

KWIECIEŃ – 4/2013 (35)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

Logistyka branży FMCG

**Transport drogowy
- narodowa specjalność**

**viaTOLL
- system który budzi emocje**

**Kosztowne błędy
przy kontroli
czasu pracy kierowców**



Nakład: 11 000 egzemplarzy

„Stawiam na bezpieczeństwo“



■ *Władysław Frasyniuk, FF Fracht sp. z o.o.*

„Tak jak nasi klienci, stawiamy na rzetelność, solidność i bezpieczeństwo – dlatego wybieramy współpracę z firmą TimoCom” – podsumowuje Władysław Frasyniuk, udziałowiec w firmie FF Fracht sp. z o.o. (w TimoCom od 2004r.).

TimoCom Secure to skuteczny pakiet bezpieczeństwa chroniący firmy przed wieloma zagrożeniami rynku.

Przekonaj się co Ty zyskasz! Przetestuj przez 4 tygodnie za darmo pełną wersję programu. Zadzwoń pod bezpłatną infolinię: 00800 08466266 lub odwiedź naszą stronę internetową.





Napędzaj swój zysk dzięki kontroli naszych przejrzystych raportów.

To tak, jakbyś był w trasie ze swoimi kierowcami.

Aby zapewnić menedżerom odpowiedzialnym za finanse w Twojej firmie większą kontrolę nad zużyciem paliwa, udostępniamy Ci szczegółowe raporty, dzięki którym kontrola wszystkich transakcji firmowych będzie prostsza niż kiedykolwiek. W naszych raportach znajdziesz najważniejsze informacje dotyczące określonego pojazdu i jego kierowcy wyszczególniające dane karty. Raporty te są dostępne online i w każdej chwili możesz z nich wygodnie i bezpiecznie korzystać.

W IDS jesteśmy świadomi tego, że nie ma dwóch firm, które miałyby takie same potrzeby. Dlatego też dajemy Ci większą kontrolę nad konsumpcją paliw poprzez elastyczne opcje płatności, indywidualne ustawienia zabezpieczeń i dostępne całodobowo usługi dostosowane do Twoich indywidualnych wymagań. Udostępniamy także rozbudowaną sieć stacji paliw umiejscowionych strategicznie na terenie całej Europy, ponieważ wierzymy, że możemy napędzić Twój zysk, oferując Ci system spersonalizowanego zarządzania paliwem.

Aby zapewnić menedżerom odpowiedzialnym za finanse w Twojej firmie większą kontrolę nad zużyciem paliwa, udostępniamy Ci szczegółowe raporty, dzięki którym kontrola wszystkich transakcji firmowych będzie prostsza niż kiedykolwiek. W naszych raportach znajdziesz najważniejsze informacje dotyczące określonego pojazdu i jego kierowcy wyszczególniające dane karty. Raporty te są dostępne online i w każdej chwili możesz z nich wygodnie i bezpiecznie korzystać.

W IDS jesteśmy świadomi tego, że nie ma dwóch firm, które miałyby takie same potrzeby. Dlatego też dajemy Ci większą kontrolę nad konsumpcją paliw poprzez elastyczne opcje płatności, indywidualne ustawienia zabezpieczeń i dostępne całodobowo usługi dostosowane do Twoich indywidualnych wymagań. Udostępniamy także rozbudowaną sieć stacji paliw umiejscowionych strategicznie na terenie całej Europy, ponieważ wierzymy, że możemy napędzić Twój zysk, oferując Ci system spersonalizowanego zarządzania paliwem.

Więcej informacji można uzyskać na stronie www.fuellingyourprofits.com lub pod numerem 0048 (0) 22 621 89 83

Więcej informacji można uzyskać na stronie www.fuellingyourprofits.com lub pod numerem 0048 (0) 22 621 89 83



W numerze

> Wydarzenia

Studenci nie zawiedli
XII Forum Młodej Logistyki 6

> Logistyka

Dostawy... dla konsumenta
Branża FMCG – ważny klient
rynku usług logistycznych 8

Zamiast problemów – wyzwania 12

Mobilne rozwiązanie 15

Elastyczny system
i duże doświadczenie 16

Przy krótkim terminie ważności 20

Elastyczność przede wszystkim 21

Piwo napędza polską logistykę 22

W sektorze mrożonek 23

Popyt na świeżość 24

Usługa dopasowana
do potrzeb klienta 25

Każdy produkt ma inne wymagania 26

Z punktu widzenia zleceniodawcy 28

Skomplikowane zadania
bywają dziecinnie proste 30

Koncepcja zarządzania zakupami
poprzez kategorie asortymentowe 31

Sieci samodzielnie budują
łańcuchy dostaw 32

> Logistyka – technologia

Outsourcing palet
Uproszczenie procesu
i obniżenie kosztów dostaw 34

> Transport drogowy

Branża transportowa boi się recesji 36

Transport drogowy
– narodowa specjalność 37

System, który budzi sporo emocji 40

Jak użytkować
samochód dostawczy 44

Sposób na sukces
w branży transportowej 46

> Transport kolejowy

Ostatni etap liberalizacji kolei 48

> Transport lotniczy

Spedytorzy nagrodzili
swoich faworytów 52

> Prawo

Transport to czyste ryzyko 54

Czas pracy kierowców
– kosztowne błędy 58

Tylko z dobrą reputacją...
i grubym portfelem? 62

TEMAT NUMERU

Logistyka branży FMCG

Wyzwania logistyczne związane z obsługą FMCG wynikają m.in. ze specyfiki produktów stanowiących o sile tej branży. Duża ilość produktów o stosunkowo niskiej wartości generuje potężny strumień ładunków, a wraz z tym strumieniem pojawia się zapotrzebowanie na usługi transportowe i magazynowe na dużą skalę.



> Kadry i zarządzanie

Wyzwania dla branży TSL w Polsce 64

Kompetencje poszukiwane
do pracy w regionie CEE 66

> Auto w firmie

High up! 68

**Prenumerata
– strona 71**

Czytaj również:



Miesięcznik TSL Biznes

ul. Skrzetuskiego 16 B
02-726 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

Mirosław Ganiec
tel. 502 532 575
m.ganiec@tsl-biznes.pl

Redakcja

Elżbieta Haber
tel. 501 36 77 56
e.haber@tsl-biznes.pl

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

Wydawca

KMG Media Sp. z o.o., ul. Skrzetuskiego 16 B, 02-726 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Dział reklamy i marketingu

reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

Współpraca

Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Bartłomiej Kin, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

Prenumerata

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

Nakład: 11 000 egzemplarzy
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

UDZIAŁ BEZPŁATNY
(liczba miejsc ograniczona)

Nie zostawaj w tyle weź udział w bezpłatnych Spotkaniach Transportowych

Dowiedz się:

- jak przetrwać na trudnym i niestabilnym rynku?
- jak unikać problemów w transporcie?
- jak zwiększać efektywność i zyski firmy transportowej?



Podczas wszystkich edycji Spotkań Transportowych będziesz miał okazję zapoznać się bliżej z najnowszym modelem ciągnika siodłowego DAF XF Euro 6.

- Bądź na bieżąco ze zmianami w prawie transportowym, rozliczaniem i rozwojem sieci e-myta, czasem pracy kierowców
- zobacz, jakie problemy i pułapki czyhają na przewoźników oraz jak ich unikać
- poznaj rozwiązania, które zwiększą wydajność i zyski Twojej firmy transportowej

Spotkania Transportowe kierowane są do wszystkich firm transportu drogowego oraz działów transportu w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Szczegółowe informacje na www.tsl-biznes.pl/spotkania

Chcesz zaprezentować swoje produkty i usługi podczas Spotkań Transportowych, skontaktuj się z nami: promocja@tsl-biznes.pl

Wybierz dogodny termin i lokalizację:

Seria I

- 26 lutego** – WARSZAWA
- 5 marca** – WROCŁAW
- 12 marca** – BIAŁYSTOK
- 19 marca** – KRAKÓW

Seria II

- 9 kwietnia** – POZNAŃ
- 16 kwietnia** – SOSNOWIEC
(podczas Targów SilesiaTSL Expo)
- 23 kwietnia** – GDYNIA
- 7 maja** – ŁÓDŹ

W ramach całodniowych spotkań (9-17) zapewniamy bezpłatny lunch i przerwy kawowe, podczas których do Twojej dyspozycji pozostaną nasi partnerzy i prelegenci.



Udział bezpłatny – zarejestruj się na: WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA
Pytania i dodatkowe informacje: spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28



Studenci nie zawiedli XII Forum Młodej Logistyki

Przez dwa dni (7. i 8. marca) Mała Aula w Gmachu Głównym Politechniki Warszawskiej pełniła rolę centrum wiedzy na temat transportu, spedycji i logistyki. Stało się tak za sprawą XII Forum Młodej Logistyki, podczas którego spotkali się przedstawiciele studentów, branży TSL oraz zaproszeni goście z Polski i z zagranicy.

Pierwszego dnia na FML przyszło blisko 300 studentów z 27 kół naukowych. Rywalizowali oni ze sobą w ramach konkursu, którego tematykę dotyczącą problemów związanych z szeroko pojętą logistyką, opracowały firmy współpracujące ze Studenckim Kołem Logistyki Stosowanej.

Najlepsza z dziesięciu

Warunkiem, jaki postawiono przed kołami naukowymi przystępującymi do konkursu, było przygotowanie prezentacji. Podczas Forum zaprezentowano 10 najlepszych prac.



Będziemy nadal wspierać

Nina Jędrzejewska,
szef marketingu
w Jungheinrich Polska Sp. z o.o.

Forum Młodej Logistyki to wyjątkowe wydarzenie w przepelnionym kalendarium jednakowych konferencji poświęconych logistyce. Spośród tego typu imprez wyróżnia się młodzieżowym entuzjazmem i nieszablonowym myśleniem. Dlatego od kilku lat wspieramy to przedsięwzięcie. I mamy zamiar wspierać je również w kolejnych latach. Jest to dla nas świetna okazja, żeby spojrzeć na naszą firmę i ogólnie na branżę logistyczną z innej perspektywy, jak również znaleźć nowych pracowników.



Studenckie Koło Logistyki Stosowanej
Wydział Transportu Politechniki Warszawskiej



24 marca 2013, Warszawa



Gmach Główny Politechniki Warszawskiej
7 marca 2013, Warszawa
www.logistyczne-targi-pracy.pl



Każdy zespół, oprócz przedstawienia swojego pomysłu, musiał go jeszcze obronić przed zgromadzonymi na sali studentami, jak i Kapitułą Ekspertów, składającą się z osób zajmujących znaczącą pozycję w branży logistycznej w Polsce. Utworzony w ten sposób dialog pomiędzy studentami a światem biznesu pozwolił na skonfrontowanie pomysłów ludzi młodych z realiami i zapotrzebowaniem rynku. Za najlepszą uznano pracę przygotowaną przez Koło Naukowe Studentów Logistyki Akademii Obrony Narodowej w składzie Karolina Cieślińska, Monika Noworolnik i Kamil Matras.

FML-owi, już po raz trzeci, towarzyszyły Logistyczne Targi Pracy, które odbyły się w Dużej Auli Politechnik Warszawskiej. Była to niepowtarzalna okazja, aby porozmawiać i zaczerpnąć informacje na temat możliwości podjęcia praktyk



i staży nie tylko w branży TSL. Frekwencja na targach przeszła najśmielsze oczekiwania organizatorów – odwiedziło je ponad 3500 osób.

W formie warsztatów

Drugi dzień Forum miał formę warsztatów, podczas których studenci mogli wziąć udział w spotkaniach z firmami. Warsztat zorganizowany przez firmę Quantum Software dotyczył przyszłości logistyki w związku z dynamicznym rozwojem branży IT. Prezentacja firmy Jungheinrich dotyczyła wyboru systemu składowania, a firmy Nutricia – produktów szytych na miarę. Dla wybrańców Unilever przygotował *case study* z obszaru *supply chain*, który dotyczył zapewnienia dostępności przy minimalizacji kosztów. Koniec dnia zwińczył panel HR prowadzony przez Aleksandra Domaradzkiego z firmy DGL Polska. W dyskusji na temat rozmowy kwalifikacyjnej wzięli udział specjaliści ds. HR, osoby zajmujące się rekrutacją oraz studenci.

Kolejne edycje Forum Młodej Logistyki oraz niesłabnąca pomoc ze



Tablety dla najlepszych

Andrzej Wątrobiński,
dyr. personalny na Europę Południową
i Wschodnią w Fiege Polska

Fiege po raz szósty wzięło udział w Forum Młodej Logistyki, umożliwiając studentom skonfrontowanie wiedzy teoretycznej z praktycznym doświadczeniem logistyków od wielu lat pracujących w biznesie. Zarówno studenci, którzy organizo-

wali konferencję, jak i ci, którzy prezentowali przygotowane przez siebie rozwiązania logistyczne, wykazali się ogromnym zaangażowaniem. Mamy nadzieję, że nagrody główne w postaci tabletek, które ufundowała firma Fiege, przyczynią się do rozwoju ich umiejętności z zakresu logistyki.

Bardzo się cieszymy, że Targi Pracy także w tym roku spotkały się z tak dużym zainteresowaniem studentów, zarówno jeśli chodzi o płatne praktyki, jak i możliwości stałej pracy. Forum Młodej Logistyki umożliwia nam spotkanie ciekawych, pełnych pasji ludzi, którzy szukają dalszej drogi w swoim rozwoju i są zainteresowani nabieraniem praktycznego doświadczenia.



strony firm które je wspierają oraz uczestniczą w Logistycznych Targach Pracy, pokazują że sektor TSL wciąż się

rozwija i potrzebuje profesjonalnej coraz lepiej wyszkolonej kadry. <

Anna Czaplicka



Z pasją i zamiłowaniem

Marek Jędra,
wiceprezes zarządu
Quantum Software S.A.

XII Forum Młodej Logistyki to dla mnie niezwykle cenne doświadczenie. Przez dwa dni mogłem poznać wielu młodych fascynatów logistyki i byłem pod dużym wrażeniem ich zaangażowania oraz wiedzy merytorycznej.

Szczególne wrażenie wywarło na mnie mocno analityczne i podbudowane konkretną wiedzą podejście zespołów prezentujących swoje wystąpienia do zadawanych im przez innych pytań. To niezwykle budujące, że wiedza, którą przyszli menedżerowie zdobywają już na studiach, jest tak mocno osadzona w realiach rynkowych. Szereg rozmów, które miałem przyjemność prowadzić ze studentami w przerwach, przyniosło mi kolejne bardzo ważne spostrzeżenie. Poziom fascynacji tematyką logistyczną daje podstawy do stwierdzenia, że to czym będę się zajmować lada moment w wielu firmach, będzie realizowane z wielką pasją i zamiłowaniem. Trzymam więc za wszystkich kciuki i życzę, aby ani przez moment nie osłabł ich entuzjazm i aby firmy, do których trafią, wykorzystywały ich talenty z należytą starannością.

Dostawy... dla konsumenta

Branża FMCG – ważny klient rynku usług logistycznych

Wyzwania logistyczne związane z obsługą FMCG wynikają m.in. ze specyfiki produktów stanowiących o sile tej branży. Duża ilość produktów o stosunkowo niskiej wartości generuje potężny strumień ładunków, a wraz z tym strumieniem pojawia się zapotrzebowanie na usługi transportowe i magazynowe na dużą skalę.

Hasło „FMCG” często utożsamiane jest przede wszystkim z produktami spożywczymi. Jednak to nie jedyny obszar działania tej branży, a za *fast-moving consumer goods* uznawane są także środki czystości i kosmetyki, papierosy czy alkohol. Oferta produktów zaliczanych do sektora FMCG jest niezwykle zróżnicowana, zasadniczo mają one jednak kilka podstawowych cech wspólnych. Oferta produktów różnych marek (w tym substytutów) jest na rynku bardzo szeroka, a walka pomiędzy producentami o klienta – zacięta. Sam wolumen sprzedaży jest tu niezwykle wysoki,

ma potencjał wzrostu na najbliższe lata ok. 4% rocznie. Wartość całego rynku handlu detalicznego szacowana jest na dwa razy więcej niż samego rynku artykułów spożywczych, czyli na 400, a nawet 500 mld zł. Wyższy poziom konsumpcji i wzrost tego poziomu to dobre wiadomości dla działających w branży FMCG – w tym także dla firm transportowych i logistycznych.

Potężna skala działania

Wyzwania wynikające z obsługi branży FMCG to przede wszystkim efekt potężnej

konkretnych sieci sklepów – między innymi poprzez dedykowane opakowania (jednostkowe i zbiorcze) czy konieczność trzymania się wyznaczonych przez sieci handlowe warunków i terminów dostaw.

Nie bez powodu FMCG nazywana jest branżą towarów szybkorotujących. Produkty szybko znikają ze sklepowych półek, po stronie logistyki jest zatem ciągle śledzenie stanów magazynowych i bieżące ich uzupełnianie. Sporo grup produktów dysponuje krótkimi terminami ważności – FMCG to zatem także konieczność bieżącego śledzenia poziomu zapasów gromadzonych w magazynach czy centrach dystrybucji. Przydatne okazują się być tu wszystkie metody zarządzania zapasami, które pozwalają na sprawne operowanie produktami o określonym terminie ważności. Dotyczy to chociażby metody FIFO – *first in first out*. Zakłada ona, że te produkty, które pierwsze „wesły” do magazynu powinny z niego „wyjść” też jako pierwsze – co przyjmując założenie, że kolejne partie produktu mają różne daty ważności pozwala na uporządkowanie wyjść z magazynu i wysyłanie w pierwszej kolejności tych asortymentów, których termin ważności upływa najszybciej. Drugą, podobną metodą jest FEFO. Metoda ta zakłada, że w pierwszej kolejności wydawać należy z magazynu te produkty, których termin ważności upływa jako pierwszy. Choć obie metody wydają się być podobne, różnica między nimi jest wyraźna, a polega na tym, że w przypadku FEFO kryterium decyzji stanowi nie wejście do magazynu (co ma miejsc w FIFO), a sam termin ważności. Wymaga to co prawda gromadzenia w systemie dodatkowej informacji o terminach ważności, ale też pozwala na sprawniejsze zarządzanie zapasami wtedy, gdy moment późniejszego „wejścia” do magazynu nie oznacza późniejszej daty przydatności. Taka sytuacja może mieć miejsce, gdy konkretne partie produktu nie trafiają do magazynu bezpośrednio z produkcji (bo przytrzymane



Oszczędność można generować na poziomie każdego przejechanego kilometra. Dotyczy to może wdrażania nowych rozwiązań technicznych służących realizacji przewozów.

a sprzedaż realizowana jest wieloma różnymi kanałami dystrybucji. Cechą szczególną tego typu produktów jest także niewielka wartość pojedynczego opakowania, a wraz z nią często niska marża dla pośrednika czy sprzedawcy. Choć wartości pojedynczych transakcji mogą być niewielkie, potężny poziom obrotów sprawia, że rynek dóbr FMCG osiąga gigantyczną wartość. Zdaniem ekspertów firmy badawczej PMR w 2012 r. sam rynek artykułów spożywczych osiągnął w Polsce poziom sprzedaży ponad 230 mld zł (wzrost o 2,5% w stosunku do roku poprzedniego). Do tego w 2012 r. w Polsce wydano ponad 19 mld zł na kosmetyki, a rynek ten według szacunków ekspertów PMR,

skali działania. Wymaga to zaangażowania znacznych zasobów i realizacji obsługi logistycznej na szeroką skalę. Sieci związane z realizacją dystrybucji stają się coraz bardziej skomplikowane, a zatem coraz większą uwagę poświęcić należy zarządzaniu nimi, a w dłuższej perspektywie czasowej także ich optymalizacji. Spory w tym udział działających na krajowym rynku sieci handlowych. Jako dysponujące setkami placówek handlowych stały się ważnym klientem dla producentów, a dzięki skali działania mają możliwość wpływania także na kształt wyrobu gotowego. Prowadzi to do sytuacji, w której coraz częściej producenci zmuszeni są dopasować produkty do oczekiwań



fot. Kühne-Nagel

zostały np. przez kontrolę jakości) lub produkcja tego samego asortymentu realizowana jest w wielu miejscach jednocześnie. Na szczęście zarządzanie zapasami na poziomie pojedynczych jednostek ładunkowych (palet czy nawet kartonów) nie stanowi dziś żadnego problemu, a zadanie to spoczywa na systemach informatycznych (zwykle klasy WMS).

Konieczność angażowania dużych zasobów sprzyja powierzeniu obsługi logistycznej firmom zewnętrznym. Obsługę branży FMCG realizuje wielu operatorów logistycznych, coraz częściej w obiektach dedykowanych konkretnym sieciom

handlowym czy wybranym producentom. Ze względu na duży wolumen przepływów magazyny dedykowane branży FMCG często lokalizowane są w parkach logistycznych, które mają bardzo dobry dostęp do infrastruktury komunikacyjnej. Ze względu na specyfikę późniejszej dystrybucji (bezpośrednio do sklepów) kluczowy jest tu dostęp do sieci drogowej oraz odpowiednia powierzchnia obiektów i towarzyszącej im infrastruktury (rampy załadunkowe, parkingi itd.). Większość parków powstaje w bezpośrednim sąsiedztwie dużych ośrodków miej-

na co wpływa m.in. korzystne położenie w ich bezpośrednim sąsiedztwie.

Dystrybucja – klucz do sukcesu?

Branża FMCG bardzo wiele uwagi poświęca promocji i reklamie. Choć nie wpływa to bezpośrednio na zadania logistyczne, pośrednio oznacza konieczność realizacji między innymi wielu usług dedykowanych – formowania zestawów promocyjnych, czy pakowania w konkretne rodzaje opakowań zbiorczych. Są wśród nich między innymi

Wyzwania wynikające z obsługi branży FMCG to przede wszystkim efekt potężnej skali działania. Wymaga to zaangażowania znacznych zasobów i realizacji obsługi logistycznej na szeroką skalę.

skich, co sprawia, że centrum logistyczne pełni nie tylko funkcję ośrodka koordynującego dystrybucję w całym regionie. Staje się ono także punktem, z którego realizowana jest obsługa lokalnych rynków zbytu,

opakowania typu SRP. Pod nazwą SRP kryją się opakowania typu *shelf ready packaging* czyli „gotowe do wystawienia na półkę”. Zwykle przyjmują one postać kartonów posiadających odpowiednio wytyczoną perforację.

TOTAL
COMMITMENT.
AGILE
SOLUTIONS.



POOLING

EXCELLENCE

COMPLEXITY

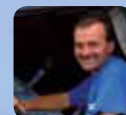
DIVERSITY

FM LOGISTIC

The art of winning solutions

Każdego dnia 14.000 naszych pracowników z całkowitym zaangażowaniem i w duchu wyjątkowej kultury korporacyjnej realizuje projekty logistyczne w międzynarodowym środowisku.

Jako twórcy skutecznych rozwiązań dla naszych Klientów, jesteśmy dla nich partnerem w takich obszarach jak: solidność, innowacyjność i efektywność cenowa.



www.fmlogistic.com

KONTAKT : DZIAŁ HANDLOWY +48 22 205 11 35
fmlogistic@fmlogistic.com

Po zerwaniu perforacji opakowanie jest dostępne dla klienta. Dzięki atrakcyjnej formie wizualnej jednocześnie staje się ono nośnikiem informacji marketingowej. Z tego typu rozwiązania na szeroką skalę korzystać zaczęły sieci handlowe, między innymi dlatego, że znacznie uprościło to układanie produktów na regałach i półkach. Wystarczy „otworzyć” opakowanie typu SRP i wyeksponować je w odpowiednim miejscu, nie jest natomiast potrzebne (jak dawniej) przekładanie produktów na regały. Oznacza to duże oszczędności związane z przekładaniem towaru i znacznie przyspiesza obsługę towarów w samym sklepie.

Coraz większą uwagę poświęca się m.in. rozwiązaniom informatycznym – nie tylko dlatego, że ograniczają koszty obiegu dokumentów, ale również dlatego, że mocno przyspieszają obieg informacji o zamówieniach czy zapasach. Ostatnie lata upłynęły m.in. na znacznie szerszym zastosowaniu wszystkich

przedsiębiorstwa, podgląd stanów magazynowych w magazynach własnych czy kontrahentów, pełna komunikacja w wymaganym zakresie (od telefonów i wiadomości tekstowych poprzez pocztę elektroniczną i faks, aż po dostęp do systemów komunikacji o charakterze wewnętrznym), to już powszechność – funkcjonalność rozwiązań mobilnych jest dziś niemal nieograniczona. Rozwiązania te na szeroką skalę wykorzystują m.in. przedstawiciele handlowi, choć oczywiście nie są jedynym odbiorcą tej technologii.

W dalszym ciągu ważną grupę stanowią profesjonalne urządzenia służące rejestracji danych czy przekazywaniu informacji, np. dedykowane kierowcom pojazdów czy pracownikom magazynów. W tym ostatnim wypadku popularność zyskują terminale sterowane głosem. Przy wykonywaniu zadań, podczas realizacji których trudna jest obsługa klasycznej klawiatury, komunikacja głosowa pozwala



Obsługę branży FMCG realizuje wielu operatorów logistycznych, coraz częściej w obiektach dedykowanych konkretnym sieciom handlowym czy wybranym producentom

W wypadku logistyki oszczędności nie muszą oznaczać gorszej obsługi klienta czy niższego standardu samego produktu.

systemów, które nazwać można wspólnie jako systemy mobilne. Coraz częściej są to nie tylko rozwiązania profesjonalne, dedykowane klientom biznesowym, ale także typowe produkty szeroko rozumianej branży IT, wyposażone w odpowiednie oprogramowanie. Upowszechnienie smartfonów i tabletów doprowadziło do sytuacji, w której stosunkowo niewielkim kosztem można dziś wyposażyć pracownika w wydajne i zaawansowane technicznie narzędzie, służące nie tylko podstawowej komunikacji, ale także realizacji wszelkich zadań biznesowych. Zdalny dostęp do systemu informatycznego i zasobów

na znaczne przyspieszenie wykonywania działań, a zatem na podniesienie efektywności pracy. Dotyczy to w szczególności kompletacji (gdy pracownik ma dwie ręce zajęte) czy prac w magazynach chłodziarnych i mroźniach (gdzie obsługa typowego terminala byłaby mało komfortowa). Praca magazynowa, zwłaszcza w okresach zwiększonego ruchu w magazynie, to spore wyzwanie dla sprzętu mobilnego. Wszędzie tam, gdzie wymagana jest wielogodzinna dostępność do rozwiązań mobilnych pojawia się problem zasilania tych urządzeń. Przez lata to właśnie czas pracy

na baterii stanowił ważne ograniczenie funkcjonalności rozwiązań mobilnych.

Oszczędzając kilometry

Potężna skala produkcji i handlu sprawiają, że dużą uwagę w branży FMCG poświęcić należy wszelkim możliwościom obniżania kosztów transportu. Drobne z pozoru oszczędności, w skali milionów pokonywanych kilometrów oznaczają konkretne kwoty, a w czasach stale rosnących kosztów transportu nabierają jeszcze większego znaczenia. Oszczędności w obszarze transportu pochodzą z kilku źródeł. Jednym z nich jest generowanie oszczędności na poziomie każdego przejechanego kilometra. Dotyczyć to może wdrażania nowych rozwiązań technicznych służących realizacji przewozów – oszczędniejszych jednostek napędowych, pojazdów napędzanych alternatywnymi źródłami napędu, pojazdów lżejszych czy o większej pojemności i ładowności. Drugą grupę oszczędności stanowią te, które wynikają ze zmian o charakterze organizacyjnym – w szczególności w zakresie optymalizacji sieci transportowej.

Jako przykład takiego działania posłużyć może program realizowany obecnie przez Unilever. Firma ta na terenie kraju posiada cztery zakłady produkcyjne – w Baninie koło Gdańska produkowane są lody, w Bydgoszczy – środki czystości i kosmetyki, w Poznaniu – produkty kulinarne, a w Katowicach – margaryny i herbaty. Produkcja realizowana jest zatem w kilku miejscach, asortyment zróżnicowany, a skala realizowanych transportów – duża. Nad całością przebiegu procesów logistycznych pracują tu m.in. specjaliści działu planowania,



obsługi klienta oraz zakupów korporacyjnych, a za składowanie odpowiada magazyn centralny w Piotrkowie Trybunalskim. Jednym ze sposobów na optymalizację sieci logistycznej Unilever ma być kontrakt realizowany w ramach wsparcia finansowego Unii Europejskiej dla operatorów logistyki pod nazwą Marco Polo.

Uczestnicy programu Marco Polo zobowiązali się do stworzenia nowych sposobów realizacji transportu towarów na obszarze Europy. Sama reorganizacja sieci logistycznej to korzyści zarówno dla firmy (oszczędności), jak i środowiska naturalnego (mniejsza emisja dwutlenku węgla) czy samej sieci drogowej (mniejsza ilość realizowanych transportów). Za cel postawiono sobie między innymi zmniejszenie poziomu emisji dwutlenku węgla w roku 2020 do poziomu sprzed roku 2010. Wyzwaniem jest tu próba zejścia do poziomu emisji z czasów, gdy zarówno wolumen sprzedaży, jak i skala działalności firmy realizowane były na mniejszą skalę – w sumie poprawa wydajności w tym obszarze wynieść ma 40%. Potencjał oszczędności jest spory – auta ciężarowe firmy pokonać mają po europejskich drogach o ok. 200 mln kilometrów rocznie mniej, a ok. 10 % tych oszczędności przypadnie na pojazdy poruszające się po terenie Polski. Cała operacja zakończy się w czwartym kwartale 2014 r.

– *Przedsięwzięcie jest niebywale skomplikowane, składa się z tysięcy małych zmian zarówno w organizacji pracy Unilever, jak i w działaniach naszych partnerów, firm logistycznych i dostawców. Ale efekt będzie spektakularny: ograniczenie emisji dwutlenku węgla – praktycznie nieosiągalne w logistyce*

– *aż o 15 tys. ton rocznie. Skala projektu jest nieporównywalna do naszych wcześniejszych inicjatyw, tak samo jak wyniki, na które liczymy* – komentuje Sabina Krzystolik, wiceprezes ds. łańcucha dostaw w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

– *Skala wyzwania, z jakim się mierzymy, jest naprawdę niespotykana. Każdy węzeł odpowiada za ograniczenie liczby kilometrów przejechanych przez pojazdy, gwarantując, że ciężarówki nie tylko będą opuszczały centra dystrybucji pełne towaru, ale ich przestrzeń załadunkowa będzie*



wykorzystywana również w drodze powrotnej, przy transporcie surowców i materiałów do produkcji opakowań. Nasz cel to uzyskanie fundamentalnej zmiany w procedurach zarządzania transportem, strukturze organizacyjnej i systemach. Tylko kompleksowe podejście do organizacji logistyki umożliwi nam poprawienie średniego wypełnienia ciężarówki i rzeczywiście, znaczącą redukcję emisji CO₂ – mówi Matthias John, szef Unilever Ultralogistik w Katowicach.

To właśnie Unilever Ultralogistik, jako podmiot pełniący funkcję międzynarodowego centrum usług transportowych grupy, obsługiwać będzie cały projekt. Europę podzielono w nim na kilka strategicznych obszarów, tworzących sieć węzłów logistycznych. Węzły te odpowiedzialne będą za ograniczenie liczby kilometrów pokonywanych przez pojazdy na własnym terenie – maksymalizując wykorzystanie przestrzeni załadunkowych.

FMCG – ciągle pod presją

Rynek FMCG ulega ciągłym zmianom, wynikającym przede wszystkim z zaciętej walki o klienta końcowego. Choć w pierwszej kolejności oznacza to rywalizację na poziomie sieci sprzedaży, zmiany prędej czy później przenoszą się także na całe zaplecze produkcyjne i logistyczne. Kryzys gospodarczy uderzył m.in. w konsumpcję realizowaną przez klienta detalicznego. Nabywcy poszukują dziś korzystniejszej relacji jakości do ceny produktu, co wymusiło na wielu producentach poszukiwanie oszczędności. O ile w przypadku oszczędności na surowcach czy procesach produkcyjnych zmiany przekładały się na jakość wyrobu gotowego, o tyle w wypadku logistyki oszczędności nie muszą oznaczać gorszej obsługi klienta czy niższego standardu samego produktu. To ważny czynnik, który zadecydował o tym, że optymalizacja działań na poziomie realizacji zadań z zakresu transportu czy magazynowania, zarówno w obszarze logistyki zaopatrzenia, produkcji, jak i dystrybucji, stała się kierunkiem pożądanym. <

Marcin Jurczak


COLIAN Logistic

Partnerstwo i Zaufanie

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, transportu, spedycji drogowej, magazynowania, konfekcjonowania

Opatówek • Kalisz • Kostrzyn Wlkp. • Poznań • Bydgoszcz

Colian Logistic sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1
62-860 Opatówek

Tel. + 48 (61) 646 00 91
Fax. + 48 (61) 622 92 47

e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.pl

NASZ PARTNER



Zamiast problemów – wyzwania

Według statystyk GUS sprzedaż detaliczna spowalnia, a wszechobecne informacje o kryzysie kształtują zachowanie konsumentów i ograniczają popyt wewnętrzny. W związku z licznymi wiadomościami o wzroście bezrobocia i redukcjach zatrudnienia w dużych organizacjach, społeczeństwo ogranicza zakupy towarów typu FMCG lub wybiera tańsze produkty. Fakty te pozwalają stwierdzić, że spowolnienie ekonomiczne przekłada się także na spadek sprzedaży w tym sektorze.

W naszym wypadku problemy zamieniamy na wyzwania. Jednym z najważniejszych elementów zarządzania dystrybucją produktów FMCG jest elastyczne reagowanie na potrzeby dostawców towarów i zapewnienie niezawodnych dostaw do odbiorców w całej Polsce. Największym i najbardziej wymagającym kanałem dystrybucji FMCG są duże sieci handlowe. Ich obsługa wiąże się z przygotowaniem towaru już w magazynie zgodnie z instrukcjami odbiorcy, dostawami na wyznaczoną godzinę według ściśle określonych procedur, potwierdzeniem konkretnych dokumen-

w obszarze logistyki kontraktowej jak i dystrybucji, elastycznego podejścia do wymagań odbiorców i szczytów sprzedażowych oraz szybkiej wymiany informacji i reakcji w przypadku sytuacji niestandardowych.

Z informacji uzyskanych od klientów wynika, że coraz trudniej jest konkurować na rynku samymi produktami. Producenci korzystają najczęściej z podobnych zasobów i infrastruktury. Coraz większe znaczenie ma budowanie przewagi konkurencyjnej w innych obszarach niż produkcja. Wśród nich duże możliwości daje także obszar logistyki. Mamy wiele przykładów, gdzie wspólnie z naszymi

Bardzo ważne jest w tym wypadku partnerskie i otwarte podejście do tematu zarówno ze strony klienta, jak i operatora.



Jarosław Utko

Operator z dużym doświadczeniem

Pekaes ma duże doświadczenie w dystrybucji FMCG. Codziennie dostarczamy towary do magazynów centralnych i marketów wszystkich dużych sieci handlowych w Polsce. Elastycznie reagujemy zarówno na potrzeby dostawców towarów, jak i odbiorców. Rozumiemy, że jesteśmy ważnym elementem łańcucha dostaw związanego z przepływem towarów od dostawców surowców poprzez producentów do placówek handlowych. W związku z tym aktywnie podejmujemy działania, żeby spełnić oczekiwania wszystkich uczestników tego łańcucha dostaw i zapewnić sprawny przepływ towaru i informacji. Już podczas przygotowywania dostaw dla naszych klientów w magazynach logistycznych dysponujemy systemami, które pozwalają „zaszyć” instrukcje pakowania spełniające oczekiwania odbiorców sieciowych. Dzięki naszej sieci drobnicowej krajowej i międzynarodowej oraz przewozom częściowym i całopojazdowym dajemy naszym klientom możliwość dostarczenia dowolnej ilości towaru w każde miejsce w Polsce lub Europie. W przypadku większości magazynów centralnych i marketów sieci handlowych Pekaes ma swoje „okna czasowe”, które zapewniają klientom niezawodną realizację dostaw przy zachowaniu optymalnego poziomu kosztów.

Tak jak wspominałem, obsługa branży FMCG wiąże się z wypełnieniem oczekiwań związanych z przygotowaniem dostaw zgodnie ze ściśle określonymi zasadami oraz zapewnieniem ich niezawodności. Charakterystyczne są także duże przyrosty masy towarowej w ostatnich dniach miesiąca,



Największym i najbardziej wymagającym kanałem dystrybucji FMCG są duże sieci handlowe. Ich obsługa wiąże się z przygotowaniem towaru już w magazynie zgodnie z instrukcjami odbiorcy, dostawami na wyznaczoną godzinę według ściśle określonych procedur, potwierdzeniem konkretnych dokumentów dostawy.

tów dostawy. Od tych czynników zależy, czy towar zostanie przyjęty przez odbiorcę i znajdzie się na półkach w markecie. Często nawet małe odstępstwo od zasad powoduje odrzucenie całej dostawy.

Firmy z branży FMCG najczęściej oczekują od nas niezawodnej, zgodnej z ustalonymi zasadami obsługi zarówno

obecnymi lub potencjalnymi klientami znaleźliśmy rozwiązania na obsługę większego wolumenu bez konieczności inwestowania w magazyn, skrócenia czasu od zamówienia klienta do dostawy produktu itp. Działania tego typu pozwalają klientom na budowanie przewagi konkurencyjnej w różnych obszarach ich działalności.

przed świętami lub długimi weekendami. Okresy te są dużym wyzwaniem dla operatorów logistycznych obsługujących branżę FMCG. W wypadku poszczególnych klientów przyrosty w takich sytuacjach są na poziomie 50-300% w stosunku do średnio dostarczanego wolumenu i są realizowane „z dnia na dzień”. Rozumiemy, że zarówno dla dostawców, jak i handlu są to bardzo ważne okresy wzmożonej sprzedaży. Pekaes również w takich sytuacjach zapewnia swoim klientom rozwiązania, które pozwalają realizować nawet najbardziej ambitne cele sprzedażowe.

Na rynku obserwujemy wzrost zainteresowania konsumentów produktami naturalnymi bez środków konserwujących. Krótkie terminy przydatności do spożycia w przypadku tego asortymentu wymuszają projektowanie rozwiązań, które muszą skracać czas od wyprodukowania towaru do jego dostarczenia na sklepową półkę.

Różni klienci, różne segmenty

Klientami Pekaes są dostawcy, sieci handlowe oraz handel tradycyjny. W wypadku

dostawców przygotowujemy i realizujemy dostawy zgodnie z wymaganiami poszczególnych odbiorców. Współpracując z sieciami sklepów mamy spójne zasady do obsługi wszystkich placówek w ramach jednej sieci. Nieco inne są też przepływy towarowe realizowane dla klientów z poszczególnych obszarów. W Polsce z ponad 900 miast 88% ma populację poniżej 40 tys. mieszkańców.

i tradycyjnego jest wysoka, wśród naszych klientów – obecnych i potencjalnych – widzimy ekspansję w kierunku miast o liczbie mieszkańców w zakresie od 4 tys. do 400 tys. Koncentrują one ponad 40% populacji mieszkańców miast w Polsce. Doskonalona przez lata sieć drobnicowa Pekaes pozwala na optymalną obsługę dystrybucji FMCG również w wypadku powyższego trendu.

Współpracując z sieciami sklepów mamy spójne zasady do obsługi wszystkich placówek w ramach jednej sieci. Nieco inne są też przepływy towarowe realizowane dla klientów z poszczególnych obszarów.

W sumie ośrodki te gromadzą jedną trzecią mieszkańców wszystkich miast. Siedem największych miast w naszym kraju stanowi niewielki udział procentowy wszystkich miast, ale zamieszkuje je 22% całej populacji miejskiej. W związku z tym, że w dużych miastach koncentracja placówek handlu nowoczesnego

Jesteśmy w zasadzie obecni w większym lub mniejszym zakresie w większości segmentów branży FMCG. Obsługa tego sektora jest wpisana w naszą strategię rozwoju. Na rynku chcemy wyróżnić się kompleksową obsługą logistyczną realizowaną na rzecz tego i innych sektorów. Szeroka oferta Pekaes pozwala

Policz swój zysk!

Oblicz swoje potencjalne oszczędności z zarządzania flotą

Sprawdź teraz ➔



Omnitracs dostarcza przystępne cenowo narzędzia do wydajnego zarządzania flotą. Już teraz oblicz swój zwrot z inwestycji i znajdź swoje oszczędności!

www.omnitracs.eu/roi-calculator

omnitracs
a Qualcomm company

na realizację obsługi całego łańcucha dostaw w sektorze FMCG. W przypadku dostaw z Chin nasi klienci korzystają z frachtu morskiego. Realizujemy także dostawy z fabryk transportem kołowym do naszych magazynów logistycznych, w których składujemy towary klientów i przygotowujemy dostawy do odbiorców. Następnie, za pomocą sieci drobnicowej lub dedykowanymi pojazdami, dostarczamy przesyłki w kraju i zagranicą. W wypadku dużych projektów indywidualnie przygotowujemy najbardziej optymalne rozwiązania dla naszych klientów.

Różne modele dystrybucji

Model dystrybucji jest uzależniony od indywidualnych potrzeb klientów. W przypadku części firm obsługujemy całe łańcuchy dostaw, począwszy od zaopatrzenia magazynu, poprzez zarządzanie zapasem,

Informatyczne wsparcie

W związku z rozwojem technologii pojawiają się coraz to nowe możliwości wykorzystywania systemów informatycznych w logistyce. Trudno obecnie wyobrazić sobie realizację procesów logistycznych bez wsparcia systemów IT. Systemy do zarządzania magazynem lub transportem powinny generalnie obsługiwać i optymalizować procesy zachodzące w łańcuchach dostaw. Biorąc pod uwagę oczekiwania rynku do skracania czasu realizacji obsługi magazynowej czy czasu dostaw do odbiorców, ważnym elementem jest wymiana danych pomiędzy klientem a operatorem. Często do tej komunikacji włączani są także dostawcy i odbiorcy klienta. Z tego punktu widzenia ważna jest otwartość systemów na możliwość integracji z innymi systemami oraz wymiana informacji w trybie online.

Wspólnie z klientami staramy się znaleźć te obszary, gdzie powtarzamy po obu stronach te same czynności. Dzięki wdrożeniu odpowiednich procedur część z nich udaje się nam eliminować.

przygotowywanie dostaw, po dystrybucję do magazynów centralnych czy punktów sprzedaży detalicznej. Mamy także klientów, którzy samodzielnie prowadzą magazyny, a korzystają z naszych usług w wypadku dystrybucji produktów do odbiorców. Wybór rozwiązania zależy od wielu czynników: strategii poszczególnych firm, uwarunkowań związanych z geografiami dostawców surowców i odbiorców produktów, strukturą dostaw. Trudno generalnie określić, który model dystrybucji jest najbardziej optymalny. Zarówno dostawy od producentów, jak i z magazynów centralnych czy centrów dystrybucyjnych, mają swoje wady i zalety. Odpowiedź na to pytanie można znaleźć po dokonaniu szczegółowej analizy danych logistycznych opisujących aktywności danej organizacji w tym obszarze. Przygotowując oferty zawsze patrzymy kompleksowo na biznes klienta, analizujemy nie tylko dane historyczne, ale także prosimy o podanie głównych kierunków rozwoju. Wspólnie estymujemy jak mogą one wpłynąć na potrzeby logistyczne w przyszłości. Dzięki temu możemy zaproponować rozwiązania skuteczne nie tylko w dniu dzisiejszym, ale także wspomagające rozwój klienta w wyznaczonych przez niego kierunkach.

Z punktu widzenia klienta i operatora logistycznego ważny jest także przyjazny interfejs raportowy, który pozwala na szybką wymianę informacji operacyjnych, jak również na sporządzanie statystyk opisujących najważniejsze wskaźniki współpracy (KPI) oraz pozwalających na wyznaczenie kierunków optymalizacji. Obecnie systemy informatyczne w powiązaniu z dobrze zaprojektowanymi procesami mogą w znakomity sposób wpływać na budowanie przewagi konkurencyjnej operatora logistycznego oraz jego klientów. W związku z tym Pekaes w ubiegłym roku wdrożył jeden z najnowocześniejszych na rynku systemów do zarządzania magazynami, a w bieżącym wdraża system do zarządzania transportem. Pozwoli to na jeszcze lepsze wypełnianie oczekiwań klientów zarówno w obszarze operacyjnym, jak i w obszarze komunikacji.

Szukanie oszczędności

W wypadku logistyki w sektorze FMCG jest bardzo dużo potencjalnych obszarów do szukania oszczędności. Wspólnie z klientami staramy się znaleźć te obszary, gdzie powtarzamy po obu stronach te same czynności. Dzięki wdrożeniu

odpowiednich procedur część z nich udaje się nam eliminować. Identyfikujemy także czynności, które nie wnoszą do współpracy wartości i zastanawiamy się, czy są one niezbędne. Dokonujemy okresowej analizy współpracy i patrząc na wskaźniki oraz plany klienta zastanawiamy się nad możliwymi obszarami optymalizacji (np. optymalna lokalizacja magazynu logistycznego, zmiana obecnych procesów itp.) Obszarem potencjalnej redukcji kosztów jest także kompleksowa obsługa logistyczna klienta.

Dzięki synergii wynikającej z zarządzania całymi łańcuchami dostaw przez operatora, w wielu wypadkach możliwa jest znaczna redukcja kosztów i optymalizacja procesów. Z naszych dotychczasowych doświadczeń wynika, że w takiej sytuacji dużą wartością dla klienta jest także możliwość skupienia się na obszarze, który generuje przychody firmy. Ważna jest także umiejętność identyfikacji wszystkich obszarów redukcji kosztów oraz wzrostu przychodów w organizacji wynikających z wdrożenia współpracy z operatorem logistycznym lub z kompleksowej obsługi przez tego operatora. W znakomitej większości przypadków nawiązanie współpracy z operatorem logistycznym ma także pozytywny wpływ na wskaźniki finansowe przedsiębiorstwa, uporządkowanie procesów i jego obsługę administracyjną, redukcję utraconej sprzedaży poprzez zapewnienie lepszej dostępności produktów na półce, zmniejszenie poziomu zapasów i itp.

Wzrost znaczenia e-commerce

Z informacji płynących z rynku można wywnioskować, że także w przypadku towarów FMCG bardzo dynamicznie rozwija się e-commerce. Polacy coraz chętniej dokonują zakupów przez internet. Ten kanał dystrybucji udostępniają coraz szerzej klientom zarówno producenci i dystrybutorzy towarów FMCG, jak i sieci handlowe.

W wypadku sieci handlowych widać ekspansję w kierunku średnich i mniejszych miast. Duże aglomeracje są już nasycone wielkopowierzchniowymi marketami i coraz trudniej tu o rozwój. Szansę dają natomiast mniejsze miasta, gdzie sieci handlowe funkcjonują w mniejszym stopniu. Dobrze byłoby to sprawdzić, czy tak jest w przypadku FMCG – takie tendencje są w handlu detalicznym, wydaje się, że podobnie jest i tutaj. ◀

Jarosław Utko
dyrektor Działu Kluczowych Klientów
PEKAES SA

Mobilne rozwiązanie

Firma ConsafeMobility, wchodząca w struktury Consafe Logistics, podpisała umowę z Carlsberg Group, jednym z największych koncernów piwowarskich na świecie. Jej przedmiotem jest dostarczenie i integracja mobilnego rozwiązania logistycznego na platformie Antenna AMP.

System będzie odpowiedzialny za wsparcie działów transportu i dystrybucji oraz kompleksową kontrolę DSD (*Direct Store Delivery*) – procesów od zamówienia do dostawy. Projekt, który rozpoczął się w marcu br., zostanie ukończony w 2014 r.

Rozwiązanie mobilne ConsafeMobility, dostarczone w formie SaaS (*Software-as-a-Service*) wesprze 1500 mobilnych pracowników Carlsberg w sześciu europejskich krajach. Platforma zintegrowana z systemem ERP SAP istniejącym w Carlsbergu będzie organizowała pracę kierowców, zapewniając optymalne zarządzanie łańcuchem dostaw.

– Szukaliśmy rozwiązania, które pozwoli nam znacznie skrócić czas wpro-



dzania nowych produktów do naszej sieci dystrybucyjnej. Zależy nam szczególnie na polepszeniu wydajności pracowników poprzez eliminację dokumentów papierowych oraz optymalizacji procesów. Niezwykle istotna jest także możliwość

monitorowania całej floty dystrybucyjnej w czasie rzeczywistym, co pozwala na szybką reakcję i wyeliminowanie potencjalnych błędów. – mówi Claus Jensen, Development Consultant, Logistics Core team, Carlsberg Breweries.

– Antenna AMP stanowi podstawę w rozwoju mobilnej strategii przedsiębiorstwa, dzięki czemu klient otrzymuje zaawansowane i skalowalne rozwiązanie. Warto podkreślić, że rozwiązanie dostarczone w formie SaaS pozwala na znaczne ograniczanie kosztów utrzymania systemu (TCO), zwiększając tym samym rentowność przedsięwzięcia – dodaje Michał Drozdowicz z ConsafeMobility Polska. ◀

RC



Odkryj przyszłość logistyki.

Z najnowszymi impulsami dla Twojego sukcesu.

Światowe Targi Logistyki, Mobilności, IT i Zarządzania Systemami Zaopatrzenia – **transport logistic** w Monachium są najbardziej znaczącym wydarzeniem branży w 2013 roku.

- » Międzynarodowa, nakierowana na transakcje platforma biznesowa
- » Innowacje i trendy w całym łańcuchu produkcji
- » Pierwszorzędny program ramowy z licznymi forami, konferencjami i prezentacją krajów

To obowiązkowe wydarzenie dla Twojego przyszłego sukcesu!

Zamów bilet już teraz online:

» www.transportlogistic.de/tickets/en

Kontakt:

Biuro Targów Monachijskich w Polsce

tel. 22 620 44 15, info@targiwmonachium.pl

» www.transportlogistic.de

» www.AirCargoEurope.com



tl
transport
logistic

THE LEADING EXHIBITION

including



4.–7. czerwca 2013 r.
Messe München, Niemcy

Elastyczny system i duże doświadczenie

Z rynkiem branży FMCG związanych jest wiele firm logistycznych, a ich liczba mogłaby sugerować, że jest ona łatwa w obsłudze. Nic bardziej błędnego, gdyż od operatora wymaga wyjątkowo elastycznego podejścia do zarządzania czasem pracy i zapewnienia reżimu temperaturowego w wypadku wielu powierzonych mu produktów. Realia współpracy z branżą FMCG, miesięcznikowi TSL Biznes przedstawia Beniamin Matecki, dyrektor ds. projektów w ET Logistik Sp. z o.o.

Na ile rynek branży FMCG odporny jest na spowolnienie ekonomiczne? Czy widoczne są wahania koniunktury?

Wielkość rynku FMCG oraz jego stabilność są swego rodzaju buforem w zakresie wahań koniunktury. Pamiętajmy, że mówimy tu o dobrach szybkozbywalnych, które z natury rzeczy są potrzebne klientom do bieżącego życia. Drobne wahania koniunktury nie sprawiają,

koordynacja działań na styku współpracy pomiędzy dostawcami a odbiorcami. Proszę pamiętać, że każdy towar, który ma trafić na półki sklepowe, musi zostać najpierw wyprodukowany, przewieziony do magazynu, posortowany na odbiorców i rozwieziony zgodnie z przyjętymi harmonogramami. Gdy jakiś element (nawet najdrobniejszy) się spóźnia, powoduje to zazwyczaj opóźnienie całego procesu. Operator ma oczywiście narzędzia do zarządzania ruchem pojazdów

Bardzo duża liczba dostawców w szczytowym okresie poszukuje zwiększenia możliwości operatorów, zarówno w zakresie usług logistycznych, jak i przewozowych, co jest swego rodzaju wyzwaniem dla branży.

że klienci przestaną kupować kawę czy chleb, a więc jest on też odporniejszy na spadki. Z drugiej strony okresy przedświąteczne czy też zwiększonej sprzedaży tych artykułów niosą ze sobą problemy natury czysto technicznej. Bardzo duża liczba dostawców w szczytowym okresie poszukuje zwiększenia możliwości operatorów, zarówno w zakresie usług logistycznych, jak i przewozowych, co jest swego rodzaju wyzwaniem dla branży. Dla operatorów, którzy na co dzień działają na rynku i mają wieloletnie doświadczenie, nie stanowi to jednak większego problemu, gdyż mają świadomość cykli w takich okresach i trafnie potrafią przewidzieć zapotrzebowanie swoich klientów.

Jakie są podstawowe problemy w zarządzaniu dystrybucją produktów szybkozbywalnych?

Największym problemem w dystrybucji takich produktów jest zazwyczaj

oraz magazynem i w ten sposób stara się niwelować wszelkie niedociągnięcia, ale nie ukrywajmy, że logistyka dobrze działa wtedy, gdy wszystkie elementy współpracują ze sobą.

Jakie wyzwania stoją przed operatorem logistycznym? Gdzie są punkty neuralgiczne?

Obecnie pewnego rodzaju wyzwaniem jest dążenie sieci handlowej do minimalizacji stanu zapasu przy optymalnym ustawieniu dostaw tak, aby szybko reagować na zmiany i przy okazji nie zatowarowywać się ponad bieżące potrzeby. To powoduje, że skraca się czas reakcji zarówno dostawcy, jak i operatora logistycznego. Standardem staje się dostawa nie w zwyczajowe 24 godziny, ale zamówienie popołudniowe z realizacją na następny poranek. Taki model działania zapewniają tylko dobrze ustawione systemy logistyczne z odpowiednim zapleczem i organizacją transportu.



Beniamin Matecki

Jakie są różnice pomiędzy obsługą branży FMCG a innych branż?

Szybkość działania na rynku FMCG sprawia, że tej branży nie da się porównać z żadną inną. Oczywiście skala działania, tempo pracy, jak i wolumen obrotów sprawiają, że FMCG staje się codziennym wyzwaniem, gdzie poza zwyczajowym planowaniem istnieje pilna potrzeba weryfikacji bieżących działań i szybkość zmiany decyzji. Z drugiej strony pamiętajmy, że branża ta musi być szczególnie czuła na wszelkie niezgodności w zakresie ewentualnych „wad produkcyjnych”. Mówimy tu oczywiście zarówno o zachowaniu reżimu temperaturowego, odpowiedniego zabezpieczenia przesyłek, kontroli ich przewozu, oraz o wszelkich aspektach związanych z procedurami HACCP, czy też ogólnie rozumianych warunków przechowywania i przewozu produktów FMCG. Produkty te powinny mieć zapewnione możliwości śledzenia partii towaru, aby w przypadku problemów móc szybko wycofać je z rynku. Bezpieczeństwo produktów powinno być w tym przypadku priorytetem, o którym operator nigdy nie powinien zapominać. Zaufanie, jakim obdarzają nas nasi klienci świadczy, że akurat na tym rynku całkiem nieźle sobie radzimy.

Czy Państwa klientami są dostawcy (producenci), czy też odbiorcy (sieci sklepów)? Na czym polega różnica w ich obsłudze?

W naszym rozumieniu dostawcy i odbiorcy to dwie strony tego samego medalu. Klienci doceniają nas głównie za fakt, że potrafimy

skojarzyć obie strony i zapewnić odpowiedni serwis zarówno jednym, jak i drugim. Nie jest tajemnicą, że jako operator pracujemy zarówno z sieciami handlowymi, jak i z producentami, którzy do tych sieci dostarczają towar. Jako operator integrujący łańcuch logistyczny oferujemy dostawcom własne okna czasowe w centrach dystrybucyjnych prawie wszystkich sieci w Polsce, co znacznie ułatwia im realizację dostaw. Z drugiej strony, pracując na zlecenie dużych organizacji handlowych wiemy czego wymagają od nas końcowi klienci jakimi są pojedyncze sklepy danej sieci. Te dwie działalności są ze sobą mocno powiązane i trudno znaleźć tu różnice, wiedząc że i jednym i drugim zależy na tym samym – aby towar maksymalnie szybko znalazł się na sklepowej półce.

Jaki rodzaj produktów szybkozbywalnych obsługiwany jest przez ET Logistik i jaki zakres usług świadczyacie? Które wyróżniają firmę spośród innych operatorów?

Duży operator posiadający własny system dystrybucji, jakim jest ET Logistik,

nie może ograniczać swojego zakresu usług. W naszej podstawowej ofercie znajdują się więc zarówno usługi stricte logistyczne (w oparciu o nasze centra dystrybucyjne na terenie całego kraju), sprawny system dystrybucji drobnicowej zarówno w kraju, jak i na terenie Unii Europejskiej oraz przewozy pełnopojazdowe. Oczywiście dla dużych klientów operujemy pojęciem „Projektu Dystrybucyjnego”, co pozwala nam na takie łączenie produktów, które daje klientom największą korzyść. Dzięki takim projektom jedynym ich problemem jest, aby w porę zaawizować dostawę. Resztą zajmujemy się my.

Tym, co wyróżnia naszą firmę na rynku, jest możliwość przewozu towaru w temperaturze kontrolowanej oraz właściwie zabezpieczonych towarów wysokowartościowych, np. sprzętu elektronicznego. Stąd sporym zainteresowaniem cieszy się u nas przewóz towarów w dwóch podstawowych zakresach temperatur: Fresh (2-8 °C) oraz Choco (12-18 °C). Nasze usługi są cenione i klienci z tej samej branży sami nas sobie polecają, co jest najlepszą referencją. Dodatkowo, mając doświadczenie w obsłudze tzw. „towarów akcyzowych”,

dystrybuujemy produkty, które wymagają specjalnych zabezpieczeń, a przecież nie wszyscy operatorzy mają właściwe środki techniczne, know-how i wymagane polisy ubezpieczeniowe. Dzięki naszemu centrum monitoringu jesteśmy w stałym kontakcie z kierowcami, przez co nasze przewozy są postrzegane jako bezpieczne dla klientów. Uzupełnieniem naszej oferty FMCG jest oczywiście przewóz zwykłych towarów, gdzie samochody naszego systemu ETLnet są w stanie pokonać ponad 225 tysięcy kilometrów dziennie. Mamy prawo twierdzić, że dziennie ponad 5 razy okrążamy Ziemię.

Jak wygląda system dystrybucji? Jakie są tu kanały? Czy towar zabierany jest bezpośrednio od producentów, czy też z centrów dystrybucyjnych? Jakie są zalety i wady tych rodzajów dystrybucji?

Obecnie na nasz system dystrybucji składa się 21 platform cross-dockowych na terenie całego kraju. Jednak, w związku z dynamicznym rozwojem planujemy, że do końca roku otworzymy kilka kolejnych platform, aby skrócić promień

Consafe Logistics

Our business, your advantage



Zawsze o krok przed konkurencją, bez względu na to, co magazynujesz.

Części zamienne, towary e-commerce, a może żywność lub elektronika? Nie ma znaczenia co składujesz. Nieważne jest również to, czy magazyn jest obsługiwany ręcznie, czy automatycznie. Dla zmaksymalizowania wyników najważniejszy jest wybór właściwego systemu zarządzania magazynem.

Za sprawą Astro WMS przepływ towarów przychodzących do magazynu, składowanych w nim i wychodzących zostaje zoptymalizowany. Dzięki temu relacje z klientami umacniają się, a konkurencyjność firmy wzrasta. Astro WMS pozwala czerpać korzyści z naszego ponadbranżowego doświadczenia oraz funkcjonalności inteligentnego, skalowalnego, kompleksowego i stale udoskonalanego systemu zarządzania magazynem, aby móc sprostać wymaganiom przyszłości.

**Zaprowadź porządek w swoim magazynie z Astro WMS!
Kontrola, optymalizacja, oszczędność – dziś i jutro.**



www.consafelogistics.pl/astrowms

dystrybucji. Dzięki platformom jesteśmy w stanie zarówno szybko docierać do odbiorcy finalnego jak i być blisko potencjalnych dostawców. Dzięki temu jeden samochód jest w stanie zarówno zrealizować dostawę do odbiorcy, jak i odebrać towar od dostawcy. Czynności są podobne, jednak to w gestii operatora jest takie ustawienie samochodów, aby kierowcy mieli możliwość zapewnienia komfortu zarówno dostawcom, jak i odbiorcom. System naszych platform jest uzupełniony o trzy główne huby, gdzie dokonujemy przeładunków pomiędzy platformami, co zapewnia klientom możliwość dotarcia ich przesyłki do adresatów już następnego dnia. Wszystko to połączone jest tzw. siatką połączeń liniowych, dzięki którym towary przemieszczają się bezpośrednio pomiędzy hubami, platformami a czasem dodatkowo klientami, jeśli akurat ilość towaru do danego klienta jest na tyle duża, by mogła ominąć tą część systemu.

Mamy do czynienia z takimi przesyłkami, które komasujemy w naszych oddziałach, a następnie jadą one bezpośrednio do dużych centrów dystrybucyjnych. Technologia ta pozwala na oszczędności czasu oraz kosztów w dostawach bezpośrednich. Podobną technologię stosujemy w wypadku dostaw międzynarodowych, gdzie poza granicami kraju oferujemy klientom dystrybucję i przewozy nie tylko na terenie Unii Europejskiej, ale również do takich krajów jak Maroko, Tunezja, a ostatnio nawet Gruzja i Armenia.



System WMS pozwala sprawnie sterować zarówno przepływem towaru wewnątrz magazynu, jak i wspomaga nas w kompletacji dla klientów

W przypadku dostaw do sieci handlowych z prowadzonych przez ET Logistik centrów logistycznych, sytuacja wygląda analogicznie, z tym, że mamy ten komfort, że jako operator magazynowy, to my przygotowujemy sobie towar, który następnie ekspedujemy do punktów docelowych. Dzięki naszemu doświadczeniu i stosowaniu stale doskonalonych rozwiązań IT, zarządzamy efektywnie łańcuchami dostaw, przez co klientom, którzy zdecydują się na współpracę z nami, umożliwiamy spore oszczędności.

Jak wygląda zarządzanie zapasami i zwrotami?

Zwroty i zarządzanie zapasem zawsze stają się niewłaściwym tematem w zakresie obsługi logistycznej klientów. Stąd bardzo często zwracamy im uwagę, że niestety ta część obsługi też powinna ich zainteresować. Do niedawna zdarzały nam się zapytania od sieci handlowych, gdzie w celu ograniczenia kosztów klient nie przewidywał zwrotu, jednakże życie bardzo szybko weryfikowało te



przeprowadzenia procesu dystrybucji przesyłek i to zarówno w kraju, jak i za granicą. Jeśli do tego dołączymy jeszcze konieczność monitorowania drogi przesyłki, to system staje się nie do ogarnięcia przez człowieka bez dobrego systemu. Zarówno nasz system WMS, jak i TMS są ze sobą

Jako operator integrujący łańcuch logistyczny oferujemy dostawcom własne okna czasowe w centrach dystrybucyjnych prawie wszystkich sieci w Polsce, co znacznie ułatwia im realizację dostaw.

założenia. Nasza oferta zazwyczaj uwzględnia ten aspekt jako integralną część procesu dystrybucji. Nie inaczej ma się sprawa z zarządzaniem zapasem. Co prawda klient sam jest dysponentem towaru, ale nasz system WMS pozwala sprawnie sterować zarówno przepływem towaru wewnątrz magazynu, jak i wspomaga nas w kompletacji dla klientów, co przekłada się oczywiście na czas realizacji zleceń.

Jaką rolę odgrywają w ET Logistik systemy i narzędzia informatyczne? Jakie są wobec nich wymagania?

W ET Logistik nie wyobrażamy sobie współczesnej logistyki bez sprawnie działających systemów informatycznych. Proszę tylko zwrócić uwagę na fakt poziomu skomplikowania zjawisk, które nam towarzyszą. Z jednej strony mamy część magazynową, gdzie wszystkie zlecenia przyjęć i wydań do magazynu są rejestrowane, a przecież muszą jeszcze uwzględniać takie szczegóły jak odpowiednia partia towaru, lokalizacja w magazynie, termin przydatności do spożycia. Z drugiej strony stoi przed nami wyzwanie jakim jest współdziałanie naszych 21 platform w celu sprawnego

zintegrowane, co pozwala nam na sprawny nadzór nad całością przesyłek. Dodam tylko, że obecne oczekiwania klientów nastawione są również na maksymalnie szybką informację o statusach przesyłek, a także na awizowanie dostaw do klientów, gdyż poza nami jako operatorem mamy do czynienia również z nadawcami i adresatami, którzy w prosty sposób nie są w stanie dostosować się do naszych wymogów.

System WMS, który stosujemy w firmie to sprawdzone oprogramowanie Qguar, natomiast TMS to nasz system autorski, stale rozbudowywany o nowe funkcjonalności, który zapewnia nam nie tylko zarządzanie przesyłkami drobnicowymi, ale również przewozami pełnopojazdowymi, jak i statusami klienta. Tu ciekawostką może być możliwość awizowania dostaw do odbiorców za pomocą SMS-a i to nie tylko w wypadku, gdy klient ma dostać przesyłkę na daną godzinę, ale również gdy kierowca na trasie ma jakiś problem, co w polskiej rzeczywistości nie jest takie rzadkie.

Jako, że sami jesteśmy autorami naszych rozwiązań w zakresie IT, to stale rozbudowujemy oprogramowanie dokładając co jakiś czas nowe funkcjonalności, z którymi staramy dzielić się z klientami.

Gdzie można szukać oszczędności?

W dzisiejszych realiach dotyczących polskiego rynku klient powinien zdawać sobie sprawę z możliwych oszczędności poprzez współpracę z operatorem. Weźmy pod uwagę choćby fakt, że aby dojechać do dostawcy każdy potrzebuje przebyć jakąś drogę. Z tym, że mając samochody, które zarówno realizują dostawy, jak i odbiory, to droga ta staje się dwa razy tańsza, bo dzielona jest na dwie strony. Podobnych oszczędności można szukać również w wypadku usług logistycznych powiązanych z dystrybucją. Tu zamiast jechać do osobnego magazynu (co kosztuje czas i pieniądze), towar wydawany jest z magazynu operatora i to on jest zainteresowany, aby zapakować go na właściwy transport, tak by móc optymalizować koszty.

W praktyce, gdy klient decyduje się na powierzenie całego łańcucha dostaw jednemu operatorowi, okazuje się, że jego koszty spadają tak nisko, iż składowanie w magazynie ma za darmo, bo redukuje go koszt tzw. podbioru towaru. Jeśli doliczymy do tego, że to operator ponosi wszystkie koszty związane z zatrudnieniem pracowników oraz wynajmem powierzchni, to nie dziwne jest, że firmy przechodzą na obsługę przez operatorów i tylko odpowiednio parametryzują swoje wobec nich oczekiwania. Klienci mają bowiem tendencję do powierzenia operatorom tych elementów, które nie są na tyle stałe by w sposób prosty obsługiwać je maksymalnie standardowo. Stąd nawet te sieci handlowe, które same prowadzą swoją część procesów logistycznych, elementy wykraczające poza harmonogramy powierzają operatorom, którzy potrafią zniwelować dysproporcje w ruchu towarowym pomiędzy różnymi klientami.

Jeśli uwzględnimy wszystkie koszty związane z magazynowaniem, transportem oraz nakładem pracy, jakie klienci muszą ponieść, aby sprawnie zorganizować swoją logistykę, dojdziemy do wniosku, że przynajmniej małym i średnim podmiotom dużo bardziej opłaca się powierzyć logistykę operatorowi, gdyż koszty ponoszone na obsługę logistyczną są zdecydowanie wyższe wtedy, gdy sami organizować będą te procesy. Ważne jest jednak, aby wybrać takiego partnera, który nie będzie zawodził ze względu na swoją niedoskonałość. Tu tkwi też tajemnica sukcesu ET Logistik.

Czego firmy z branży FMCG oczekują od operatora logistycznego? Jaka jest jego rola w zdobyciu przewagi konkurencyjnej klienta?

Przede wszystkim, jak już wcześniej wspominałem, firmy z branży oczekują

sprawnego procesu i relatywnie (co w dzisiejszych czasach jest wielce istotne) niskiego kosztu. Jeśli operator oferuje dobrej jakości serwis, do tego wspomagany dobrą komunikacją z klientem i zrozumieniem jego potrzeb, jest to klucz do jego sukcesu. Zaznaczam, że w wypadku ET Logistik mamy do czynienia ze wzajemnym polecaniem sobie usług naszej firmy, co jest dla nas powodem do dumy. W przypadku firm z branży FMCG mają one jasno określony cel – logistyka nie może być ich kolejnym problemem, ale ma wspomagać rozwój i odpowiadać na oczekiwania rynku. Dobry operator to taki, który jest w stanie zaproponować takie rozwiązanie, które nie będzie zbyt kosztowne, a pozwoli klientowi sprawnie prowadzić proces dystrybucji. W naszej firmie zrozumieliśmy fakt, że obecnie polscy przedsiębiorcy to nie tylko rynek krajowy, ale również dystrybucja paneuropejska. Stąd dobór naszych produktów ukierunkowanych na rozwój klientów za-

dostawcy zazwyczaj znajdują się przy zakładzie produkcyjnym i historycznie mają tą część już zorganizowaną), natomiast sieci handlowe chętnie powierzają procesy magazynowe operatorowi, który w ich imieniu prowadzi cały proces logistyczny. Odrębnym sposobem działania wykazują się te sieci, które podjęły decyzję o organizacji własnych systemów dystrybucji. Tu operator występuje jednak zawsze jako dostarczający towar w imieniu producenta i z tej jego roli odbiory nie chcą zrezygnować, gdyż (jak wiedzą) jest to najtrudniejszy element procesu.

Myślę, że w dalszym ciągu rola operatora na tym rynku będzie wzrastać, gdyż tylko taki podmiot może zaoferować usługi dystrybucyjne właściwie w całej Europie, a rynek krajowy to rzeczywiście już za mało dla polskich przedsiębiorców. Nasza współpraca z partnerami międzynarodowymi stwarza szansę klientom uniezależnienia swojego serwisu od ograniczeń, jakie w naturalny sposób mają duże podmioty, z gruntu skazane na wybór tylko



Gdy klient powierza cały łańcuch dostaw jednemu operatorowi, jego koszty spadają tak nisko, iż składowanie w magazynie ma za darmo.

równy w Polsce, jak i w Europie. To jest nasza główna przewaga konkurencyjna.

Jakie są tendencje rynkowe?

Na rynku obserwujemy obecnie dwie tendencje. Pierwsza, to budowa systemu logistycznego w oparciu o operatora logistycznego. Tak postępuje większość firm z branży FMCG. Firmy te powierzają swoją logistykę operatorom zarówno w zakresie transportu, jak i zarządzania zapasami i przygotowania przesyłek do dystrybucji. Przy czym wśród dostawców widoczna jest tendencja przekazywania transportu (głównie ze względu na fakt, że magazyny

swojego odpowiednika pracującego w ramach jednej grupy kapitałowej. My, działając z wieloma partnerami w całej Europie, jesteśmy w stanie zapewnić dobry i rzetelny serwis dla klientów, a co za tym idzie, dobrać dla niego taką technologię, która będzie optymalna zarówno pod kątem kosztu, czasu dostawy, jak i jakości wykonania usługi logistycznej, co przekształca się w odpowiedni wizerunek firmy u jej europejskich klientów. Ten model sprawdza się, gdyż obserwujemy stale zwiększający się potok zarówno w eksporcie polskich produktów, jak i wzrost nadania wśród importerów, zarówno w segmencie FMCG, jak i w pozostałych towarach. ◀

Przy krótkim terminie ważności

W ocenie firm logistycznych branża FMCG jest jedną z najbardziej stabilnych. Rynek ten w Polsce stanowi 3./4 dochodu narodowego, a ten decyduje o popycie wewnętrznym, gdzie w dużym stopniu udział swój mają producenci żywności.

Operatorzy logistyczni, którzy chcą świadczyć usługi na wysokim poziomie, szczególnie dla produktów szybkozbywalnych rozumianych jako produkty o krótkim terminie ważności do spożycia i wymaganych specjalnych warunkach przechowania i transportu, muszą spełniać kilka warunków. Niezbędne inwestycje w wyposażenie magazynu można podzielić na dwa rodzaje:

- ▶ pozwalające na regulację temperatury w zakresie dodatnim oraz w technologii pozwalającą na głębokie zamrażanie do -30 °C. Inwestycje obejmują wyposażenie techniczne, tj. agregaty, izolację, konstrukcje izolacyjne w magazynach

Różnica w obsłudze poszczególnych klientów polega na wymaganej dokumentacji i organizacji w zakresie certyfikacji, której żądają urzędy kontroli, jak np. sanepid, a także różnych certyfikatów organizacji międzynarodowych. Ich przykłady to: ISO 16644, DIN EN ISO 14698, KTU dla wyrobów o najwyższej zbywalności oraz maszyn i urządzeń, IFS (*International Full Standard*) zgodne z normą EN 45011.

Dokumentacja potwierdzająca poprawność wykonywania usług jest szczególnie ważna przy współpracy z podmiotami zagranicznymi spoza Unii Europejskiej, a zdecydowanie bardziej skomplikowana, gdy współpraca dotyczy krajów zza wschodniej

Może dlatego tylko nieliczne firmy logistyczne podejmują się takich zadań, ograniczając się do świadczenia usług dodatkowych, polegających na etykietowaniu i przepakowywaniu artykułów już hermetycznie zamkniętych.



Dariusz Nachyła

Oczekiwania klientów

Oprócz, uważanego za standardowe, oczekiwania adekwatności ceny do jakości wykonywanej usługi, klienci z branży FMCG wymagają szerokiej sieci usług, nie tylko związanej z krajami europejskimi, ale również na świecie.

Ze względu na ekspansywny charakter tych firm, przy obecnym spowolnieniu rynku krajowego, bardzo często kładą one nacisk na rozwój eksportu do krajów egzotycznych. Dlatego też oczekują od operatora logistycznego elastyczności w kreowaniu produktu, polegającej nie tylko na dostawie do wskazanego kraju, ale również na organizacji sieci dystrybucji na terenie danego kraju.

Szczególnie cenione są: doświadczenie w zakresie lokalnych przepisów regulujących rynek – w przypadku naszej firmy dotyczy ono alkoholu. Dlatego tak istotne jest, by operatorzy logistyczni dysponowali doświadczoną kadrą w zakresie nie tylko jednego produktu, a także siecią biur i partnerów, którzy w każdej chwili mogą służyć wiedzą i doświadczeniem lokalnych pracowników.

Hellmann Worldwide Logistics na całym świecie zatrudnia obecnie prawie 20 tys. pracowników. Posiadamy 443 biura w 157 krajach. Stąd doświadczenie w każdej branży i na każdym, nawet najbardziej egzotycznym, rynku. Cały czas rozwijamy również sieć naszych partnerów, którzy swoim doświadczeniem pomagają nam w świadczeniu usług na najwyższym poziomie. ◀

Dariusz Nachyła,
dyrektora produktu logistyka
w Hellmann Worldwide Logistics.



Różnice w obsłudze klientów z branży FMCG zaczynają się, gdy wkraczamy w obszar obsługi zleceń dotyczących pakowania, przepakowywania, rozlewania, w skrócie usług dodatkowych

czy np. system buforów utrzymywania odpowiednich temperatur;

- ▶ przygotowanie odpowiedniej floty transportowej, wyposażonej w higrometry oraz termometry pozwalające na rejestrację temperatur i wilgotności podczas dystrybucji, dające jednocześnie możliwość udokumentowania odbiorcy bądź nadawcy prawidłowego sposobu wykonania usługi.

Inny klient – inna obsługa

Klientami Hellmann Worldwide Logistics Polska są zarówno producenci, jak i odbiorcy, w tym również sieci sklepów.

granicy, gdzie regulacje wprowadzane są czasami wstecz i odbiegają w znacznym stopniu od dyrektyw UE.

Różnice w obsłudze klientów z branży FMCG zaczynają się, gdy wkraczamy w obszar obsługi zleceń dotyczących pakowania, przepakowywania, rozlewania, w skrócie usług dodatkowych. W szczególności, jeżeli chodzi o tzw. strefy białe, wymagające zastrzeżonych przepisów bezpieczeństwa dotyczących żywności, które m. in. nakładają na świadczącego usługi obowiązki posiadania całodobowego nadzoru sanitarnego, specjalnych programów opisujących sposób sprzątnięcia i dezynsekcji obiektów, urządzeń maszyn itd.

Elastyczność przede wszystkim

Maspex Wadowice współpracuje z kilkoma operatorami logistycznymi, którzy zajmują się dystrybucją produktów wytwarzanych przez spółki należące do Grupy.



Ryszard Ćwirko

Część z nich wymaga przewozu i składowania w temperaturach kontrolowanych, a w takich wypadkach zawsze wymagamy, aby był prowadzony monitoring temperatury. Jeśli chodzi o magazynowanie, to nie zlecamy go firmom zewnętrznym, ale zajmujemy się nim we własnym zakresie.

logistycznego – każdy jego uczestnik, czyli producent, operator i odbiorca, musi to robić w zakresie za jaki odpowiada. Dla operatora najważniejsza jest optymalizacja procesów, którą powinien zrealizować po wcześniejszym przeprowadzeniu dokładnej ich analizy. Ma on tę przewagę nad producentem, że może łączyć potoki

ładunków skierowanych do jednego klienta od różnych producentów. To m.in. przemawia za outsourcingiem części procesów logistycznych. ◀

Ryszard Ćwirko,
dyrektor ds. logistyki
wiceprezes zarządu M-Logistics sp. z o.o.,
należącej do Grupy Maspex Wadowice

Grupa Maspex Wadowice

Jedna z największych firm w Europie Środkowo-Wschodniej w segmencie produktów spożywczych. W skład Grupy wchodzi 11 polskich i zagranicznych spółek zajmujących się produkcją artykułów spożywczych (soków, nektarów, makaronów, wyrobów zbożowych, słodczy i suplementów diety), przetwórstwem owoców i warzy oraz przemiałem zbóż. Zatrudnionych w niej jest prawie 5 tys. osób. W 2012 r. skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy osiągnęły poziom 2,91 mld zł.



przetwórstwem owoców i warzy oraz przemiałem zbóż. Zatrudnionych w niej jest prawie 5 tys. osób. W 2012 r. skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy osiągnęły poziom 2,91 mld zł.

Duży nacisk kładziemy na rozwój systemów i narzędzi informatycznych, obecnie w obszarze magazynowo-transportowym korzystamy z WMS-ów i TMS-ów.

Od operatorów wymagamy przede wszystkim bardzo szybkiej realizacji dostawy, bo tego też oczekuje od nas klient. W przeszłości standardem było +72, jeszcze niedawno +48, natomiast zaczyna nim być +24h. Dziś operator musi podejmować ryzyko realizacji dostawy w ciągu kilku godzin, a produkt dostarczać na miejsce nocą. Podstawowymi parametrami funkcjonowania na dzisiejszym rynku logistycznym jest nie tylko cena, ale przede wszystkim elastyczność. Takie też kryteria stosujemy przy doborze operatorów.

Kryzys ekonomiczny sprawił, że coraz większą wagę przywiązuje się do wprowadzania oszczędności w skali całego procesu



PRZESYŁKA PALETOWA paletą możliwości dla Twojej Firmy

Do realizacji usług logistycznych dla klientów wykorzystujemy infrastrukturę Poczty Polskiej, w tym:
58 oddziałów terenowych świadczących usługę, 14 węzłów głównych, 28 węzłów pomocniczych, 5 000 pojazdów.

Więcej o naszej ofercie logistycznej dowiesz się na
www.poczta-polska.pl/PrzesylkaPaletowa.html

Piwo napędza polską logistykę

221 milionów złotych i prawie 1,5 tysiąca miejsc pracy – tak wpływ lidera branży piwowarskiej na polską branżę transportową oceniają analitycy Ernst & Young w raporcie „Wkład Kompanii Piwowarskiej w polską gospodarkę”. Najwięcej na działalności Kompanii Piwowarskiej korzystają firmy przewozowe z Wielkopolski, Górnego Śląska i Podlasia.

Kompania Piwowarska to lider branży piwowarskiej i – jak podaje ranking przygotowany pod koniec 2012 roku przez miesięcznik „Rynek Spożywczy” i portalspozywczy.pl

piw wydaje rocznie około 221 mln zł. Okazuje się również, że w skali całego kraju za sprawą KP i jej browarów pracę w branży transportowej ma 1 421 osób. To tak, jakby dzięki Kompanii Piwowarskiej działała jed-

Mniejsze firmy wolą zdecydowanie outsourcing, bo zapewnia im minimalny koszt w okresie niskiej sprzedaży oraz wysoką wydajność w okresie szczytów sprzedażowych.

– największa firma spożywcza w Polsce. Nic dziwnego, że oddziałuje na takie branże gospodarki jak rolnictwo, sektor opakowań czy marketing. Sporo na działalności KP zyskuje również polski transport.

Jak wynika z raportu Ernst & Young, Kompania Piwowarska na przewóz swoich

na z największych w Polsce firm logistycznych. KP posiada takie możliwości dzięki sieci 14 centrów dystrybucji, przy czym trzy centra usytuowane są bezpośrednio przy browarach w Poznaniu, Tychach i Białymstoku. Ponadto, firma dysponuje własną dużą flotą ciężarową, którą konsekwentnie rozwija, czego efektem jest zwiększenie zatrudnienia w logistyce.

Browar jak operator

Funkcjonowanie Kompanii Piwowarskiej największą korzyść przynosi regionom, w których zlokalizowane są browary, czyli Wielkopolsce, Górnemu Śląskowi i Podlasiu. Na transport w województwie wielkopolskim KP wydaje rocznie 86,5 mln zł i pośrednio wpływa na zatrudnienie 554 osób w tej branży. Na Śląsku jest to odpowiednio ponad 60 mln zł i 384 miejsca pracy. Natomiast w województwie podlaskim w 2010 r. lider branży piwowarskiej wydał 39 mln zł i wygenerował zatrudnienie dla 242 osób. – *Procesy*



fot. Kompania Piwowarska



transportowe są w naszej branży nie do przecenienia. Bardzo istotne jest bowiem, żeby piwa produkowane w KP zostały w odpowiednich warunkach i jak najkrótszym czasie dostarczone do konsumentów. Tylko wtedy zachowują swoją wysoką jakość. Cieszymy się, że dzięki realizacji dostaw piw KP rozwija się branża transportowa oraz cała polska gospodarka – mówi Konrad Czebreszuk, dyrektor ds. logistyki w Kompanii Piwowarskiej.

Kompania Piwowarska bezpośrednio daje pracę ok. 3 200 osobom, jednak będąc nabywcą i dostawcą towarów i usług, w skali całej Polski wpływa na zatrudnienie 65 tys. ludzi, czyli populacji miasta wielkości Stalowej Woli, Leszna czy Kędzierzyna-Koźła. Większość z tych miejsc pracy (33 300) jest związanych z zaopatrzeniem, m.in. z transportem, na pozostałą część składają się pracownicy sektora detalicznego (9 800) i branży gastronomicznej (19 tys.). ◀

Wkład Kompanii Piwowarskiej w polską gospodarkę

Raport „Wkład Kompanii Piwowarskiej w polską gospodarkę” jest częścią badania przeprowadzonego w 2011 r. przez Ernst & Young i Regional Policy Research na zlecenie Grupy SABMiller Europe. Całe badanie dotyczyło znaczenia produkcji i sprzedaży produkowanego przez nią piwa. Analizą objęto 10 krajów: Czechy, Węgry, Włochy, Holandię, Polskę, Rumunię, Rosję, Słowację i Wielką Brytanię. Badanie skupiało się na gospodarczym znaczeniu SABMiller w Europie i Rosji, wpływie browarów grupy na regiony, w których są one zlokalizowane oraz na polityce w dziedzinie przedsiębiorczości społecznej i zrównoważonego rozwoju.

KK

W sektorze mrozonek

Branża FMCG to pojęcie bardzo szerokie, swoim zakresem obejmuje kosmetyki, środki, papierosy, jednak przede wszystkim produkty spożywcze, do których należą m.in. mrożonki. Te ostatnie, ze względu na zmianę naszego trybu życia, stają się coraz bardziej popularne. Potwierdza to Małgorzata Sieklucka, kierownik logistyki i administracji Pizza Łebcz w firmie Dr. Oetker Polska Sp. z o.o.



Małgorzata Sieklucka

W sektorze frozen (mrozonek) widoczna jest stała tendencja wzrostowa zainteresowania produktami typu *convenience*. Jedną z głównych przyczyn, mających swoje źródło w filozofii naszej firmy, jest wysoka jakość surowców, zachowujących swoje pierwotne właściwości smakowe i odżywcze. Natomiast konsekwentna polityka oraz stała komunikacja z konsumentem w tym zakresie powodują, że klienci dokonują świadomego wyboru. W efekcie przyczynia się to do wzrostu sprzedaży naszych produktów.

Jakie są podstawowe problemy w zarządzaniu dystrybucją produktów szybkozbywalnych?

Obecnie, naszym największym problemem jest rozdrobnienie rynku. Dostarczamy małe wolumeny do wielu klientów/punktów, a to przekłada się i generuje wysokie koszty logistyczne.

W jakim zakresie operatorzy logistyczni i przewoźnicy świadczą usługi dla Dr.Oetkera, a czym firma zajmuje się sama?

Firma Dr. Oetker stosuje dualny system transportowy. Ładunki pełnopojazdowe

oparte są na transporcie zewnętrznym, natomiast dostawy drobnicowe realizowane własnym taborem. Przyjęcie takiego rozwiązania spowodowane jest brakiem silnych liderów/firm transportowych, które świadczyłyby usługi drobnicowe w pełniejszym czy nawet szerszym zakresie. Deficytowość oraz brak alternatyw transportowych zmuszają nas do stosowania w/w rozwiązania.

Jakimi kryteriami należy się kierować przy wyborze operatora logistycznego? Czego firmy z branży FMCG oczekują od niego?

Przy wyborze operatora należy wziąć pod uwagę kilka czynników:

- ▶ jak długo firma spedycyjna istnieje na rynku;
- ▶ rodzaj i wielkość taboru, którym dysponuje;
- ▶ jakie jest nastawienie biznesowe operatora – dystrybucja drobnicowa krajowa czy raczej Europa i tym samym ładunki pełnopojazdowe w określonym, często ograniczonym zakresie;
- ▶ kompleksowość – sprawna obsługa administracyjna jak również kwestie związane z gospodarką palet;
- ▶ cena.

Jak wygląda system dystrybucji, zarządzanie zapasami i zwrotami w firmie?

W całym łańcuch dostaw zwroty są jej marginalną częścią.

Jaką rolę w obsłudze logistycznej odgrywają systemy informatyczne? Jakie są wobec nich wymagania?

Firma Dr. Oetker Polska w 2010 r., poczyniła znaczące nakłady finansowe na najnowocześniejsze rozwiązania systemowe. Jako jedyni w Polsce (w sektorze mrozonek) mamy w pełni zautomatyzowany magazyn mroźniczy, sterowany przez system RFID+SAP. Ścisłe współpracujemy z GS1 inwestując w najnowsze rozwiązania, jak np. etykieta logistyczna EAN 128.

Gdzie można szukać oszczędności?

W dobie rosnących kosztów: energii, systemów poborów opłat drogowych typu viaTOLL, podatków oraz wysokich cen paliwa niezwykle trudno jest wprowadzać programy oszczędnościowe. Rynek jest dynamiczny i wymaga od nas producentów elastycznego, często kosztocionnego podejścia do rozwiązań logistycznych. Staramy się jednak zawsze i w każdy możliwy sposób optymalizować procesy logistyczne. ◀

www.tralo.pl / www.aircargo.pl

Tralo
TRANSPORT LOTNICZY

- Gielda B2B
- Przepisy państw
- Przepisy linii lotniczych
- Wyszukiwarka połączeń
- Kalkulator kosztowy
- Samoloty, lotniska
- Analizy, raporty
- Wiele przydatnych narzędzi i informacji

Portal Towarowego Transportu Lotniczego
Dla Spedytorów, Klientów Spedycji Lotniczych, Studentów i Pasjonatów

Popyt na świeżość

Branżę FMCG, zajmująca się obsługą logistyczną produktów wymagających kontrolowanej temperatury od +2 do +6 °C, również dotknął kryzys, jednak w stopniu mniejszym niż inne, jak np. motoryzacyjną. Tak się stało przede wszystkim ze względu na konsumpcję wewnętrzną, która była jednym z motorów napędowych gospodarki.

Firma Fresh Logistics, wchodząca w skład Grupy Raben, mogła liczyć na wzrost obrotów m. in. dzięki pozyskiwaniu nowych klientów (również niekorzystających z outsourcingu), poszukujących we współpracy z operatorem logistycznym oszczędności i poprawy parametrów operacyjnych. Zatem, mimo spowolnienia gospodarczego, odnotowaliśmy wzrost obrotów.

Zasadniczo zaobserwować można dość dużą stabilność obrotów w branży. Z pewnością wynika to z faktu, że działamy w sektorze dóbr pierwszej potrzeby, z których tak łatwo się nie rezygnuje. Co ciekawe, w ostatnim

Szczególne warunki

Żywność, a przede wszystkim produkty świeże – takie, które muszą być przechowywane w kontrolowanej temperaturze od +2 do +6 °C – wymagają szczególnych warunków w całym łańcuchu logistycznym. W żadnej branży nie można sobie pozwolić na stosowanie „półśrodków” lub zaniżonych standardów usług, a transport i magazynowanie towarów w kontrolowanych temperaturach jest jeszcze bardziej restrykcyjne. Niedotrzymanie wymogów temperaturowych oraz spóźnienie oznacza zazwyczaj spadek wartości produktów. Klientami decydującymi się na współpracę z Fresh Logistics kieruje też świadomość konieczności szybkiej reakcji, którą zapewnia nasza firma. Każdy dzień realizacji dostawy artykułów świeżych stanowi często znaczny procent życia produktu. Gwoździe i cegły, w przeciwieństwie do twarożku i jogurtu, nie tracą na wartości z dnia na dzień.

W Grupie Raben doskonalimy nie tylko zasoby, ale i procesy. Przy realizacji wybranych projektów logistycznych korzystamy z takich technologii jak: *voice-picking*, realizujemy procesy *pick to zero* oraz *multi order picking*. Technologia RF (*radio frequency*) wspiera czynności we wszystkich naszych lokalizacjach.

Współczesny magazyn nie istnieje bez wsparcia nowych technologii. Interfejsy pomiędzy systemami informatycznymi klientów (np. systemy klasy ERP jak SAP) i systemami WMS (system zarządzania magazynem) stanowią istotne wsparcie procesów, dzięki czemu usługa magazynowania nabiera nowego wymiaru. Grupa Raben, będąc operatorem logistycznym świadomym wagi tego faktu, oferuje pełen pakiet standardowych interfejsów.

Outsourcing jest korzystny

Sytuacja makroekonomiczna skłania wszystkie firmy do optymalizacji procesów i kosztów. W takim niepewnym otoczeniu rynkowym bezpieczniej jest korzystać z usług operatora logistycznego. Pozwala to firmom na koncentrowanie się na ich

kluczowym biznesie, bez presji wypełnienia własnych magazynów w wybudowanych w czasach koniunktury.

Jest to niewątpliwa korzyść, ponieważ koszty dotyczą miesięcznych wolumenów. W przypadku utrzymania własnego magazynu, firmy ponoszą stałe koszty, które nie są uzależnione od ilości produkowanych i sprzedawanych towarów. Przedsiębiorstwa posiadające własne magazyny oraz tabor muszą utrzymywać je bez względu na spadek sprzedaży. Firmy, które zlecają obsługę logistyczną wyspecjalizowanym operatorom, ponoszą koszty adekwatne do ilości oddanego i sprzedanego wolumenu. Takie działanie podnosi konkurencyjność przedsiębiorstw oraz pozwala na większą elastyczność.

Operator odgrywa również rolę w zdobyciu przewagi konkurencyjnej przez swoich klientów. Kluczowa jest tu proaktywność i nieustanne poszukiwanie nowych rozwiązań, dostosowanych do potrzeb klientów. Przykładem może być ostatnio wprowadzona usługa ultraFresh. Wspomniany serwis jest dedykowanym systemem dostaw do sieci handlowych w obniżonej temperaturze od 0 do 2 °C (podstawowym biznesem Fresh Logistics jest dystrybucja w zakresie od 2 do 6 °C). Ze względu na ultra krótki termin przydatności do spożycia przewożonych towarów (7 dni), zarówno dostawy, jak i odbiory odbywają się przez cały tydzień. Wśród tych produktów znajdują się: m.in. świeże ryby oraz mięso na tackach.

Usługę ultraFresh tworzyliśmy we współpracy z klientami, sprawiając że małe i średnie firmy mogą konkurować z liderami rynkowymi, ponieważ transport nie stanowi już znacznej części kosztów. ◀

Marcin Turski,
dyrektor ds. obsługi klienta,
Fresh Logistics



Niedotrzymanie wymogów temperaturowych oraz spóźnienie oznacza zazwyczaj spadek wartości produktów

czasie można było zaobserwować zwiększenie udziału sklepów dyskontowych w ogólnym wolumenie obrotów, co wskazywałoby na tendencję konsumentów do poszukiwania tańszych produktów.

Szacujemy, iż rynek produktów świeżych będzie się rozwijał, bowiem systematycznie będzie wzrastało ich spożycie. Niektóre sektory, np. dań gotowych (naleśniki, pierogi, sałatki), będą rozwijały się szybciej od przeciętnej. Choć w Polsce nie ma jeszcze większego zapotrzebowania na takie produkty jak gotowe zestawy obiadowe, to prawdopodobnie i to też ulegnie zmianie, gdyż przejmujemy coraz więcej zachodnich trendów.

Usługa dopasowana do potrzeb klienta

Branża dóbr szybko-rotujących (FMCG), to rzeczywistość, w której toczy się nieustanna walka o utrzymanie najwyższej pozycji na rynku. Najtrudniejsze wyzwania to mnogość produktów, krótki czas ich życia i wyedukowany klient.

Dzisiaj rynkiem rządzą konsumenci. Wymagają, a producenci i sieci handlowe starają się temu sprostać. Dlatego istotne jest wybranie do współpracy takiego partnera do obsługi łańcucha dostaw, który będzie naszym sojusznikiem w walce o serca i umysły klientów. Być może właśnie z tego samego powodu nie warto sugerować się tylko ceną, a poszukując partnera w tej dziedzinie wziąć pod

branży. W tej chwili obroty z tego sektora stanowią 33% w portfelu operatora. Jeśli dodamy do tego 35%, które pochodzi z obsługi sieci handlowych, to otrzymamy wgląd w rynek z pozycji lidera. Model FM Logistic, pozwalający na zaproponowanie klientom najbardziej optymalnych rozwiązań składa się z dwóch elementów. Pierwszy z nich, to wdrożona przez FM Logistic koncepcja platform multi-

się za każdym razem dopasować obsługę do specyficznych potrzeb każdego z nich, wykorzystując do tego najnowsze dostępne narzędzia informatyczne, takie jak Webbing, T&T, czy archiwizacja dokumentów. Do dyspozycji klientów jest też dedykowane biuro obsługi czynne przez 24 godziny.



Piotr Sukiennik

W tej chwili FM realizuje co miesiąc ponad 6.tys. dostaw do sieci handlowych. Jakość zarządzania została potwierdzona certyfikatami: ISO 9001; ISO14001 i HACCP. Operator gwarantuje potwierdzoną skuteczność dostaw na poziomie 98%. Na każdym etapie obsługi zespół FM Logistic dba o pełną integrację wszystkich produktów w celu ciągłej poprawy efektywności. Aby wygrać na rynku, producenci muszą przede wszystkim zapewniać bezbłędną i szybką dostawę produktów na półkę. Dlatego warto skorzystać z wiedzy i *know how* operatora, który wie jak to zrobić. A już sama obsługa klientów z branży FMCG świadczy o najwyższej jakości usług operatora. To kategoria, w której pracują tylko najlepsi. ◀

Piotr Sukiennik
dyr. generalny FM Logistic w Polsce



uwagę przede wszystkim elastyczność i wysoką jakość, którą może zagwarantować. To w długofalowej perspektywie może zadecydować o naszej przewadze rynkowej.

FM Logistic, od 18 lat w Polsce i od ponad 40 we Francji tworzy rozwiązania dedykowane obsłudze tej wymagającej

klienckich, drugi - konsolidacja dostaw do magazynów centralnych sieci handlowych. Na efektywną współpracę ma wpływ także podejście biznesowe FM Logistic. Operator znany jest z indywidualnego projektowania misji logistycznych dla wszystkich klientów. Eksperti FM Logistic starają



Poland-Transport.eu
Wyszukiwarka polskich firm transportowych

Sprawdź czy Twoja firma transportowa jest w miejscu, w którym warto być!

Sukces w postaci nowych klientów, kontaktów, kontraktów i zleceń transportowych więcej niż prawdopodobny.



Każdy produkt ma inne wymagania

DB Schenker Logistics jako operator logistyczny obsługuje w szerokim zakresie branży FMCG. Jest ona nazywana również coraz częściej CPG (ang. *Consumer Packed Goods*), czyli branżą obejmującą produkty codziennego użytku, dobra szybkozbywalne lub inaczej mówiąc dobra szybkoobrotujące.

Cechą charakterystyczną tej branży jest szybka rotacja i relatywnie niski koszt produkcji. Zwłaszcza rotacja jest tu kluczowa, ponieważ pojedyncze produkty FMCG przynoszą raczej niskie zyski, a dzięki sprzedaży

OTC. Pozostałe 30% przypada na branżę tytoniową oraz producentów chemii i kosmetyków. DB Schenker Logistics ma duży udział w branży FMCG w zakresie wspomnianych 70% rynku, a więc w obsłudze logistycznej słodczych, napojów

specyfiką. Porównać można choćby trzy elementy: rynek napojów bezalkoholowych, rynek piwa oraz słodczy. Jeżeli mówimy o napojach bezalkoholowych, to



Sławomir Rosiński

większość producentów na polskim rynku staje przed wyzwaniem dostosowania potrzeb dystrybucji do możliwości jakie daje rynek TSL. Kluczowa umiejętność to połączenie czasochłonnej, ale niskokosztowej dostawy *multidrop*, inaczej zwanej *milkrun* (z kilkoma miejscami rozładunku), z dystrybucją opartą o *cross-dock* operatora, gwarantującej dostawy 24 godziny na dobę.

Rynek napojów bezalkoholowych, rynek piwa oraz słodczy charakteryzują się inną specyfiką, choć wszystkie należą do branży FMCG.

masowej profity się pomnażają. FMCG w Polsce to już ponad 130 tys. sklepów, które sprzedają produkty spożywcze i nie tylko. Szacuje się, że 70% polskiego rynku FMCG przypada na wyroby spożywcze: alkohole, artykuły mleczarskie, napoje bezalkoholowe, słodczyce i leki

bezalkoholowych i niskoalkoholowych, a także innych produktów spożywczych.

Specyfika branży FMCG

Każda z powyżej wymienionych części rynku FMCG charakteryzuje się inną



Standardy w branży FMCG

Wanda Brzozowska,
szef Zespołu TM, Schenker Sp. z o.o.

DB Schenker Logistics, także w Polsce, ma wieloletnie doświadczenie w obsłudze branży FMCG i wiele wypracowanych standardów, które zapewniają obsługę klientów na najwyższym poziomie. Zależy nam na tym, aby byli oni konkurencyjni, dlatego dopasowujemy się do oczekiwań i potrzeb konkretnych branż.

Branża FMCG jest bardzo wymagająca, ponieważ towary muszą być dostarczane w szybkim czasie. Niezwykle ważna jest także terminowość dostaw. Ponadto rynek dóbr szybkozbywalnych rządzi się dużą sezonowością – piki występują nie tylko w okresach przedświątecznych, ale również tygodniowych i miesięcznych.

Co jest istotne w obsłudze FMCG z punktu widzenia operatora logistycz-

nego? Przede wszystkim ważna jest elastyczność zasobów, wysoka wydajność, a także optymalizacja wykorzystania powierzchni i systemów składowania. Jest to potrzebne zwłaszcza podczas obsługi szczytów sezonowych. Istotne jest również spełnienie warunków, takich jak: FIFO, FEFO, LIFO, a także monitoring serii i dat, w zależności od ważności i od specyfiki produktu. Z kolei zintegrowanie systemów klienta i operatora zapewnia szybkość reakcji i minimalizuje błędy. Nie można również zapomnieć o przestrzeganiu bezpieczeństwa produktów FMCG, a więc o pełnej ochronie, monitoringu i związanych z tym procedurach. Ważnym elementem jest również logistyka zwrotów oraz integracja procesów magazynowo-transportowych.

Aby spełnić te wszystkie standardy przede wszystkim musimy bardzo do-

brze poznać specyfikę danego biznesu, produktu i wymagania klienta, dowiedzieć się, co jest dla niego najistotniejsze, wspólnie przeanalizować proces i ustalić procedury operacyjne. Następnym krokiem są szkolenia, które przeprowadzamy dla naszych pracowników.

W DB Schenker Logistics stosujemy zarządzanie oparte na metodologii LEAN. Kładziemy duży nacisk na eliminowanie marnotrawstwa we wszystkich obszarach firmy, koncentrujemy się na działaniach, które dodają wartości klientom. W oparciu o narzędzia LEAN tworzymy także wszelkie procedury obsługi branży FMCG. Razem z klientem wdrażamy standardy, które zapewniają sprawną obsługę dla jego biznesu. Na bieżąco monitorujemy także przebieg procesów i działanie systemów, kładziemy nacisk na dobrą komunikację i szybki przepływ informacji.

Natomiast w części rynku odnoszącej się do rynku piwa specyfika branży najczęściej polega na zmienności wolumenów w czasie. Jest to związane z pogodą, a także z letnimi i świątecznymi pikami przewozowymi. Sytuacja ta już wiele lat temu zmusiła sporo krajowych producentów do kreowania własnej floty transportowej. Obecnie ryzyko związane z niewykorzystaniem powierzchni ładownej własnej floty producenci piwa coraz częściej chcą przenieść na operatora logistycznego, który w przeciwnieństwie do nich ma możliwość bilansowania potoków innymi produktami z branży.

Inaczej specyfika kształtuje się w przypadku słodczy, gdzie już od lat producenci i dystrybutorzy wykorzystują potencjał operatorów logistycznych. Często jednak stają przed dylematem wyboru pomiędzy standardową siecią dystrybucji operatora a wymogiem temperatury kontrolowanej.

Konieczna jasna deklaracja

Wszystkie wymienione kluczowe segmenty sprzedaży dla rynku FMCG: napoje bezalkoholowe, piwo oraz słodczyce wymagają od operatora jasnej deklaracji.

- ▶ W wypadku napojów bezalkoholowych jest to deklaracja zasobów produkcyjnych, która dotyczy głównie elastyczności posiadanego taboru i zapewnienia terminowego wykonania usługi.
- ▶ W przypadku rynku piwa – deklaracja zapewnienia stałego kosztu jednostkowego w długim okresie czasu, niezależnie od pików z jakimi zmagają się producenci FMCG.



Cechą charakterystyczną branży FMCG jest szybka rotacja i relatywnie niski koszt produkcji. Zwłaszcza rotacja jest tu kluczowa, ponieważ pojedyncze produkty FMCG przynoszą raczej niskie zyski, a dzięki sprzedaży masowej profity się pomnażają.

się rynek, jednocześnie oczekując ciągłej optymalizacji kosztowej.

- ▶ Jeśli chodzi o słodczyce, to ważną część odbiorców dla producentów tej branży stanowią sieci handlowe. Dlatego mówiąc o sieciach nie możemy zapominać, że dany operator jest weryfikowany pod kontem uczestniczenia w wymianie handlowej z sieciami będącymi odbiorcami danego producenta. Dlatego ważna jest wysoka terminowość dostaw, która jest trudna do uzyskania, jeżeli dany operator już w momencie składania oferty nie ma codziennych doświadczeń dystrybucyjnych z siecią handlową w dostawach innych producentów FMCG.

Równoważenie potoków ładunkowych oraz bilansowanie pików sprzedażowych naszych klientów nie byłoby możliwe m.in. bez dywersyfikacji produktowej. Daje ona operatorowi dodatkową możliwość: proaktywnego szukania kolejnych wartości dodanych dla klienta. ◀

Sławomir Rosiński,
key account manager
DB Schenker Logistics

*cross-dock to inaczej miejsce do przeładunków drobnicowych, gdzie wykonuje się również konsolidację/konfekcjonowanie, termin używany przy systemie transportów drobnicowych (w DB Schenker Logistics oznacza przesyłkę do 4 palet).

PL 49* > 3,5 t

viaTOLL

viaTOLL

**OBOWIĄZKOWE OPŁATY DROGOWE
DLA POJAZDÓW > 3,5 t**

**NOWE ODCINKI DRÓG PŁATNYCH
OD 30 MARCA 2013 ROKU**

Infolinia:

800 101 101 / + 48 22 521 10 10*****

www.viatoll.pl

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



Z punktu widzenia zleceniodawcy

Spowolnienie ekonomiczne w Polsce widoczne jest również w branży FMCG. Z perspektywy logistyki zmiany koniunktury odczuwalne są w operacjach logistycznych. Dlatego też nasza oferta logistyczna musi stawić czoła wymaganiom dotyczącym elastyczności i konieczności ciągłego dopasowywania się.

Oczywistym jest, że narzędzia logistyczne, oprócz procesów i zaawansowanych technologii, w dalszym ciągu opierają się na bardzo materialnych składnikach majątkowych, takich jak jednostki magazynowe, ich wy-



fol. Scania

posażenie czy też tabor transportowy, a do tego trzeba je umiejętnie wykorzystywać. Jak każdy składnik majątkowy muszą dostarczać w sposób możliwie maksymalny wartości do biznesu. A nikomu nie trzeba udowadniać jak negatywne skutki finansowe rodzą puste hale magazynowe czy też nieużywana flota transportowa.

Podstawowe wyzwania

Dobra szybkozbywalne kreują dla dystrybucji bardzo szeroki wachlarz wyzwań, którym zespoły logistyczne przedsiębiorstw muszą stawić czoła. Najważniejsze z nich to nieprzewidywalność zachowań rynku w ujęciu krótkoterminowym. Choć oczywiście długa perspektywa jest nadal głównym wyzwaniem, jednak bieżące zapotrzebowania wolumenowe FMCG ulegają tak silnym wahaniom, że codzienne operacje, oparte prawie zawsze o ograniczony zasób, są coraz bardziej skomplikowane. I to niezależnie od tego jak bardzo staramy się zachować elastyczną ofertę serwisu logistycznego. Musimy też pamiętać, że zbyt duża elastyczność na ogół zawsze rodzi dodatkowe koszty.

Niezależnie od zmiany zapotrzebowania, dużej uwagi wymaga podejście do zmiany generalnych wymagań klientów. Wymagań dotyczących sposobu realizacji dostaw, sposobu przygotowywania wysyłki

– zarówno od strony fizycznej, jak i tej związanej z dokumentacją czy też ustawień systemowych. Dalej pojawiają się coraz bardziej wyszukane wymagania jakościowe i bardziej restrykcyjne ograniczenia dotyczące np. harmonogramu dostaw.

Nie możemy zapominać, że klienci kreują swoje własne rozwiązania logistyczne, swój własny *gravity point*, a ten nie zawsze musi być zgodny z naszym.

Innym rodzajem wyzwania stojącego przed Unileverem jest ograniczenie naszego wpływu na środowisko naturalne. Zobowiązanie to zawaraliśmy w planie „Życie w sposób zrównoważony”, ogłoszonym 2 lata temu. Nasza firma w skali światowej postanowiła ograniczyć swój ślad środowiskowy w całym cyklu życia naszych produktów – od produkcji, poprzez transport, a także wykorzystanie produktów przez konsumentów. Możemy już pochwalić się konkretnymi sukcesami – dla przykładu w zeszłym roku ogłosiliśmy nasz udział w projekcie MarcoPolo współfinansowanym przez UE. Na mocy umowy podpisanej z Komisją Europejską, nasze katowickie centrum Ultralogistik – a więc część naszego biznesu – będzie zarządzać nową siecią węzłów transportowych, korzystając z najnowocześniejszej technologii w celu maksymalizacji wydajności ładunkowej wykorzystywanych ciężarówek. Mniejsza liczba ciężarówek z produktami firmy Unilever na drogach będzie się również wiązać z mniejszą

emisją dwutlenku węgla. Oczekuje się, że do końca 2014 r. projekt ograniczy emisję dwutlenku węgla sieci logistycznej firmy o około 15 tys. ton rocznie w porównaniu do 2010 r.



Szymon Gonera

Współpraca Unilevera z partnerami logistycznymi

Nasi operatorzy dostarczają nam szeroki zakres serwisu w zakresie gospodarki magazynowej i *repackingu* w trzech kategoriach. Pierwsza dotyczy produktów niewymagających specjalnego reżimu temperaturowego. Mówimy tu głównie o produktach z oferty chemii gospodarczej, kosmetyków i suchych produktów spożywczych. Pozostałe dwie kategorie to tzw. produkty chłodzone, przede wszystkim nasze margaryny i oczywiście ostatnia kategoria, określona przez produkty mrożone, czyli lody Algida.

Kolejnym obszarem serwisu, który realizujemy za pośrednictwem naszych partnerów logistycznych, jest usługa transportowa. Oczywiście mając na uwadze nasze portfolio, a także coraz bardziej złożone



Dużej uwagi wymaga podejście do zmiany generalnych wymagań klientów dotyczących sposobu realizacji dostaw, sposobu przygotowywania wysyłki – zarówno od strony fizycznej, jak i tej związanej z dokumentacją – czy też ustawień systemowych

wymagania rynku, zlecamy serwis dedykowany, całosamochodowy oraz drobniocowy. Należy zaznaczyć, że na potrzeby naszego biznesu, zarówno zajmujemy się samodzielnym planowaniem codziennych tras dostaw, jak i w pełni zlecamy ten element naszym partnerom.

Nam pozostaje skuteczna egzekucja uzgodnionych warunków kontraktowych, monitoring jakości serwisu, działania optymalizujące, rozwój nowych narzędzi i wszystkie strategiczne decyzje dotyczące tego z kim chcemy pracować i na jakie warunki możemy się zgodzić, jakich warunków szukamy. Wszystko to musi się odbywać w ścisłym kontakcie z naszymi partnerami, których musimy słuchać i którym docelowo musimy ufać jako ekspertom w swojej dziedzinie.

Podobnie jak w przypadku wymagań naszych klientów, szukamy elastyczności i przewagi rynkowej wszędzie tam, gdzie jest to możliwe. Musimy otrzymać nie tylko serwis czy technologię (najlepiej wyłącznie użyteczną), nie tylko optymalne koszty, ale przede wszystkim gotowość do zmian, poszukiwań nowych rozwiązań oraz do proaktywnej potrzeby samodoskonalenia wspólnie z nami, czyli np. nowego spojrzenia na ofertę logistyczną.



fot. Internation

Najlepszy partner to taki, który rozumie to, że musimy ciągle się zmieniać i nasze procesy dopasowywać do tego jak rynek ewoluuje i jakim modyfikacjom ulega. Jednym słowem, nasi operatorzy winni zaakceptować, że czasy gwarancji skali biznesu i jego stabilności raczej się skończyły. To, czego potrzebujemy w szerszym ujęciu, to podejmowanie ryzyka razem z nami. Oczywiście musimy szukać wspólnie momentu, w którym takie podejście do biznesu będzie mieścić się w ramach opłacalności i w granicach zainteresowania obu stron.

Kluczowe kryteria

Każde z przedsięwzięć logistycznych musi wyznaczyć swoje własne kluczowe kryteria i nadać im odpowiednią wagę. Najbardziej



Bieżące zapotrzebowania wolumenowe FMCG ulegają tak silnym wahaniom, że codzienne operacje, oparte prawie zawsze o ograniczony zasób, są coraz bardziej skomplikowane

uniwersalne to te, które odnoszą się do wiarygodności, dostępności/rozszerzenia serwisu, kosztów, podejścia do zmian i przede wszystkim szeroko pojęta ekspertyza w danym obszarze. Ta ostatnia rzecz ma dla mnie osobiście wyjątkowe znaczenie w dzisiejszych czasach niezależnie, od tego jak duże jest nasze własne doświadczenie, nasza wiedza, którą możemy prze-

okolicznościach kosztowych). Nawet jeżeli narzędzie ma charakter globalny i jest zarządzane przez blisko- lub dalekowschodnie jednostki centralne.

Oczywiście, oprócz prostoty i otwartości na zmiany, ważna jest wyjątkowość i każda przewaga technologiczna, innowacyjność. Funkcjonujemy w erze powszechnie dostępnych urządzeń do

Najlepszy partner to taki, który rozumie to, że musimy ciągle się zmieniać i nasze procesy dopasowywać do tego jak rynek ewoluuje i jakim modyfikacjom ulega.

kazać naszemu partnerowi. Szczególną wartością są jego własne praktyki i jego własna znajomość przedmiotu usługi branży, znajomość rynku, jego uczestników i własne, wypracowane, a nierzadko bardzo skuteczne rozwiązania. Korzystając z czegoś, co już się sprawdza, oszczędzamy czas i zasoby.

Oprócz powyższych aspektów coraz większego znaczenia nabiera dbałość naszych partnerów o środowisko naturalne. Oczywiście interesują nas konkretne efekty, np. takie, które wpływają na redukcję emisji CO₂ czy eliminują skalę odpadów.

Gotowość do modyfikacji

Sprawne i funkcjonalne rozwiązania to podstawa naszych oczekiwań. Duże znaczenie ma gotowość partnerów do modyfikacji, a więc taka konfiguracja, która jest w stanie znieść i wytrzymać ciągłą potrzebę zmian, nowych ustawień i rozwiązań (najlepiej osiągalnych w krótkim czasie i realizowanych w lokalnych

bezprzewodowej transmisji danych, dlatego warto zadać pytanie: dlaczego tak niewielu operatorów transportowych, wykorzystuje tę technologię w swojej ofercie handlowej, nie tylko w zakresie kontroli własnej floty, ale przede wszystkim w aspektach związanych z obsługą i serwisem dla swojego klienta?

Dosłownie wszędzie można szukać też oszczędności. Każda optymalizacja i efektywna kultura *lean* przekłada się na oszczędności – czy to bezpośrednio dostarczone poprzez redukcje stawek (np. negocjacje, postępowania przetargowe), zmianę zakresu serwisu (dopasowanie zakresu usługi do tego, co jest krytyczne i czego potrzebujemy), jego pełniejsze wykorzystanie (np. maksymalne wypełnienie powierzchni magazynowej, transportowej), czy też poprzez zmniejszone zapotrzebowanie na zasoby technologiczne (optymalizacja i uproszczenia proceduralne). ◀

Szymon Gonera,
kierownik ds. magazynowania
i dystrybucji, Unilever Polska

Skomplikowane zadania bywają dziecinnie proste

Jak zrealizować projekty logistyczne, które wydają się niemożliwe? Jak dostarczyć w tym samym czasie produkty do sieci kilkuset dyskontów na terenie całej Europy? Jak bezbłędnie i szybko skompletować zamówienie magazynowe obejmujące wiele różnych produktów? Realizacji takich zleceń mogą podjąć się tylko najlepsi operatorzy logistyczni, dysponujący odpowiednimi możliwościami.

Rynek detaliczny cały czas się zmienia, a silna konkurencja oraz zmieniające się preferencje mają duży wpływ na działalność i ofertę operatorów logistycznych, którzy starają się jak najlepiej zaspokoić potrzeby rynku.

Obsługa logistyczna sieci handlowych

Aby przyciągnąć do siebie jak najwięcej klientów, sklepy prześcigają się w ofertach specjalnych. Dlatego obecny model



dystrybucji towarów w sieciach, w tym dyskontowych, opiera się na okresowych ofertach z unikalnym asortymentem. Przed Świątami Wielkanocnymi sprzedawane są słodycze w ozdobnych opakowaniach, przed Dniem Dziecka zabawki, w sezonie letnim zestawy plażowe, a w międzyczasie produkty do kuchni, do majsterkowania oraz różne kolekcje odzieży. Oferty specjalne zmieniają się praktycznie co tydzień i każdej towarzyszy kampania reklamowa, co determinuje wysoką częstotliwość i terminowość dostaw. Dla operatora logistycznego oznacza to konieczność sprawnego dostarczenia w tym samym czasie towaru do sieci np. 200 sklepów w całej Polsce lub 2 tysięcy w Europie.

Planowanie dużej liczby rozproszonych dostaw odbywa się w systemie IT. W firmie Dachser w każdym oddziale korzysta się z tego samego systemu, dlatego możliwe jest sprawne zrealizowanie dostaw z różnych krajów, z różnych punktów odbiorczych, do punktów przeładunkowych w Polsce lub

w całej Europie. Następnie przesyłki, zgodnie z wyznaczonym terminem, dostarczane są do wielu sklepów jednocześnie. Planowanie realizacji takiego zlecenia obejmuje nie tylko same procesy, ale także zaangażowanie pracowników i ewentualnego dodatkowego taboru oraz kierowców.

– Dachser wielokrotnie realizował skomplikowane, zsynchronizowane w czasie dostawy, obejmujące dużą liczbę odbiorców – mówi Grzegorz Lichocik, prezes firmy w Polsce. *Przy takich dostawach niezbędne jest dysponowanie odpowiednim zapleczem: systemem IT do zarządzania transportem i procesami magazynowymi, doświadczeniem oraz możliwościami przewozowymi. Tylko wtedy można podołać tak skomplikowanym zleceniom* – podkreśla.

Coraz mniej i coraz częściej

W realizacji dostaw najważniejsza jest terminowość oraz bezbłędność w kompletacji

Dachser w 2011 r.

- ▶ wygenerował obrót w wysokości 4,3 miliarda euro,
- ▶ zatrudnił 21 tys. osób w 315 oddziałach na całym świecie,
- ▶ dostarczył 49,3 miliona przesyłek o łącznej wadze 37,1 milionów ton.

równocześnie prowadząc tzw. „stałą inwentaryzację”. Taka kompletacja zwiększa wydajność pracy nawet o kilkanaście procent, oraz – co najważniejsze dla klientów – minimalizuje liczbę pomyłek.

– Współczesne potrzeby logistyczne handlu wiążą się z częstszymi i mniejszymi dostawami, co podnosi stopień skomplikowania procesów logistycznych. My, jako operatorzy, dążymy do tego, aby móc jak najlepiej spełniać potrzeby klientów. Stąd zastosowanie najnowszych rozwiązań, jak np. głosowej

Obecny model dystrybucji towarów w sieciach, w tym dyskontowych, opiera się na okresowych ofertach z unikalnym asortymentem.

zamówień. Istnieją firmy, które mają tysiące różnych produktów (SKU – *stock keeping unit*), różniących się jedynie szczegółami, np. wagą, kolorem, opakowaniem. Obsługa magazynowa takich klientów wiąże się z koniecznością wyjątkowo sprawnego realizacji zamówień. Świetnie sprawdza się w takim wypadku kompletacja z użyciem technologii głosowej *pick-by-voice*. W systemie tym pracownik wyposażony w zestaw słuchawkowy otrzymuje polecenia przez słuchawkę – płynący z niej głos informuje go o lokalizacji magazynowej oraz o wymaganej w zamówieniu liczbie produktów. Pracownik skanuje kody oraz potwierdza, mówiąc do mikrofonu, wykonanie każdego z kroków. W ten sposób wprowadza do systemu zmiany,

technologii kompletacji zamówień pick-by-voice – tłumaczy Grzegorz Lichocik.

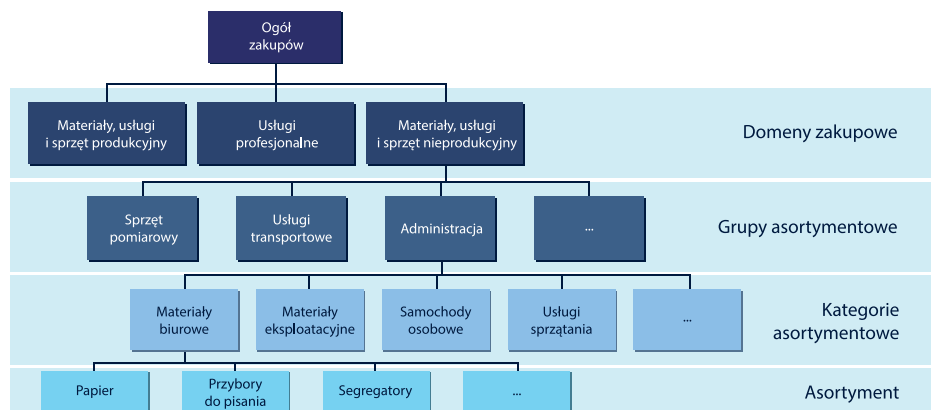
Aby móc sprostać potrzebom zmieniającej się rzeczywistości handlowej oraz optymalizować przebieg łańcuchów logistycznych, niezbędne jest korzystanie z najnowszych rozwiązań IT. Zastosowanie jednego systemu do zarządzania logistyką magazynową oraz transportem pozwala na sprawną i bezpieczną realizację procesów. Dzięki niemu oraz dodatkowym rozwiązaniom IT optymalizującym procesy logistyczne, operator może zrealizować nawet najbardziej wymagające potrzeby swoich partnerów, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiej jakości usług. ◀

KK

Koncepcja zarządzania zakupami poprzez kategorie asortymentowe

Istnieje wiele różnych koncepcji zarządzania procesami zakupowymi w firmie, jednakże najbardziej efektywne, bez wątpienia, jest zarządzanie zakupami poprzez kategorie asortymentowe. O przewadze tej koncepcji nad innymi świadczą doświadczenia wielu przedsiębiorstw szukających najbardziej optymalnego rozwiązania, które mogłyby wdrożyć w działach zakupów.

Metoda ta zakłada, iż poszczególne procesy zakupowe realizowane są w odniesieniu do kategorii asortymentowych, przypisanych do poszczególnych kupców organizujących postępowania zakupowe dla całej organizacji w obrębie kategorii zakupowej, za której zakup są odpowiedzialni. W ten sposób każdy z kupców reprezentuje i kontaktuje się z dostawcami jako przedstawiciel wielu jednostek organizacyjnych w ramach jednego przedsiębiorstwa, które pierwotnie zakupów tych dokonywały samodzielnie. Kategorie asortymentowe odnoszą się zarówno do produktów, jak i do usług, które można podzielić na grupy produktów podobnych do siebie pod względem funkcjonalno-technicznym i rynku dostawców. W metodę zarządzania zakupami poprzez kategorie asortymentowe wpisane jest centralne zarządzanie zakupami, bez względu na to, gdzie powstanie zapotrzebowanie na dany produkt czy usługę.



a następnie wykorzystują przy planowaniu przyszłych postępowań przetargowych, w trakcie negocjacji z dostawcami i podpisywania umów.

W tej metodzie zarządzania zakupami jest w pełni wykorzystany potencjał korporacji, gdyż jeden kupiec organizuje postępowanie zakupowe w obrębie kategorii

korzystających z centralnie wynegocjowanych kontraktów.

Zarządzanie zakupami poprzez kategorie asortymentowe jest bez wątpienia jednym z najlepszych modeli zarządzania, gdyż dzięki agregacji zamówień produktów lub usług poszczególnych spółek, a następnie poprzez zakup poszczególnych kategorii asortymentowych można wynegocjować lepsze oferty od dostawców, gdyż większe zamówienie danego typu produktów/usług daje większe pole manewru. Serwisem, gdzie można poszukiwać dostawców poszczególnych kategorii asortymentowych, a także prowadzić negocjacje cenowe, jest www.sourcingsolutions.pl, który łączy w sobie zaawansowaną technikę tworzenia systemów zakupowych, prostotę użytkowania i niską cenę, co sprawia, że jest dostępny również dla małych i średnich przedsiębiorstw. Serwis ten powstał w ramach projektu „Stworzenie internetowego serwisu obsługi procesu zapytań ofertowych” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Dotacje na innowacje. Inwestujemy w waszą przyszłość. ◀



Zarządzanie zakupami poprzez kategorie asortymentowe ma wiele zalet

Przede wszystkim następuje specjalizacja w zakupie kategorii asortymentowej. Centralne zarządzanie zakupami na dany asortyment umożliwia zdobywanie, a następnie kumulowanie wiedzy dotyczącej specyfiki rynku, poszczególnych dostawców, a także informacji o przedmiocie zakupu. W modelu kategorii asortymentowych kupcy gromadzą wiedzę, którą archiwizują,

asortymentowej dla całej korporacji, działając w imieniu kilku spółek. Dzięki temu zwiększa się wolumen na dany asortyment, co w konsekwencji zwiększa siłę negocjacyjną i pozwala uzyskać dużo lepsze warunki współpracy z poszczególnymi dostawcami.

Dzięki temu modelowi zarządzania zakupami wykwalifikowani kupcy świadczą swoje usługi na rzecz całej organizacji wypełniając tym samym funkcje strategiczne, natomiast funkcje operacyjne, które dotyczą składania zamówień, przekazywane są do poszczególnych spółek

Sieci samodzielnie budują łańcuchy dostaw

Duże koncerny handlowe coraz wyraźniej dążą do autonomii w produkcji i transporcie produktów, dywersyfikując swoją działalność, a przy okazji podnosząc marżę. Lokalizacje wybierane w sąsiedztwie dużych portów morskich i linii kolejowych nie są wynikiem przypadku.

Coraz bardziej widoczną tendencją w polityce dużych firm handlowych jest próba samodzielnego budowania łańcucha dostaw towarowych. Koncerny robią to unikając zbytniego rozgłosu, niekiedy poprzez mało znane spółki własnej grupy. W grę wchodzi zarówno surowce spożywcze, jak też paliwo do obsługi własnej floty samochodowej lub do sprzedaży w przysklepowych punktach

Muszkietarów podąża nie tylko w kierunku coraz większej wszechstronności biznesowej, ale również zdobycia obszaru produkcyjnego. Francuzi, którzy posiadają już nad Wisłą 41 przysklepowych punktów tankowania, zajmując pod tym względem pozycję wicelidera wśród detalistów, będą skłaniać się do roli wytwórcy. Pierwszy krok ku temu został wykonany w listopadzie 2012 r., w rodzimym Le Havre, gdzie

Według Christophe Bonno, dyrektora sekcji produkcyjnej w centrali Muszkietarów, wytwarzany na północy Francji biodiesel będzie wyko-



Marcin Zatyka

rzystywany głównie na potrzeby wytwórcze grupy. Część produkcji skierowana zostanie jednak również do sprzedaży. Prawdopodobnie paliwo produkowane przez właściciela Intermarche dostarczane będzie w przyszłości także do Polski poprzez terminal morski w Le Havre, w perspektywie planowanej nad Wisłą przez koncern produkcji spożywczej.

Paliwo produkowane przez właściciela Intermarche w przyszłości prawdopodobnie dostarczane będzie do Polski poprzez terminal morski w Le Havre, w perspektywie planowanej nad Wisłą przez koncern produkcji spożywczej.

tankowania. – *Tendencja ta coraz bardziej upowszechnia się na świecie. Duże sieci chcą z jednej strony niezależnie się od dostawców, zaś z drugiej zdobyć gwarancję dostaw produktów określonej jakości i we właściwej ilości* – wyjaśnia TSL Biznes Joao Flores, analityk finansowy portugalskiej spółki BCP Investimento.

Biodiesel blisko portu

Znana z prowadzenia w Polsce supermarketów Intermarche i Bricomarche grupa

detalista uruchomił produkcję paliwa na bazie substancji organicznych.

W kooperacji z kilkoma francuskimi spółkami operator sieci Intermarche zamierza sfinansować inwestycję kwotą 40 mln euro. Ekologiczne paliwo służyć ma m.in. do produkcji artykułów, które sprzedawane będą w sklepach Intermarche w całej Europie, w tym do ponad 180 polskich supermarketów. Kierownictwo francuskiej firmy ocenia, że zakład będzie w stanie wyprodukować 75 tys. ton paliwa rocznie z tłuszczów zwierzęcych.

Olej napędowy i uprawa roślin

Na sprzedaży paliw dobrze wyjść może również Jeronimo Martins, właściciel sieci Biedronka. Portugalski koncern posiada bowiem od niedawna dużą bazę magazynową w Poceirao, w pobliżu nad-atlantycznego portu Sines. W sąsiadującej z nim rafinerii zakończono w styczniu br. budowę pierwszego w Portugalii zakładu wytwarzającego olej napędowy. Obiekt, obsługiwany przez spółkę Galp Energia, może wytwarzać 43 tys. baryłek tego paliwa dziennie i będzie zaopatrywać w diesel nie tylko kraj, ale również rynki zewnętrzne. Dzięki nowej inwestycji Portugalia, która dotychczas importowała diesel, jeszcze w tym roku rozpocznie jego sprzedaż za granicę, głównie do krajów europejskich. Nowa jednostka produkcyjna ułatwi życie właścicielowi Biedronki, który na rodzimym rynku prowadzi przy swoich ojczystych sklepach 36 punktów tankowania Prio, i który - jak zapowiada - nie wyklucza inwestycji w tym sektorze również w Polsce.

Innym obszarem, na którym właściciel Biedronki podejmie wkrótce aktywność, jest rolnictwo. Pedro Soares dos Santos,



Port Sines – w jego pobliżu, w miejscowości Poceirao, Jeronimo Martins posiada dużą bazę magazynową

dyrektor zarządzający grupą Jeronimo Martins, ujawnił, że spółka przygotowuje się do wejścia w produkcję rolną, aby zabezpieczyć ciągłość dostaw niektórych produktów dla swoich sieci handlowych w Polsce i Portugalii. Podobnego zdania jest prezes koncernu Alexandre Soares dos Santos, według którego duże firmy z sektora dystrybucji prędkiej czy później będą musiały zająć się produkcją przemysłową. – *Aby zapewnić ciągłość dostaw towarów spożywczych pod marką własną niektórzy detaliści z Hiszpanii zdecydowali się już na zakup terenów rolnych i stawów hodowlanych* – odnotowuje szef grupy JM.

Wejście właściciela Biedronki do rolnictwa doskonale pasuje do zapowiedzianej w przeszłości przez prezesa Jeronimo Martins opcji produkcyjnej w Polsce na bazie spółki joint-venture. Analitycy finansowi zauważają, że dzięki nowej inwestycji grupa JM mogłaby zapewnić sobie tańszą siłę roboczą, produkcję i transport w porównaniu z Portugalią, a także niższe ceny gruntów rolnych.

Zdaniem Kamila Szlaga, analityka finansowego spółki KBC Securities, wejście Biedronki w produkcję rolną w Polsce jest projektem niełatwym, choć możliwym do realizacji. – *Wprowadzie grupie JM nie brakuje środków na zakup infrastruktury*



Właściciele Biedronki zapowiadają rozpoczęcie produkcji rolniczej w Polsce na bazie spółki joint-venture, co wpisuje się w nową strategię firmy. Dzięki nowej inwestycji grupa mogłaby zapewnić sobie, w porównaniu z Portugalią, tańszą siłę roboczą, produkcję i transport oraz niższe ceny gruntów rolnych.

i biegnącej dalej do Francji. Projekt, który zostanie wsparty w 85% ze środków unijnych, został w lutym zatwierdzony przez Komisję Europejską. Na połączeniu tym skorzysta z pewnością grupa JM, która wybudowała w ostatnich latach gigantyczną bazę magazynową w miejscowości Poceira, w bliskim sąsiedztwie portu w Sines. Na odcinku tym przebiegać będzie właśnie szybka kolej towarowa do Europy Centralnej.

Między Kolumbią a Polską

Połączenie kolejowe prowadzące do Polski z portu w Sines, który od 2015 r. stanie się największym w Europie odbiorcą chińskich kontenerów przesyłanych przez Atlantyk, pozwoliłoby na szybsze, łatwiejsze i tańsze dostawy produktów z Państwa Środka. Zyskałaby zarówno grupa JM, jak i jej kooperator, tacy jak np. Sociedade de Distribuicao de Vestuario (SDV), którzy masowo dostarczają odzież i buty do Biedronki.

Eksperci odnotowują, że na szlaku morskim z Chin do połączonego kolejną z Polską portu w Sines, znalazłaby się również Kolumbia, w której grupa JM uruchamia właśnie sieć supermarketów Ara. Nie brak opinii, że ten południowoamerykański kraj może być doskonałym polem dla rolniczych aspiracji JM i zwiększyłby dostawy do Polski kolumbijskich cytrusów, bananów oraz kawy. – *Sprowadzanie z tego kierunku owoców do Biedronki stanowiłoby kolejną dobrą okazję do podniesienia marży oraz zapewnienia dostaw dobrej jakości produktów świeżych, które nie musiałyby już znosić długiej podróży tirami i wielokrotnego przeładunku* – tłumaczy Kamil Szlaga.

O tym, że do zaopatrywania z Portugalii Europy Środkowej i Wschodniej kolejną szykują się duże firmy, świadczy zorganizowana 24 stycznia, w podlubińskiej Palmeli niemiecko-portugalska konferencja logistyczna. W jej trakcie przedstawiciele Volkswagena, który posiada tam swoją fabrykę, analizowali wspólnie z ekspertami DB Schenker możliwości transportu kolejowego z Portugalii na wschód naszego kontynentu. Chęć udziału w imprezie zgłosiły władze ponad 20 portugalskich spółek zainteresowanych projektem. ◀

Marcin Zatyka

Połączenie kolejowe prowadzące do Polski z portu w Sines, który od 2015 r. stanie się największym w Europie odbiorcą chińskich kontenerów przesyłanych przez Atlantyk, pozwoliłoby na szybsze, łatwiejsze i tańsze dostawy produktów z Państwa Środka.

ry rolniczej, ale ma już ona wypracowany schemat rozwoju poprzez przejmowanie innych graczy. Podobny scenariusz wdrażany był skutecznie w Biedronce i takim tropem zapewne podążą Portugalczycy w przypadku ewentualnej spółki hodowlanej w Polsce. Potencjalne plantacje w obu krajach, na których działa Jeronimo Martins, mogą być wykorzystywane przez koncern do zaopatrywania swoich sieci handlowych w określone towary spożywcze – przewiduje Kamil Szlaga.

Szybki przesył towarów

Niewątpliwą korzyścią dla przesyłania produktów uprawnych między Polską a Portugalią będzie uruchomiona od 2020 r. linia szybkiej kolei towarowej, łączącej portugalski port w Sines z Madrytem

Eksperti zwracają uwagę, że dzięki nowemu projektowi możliwe będzie swobodne przesyłanie transportów kolejowych z Portugalii przez Hiszpanię i Francję do Europy Środkowej, w tym do Polski. Oferta kolejowa przez Pireneje ma być konkurencyjna wobec przewoźników kołowych, zmuszonych do kilkudziesięciogodzinnych postojów na niedrożej granicy francusko-hiszpańskiej.

W takich warunkach coraz bardziej realny staje się dawny plan Jeronimo Martins przesyłania towarów pociągiem do Polski. Według prezesa Takargo, iberyjskiego przewoźnika towarowego, właściciel Biedronki był nie tak dawno zainteresowany budową pociągu z komorami chłodniczymi na towar dla polskich dyskontów. Władze JM nigdy nie potwierdziły tej informacji, unikając też komentowania „opcji kolejowej”.

Outsourcing palet

Uproszczenie procesu i obniżenie kosztów dostaw

Jednym ze strategicznych celów łańcucha dostaw firmy Harper Hygienics S.A. jest wyłuszczenie i tworzenie procesów, które umożliwią pełne wykorzystanie synergii zarówno pomiędzy poszczególnymi działami firmy, jak i jej partnerami biznesowymi. Zarządzanie paletami również nie pozostaje obojętne dla realizacji tego celu.

Dla Harper Hygienics S.A. kluczowym biznesem jest przede wszystkim produkcja i sprzedaż, dlatego firma nie może skupiać się na takich aspektach jak transport czy zarządzanie paletami. Oczywiście są to ważne elementy wspierające biznes, jednak mogą być z powodzeniem wyprowadzone na zewnątrz, poza struktury firmy. Pozwala to zoptymalizować operacje, czas i organizację pracy zespołu.

Spółka z wieloma markami

Firma Harper Hygienics S.A. jest dynamicznie rozwijającą się spółką akcyjną, liderem na polskim rynku w wielu kategoriach produktów higienicznych do oczyszczania skóry. Tworzenie innowacyjnych produktów jest możliwe dzięki znajomości potrzeb i oczekiwań konsumentów oraz możliwościom jakie daje pozycja lidera technologicznego w branży. Główną marką Spółki jest Cleanic – brand rozpoznawany przez prawie 75% grupy docelowej. Tą marką oznaczane są produkty będące liderami w swoich kategoriach, takie jak: płatki i chusteczki do demakijażu, patycz-



Robert Firlik

Dyrektor Supply Chain w firmie Harper Hygienics S.A. Od lutego 2012 r. zarządza pionem składającym się z ponad 100 osób wchodzących w skład działów: logistyki, planowania i customer service (obsługi klienta).

ki higieniczne, chusteczki do higieny intymnej Cleanic Intimate. Cleanic Kindii to bezpieczne, najwyższej jakości produkty dla niemowląt i dzieci. Pod marką Presto Clean funkcjonują produkty z linii gospodarczej dla „nowoczesnych Pań domu”. Natomiast Presto GT to wygodne produkty do pielęgnacji samochodu.

Harper Hygienics S.A. jest także producentem marek własnych dla międzynarodowych sieci handlowych. Produkty spółki są dostępne nie tylko w Polsce, ale na wielu rynkach zagranicznych. Proces produkcji w spółce ma charakter zbliżony do *just in time*, co zmusza przedsiębiorstwo do maksymalnej optymalizacji zarządzania

poszczególnymi ogniwami łańcucha, jak również powierzchni magazynowej w celu zapewnienia płynnego przepływu towarów „od wejścia do wyjścia”.

Obecnie Harper Hygienics S.A. zatrudnia blisko 800 osób. Rok 2012 przyniósł firmie wiele zmian nie tylko w obszarze zarządzania łańcuchem dostaw, ale również w innych obszarach mających bezpośredni wpływ na działania biznesowe spółki. Ukształtowanie zespołu i optymalizacja jego funkcjonowania oraz podniesienie efektywności i wydajności magazynu, spowodowały spadek kosztów obsługi przypadających na jedną paletę. Usprawniono również komunikację pomiędzy działami operacyjnymi i komercyjnymi dzięki wprowadzeniu między innymi procesu S&OP (*sales and operations planning*), pozwalającego na integrację kluczowych obszarów funkcjonowania firmy.

Outsourcing „kłopotliwych” tematów

W ramach optymalizacji poszczególnych działań firma m.in. przeprowadza badanie potrzeb klientów. Wiedza płynąca z niego będzie wykorzystana do restrukturyzacji procesów operacyjnych, pozwalających na skuteczną optymalizację i usprawnienie obsługi odbiorców produktów Harper Hygienics S.A. Jednym z priorytetów w zarządzaniu łańcuchem dostaw jest organizacja efektywnego funkcjonowania działu obsługi klienta oraz usprawnienie działań logistycznych.



Dzięki outsourcingowi palet, Harper Hygienics S.A. nie ma ubytków ani reklamacji od klienta dotyczących jakości nośników czy odrzucenia dostaw, więc zamiast załatwiać problemy paletowe może skupić się na rzeczywistych wyzwaniach związanych z logistyką produktów firmy

Optymalizacja procesów, które często są czasochłonne i nieefektywne kosztowo, związana jest m.in. z outsourcingiem ich poza struktury firmy. Do tego typu procesów zalicza się m.in. zarządzanie opakowaniami i paletami.

Zarządzanie paletami to temat dość skomplikowanym nie tylko dla firmy Harper Hygienics S.A., ale dla każdego przedsiębiorstwa, które dystrybuje produkty poprzez sieci handlu tradycyjnego i nowoczesnego. Do podstawowych problemów należy kwestia odpisów paletowych i reklasyfikacji palet przez odbiorców towaru. Utrata palet na poziomie kilku do kilkunastu procent w niemal każdej sieci jest stratą trudną do zaakceptowania.

Inną kwestią jest problem zarządzania paletami i kontrola sald paletowych, która wymagała od firmy Harper Hygienics S.A. zatrudnienia dodatkowej osoby zajmującej się kontrolą procesu obrotu paletami białymi. Obracając białą paletą należy mieć na uwadze fakt, że po 3-5 cyklach obrotu,

i do higieny. Wiąże się z tym również różne (zmiennie) zapotrzebowanie na ich opakowania. Z tego powodu już w 2008 r. firma Harper Hygienics S.A. zdecydowała się na skorzystanie z nieznanego dotychczas na rynku polskim usługi wynajmu palet, którą zaofiarowała firma CHEP.

Pierwotnie za wyborem tego rodzaju usługi przemawiało kilka pragmatycznych przesłanek, jak choćby gwarancja dostępności palet czy brak kłopotów z ich magazynowaniem. Dzisiaj, z perspektywy czasu

CHEP daje możliwość pełnej integracji zarówno z łańcuchami dostaw klientów jak i dostawców.

i doświadczenia zarządzających, można śmiało powiedzieć, że outsourcing palet daje zespołowi możliwość „oddechu”.

Dzięki zleceniu tej usługi na zewnątrz Harper Hygienics S.A. nie ma ubytków palet

Element w większym łańcuchu

Dla Harper Hygienics S.A. bardzo istotnym faktem jest to, iż CHEP daje możliwość pełnej integracji zarówno z łańcuchami dostaw klientów, jak i dostawców. Partnerom zależy, aby tego typu integracje były otwarte i oparte na zasadzie *win-win*, czego przykładem jest oferta CHEP. Dostawcy Harper Hygienics S.A. korzystający z niebieskich palet i dostarczający do firmy surowce na tego typu nośnikach, uzyskują konkuren-

cyjną cenę za wynajęte palety, a i firma Harper Hygienics S.A. dzięki wykorzystaniu nośników w dalszej dystrybucji nie ma problemów z ich wymianą czy zwrotem. To jest oferta, której nie mają w swoim portfolio inni oferenci wynajmu palet.

Tym sposobem, CHEP staje się integratorem łańcuchów dostaw firmy Harper Hygienics S.A. oraz dostawców i odbiorców jej produktów, w wyniku czego dochodzi do stworzenia koszyka synergii, który jest podstawą strategii działu obsługi klienta. Dlatego m.in. Harper Hygienics S.A. poważnie rozważa rozwinięcie współpracy z CHEP na nowych rynkach geograficznych, na których firma rozpoczęła działalność dopiero w tym roku. CHEP chce rosnąć wspólnie ze swoim partnerem, dzięki czemu ograniczy straty palet i koszt obsługi palety w łańcuchu dostaw.

Zastosowanie rozwiązania jakim jest outsourcing, to duże uproszczenie całego procesu obrotu paletami i znaczne obniżenie kosztów. Wszystkie te elementy wpływają na konkurencyjność oferty CHEP, nie tylko względem białej palety, czyli powszechnie stosowanego rozwiązania w łańcuchu dostaw, ale również pod względem oferentów konkurencyjnych rozwiązań z zakresu wynajmu palet.

Firma Harper Hygienics S.A. oczywiście spotkała się na rynku z innymi ofertami wynajmu palet, które bazują na obrocie białą paletą, ale jak do tej pory żadna z tych firm nie złożyła tak korzystnej kosztowo i operacyjnie propozycji współpracy jaką oferuje CHEP Polska. A Harper Hygienics S.A. chce współpracować z wiarygodnymi i rzetelnymi dostawcami, takimi którzy razem z nami będą realizować nasz nadrzędny cel działalności jakim jest „dobry zysk w dobrym stylu”. ◀

Robert Firlik,
dyrektor Supply Chain
w Harper Hygienics S.A.



Jednym z priorytetów w zarządzaniu łańcuchem dostaw jest organizacja efektywnego funkcjonowania działu obsługi klienta oraz usprawnienie działań logistycznych

a nierzadko po 1 cyklu, należy taką paletę naprawić, a to oznacza dla firmy dodatkowe obciążenie i stratę czasu.

Dodatkowym problemem, z którym mają do czynienia użytkownicy standardowych palet EURO jest szara strefa obrotu nośnikami, czyli nielegalny obrót paletami. Firmy tracą nie tylko palety i czas, ale przed wszystkim pieniądze z powodu ginących opakowań lub ich bezprawnej wymiany na nośniki gorszej jakości przez różnych uczestników łańcucha dostaw.

Elastyczność i poziom obsługi

W sprzedaży produktów, którymi zajmuje się Harper Hygienics S.A., widoczna jest sezonowość – różna dla produktów dla domu

ani reklamacji od klienta dotyczących jakości nośników czy odrzucenia dostaw, więc zamiast załatwiać problemy paletowe może skupić się na rzeczywistych wyzwaniach związanych z logistyką produktów firmy.

Dla firmy Harper Hygienics S.A. bardzo ważna jest również pewność dostaw zamówionych nośników. Tylko dwa razy w ciągu prawie pięcioletniej współpracy Harper Hygienics S.A. z CHEP, zdarzyło się, że palety nie dojechały na czas. Zostało to jednak bardzo szybko naprawione, a problem nie był zupełnie odczuwalny. Dzięki unifikacji nośników w systemie, Harper Hygienics S.A. aktywnie przyczynia się również do zmniejszenia szarej strefy, ponieważ palety CHEP nie są przedmiotem obrotu w jej obszarze.

Branża transportowa boi się recesji

Ponad połowa firm transportowych odnotowała w 2012 r. spadek liczby realizowanych przewozów, a 45% prognozuje, że najbliższe 12 miesięcy będzie dla branży transportowej jeszcze trudniejsze. Co czwarty przewoźnik za największą barierę rozwoju własnej firmy uważa rosnące ceny paliw, zaś co piąty dużą konkurencją na rynku.

To wnioski płynące z badania przeprowadzonego przez firmę Pall-Ex Polska, międzynarodową sieć przewoźników, która realizuje projekt konsolidacji firm transportowych. Badanie zostało zrealizowane przez firmę Pall-Ex Polska w okresie

Aż 45% przewoźników spodziewa się, że 2013 r. będzie jeszcze gorszy od poprzedniego. Przyczynią się ku temu, według badanych, rosnące ceny paliw (26%), zbyt duże nasycenie rynku (22%), duża liczba pustych przebiegów (15,5%), ograniczony zasięg te-

Z rozmów, które przedstawiciele Pall-Ex przeprowadzili z przewoźnikami wynika, że firmy transportowe mają często problem z realizacją skutecznych kampanii marketingowych, boją się także wprowadzenia nowych rozwiązań. – *Wiele z nich nie wdrożyło do tej pory systemów informatycznych, które mogłyby zmniejszyć koszty przewozów, optymalizować trasy przesyłek czy pomóc we wprowadzaniu nowych usług na rynek. Można odnieść wrażenie, że w biznesie firmy transportowe kierują się bardziej intuicją niż twardymi danymi* – podsumowuje Maciej Winiarski.

Trudną sytuację na rynku potwierdzają dane Głównego Urzędu Statystycznego. W ubiegłym roku liczba zarejestrowanych firm transportowych zmniejszyła się o ponad 3,5 tysiąca.

Aż 54% przebadanych firm transportowych zanotowało w ubiegłym roku spadek liczby realizowanych przewozów

styczeń - luty 2013 r. na grupie 90 firm transportowych z różnych regionów Polski.

– *To dość pesymistyczne wyniki. Transport zawsze był uważany za barometr gospodarki. Jeśli nastroje w branży są złe, to znaczy, że sygnały o poprawie koniunktury gospodarczej w drugiej połowie roku mogą być przedwczesne* – komentuje Maciej Winiarski, dyrektor logistyki w Pall-Ex Polska, międzynarodowej sieci dystrybucji.

Obawa o konkurencję i ceny paliwa

Ponad połowa (54%) przebadanych firm transportowych zanotowała w ubiegłym roku spadek liczby realizowanych przewozów. Mimo, że dla większości przewoźników (42%) ten spadek nie był znaczący

– wyniósł od 5 do 15% – prognozy na przyszłość są bardziej pesymistyczne.

rytorialny (14,5%), rosnące opłaty drogowe (11%) oraz nieuczciwa konkurencja (10%). Tylko 17% firm uważa, że 2013 r. będzie dla nich zdecydowanie lepszy, a 35% spodziewa się, że sytuacja w branży się nie zmieni.

Intuicja owocuje problemami

– *Wyniki raportu potwierdzają narastający kryzys w branży transportowej, zwłaszcza wśród małych i średnich firm, których jest w Polsce najwięcej. Bardzo często balansują one na granicy opłacalności. To nie tylko efekt dużej konkurencji, wzrostu cen paliw i opłat drogowych, ale także zatorów płatniczych i nieprzystosowania wielu firm do szybko zmieniającej się rzeczywistości* – tłumaczy Maciej Winiarski.

Konsolidacja – sposób na przetrwanie?

W grudniu ubiegłego roku Pall-Ex ogłosił program partnerski i rozpoczął budowę ogólnopolskiej sieci przewozów zrzeszającej niezależne firmy transportowe. Konsolidacja może pomóc przewoźnikom w walce z kryzysem i konkurencją – analogicznie jak stało się to w innych europejskich krajach. Do tej pory Pall-Ex zrealizował podobny projekt w 6 krajach Europy i w każdym z nich odniósł sukces – także w tych, które zostały mocno dotknięte kryzysem. W Polsce uruchomienie sieci ma nastąpić w maju. – *Nasze doświadczenia pokazują, że dzięki współpracy partnerskiej przewoźnicy mogą się rozwijać nawet na trudnych, najbardziej dotkniętych kryzysem rynkach. Przykładem może być Total AS, firma transportowa z Rumunii, która pozyskała 70 nowych klientów w ciągu zaledwie 6 miesięcy czy włoski przewoźnik Dorica Express SRL, który zdobył 59 klientów* – tłumaczy Maciej Winiarski. ◀

RC



Transport drogowy

– narodowa specjalność

Konferencja „Polski transport drogowy. Jak utrzymać pozycję lidera”, zgodnie z zapowiedziami jej organizatora (ZMPD), miała przyciągnąć nie tylko przewoźników, ale i przedstawicieli władz. Liczono na to, że Sejm, w którym zorganizowano spotkanie oraz zapowiadana obecność wicepremiera, ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego i przewodniczącego Sejmowej Komisji Infrastruktury Zbigniewa Rynasiewicza, którzy objęli patronat nad konferencją, wzbudzi zainteresowanie posłów. Niestety tak się nie stało.

Aliczono na to, że w takim otoczeniu i przy takim składzie, palące problemy nie tylko zostaną jeszcze raz wypowiedziane, ale że przedstawiciele władz zajmą stanowisko i dalej się nimi zajmą. Sprowokować miał ich do tego cel konferencji, czyli zdiagnozowanie obecnej sytuacji transportu drogowego, w tym uwarunkowań formalnych i gospodarczych tworzonych przez Polski Rząd oraz Unię Europejską. To miało pozwolić na określenie najważniejszych zadań dla branży na najbliższy czas.

Jednak już na początku, ci uczestnicy konferencji, którzy liczyli na spotkanie ze związanym od lat z Komisją Infrastruktury Januszem Piechocińskim, byli rozczarowani, gdyż z powodu ważnych obowiązków nie dotarł on do Sali Kolumnowej Sejmu RP. Nie było też przedstawicieli Parlamentu i Ministerstwa Finansów, czego również oczekiwano. Obecny za to był sekretarz stanu w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej Tadeusz Jarmuziewicz, który zapewniał o przychylności polskiego rządu przewoźnikom.

Podkreślał, że w ilości przewiezionych towarów zajmują oni w Europie pozycję lidera. Ostrzegał jednak, że każdy chce pokonać lidera i dlatego nasi przewoźnicy są teraz na celowniku konkurencji.

Bez unijnego wsparcia

Podczas spotkania miały miejsce dwa panele dyskusyjne – w pierwszym uczestniczyli przedstawiciele nauki, a w drugim – biznesu. Nie na to jednak byli przygotowani transportowcy – liczyli na porady

Silesia TSL EXPO

Zapraszamy na stoisko Soloplan na targach
Silesia TSL EXPO 2013 w Sosnowcu!
16. – 17. Kwiecień 2013 | Stanowisko 14

soloplan®

Oprogramowanie logistyczne

Zarządzaj tak, jakbyś tam był

Firma Soloplan, wiodący producent oprogramowania do planowania transportu (TMS), oferuje Państwu intuicyjne i kompleksowe rozwiązanie spełniające wszystkie aktualne wymagania nowoczesnej branży transportowo - spedycyjnej. Dzięki elastyczności systemu CarLo®, dopasowujemy się do Państwa indywidualnych wymagań mimo ustandaryzowanych funkcjonalności. **Chętnie udzielimy odpowiedzi na Państwa pytania!**



www.soloplan.pl



praktyczne i próbę rozwiązania nękających ich problemów, a tych oczekiwań nie byli w stanie spełnić uczestnicy paneli dyskusyjnych. Dlatego też największe zainteresowanie wzbudziło wystąpienie prof. Bo-

wszystkich na ziemię mówiąc, że firmy transportowe nie mają co liczyć na bezpośrednie wsparcie przez Unię w perspektywie finansowej 2014-2020, zaznaczając przy tym, że żadna z dotychczasowych

Firmy transportowe nie mają co liczyć na bezpośrednie wsparcie przez Unię w perspektywie finansowej 2014-2020. Mogą natomiast zyskać pośrednio, poprzez zdobycie zleceń związanych z budową dotowanej przez Unię produkcji i infrastruktury drogowej.

gusława Liberadzkiego, który wziął udział w pierwszym panelu dyskusyjnym wraz z prof. Wojciechem Paprockim i prof. Zdzisławem Kordelem. Nasz poseł do Parlamentu Europejskiego sprowadził

inwestycji nie przyniosła UE wartości dodanej. Mogą natomiast zyskać pośrednio, poprzez zdobycie zleceń związanych z budową dotowanej przez Unię produkcji i infrastruktury drogowej, jak dokończenie



Profesorowie (od lewej) Zdzisław Kordelel, Wojciech Paprocki i Bogusław Liberadzki mówili o sytuacji polskiego transportu. Zdaniem dwóch pierwszych prelegentów jego przyszłość jest w konsolidacji.

autostrad A1, A2, A4 oraz drogi ekspresowej S3. Podkreślił, że pieniądze z nowego budżetu unijnego powinny służyć stworzeniu szans rozwojowych, a nie pojedynczych, często mało potrzebnych ogólnym celom. – *Co do transportu, spedycja i logistyka mogą stać się naszą narodową specjalnością. Obroty wschód-zachód, północ-południe, obsługa eksportu i importu, to są szanse na utrzymanie i dalszy rozwój naszego transportu drogowego. A jeśli będzie rósł sektor przemysłowy, to będzie rósł i polski transport –* powiedział Bogusław Liberadzki. Zaznaczył też, że transport musi służyć podnoszeniu konkurencyjności Europy, a to oznacza, że wcale nie ma być najtaniej, tylko najlepiej.

Przyszłość w konsolidacji

Prof. Wojciech Paprocki z SGH skoncentrował się na czynnikach, które złożyły się na sukces polskich firm, jak np. relatywnie niska cena, na zwiększeniu ich konkurencyjności i elastyczności, tak aby zdobywały kontrakty i płaciły podatki w swoich krajach. A nie jest tak, gdy Polacy pracują na zlecenie zagranicznych przedsiębiorstw. Zwrócił też uwagę na rosnącą presję ze strony Unii wobec polskich przewoźników. Paradoxem jest to, że wymagań dotyczących baz w tej chwili nie jest w stanie spełnić większość (ok. 90%) polskich firm transportowych, a czynnikiem zwiększającym wydajność jest przekroczenie czasu pracy, która to praktyka będzie przez UE coraz bardziej ograniczana. Choć prof. Paprocki uważa, że siła polskiego transportu bierze się z jego rozdrobnienia, to jednak jako kierunek rozwoju firm transportowych wymienił ich konsolidację. Zadał jednak pytanie: – *Czy, jeśli nastąpi koncentracja, to branża będzie w stanie utrzymać swoją pozycję?*

Również o konsolidacji transportu drogowego mówił prof. Zdzisław Kordelel. Za dodatkowy atut, pozwalający optymistycznie patrzeć w przyszłość, uznał on nabyte w ciągu lat doświadczenie polskich firm oraz ich zdolność dostosowania się do coraz większych wymagań rynku. – *Także teraz, w trudnym dla transportu drogowego czasie, trzeba wykorzystywać zdobyte przez lata doświadczenie. Rynek wymaga dzisiaj stałego przeglądu swoich działań, monitorowania własnej firmy i analizowania każdego następnego kroku –* zaznaczył prof. Kordelel.

O przyszłości transportu również mówili przedsiębiorcy związani z branżą TSL: Dominik Landa z DCT Gdańsk, Zbigniew Kołodziejek z Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego, Andrzej Sugajski – dyrektor generalny Związek Polskiego

Leasingu, Andrzej Wierzbicki – dyrektor Zarządzania Flotą w DB Schenker Polska i Marek Eron – prezes firmy Erontrans. Podkreślali oni wpływ koniunktury gospodarczej na perspektywy transportu. W tym roku pogarszający się stan polskiej gospodarki spowodował kilkunastoprocentowy spadek sprzedaży samochodów ciężarowych.

Paneliści zwrócili też uwagę, że ważnym czynnikiem, oprócz tempa rozwoju branży TSL, będzie również jego kierunek – czy zostanie on zdoinowany przez usługi (wersja mniej korzystna dla branży) czy przez produkcję lub handel. W każdej z tych sytuacji należy jednak koncentrować na jak najlepszym wykorzystaniu zasobów, tak aby samochody nie woziły powietrza oraz na optymalizacji kosztów, co można realizować poprzez tworzenie grup zakupowych, w skład których wchodzić mniejsze firmy transportowe.

Pytania bez odpowiedzi

Sądząc z pytań zadawanych w trakcie konferencji, przewoźnicy liczyli na uzyskanie odpowiedzi w kwestjach, z którymi borykają się od lat, jak kolejki na granicy, definicja przewozu na potrzeby własne, nieuczciwa konkurencja ze strony firm wykonujących przewozy na potrzeby własne, dumping stosowany przez firmy litewskie i łotewskie, kary w systemie viaTOLL czy pomoc w utrzymaniu miejsc pracy oraz fiskalizm. Coraz większym problemem jest narastająca ekspansja przewoźników z Wschodu, którzy mają korzystniejszą sytuację ze względu na niższe koszty paliwa oraz możliwość odliczenia podatku VAT. Jako jedno z podstawowych zagrożeń dla przyszłości polskiego transportu wymieniano narastające lawinowo zatrudnianie zdecydowanie tańszych kierowców z krajów spoza UE. Mówiono też o coraz bardziej restrykcyjnych przepisach, które nie tylko utrudniają działalność, ale również podwyższają jej koszty.

Na sali nie było jednak osób, do których kierowana była większość postulatów i pytań. Z paroma próbowali zmierzyć się naukowcy. Profesor Kordel zaproponował, żeby przedstawiciele środowiska przygotowali raport na temat nadmiernego fiskalizmu państwa, który wykaże, że taka polityka podatkowa jest dla niego nieopłacalna. Podobnego zdania był Tadeusz Jarmuzewicz, który stwierdził: – Ciężar jest po waszej stronie, proszę zebrać postulaty i argumenty za, a ja jestem gotów pomóc w procedurze legislacyjnej. Proszę jednak pamiętać, że oprócz Ministerstwa Transportu, decydujący głos ma Ministerstwo Finansów.

Na sali, niestety, nie było żadnego z jego przedstawicieli.

Pytania do nieobecnych skomentował prezes ZMPD Jan Buczek kończący

tdą nie przyjął naszego zaproszenia. Zorganizowaliśmy tę konferencję w Sejmie, przyszedliśmy do posłów, aby mieli nas tu, u siebie, na miejscu. Gdzie oni są? Nie zmarnujemy

Coraz większym problemem jest narastająca ekspansja przewoźników z Wschodu, którzy mają korzystniejszą sytuację ze względu na niższe koszty paliwa oraz możliwość odliczenia podatku VAT.

konferencję – *Czyniliśmy starania, aby w spotkaniu uczestniczył przedstawiciel Ministerstwa Finansów, niestety nikt stam-*

szansy rozliczenia tych parlamentarzystów przy następnym wyborach. ◀

Elżbieta Haber

You drive, we care. 

Ecotaxe już jesienią 2013 r.

Jedno urządzenie DKV Box do rozliczania opłat Ecotaxe i TIS PL

Francja zapowiedziała wprowadzenie w 2013 r. nowego podatku w formie opłaty drogowej o nazwie Ecotaxe. Już teraz możesz zarezerwować urządzenie DKV Box obsługujące dwa systemy: Ecotaxe i TIS PL.

» 0 zł prowizji za rozliczenie opłat

Więcej informacji: info-vtpl@dkv-euroservice.com

www.dkv-ecotaxe.com



System, który budzi sporo emocji

Elektroniczny system poboru opłat drogowych, mimo tego, że w Polsce działa już półtora roku, wciąż budzi spore kontrowersje, a dotyczą one przede wszystkim systemu naliczania kar. W ogólnopolską dyskusję włączył się nawet rzecznik praw obywatelskich, który zarzucił MTBiGW wydanie Rozporządzenia zezwalającego Inspekcji Transportu Drogowego na kumulację kar pieniężnych w zależności od liczby przejechanych bramownic. Jak to wygląda z punktu widzenia firmy Kapsch, która jest operatorem systemu, mówi Dorota Prochowicz, rzecznik projektu viaTOLL.

Jakie są wpływy z systemu viaTOLL i czy są one większe niż dotychczasowe koszty?

Koszty budowy i uruchomienia systemu viaTOLL zwróciły się już jesienią ubiegłego roku. Tylko do końca 2012 r., a więc przez pierwsze półtora roku funkcjonowania, viaTOLL przyniósł przychody w wysokości 1,3 miliarda złotych, podczas gdy jego wdrożenie kosztowało 1,1 miliarda złotych.

Żaden inny podobny system w Europie nie wygenerował tak szybko zwrotu kosztów inwestycyjnych. Na koniec lutego 2013 r. na koniec Krajowego Funduszu drogowego zaksięgowano 1,475 mld zł tytułem wpływów z Krajowego Systemu Poboru Opłat.

Ilu użytkowników systemu viaTOLL zarejestrowano do tej pory? Jaki udział we wpływach z opłat mają przewoźnicy z poszczególnych krajów?

W Ministerstwie Transportu trwają obecnie prace nad zmianami ustawowymi, które wprowadzą odpowiednie modyfikacje. Wstępna propozycja resortu, zmierzająca do uporządkowania kwestii kar, mówi o blokach czasowych.

W tej chwili w systemie viaTOLL zarejestrowanych jest łącznie ponad 333 tys. użytkowników (firm), a liczba zarejestrowanych pojazdów przekracza 671 tys., z czego większość pochodzi z Polski (67%). Największymi przewoźnikami zagranicznymi są Niemcy (5,5% pojazdów zarejestrowanych w systemie), Litwini (3,7%), Czesi (3,1%), Rosjanie (3%) i Ukraińcy (2,9%).

Użytkownicy zagraniczni generują łącznie ok. 14% wpływów z systemu viaTOLL.

Ile odnotowano transakcji? Jaka ich część wymagała dodatkowego zweryfikowania? Czy poziom błędów utrzymuje się na stałym poziomie?

Liczba operacji, które miesięcznie obsługuje system przekracza 74 milionów. Średnio na konto Krajowego Funduszu Drogowego wpływa ponad 3 miliony złotych dziennie.

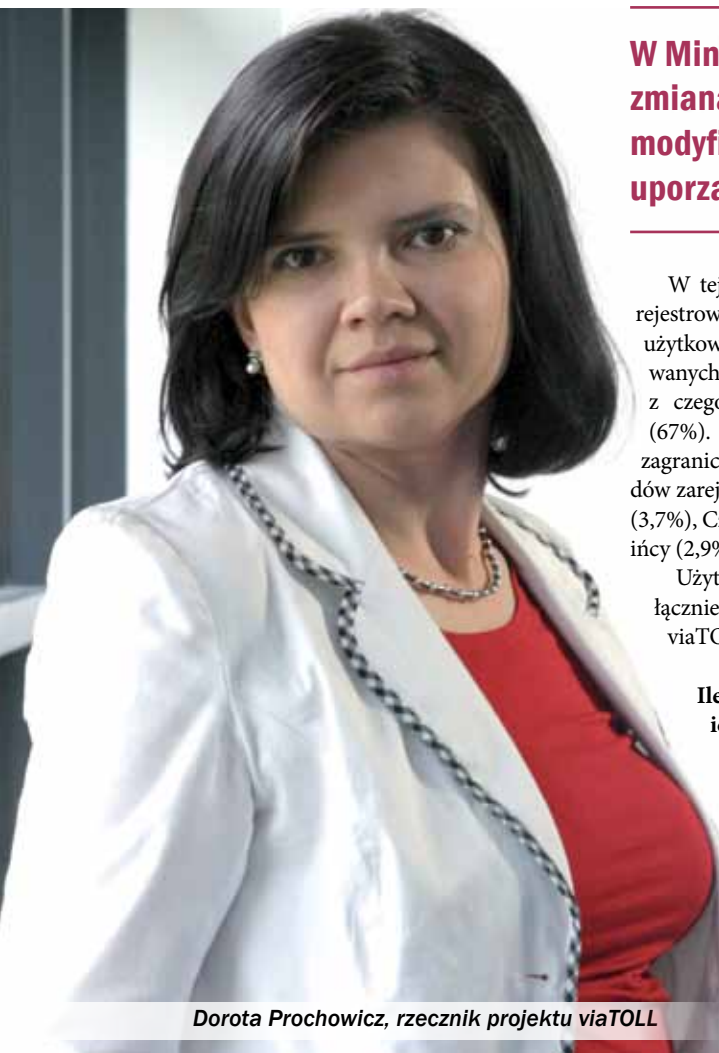
Z jakimi wykroczeniami macie państwo najczęściej do czynienia i z jakiego powodu najczęściej naliczane są kary? Jaka jest łączna suma nałożonych kar?

Określone obowiązki związane z korzystaniem z systemu viaTOLL nakłada na kierowców Ustawa o drogach publicznych. Blisko 50% odnotowanych wykroczeń dotyczy przejazdu siecią dróg płatnych bez za-

rejstrowania pojazdu w systemie, co podlega karze w wysokości 3000 zł. Zdarzają się również naruszenia w postaci wprowadzenia nieprawidłowych danych o rodzaju pojazdu, jego DMC, itp. W takich wypadkach kara pieniężna wynosi 1500 zł. Przypominamy, że instytucją odpowiedzialną za nakładanie kar jest Inspekcja Transportu Drogowego, a operator systemu jedynie wskazuje naruszenia, np. brak urządzenia pokładowego w pojeździe.

Gdzie znajdują się słabe punkty w systemie? Czy są prowadzone działania mające na celu ich likwidację?

System viaTOLL jest jednym z najbardziej efektywnych i sprawnie działających systemów elektronicznego poboru opłat w Europie. Biorąc pod uwagę ponad 1,5 roku jego funkcjonowania, uwagi branży oraz doświadczenia operatora, można stwierdzić, że najbardziej wrażliwym elementem systemu jest obecnie otoczenie prawne (czy to w przypadku wysokości kar, sposobu ich naliczania, ale także dostępności na koncesyjnych odcinkach autostrad). To są kwestie,



Dorota Prochowicz, rzecznik projektu viaTOLL



W Polsce wciąż zdecydowana większość użytkowników systemu viaTOLL (77,5%) decyduje się na regulowanie płatności metodą pre-pay, czyli tzw. przedpłaty, która polega na uprzednim doładowaniu przez użytkownika konta ustaloną kwotą.

które obecnie są przedmiotem prac Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.

Czy urządzenia viaBOX posiadają gwarancję i certyfikat?. Kto ponosi konsekwencje, jeśli są one niesprawne i np. nie został zasygnalizowany niski stan konta? Inspekcja Transportu Drogowego w takich wypadkach kara przewoźników, choć w umowie napisano, że spółka będzie przysyłać użytkownikowi ostrzeżenie na wszystkie urządzenia viaBOX przypisane do jego konta, za pomocą kanałów komunikacji wskazanych w umowie, informacje o braku środków płatniczych na jego koncie, umożliwiającą jazdę po drodze płatnej.

Kapsch jest największym producentem i dostawcą urządzeń pokładowych na świecie i oczywiście również viaBOXy przeznaczone na rynek polski posiadają wszelkie niezbędne certyfikaty i są objęte systemem

gwarancyjnym, zgodnie z polskim prawem. Kopia certyfikatu jest umieszczona na stronie internetowej systemu. Proszę pamiętać, że zgodnie z umową i instrukcją obsługi viaBOX, każdy użytkownik systemu viaTOLL zobowiązany jest do zwracania uwagi na prawidłowe działanie zamontowanego w jego pojeździe urządzenia. Jeżeli ma on jakiegokolwiek wątpliwości odnośnie prawidłowości jego działania, powinien niezwłocznie zgłosić się do Punktu Obsługi Klienta bądź Punktu Dystrybucji, gdzie urządzenie zostanie bezpłatnie wymienione. O wysokiej jakości urządzeń pokładowych świadczyć może fakt, że na ponad 1 milion rozdystrybuowanych viaBOXów wadliwość stwierdzono jedynie w 0,01%. Z powodu nieprawidłowego dzia-

o drogach publicznych jest naruszeniem zasad zawartych w Konstytucji. Co z tym zrobiono? Czy nadal w ten sposób naliczane są kary?

W Ministerstwie Transportu trwają obecnie prace nad zmianami ustawowymi, które wprowadzą odpowiednie modyfikacje. Wstępna propozycja resortu zmierzająca do uporządkowania kwestii kar, mówi o blokach czasowych. W takim wypadku kary za brak opłat nie byłyby już naliczane po przejechaniu przez każdą bramownicę kontrolną. Kierowca złapany raz na tym, że nie zapłacił, mógłby jechać dalej przez 3 do 6 godzin. Dopiero po takim czasie mógłby zostać ukarany po raz kolejny. Operator systemu jest przygotowany z technicznego

Blisko 50% odnotowanych wykroczeń dotyczy przejazdu siecią dróg płatnych bez zarejestrowania pojazdu w systemie, co podlega karze w wysokości 3000 zł.

lania urządzenia wynikającego z wady fabrycznej, żaden kierowca nigdy nie poniósł i nie poniesie konsekwencji w postaci kary administracyjnej.

W styczniu rzecznik praw obywatelskich, w imieniu osób poszkodowanych przez system viaTOLL, skierował skargę do Ministerstwa Transportu. Zarzucił mu wydanie rozporządzenia, które zezwala Inspekcji Transportu Drogowego na kumulację kar pieniężnych w zależności od liczby przejechanych bramownic, które zarejestrowały nieuiszczenie opłaty elektronicznej. W ocenie rzecznika powyższa interpretacja przepisu art. 13 k Ustawy

punktu widzenia do wdrożenia zmian wynikających z planowanej nowelizacji ustawy o drogach publicznych.

Przewoźnicy skarżą się też na błędne rejestrowanie pojazdów przez pracownikó stacji paliw i punktów dystrybucyjnych...

Dokładamy wszelkich starań, aby osoby pracujące w punktach obsługi klienta były odpowiednio przeszkolone i wykonywały swoją pracę z należytą starannością i uwagą, co pozwala na sprawną rejestrację pojazdu w systemie viaTOLL. Niemniej jednak, aby uniknąć ewentualnych nieporozumień, zwracamy uwagę użytkowników na konieczność sprawdzania



podpisywanych dokumentów i zawartych w nich danych. Dokładna weryfikacja podpisywanej umowy minimalizuje ryzyko wystąpienia pomyłek.

Również samodzielnie prowadzimy weryfikację umów. Na jej podstawie zwracamy się niekiedy do wybranych użytkowników z prośbą o dokładne sprawdzenie, uzupełnienie bądź zmodyfikowanie informacji zawartych w umowie.

Czy mogłaby Pani wyjaśnić, jak wygląda podział odpowiedzialności pomiędzy firmą Kapsch, ITD i GDDKiA. Np. przewoźnicy obwiniają Kapscha, że kary często są nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do popełnionego przez kierowcę przewinienia, a to nie operator ustala ich wysokość.

z systemu post-pay i z pre-pay? Jak to wygląda procentowo?

W Polsce wciąż zdecydowana większość użytkowników systemu viaTOLL (77,5%) decyduje się na regulowanie płatności metodą pre-pay, czyli tzw. przedpłaty, która polega na uprzednim doładowaniu przez użytkownika konta ustaloną kwotą – kiedy pojazd porusza się po płatnych drogach, urządzenie viaBOX nalicza opłaty, których wartość automatycznie odliczana jest od kwoty zgromadzonej na rachunku. Popularność metody pre-pay ma związek z faktem, że przy podpisywaniu umowy na ten typ płatności nie są wymagane żadnego rodzaju zabezpieczenia finansowe.

Tymczasem, z punktu widzenia przewoźników, dużo wygodniejsza jest metoda odroczonej płatności, tzw. post-pay. W przy-

m.in. za pośrednictwem not obciążeniowych, które zawierały informacje o zmianie. Pragnę tu jednocześnie zaznaczyć, że zmianie uległy jedynie ogólne warunki do umowy, a nie sama umowa. W dokumencie głównym, czyli właśnie w umowie, znajduje się zapis, że aktualna wersja ogólnych warunków do umowy znajduje się na stronie internetowej i w miejscach obsługi klienta.

Czy przy zmianie numeru rejestracyjnego pojazdu istnieje konieczność zmiany urządzenia viaBox?

Z racji na fakt, że urządzenie viaBOX przypisane jest do jednego, konkretnego pojazdu, dla którego została dokonana rejestracja, każdorazowa zmiana numeru rejestracyjnego pojazdu wymaga podpisania nowej umowy, w ramach której użytkownik otrzyma nowe urządzenie pokładowe viaBOX.

Przewoźnicy skarżą się na trudności w logowaniu się na konta i na kłopoty w wygenerowaniu odpowiednich potwierdzeń sald lub potwierdzeń opłat. Skąd te problemy?

Z naszej strony dokładamy wszelkich starań, aby zagwarantować wszystkim użytkownikom sprawny i bezproblemowy dostęp do Panelu Obsługi Klienta, poprzez który mają oni ciągły wgląd m.in. w historię dokonywanych transakcji, noty obciążeniowe oraz stan salda.

Proszę wziąć pod uwagę ogromną liczbę transakcji przetwarzaną przez system viaTOLL, obecnie porównywalną z liczbą operacji w średniej wielkości banku internetowym. Podobnie jak w wypadku dostępu do konta bankowego przez internet, również dostęp do konta poprzez panel samoobsługowy musi być odpowiednio zabezpieczony.

Systemem viaTOLL objętych jest do tej pory ponad 2000 km dróg. Kiedy należy spodziewać się następnego rozszerzenia? Czy wiadomo jakich dróg będzie dotyczyło?

Ostatnie rozszerzenie systemu viaTOLL miało miejsce 30 marca br. Sieć dróg płatnych powiększyła się o kolejne 160 kilometrów (z 2030 km do 2190 km). Opłatami objęto fragmenty dróg ekspresowych S7, S8, S19 oraz dróg krajowych nr 4, 7 i 79. Obecnie GDDKiA wraz z Ministerstwem Transportu pracuje nad przygotowaniem kolejnego rozporządzenia dotyczącego włączenia nowych odcinków dróg do systemu viaTOLL. Jako operator systemu jesteśmy gotowi do kolejnych rozszerzeń.

Dziękujemy za rozmowę. ◀



W systemie viaTOLL zarejestrowanych jest łącznie ponad 333 tys. użytkowników (firm), a liczba zarejestrowanych pojazdów przekracza 671 tys., z czego większość pochodzi z Polski (67%).

Firma Kapsch Telematic Services jest operatorem systemu viaTOLL, który odpowiada za jego wdrożenie oraz funkcjonowanie w zgodzie z polskim ustawodawstwem. W ramach naszego kontraktu monitorujemy wnoszenie opłat przez zobowiązanych do tego użytkowników za pomocą urządzeń kontrolnych na bramownicach. W razie podejrzenia popełnienia wykroczenia, po kilkustopniowej weryfikacji danych, informacja taka trafia do Inspekcji Transportu Drogowego. To ten organ finalnie decyduje o tym, czy doszło do naruszenia obowiązku wniesienia opłaty elektronicznej i w razie potwierdzenia tego naruszenia wystawia decyzję administracyjną. Jako operator systemu poboru opłat nie mamy więc wpływu na nałożenie kary, ani jej wysokość.

Czy zmieniają się proporcje, jeśli chodzi o przewoźników korzystających

z padku konta z odroczoną płatnością, jego saldo obejmuje sumę należności, jakie należy uregulować za wszystkie pojazdy zarejestrowane w ramach konta pod koniec określonego w umowie okresu rozliczeniowego. Metoda post-pay upraszcza rozliczenia w systemie viaTOLL, zwiększa elastyczność finansową firmy, a przede wszystkim ułatwia kontrolę wydatków i minimalizuje ryzyko wystąpienia ewentualnych kar za brak opłaty.

Podobno przedsiębiorcy, którzy zawierali umowy w ubiegłym roku, nie zostali w roku bieżącym powiadomieni o zmianie warunków umowy, choć zgodnie z §11 pkt 2 Ogólnych Warunków Umowy „wszelkie zmiany Umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności”.

Wszyscy przedsiębiorcy zostali poinformowani o zmianie ogólnych warunków umowy,

NADJEŹDŹA EURO 6. NISKIE SPALANIE POZOSTAJE.

NOWE POJAZDY SERII MAN TG.
STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ 



Wydajność porusza - nas i naszych klientów. Ponieważ wiemy, o co chodzi w branży transportowej, konsekwentnie dążymy do tego, by nasze pojazdy były jeszcze bardziej wydajne. Efektem naszych dążeń jest nowa generacja samochodów ciężarowych spełniających normę Euro 6: MAN TGX, TGS, TGM i TGL. Każdy typoszereg stanowi sam w sobie klasę wydajności - z innowacyjną techniką, która oferuje Ci nowe korzyści, i z usługami, które przynoszą jeszcze większe zyski. Więcej informacji znajdziesz pod adresem: www.mantruckandbus.pl

Engineering the Future - since 1758.

MAN Truck & Bus

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o. · Al. Katowicka 9, Wolica · 05-830 Nadarzyn · tel. 22 738 69 68 · www.mantruckandbus.pl



Jak użytkować samochód dostawczy

W kwietniu, na stronie internetowej Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów, zostanie opublikowany „Przewodnik Zwrotu Pojazdów. Samochody dostawcze”. Publikacja uzupełnia wydany w 2011 r. „Przewodnik zwrotu pojazdów. Samochody osobowe”.

Nowy przewodnik zawiera niemal 170 zdjęć z opisami, które ilustrują akceptowalne (powstałe w wyniku standardowego zużycia auta) oraz nieakceptowalne (obniżające wartość samochodu) uszkodzenia pojazdów dostawczych do 3,5 tony, weryfikowane po zakończeniu umowy wynajmu długoterminowego. Obszerna część informacyjna dla użytkownika obejmuje zalecenia i obowiązki, które mają wpływ na obniżenie potencjalnych wydatków leasingobiorcy na ponadnormatywne szkody. Na końcu publikacji znajduje się także przymiar do samodzielnej oceny stanu pojazdu.

– Do najważniejszych celów Przewodnika PZWLP należy promowanie bezpiecznej i ekonomicznej eksploatacji firmowych aut. Równie ważne jest optymalizowanie kosztów,

Uszkodzenia akceptowalne



Korozja zawiasów drzwi, o ile nie wpływa na funkcjonalność

Burty skrzyń ładunkowych i ściany zabudów ze śladami korozji (z wyłączeniem pikapów)



Uszkodzenia nieakceptowalne



Wszelkie pęknięcia obudowy lusterek

Plandeki zabudów uszkodzone mechanicznie, w sposób ograniczający funkcjonalność lub wpływający na bezpieczeństwo użytkowania, np. rozerwane



na przykład poprzez ograniczenie wydatków ponoszonych przez przedsiębiorców na etapie zwrotu samochodów. Firmy korzystające z floty otrzymują teraz użyteczne narzędzie, które umożliwia weryfikację uszkodzeń i edukowanie swoich kierowców oraz uzupełnianie zaleceń polityki flotowej. Nie bez znaczenia dla budżetu przedsiębiorstw jest również szansa na obniżenie poziomu szkodowości, co może przełożyć się na niższe stawki ubezpieczeniowe – mówi Leszek Pomorski, prezes Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów.

Gorzej niż wiek wskazuje

Dlaczego po zakończeniu wynajmu klienci bywają obciążani opłatami za ponadnorma-

tywne uszkodzenia pojazdów? Odpowiedź jest prosta: takie koszty powstają, gdy zwracany samochód jest w gorszym stanie, niż wskazywałyby na to jego wiek i przebieg. Obliczając miesięczną stawkę utrzymania auta, firmy wynajmu długoterminowego zakładają określoną utratę jego wartości w ciągu kilku lat użytkowania. Stan samochodu wpływa więc na cenę odsprzedaży, a różnica w wartości – między pojazdem zadbanym a takim z nie naprawionymi uszkodzeniami komunikacyjnymi czy uszkodzonymi lub brakującymi elementami wyposażenia – może sięgać nawet kilku tysięcy złotych.

Uszkodzenia mają więc realny wpływ na obciążenia lub oszczędności firm korzystających z flot. Takich dodatkowych wydatków obydwie strony umowy mogłyby uniknąć, ponieważ stan auta zależy w głównej mierze od sposobu użytkowania samochodu. Warto więc, aby kierowca dokładnie przestudiował nie tylko zdjęcia z opisami, ale przede wszystkim część informacyjną – obowiązki i zalecenia zawarte w Przewodniku.

Rynkowy standard

Moim zdaniem, rozwiązania zaprezentowane w „Przewodniku Zwrotu Pojazdów. Samochody dostawcze” powinny stać się rynkowym standardem również poza firmami zrzeszonymi w PZWLP. Dla klientów i użytkowników firmowych flot jest on źródłem wiedzy przydatnej podczas negocjacji oraz rozpoczęcia i zakończenia kontraktów. Z kolei dla dostawców usług wynajmu jest



Samochód dostawczy

Zgodnie z przyjętą przez ekspertów PZWLP definicją, samochodem dostawczym jest pojazd o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony, który służy wyłącznie do przewozu ładunków lub w którym przestrzeń ładunkowa zajmuje przynajmniej połowę przestrzeni osobowo-towarowej.

Na towarowy charakter samochodu wskazuje zazwyczaj jego budowa:

- ▶ wyraźne oddzielenie części ładunkowej od kabiny kierowcy ścianą lub kratą;
- ▶ brak szyb w przedziale ładunkowym;
- ▶ brak siedzeń w przedziale ładunkowym i możliwości ich montażu (nie dotyczy modeli z fabrycznymi kabinami osobowymi na dwa rzędy siedzeń);
- ▶ brak charakterystycznego dla kabiny kierowcy wykończenia przedziału ładunkowego, w tym plastikowych paneli czy tapicerki.

Do najczęściej spotykanych rodzajów budowy samochodów dostawczych należą więc nadwozia skrzyniowe, specjalne (np. chłodnie, kontenery), pikapy oraz furgony (zwane też blaszakami). Do samochodów dostawczych nie należą vany (furgony osobowe) i minibusy.

podręcznikiem jednolitych zasad, umożliwiającym podnoszenie jakości obsługi. Dzięki naszej publikacji obydwie strony będą mogły również uprościć procedury i ograniczyć czas potrzebny na zakończenie kontraktu – wyjaśnia Leszek Pomorski.

W pracach nad najnowszym wydaniem Przewodnika, obok ekspertów

Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów, uczestniczyli również przedstawiciele Stowarzyszenia Kierowników Flot Samochodowych oraz firm Dekra i SGS. Publikację – zgodnie z edukacyjnymi założeniami PZWLP – będzie można bezpłatnie pobrać ze strony internetowej Związku: www.pzwlp.pl. ◀

„Na Osi” w kwietniu

Kwiecień plecień poprzepłatał... a my poprzepłataliśmy trochę nowości branżowych z pojazdami używanymi. Ale to nie wszystko! Zapraszamy przed telewizory do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi”, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo.

Premiery w każdą sobotę o 14:00!

Powtórki programu emitowane są między innymi: w sobotę o 22:30, niedzielę o 14:55 oraz wtorek o 23:30.

6. kwietnia

- Mercedes Antos jako hakowicę
- polska premiera Iveco Hi-Way
- do czego służą symulatory
- jak przebiegają przygotowania do wyścigów

13. kwietnia

- test używanego MAN'a TGX
- relacja z Olimpiady Techniki Samochodowej
- szczegóły współpracy Volvo i Renault
- śmieciarka na gaz

20 kwietnia

- MB Antos w wersji skrzyniowej
- konferencja MAN'a - Euro 6 nadchodzi
- konkursy jazdy o kropelce
- jak rozwijało się Iveco Stralis

27. kwietnia

- jak usprawnić moc silnika
- recepta na problemy przewoźników
- MB Actros: MP3 vs MP4
- optyczny tuning w stylu fantasy

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: młodszy aspirant Janusz Bereszczyński z KMP w Opolu, starszy kontroler transportu drogowego Agnieszka Dyktyńska-Malejki z WITD w Opolu oraz ekspert Prawo i Transport – Rafał Kochanowski. Program prowadzi Piotr Zelt.

Więcej na www.naosi.pl

tvn **turbo**

Kontakt z redakcją Na Osi:
tel. (77) 464 02 08,
mail: naosi@poczta.onet.pl
ul. Nowowiejska 45
46-073 Chrząstka



Sposób na sukces w branży transportowej

Jeszcze do niedawna popyt na dobra konsumpcyjne wzrastał, powodując powstawanie coraz większej liczby przedsiębiorstw zajmujących się usługami transportowymi. Obecnie, kiedy konsumenci w całej Europie zaciskają pasa, sprawiając, że produkowana jest mniejsza ilość towarów, konkurencja wśród przewoźników staje się coraz bardziej widoczna. W takich warunkach niełatwo jest przetrwać, a tym bardziej zdobyć pozycję lepszą od innych. Jednak wciąż jest to możliwe. W jaki sposób?

Przed wszystkim podstawą funkcjonowania firmy w trudniejszych czasach jest zaplanowane działanie oraz świadomość tego, że nie powinniśmy pozwalać sobie na oddawanie części swojego potencjalnego zysku pośrednikom. Można pomyśleć, że jest to oczywiste. Owszem, ale tylko w teorii. W praktyce wiele firm trans-

portowych realizuje zlecenia transportowe pochodzące z drugiej, trzeciej, a czasem nawet czwartej ręki. W ten sposób, mniej lub bardziej świadomie, rezygnują z dużej części swojego zarobku. A przecież utracone pieniądze mogłyby pomóc w rozwoju przedsiębiorstwa, finansowaniu szkoleń dla pracowników bądź też najzwyczajniej w uiszczaniu bieżących opłat.

Czym się kierować, żeby zyskać?

Przy wyborze partnera spedycyjnego powinniśmy zwracać uwagę na to, czy posiada on stabilną pozycję na rynku oraz czy dysponuje bezpośrednimi kontaktami w poszcze-

lą funkcjonowania każdej firmy, nie tylko w trudniejszych ekonomicznie czasach.

Gdzie to znaleźć?

Najprostszym sposobem na to, by przekonać się o wartości zleceń z pierwszej ręki, jest test giełdy transportowej TC Truck&Cargo® firmy TimoCom. Przez 4 tygodnie przewoźnicy, spedytorzy i załadownicy mogą bezpłatnie zapoznać się z pełną wersją oprogramowania. Giełda TC Truck&Cargo® jest liderem na rynku europejskim, a dostęp do ładunków wystawianych przez 85 tys. użytkowników z 44 krajów umożliwia łatwe omińnięcie pośredników. Międzynarodowy zasięg oraz możliwość wybierania zleceń spośród puli liczącej do 300 tys. ofert każdego dnia – to nie jedyne atuty programu. TimoCom już od ponad 15 lat buduje swoje branżowe doświadczenia. Pozwoliły one także na

gólnych krajach. Dzięki temu oferowane przez niego frachty będą bardziej opłacalne i pewniejsze. Natomiast profesjonalna giełda transportowa powinna udostępniać oferty z pierwszej ręki, dzięki którym wzrastają stawki przewozowe. Fakt użytkowania giełdy przez dysponentów z całej Europy ułatwia nawiązanie współpracy z kontrahentami z wielu krajów. Dostęp do takiego oprogramowania pozwala przewoźnikom na szybsze i skuteczniejsze planowanie. Ważne jest również, by dostawca platformy umożliwił klientom znalezienie stałych zleceń od producentów z innych państw. Jest to bowiem kolejny sposób na wzrost dochodów przewoźnika. Może on również lepiej rozplanować trasę, a przez to zaoszczędzić swój cenny czas. Równie istotny jest pakiet bezpieczeństwa, który pozwala na znalezienie sprawdzonych i wiarygodnych partnerów biznesowych, którzy są podsta-

Co zrobić?

stworzenie obszernego pakietu bezpieczeństwa TimoCom Secure. Każdy potencjalny użytkownik zarówno giełdy transportowej TC Truck&Cargo®, jak i platformy przetargowej TC eBid®, jest dokładnie weryfikowany. Dostawca oprogramowania na bieżąco kontroluje również aktualne działania klientów, po to, by zapobiegać ewentualnym nieprawidłowościom. To wszystko sprawia, że wraz z 30 tys. klientów z powodzeniem tworzy silną przestrzeń nowoczesnego rynku TSL. Każdy, kto chce dołączyć do grona zadowolonych użytkowników wiodącej w Europie giełdy może liczyć na 4 tygodniowy, niezobowiązujący okres testowania programu. Czas ten pokaże uczestnikom branży faktyczne korzyści wynikające z wykorzystywania platform zleceń. Więcej informacji na temat produktów TimoCom znajduje się na stronie internetowej www.timocom.pl.

Wiele firm transportowych realizuje zlecenia pochodzące z drugiej, trzeciej, a czasem nawet czwartej ręki.

stworzenie obszernego pakietu bezpieczeństwa TimoCom Secure. Każdy potencjalny użytkownik zarówno giełdy transportowej TC Truck&Cargo®, jak i platformy przetargowej TC eBid®, jest dokładnie weryfikowany. Dostawca oprogramowania na bieżąco kontroluje również aktualne działania klientów, po to, by zapobiegać ewentualnym nieprawidłowościom. To wszystko sprawia, że wraz z 30 tys. klientów z powodzeniem tworzy silną przestrzeń nowoczesnego rynku TSL. Każdy, kto chce dołączyć do grona zadowolonych użytkowników wiodącej w Europie giełdy może liczyć na 4 tygodniowy, niezobowiązujący okres testowania programu. Czas ten pokaże uczestnikom branży faktyczne korzyści wynikające z wykorzystywania platform zleceń. Więcej informacji na temat produktów TimoCom znajduje się na stronie internetowej www.timocom.pl.

RC



MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI W WARSZAWIE

SPOTKAJMY SIĘ

Formularze zgłoszeniowe oraz dodatkowe informacje dostępne są na stronie internetowej:

transport.lentewenc.com

TRANSPORT INTERMODALNY
TRANSPORT DROGOWY, KOLEJOWY, MORSKI
LOGISTYKA I USŁUGI SPEDYCYJNE
TRANSPORT WEWNĘTRZNY I MAGAZYNOWANIE
SYSTEMY ITS
USŁUGI TOWARZYSZĄCE

26 - 28
listopada
2013
WARSZAWA

TARGI – POKAZY – KONFERENCJE – PANELE DYSKUSYJNE – WYSTĄPIENIA SPECJALISTÓW

ORGANIZATORZY:



PARTNERZY:



Ostatni etap liberalizacji kolei

Kolej, w świetle Białej Księgi wyznaczającej cele do zrealizowania do roku 2030, powinna odgrywać coraz większą rolę w europejskim systemie transportowym. Sektor kolejowy wciąż jednak nie spełnia związanych z nim oczekiwań. W rankingu oceniającym satysfakcję klientów zajmuje on 27 miejsce spośród 30 najważniejszych dla gospodarki branż.

Aby przyspieszyć tempo reform wprowadzanych przez kolej, a także polepszyć jakość i zwiększyć zakres świadczonych przez nią usług, Komisja Europejska przedstawiła niedawno IV już pakiet kolejowy – kompleksowy pakiet środków. Poprzednie miały miejsce w 2001, 2004 i 2007 r., przy czym wprowadzenie niektórych z zalecanych w nich regulacji nastęrcza wciąż trudności paru krajom Unii Europejskiej. Główne cele obecnego pakietu to dalsza liberalizacja tej gałęzi transportu – tym razem w przewozach pasażerskich, wzmocnienie roli Europejskiej Agencji Kolejowej (ERA) oraz bardziej jednoznaczne niż dotąd oddzielenie spółek zarządzających siecią kolejową od operatorów przewozów.

Początek debaty

IV pakiet kolejowy jest zestawem propozycji, nad którymi dopiero rozpoczyna się dyskusja, zarówno w Parlamencie Europejskim, jak i w krajach członkowskich. Z pierwszych ocen i opinii wynika, że pełna realizacja tego pakietu w kształ-



cie przedstawionym przez Komisję Europejską, nie będzie łatwa. Tym bardziej, że obecna stagnacja czy nawet regres na europejskich rynkach kolejowych nie sprzyja podejmowaniu zbyt radykalnych czy reformatorskich działań.

Jednakże zdaniem przedstawicieli Komisji właśnie dlatego konieczne stają się szybkie wdrożenie nowego zestawu unijnych dyrektyw i regulacji. – *Spodziewamy się po nim przede wszystkim większej konkurencyjności na rynku, w którym będzie mogło uczestniczyć więcej podmiotów, oraz oszczędności wynikających z większej efek-*

tywności i niższych kosztów które do 2035 r. mogą wynieść nawet 43 mld euro – podkreślił Jean-Eric Paquet, z Dyrekcji Generalnej ds. Mobilności i Transportu Komisji Europejskiej, podczas seminarium zorganizowanego 27 lutego przez Przedstawicielstwo KE w Polsce i Fundację Centrum Analiz Transportowych i Infrastrukturalnych (CATT).

Spotkanie to zainaugurowało w Polsce debatę na temat wytycznych IV pakietu. Zdaniem Jeana-Erica Paqueta w polskim systemie transportowym kolej odgrywa strategiczną rolę, zarówno jeśli chodzi o przewozy pasażerskie, jak i towarowe. >>>



Efektywna kolej

Jean-Eric Paquet,

Dyrekcja Generalna Komisji Europejskiej ds. Mobilności i Transportu

Czwarty pakiet kolejowy odzwierciedla ambicje wiceprzewodniczącego Komisji Europejskiej i komisarza ds. transportu w tejże komisji Siima Kallasa dotyczące rozwoju kolei w całej Unii Europejskiej. A więc nie tylko tam, gdzie wspierają go olbrzymie środki publiczne, ale również chodzi o to, żeby kolej była bardziej efektywna we wszystkich państwach członkowskich i we wszystkich warunkach. Kolej jest nam potrzebna po to, aby cały system transportowy miał charakter zrównoważony. Jest to kluczowy komponent

tego systemu, zwłaszcza jeżeli mówimy o konkurencyjności.

My chcielibyśmy zmaterializować wizję Białej Księgi dotyczącej transportu. A do tego potrzebna jest właściwie działająca kolej. Czwarty pakiet kolejowy nie dotyczy tylko otwarcia rynku w przewozach pasażerskich, ale poprzez interoperacyjność i odpowiednie rozwiązania w zakresie zarządzania infrastrukturą, będzie również kładł nacisk na rozwój przewozów towarowych oraz ma zapewnić lepsze funkcjonowanie całego systemu kolejowego.

W wymiarze społecznym w czwartym pakiecie kolejowym właściwie nic nie wynika w sensie przepisów praw-

nych, dlatego że istniejące przepisy w pełni to zaspokajają, a jeżeli nie są w sposób systematyczny wykorzystywane w Polsce, to tak czy inaczej są dostępne z poziomu legislacji unijnej. Ale wymiar społeczny ma jeszcze jeden wydźwięk. Odwołujemy się tutaj do mobilności, którą transport kolejowy oferuje wszystkim. Bez transportu kolejowego wielu z naszych obywateli nie mogłoby korzystać z mobilności, nie mogłoby dojechać do pracy i nie mogłoby być częścią dobrze funkcjonującego społeczeństwa. A zatem nie możemy tego nie dostrzegać. To jest kluczowy punkt, na który zwraca uwagę przewodniczący Kallas.



Patronat Honorowy: Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej

2013 Międzynarodowe
Targi Kolejowe

MTG | MIĘDZYNARODOWE
TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA

TRAKO



NOWE Centrum
Wystawienniczo - Kongresowe
amberexp

Gdańsk, 24-27.09.2013

trakotargi.pl

współorganizacja

współpraca



patronat medialny



➤ – *Sądzę, że wasz kraj będzie odgrywał kluczową rolę w negocjacjach dotyczących zaproponowanego przez Brukselę pakietu reform – powiedział.*

Władza w ręce ERA

Najmniej kontrowersyjnym elementem IV pakietu wydaje się być jego pierwszy filar, zakładający przede wszystkim wzmocnienie roli Europejskiej Agencji Kolejowej. Dążąc do ograniczenia kosztów administracyjnych przedsiębiorstw kolejowych i ułatwienia nowym podmiotom wchodzenie na rynek, Komisja proponuje, aby ERA stała się „punktem kompleksowej obsługi” wydającym zezwolenia na wprowadzanie taboru ważne w całej Unii Europejskiej, jak również ważne na obszarze całej UE certyfikaty bezpieczeństwa dla operatorów. Obecnie zezwolenia te oraz certyfikaty wydają poszczególne państwa członkowskie. – *Zniesienie granic dla cer-*



Dyskutanci występujący na seminarium w siedzibie Przedstawicielstwa UE w Polsce, nie negując samej idei otwarcia rynku przewozów pasażerskich, zwracali jednak uwagę na istniejące wciąż u nas bariery w tym zakresie. Krzysztof Krasowski z Przewozów Regionalnych podkreślał, że mimo funkcjonowania na polskim rynku kolejowym wielu operatorów, nie ma prawdziwej konkurencji, ponieważ większość zleceń na przewozy w ramach usługi publicznej odbywa się bez przetargów. Nie ma też dłuższego niż na

gatywy krajowe przy określaniu obowiązków użyteczności publicznej.

Wątpliwa niezależność

Najbardziej jednak kontrowersyjna z całego pakietu, co potwierdziła debata na seminarium, okazała się, połowicznie rozstrzygnięta, propozycja rozdziału zarządcy infrastruktury od działalności przewozowej „lub innego rodzaju połączenia z operatorami”. Tę forsowną od lat przez Parlament Europejski zasadę, Komisja rozводniła (pod naciskiem niektórych członków UE, głównie Niemiec i Francji), dopuszczając tzw. rozwiązanie holdingowe. Zdaniem KE zarządcy infrastruktury działający w ramach „struktur holdingowych” mogą także zagwarantować tę niezależność.

Zdaniem Rafała Milczarskiego, prezesa Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych, dopuszczające takie rozwiązania zapisy pakietu należałoby z niego usunąć, – *oznaczają one bowiem de facto zgodę na brak przeprowadzenia pełnego rozdzielenia zarządcy infrastruktury od operatorów (unbundlingu)*. Szef ZNPK uważa, że rozwój kolei w Europie wymaga w pełni niezależnych i dobrze finansowanych zarządców infrastruktury. Propozycje IV pakietu odnośnie zarządców infrastruktury są niewystarczające, nie zapewniają bowiem ani rzeczywistej niezależności zarządcy infrastruktury, ani jego finansowania.

Józef Marek Kowalczyk, przewodniczący Komisji Infrastruktury Krajowej Izby Gospodarczej, zwrócił uwagę na brak do tej pory ścisłej definicji pojęcia „infrastruktura ko-

IV pakiet kolejowy jest zestawem propozycji, nad którymi dopiero rozpoczyna się dyskusja, zarówno w Parlamencie Europejskim, jak i w krajach członkowskich.

tyfikatów pozwoli poprawić ich efektywność – podkreślał Jean-Eric Paquet. Według szacunków Brukseli działania takie pozwoliłyby na zmniejszenie o 20% czasu wchodzenia nowych przedsiębiorstw kolejowych na rynek oraz zmniejszenie o 20% kosztów i okresu ważności zezwoleń dla taboru. Powinno to zapewnić przedsiębiorstwom do roku 2025 oszczędności wielkości 500 mln euro.

O wiele trudniejsza do przyjęcia będzie dla niektórych państw członkowskich i Parlamentu Europejskiego propozycja otwarcia krajowych przewozów pasażerskich „dla nowych podmiotów i usług” od grudnia 2019 r. Od tego momentu każdy unijny przewoźnik będzie miał prawo uruchomić połączenia kolejowe – także wewnętrzne – w dowolnym państwie UE. Związana jest z tym kwestia wprowadzenia obowiązkowych otwartych przetargów na świadczenie usług publicznych w przewozach kolejowych. Przewozy te stanowią obecnie ponad 90% połączeń kolejowych w Unii Europejskiej. Komisja ocenia, że zapewniłoby to do 2035 r. około 16 mld dodatkowych pasażerokilometrów, nie mówiąc o polepszeniu tych usług i większym wyborze dla pasażerów. Potwierdzają to doświadczenia takich krajów, jak Wielka Brytania, Szwecja, Niemcy, Holandia, Austria, Włochy czy Czechy, które w pełni lub w mniejszym, czy też większym zakresie otworzyły swe rynki dla zagranicznej konkurencji.

okres 1-2 lat kontraktowania tych usług. – *Jeżeli nawet istnieją kilkuletnie kontrakty, to w praktyce są one co roku negocjowane. Unie możliwa to np. zakup taboru, nie ma bowiem stabilnego i odpowiednio długiego źródła finansowania* – podkreślał.

Otwarcie tych przewozów na konkurencję powinno – zdaniem Komisji – dopro-



wadzić do poprawy usług przewozowych i obniżenia cen. Jednakże niektóre kraje UE, takie jak Hiszpania, Grecja czy Republiki Nadbałtyckie obawiają się, że nowi przewoźnicy wybierac będą najbardziej intratne połączenia kosztem tras utrzymywanych przede wszystkim ze względów społecznych. Niepokoję te stara się łagodzić unijny komisarz transportu Siim Kallas, zapewniając, że – *Komisja wykaże w tej kwestii pragmatyczne podejście, uwzględniające warunki regionalne, istniejące struktury firm i prero-*

lejowa” Definicja taka powinna obejmować wszystkie jej aspekty i elementy składowe. Zdaniem Edyty Jaszczuk-Jezierskiej, zastępcy dyrektora Biura Strategii PKP PLK, zmiany proponowane w IV pakiecie, dotyczące roli i obowiązków zarządców infrastruktury są zbyt duże, przeprowadzone szybko, bez dokładnych analiz. Uważa także, że wymagania dotyczące operacji zarządcy od operatora są bardziej restrykcyjne niż te, które dotyczą zarządcy działającego w ramach holdingu. ◀

Franciszek Nietz

FRACHT



2013

FORUM TRANSPORTU INTERMODALNEGO

Forum Transportu Intermodalnego FRACHT 2013
Najważniejsze wydarzenie intermodalne tego roku
18.04.2013, Gdańsk, AMBEREXPO





fot. LOT Cargo

Spedytorzy nagrodzili swoich faworytów

Jakie cechy powinien posiadać idealny agent sprzedaży AirCargo? Czym powinna się charakteryzować najlepsza linia lotnicza Cargo? Czyj klient ma najmniej powodów do narzekania? Na te i inne pytania odpowiadali spedytorzy w ramach konkursu „Skrzydła Spedytorów 2012”.

W głosowaniu na „Najlepszą Linie Lotniczą Cargo 2012” oraz „Najlepszego Agenta Sprzedaży AirCargo 2012” udział wzięło ponad 500 spedytorów lotniczych.

Przyznali oni też nagrodę specjalną „Kryształowe Skrzydła” – trafiła ona do linii lotniczych, agentów i osób które wyróżniły się czymś szczególnym. Głosowanie przeprowadzone było przez serwis

towarowy transportu lotniczego tralo.pl oraz aircargo.pl.

Aby zapobiec wielokrotnemu głosowaniu każde zaproszenie miało unikalny token, który pozwalał na jednokrotne oddanie głosu. Tak więc jeden spedytor to jeden głos, dzięki temu wyniki można uznać za bardzo obiektywne i oddające faktyczny stan na rynku aircargo w Polsce.

W ankiecie umieszczono też dodatkowe pytania pozwalające na analizę jakimi czynnikami kierowali się spedytorzy głosując na linię lub agenta.

W kategorii „Linia Lotnicza Cargo 2012” zwyciężkami firmami są:

- Złote Skrzydła - LOT Cargo,
- Srebrne Skrzydła - Lufthansa Cargo,
- Brązowe Skrzydła - Turkish Cargo.

Dla głosujących w tej kategorii najważniejszymi wytycznymi były: terminowość transportu (kluczowa dla 60% głosujących), oferowany czas transportu (38%), cena za fracht (25%) oraz kontakt z linią (23%). Co ciekawe, za najmniej ważne głosujący uznali rozpatrywanie reklamacji. Także przywiązanie do linii dla ponad 60% spedytorów jest bez znaczenia.

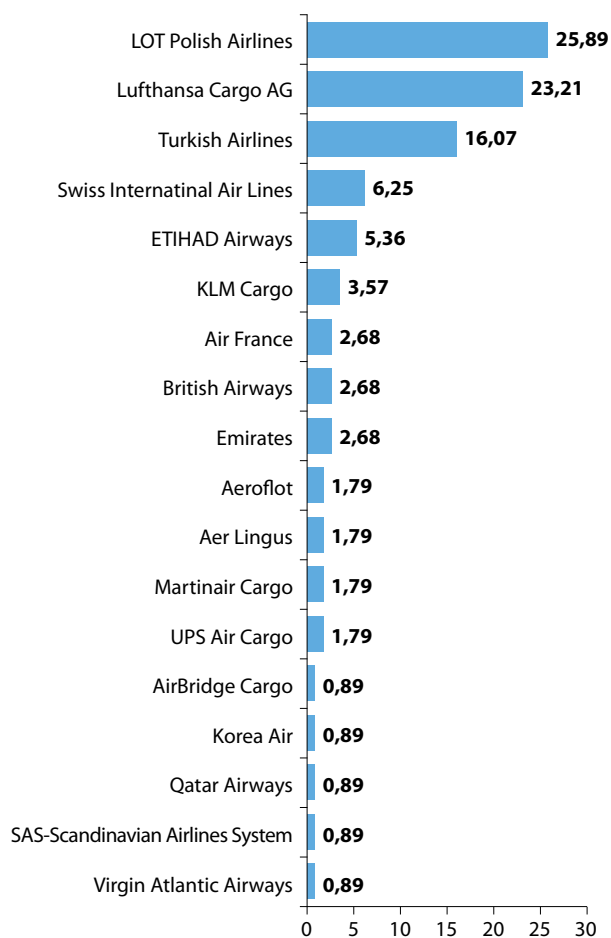


fot. LOT Cargo

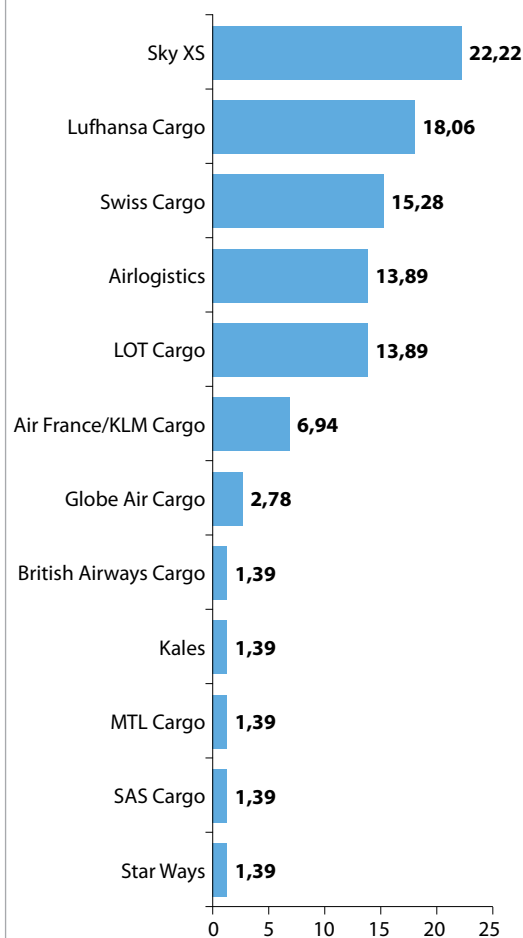
Aby zapobiec wielokrotnemu głosowaniu każde zaproszenie miało unikalny token, który pozwalał na jednokrotne oddanie głosu. Tak więc jeden spedytor to jeden głos.

LINIA LOTNICZA CARGO 2012

% oddanych głosów na daną linię

**AGENT SPRZEDAŻY CARGO 2012**

% oddanych głosów na danego operatora

**Nagrodzeni „Agenci Sprzedaży AirCargo 2012” to:**

- Złote Skrzydła – SKY.XS,
- Srebrne Skrzydła – Lufthansa Cargo,
- Brązowe Skrzydła – Swiss Cargo.

Przy wyborze agenta głosujący kierowali się przede wszystkim dobrym kontaktem z agentem (35%), liczbą linii w ofercie (28%) oraz ceną za fracht (20%). Podobnie jak w wypadku linii lotniczych, rozpatrywanie reklamacji nie ma większego znaczenia dla spedytorów.

„Kryształowe Skrzydła” powędrowały do:

- W kategorii „Linia Lotnicza” do Etihad oraz Lufthansa Cargo za terminowość i jakość połączeń.
- W kategorii „Agent Sprzedaży” do Swiss, R-BAG Polska oraz Airlogistics za jakość obsługi.
- W kategorii „Osoba” do: Jarosława Nowakowskiego (SKY.XS), Artura Bednarczyka (SKY.XS), Andrzeja



Meggera (Lufthansa), Andrzeja Jarząbka (SWISS), Rafała Stodulskiego (Airlogistics), Barbary Solarzkiej (LOT), Michała Bacy (Lufthansa), Darka Dalewskiego (Airlogistics), Piotra Oliwy (Star Ways) – za pro-

fesjonalizm, jakość obsługi klienta i życzliwość.

Wszystkie wyróżnione firmy i osoby otrzymają pamiątkowe dyplomy. ◀

Bartłomiej Kin

Transport to czyste ryzyko

Działalność transportowa wiąże się nieodłącznie ze stałym ryzykiem. Jednak wielu transportowców nie do końca zdaje sobie sprawę, jakie ryzyko podejmuje, jak je właściwie ocenić i asekurować. Jak zatem oceniać ryzyka w transporcie i jaki mają one wpływ na odpowiedzialność przewoźnika oraz jego ubezpieczenie? Zaczniemy od podstaw.

Ocena ryzyka to wszelkie działania mające na celu określenie zagrożeń, które mogą powodować powstanie odpowiedzialności przewoźnika wynikającej z faktu prowadzenia działalności transportowej. Ocena ryzyka jest elementem szeroko rozumianego *risk managementu*.

Identyfikacja ryzyka polega na określeniu, jakiego rodzaju zdarzenia mogą być przyczyną powstania odpowiedzialności oraz jaki będzie jej wpływ na firmę. Każdy przewoźnik zapewne wie doskonale jakie zagrożenia towarzyszą prowadzeniu działalności, w tym ujęciu ryzyko powinno być już zidentyfikowane.

Ocena ryzyka polega na określeniu możliwości powstania szkody ze względu na jej prawdopodobieństwo i rozmiar. Prawidłowo przeprowadzona ocena ryzyka wystąpienia określonego zdarzenia pozwala na podjęcie działań zmniejszających to ryzyko, a tym samym ryzyko powstania straty.

Jak oceniać i kontrolować ryzyko

Niezależnie od wielkości firmy, praktycznie w każdej i zawsze występują elementy redukcji ryzyka. Polega ona głównie na podejmowaniu określonych działań zmierzających do zmniejszenia zagrożenia wystąpienia szkód. Z możliwych działań można wymienić:

- wprowadzenie odpowiednich procedur i instrukcji,
- monitorowanie pracy kierowców (np. przez zainstalowanie GPS),
- szkolenie kierowców,
- okresowe kontrole przestrzegania przez kierowców przepisów i procedur bezpieczeństwa,
- edukację kadry menedżerskiej w zakresie kontroli nad realizacją określonych zadań.

I choć większość firm transportowych kontroluje ryzyko w mniejszym lub większym stopniu, nie można postawić wniosku, że podejmowane działania eliminują zagrożenia. Te bowiem istnieją i realizu-

ją się, niestety, dość często. Oznacza to, że przyjęty przez przewoźników system kontrolowania ryzyka jest niedostateczny, a stosowane metody nie są skuteczne.

Właściwa ocena ryzyka w praktyce polega na:

- rozpoznaniu wszystkich istniejących zagrożeń (ryzyk), które powodują powstanie odpowiedzialności odszkodowawczej przewoźnika,
- oszacowaniu wszelkich możliwych skutków tych zagrożeń, czyli m. in. stopnia odpowiedzialności w ujęciu prawnym i wartościowym.

Obserwacje wskazują, że głównymi zagrożeniami powodującymi powstanie odpowiedzialności przewoźnika i tymi, które generują w firmach transportowych straty są:

- postoje w czasie przewozu,
- zatrudnianie podwykonawców,
- oszustwa i wyłudzenia towaru,
- przeładunki towaru w czasie przewozu,
- zawierane umowy ubezpieczenia.

Przyjrzyjmy się zatem bliżej poszczególnym obszarom i zagrożeniom.

Ryzykowne postoje

Z jednej strony postoje w czasie przewozu są niezbędne dla jego prawidłowego przebiegu, z drugiej zaś zwiększają ryzyko powstania szkody kradzieżowej. Statystyki potwierdzają, że najbardziej narażone na

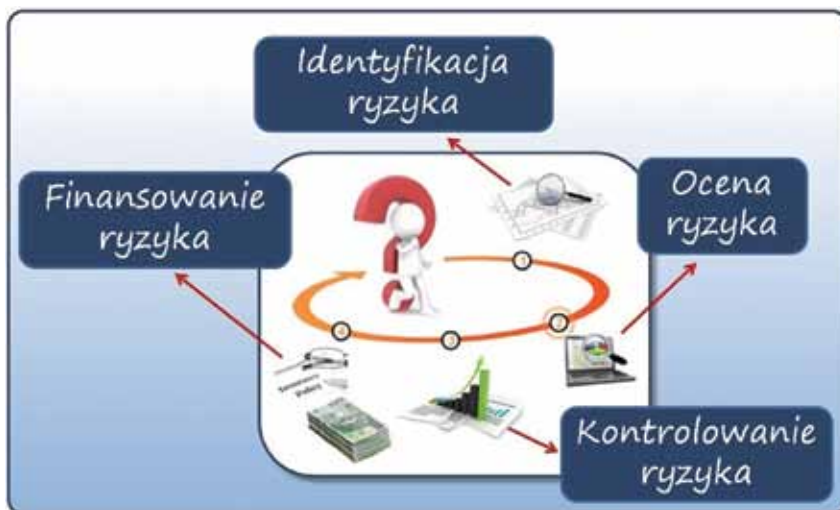


Jerzy Różyk

Ponad 26 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 11 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.

Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.



ryzyko kradzieży są parkingi usytuowane w kilku newralgicznych miejscach.

- ▶ **W pobliżu wielkich magazynów dystrybucyjnych, do których dostarczany jest towar.**

W sytuacji, gdy towar nie zostanie rozładowany przez odbiorcę, kierowca jest zmuszony do odbycia postoju. Z braku parkingów strzeżonych wybiera zwykle jakiś pobliski parking. Takie miejsca są „oblegane” nie tylko przez przewoźników, ale również przez zorganizowane gangi przestępcze trudniące się kradzieżami towaru. Złodzieje wiedzą doskonale, że pojazdy zaparkowane na parkingach w pobliżu centrów dystrybucyjnych np. sprzętu elektronicznego lub AGD, są załadowane intratnym towarem, który łatwo sprzedać, a nietrudno też ukraść. W takich miejscach dochodzi zazwyczaj do większej liczby kradzieży, niż na innych parkingach.

Ponadto, już samo zgłoszenie przyjazdu lub podjęcie przez kierowcę próby rozładowania towaru daje pracownikom odbiorcy sygnał o naszej obecności. Często też ochrona lub inni pracownicy wskazują miejsca, gdzie kierowca może zaparkować pojazd. Jeżeli więc w proceder przestępczy wplątani są pracownicy odbiorcy, taka informacja może zostać przekazana złodziejom i rano możemy się zdziwić, gdy stwierdzimy pociętą plandekę i kradzież części towaru.

- ▶ **W okolicach przepraw przez kanał La Manche i Morze Bałtyckie.**

Przeprawy przez kanał stanowią tzw. „wąskie gardła” i sprawiają, że wiele ciężarówek oczekuje na przejazd. Kierowcy są więc zmuszeni do zaplanowania trasy tak, aby z „marszu” wjechać na prom lub do parkowania na parkingach przy drogach dojazdowych, bądź wręcz w kolejce przy trasie dojazdu. Przestępcy nie wiedzą na jaki towar mogą liczyć, co powoduje, że w takich miejscach dochodzi do licznych przypadków włamań do naczep. W przypadku stwierdzenia w naczepie intratnego towaru, bardzo często dochodzi do jego kradzieży. I choć w takich sytuacjach ich skala jest dość duża, to jednak z uwagi na stłoczenie pojazdów i duży ruch, dochodzi zwykle do mniejszych incydentów.

Gorzej przedstawia się sytuacja na parkingach przy trasach dojazdowych do przepraw promowych, gdyż ilości skradzionego towaru z jednego środka transportu są tam zazwyczaj większe.

- ▶ **W miejscu planowanego pierwszego postoju po przyjęciu towaru od nadawcy.**

Pracownicy nadawcy dokonujący ekspedycji towaru wiedzą, jaki towar załadowano, o której dany samochód wyjeżdża z terenu zakładu i w którą stronę będzie się kierował. Wiedzą też doskonale, że kierowca będzie zmuszony do odbycia postoju na trasie

sprawcom może nie zależeć na towarze, ale na ciągniku lub naczepie. Dokonują wtedy kradzieży całego zestawu wraz z ładunkiem i nie ma znaczenia, czy to jest towar drogi, czy też bezużyteczny, gdyż jest on skradziony poniekąd „przy okazji”. Dlatego ważne jest, aby nie odbywać postojów w miejscach przypadkowych tylko dlatego, że wieziony jest towar, który nikomu się nie przyda. O odszkodowanie za

Postoje w czasie przewozu są niezbędne dla jego prawidłowego przebiegu, jednak zwiększają ryzyko powstania szkody kradzieżowej.

i mogą dość łatwo ocenić kiedy to nastąpi. Wytypowanie jednego lub dwóch parkingów, na których pojazd zostanie zaparkowany nie nastęcza więc większej trudności.

Jeżeli więc pracownicy nadawcy „współpracują” z przestępcami, złodziejom łatwo jest zlokalizować pojazd z towarem i na parkingu dochodzi do kradzie-

niego właściciel również się upomni i choć strata nie będzie duża, to jednak za szkodę przewoźnik będzie musiał zapłacić.

Podwykonawca niesie zagrożenia

Zgodnie z prawem przewozowym przewoźnik ponosi odpowiedzialność za pod-



Finansowanie ryzyka polega na niczym innym, jak na naprawianiu skutków zrealizowania się ryzyka (szkody). Zwykle zobowiązany do pokrycia szkody jest sam przewoźnik, gdyż to on ponosi za nią odpowiedzialność.

ży części towaru lub całego pojazdu. Czy kierowca ma szansę, aby ustrzec się przed ryzykiem kradzieży? Jeżeli wieziony przez niego towar ma być skradziony, z całą pewnością zostanie skradziony.

- ▶ **W każdym innym miejscu, gdy dochodzi do kradzieży pojazdu lub naczepy, a nie towaru.**

Wielu przewoźników unika przewożenia towarów tzw. ryzykownych, jak np. elektroniki, alkoholu, sprzętu AGD, itp. Mała atrakcyjność towaru dla złodziei nie wyklucza jednak ryzyka kradzieży, gdyż jej

wykonawców (art. 3 konwencji CMR i art. 5 Prawa Przewozowego). Często zdarza się, że ubezpieczyciele wymagają, aby listy przewozowe były wystawiane na przewoźnika. Również bardzo często zdarza się, że polisa OCP nie zawiera rozszerzenia o przewóz towarów przez podwykonawców lub wpisane są na niej pojazdy przewoźnika, którymi zwykle realizuje przewozy.

Takie zapisy powodują, że ubezpieczyciele bardzo łatwo odmawiają pokrycia szkód z zawartych przez przewoźników polis OCP, gdyż:

- ▶ w ogóle nie ma zgody na przewozy przez podwykonawców,

- w list przewozowy jest wpisany podwykonawca, a nie przewoźnik,
- przewóz jest wykonywany pojazdem, który nie został wpisany na polisę OCP.

Gdy zlecamy przewóz podwykonawcom, musimy zatem bezwzględnie zadbać o to, aby polisa OCP zawierała rozszerzenie o przewóz towaru przez podwykonawców, zniesienie obowiązku wystawiania na nas listu przewozowego oraz by na polisę OCP nie były wpisane pojazdy, którymi zwykle przewożymy ładunki. To ustrzeże nas przed skutkami niekorzystnych decyzji w razie wystąpienia szkody w czasie przewozu przez podwykonawcę.

Oszustwa i wyłudzenia

Zatrudnianiu podwykonawców towarzyszy dość duże ryzyko zlecenia przewozów fałszywym przewoźnikiem, czyli oszustom. Dla przewoźnika nie jest ważne, że oszustwo jest przestępstwem i podlega ściganiu. Dużo ważniejsze jest to, że jego interes finansowy jest zagrożony poprzez konieczność pokrycia szkody. Dzieje się tak dlatego, że ubezpieczyciele traktują przewoźników

w praktyce. Przewoźnik, który padł ofiarą oszusta nie może więc liczyć na pokrycie szkody ze swojej polisy OCP, gdyż zazwyczaj nie zawiera ona odpowiednich rozszerzeń i w efekcie będzie zmuszony szkodę pokryć sam.

A oto kilka wskazówek, jak bronić się przed oszustami oferującymi nam wykonanie przewozu lub zlecającymi przewóz towaru.

- Kieruj się zasadą ograniczonego zaufania, zlecaj przewozy sprawdzonym przewoźnikom i przyjmuj zlecenia od sprawdzonych spedytorów – pod nich również podszywają się oszuści.
- Przed zleceniem przewozu nieznanemu przewoźnikowi lub po otrzymaniu zlecenia od nieznanego spedytora konieczne go zweryfikuj oraz wnikliwie zanalizuj dokumenty od nich otrzymane.
- Korzystaj umiejętnie z giełd transportowych – na wirtualnych giełdach łatwo bowiem trafić na oszusta.
- Ogranicz się do pierwszego podwykonawcy i monitoruj transport przez niego realizowany – dalszym przewoźnikom może nie zależeć na twoim bezpieczeństwie.



Ocena ryzyka polega na określeniu możliwości powstania szkody ze względu na prawdopodobieństwo i rozmiar szkody. Prawidłowo przeprowadzona ocena ryzyka wystąpienia określonego zdarzenia pozwala na podjęcie działań zmniejszających to ryzyko, a tym samym ryzyko powstania straty.

–oszustów za osoby, które działają na zlecenie przewoźnika lub w jego imieniu. A skoro oszustwo jest przestępstwem umyślnym, a często zlecenie przewozu oszustom wiąże się z rażącym niedbalstwem przewoźnika, zakłady ubezpieczeń widzą w tym podstawę do odmawiania odszkodowań i co najgorsze, bazując na istniejącym niekorzystnym orzecznictwie sądów, często stosują ją

- Nie działaj pod presją czasu – znaczna część skradzionych przez oszustów towarów jest wynikiem zleceń udzielanych w piątek przed końcem pracy.
- W przypadku wątpliwości potwierdzaj autentyczność dokumentów w organach, które je wydały lub żądaj od przewoźnika rekomendacji i dodatkowych potwierdzeń.

CDS

ODSZKODOWANIA

CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

www.cds-odszkodowania.pl

- Unikaj zlecenia przewozów przewoźnikom z Węgier, Słowacji, Rumunii, Bułgarii, Słowenii i Włoch – doświadczenie wskazuje, że w tych krajach operuje najwięcej oszustów.
- Jeżeli kontakt odbywa się za pomocą telefonu komórkowego zawsze żądaj od przewoźnika podania numeru telefonu stacjonarnego i faksu do biura – spróbuj w taki sposób zweryfikować prawidłowość otrzymanych danych i wiarygodność oferenta.
- Weryfikuj autentyczność licencji na stronie www.gitd.gov.pl, a polisy OCP u pośredników lub w towarzystwach ubezpieczeniowych.
- Krajowych przewoźników weryfikuj za pomocą wyszukiwarki Ministerstwa Sprawiedliwości, która pozwala znaleźć podmiot po numerze KRS (<https://ems.ms.gov.pl/krs/wyszukiwaniepodmiotu>) lub wyszukiwarki podmiotów gospodarczych (<https://prod.ceidg.gov.pl>).
- Zagranicznych przewoźników weryfikuj za pośrednictwem europejskiego rejestru podmiotów Vat (http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/) lub rejestru przedsiębiorców (<http://e-justice.europa.eu> lub www.ebr.org) oraz polskiej strony, która zawiera linki do kilku rejestrów prowadzonych przez poszczególne państwa (http://krs.wp.pl/index.php?goto=statyczne/krs/krs_rejestry_zagr).

- ▶ Nie kieruj się ślepo źródłem zysku – strata jaką możesz ponieść nie jest tego warta.

Uważaj na przeładunki towaru

W transporcie drogowym często dochodzi do sytuacji, kiedy w wyniku określonego zdarzenia (awaria lub wypadek pojazdu) nie dochodzi do szkody w towarze, a istnieje konieczność jego przeładowania. W większości przypadków odbywa się to bez udziału przewoźnika, a o tym kto dokonuje przeładunku decyduje policja. Przeładunek jest często dokonywany przez firmy, które w małym stopniu są zainteresowane towarem, przez co przy samym przeładunku dochodzi do szkód nawet znacznych rozmiarów.

Polisy OCP zwykle uwzględniają koszty ratowania ubezpieczonego mienia oraz zapobieżenia szkodzie lub zmniejszenia jej rozmiarów. Warto przy tym jednak pamiętać, że ubezpieczyciele pokrywają jedynie uzasadnione koszty i często do określonego limitu.

Jeżeli zatem w swojej polisie będziemy mieli ograniczenie odpowiedzialności np. do 50 tys. zł lub 20 tys. euro, to może ona nie pokryć całej szkody w towarze powstałej podczas przeładunku. Aby nie dopuścić do takich sytuacji należy upewnić się, jaki limit mamy w swojej polisie OCP i w miarę możliwości nadzorować proces przeładunku.

Kto zapłaci za szkody?

Finansowanie ryzyka polega na niczym innym, jak na naprawianiu skutków zrealizowania się ryzyka (szkody). Zwykle zobowiązany do pokrycia szkody jest sam przewoźnik, gdyż to on ponosi za nią odpowiedzialność. Jeżeli przewoźnik posiada zawarte ubezpieczenie OCP, ma większe szanse na uzyskanie pokrycia szkody przez zakład ubezpieczeń. Ten aspekt zarządzania ryzykiem jest dla przewoźnika bardzo istotny. Niezbyt dobre ubezpieczenie może nie pokryć jego odpowiedzialności za szkodę i w efekcie będzie to musiał zrobić sam.

Dlatego ważnym elementem finansowania ryzyka jest jego ubezpieczenie w takim zakresie, w jakim przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkodę.

Jak zawierać umowy ubezpieczenia OCP

Analizowane polisy OCP wskazują na utrzymującą się tendencję posiadania polisy dla samych polis, a nie dla skutecznego ubezpieczenia odpowiedzialności jaka wynika z prowadzonej przez przewoźników działalności. Wynika to głównie z:




- ▶ braku wiedzy na temat własnej odpowiedzialności za towar przyjęty do przewozu,
- ▶ nie zwracania uwagi na zakres ubezpieczenia,
- ▶ akceptowania niekorzystnych zapisów,
- ▶ zbyt dużego zaufania do ubezpieczycieli,
- ▶ korzystania z usług kiepskich pośredników ubezpieczeniowych.


Warunki, na jakich zawierane są umowy ubezpieczenia OCP mają duże znaczenie przy określaniu odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, a więc również dla bezpieczeństwa finansowego każdego przewoźnika. Należy zatem zadbać o to, aby posiadane ubezpieczenie chroniło nas w jak największym stopniu.

Analiza licznych szkód pozwala na wyciągnięcie wniosku, że przewoźnikom dużo bardziej zależy na zleceniach, niż na


bezpieczeństwie przewożonego towaru. W większości firm transportowych nie ma żadnych procedur bezpieczeństwa, nie ma odpowiednich instrukcji, nikt nie monitoruje przewozów, a zatrudnieni kierowcy robią co chcą, gdyż pojazd, a tym bardziej przewożony towar, nie są ich własnością. C. więcej, nawet w przypadku rażących zaniedbań po ich stronie, sami nie ponoszą żadnych konsekwencji. Każdy przewoźnik powinien więc sam rozważyć, czy lepiej jest podjąć próbę zabezpieczenia się przed ryzykiem, czy też ponieść konsekwencje finansowe powstałych szkód. I warto pamiętać o tym, że nie wszystkie szkody są pokrywane przez zakłady ubezpieczeń – z wieloma przewoźnikami musi zmierzyć się sam. ◀

Jerzy Różyk,
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie,
CDS Kancelaria Brokarska,
www.cds-odszkodowania.info




Pytaj. Oferuj. Wybieraj.



Zintegrowany system budowania zapytań ofertowych,
zbierania ofert z rynku, negocjacji oraz wyboru dostawców.

www.sourcingsolutions.pl

... dla rozwoju innowacyjnej gospodarki



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Czas pracy kierowców – kosztowne błędy

Obserwując tryby i sposoby kontroli branży transportowej nie można oprzeć się wrażeniu, że działalność przewozowa stanowi istotne źródło wpływów budżetowych. Niebagatelne kary za błahe naruszenia i szukanie za wszelką cenę podstawy do ich wymierzenia, to codzienność z jaką przychodzi mierzyć się zarówno kierowcom, jak i przedsiębiorcom. Dlatego warto przybliżyć najczęściej powtarzane błędy robione przez kierowców lub zarządzających transportem.



Iwona Szwed

Coraz częściej, w trakcie kontroli drogowej, organy kontrolujące pobierając dane z tachografu cyfrowego uruchamiają sankcje za nieterminowe wczytywanie danych. Obowiązkiem przewoźnika jest pobranie danych z tachografu cyfrowego nie później niż co 90 dni (a z karty co 28 dni).

Abstrahując od tematu uprawnień do nakładania kary w trybie kontroli dro-

wynik kontroli może okazać się negatywny. W trakcie kontroli w siedzibie firmy, która zatrudnia 10 kierowców, może w tej samej materii zostać nałożona jeszcze wyższa kara. Za brak terminowego wczytania danych z tachografu przy taborze 10 pojazdów można zapłacić 5000 zł kary (10 x 500 zł). Jeżeli do tego dochodzi nieterminowe pobieranie danych z kart kierowców, przewoźnik

45-minutowej, to przerwę dzieloną musi odebrać w następującej kolejności:

- ▶ pierwsza część trwająca nie krócej niż 15 minut (a więc np.: 15', 20', 30')
- ▶ druga część trwająca nie krócej niż 30 minut (a więc np.: 30', 35', 40').

Bardzo częstym błędem kierowców jest mylenie kolejności przerw. Warto więc pamiętać, że po pauzie 30 – minutowej kolejna część przerwy również musi wynosić co najmniej 30 minut. Kontynuowanie jazdy bez przerwy lub z błędnie odebraną przerwą kosztuje przedsiębiorcę 150 zł za pierwsze pół godziny prowadzenia pojazdu i 200 zł za każde kolejne pół godziny. W ten absurdalny sposób kierowca, który po niepełnej lub nieprawidłowej przerwie jedzie kolejne 4,5 godziny naraża siebie na karę grzywny 1350 zł oraz pracodawcę na karę pieniężną 1750 zł (150 zł i 8 x 200 zł). Podobnie rzecz się ma w sytuacji, gdy przerwa jest o 2 – 3 minuty krótsza od wymaganej. Niedozwolone skrócenie przerwy również może skutkować nałożeniem kary.



Bardzo częstym błędem kierowców jest mylenie kolejności przerw. Warto więc pamiętać, że po pauzie 30 minutowej kolejna część przerwy również musi wynosić co najmniej 30 minut.

gowej za okres niewczytanych danych (90 dni wobec kontrolowanych 28 dni i dnia bieżącego), wskazać należy że firmy transportowe, pomimo prawidłowego planowania czasu pracy kierowców, same narażają się na ryzyko kar pieniężnych.

Czas pracy idealny, a kara 2500 zł

Za nieterminowe pobranie danych z jednego tachografu grozi kara pieniężna 500 zł, która nakładana jest na przedsiębiorstwo w drodze decyzji administracyjnej. Ponadto, równolegle kontrolujący często uruchamiają odpowiedzialność zarządzającego za to samo naruszenie wymierzając mandat w wysokości 1000 zł. Zatem, pomimo zachowania norm czasu pracy kierowców,

zapłaci kolejne 5000 zł (10 x 500 zł za każdą kartę). Poza odpowiedzialnością administracyjną przedsiębiorstwa dochodzi jeszcze mandat wymierzony zarządzającemu transportem w wysokości 2000 zł. Zatem, bez analizy czasu pracy kierowców inspektor może nałożyć sankcje w łącznej wysokości np. 12 000 zł.

Przerwa dzielona – „mały problem, duża kara”

Tak najczęściej określają kierowcy błąd w odebraniu przerwy 45 minutowej po okresie prowadzenia pojazdu. Wielu jednak myli zasady odbioru przerwy dzielonej. Jeżeli kierowca decyduje się na dwie krótsze przerwy zamiast jednej ciągłej

Tachograf analogowy pod lupę

Ze stosowaniem tachografów analogowych wiąże się kilka kwestii technicznych, a mianowicie używanie odpowiedniego rozmiaru tarcz, odpowiednie kalibrowanie lub przeprowadzanie badania kontrolnego, jeśli tachograf rejestruje aktywność kierowcy niepoprawnie oraz opisywanie ręczne aktywności na rewersie wykresówki. Brak cyklicznego sprawdzania tarcz i plików może dla zarządzającego transportem skończyć się mandatem. Niewykrycie np. uszkodzonego rysika, który nieprawidłowo nanosi dane na awersie wykresówki i brak odpowiedniej adnotacji kierowcy na rewersie wykresówki (z opisaniem rzeczywistego czasu prowadzenia pojazdu, przerw i odpoczynku) spowoduje wymierzenie kary 1000 zł za

brak sprawdzenia kontrolnego tachografu. Jeżeli awaria tachografu jest niezwłocznie naprawiona, a kierowca swój czas pracy manualnie naniesie na rewers tarczy, nie będzie podstaw do ukarania.

Karta na pauzie weekendowej

Kolejny problemem przysparzającym kar i powtarzającym się w większości firm transportowych jest pozostawianie w tachografie cyfrowym karty kierowcy na okres odpoczynku i udostępnienie pojazdu np. mechanikom lub magazynierom na bazie. Każdorazowe przestawienie pojazdu z karty kierowcy w tachografie spowoduje zarejestrowanie okresu prowadzenia pojazdu na te same karcie i przypisanie kierowcy jazdy w tym czasie. Dalszą konsekwencją będzie przerwanie lub całkowity brak odpoczynku. Innym typem nieprawidłowego zachowania będzie przejazd pojazdu bez karty (na bazie, na podwórku pod domem, na terenie serwisu). Tachograf takie zdarzenie rejestruje jako jazda bez karty nawet wówczas, gdy przedsiębiorca chce

tylko przeparkować samochód. Dlatego tak istotne są praktyczne szkolenia kierowców z zasad czasu pracy kierowcy oraz z zasad użytkowania tachografów.

Aby uniknąć problemów

W celu zminimalizowania ryzyka kary i odpowiedzialności za niezawinione na-



ruszenia osoby lub przedsiębiorstwa zarządzającego transportem, konieczna jest odpowiednia dokumentacja potwierdzająca prawidłową organizację pracy w przedsiębiorstwie.

Przykładem takich rozwiązań są:

- regulaminy pracy, obwieszczenia, zarządzenia, procedury wewnętrzne, zakreślenie obowiązków,
- cykliczne szkolenie kadry,
- wewnętrzne kontrole czasu pracy

oraz związane z tym uwagi, opomnienia, pouczenia.

W gestii zarządzającego pozostaje również umiejętne skorzystanie z przepisów prawa. W szczególności uświadomienie kierowcom możliwości zastosowania dyspozycji art. 12 Rozporządzenia 561/2006, jeśli nie ma możliwości zakończenia zadania przewozowego zgodnie z unijnymi normami czasu prowadzenia pojazdu, czasu przerw lub odpoczynków. Zgodnie ze wspomnianym przepisem:

„Pod warunkiem, że nie zagraża to bezpieczeństwu drogowemu oraz umożliwia osiągnięcie przez pojazd odpowiedniego miejsca postoju, kierowca może odstąpić od przepisów art. 6–9 w zakresie niezbędnym dla zapewnienia bezpieczeństwa osób, pojazdu lub ładunku. Kierowca wskazuje powody takiego odstąpienia odręcznie na wykresówce urzędnika rejestrującego lub na wydruku z urzędnika rejestrującego, albo na planie pracy najpóźniej po przybyciu do miejsca pozwalającego na postój.”



MASTERCLASS – zaawansowana wiedza dla zaawansowanych

ZARZĄDZANIE ODPADAMI POUŻYTKOWYMI I OPAKOWANIAM W:

MAGAZYNACH ♦ CENTRACH DYSTRYBUCYJNYCH ♦ CENTRACH LOGISTYCZNYCH

prawo i doświadczenia

Warszawa,

17-18 kwietnia 2013

przedstawiciel WIOŚ
przedstawiciel Urzędu Marszałkowskiego



ALMA Polska / Stora Enso
AUCHAN Polska
POLBITA – Drogerie Natura

NOWE
AKTY
PRAWNE

ROZWIĄZANIA
GENERUJĄCE
ZYSK

WYBITNI
EKSPERCI
- PRAKTYCY

WARSZTATOWE
UJĘCIE
TEMATÓW

KONSEKWENCJE
ZMIAN

SESJE PYTAŃ
I
ODPOWIEDZI

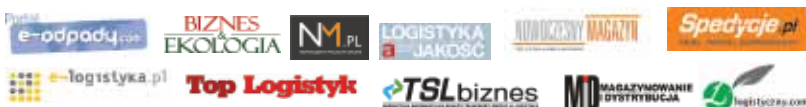
CASE
STUDIES

Wspólna kolacja

POWODY, DLA KTÓRYCH NIE MOŻE ZABRAKNAĆ PAŃSTWA NA SPOTKANIU:

- przedstawione prelekcje są **starannie opracowane pod kątem ich przydatności** dla Państwa potrzeb – pozbawione są kwestii drugorzędnych, skupiając się na **wyselekcjonowanych aspektach dedykowanych bezpośrednio szefom centrów dystrybucyjnych, logistycznych i magazynów**
- podczas spotkania zostanie przedstawiona Państwu **wiedza z pierwszej ręki – Urząd Marszałkowski, Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska, ekspert z 10 letnim doświadczeniem w administracji**
- jest to **jedynе wydarzenie na rynku dedykowane Państwu**, podczas którego wiedzę dzielić się będą **wszystkie urzędy biorące udział w sprawozdawczości i kontroli** i będzie stanowił unikatową okazję do uzyskania od nich porady i konsultacji
- eksperci przedstawią **skondensowaną wiedzę** na temat rewolucyjnych zmian w gospodarce odpadami, **którą zastosować będzie można od razu w pracy** a zdobyta wiedza **umożliwi Państwu działanie zgodnie z nowymi przepisami** oraz **znaczącą optymalizację gospodarki opakowaniami i odpadami użytkowymi**
- zaprezentowane **studia przypadków** przedstawią Państwu **w sposób praktyczny metodologię i strategię** gospodarki odpadami i opakowaniami oraz **przeprowadzone** w tym zakresie **projekty optymalizacyjne** – od założeń, przez wdrożenie do analizy osiągniętych efektów oraz metod monitoringu ich utrzymania
- **formuła Masterclass** to wyjątkowa **okazja do dyskusji** na nurtujące w codziennej pracy problemy **oraz do wymiany doświadczeń w gronie ekspertów – praktyków**

Patroni medialni:



MOVIDA Conferences Izabella Kiriczok i Wspólnicy sp.k.
ul. Niemcewicza 7/9 lok.18, 02-022 Warszawa

+48 22 626 02 62, +48 22 626 81 38
sekretariat@movid.com.pl, www.movida.com.pl

Brak opisanego wydruku z tachografu cyfrowego lub opisanej wykresówki uniemożliwi skuteczne powołanie ww. przepisu.

Na etapie postępowania administracyjnego, wszczętego w wyniku kontroli drogowej lub w przedsiębiorstwie, pomocny będzie przepis art. 92b Ustawy o transporcie drogowym. Dostosowanie organizacji przedsiębiorstwa do wymogów w nim zawartych pozwoli na umorzenie postępowania w przedmiocie nałożenia kary pieniężnej na przewoźnika.

„Art. 92b [Kara grzywny]

1. Nie nakłada się kary pieniężnej za naruszenie przepisów o czasie prowadzenia pojazdów, wymaganych przerwach i okresach odpoczynku, jeżeli podmiot wykonujący przewóz zapewnił:

1) **właściwą organizację i dyscyplinę pracy** ogólnie wymaganą w stosunku do prowadzenia przewozów drogowych, umożliwiającą przestrzeganie przez kierowców przepisów:

a) rozporządzenia (WE) nr 561/2006 rozporządzenia Rady (EWG) nr 3821/85 i (WE), Umowy AETR;

2) **prawkładowe zasady wynagradzania, niezawierające składników wynagrodzenia lub premii zachęcających do naruszania przepisów** rozporządzenia, o którym mowa w pkt 1 lit. a, lub do działań zagrażających bezpieczeństwu ruchu drogowego.

Za naruszenie przepisów, o których mowa w ust. 1, karze grzywny, na zasadach określonych w art. 92 podlega kierowca lub inna osoba odpowiedzialna za powstanie tych naruszeń”.

Wysokość kar grzywny dla zarządzającego transportem i innych osób mających wpływ na powstanie naruszeń (załącznik 2)

Lp.	Wyszczególnienie naruszeń	Wysokość grzywny w złotych
1.	Niewyposażenie kierowcy w:	
1.1.	- wypis z licencji, wypis z zezwolenia, wypis z zaświadczenia o wykonywaniu przewozów na potrzeby własne	2000
1.2.	- świadectwo kierowcy - dotyczy kierowców niemających obywatelstwa państwa członkowskiego Unii Europejskiej	1000
1.3.	- inny dokument, o którym mowa w art. 87, wymagany w związku z realizowanym przewozem	500 za każdy dokument
2.	Nieprawidłowe, niepełne lub niezgodne ze stanem faktycznym wypełnienie dokumentu, o którym mowa w art. 87, wymaganego w związku z realizowanym przewozem	300 za każdy dokument
3.	Dopuszczenie do wykonywania przewozu drogowego przez kierowcę, który:	
3.1.	- nie ukończył wymaganego w związku z tym przewozem szkolenia	1000
3.2.	- nie posiada orzeczenia lekarskiego o braku przeciwwskazań zdrowotnych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy	1000
3.3.	- nie posiada orzeczenia psychologicznego o braku przeciwwskazań psychologicznych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy	1000
4.	Dopuszczenie do wykonywania przewozu drogowego zwierząt osoby obsługującej lub opiekuna zwierząt nieposiadających kwalifikacji do transportu zwierząt potwierdzonych przez powiatowego lekarza weterynarii	500
5.	Niewyznaczenie osoby odpowiedzialnej za transport zwierząt	500
6.	Długotrwały przewóz domowych gatunków nieparzystokopytnych innych niż zarejestrowane nieparzystokopytne, bydła, owiec, kóz i świń bez sporządzenia dziennika podróży	1000
7.	Długotrwały przewóz domowych gatunków nieparzystokopytnych, innych niż zarejestrowane nieparzystokopytne, bydła, owiec, kóz i świń z nieprawidłowo sporządzonym dziennikiem podróży	500
8.	Nieuzyskanie wymaganego w przewozie drogowym świadectwa zdrowia zwierząt lub dokumentów określonych w art. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2005 z dnia 22 grudnia 2004 r. w sprawie ochrony zwierząt podczas transportu i związanych z tym działań oraz zmieniającego dyrektywę 64/432/EWG i 93/119/WE oraz rozporządzenie (WE) nr 1255/97	500
9.	Dopuszczenie do przekroczenia czasu przewozu danego gatunku zwierząt	500
10.	Dopuszczenie do przewozu zwierząt pojazdem nieprzystosowanym do przewozu danego gatunku zwierząt	1000
11.	Dopuszczenie do niepowiadomienia lekarza weterynarii o ujawnionej podczas przewozu chorobie, zranieniu albo padnięciu transportowanego zwierzęcia	500
12.	Dopuszczenie do niedopełnienia warunków specjalnych określonych dla przewozu zwierząt	500
13.	Niedopełnienie lub niewłaściwe wykonywanie obowiązków związanych z obsługą zwierząt podczas wykonywania ich przewozu	1000
14.	Dopuszczenie do przewozu drogowego bez wymaganego świadectwa określonego w umowie o międzynarodowych przewozach szybko psujących się artykułów żywnościowych i o specjalnych środkach transportu przeznaczonych do tych przewozów	2000
15.	Dopuszczenie do naruszenia przepisów o czasie prowadzenia pojazdu, obowiązkowych przerwach i odpoczynku	2000
16.	Dopuszczenie do naruszenia przepisów o stosowaniu urządzeń rejestrujących samoczynnie prędkość jazdy, czas jazdy i odpoczynku oraz aktywności kierowcy	2000
17.	Dopuszczenie do wykonywania przewozu drogowego pojazdem powodującym hałas w stopniu przekraczającym dopuszczalny poziom	200
18.	Dopuszczenie do wykonywania przewozu drogowego pojazdem wydzielającym szkodliwe substancje w stopniu przekraczającym dopuszczalny poziom	300

Ustawodawca, pomimo bardzo rygorystycznie określonych warunków karania przedsiębiorstw transportowych, uwzględnił jednak w art. 92c Ustawy o transporcie drogowym okoliczności wyłączające odpowiedzialność przewoźnika za naruszenie:

„Art. 92c [Kara pieniężna, postępowanie]

1. Nie wszczyna się postępowania w sprawie nałożenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 92a ust. 1 na podmiot wykonujący przewóz drogowy lub inne czynności związane z tym przewozem, a postępowanie wszczęte w tej sprawie umarza się, jeżeli:

- 1) okoliczności sprawy i dowody wskazują, że podmiot wykonujący przewozy lub inne czynności związane z przewozem nie miał wpływu na powstanie naruszenia, a naruszenie nastąpiło wskutek zdarzeń i okoliczności, których podmiot nie mógł przewidzieć, lub
- 2) za stwierdzone naruszenie na podmiot wykonujący przewozy została nałożona kara przez inny uprawniony organ.”

Za pomocą wspomnianych rozwiązań prawnych i udokumentowanej prawidłowej organizacji przedsiębiorstwa zarządzający zachowa certyfikat kompetencji zawodowych i dobrą reputację. Stałe monitorowanie danych zarejestrowanych przez tachografy oraz dyscyplinowanie kierowców w zakresie dopełniania obowiązków związanych z czasem pracy i zasadami użytkowania tachografów jest zadaniem przypisanym każdemu zarządzającemu transportem. Dlatego też obok przedstawiamy wyciąg z załącznika nr 2 do Ustawy o transporcie drogowym obrazujący wysokość kar/grzywnien nakładanych w trakcie kontroli. ◀

Iwona Szwed
www.arena561.pl

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELCE!

21-24.05.2013, Kielce



AUTOSTRADA-POLSKA



II SALON KRUSZYW

organizowany przy współpracy
INSTYTUTU MECHANIZACJI BUDOWNICTWA I GÓRNICTWA SKALNEGO



MASZBUD



TRAFFIC-EXPO-TIL



ROTRA



WSPÓŁPRACA



Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl

Konferencje towarzyszące targom

- 21 maja
 - **Innowacyjne Technologie Wykonywania i monitorowania drogowych budowli ziemnych** - na przykładzie autostrady A1 - odcinek Pyrzowice - Piekary - Maciejów, organizatorzy: IBDiM i Politechnika Śląska
 - Seminarium **Beton - wiemy jak i dlaczego**, organizator Stowarzyszenie Producentów Cementu
- 22 maja
 - **Identyfikacja i Ważenie Pojazdów Przeciążonych**, organizator IBDiM
 - debata w ramach Salonu Kruszyw **Kruszywa alternatywne - za i przeciw**, organizator IMBiGS
 - **Wykorzystaj w trakcie, nie żałuj po fakcie. Sprzedaż - równa czy wyboista droga do sukcesów w naszej branży**, organizatorzy: BLL i SANDLER TRAINING
 - **Przyszłość dróg zależy od Ciebie - nie myśl szablonowo**, organizator BLL
 - **Zamówienia publiczne w drogownictwie**, organizator OIGD
- 23 maja
 - debata **Drogi samorządowe a instrumenty PPP w polskiej infrastrukturze drogowej - zarządzanie i organizacja, PPP, potrzeby i nakłady, finansowanie i projektowanie dróg samorządowych w Polsce**, organizatorzy: TOR i RynekInfrastruktury.pl
 - **Bezpieczeństwo techniczne maszyn budowlanych i żurawi**, organizator PIMB

Informacje:
Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

www.autostrada-polska.pl

Patronat medialny:



Tylko z dobrą reputacją... i grubym portfelem?

Wprowadzenie rozporządzenia 1071/2009 Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej zmienia radykalnie perspektywy uzyskania i odebrania przewoźnikom licencji transportowej. Wymaganie dobrej reputacji czy poświadczenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wywołują wiele kontrowersji. Jak przystosować firmę do zmiany prawa?

Ujednoczenie przepisów dotyczących licencji transportowych w Unii Europejskiej zmusza firmy do wprowadzenia licznych zmian. Przede wszystkim przedsiębiorcy muszą zatrudniać zarządzającego transportem, który cechuje się „dobrą reputacją”. Zmiany dotyczą także finansów firmy – dotychczasowe roczne sprawozdania nie wystarczą. Przewoźnik musi być w stanie w każdej chwili udowodnić zdolność finansową.

Bez reputacji nie pojedziesz

Dostosowanie polskiego prawa do rozporządzenia Unii Europejskiej powoduje, że przewoźnicy muszą zatrudniać zarządzającego transportem (*Managera Floty*), który posiada kompetencje zawodowe i tzw. dobrą reputację. Wymóg ten budzi wiele kontrowersji, gdyż jego niespełnienie może spowodować

dziennym, jak również brak tachografu czy ogranicznika prędkości może powodować nawet odebranie licencji. Strata zezwolenia nastąpi, jeśli dwukrotnie nałożone zostaną kary administracyjne za tego typu przewinienia.

Platforma lokalizacyjna posiada szereg funkcji, które służą do zarządzania pojazdami, m.in. możliwość kontrolowania czasu pracy kierowcy, prędkości z jaką w danym momencie (jak również podczas całej trasy) porusza się, czy nad-

Ujednoczenie przepisów dotyczących licencji transportowych w Unii Europejskiej zmusza firmy do wprowadzenia licznych zmian. Przede wszystkim przedsiębiorcy muszą zatrudniać zarządzającego transportem, który będzie cechował się „dobrą reputacją”.

Zarządzający muszą więc kontrolować pracę kierowców, co ze względu na rodzaj wykonywanych czynności jest utrudnione. – *Jednym z rozwiązań, które pomoże zabezpieczyć firmę przed nałożeniem kar jest zainstalowanie lokalizatora GPS, który*

zorowanie przerw przeznaczonych na odpoczynek. – *W sytuacji, w której zbliża się konieczność zatrzymania pojazdu, jeśli długość pracy silnika przekracza dopuszczalny czas, Manager Floty może przypomnieć o tym kierowcy wysyłając do niego stosowne powiadomienie za pomocą wiadomości sms – mówi*

Piotr Majewski. – Synchronizując telefon komórkowy z platformą lokalizacyjną możemy bezpośrednio komunikować się z prowadzącym pojazd. Dwustronna wymiana informacji odbywa się w czasie rzeczywistym, ponieważ operator systemu na bieżąco śledzi

wszystkie pojazdy w danym przedsiębiorstwie – dodaje Majewski.

Finanse pod stałą kontrolą

Rozporządzenie 1071/2009 wprowadza także zmiany dotyczące kontrolowania kapitału firmy. Wcześniejsze przepisy ustalały, że przedsiębiorstwa transportowe muszą składać roczne sprawozdania finansowe. Każdy przewoźnik musi posiadać majątek w wysokości

zamknięcia firmy transportowej. Rozporządzenie określa dokładnie, że przyczyną takiego stanu może być między innymi naruszenie prawa handlowego czy upadłościowego. Jednocześnie zarządzający transportem może zostać pozbawionym „dobrej reputacji” w skutek złamania przepisów przez kierowców firmy. Przekroczenie o 25% sześciu- lub czternastodniowych okresów prowadzenia pojazdów, złamanie przepisów co do długości kierowania i odpoczynku w rozliczeniu

będzie zapewniał ciągły dostęp do informacji na temat pojazdów we flocie – tłumaczy Piotr Majewski, ekspert z firmy Rikaline, twórcy GPS Guardian – Dzięki dostępowi do platformy lokalizacyjnej i monitoringowi pojazdów w czasie rzeczywistym, zarządzający będzie miał stałą kontrolę nad tym, czy kierowcy przestrzegają obowiązujących przepisów. Szybkie reagowanie i wiedza na temat sytuacji pojazdów w firmie pomoże uchronić ją przed konsekwencjami łamania przepisów – dodaje.



9 tys. euro na pierwszy pojazd samochodowy i 5 tys. euro na każdy następny egzemplarz. Nowe normy mówią wyraźnie: – *przedsiębiorca musi być w stanie w każdym momencie roku finansowego spełnić swoje zobowiązania finansowe.*



Aby spełnić ten warunek potrzebne jest poświadczenie audytora lub gwarancja bankowa czy ubezpieczenie. Nie wystarczy tu jednak zwykłe OC czy AC. Potrzebne jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodowej przewoźnika drogowego. Obejmuje ono między innymi starty wynikające z kradzieży lub uszkodzenia przewożonych towarów.

Jednocześnie dobrym rozwiązaniem jest zabezpieczenie pojazdów i przewożonych ładunków. Alarmy, blokady skrzyni biegów i pomp paliwa, a także lokalizatory GPS pomogą chronić majątek firmy. – *Monitoring GPS pozwala na namierzenie skradzionych pojazdów w czasie rzeczywistym* – wyjaśnia Piotr Majewski. – *Dodatkowo, definiując odpowiednie funkcje w systemie, możemy go tak zsynchronizować, że w czasie otwarcia klapy lub wlewu paliwa włączy się specjalny alarm i powiadomi Managera Floty o incydencie* – dodaje. Takie działania dodatkowo zabezpieczą firmę przed kradzieżami towaru czy paliwa, a w razie przywłaszczenia pojazdu pomogą go namierzyć.

Kontrowersje

Nowe prawo budzi wśród przewoźników wiele kontrowersji. Jedną ze spornych kwestii jest to, że ocena naruszenia przepisów pozostanie w gestii urzędników. Mogą oni zdecydować, że utrata zezwolenia nie spotka przedsiębiorcy, którego funkcjonowanie wpływa znacząco na zmniejszenie bezrobocia w danym regionie.

Jednocześnie konsekwencje nie zostaną wyciągnięte w stosunku do firm, które wedle inspektorów mają szansę na poprawę sytuacji. Przepisy jednak nie wyznaczają jasnych zasad co do takiego postępowania. Kontrowersyjnym jest także fakt, że za wykroczenia kierowców będą odpowiedzialni zarządcy transportu. Przedsiębiorcy będą rozliczani za przewinienia osób odpowiedzialnych za kierowanie pojazdami i mogą za nie stracić licencję. Zarządcy muszą więc być nieustannie informowani o tym, co dzieje się z konkretnymi pojazdami. Rozporządzenie wprowadza także obowiązek posiadania tzw. bazy eksploatacyjnej, jednak nie określa dokładnie jak miałyby ona wyglądać. Prawodawca mówi jedynie o tym, że powinna być ona wyposażona w odpowiednie urządzenia i sprzęt techniczny, pozwalający na prowadzenie przedsiębiorstwa. Brak precyzji może powodować, że organy kontrolujące będą różnie je interpretowały. Przeciwnicy rozporządzenia zauważają także, że w jego tłumaczeniu występują błędy językowe i logiczne, które mają wpływ na znaczenie i stosowanie przepisów. ◀

R.C.

**traffic
BAN
.com**

**Zakazy ruchu dla
ciężarówek w Europie**

www.trafficban.com www.zakazyruchu.pl

Wyzwania dla branży TSL w Polsce

Jak pokazuje raport ManpowerGroup „Trendy HR w sektorze Transport Spedycja Logistyka”, spowolnienie gospodarcze odczuwane jest przez większość przedstawicieli tej branży w Polsce. Głównymi wyzwaniami firm TSL są przede wszystkim rosnące oczekiwania klientów oraz poszukiwanie oszczędności kosztowych. Dla zdecydowanej większości pracodawców istotnym problemem jest również niedobór talentów.

Około 73% respondentów biorących udział w badaniach zadeklarowało, że odczuwa spowolnienie gospodarcze. Zdecydowana większość firm zauważała znaczne pogorszenie, a obecną koniunkturę oceniła jako słabą oraz niestabilną. Niewielki procent badanych aktualne warunki do prowadzenia biznesu w Polsce określił jako dobre.

Bardziej stabilny od pozostałych

Głównymi wyzwaniami związanymi ze współczesnym rynkiem pracy, z którymi obecnie zmagają się firmy z branży TSL, są przede wszystkim rosnące oczekiwania klientów (68% wskazań respondentów), a następnie rosnące oczekiwania kandydatów (41%). Dla badanych przedsiębiorstw ważną sprawą są również zmiany demograficzne i wizerunek – oba te czynniki są wyzwaniem dla prawie co piątej ankietowanej firmy (18%). Jeśli chodzi o wyzwania wewnętrzne, respondenci najczęściej wskazywali na poszukiwanie oszczędności kosztowych (73%) oraz na nacisk kładziony na zwiększenie efektywności (64%). Zdradza to chęć osiągania wysokich wyników i dobrej prosperity, przy jednoczesnym



Odczuwalnym przez pracodawców sektora TSL problemem jest pozyskanie kandydatów na istotne dla działalności firmy stanowiska (75%). Podstawową przyczyną tego stanu jest brak na rynku pracy kandydatów z niezbędnymi uprawnieniami i kwalifikacjami, posiadających doświadczenie.

otrzymujemy od naszych partnerów biznesowych – komentuje Tomasz Walenczak, dyrektor regionalny Manpower w Polsce. – Jednak, jak wynika z naszych obserwacji oraz prowadzonych przez ManpowerGroup badań, sektor TSL należy do jednych z naj-

Możliwe redukcje

Chcąc sprostać coraz większym wyzwaniom na zmieniającym się dynamicznie rynku pracy, przedsiębiorcy wdrażają coraz bardziej innowacyjne usługi. Przykładem jest outsourcing funkcji, stosowany przez co drugą przebadaną firmę sektora TSL, spośród których prawie połowa stosuje outsourcing funkcji dodatkowych (45%). Co czwarta (27%) stosuje outsourcing wybranych funkcji HR. Praca tymczasowa to usługa, z której korzysta prawie połowa z nich (41% wskazań). Elastyczne formy zatrudnienia oceniane są jako rozwiązanie średnio wspierające biznes przez co drugiego pracodawcę (59%), a wysoko przez co dziesiątego (9%).

Połowa przebadanych pracodawców zamierza zwiększyć zatrudnienie całkowite w poszczególnych kwartałach rozpoczętego roku lub też w dalszej perspektywie (50%). Wprowadzenie redukcji w ciągu najbliższych miesięcy zadeklarowała prawie co czwarta firma (23%). Dużą grupę pracodawców stanowią ci, którzy wahają się jeszcze z decyzjami kadrowymi (41%).

Głównymi wyzwaniami związanymi ze współczesnym rynkiem pracy, z którymi obecnie zmagają się firmy z branży TSL, są przede wszystkim rosnące oczekiwania klientów (68% wskazań respondentów), a następnie rosnące oczekiwania kandydatów (41%).

zachowaniu po-recesyjnej ostrożności do inwestowania środków finansowych. Na dalszych miejscach uplasowały się kwalifikacje pracowników (23%) i ograniczenia dotyczące stałego zatrudnienia (14%).

– Spowolnienie gospodarcze jest odczuwane przez zdecydowaną większość sektorów na polskim rynku. Takie sygnały

bardziej optymistycznych i stabilnych w naszym kraju. Oceniając ten stan z dystansu, pewnie pogorszenie nastawienia pracodawców wobec ich deklaracji sprzed roku nie musi oznaczać złej sytuacji w branży jako takiej, a raczej ostrożną postawę wobec zmian zachodzących na rynku – dodaje Tomasz Walenczak.

Brak doświadczonej kadry

Odczuwalnym przez pracodawców sektora TSL problemem jest pozyskanie kandydatów na istotne dla działalności firmy stanowiska (75%). Podstawową przyczyną tego stanu jest brak na rynku pracy kandydatów z niezbędnymi uprawnieniami i kwalifikacjami, posiadających doświadczenie. Zdaniem większości badanych (77%) kluczowe dla branży TSL umiejętności zdobywane są przez pracowników właśnie na etapie edukacji. Wśród najtrudniejszych do obsadzenia respondenci podawali stanowiska spedytorów, kierowców, a także stanowiska związane ze sprzedażą oraz kierownicze.

– Pomimo problemów z dotarciem do odpowiednich kandydatów, a także wyzwań związanych ze zwiększeniem rentowności i efektywności, ankietowane firmy z branży TSL niezbyt często decydują się na współpracę z agencjami zatrudnienia, zarówno w kwestii rekrutacji, jak i współpracy w zakresie pracy tymczasowej lub outsourcingu funkcji – wyniki badania komentuje Tomasz Walenczak. – W związku z wyzwaniami stojącymi przed branżą TSL, sytuacja najprawdopodobniej będzie ewoluowała

Trendy HR w sektorze Transport Spedycja Logistyka

Badanie „Trendy HR w sektorze Transport Spedycja Logistyka” zostało przeprowadzone przez agencję zatrudnienia ManpowerGroup w formie ankiety on-line skierowanej do osób odpowiadających za politykę personalną, a także osób zarządzających firmami działającymi w sektorze TSL. Więcej informacji na: www.manpowergroup.pl

i outsourcing będzie coraz częściej stosowany przez firmy z tego sektora. Już teraz, wśród firm z branży TSL, z którymi współpracujemy w zakresie usługi pracy tymczasowej, obserwujemy coraz większe zainteresowanie outsourcingiem procesów i funkcji. Rozwiązania te gwarantują nie tylko dostęp do kadr, ale również przekazanie zarządzania zespołem i odpowiedzialności za wyniki – dodaje Tomasz Walenczak.

Co zamiast podwyżki?

Zdecydowana większość respondentów (64%) nie planuje wprowadzenia podwyżek płac w 2013 r. Dla porównania, w zakończonym roku wynagrodzenia wzrosły w połowie badanych przedsiębiorstw (50%). Formą poprawy warunków zatrudnienia są dodatkowe

benefity, które oferuje większość badanych firm (68%). Przedsiębiorstwa stosują różne formy dodatków pozapłacowych. Najpopularniejszą są szkolenia, które wykorzystuje 55% firm, a także różne programy motywacyjne, które funkcjonują w co trzecim badanym przedsiębiorstwie z branży TSL (32%). Motywacja pracowników to ważny czynnik dla pracodawców z sektora TSL.

Z przeprowadzonego przez ManpowerGroup badania „Trendy HR w sektorze Transport Spedycja Logistyka” wyłania się obraz branży o stabilnej pozycji na rynku, która jednak zmaga się z wieloma wyzwaniami współczesnego świata pracy. Odpowiedzią na wiele z nich jest zrozumienie, że to talent jest kluczem do sukcesu w erze człowieka. ◀

RC



zaprasza menadżerki i menadżerów firm logistycznych, spedycyjnych, transportowych oraz działów logistyki sieci handlowych, dystrybucyjnych i producenckich do udziału w

II FORUM KOBIET W LOGISTYCE

16 maja 2013 r. w Warszawie

Szczegółowe informacje o programie i możliwości udziału na stronie www.pracujwlogistyce.pl.



Patronat:



Patronat medialny:



Kompetencje poszukiwane do pracy w regionie CEE

Pozycja polskiej logistyki w Europie jest coraz bardziej znacząca. Szczególnie duży wpływ na to ma fakt, że jesteśmy największym rynkiem konsumenckim w regionie CEE (Central-East Europe). Nie bez znaczenia jest również rola jaką w tym regionie pełni nasz przemysł – mimo tego, że Polska w skali makro traktowana jest jako importer.

To dzięki temu zagraniczne firmy decydują się na otwieranie właśnie w Polsce biur, w których zapadają decyzje o znaczeniu dla całego regionu CEE. Polscy menedżerowie stoją przed wyzwaniem zadbania zarówno o międzynarodową politykę firmy, jak i o lokalną. To stwarza szansę na dynamiczny rozwój kariery w strukturach regionalnych.

Co to znaczy dobry kandydat

Czym powinien się wyróżniać pracownik, aby osiągnąć sukces i awansować na stanowisko regionalne? Podstawą do aplikowania na stanowiska w regionie CEE jest doświadczenie w branży logistycznej, odpowiedni багаż doświadczeń zakończonych sukcesem oraz gotowość do częstych wyjazdów. Inne wymagania stawiane są przy rekrutacji na stanowiska specjalistyczne, a inne w wypadku menedżerów wysokiego szczebla. Jednak w obu wypadkach kluczem są miękkie kompetencje.

Branża logistyczna wymusza szybką i jasną wymianę informacji, dlatego warunkiem bezwzględny jest dobra komunikacja. Nie tylko w logistyce, ale i całym biznesie międzynarodowym, jest nim też wysoki poziom



Tomasz Kośnik

Starszy konsultant Antal Sales & Marketing, z wykształcenia magister inżynier budownictwa z tytułem uzyskanym w Wojskowej Akademii Technicznej w Warszawie. Specjalizuje się w rekrutacjach na stanowiska sprzedażowe średniego i wyższego szczebla w branży TSL w Polsce i regionie CEE. Z rekrutacją i firmą Antal International związany jest od czerwca 2011 r.

znajomości języka angielskiego. Zdarza się, że specyfika firmy wymaga znajomości dodatkowego bądź innego języka obcego. Natomiast jest to dopiero początek wymagań stawianych kandydatom do objęcia stanowiska regionalnego.

Podczas współpracy międzynarodowej możemy spotkać osoby o zupełnie odmiennym mentalności i odmiennym usposobieniu. Dlatego tak ważne jest, aby pozostać elastycznym i mieć otwarty umysł. Z jednej strony konieczne jest zorientowanie na cele, a z drugiej empatia oraz umiejętność dopasowania komunikacji do różnych szczebli decyzyjnych – od prezesa po szeregowego pracownika. Szalenie ważna w sprawnym komunikowaniu jest również umiejętność

śłuchania drugiej strony, która umożliwia wzajemne zrozumienie potrzeb.

W branży logistycznej często zdarzają się sytuacje kryzysowe. W takich momentach reakcje pracowników świadczą o wartości i profesjonalizmie firmy. Osoby, które są odpowiedzialne za dobro partnerów biznesowych często są gotowe do poświęceń i pracy po godzinach, nawet w nocy i w weekendy. Wiedzą, kiedy coś koniecznie musi zostać wykonane. To właśnie taka postawa w połączeniu z dobrą komunikacją i rzetelnością w wywiązywaniu się z powierzonych zadań jest najbardziej poszukiwana przez pracodawców w tym obszarze.

O tym, czy kandydat podoła realizacji celów na stanowisku regionalnym, decyduje także jego umiejętność dopasowania się do kultury organizacyjnej danej firmy i zaangażowania się w powierzone zadania.

Okiem rekrutera

Z moich obserwacji rynkowych wynika, że w wypadku stanowisk sprzedażowych i związanych z rozwojem biznesu w regionie CEE bardzo ważne jest, żeby kandydaci cechowali się bardzo wysoką kulturą osobistą. Poza tym w sprzedaży bardzo ważna jest sama osobowość, w której nie może zabraknąć: samodyscypliny, dynamizmu, ambicji, profesjonalizmu, umiejętności pracy pod presją czasu i w warunkach stresu oraz bardzo dobrze rozwiniętych zdolności interpersonalnych i negocjacyjnych. – Wysoka aktywność sprzedażowa i częste wizyty



Branża logistyczna wymusza szybką i jasną wymianę informacji, dlatego warunkiem bezwzględny jest dobra komunikacja. Nie tylko w logistyce, ale i całym biznesie międzynarodowym, jest nim też wysoki poziom znajomości języka angielskiego.

u klientów to podstawa, natomiast w w pracy sprzedażowej bardzo ważny jest czas reakcji na pilne potrzeby klientów oraz dobra organizacja pracy własnej – podkreśla Sebastian Szlegel, dyrektor generalny Raben Sea & Air.

regulacje lokalne. Niezbędne są zdolności analitycznego myślenia. – Oczekujemy również, że nasi pracownicy w regionie będą umieli tworzyć dla klientów dodatkową wartość oraz wykorzystać światowy networ-

Praca w logistyce na stanowiskach regionalnych CEE wiąże się również z koniecznością podejmowania trafnych decyzji, dlatego trzeba posiadać zdolności menedżerskie i sprawnie poruszać się w złożonej strukturze organizacyjnej.

Moje doświadczenie wskazuje, że pracodawcy najbardziej poszukują kandydatów, których kompetencje są mieszanką umiejętności i wiedzy z zakresu sprzedaży i operacji. Jak zauważa Sebastian Szlegel – kompozycja takich cech pozwala lepiej zrozumieć potrzeby klienta i zaproponować odpowiednie rozwiązania logistyczne. Umożliwia też weryfikację istniejących procesów pod kątem ich skuteczności. Cechą bardzo pożądaną w branży logistycznej jest wieloproduktowość. Zdarza się,

king wewnątrz organizacji. Ważne jest, aby korzystać z doświadczeń kolegów z innych regionów i uwzględniać istniejące procedury porządkujące biznes. W sprawnym zarządzaniu procesem biznesowym pomaga kultura ciągłego usprawniania w oparciu, m.in. o metodologię Lean Management – komentuje Alicja Bogusz, Cluster HR Manager East Central Europe Maersk Polska.

Praca w logistyce na stanowiskach regionalnych CEE wiąże się również z koniecznością podejmowania trafnych decyzji, dlatego trzeba posiadać zdolności menedżerskie i sprawnie poruszać się w złożonej strukturze organizacyjnej. – Od liderów oczekujemy podejmowania takich działań, które zmotywują zespół i umożliwią rozwój kompetencji pracowników. Niezwykle ważna jest także umiejętność ustalania priorytetów w sposób, który umożliwi przede wszystkim realizację celów biznesowych. Umiejętność uczenia się od innych i dzielenia się wiedzą z nimi, to kluczowy element w międzynarodowej organizacji – podkreśla Alicja Bogusz.

Korzyści pracy w regionie

Praca na stanowisku regionalnym CEE wiąże się na pewno z podniesieniem prestiżu pracownika oraz z częstą zmianą skali biznesu, co zwiększa spektrum kompetencji oraz wartość pracownika dla firmy. Cenna jest również szansa na poznanie innych krajów i kultur oraz nawiązanie wielu nowych kontaktów biznesowych. – „Globe is at your desk” to jeden z kluczowych elementów Maersk stanowiących wartość dla pracowników. To, że świat nie ma granic w tej firmie, to nie tylko zwrot, a rzeczywistość. Nasi pracownicy mają możliwość aplikować na stanowiska zlokalizowane w naszych biurach na całym świecie i w miarę możliwości rozwijać swoją karierę w pożądanym kierunku – podsumowuje Alicja Bogusz Cluster HR Manager East Central Europe Maersk Polska. ◀

Tomasz Kośnik,
starszy konsultant
Antal Sales & Marketing

Play z kolejnym certyfikatem

Tortem na 1100 osób firma PLAY świętowała certyfikację Top Employers Polska 2013.

Uroczystość miała miejsce 1 marca, w siedzibie PLAY na ulicy Taśmowej w Warszawie, w dzień po uroczystości wręczenia nagród Top Employers Polska.

Firmową uroczystość skomentowała Magdalena Kusik, country manager Top Employers Polska, następującymi



słowa: – PLAY pokazuje, że certyfikat uzyskany przez firmę jest jednocześnie świętem każdego z pracowników. To bardzo ważne.

Certyfikat Top Employers Polska przyznawany jest organizacjom o dojrzałej polityce personalnej, tworzącym przyjazne środowisko pracy. Play, który chwali się m.in. licznymi kanałami komunikacji i rozbudowanymi praktykami integracji nowych pracowników, uzyskał go już po raz drugi.

Badanie Top Employers obejmuje całość zarządzania zasobami ludzkimi w danej organizacji, podzielone na takie obszary, jak świadczenia podstawowe i dodatkowe, warunki pracy, szkolenia i rozwój, rozwój kariery zawodowej i zarządzanie kulturą organizacyjną firmy. ◀

KK

Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

www.TSLbiznes.pl



High up!

Właśnie tak nazywa się jeden z najbogatszych wariantów najmniejszego Volkswagena. Co jednak można zmieścić w tak małym ciałku?

Pomijając rozrywkowo-informacyjną elektronikę, która zajmuje mało miejsca, up! może ugościć cztery osoby szczególną aurą. Emanuje ona z kształtu karoserii i wykończenia wnętrza. Up! jest uderzająco skromny, choć niepozbawiony wdzięku dużej zabawki. Robi wrażenie auta „w sam raz”, do którego można wskoczyć i pozalatawać sprawy na mieście. W środku znajdziemy gołą blachę i wstawki z plastiku „na wysoki połysk”.



towania dla pasażerów tylnej kanapy. Bagażnik mały, pionowy, z wysokim progiem i malusią półką ma wymiar odpowiedni do codziennych teczek, plecaków, neseserów. Większe przedmioty można przewozić po złożeniu siedzeń. Schowki na drobiazgi są typowe. Konstruk-

ponieważ up! i tak ma problemy z podwyższonym poziomem hałasu i ceny. Lubi pobuczeć na wysokich obrotach, chociaż nie przeszkadza w prowadzeniu rozmowy. W trasie jest w stanie utrzymać prędkość podróżną w granicach 110-120 km/godz. Podczas zimowej jazdy z trzema osobami na pokładzie, komputer samochodu wskazywał zużycie paliwa w przedziale od 4,2 do 5,8 l/100 km.

Kierownica leży w dłoniach bardzo dobrze. To duży plus. Dodaje prowadzącemu pewności siebie. Całkiem inaczej niż szerokie słupki przedniego okna, które ograniczają widoczność. Minusem jest również niezbyt przyjemna, „klikająca” skrzynia biegów. Te dwie cechy dokuczają głównie w mieście, które jest przecież żywiołem Volkswagena up!

Jako auto firmowe up! może być zręcznym pomocnikiem handlowca. Ciekawa, wabiąca spojrzenia sylwetka z płaskimi bokami czyni z Volkswagena atrakcyjny, mobilny słup ogłoszeniowy. W widocznej na zdjęciach wersji, z rozbudowanym systemem audio i nawigacją up! kosztuje 44 980 zł brutto. ◀

Michał Kij

Fot. M. Kij, M. Ganiec

Bagażnik ma wielkość typową dla aut tej klasy



Przejrzyście i lekko. Tablica rozdzielcza pasuje do miejskiego charakteru auta

Taką sterylną stylizację znamy z nowoczesnych aptek i salonów fryzjerskich. Up! wygląda na „higienicznego i zdrowego”, a przy tym na wskroś współczesnego.

Strona praktyczna Volkswagena niczym nie zaskakuje. Przy długości 3,5 m up! jest wygodny z przodu i możliwy do zaakcep-

torom zabrakło pomysłu na twórcze rozwiniecie potencjału, który podpowiada oryginalna forma auta. Miejsce kierowcy jest wygodne, również dla wysokich osób.

Mocniejszy z dwu dostępnych silników ma 75 KM. To jednostka benzynowa. Firma nie proponuje diesla. Może słusznie,

Volkswagen up!

- ▶ Nadwozie/liczba drzwihatchback/5
- ▶ Masa własna (kg) 854
- ▶ Rozstaw osi (mm) 2420
- ▶ Długość x szerokość x wysokość (mm) ... 3540 x 1641 x 1489
- ▶ Pojemność bagażnika min./maks.(dm³) 251/751
- ▶ Liczba i układ cylindrów R3
- ▶ Pojemność (cm³)..... 999
- ▶ Moc maksymalna (KM/kW/obr./min)..... 75/55/6200
- ▶ Maks. moment obrotowy (Nm/obr./min) 95/3000-4300
- ▶ Typ skrzyni/liczba biegów ręczna/5
- ▶ Prędkość maksymalna (km/h) 171
- ▶ Czas rozpędzania 0-100 km/h (s)..... 13,2
- ▶ Średnie zużycie paliwa (l/100 km).....4,7



Czarna, szklana pokrywa jest ważnym elementem stylizacji auta



Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

Katalogis.net

Dołącz już dziś

Cały świat logistyki i transportu
scalony w jednym miejscu



kongres
BEZPIECZEŃSTWO
NA DRODZE
20-21 czerwca 2013

Patronat Honorowy

- WOJEWODA ŚWIĘTOKRZYSKI BOŻENTYNA PAŁKA-KORUBA
- PREZYDENT MIASTA KIELCE
- MARSZAŁEK WOJEWODZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO ADAM JARUBAS

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

Podyskutujemy na temat:

- Psychologii i zachowań uczestników ruchu drogowego
- Szkoleń, kursów i egzaminów oraz bezpieczeństwa jazdy
- Egzekucji prawa drogowego – przepisy i patologie

www.bezpieczenstwonadrodze.targikielce.pl

Targi Kielce, Mariusz Kłeta, tel. 41 365 14 45,
e-mail: bezpieczenstwonadrodze@targikielce.pl

Polskie Towarzystwo Kierowców
Andrzej Łukasik, tel. 696 228 989

Współpraca
Polskie Towarzystwo Kierowców





CENTRUM KONGRESOWE **TARGI KIELCE**

Otwarcie we wrześniu!

W NOWYM CENTRUM:

- » Sala Kongresowo-Koncertowa dla 700 osób
- » 6 sal konferencyjnych z możliwością łączenia w różnych konfiguracjach
- » kameralna sala konferencyjna w wieży widokowej
- » 1000 m² powierzchni ekspozycyjno
- bankietowej w foyer z dziennym światłem

www.targikielce.pl

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**



**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięczników
TSL Biznes oraz Truck & Van
można zamówić przez:

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck& Van
Skretuskiego 16 B
02-726 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznesw cenie 99 zł z VAT
Truck & Van...w cenie 49 zł z VAT
oba tytuływ cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2013
Truck&Van od numeru /2013
oba tytuły od numeru /2013

Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

Windykacja dla branży transportowej



Infolinia: (+48) 71 734 17 00; E-mail: windykacja@transinkasso.eu

Inkaso Logintrans Sp. z o.o. Sp. k.

Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska