jako identyfikator produktu w obrocie międzynarodowym. 83% osób z tej grupy potwierdza, że jest to dla nich podstawowy atrybut identyfikujący produkty, 86% zamieszcza numery GTIN na karcie produktowej, a 78% umieszcza GTIN w danych strukturalnych stron internetowych. Takie wyniki przeprowadzonych badań i analiz wskazują na perspektywiczny charakter CBEC w Polsce. I

Raport do pobrania: https://cutt.ly/FR8zrVb

Handel transgraniczny w Polsce jest dobrze rozwinięty, z perspektywą na dalszy wzrost, a sprzedawcy internetowi potwierdzają duże zainteresowanie tym kanałem sprzedaży, podkreślając perspektywy, które daje CBEC.

EUROPEJSKI RYNEK LEASINGU BUDZI SIĘ Z LETARGU

Nie tylko polska, ale i europejska branża leasingowa, po ubiegłorocznym spowolnieniu, w I połowie 2021 r. wstąpiła na ścieżkę wzrostu. Polski sektor leasingu utrzymuje stabilną 6. pozycję w Europie.



Marcin Balicki

Europejska federacja leasingowa Leaseurope, opierając się o dane krajowych stowarzyszeń (w Polsce Związku Polskiego Leasingu) podała, że w 2020 r. całkowita wartość nowych umów leasingowych zawartych w Europie, wyniosła 351,9 mld euro[1] i była niższa o 14,2% r/r. Całkowity portfel aktywnych umów leasingowych pozostawał względnie stabilny.

2020 z ujemną dynamiką

Na koniec ubiegłego roku większość krajowych rynków leasingu komunikowało ujemne dynamiki, a 3/4 krajów odnotowało dwucyfrowe spadki (w porównaniu z 2019 r.). Kraje bałtyckie, Chorwacja, Portugalia, Hiszpania i Maroko pokazały największe, bo ponad 20-procentowe spadki wartości nowych kontraktów. Natomiast Ukraina, Turcja i Grecja były jedynymi krajami, które wykazały wzrosty. Polski rynek leasingu, którego dane do Leaseurope raportuje Związek Polskiego Leasingu, zajmował szóstą pozycję w Europie na koniec 2020 r., przy dynamice –10,1% r/r.

W 2020 r. spowolnienie obserwowaliśmy we wszystkich głównych kategoriach aktywów finansowych przez uczestników europejskiego rynku leasingu. Jednak to spadki w finansowaniu sektora motoryzacyjnego miały największy wpływ na działalność europejskich leasingodawców. Wartości nowych kontraktów w obszarze leasingu samochodów osobowych zmalała o 14,1%, a pojazdów dostawczych o 16,2%. Ucierpiały również inne kluczowe segmenty rynku, takie jak maszyny i urządzenia przemysłowe oraz komputery i maszyny biurowe, których dynamiki zmniejszyły się odpowiednio o 7,9% i 9,7%. Leasing nieruchomości w 2020r. odnotował wynik niższy o 23,2%.

> W bieżącym roku wartość europejskiego rynku leasingu wyniosła 152,9 mld euro, czyli o 32,1% więcej niż w pierwszej połowie 2020 r. Finansowanie pojazdów i sprzętu zyskało odpowiednio 39,4% i 24,7% r/r.

Silne odbicie w tym roku

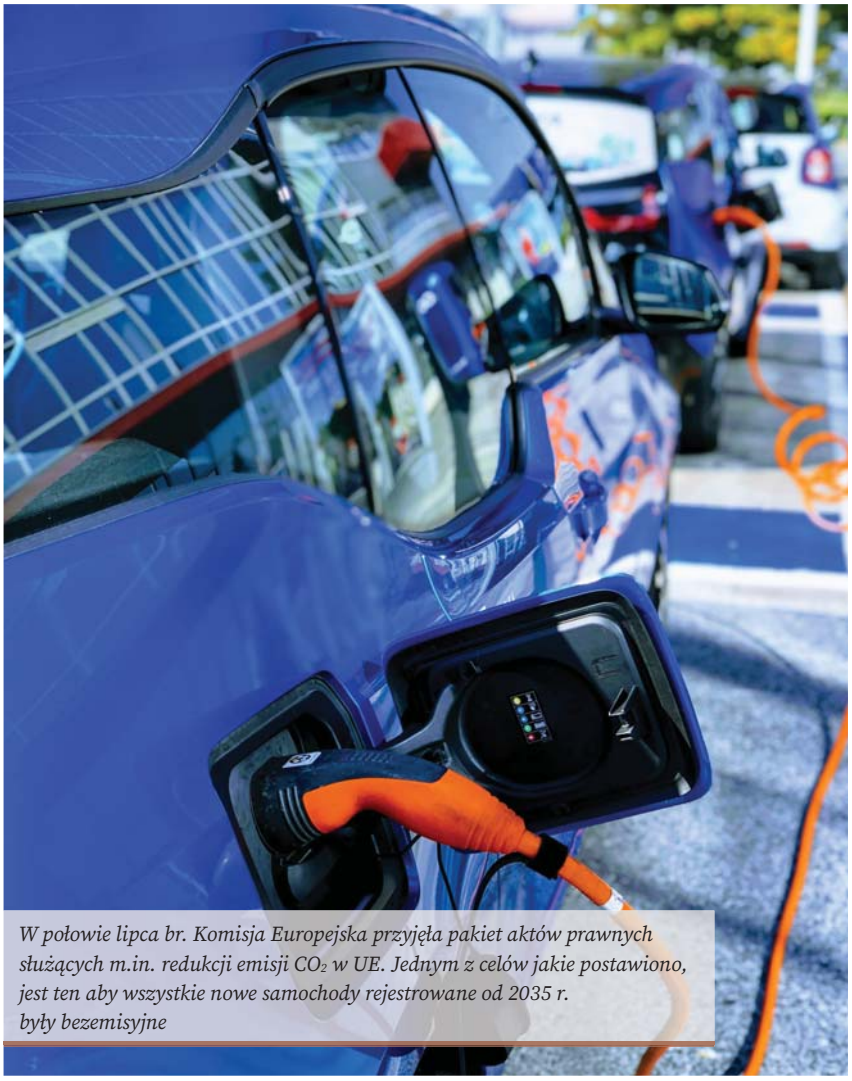
Sytuacja zmieniła się w pierwszej połowie 2021 r., kiedy ożywienie obserwowaliśmy na większości europejskich rynków leasingu – w tym na rynku krajowym. W połowie roku dynamika polskiego rynku wyniosła 36,2 % r/r, przy łącznej wartości udzielonego przez branżę finansowania na poziomie 40,5 mld zł (tj. 8,9 mld euro). Najnowsze dane Leaseurope za pierwsze 6 miesięcy 2021 r. pokazują silne odbicie europejskiego rynku leasingu, na co wpływ miała m.in. niska baza z poprzedniego roku, kiedy na wyniki firm mocno oddziaływała pandemia COVID-19. W bieżącym roku wartość europejskiego rynku leasingu wyniosła 152,9 mld euro[2], czyli o 32,1% więcej niż w pierwszej połowie 2020 r. Finansowanie pojazdów i sprzętu zyskało odpowiednio 39,4% i 24,7% r/r. Podobnie było w przypadku leasingu nieruchomości (7,8% r/r).

– *Po trudnym 2020 r., optymistyczne wyniki Leaseurope z pierwszego półrocza wskazują na to, że działalność leasingowa rozwija się równolegle z europejską gospodarką. W obliczu trudności wynikających z zakłóceń łańcuchów dostaw, dotykających różnych sektorów przemysłu, wzrostu wstrzymywanej konsumpcji i rosnących kosztów energii, które wywierają presję na wzrosty cen, ekonomiści oczekują dalszego ożywienia gospodarczego w pozostałej części roku. Zgodnie z prognozą gospodarczą Komisji Europejskiej[3] inwestycje powinny wzmocnić się za sprawą korzystnych perspektyw dla popytu krajowego i zewnętrznego, a także realizacji planów naprawy gospodarczej w całej Europie. Inwestycje biznesowe napędzają popyt na finansowanie aktywów, co daje wyraźnie podstawy do optymizmu dla branży leasingowej* – stwierdził Marcin Balicki, wiceprzewodniczący Rady ZPL, prezes Millennium Leasing, członek Rady Dyrektorów Leaseurope. I

ZPL

[1] Dane Leaseurope: Leaseurope Annual Statistical Enquiry 2020.
[3] Dane Leaseurope: Leaseurope Biannual Statistical Enquiry 2021.
[3] European Commission's European Economic Forecast, lato 2021.

Fot. GEFCO



W połowie lipca br. Komisja Europejska przyjęła pakiet aktów prawnych służących m.in. redukcji emisji CO_2 w UE. Jednym z celów jakie postawiono, jest ten aby wszystkie nowe samochody rejestrowane od 2035 r. były bezemisyjne

PO RAZ PIERWSZY OD DŁUŻSZEGO CZASU

POLSKA BRANŻA LEASINGOWA NABIERA ROZPĘDU

Związek Polskiego Leasingu podał, że w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2021 r. firmy leasingowe udzieliły finansowania o łącznej wartości 68,2 mld zł, przy wysokiej, 41,2-procentowej dynamice rynku (dane ZPL po trzech kwartałach 2020/ 2021). Najwięcej nowych kontraktów przybyło w wypadku pojazdów ciężarowych, a wynoszą one 85,8%. Za nimi są pojazdy lekkie (37,9-procentowy przyrost r/r) oraz maszyny i urządzenia (25,8% r/r).

W sumie trzeci kwartał przyniósł 20,9-procentowy wzrost finansowania, dzięki nowym umowom o wartości 22,6 mld zł. A trzeba dodać, że już pierwsza połowa roku była udana dla leasingodawców – wtedy łączne finansowanie branży przekroczyło 45,6 mld zł, Natomiast skumulowane dane branży leasingowej na koniec września pokazują 41,2-procentową dynamikę r/r, przy wartości nowych kontraktów, jak już wspomniano, na poziomie 68,2 mld zł. A to oznacza, że rynek leasingu rośnie szybciej niż przed rokiem.

– *Polska branża leasingowa nabiera rozpędu, a leasing zyskuje udziały w krajowych inwestycjach. Analizy Leaseurope – europejskiej federacji leasingowej – pokazują, że wskaźnik penetracji leasingu w krajowych inwestycjach w ubiegłym roku wyniósł 22,8% *). Oznacza to, że blisko ¼ rodzimych inwestycji, została sfinansowana przy udziale leasingu. Jako branża wspieramy programy realizowane m.in. w obszarze elektromobilności czy programy gwarancji dla leasingu BGK. W kolejnych miesiącach roku inwestycje mają szanse wzrosnąć dzięki korzystnym perspektywom dla rozwoju popytu krajowego i zewnętrznego, a także realizacji krajowych i europejskich planów naprawy gospodarczej. Spodziewamy się także dalszych wzrostów w sektorze leasingu* – komentuje Paweł Pach, przewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu.

Struktura rynku leasingu

Najnowszy raport ZPL opisuje m.in. to, które segmenty rynku są najbardziej istotne dla firm. Niezmiennie pierwsze miejsce zajmują pojazdy lekkie, czyli pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 t z 46,3-procentowym udziałem w rynku. Za nimi są maszyny i inne urządzenia, które razem mają 26,7%, a na trzeciej pozycji uplasowały się pojazdy ciężarowe o wadze powyżej 3,5 t, których udział w rynku leasingu wynosi 22,2%. Pozostałe aktywa, jak sprzęt IT, samoloty, statki, tabor kolejowy i inne pojazdy mają 4,1-procentowy udział w rynku, podczas gdy nieruchomości zaledwie 0,7%.

Trendy w grupach produktów

Pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony. W pierwszej połowie roku zrewidowana dynamika finansowania pojazdów lekkich wyniosła 56%

*) Wskaźnik penetracji oznacza procent inwestycji sfinansowanych leasingiem w danym kraju i jest liczony w odniesieniu do poziomu inwestycji (z wyłączeniem kredytów hipotecznych) dla danego kraju. Leaseurope Annual Statistical Enquiry 2020.

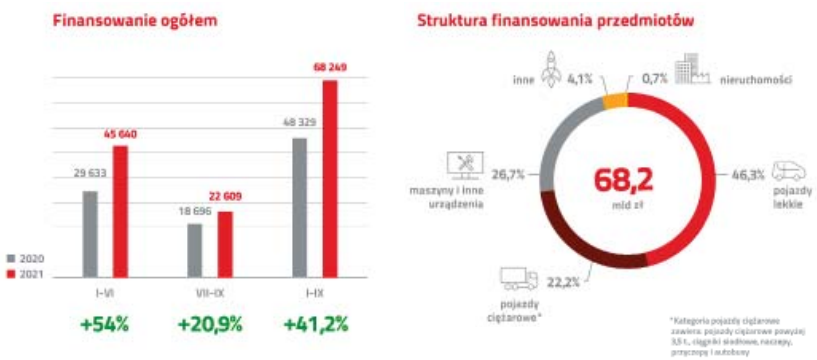
Branża leasingowa w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku sfinansowała pojazdy lekkie (osobowe i dostawcze do 3,5 t) o łącznej wartości 31,6 mld zł, co stanowiło wynik o 37,9% wyższy niż przed rokiem.

r/r dzięki łącznym inwestycjom firm o wartości 21,2 mld zł. Trzeci kwartał zakończył się 10,4 mld zł finansowania i 11,5-procentowym wzrostem. Branża leasingowa w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku sfinansowała pojazdy lekkie (tj. osobowe i dostawcze do 3,5 t) o łącznej wartości 31,6 mld zł, co stanowiło wynik o 37,9% wyższy niż przed rokiem. W tym czasie zyskało zarówno finansowanie samochodów osobowych (dynamika 37,5% r/r), jak i pojazdów dostawczych do 3,5 tony (dynamika 39,8% r/r).

– W połowie lipca br. Komisja Europejska przyjęła pakiet aktów prawnych służących m.in. redukcji emisji CO_2 w UE. Jednym z celów jakie postawiono jest ten, aby wszystkie nowe samochody rejestrowane od 2035 r. były bezemisyjne. Na wiele miesięcy przed tym przedstawiciele ZPL rozpoczęli rozmowy z NFOŚiGW. Ich celem było opracowanie programu „Mój Elektryk" dla przedsiębiorców. Obecnie jesteśmy w końcowej fazie tego procesu. Budżet programu wynosi 500 mln zł, a 400 mln zł z tej kwoty ma zostać przeznaczone na dopłaty dla przedsiębiorców korzystających z leasingu. Budżet ma jeszcze wzrosnąć. Założenia programu, obok danych rynkowych, potwierdzają prymat leasingu w finansowaniu samochodów firmowych. Przedsiębiorcy cenią leasing, ponieważ jest szybko i ławo dostępny. Pozyskanie finansowania nie wiąże się z dużą liczbą formalności, a firmy leasingowe są otwarte na negocjacje. Branża leasingowa ma szansę stać się kołem zamachowym polskiej elektromobilności, a finansowanie pojazdów zeroemisyjnych może okazać się dla sektora leasingowego istotnym kierunkiem rozwoju – stwierdził Andrzej Sugajski, dyrektor generalny ZPL.

Maszyny i inne urządzenia. W przypadku finansowania maszyn i urządzeń zrewidowana dynamika pierwszego półrocza wyniosła 25,9 % r/r, a łączne finansowanie 11,7 mld zł. Trzeci kwartał przyniósł dalsze wzrosty finansowania o 25,5% r/r dzięki nowym kontraktom o wartości 6,5 mld zł. Stabilny rozwój finansowania maszyn i urządzeń w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku pozwolił podsumować ten okres 25,8-procentową dynamiką r/r i 18,2 mld zł udzielonego finansowania. Dynamikę 25,2-procentową r/r odnotowano dla finansowania maszyn leasingiem, a 26,9-procentowy wzrost (r/r) dla finansowania maszyn pożyczką.

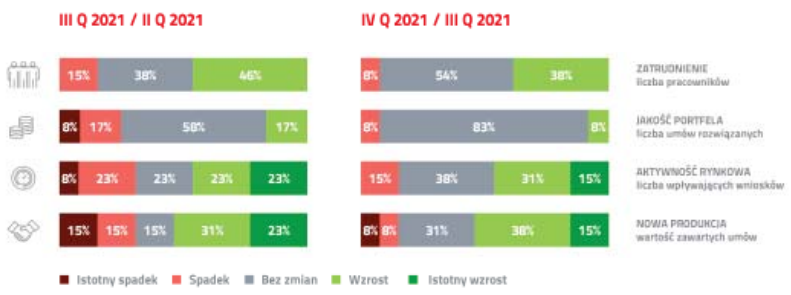
ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE
(trzy kwartały 2020 i 2021 r. – mld zł/r/r)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Trzeci kwartał przyniósł 20,9-procentowy wzrost finansowania dzięki nowym umowom o wartości 22,6 mld zł. A już pierwsza połowa roku była udana dla leasingodawców – wtedy łączne finansowanie branży przekroczyło 45,6 mld zł.

ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE
(trzy kwartały 2020 i 2021 r. – mld zł/r/r)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

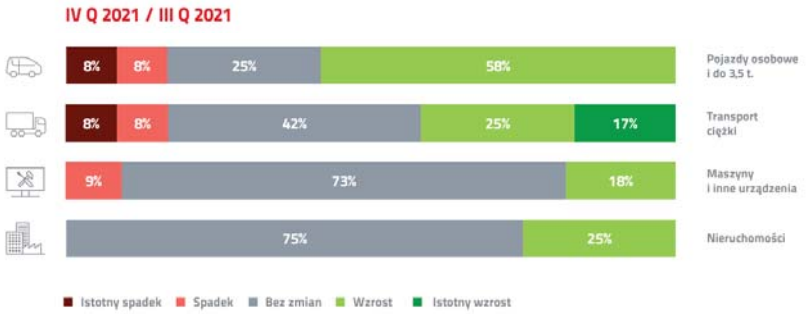
Pojazdy ciężarowe. Także w segmencie finansowania pojazdów ciężarowych, gdzie uwzględnione zostały takie aktywa jak pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy oraz autobusy, obserwujemy wyraźne odbicie. Pierwsza połowa roku przyniosła 110,9-procentowy wzrost i łączne finansowanie pojazdów ciężarowych o wartości 10,4 mld zł (dane zrewidowane przez ZPL). Tylko w samym trzecim kwartale dynamika finan-

sowania tych pojazdów wyniosła 47,1% r/r. Skumulowane dane ZPL pokazują, że od początku roku branża leasingowa podpisała nowe kontrakty na pojazdy ciężarowe o łącznej wartości 15,1 mld zł, przy dynamice na poziomie 85,8% r/r.

Pozostałe segmenty rynku. W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2021 r. firmy leasingowe sfinansowały także:

- sprzęt IT o łącznej wartości 734,9 mln zł (–2,3-procentowa dynamika r/r);
- samoloty, statki i tabor kolejowy o wartości 1,1 mld zł (49,3-procentowa dynamika r/r),
- nieruchomości o łącznej wartości 471,7 mln zł (–24,5-procentowa dynamika r/r).

ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE
(trzy kwartały 2020 i 2021 r. – mld zł/r/r)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Odzwierciedlenie trendów w gospodarce

– Dynamika, którą widzimy w poszczególnych segmentach rynku leasingu, dosyć dobrze odzwierciedla trendy w gospodarce. Dane o PKB za II kwartał, jak również dostępne dane o sprzedaży detalicznej za III kwartał pokazują, że wzrost gospodarczy w Polsce bazuje głównie na wydatkach konsumentów. To mocno wspiera finansowanie aut osobowych i lekkich dostawczych przez firmy leasingowe. Dynamika w tym obszarze byłaby znacznie wyższa, gdyby nie poważne problemy z dostępnością komponentów do produkcji aut, głównie półprzewodników. Z drugiej strony najwyższą dynamikę notujemy w finansowaniu pojazdów ciężarowych, co jest pochodną mocnego post pandemicznego odbicia w strefie euro. Wg prognoz Europejskiego Banku Centralnego gospodarka Eurolandu wzrośnie w tym roku o 5,0%, co mocno wspiera eksport towarów z Polski, a tym samym zwiększa zapotrzebowanie na usługi firm transportowych. Stosunkowo stabilnie rozwija się sektor maszyn, a za jego rozwojem stoi dynamiczne odbicie w produkcji przemysłowej (wzrost o 17,6% r/r za okres 01-08 2021) oraz wciąż wysoki poziom absorpcji funduszy unijnych na finansowanie maszyn rolniczych" – komentuje Marcin Nieplowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania Rynku ZPL.

W ostatnim kwartale roku wyższy poziom finansowania rysuje się dla większości badanych grup środków trwałych. Wyraźne wzrosty finansowania są oczekiwane w zakresie finansowania pojazdów lekkich oraz dla segmentu transportu ciężkiego.



Pierwsza połowa roku przyniosła 110,9-procentowy wzrost i łączne finansowanie pojazdów ciężarowych o wartości 10,4 mld zł (dane zrewidowane przez ZPL). Tylko w samym trzecim kwartale dynamika finansowania tych pojazdów wyniosła 47,1% r/r.

Fot. Pixabay

Co firmy leasingowe mówią o kolejnych miesiącach roku?

Według kwartalnego odczytu badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL, w ostatnim kwartale roku ankietowane firmy prognozują stabilizację w obszarze zatrudnienia oraz w zakresie liczby rozwiązywanych umów. Jednocześnie firmy oczekują przyspieszenia aktywności sprzedażowej. Wyższy poziom finansowania rysuje się dla większości badanych grup środków trwałych. Wyraźne jego wzrosty są oczekiwane w zakresie finansowania pojazdów lekkich oraz – po raz pierwszy od dłuższego czasu – dla segmentu transportu ciężkiego. W zakresie finansowania maszyn i urządzeń oraz nieruchomości leasingodawcy spodziewają się wzrostów lub stabilizacji.

Opr. EH



Realnym problemem jest rosnąca liczba napaści na samochody ciężarowe oraz kradzieży przewożonych towarów. W całej UE okradanych jest średnio 50 naczep dziennie. Większości związanych z tym strat pozwala zapobiec technologia Computer Vision

Fot. Pixabay

INTELIGENTNE SYSTEMY VIDEO-TELEMATYCZNE

ZWIĘKSZĄ BEZPIECZEŃSTWO NA DROGACH

Z danych przedstawionych przez Parlament Europejski wynika, że tylko w 2020 r. straty poniesione przez branżę transportową wyniosły aż 9 mld euro. Jedną z przyczyn są wypadki w tzw. martwym punkcie pola widzenia. Szacuje się, że każdego roku w tej strefie dochodzi do ponad 400 tys. kolizji, w których ginie aż 160 tys. osób. Zminimalizować straty nawet o 74% mogą rozwiązania telematyczne.

Systemy video pomagają uniknąć zderzenia z innymi uczestnikami ruchu drogowego, którzy poruszają się w martwym polu widzenia lusterek. Ostrzegają kierowcę o ich obecności, kiedy on może tego nie widzieć, a nawet – jeśli zaistnieje taka konieczność – automatycznie przejmują kontrolę nad pojazdem, aby zapobiec kolizji. Jest to szczególnie ważne chociażby dlatego, że dane dotyczące ilości wypadków są coraz bardziej pesymistyczne. Wskaźnik kolizji spowodowanych przez samochody ciężarowe każdego roku rośnie o 14%. Jednak incydenty na drodze to nie jedyny powód generujący straty w branży transportowej. Realnym problemem jest także rosnąca liczba napaści na samochody ciężarowe oraz kradzieży przewożonych towarów. W całej UE okradanych jest średnio 50 naczep dziennie. Większości związanych z tym strat pozwala zapobiec technologia Computer Vision.

W martwym punkcie

15% wszystkich wypadków śmiertelnych na drogach to ofiary kierowców ciężarówek. Z danych z 2018 r. wynika, że w zderzeniach z samochodami transportowymi zginęło prawie 3330 osób, z czego 1000 stanowili motocykliści, rowerzyści oraz piesi. Większość tych wypadków miała miejsce w martwym punkcie, w którym kierowcy nie byli w stanie dostrzec innych uczestników ruchu. W 2019 r. uchwalono rozporządzenie unijne, które zobowiązuje producentów pojazdów do ulepszenia bezpieczeństwa samochodowego, w tym przestrzegania standardu Direct Vision (DVS) dla ciężarówek. Do 2029 r. Europejska Komisja Gospodarcza Organizacji Narodów Zjednoczonych chce wprowadzić DVS dla wszystkich nowych pojazdów. Efektywne rozwiązania z zakresu telematyki przyczynią się niewątpliwie do spadku liczby wypadków oraz kolizji na drogach, a w konsekwencji straty z nimi związane zostaną znacznie zniwelowane.

Systemy video pomagają uniknąć zderzenia z innymi uczestnikami ruchu drogowego, którzy poruszają się w martwym polu widzenia lusterek. Ostrzegają kierowcę o ich obecności, kiedy on może tego nie widzieć, a nawet automatycznie przejmują kontrolę nad pojazdem, aby zapobiec kolizji.

Coraz większe straty z tytułu kradzieży

Straty wynikające z wypadków i kolizji nie są jedynym problemem branży transportowej. Jak wynika z danych przedstawionych przez Transported Asset Protection Association, w ubiegłym roku firmy transportowe poniosły największe straty z tytułu kradzieży od 25 lat. Towarzystwa ubezpieczeniowe zdają sobie sprawę z cyklicznie rosnącej liczby rabunków, dlatego też wyczerpująco opisują wyłączenia z odpowiedzialności za szkody kradzieżowe, aby m.in. nie ponosić konsekwencji za szkody powstałe w wyniku postoju w miejscach, gdzie prawdopodobieństwo kradzieży jest większe lub gdy pojazd z towarem został pozostawiony na parkingu bez opieki.

Ubezpieczyciele w zapisach umów bardzo dokładnie precyzują dopuszczalny czas na pozostawienie samochodu z załadunkiem bez dozoru. Zwyczajowo jest to od 30 do 60 minut. Firmy ubezpieczeniowe szczegółowo opisują także dozwolone miejsca na postój. Niestety, niedostateczna liczba stref parkowania przy autostradach wymusza na kierowcach korzystanie z parkingów przy całodobowych stacjach benzynowych, które z punktu widzenia agentów ubezpieczeniowych są nieakceptowalne. Szacunkowo w całej Europie brakuje około 100 tysięcy miejsc postojowych, zwłaszcza przy autostradach. Co więcej, nawet miejsca parkingowe wskazane przez ubezpieczycieli nie dają stuprocentowej gwarancji, że nie dojdzie do rabunku, a w tym przypadku firmy ubezpieczeniowe zobligowane są do wypłaty całkowitego odszkodowania za skradzione mienie.

– W pierwszym półroczu 2021 roku stwierdzono 532 przypadki kradzieży mienia, z czego 246 to kradzieże samochodów ciężarowych, naczep m.in. z towarem. W całym ubiegłym roku takich kradzieży mienia było 1249, w tym 502 przestępstwa kradzieży pojazdów ciężarowych. W związku z tego rodzaju przestępczością w I połowie 2021 r. odnotowaliśmy 1 przypadek rozboju na tle rabunkowym – informuje podkom. Michał Gaweł z Komendy Głównej Policji.

Rozwiązaniem inteligentne systemy telematyczne

Zgodnie z obowiązującymi przepisami firmy transportowe zobowiązują się do

zamontowania nadajnika GPS zarówno w kabinie samochodu, jak i przy naczepie. Jednak takie rozwiązania nie uchronią nas całkowicie przed potencjalnymi incydentami na drodze. Bez nowoczesnych i zaawansowanych systemów analizy video, które w czasie rzeczywistym informują kierowcę, logistyka i właściciela o sytuacji wymagającej błyskawicznej reakcji, a nawet próbują jej zapobiec, straty finansowe branży ciągle będą rosnąć. Odpowiedzią na ten problem są inteligentne systemy telematyczne, takie jak np. SafeWay FX2, które chronią transport przed potencjalnymi rabunkami – pomagają chronić pojazd, wspomagają bezpieczeństwo kierowcy oraz chronią ładunek. System ten został opracowany przez polsko-niemiecką firmę Sternkraft Telematics.

– Technologia Computer Vision monitoruje auta ciężarowe w czasie rzeczywistym, zarówno wnętrze pojazdu, jak i przestrzeń wokół auta i wychwytuje wszelkie anomalie. SafeWay FX2 potrafi o 74% zmniejszyć liczbę kradzieży, oszustw, błędów i nieefektywności w sektorze transportu w Europie i na świecie – mówi Marcin Lewicki, CEO Sternkraft Telematics.

– Inteligentne systemy video-telematyczne, które zwiększają bezpieczeństwo kierowcy, osób postronnych oraz samego pojazdu to już nie pieśń przyszłości – dodaje Tomasz Zapart, kierownik Zespołu Zarządzania Ryzykiem Flotowym PZU. Powszechny Zakład Ubezpieczeń bierze aktywny udział w promowaniu takich rozwiązań. Idąc dalej, sam je testuje i bada, aby wybrać te najbardziej efektywne. Nowe technologie video odegrają kluczową rolę w strategii obniżenia ryzyka i wypłat odszkodowań już nie tylko post-factum, ale również zapobiegawczo.

Fot. GDDKiA



15% wszystkich wypadków śmiertelnych na drogach to ofiary kierowców ciężarówek

Światowy rynek telematyki w 2017 r. wart był 27 mld dol. Wedle prognoz, w 2030 r. jego wartość ma wzrosnąć ponad pięciokrotnie i osiągnąć sumę 144 mld dol. W najbliższych latach, tj. do roku 2025, średnia roczna stopa wzrostu rynku powinna wynieść prawie 21%.

MM

Bez zaawansowanych systemów analizy video, które w czasie rzeczywistym informują kierowcę, logistyka i właściciela o sytuacji wymagającej błyskawicznej reakcji, a nawet próbują jej zapobiec, straty finansowe branży ciągle będą rosnąć. Odpowiedzią są inteligentne systemy telematyczne.

LEASING – NUMER 1 WŚRÓD PRZEDSIĘBIORCÓW

Klienci MAN Financial Services, decydując się na nowy pojazd ciężarowy mają do wyboru kilka form jego finansowania. Jedną z nich, a przy tym najpopularniejszą, jest klasyczny leasing operacyjny. Co przemawia za takim wyborem?

Wśród przedsiębiorców zajmujących się transportem drogowym leasing operacyjny cieszy się największą popularnością. Do jego niewątpliwych korzyści należy elastyczność, gdyż leasingobiorca może zakończyć umowę zwracając pojazd lub wykupując go. Ważne są także korzyści podatkowe, brak konieczności obciążania własnego bilansu, proste i szybkie procedury. W przypadku MAN Financial Services dodatkowo wszystkie formalności są załatwiane w jednym miejscu, a kompleksową obsługę klienta realizuje dedykowany opiekun klienta.

Leasing operacyjny jest korzystny dla niemal każdej firmy, od mikroprzedsiębiorstw do dużych firm. Do kosztów uzyskania przychodu można zaliczyć całą kwotę raty leasingowej i opłatę wstępną, a także bieżące wydatki eksploatacyjne. Z punktu widzenia leasingobiorcy korzystniejszy jest też sposób uiszczania podatku VAT, który spłacany jest razem z ratami leasingowymi.

Jak leasing operacyjny jako sposób finansowania oceniają sami przedsiębiorcy?

W listopadzie 2021 r. MAN Financial Services zlecił badanie wśród przedsiębiorców, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy dokonali zakupu nowych samochodów ciężarowych.

Leasing klasyczny wybierali przede wszystkim ankietowani, którym zależy na rozbudowie własnej floty. Po kilkuletnim okresie kontraktu planują oni wykupić pojazd na własność i eksploatować go w dalszym ciągu.

Wśród zalet leasingu klasycznego badani przedsiębiorcy wskazywali m.in. duże możliwości konfiguracji pod względem kluczowych parametrów, które pozwalają uzyskać preferowaną przez klientów wysokość raty lub zakładaną wartość wykupu. Ankietowani podkreślali, że analizę kosztów leasingu często rozpoczynają właśnie od ustalenia wysokości akceptowalnej dla nich raty, a następnie dobierają do niej parametry finansowania, takie jak opłata wstępna, okres umowy czy wartość wykupu.

Dla ankietowanych firm spore znaczenie ma także możliwość sfinansowania każdego pojazdu, bez istotniejszych ograniczeń i wyłączeń, uzupełnienia klasycznego leasingu o produkty dodatkowe (jak np. ubezpieczenie, kontrakt serwisowy), a także brak limitów przebiegu.

Piotr Suwała,
kierownik sprzedaży
w MAN Financial Services



ROZLICZANIE PALIWA
UBYTKI? NIE TAKIE STRASZNE!

Wysokie ceny paliw nie nastrajają optymizmem, wszędzie tam, gdzie stanowi ono istotny koszt prowadzenia biznesu. Warto zatem uzbroić się w wiedzę, jak kontrolować jego zakup i właściwie rozliczać.

Na rynku istnieje wiele programów komputerowych do rozliczania kosztów, w tym także paliwa. Niektóre aplikacje posiadają nawet rekomendacje, np. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. Wydaje się więc, że na tym polu powiedziano już wszystko. Niestety, często nawet sami księgowi użytkujący takie programy nie wiedzą, jak właściwie rozliczać paliwo.

Strata czy koszt?

Paliwo cechuje się zmiennością fizyczną pod wpływem temperatury. Pierwotna jego ilość wlana do tego samego zbiornika może się zmniejszać lub zwiększać w zależności od warunków otoczenia. Ma to niebagatelne znaczenie, np. podczas transportu paliwa w cysternie do bazy kupującego, rozładunku czy wreszcie wydań i eksploatacji.

Wielokrotnie zdarza się, że zamówiona ilość paliwa bądź już znajdująca się w zbiorniku, nie zgadza się z ilością wydaną do maszyn czy pojazdów. Gdy do tego dodamy błędy pomiarowe znajdujących się na stacji urządzeń, takich jak dystrybutory czy sondy pomiarowe, uzyskujemy całą gamę nieprawidłowości i braków, które należy rozliczyć. W takiej sytuacji księgowi lub komisja inwentaryzacyjna braki paliwowe uznają za tzw. ubytki zawinione i wpisują je jako stratę, a nie koszt uzyskania przychodu.

Najczęstszą przyczyną takiego stanu rzeczy jest to, iż osoby odpowiedzialne za rozliczenia nie potrafią prawidłowo ustalić lub udowodnić, że rzeczone braki paliwa są tzw. ubytkami naturalnymi i nie wynikają z niedbalstwa, oszust pracowników odpowiedzialnych za magazyn, czy też samych operatorów maszyn lub pojazdów. Do tego dochodzą również skomplikowane i niejasne przepisy prawne utrudniające właściwe wykonanie powyższych czynności księgowych.

Niestety, prawo dotyczące norm ubytków naturalnych w zasadzie nie istnieje. Jakiekolwiek działania na tym polu można podejmować, opierając się jedynie na wyjaśnieniach Ministerstwa Finansów, które zostały przedstawione w piśmie o sygnaturze DR-6/TZ-121/96 z dnia 23.07.1996 roku. Jest to bardzo wątła podstawa prawna, która skutkuje dużą dozą niepewności i obaw, czy działania podejmowane przez przedsiębiorców w tym zakresie są właściwe i nie będą kwestionowane przez np. organy skarbowe.

Wszystkie wcześniejsze regulacje prawne zostały uchylone, a nowe dotyczą tylko produktów bez zapłaconej akcyzy, czyli tych w składach celnych. Dla stacji paliw, hurtowni, a tym bardziej magazynów paliwowych w przedsiębiorstwach z innych branż – takich regulacji nie wydano. Każdy właściciel stacji paliw czy chociażby zbiornika z paliwem na własne potrzeby staje przed dylematem – jak prawidłowo, bez ryzyka rozliczać ubytki naturalne?

Proste rozwiązanie

Mając na uwadze powyższe ograniczenia i trudności, firma PetroConsulting podjęła się zadania systemowego rozwiązania wymienionych problemów. Do aktywnej współpracy w tym zakresie zaproszono znanego i cenionego w branży eksperta i biegłego sądowego, Władysława Maciejowskiego, który przez lata zajmował się problematyką prawidłowego rozliczania ubytków paliwowych.

Efektem wielomiesięcznej pracy było stworzenie oprogramowania PetroManager, które za pomocą kilku kliknięć, automatycznie zlicza i przedstawia w formie raportów wszelkie braki paliwowe z rozbiciem na zawinione i niezawinione. Użytkownik nie musi już zastanawiać się, o jakie podstawy prawne należy się oprzeć, jakich współczynników użyć, aby dokonać prawidłowych obliczeń, czy też jaką wartość błędów urządzeń pomiarowych wziąć pod uwagę. Wszystkie powyższe czynności odbywają się automatycznie, a oprogramowanie uwzględnia różne rodzaje paliw, konfiguracje dostaw oraz możliwości pomiaru.

Przyjęty w obliczeniach współczynnik korekcyjny błędów granicznych dopuszczalnych przyrządów pomiarowych (BDGPP) ma wartość wskazaną przez eksperta i przez niego uzasadnioną. Wielkość współczynnika oraz jej uzasadnienie to autorskie opracowanie Władysława Maciejowskiego, które gwarantuje pewność i rzetelność wyliczeń, a ekspert bierze za nie pełną odpowiedzialność.

Użytkownik systemu PetroManager korzysta zatem w pełni z wiedzy, doświadczenia oraz efektów pracy niepodważalnego eksperta w dziedzinie rozliczania paliw. Ma zatem pewność, że generowane przez system dokumenty, zawarte w nich dane i informacje są rzetelne, wyliczone w sposób niebudzący wątpliwości i pozbawiony ryzyka ich zakwestionowania. I

Dawid Przewodowski,
kierownik działu handlowego
i marketingu PetroConsulting

WIĘCEJ O FUNKCJACH PROGRAMU PETROMANAGER ZNAJDZIESZ TUTAJ:
https://petroconsulting.pl/oferta/petromaster/petromanager/



Fot. Scania

Wprowadzone obostrzenie w znacznym stopniu ograniczy możliwości optymalizacji transportu, minimalizacji pustych przebiegów i elastycznego rozmieszczenia kierowców w Europie

OBOSTRZENIA W PRZEPISACH O KABOTAŻU JUŻ OD LUTEGO 2022! PRZYGOTUJ SIĘ!

Przewozy kabotażowe, zwłaszcza w Niemczech, cieszą się dużą popularnością wśród polskich firm transportowych. Pozwalają one bowiem na optymalizację przewozów, zmniejszenie pustych przebiegów i wypełnienie czasu kierowcy czekającego na przyjęcie załadunku powrotnego. Jednocześnie firmy poszukujące przewoźnika mają większy wybór dostawców usługi transportowej.

Takimi założeniami kierowano się wprowadzając w 2009 r. przepisy unijne ws. wykonywania przewozów kabotażowych na terenie krajów członkowskich. Kolejne obostrzenia i ostatnie zmiany zawarte w Pakiecie Mobilności jednak w znacznej mierze ograniczą swobodę przewozów kabotażowych.

Jakie zmiany dotyczące kabotażu i od kiedy wprowadza Pakiet Mobilności?

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu i Rady Europejskiej Nr 1072/2009, kabotaż to – *krajowy zarobkowy przewóz wykonywany tymczasowo w przyjmującym państwie członkowskim UE*. W praktyce oznacza to sytuację, kiedy na przykład firma transportowa z Polski przewozi towary w obrębie Niemiec, bez przekraczania granicy.

Obecnie przepisy pozwalają na wykonanie przewozów kabotażowych zgodnie z zasadą „3 w 7" lub „1 w 3". Oznacza to możliwość wykonania maksymalnie 3 przewozów kabotażowych, ograniczając jednocześnie czas ich trwania do 7 dni. Przy czym, przed rozpoczęciem operacji kabotażowej przewoźnik powinien wjechać na teren państwa członkowskiego UE załadowanym pojazdem i dostarczyć w całości do miejsca/miejsc przeznaczenia przewożone towary. Dozwolony jest również 1 przewóz kabotażowy w ciągu 3 dni, jeśli wjazd do kraju UE nastąpił bez ładunku, a wcześniej odbył się transport transgraniczny w innym państwie członkowskim.

Na początku lipca ub.r. uchwalony został w UE pakiet zmian unijnych przepisów dotyczących międzynarodowego transportu drogowego, tzw. Pakiet Mobilności, który znacząco ograniczy możliwość wykonywania kabotażu.

I tak, z dniem 21 lutego 2022, obok już obowiązujących ograniczeń w zakresie maksymalnej liczby przewozów kabotażowych, dodatkowo wymagana będzie obowiązkowa przerwa Cooling-off-Phase, która oznacza, że przez 4 dni od ostatniego dozwolonego kabotażu, kierowca nie będzie mógł wykonać kolejnego przewozu kabotażowego tym samym pojazdem, w tym samym państwie członkowskim. Nowe regulacje zawarte zostały w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr.1055/2020 z 15 lipca 2020.

Jaki cel przyświeca zmianom w przepisach o kabotażu?

Nowe obostrzenia dotyczące kabotażu, zawarte w Pakiecie Mobilności, mają na celu ochronę firm krajowych, zwiększenie ich konkurencyjności – i jak zapisano w Rozporządzeniu UE – *zapewnienie uczciwej konkurencji na rynku transportu drogowego.*

Przewoźnicy opierający swój biznes na przewozach kabotażowych w Niemczech powinni rozważyć założenie spółki GmbH na rynku niemieckim – firmy transportowej z siedzibą w Niemczech, do której nie mają zastosowania przepisy kabotażowe.

Obowiązkowa 4-dniowa przerwa Cooling-off-Phase winna natomiast zagwarantować, że przepisy dotyczące kabotażu nie będą – *wykorzystywane jako sposób na obchodzenie tymczasowego charakteru kabotażu i jako podstawa stałej obecności pojazdów w państwie członkowskim innym niż państwo siedziby przedsiębiorcy*.

W niektórych krajach UE, zwłaszcza w Niemczech, gdzie udział zagranicznych firm transportowych w przewozach ogółem jest bardzo wysoki, przewozy kabotażowe to od dawna temat bardzo wrażliwy. Miejscowe firmy obawiają się dumpingu cenowego i socjalnego ze strony zagranicznych przedsiębiorstw. Warto jednak przypomnieć, że kabotaż musi się odbywać z poszanowaniem prawa obowiązującego w państwie jego wykonywania, zwłaszcza przepisów dotyczących płacy minimalnej i standardów socjalnych.

GRAU RECHTANWÄLTE PartGmbB

grau®

Adriana Grau,
mecenas

Partner zarządzający Kancelarii GRAU Rechtanwälte PartGmbB, reprezentującej wiele podmiotów polskich na rynku niemieckim i specjalizującej się w prawie handlowym i transportowym.



Wymagana przerwa Colling-off-Phase oznacza, że po zakończeniu prawnie dozwolonych przewozów kabotażowych, zgodnie z zasadą „3 w 7" lub „1 w 3", przez 4 dni nie można wykonywać dalszych transportów na terenie Niemiec lub innych krajów przyjmujących.

Co to oznacza dla spedytorów?

Wymagana przerwa Colling-off-Phase oznacza, że po zakończeniu prawnie dozwolonych przewozów kabotażowych, zgodnie z zasadą „3 w 7" lub „1 w 3", przez 4 dni nie można wykonywać dalszych transportów na terenie Niemiec lub innych krajów przyjmujących. Nowe rozporządzenie wpłynie zatem na zmniejszenie liczby przewozów kabotażowych, które w ostatnich latach stały się bardzo atrakcyjne dla polskich spedytorów.

Wprowadzone obostrzenie w znacznym stopniu ograniczy również możliwości optymalizacji transportu, minimalizacji pustych przebiegów i elastycznego rozmieszczenia kierowców w Europie.

Z dniem 21 lutego 2022 wymagana będzie obowiązkowa przerwa Cooling-off-Phase, która oznacza, że przez 4 dni od ostatniego dozwolonego kabotażu, kierowca nie będzie mógł wykonać kolejnego przewozu kabotażowego tym samym pojazdem, w tym samym państwie członkowskim.



Nowe obostrzenia dotyczące kabotażu, zawarte w Pakiecie Mobilności mają na celu ochronę firm krajowych, zwiększenie ich konkurencyjności – i jak zapisano w Rozporządzeniu UE – „zapewnienie uczciwej konkurencji na rynku transportu drogowego"

Fot. Pixabay

Jak przygotować się do nowych przepisów?

Przede wszystkim należy dokładnie zapoznać się ze wszystkim procedurami, określonymi w unijnym rozporządzeniu. Obok wprowadzanej od lutego 2022 w Pakiecie Mobilności obowiązkowej, 4-dniowej przerwy, należy też pamiętać, że przewozy kabotażowe muszą odbywać się zgodnie z prawem kraju, w którym są wykonywane. Jeśli więc kabotaż wykonywany jest w Niemczech to objęty jest on niemieckim prawem przewozowym m.in. w zakresie wymiaru i masy pojazdów, wynagrodzenia kierowców jak również standardów socjalnych, zwłaszcza dotyczących czasu pracy i wypoczynku kierowców.

Polscy przewoźnicy wykonujący transporty kabotażowe muszą się więc stosować do wymogów zdefiniowanych zarówno w unijnym rozporządzeniu jak również przepisach federalnych, które określają prawa, obowiązki i odpowiedzialność przewoźnika.

Nieznajomość i nieprzestrzeganie przepisów prawa wiąże się z dotkliwymi karami finansowymi. W Niemczech może zostać nałożona grzywna w wysokości do 5 tys. euro za jedno wykroczenie. Do tego mogą się one skumulować i wtedy kara może być bardziej dotkliwa. Przy czym kary nakładane są zarówno za przekraczanie ograniczeń w kabotażu jak również za uchybienia w zakresie dokumentacji potwierdzającej prawidłowość przebiegu takich operacji. Warto

też pamiętać, że ewentualne spory będą rozpatrywane w oparciu o przepisy niemieckie.

Czy można uniknąć obostrzeń związanych z nowymi przepisami i jak może w tym pomóc kancelaria prawna?

Pozycja polskich przewoźników na europejskim rynku transportowym jest bardzo silna, zwłaszcza za zachodnią granicą. Niestety, obostrzenia zawarte w Pakiecie Mobilności w znacznej mierze ograniczą tę siłę, zbudowaną między innymi dzięki przewozom kabotażowym. Będą się bowiem wiązały ze zmniejszeniem ilości przewozów, a zatem i mniejszymi zarobkami firmy.

Dlatego przewoźnicy, opierający swój biznes na przewozach kabotażowych w Niemczech, powinni rozważyć założenie spółki GmbH na rynku niemieckim, w której zatrudnieni będą kierowcy. Będzie to wówczas firma transportowa z siedzibą w Niemczech, do której nie mają zastosowania przepisy kabotażowe. Takie rozwiązanie pozwoli na wykonywanie dowolnej liczby przewozów na terenie Niemiec, a co za tym idzie, zwiększy dochody firmy i zapewni jej szybszy rozwój.

Przed podjęciem takiej decyzji należy przeanalizować szereg kwestii, m.in. częstotliwość wykonywania transportów w Niemczech, możliwości zwiększenia przewozów kabotażowych czy plany związane z rozwojem firmy i pozyskaniem nowych klientów. Należy również zapoznać się ze wszystkimi procedurami prawnymi.



Fot. IVECO

Obok wprowadzanej od lutego 2022 w Pakiecie Mobilności obowiązkowej, 4-dniowej przerwy, należy też pamiętać, że przewozy kabotażowe muszą odbywać się zgodnie z prawem kraju, w którym są wykonywane

Kancelaria GRAU Rechtanwälte PartGmbB z Hamburga może Ci pomóc w przygotowaniu się do prowadzenia działalności gospodarczej w RFN, jak również w założeniu spółki na terenie Niemiec oraz uzyskaniu wymaganych zezwoleń, zgodnie u ustawą o towarowym transporcie drogowym. I

Mecenas Adriana Grau,
partner zarządzający
Kancelarii GRAU Rechtanwälte
PartGmbB w Hamburgu

INELO DEBATUJE O PAKIECIE MOBILNOŚCI

„Pakiet Mobilności: nowy ład transportowy 2022 – sprawdź, czy jesteś gotowy" – tak Grupa Inelo zatytułowała konferencję, która odbyła się 16 listopada w Łodzi. Temat ten wzbudza spore emocje wśród przewoźników, którzy obawiają się nie do końca jasnych regulacji.



I trudno się dziwić, jeżeli rewolucyjne zmiany dotyczące m.in. przewozów kabotażowych, które dotkną ponad 35 tys. międzynarodowych przewoźników, wchodzą w życie już w lutym 2022 r., a do tej pory nie są do końca uregulowane. Wiadomo jednak że konsekwencje nowych zapisów będą mocno odczuwalne, dlatego organizatorzy konferencji pozwolili sobie na określenie wchodzących w życie przepisów mianem „nowego ładu transportowego".

Firma Inelo, rozumiejąc obawy przewoźników, przygotowała konferencję uwzględniającą najistotniejsze zagadnienia z zakresu Pakietu Mobilności i regulacji, jakie odczują firmy transportowe. A największe zmiany dotyczą rozliczania czasu pracy kierowców na poziomie krajowym i europejskim. Podczas konferencji starano się przybliżyć wiedzę – na ile było to możliwe – o nowych karach i obowiązkach dla firm transportowych dotyczących m.in. delegowania i dostępu do rynku, a także o nowych narzędziach kontroli dla inspektorów. Poinformowano na co zwrócić uwagę planując budżet w 2022 r. Nie zapomniano o zmianach, które dotkną międzynarodowy przewóz zarobkowy pojazdami od 2,5 do 3,5 ton.

W konferencji udział wzięli: Ewa Ptaszyńska z Komisji Europejskiej; Bartosz Jabłonka z GITD; Piotr Mikiel z ZMPD; Maciej Wroński, prezes Transport i Logistyka Polska; Łukasz Chwalczuk z kancelarii prawnej Iuridica; Bartosz Najman, wiceprezes Zarządu Inelo, jak i również Kamil Wolański, kierownik Działu Ekspertów Grupy Inelo, Łukasz Włoch, główny ekspert Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców i Mateusz Włoch, ekspert ds. rozwoju i szkoleń Inelo.

Chciałabym tutaj dodać, że TSL Biznes na pewno sporo miejsca poświęci wchodzącym w życie regulacjom unijnym, a także związanym z Pakietem Mobilności przepisom krajowym, uwzględniając wprowadzane aktualizacje i wyjaśniając przewoźnikom rodzące się wątpliwości. Proszę więc śledzić informacje na ten temat w najbliższych wydaniach naszego miesięcznika. I

EH



W subiektywnej ocenie zakładów ubezpieczeń, rażącym niedbalstwem może być naruszenie przepisów prawa drogowego, niewłaściwe zabezpieczenie towaru, zaparkowanie w miejscu niezapewniającym bezpieczeństwa i wiele innych. Dlatego waga rażącego niedbalstwa w polisie OCP jest tak duża

Fot. Mercedes-Benz

POLISA OCP. CO TRZEBA WIEDZIEĆ PRZED JEJ ZAKUPEM

Transport i zarabianie pieniędzy powinny iść w parze. Ale jak pokazuje życie, w parze z transportem często idą również szkody. O ile każdy przewoźnik zdaje sobie z tego sprawę, to nie zawsze dobrze wychodzi mu zabezpieczanie się przed ich skutkami. Jedną z form zabezpieczenia jest wykupienie polisy OCP. Przewoźnik zawiera umowę ubezpieczenia, płaci składkę, a w przypadku szkody zakład ubezpieczeń wypłaca odszkodowanie. Układ wydaje się prosty, a przewoźnik bezpieczny. Czy tak jest naprawdę?

Przeniesienie na zakład ubezpieczeń obowiązku zapłacenia odszkodowania nie jest aż tak proste jak kupowanie polisy. Aby zrobić to skutecznie, należy nabyć taką polisę, która będzie pokrywała szkody, na które przewoźnik faktycznie jest narażony. Do tego potrzebna jest wiedza, której – patrząc po jakości polis OCP i ilości odmów odszkodowań – przewoźnikom niestety brakuje. Dlatego kupowanym przez nich polisom OCP również wiele brakuje, czego efektem są liczne odmowy odszkodowań.

Kiepska polisa OCP – winny przewoźnik, czy pośrednik ubezpieczeniowy

Niewiedza przewoźników nie jest jednak jedyną przyczyną takiego stanu rzeczy. W obszarze TSL krążą tysiące polis OCP, a przy ich zawieraniu bierze udział dość liczna rzesza ludzi – przewoźników, pośredników ubezpieczeniowych i pracowników zakładów ubezpieczeń. Jakość polis będących w posiadaniu przewoźników jest więc nie tylko miernikiem poziomu ochrony, ale również miernikiem poziomu wiedzy wszystkich, którzy biorą udział procesie ubezpieczania – z przewoźnikami włącznie. Część z polis OCP znajdujących się w rękach przewoźników to jednak najzwyklejsze „gnioty ubezpieczeniowe". Wniosek jest więc taki, że stan wiedzy wielu pseudo-fachowców ubezpieczeniowych nie pozwala na „skrojenie" polisy na miarę potrzeb przewoźnika. Gdy taki przewoźnik bezwiednie kupuje „gniota OCP" i dostaje później laurkę w postaci odmowy wypłaty odszkodowania, pretensje może mieć jedynie do siebie. Skoro sam kupił kiepską polisę, sam musi poradzić sobie z odszkodowaniem.

Przeniesienie na zakład ubezpieczeń obowiązku zapłacenia odszkodowania nie jest aż tak proste jak kupowanie polisy. Aby zrobić to skutecznie, należy nabyć taką polisę, która będzie pokrywała szkody, na które przewoźnik faktycznie jest narażony.

Polisa OCP – czego zwykle nie ma, a co być powinno

Można wyodrębnić dwa rodzaje ubezpieczeń OCP – takie, które zostały zawarte na podstawie ogólnych warunków stosowanych przez zakłady ubezpieczeń oraz

takie, które zostały zawarte na podstawie indywidualnie wynegocjowanych.

Oba rodzaje polis OCP posiadają i zalety i wady. Zaletą pierwszej grupy ubezpieczeń OCP jest zwykle niska cena i to, że można je kupić u każdego agenta. Polisy z tej grupy mają jednak wiele wad, które znacznie ograniczają ochronę ubezpieczeniową. Zaliczyć można do nich np.: rygorystyczne warunki dotyczące postojów, a co za tym idzie problemy z uzyskaniem odszkodowania za kradzież towaru na postoju, wyłączenie ochrony za rażące niedbalstwo i wydanie przesyłki osobie nieuprawnionej, a także wyłączenie ochrony w przypadku niewpisania przewoźnika (ubezpieczonego) w list przewozowy, co przy korzystaniu z podwykonawców jest normą, gdyż w list przewozowy wpisywany jest najczęściej podwykonawca.

Wadą drugiej grupy ubezpieczeń OCP jest wyższa cena i to, że są trudniejsze do uzyskania – są praktycznie w gestii wyspecjalizowanych agentów i brokerów. Zaletą takich polis jest szeroki zakres ochrony, który pokrywa większość szkód. Uwzględniają one m.in. korzystne warunki dotyczące postojów, co zmniejsza ryzyko odmówienia przez ubezpieczyciela odszkodowania, ochronę za szkody powstałe wskutek rażącego niedbalstwa (i często winy umyślnej) i wydanie przesyłki osobie nieuprawnionej oraz brak obowiązku wpisania przewoźnika (ubezpieczającego) w list przewozowy w przypadku zlecenia przewozu podwykonawcy, co przy rozszerzającym się pośrednictwie transportowym ma niezwykle duże znaczenie.

Przewoźnicy mają zatem wybór – albo znaleźć dobrego pośrednika, który zaoferuje dobrą, choć droższą polisę, albo kupić taniego „gniota OCP" u agenta za miedzą. Po analizie setek ofert i polis OCP z przykrością muszę stwierdzić, że wiele z nich to atrapy polis, które z ubezpieczeniem mają niewiele wspólnego. Nic więc dziwnego, że potrafią niewiele kosztować, skoro cała odpowiedzialność spoczywa na barkach przewoźników.

Czego nie znajdziecie w kiepskich polisach OCP?

1. RAŻĄCE NIEDBALSTWO – JEGO BRAK, TO GŁÓWNA WADA POLIS OCP

Większość polis OCP nie zawiera rozszerzenia ochrony o szkody powstałe wskutek rażącego niedbalstwa. W tych polisach, w których ryzyko to jest włączone do ubezpieczenia, limit odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń wynosi zazwyczaj 20 tys. PLN, 25 tys. PLN lub 50 tys. PLN. Bardzo rzadko zdarzają się polisy z limitem wyższym, np. 50 tys. EUR.

Na gruncie prawa karnego i cywilnego, każde zachowanie sprawcy doprowadzające do szkody jest oceniane pod kątem winy. Może to być zarówno wina umyślna jak i nieumyślna. Zakłady ubezpieczeń bardzo rzadko przypisują przewoźnikom winę umyślną, za to zachowaniom doprowadzającym do szkód chętnie przypisują rażące niedbalstwo. W subiektywnej ocenie zakładów ubezpieczeń, rażącym niedbalstwem może być np. naruszenie przepisów prawa drogowego, niewłaściwe zabezpieczenie towaru, zaparkowanie w miejscu niezapewniającym bezpieczeństwa, błędne ustawienie temperatury przewozu, zlecenie przewozu podwykonawcy oszustowi i wiele, wiele innych. Dlatego waga rażącego niedbalstwa w polisie OCP jest tak duża. Duże są również braki w tym zakresie w rynkowych ubezpieczeniach.



W Polsce i wielu innych krajach rażące niedbalstwo sądy widzą nawet w błahych zachowaniach kierujących pojazdami

Fot. Volvo

W tym aspekcie, zarówno przepisy prawa przewozowego, jak też orzecznictwo wielu krajów UE również nie sprzyjają przewoźnikom, co ma bezpośrednie przełożenie na wydawane wyroki. Sąd belgijski za równoważne rażącemu niedbalstwu uznał niezachowanie ostrożności przejawiające się jazdą ze zbyt dużą prędkością „po drodze uznanej za trudną" oraz wykonywanie przewozu pojazdem przeciążonym. Zachowanie kierującego, który przy wychodzeniu z zakrętu stracił panowanie nad pojazdem, pomimo że pojazd w miejscu zdarzenia poruszał się z prędkością o 20 km/godz. mniejszą niż dopuszczalna, niemiecki sąd uznał za winę kwalifikowaną w myśl art. 29 CMR, czyli nadał winie kierowcy cechy rażącego niedbalstwa. Według sądów francuskich, większość zachowań

Jakość polis będących w posiadaniu przewoźników jest nie tylko miernikiem poziomu ochrony, ale również miernikiem poziomu wiedzy wszystkich, którzy biorą udział procesie ubezpieczania – z przewoźnikami włącznie.



Zakłady ubezpieczeń często odmawiają wypłat odszkodowań za szkody kradzieżowe powstałe na postojach. W większości przypadków mają do tego podstawy, gdyż warunki postojów określane w polisach nie obejmują wszystkich miejsc, w których postój ma transportowe uzasadnienie

Fot. Pixabay



Klauzule, które pojawiają się w polisach OCP, zazwyczaj obejmują jedynie szkody polegające na wydaniu towaru fałszywemu przewoźnikowi. Takie polisy nie obejmują jednak szkód polegających na wydaniu towaru legalnemu przewoźnikowi, który np. został przejęty przez oszustów

Fot. Volvo

kierowców, którym towarzyszy świadomość prawdopodobieństwa wystąpienia szkody połączona z lekkomyślną akceptacją tego prawdopodobieństwa, nosi znamiona rażącego niedbalstwa, które w kontekście art. 29 konwencji CMR jest równane z winą umyślną. Dotyczy to w szczególności szkód w towarach powstałych w czasie zdarzeń drogowych lub postojów na parkingach. Podobnie jest w Polsce, gdzie rażące niedbalstwo sądy widzą nawet w błahych zachowaniach kierujących pojazdami.

WAŻNE:
Jeżeli polisa OCP nie obejmuje ochroną szkód powstałych wskutek rażącego niedbalstwa, zakład ubezpieczeń może przypisać przewoźnikowi rażące niedbalstwo i odmówić wypłaty odszkodowania. Rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej o szkody powstałe wskutek rażącego niedbalstwa z niskim limitem również nie zagwarantuje pełnego odszkodowania w przypadku szkody o dużej wartości.

2. WYDANIE PRZESYŁKI OSOBIE NIEUPRAWNIONEJ – CZĘSTE ODMOWY ODSZKODOWAŃ

Większość polis OCP nie zawiera rozszerzenia ochrony o szkody powstałe wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej. W tych, w których ryzyko to jest włączone do ubezpieczenia, limit odpowiedzialności wynosi zaledwie 20 tys. PLN, 25 tys. PLN lub 50 tys. PLN. Bardzo rzadko zdarzają się polisy z limitem wyższym, np. 50 tys. EUR. Klauzule, które pojawiają się w polisach OCP, zazwyczaj obejmują jedynie szkody polegające na wydaniu towaru fałszywemu przewoźnikowi. Takie polisy nie obejmują jednak szkód polegających na wydaniu towaru legalnemu przewoźnikowi, który np. został przejęty przez oszustów lub założył działalność w celu zaboru towarów zleconych mu do przewozu.

Kiedy dochodzi do wydania towaru osobie nieuprawnionej? Do wydania towaru takiej osobie dochodzi wówczas, gdy towar zostaje wydany osobie innej, niż określona w umowie przewozu lub liście przewozowym. Osobą nieuprawnioną może być zarówno oszust-odbiorca, jak również oszust-przewoźnik. Konsekwencją wydania towaru takim osobom jest zazwyczaj całkowita i bezpowrotna utrata towaru. Często wiąże się to również z odmową odszkodowania, jeżeli w umowie ubezpieczenia nie przewidziano takiej opcji.

Kto może być osobą nieuprawnioną? Może nią być każda osoba inna, niż ta określona w umowie przewozu lub liście przewozowym jako odbiorca towaru. Może nią być zatem osoba, która fałszywie podała się za odbiorcę towaru lub która odebrała towar w dobrej wierze, choć nie była osobą uprawnioną. Może nią być również osoba, która fałszywie podała się za istniejącego przewoźnika (podszyła się pod niego) i w sposób nieuprawniony posługiwała się jego dokumentami lub osoba, która fałszywie podała się za nieistniejącego przewoźnika i posługiwała się sfałszowanymi dokumentami.

WAŻNE:
Jeżeli polisa OCP nie obejmuje szkód powstałych wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej, a doszło do wydania towaru takiej osobie, analogicznie jak przy rażącym niedbalstwie, zakład ubezpieczeń odmówi wypłaty odszkodowania. Rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej z niskim limitem nie zagwarantuje pełnego odszkodowania w przypadku całkowitej utraty towaru.

3. POSTOJE W CZASIE WYKONYWANIA PRZEWOZÓW – OGRANICZAJĄ PRZEWÓZ I UZYSKANIE ODSZKODOWANIA

Zakłady ubezpieczeń często odmawiają wypłat odszkodowań za szkody kradzieżowe powstałe na postojach. W większości przypadków mają do tego podstawy, gdyż warunki postojów określane w polisach nie obejmują wszystkich miejsc, w których postój ma transportowe uzasadnienie.

Do poważnych wad rynkowych polis OCP można zaliczyć:

- ograniczenie możliwości parkowania wyłącznie do parkingów strzeżonych,
- ograniczenie możliwości parkowania wyłącznie do parkingów wytypowanych przez zakład ubezpieczeń, jak np. przy całodobowych stacjach paliw, hotelach lub motelach,

CDS KANCELARIA BROKERSKA

Jerzy Różyk, szef zespołu, broker



Od ponad 35 lat związany z branżą ubezpieczeniową, w tym od 20 lat obsługuje podmioty sektora TSL w zakresie obsługi ubezpieczeń transportowych, szkód i roszczeń oraz diagnostyki ryzyka w transporcie. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe, zarówno międzynarodowe jak też obowiązujące w krajach Unii Europejskiej oraz ryzyka związane z oszustwami i kradzieżami w transporcie.

Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów, prowadzenia audytów i analiz związanych z prawną odpowiedzialnością podmiotów transportowych, organizowania obsługi reklamacji i roszczeń związanych ze szkodami transportowymi oraz wsparcie w postępowaniach związanych z likwidacją szkód prowadzoną przez zakłady ubezpieczeń.

Wykładowca na studiach podyplomowych na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz prelegent na licznych konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych. Autor ponad 100 analiz i publikacji z zakresu prawa przewozowego, oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych. Twórca autorskiego opracowania pt. „Analiza skuteczności metod weryfikacji podwykonawców", które ukazało się w 2020 r.

- ograniczenie możliwości parkowania do parkingów typu MOP (znajdują się wyłącznie przy autostradach i drogach ekspresowych),
- brak możliwości odbycia postoju na parkingach przeznaczonych do parkowania pojazdów ciężarowych położonych przy drogach krajowych i lokalnych oraz innych niemających statusu MOP,
- ograniczenie możliwości parkowania w miejscach dostaw wyłącznie do ogrodzonego, oświetlonego w porze nocnej i całodobowo dozorowanego terenu odbiorcy,
- ograniczenie możliwości parkowania w innych miejscach, jeżeli postój jest wymuszony przepisami o czasie pracy kierowcy.

WAŻNE:
Za kradzież towaru w miejscu innym niż określone w polisie OCP zakłady ubezpieczeń zazwyczaj odmawiają wypłaty odszkodowań. Warunki odbywania postojów określone w polisach OCP powinny umożliwiać swobodny wybór miejsca postoju i ułatwiać przewóz oraz – co jest ważne – ograniczać zakładom ubezpieczeń możliwość odmawiania odszkodowań w przypadku kradzieży towaru.



4. EMIGRANCI W POJEŹDZIE – DUŻE SZKODY I CZĘSTE ODMOWY ODSZKODOWAŃ

Część polis OCP nie obejmuje ochroną szkód powstałych wskutek przebywania w pojeździe nieuprawnionych osób trzecich. W takich przypadkach zakłady ubezpieczeń odmawiają odszkodowań. Jeżeli ubezpieczyciel akceptuje takie rozszerzenie, jest ono zazwyczaj ograniczone niskim limitem – często do 50 tys. PLN. Niski limit nie zapewnia pełnego pokrycia szkód w artykułach żywnościowych lub wyrobach farmaceutycznych, które zazwyczaj ulegają całkowitemu zniszczeniu, a ich wartość sięga od kilkudziesięciu do kilkuset tysięcy euro.

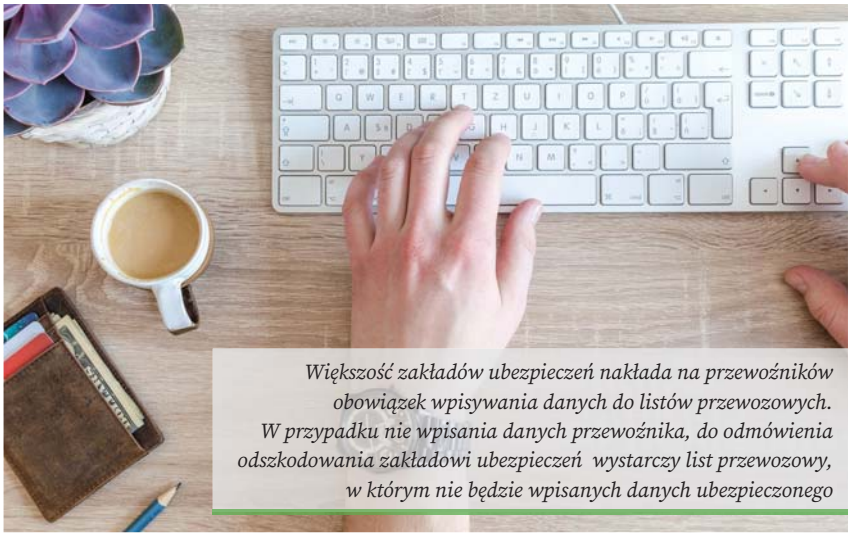
WAŻNE:
Jeżeli transport jest wykonywany przez rejony o dużym nasileniu ruchu emigracyjnego, a przewożone są towary żywnościowe lub wyroby farmaceutyczne, rozszerzenie zakresu ubezpieczenia OCP o szkody spowodowane przez emigrantów jest wręcz niezbędne. Brak ochrony za szkody powstałe przez emigrantów należy uznać za dużą wadę polisy OCP.

5. LIST PRZEWOZOWY – UZALEŻNIENIE OCHRONY OD WPISANIA DANYCH UBEZPIECZONEGO

W wielu listach przewozowych nie ma wpisanych danych przewoźnika (jego nazwy i adresu). Kierowcy wpisują bowiem do listów jedynie numery rejestracyjne pojazdów, a przyjęcie towaru potwierdzają nieczytelnym podpisem. Podobnie, gdy przewóz jest zlecony podwykonawcy – w liście przewozowym zazwyczaj znajdują się dane podwykonawcy, a nie dane przewoźnika, który zleca mu przewóz.

Większość zakładów ubezpieczeń nakłada na przewoźników obowiązek wpisywania danych (nazwa i adres) do listów przewozowych. W przypadku nie wpisania danych przewoźnika do listu przewozowego, do odmówienia odszkodowania zakładowi ubezpieczeń wystarczy jedynie list przewozowy, w którym nie będzie wpisanych danych ubezpieczonego.

WAŻNE:
Taki obowiązek stanowi dużą wadę polis OCP i zwiększa ryzyko odmawiania odszkodowań przez zakłady ubezpieczeń.



Fot. Pixabay

Większość zakładów ubezpieczeń nakłada na przewoźników obowiązek wpisywania danych do listów przewozowych. W przypadku nie wpisania danych przewoźnika, do odmówienia odszkodowania zakładowi ubezpieczeń wystarczy list przewozowy, w którym nie będzie wpisanych danych ubezpieczonego

Podsumowanie

Jeżeli po lekturze artykułu będziecie mieli wątpliwości co do jakości swoich polis OCP i zechcecie ocenić jego faktyczną przydatność, możecie skorzystać z przygotowanej przez nas ankiety, którą można pobrać z naszej strony internetowej: http://www.cds-odszkodowania.info/czy-twoja-polisa-ocp-jest-dobra/.

Możecie również poprosić nas o pomoc w ocenie posiadanego ubezpieczenia OCP lub o naszą ofertę, która spełni Wasze oczekiwania, dzwoniąc pod jeden z numerów: 609 204-707, 607 487-600, 607 074-607 lub wysyłając zapytanie na adres: biuro@cds-odszkodowania.pl.

Na podstawie uzyskanych od nas informacji ocenicie sami jakość posiadanego ubezpieczenia OCP oraz podejmiecie środki, które uznacie za właściwe w kierunku poprawienia swojej polisy OCP.

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

AWIZACJA ODPRAW CELNYCH – NOWA USŁUGA JUŻ DZIAŁA W PORTACH MORSKICH I LOTNICZYCH

Od 1 października 2021 r. Krajowa Administracja Skarbowa wprowadziła nową usługę w systemie SATOS: awizację odpraw celnych w portach lotniczych i morskich. Usługa ta polega na możliwości powiadomienia organu celnego o zamiarze dostarczenia/stawienia się towaru w oddziale celnym granicznym.

Usługa oferowana jest obecnie w wersji pilotażowej dla tych dwóch rodzajów portów, ale Krajowa Administracja Skarbowa podaje, że jeszcze w tym roku ma uruchomić awizację także dla drogowych i kolejowych przejść granicznych.

Skrócenie czasu formalności celnych

Nowa usługa awizacji odpraw celnych pozwala znacznie skrócić czas dokonywania formalności celnych, ponieważ część czynności wykonuje się zanim towar pojawi się na przejściu granicznym. W momencie przesłania zgłoszenia awizacyjnego, powiadomienie o towarze otrzymują też inne inspekcje, co także skraca czas kontroli inspekcji granicznych. Gdy usługa zostanie wprowadzona także dla drogowych przejść granicznych, to podmiot gospodarczy wybierać będzie dzień i godzinę przekroczenia granicy.

Korzystając z rozszerzonej wersji awizacji, jednym zgłoszeniem można wypełnić szereg formalności celnych, takich jak: wysłać przywozową deklarację skróconą, wywozową deklarację skróconą, powiadomienie o przybyciu, powiadomienie o przedstawieniu towaru. Odpowiednie komunikaty w tym zakresie zostaną wysłane przez system do innych właściwych systemów.

Przed przedstawieniem towaru organowi celnemu

Awizację należy wykonać od razu wtedy, gdy posiada się informacje o towarach i nie później niż przed przedstawieniem towaru organowi celnemu. Jest również możliwość sprostowania lub zmiany zgłoszenia awizacyjnego, kiedy ze względów logistycznych lub innych dane dotyczące towarów lub osób ulegną zmianie.

Awizacji może dokonywać każdy podmiot zaangażowany w obrót towarowy z zagranicą, a w szczególności:

- importerzy/eksporterzy,
- przewoźnicy,
- armatorzy,
- firmy kurierskie,
- agencje celne,
- spedytorzy,
- biura podróży,
- kierowcy pojazdów ciężarowych.

Dane dotyczące towarów stanowiące podstawę wysłania zgłoszenia awizacyjnego, to dane które są w systemach agencyjnych, spedycyjnych, kurierskich. Na tym etapie nie jest wymagana szczegółowość zakresu tych informacji.

System SATOS obsługiwany jest przez PUESC, a usługa awizacji w wersji pilotażowej została już uruchomiona (od 1.10.2021 r.) dla przejść granicznych morskich i lotniczych i jak deklaruje Krajowa Administracja Skarbowa, w najbliższym czasie zostanie uruchomiona także dla kolejowych i drogowych. Usługa jest bezpłatna. Po wysłaniu zgłoszenia przesłane zostanie Urzędowe Potwierdzenie Odbioru (UPO). ❙

dr Izabella Tymińska,
ekspert celny

> Nowa usługa awizacji odpraw celnych pozwala znacznie skrócić czas dokonywania formalności celnych, ponieważ część czynności wykonuje się zanim towar pojawi się na przejściu granicznym.

Doktor Izabella Tymińska,
ekspert celny



Zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności" – zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Pracowała również dla firm logistycznych i spedycyjnych, gdzie piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie, a także w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki i Uczelni Techniczno – Handlowej. Absolwentka ekonomii, logistyki, stosunków międzynarodowych, zarządzania oraz ekonomiki obronności.

https://www.linkedin.com/in/dr-izabella-tymińska-ekspert-celny/
https://www.facebook.com/Ekspert.celny.Doradztwo.celne/

NOWA GENERACJA DAF

Wyprzedzamy przyszłe wymagania

O 10%* NIŻSZE ZUŻYCIE PALIWA

+

NAJWYŻSZY POZIOM BEZPIECZEŃSTWA

+

SZCZYT KOMFORTU I LUKSUSU



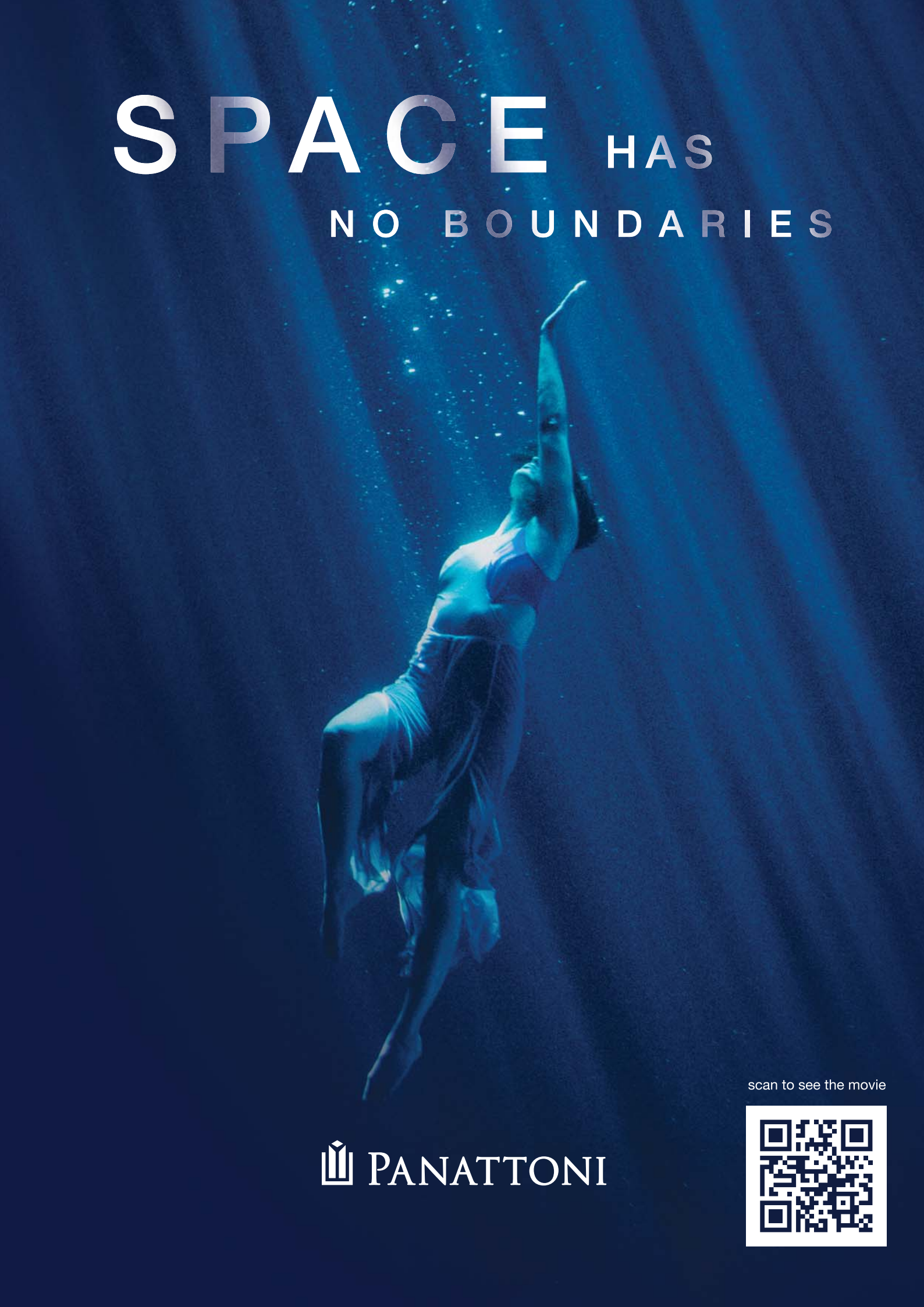
Wraz z nową generacją pojazdów firma DAF wprowadza zupełnie nową jakość. Wyjątkowa oszczędność paliwa i najwyższy poziom bezpieczeństwa są połączone z nadzwyczajnym komfortem, wyznaczając nową erę w branży samochodów ciężarowych. Wejdź do środka i przenieś się do przyszłości transportu.

www.startthefuture.daf.com

*W zależności od warunków drogowych, ładunku i pogody.

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF


SPACE HAS
NO BOUNDARIES
scan to see the movie
PANATTONI