

MARZEC – 3/2014 (45)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

**Logistyka i transport
branży automotive**

**Systemy
informatyczne
w logistyce**

**Jak prowadzić
dokumentację
kierowców?**

**Czy 4PL pozwala sprostać
najwyższemu wymogom?**



Nakład: 11 000 egzemplarzy



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

 Tracking

Marcin wie, co się w branży opłaca: jako przewoźnik musi być widoczny!



Giełda ofert transportowych **Tracking** Platforma przetargowa

Co ma branża transportowa wspólnego z Hollywood? Jeśli chcesz odnieść sukces, to musisz mieć „to coś”! Właśnie dlatego Marcin udostępnia swoje pojazdy w TC eMap® i tym samym zyskuje zdecydowaną przewagę nad konkurencją. Jego zleceniodawcy zawsze dokładnie wiedzą, gdzie znajdują się ich towary. Szczególnie praktyczne jest to, że nie musi on ani na chwilę opuszczać platformy TimoCom. Wszystko to pozwala na zwiększenie transparentności, wydajności oraz bezpieczeństwa. Dzięki temu Marcin może spać spokojnie.

OSIĄGNIJ SUKCES: Przetestuj już teraz bezpłatnie, przez 4 tygodnie, nowy TC eMap® w codziennej pracy. Zadzwoń pod numer telefonu: +800 10 20 30 90 (bezpłatna infolinia dla połączeń z telefonów stacjonarnych)* lub pobierz plik instalacyjny bezpośrednio ze strony internetowej www.timocom.pl

 Jesteś już naszym fanem?

www.timocom.pl


BEST IN TEST

MAN TGX EFFICIENTLINE



**Trucker
SUPERTEST**

Rekord zużycia:
25,2 l/100 km
MAN TGX Euro 6
EfficientLine

MAN rekomenduje 

Jesteśmy dumni z kolejnego, najlepszego rezultatu ciężarówki MAN TGX EfficientLine. Nasz mistrz oszczędnej jazdy pozostawił innych daleko w tyle, tym razem w teście magazynu Trucker, gdzie spalając tylko 25,2 l na 100 km osiągnął rekord zużycia paliwa. Stał się tym samym najbardziej efektywną ciężarówką w swojej klasie.

Skorzystaj z możliwości optymalizacji kosztów - z MAN TGX EfficientLine to możliwe!

Engineering the Future - since 1758.

MAN Truck & Bus





Szacuje się, że po drogach całego świata porusza się dziś grubo ponad miliard samochodów. Każdego roku na całym świecie produkowanych jest ponad 80 milionów kolejnych egzemplarzy, oferowanych w dziesiątkach tysięcy odmian i opcji.

Motoryzacja to dziedzina niezwykła. Opanowała nie tylko drogi, ale i umysły oraz serca ludzi na całym świecie. Nie ma chyba innej sfery życia, łączącej w tak silny sposób użyteczność, modę, pasję i emocje, jak czyni to motoryzacja. Samochód to przy tym najbardziej złożony i najdroższy z powszechnie używanych produktów. Przeciętny pojazd składa się z około 12 tysięcy części wytwarzanych przez kilkuset poddostawców. Stopień skomplikowania aut wciąż rośnie, przez co z coraz większą częstotliwością muszą one odwiedzać coraz bardziej wyspecjalizowane serwisy.

Cały ten złożony proces produkcji, dystrybucji, eksploatacji i serwisowania pojazdów znajduje odzwierciedlenie również w logistyce. Obsługa branży automotive to najwyższa liga, największe wyzwania, ale i łakomy kęs dla wszystkich logistyków. To z motoryzacji wywodzi się zresztą szereg strategii logistycznych, znajdujących później zastosowanie również w innych gałęziach.

W bieżącym numerze przyglądamy się wybranym aspektom obsługi logistycznej branży automotive. Jak zwykle pozostająca nieco w cieniu, ale to właśnie sprawna logistyka pozwoliła na tak dynamiczny i globalny rozwój motoryzacji. Zobaczmy, jak to się robi w praktyce. Zapraszam do lektury.

Mirosław Ganiec,
redaktor naczelny i wydawca

Czytaj również:



www.truck-van.pl

W numerze

> Wydarzenia

Kwiecień pod znakiem transportu 6
Top Employers Polska 2014? 6

> Logistyka

Automotive – trudny rynek 8
Globalnie w czasach recesji 12
Czy 4PL pozwala sprostać najwyższym wymogom? 18
Ford wybiega w przyszłość.
Case study logistyki części zamiennych przy wykorzystaniu platformy AX4 22
Dopasowani do potrzeb projektu 24
DSV Solutions napędza koncerny motoryzacyjne 28
Motoryzacja to wymagający klient 30
Zawsze w dniu roboczym 32
Wkoło logistyki 34
Ekspresem, w czasie nocy 38
Dwa razy więcej w ciągu 8 lat 40

> Systemy IT

Ewolucja w zarządzaniu magazynem 42
Kompleksowa odpowiedzialność 45
Kluczowa niezawodność 46
Rozwiązania ERP dla przemysłu 48
Całkowita zmiana procedur logistycznych 50

> Prawo

Zarządzanie ryzykiem w transporcie towarów 52
Dokumentacja kierowcy w firmie – czego nie możesz pominąć 54
Kabotaż w krajach EU – co należy wiedzieć? 58

> Transport drogowy

TollCollect? Klikasz i załatwione 62

> Transport kolejowy

Kolej liczy na wzrost PKB 64
Kompleksowość przynosi efekty 68
Trudny polski rynek 69

Zarejestruj się na stronie www.tsl-biznes.pl/gratis i czytaj **BEZPŁATNIE** pełne e-wydania miesięcznika TSL Biznes



Preferujesz wersję drukowaną? Zamów prenumeratę na: www.tsl-biznes.pl/prenumerata

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. L.Staffa 31, 01-884 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@kmg-media.pl

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl
Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

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

Współpraca
Tomasz Dobczyński, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Remigiusz Romaniuk, Jerzy Różyk, Krzysztof Rzepczyński, Iwona Szwed, Karol Wójtowicz.

Poznaj nasze wydawnictwo:



Wydawnictwo KMG Media Sp. z o.o.
ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
tel. 22 213 88 28, fax. 22 205 07 57
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

www.kmg-media.pl

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

**UDZIAŁ
BEZPŁATNY**

liczba miejsc ograniczona



SPOTKANIA TRANSPORTOWE - EDYCJA 2014

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

Zaproszeni eksperci przedstawią aktualne zmiany i tendencje w sektorze transportowym, wskażą najważniejsze zmiany w prawie transportowym, przybliżą najnowsze rozwiązania i odpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest **bezpłatny** po wcześniejszej rejestracji.

Dokonaj wstępnej rejestracji już dziś na www.tsl-biznes.pl/spotkania

Wybierz dogodny termin i lokalizację:

- 25 lutego - POZNAŃ
- 4 marca - WARSZAWA
- 11 marca - WROCŁAW
- 18 marca - KRAKÓW
- 25 marca - BIAŁYSTOK
- 1 kwietnia - GDAŃSK
- 8 kwietnia - LUBLIN
- 15 kwietnia - KATOWICE

Spotkania odbywają się w godzinach 9-17. Uczestnikom zapewniamy bezpłatny lunch i przerwy kawowe.

ORGANIZATORZY:  

PARTNERZY:



Chcesz zostać partnerem Spotkań Transportowych i zaprezentować swoje produkty i usługi?
Skontaktuj się z nami: promocja@truck-van.pl

Bezpłatna rejestracja - www.tsl-biznes.pl/spotkania

Pytania i dodatkowe informacje: spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28

Kwiecień 2014 pod znakiem transportu

Expo Silesia zaprasza na kolejną edycję Targów Transportu Spedycji i Logistyki SilesiaTSL EXPO oraz Targów Transportu Publicznego SilesiaKOMUNIKACJA. Obie imprezy odbędą się w Sosnowcu, w dniach 15-16 kwietnia 2014 roku.

Wydarzenia zapowiadają się bardzo ciekawie, głównie ze względu na nowości, które towarzyszyć będą targom. Tegoroczna edycja SilesiaTSL EXPO obejmuje:

szereg wydarzeń towarzyszących: kongresy, seminaria, debaty, konferencje, dyżury eksperckie, spotkania branżowe, zawody oraz konkursy,

exposilesia

Warto zwrócić uwagę na fakt, że odbywające się w tym samym terminie Targi SilesiaKOMUNIKACJA są jedynym miejscem w Polsce, gdzie spotykają się wszystkie obszary transportu publicznego, w tym systemy informacji pasażerskiej, transport autobusowy miejski, międzymiastowy, dalekobieżny, transport tramwajowy,



- ▶ salon infrastruktury kolejowej jako SilesiaRAIL EXPO,
- ▶ salon logistyki, magazynowania i transportu jako LOGISTEX,
- ▶ połączone Targi SilesiaTSL EXPO z Targami Transportu Publicznego SilesiaKOMUNIKACJA wraz z salonem Infrastruktury Drogowej i salonem Miejskiego Transportu Szynowego,

- ▶ odbywające się równolegle Targi Branży Pocztovej i Kurierskiej SIL-POSTEX,
- ▶ nowy zakres tematyczny, skoncentrowany na transporcie wewnątrzzakładowym oraz logistyce, transporcie drogowym, transporcie kolejowym, transporcie publicznym oraz transporcie kombinowanym.

transport kolejowy oraz infrastruktura przystankowa, drogowa i miejska związana z obsługą przewozów pasażerskich. Towarzyszący im wspomniany już Salon Miejskiego Transportu Szynowego, to jedyne w swoim charakterze wydarzenie obejmujące spotkania branży miejskiego transportu szynowego z obszarów największych polskich aglomeracji. Szczegóły na temat wydarzenia znaleźć można na stronach www.tslexpo.pl oraz www.silesiakomunikacja.pl.

Kim są Top Employers Polska 2014?

Ogłoszenie wyników 4 marca

4 marca Top Employers Institute ogłosi laureatów piątej edycji programu Top Employers Polska. Certyfikacja Top Employers jest co roku przyznawana wyróżniającym się polskim pracodawcom, którzy pomyślnie przejdą proces badania i audytu

polityki personalnej w organizacji. W poprzednich edycjach w gronie Top Employers znalazły się m.in. PKN Orlen czy Bank ING. Zwycięskie firmy mogą posługiwać się tytułem Top Employer przez cały rok.





**INFRASTRUKTURA
I ŚRODOWISKO**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**DOSTĘP
DROGOWY
I KOLEJOWY**

**UNIA EUROPEJSKA
FUNDUSZ SPÓJNOŚCI**



**Projekt nr POIS.07.02.00-00-022/12
realizowany przez Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A.
*p.n. „Infrastruktura dostępu drogowego i kolejowego
do wschodniej części Portu Gdynia”.***

**Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
(umowa o dofinansowanie nr POIS.07.02.00-00-022/12-00,
zawarta w Warszawie 30 grudnia 2013 roku),
ze środków Funduszu Spójności
w ramach PROGRAMU OPERACYJNEGO INFRASTRUKTURA I ŚRODOWISKO 2007 - 2013
PRIORYTET: VII „Transport przyjazny środowisku”
DZIAŁANIE: 7.2 „Rozwój transportu morskiego”**

Koszt całkowity projektu: 112 555 612 PLN

Kwota dofinansowania z UE: 72 640 564 PLN

Inwestycja polegająca na budowie i przebudowie infrastruktury drogowej i kolejowej we wschodniej części Portu Gdynia zlokalizowana jest wzdłuż IV Basenu Portowego, na północ od Śródmieścia Gdyni. Projekt realizowany jest w rejonie ulicy Polskiej, Dworca Morskiego oraz II strefy Nabrzeża Polskiego. Dzięki realizacji inwestycji zmodernizowane zostanie połączenie Portu Wschodniego z międzynarodowym drogowym układem komunikacyjnym poprzez autostradę A1, wykorzystując następujący układ ulic i tras: ul. Polska - ul. Janka Wiśniewskiego - Trasa Kwiatkowskiego - Obwodnica Trójmiasta - autostrada A1. Drugim istotnym elementem tej inwestycji jest budowa nawierzchni drogowo - kolejowej, służącej do obsługi przeładunków intermodalnych w systemie „prom - kolej” w rejonie planowanego nowego terminalu promowego przy Nabrzeżu Polskim.



**Więcej informacji o beneficjencie i projekcie: www.port.gdynia.pl
Informacje o POiŚ: www.pois.gov.pl**

Dla rozwoju infrastruktury i środowiska



Automotive – trudny rynek

Branża motoryzacyjna nie od dziś pozostaje jednym z barometrów stanu gospodarki. Im lepsza kondycja gospodarcza kraju, tym chętniej klienci sięgają po nowe samochody. To z kolei pozwala rozruszać całą branżę – od producentów samochodów, po ich podwykonawców i dostawców. Automotive to nie tylko sama produkcja samochodów. To także całe zaplecze logistyczne związane z zaopatrzeniem produkcji i sprzedaży oraz siecią dystrybucji pojazdów. To także centra zaopatrzenia w części zamienne i materiały eksploatacyjne.

Na kondycję branży motoryzacyjnej w dużej mierze wpływają nastroje konsumentów. To oczywiste wyzwanie nie tylko dla producentów

samochodów znajdowały nabywców. Jako przykład posłużyć może nasz krajowy rynek, który w ostatnich miesiącach doznał gwałtownego przyspieszenia. W 2013

W pierwszych dwóch miesiącach tego roku liczba nowych samochodów osobowych wynosiła prawie 62 tys., o blisko 23% więcej niż w analogicznym okresie roku 2013. Tak duży wzrost, odnotowany przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, wynika m.in. z możliwości odliczania w ostatnich miesiącach podatku VAT. Taka korzyść dla firm błyskawicznie rozpędziła sprzedaż nowych pojazdów, a ten prosty przykład pokazuje jak wiele na rynku zmienić mogą decyzje polityczne i uwarunkowania prawne. To także dowód na to, jak podatny na wahania jest rynek motoryzacyjny i co zrobić by go ożywić, gdy gospodarka tego potrzebuje.

Szacuje się, że branża motoryzacyjna realizuje w Polsce jedną dziesiątą ogółu produkcji całej polskiej gospodarki.

samochodów, ale także dla ich dostawców. Bardzo wiele zależy tu od stworzonych mechanizmów prawnych i „zachęć” by nowe

r. zarejestrowano w Polsce 332 tys. nowych samochodów osobowych i dostawczych – o 6,4% więcej niż rok wcześniej.



W 2013 r. zarejestrowano w Polsce 332 tys. nowych samochodów osobowych i dostawczych – o 6,4% więcej niż rok wcześniej. W pierwszych dwóch miesiącach tego roku liczba nowych samochodów osobowych wynosiła prawie 62 tys., o blisko 23% więcej niż w analogicznym okresie 2013 r.

Sposoby napędzania sprzedaży

Czasy „dobrobytu” na rynku motoryzacyjnym już za nami. Wysoki poziom produkcji samochodów, wynikający z optymizmu obywateli w krajach zachodnich, ale i dostępności do atrakcyjnych form finansowania zakupu (choćby kredytów), przez lata napędzały popyt na samochody. Gdy pojawiło się osłabienie gospodarki, konsumenci szybko zrezygnowali z zakupu nowych aut, wydłużając czas eksploatacji pojazdów już użytkowanych. Wraz z kryzysem ekonomicznym i gwałtownym załamaniem się popytu producenci zostali z dużymi nadwyżkami mocy produkcyjnych i koniecznością gwałtownego cię-

cia kosztów. Kraje zachodnie nie od dziś szukają sposobów na „napędzanie” sprzedaży samochodów – to pozwala bowiem na rozpędzenie ważnej gałęzi gospodarki i wzrost poziomu PKB. Są wśród nich także wszelkiego rodzaju „zachęty” skłaniające do wymiany pojazdów na nowsze, spełniające na przykład ostrzejsze normy emisji spalin. Ograniczenie wjazdu do centrów miast dla samochodów starszych, niezgodnych z nowymi normami, czy uzależnianie wysokości opłat za drogi szybkiego ruchu od klasy ekologicznej pojazdu – to wszystko ma „zachęcać” klientów do zakupu nowych pojazdów.

Wspomniany już polski rynek motoryzacyjny to ciekawy przykład z wielu powodów, chociażby ze względu na specyficzne relacje pomiędzy zamożnością mieszkańców a cenami nowych samochodów. Dla przeciętnego obywatela naszego kraju samochód to dobro luksusowe, w wersji „z salonu” pozostające poza zasięgiem możliwości finansowych. To sprawia, że sprzedaż nowych samochodów nakręcają przede wszystkim nabywcy instytucjonalni, a w naszym kraju znacznie większym zainteresowaniem cieszą się auta używane. To z kolei napędza rynek części zamiennych, materiałów eksploatacyjnych i usług warsztatowych – nie zawsze i nie przy każdej okazji działający jako legalnie prowadzona i rozliczana przed fiskusem działalność. Choć nowe samochody sprzedają się słabo, Polska pozostaje ważnym producentem na europejskiej mapie zarówno dla samochodów osobowych, aut dostawczych i autobusów. Szacuje się, że branża motoryzacyjna realizuje w Polsce jedną dziesiątą ogółu produkcji całej polskiej gospodarki. Ze względu na niższe koszty pracy i niezłą wydajność, polskie fabryki z powodzeniem realizują produkcję na eksport, stanowiąc często konkurencję dla zakładów z krajów zachodnich.

Automotive dla logistyki

Obsługa logistyczna branży motoryzacyjnej nie jest zadaniem łatwym. Sektor ten charakteryzuje się wspomnianymi wahaniem rynkowymi – co nie tylko utrudnia planowanie na poziomie operacyjnym i taktycznym, ale przede wszystkim czyni prawdziwym wyzwaniem planowanie na poziomie strategicznym. Trudno wyobrazić sobie świadczenie usług bez infrastruktury i zasobów, z drugiej strony jednak planowanie ich pozyskania i utrzymania w wyprzedzeniu i w dłuższej perspektywie jest utrudnione z powodu niestabilnego popytu. Dodatkowych wyzwań dokłada sam „wyrób gotowy”. Popularne modele samochodów osobowych dostępne są często w kilku wersjach nadwoziowych, silnikowych, wyposażenia, z różnymi wzorami wykończenia wnętrza i kilkunastoma kolorami nadwozia, co sprawia, że występuje co najmniej kilkadziesiąt wersji podstawowego modelu. Równolegle występuje wiele elementów wyposażenia nadwozia i wnętrza, które dokupić można dodatkowo – sam produkt z roku na rok staje się coraz mocniej personalizowany. Na to wszystko nałożyć należy typowe wymagania stawiane procesom logistycznym – maksymalizacja efektywności, minimalizacja poziomu kosztów oraz skracanie łańcuchów dostaw. Czy zatem te pozornie skrajne wymagania można ze sobą pogodzić?

Jedną z cech produktów oferowanych na rynku motoryzacyjnym jest ciągle skracanie cyklu życia. Nowe generacje pojazdów, dawniej prezentowane były co 5-7 lat. Ostra walka o klienta sprawia, że coraz częściej już po 2-3 latach od premiery danego modelu pojawia się jego unowocześniona wersja. I choć z technicznego punktu widzenia często jest to jedynie tzw. *lifting* – czyli delikatne odświeżenie modelu opartego wciąż na tych samych podzespołach i sprawdzonej już konstrukcji, dla dostawców i producenta oznacza on często zmianę nawet do kilkadziesiątu





Z jednej strony zapewnia się ciągłą „świeżość” oferty – poszczególne modele regularnie zastępowane są wersjami po liftingu lub nowymi generacjami pojazdów, z drugiej – należy utrzymywać jak najmniejszy zapas pojazdów i części zamiennych, wyprzedzając ciągłe zmiany produkowanych modeli.

procent elementów pojazdu. Taka polityka prowadzi do sytuacji, w której z jednej strony zapewnia się ciągłą „świeżość” oferty – poszczególne modele regularnie zastępowane są wersjami po liftingu lub nowymi generacjami pojazdów, z drugiej – należy utrzymywać jak najmniejszy zapas pojazdów i części zamiennych, wyprzedzając ciągłe zmiany produkowanych modeli. Dodatkowym wyzwaniem staje się obsługa magazynów części zamiennych – im częstsze zmiany modelu, tym więcej uwagi poświęcić należy dostępności poszczególnych asortymentów w autoryzowanej sieci sprzedaży. Chcąc zapewnić odpowiednią dostępność części – zarówno do realizacji okresowej obsługi pojazdów, napraw po awariach, jak i napraw powypadkowych – producenci budują dedykowane obsłuzki części zamiennych obiekty magazynowe. Mają one

na celu także utrzymanie odpowiedniej dostępności części dla wcześniejszych, już nieoferowanych jako nowe modele.

Obsługa logistyczna branży motoryzacyjnej nie jest zadaniem łatwym. Sektor ten charakteryzuje się wspomnianymi wahaniami rynkowymi – co nie tylko utrudnia planowanie na poziomie operacyjnym i taktycznym, ale przede wszystkim czyni prawdziwym wyzwaniem planowanie na poziomie strategicznym.

By zmniejszyć liczbę obsługiwanych w łańcuchach logistycznych elementów, producenci radzą sobie jak mogą, unifikując poszczególne podzespoły. I tak na przykład te same jednostki napędowe czy skrzynie biegów spotkać można nie tylko w kilku modelach jednego producenta, ale także w samochodach kilku różnych marek. Sprzyja temu globalizacja – produkcja realizowana jest dziś zwykle przez międzynarodowe koncerny, a wysokie koszty związane z realizacją działań z zakresu R&D sprawiają, że postępuje tu konsolidacja. Kto nie jest dziś wystarczająco potężny – nie jest w stanie samodzielnie i skutecznie prowadzić działania z zakresu badań i rozwoju, skazując się na przejęcie lub współpracę z innymi, konkurencyjnymi firmami. Efektem jest coraz częstsza obecność na rynku samochodów, które choć sprzedawane pod różnymi, niezależnymi od siebie markami, pod względem technologii są do siebie podobne lub nawet identyczne.

Walcząc z zapasem

Branża motoryzacyjna nie lubi strat. Nic zatem dziwnego, że konsekwentnie poszukuje się sposobów ich minimalizacji. Za początki nowoczesnego myślenia o branży uznaje się często Henry'ego Forda i uru-

chomienie linii produkcyjnej w 1913 r. Amerykański przemysłowiec zbudował pierwszą ruchomą linię montażową i zapisał się w historii motoryzacji jako ten, który rozpoczął realizację produkcji na masową skalę – podnosząc wydajność, obniżając koszty i zmuszając podwykonawców do realizacji dostaw w odpowiedniej ilości i na czas. Rewolucja Forda zmieniła motoryzację, do której swoje „trzy grosze” dorzucili także twórcy Toyota Production System. TPS zakłada maksymalizację efektywności między innymi poprzez eliminację strat powstających w wyniku realizacji procesów. Do strat tych zaliczono nadprodukcję, straty czasu, nadmierne lub niewłaściwe przetwarzanie, niewykorzystaną kreatywność pracowników czy nadmierny poziom zapasów. Wraz z chę-

cią minimalizowania tej ostatniej grupy strat, powszechne stało się stosowanie koncepcji *just in time* – zakładającej eliminowanie zapasów wszędzie tam, gdzie jest to możliwe. JIT oznacza, że dostawy powinny być realizowane bezpośrednio na linię produkcyjną – eliminując tworzenie zapasu materiałów i komponentów do produkcji. Rozwinięciem JIT jest *just in sequence* – koncepcja zakładająca, że wspomniane dostawy realizować należy nie tylko na czas, ale i w ustalonej wcześniej, ściśle przestrzeganej kolejności.

Wraz z ciągłym rozwojem techniki branża motoryzacyjna staje przed dalszymi zmianami, a logistycy – kolejnymi wyzwaniami do realizacji. Nowe modele pojazdów naszpikowane są elektroniką, wrażliwymi i delikatnymi systemami bezpieczeństwa. Wysoka wartość tych elementów sprawia, że dużo uwagi poświęcić należy nie tylko terminowej realizacji dostaw na linię produkcyjną czy odpowiedniemu poziomowi zapasów w magazynie części zamiennych, ale także bezpieczeństwu zarówno w transporcie, jak i magazynowaniu. Firmy świadczące usługi dla branży motoryzacyjnej stają przed koniecznością specjalizacji – by być wiarygodnym partnerem dla producentów z branży należy doskonale poznać panujące tu zasady. Odpo-

Działasz w branży automotive?



Poznaj nasz najnowszy magazyn Serwis Expert!

Zamów egzemplarz na www.serwis-expert.pl



Odwiedź nasze stoisko na Targach Techniki Motoryzacyjnej TTM w Poznaniu (27-30 marca 2014 r.)

wiednie planowanie, zarządzanie zapasami (lub ich eliminacja), umiejętność realizacji obsługi części zamiennych – to wszystko sprawia, że konieczne jest dopasowanie się do specyficznych procesów. Specjalizacja to z jednej strony ryzyko związane ze skupianiem się na realizacji usług dla bądź co bądź mocno ryzykownego sektora, z drugiej strony rynek ten potrzebuje ciągłego zaopatrzenia w produkty, co sprawia iż po latach „chudszych” muszą przyjść lata „tłuste”. Operatorzy logistyczni obsługujący branżę automotive często świadczą usługi także dla innych branż, co w razie konieczności pozwala na przetrwanie zasobów czy obciążenia związanych z prowadzoną działalnością tam, gdzie sytuacja ekonomiczna jest akurat nieco lepsza.

Automotive dla operatora

Producenci z branży motoryzacyjnej chętnie korzystają z outsourcingu logistycznego. – Klienci z branży motoryzacyjnej, ze względu na wysoką wartość towarów i specyfikę produkcji, wymagają od operatora szczególnie dobrego rozpoznania ich procesów oraz wysokiej jakości świadczonych usług. Nieodzowna jest prawidłowa i terminowa komplekacja towaru oraz jego dostawa w sekwencję montażową do fabryki (just in time). Aby to nastąpiło, operator musi jednak spełniać trzy podstawowe wymogi – mówi Anna Galas, kierownik ds. rozwoju logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics. Jak tłumaczy, wymogami tymi są odpowiednio zaplanowana logistyka opakowań zwrotnych, odpowiednie oznakowanie towarów oraz optymalne zabezpieczenie ładunku podczas transportu.



Typowe dla branży motoryzacyjnej

Wojciech Cipiur, kierownik Logistyki Kontraktowej w Dachser

Dla logistyki branży automotive, ze względu na dużą wartość towarów oraz wysokie wymagania związane z terminowością dostaw, kluczowe jest zastosowanie wysokiej klasy systemu WMS, z jakiego w Dachser korzystamy od lat. Pozwala on w pełni spełnić wymagania klienta, skraca

czas przygotowania towarów do kompletacji oraz daje gwarancję bezpieczeństwa i kompletności każdej wysyłki.

Charakterystyczny dla branży motoryzacyjnej serwis jaki świadczymy, to składowanie części zamiennych i wyrobów gotowych, etykietowanie towaru (np. naklejkami w języku docelowego odbiorcy), przepakowanie towaru w odpowiednie kartony, ich odpowiednie zabezpieczenie, przygotowywanie towaru (również ADR/DGR) do transportu zgodnie z wymogami IMDG oraz IATA, sztatuowanie kontenerów morskich, sporządzanie deklaracji dla towarów niebezpiecznych (DGD). W zakresie transportu organizujemy przewozy towarów z zakładów produkcyjnych oraz świadczymy dystrybucję lotniczą, morską i drogową.

Branżę automotive charakteryzuje ponadto sposób dostawy części do odbiorców – są to tzw. kółka, wykonywane w nocy, podczas których samochód dostarcza towary do kolejnych punktów, często wyposażonych w zautomatyzowane punkty odbioru, czyli śluzę magazynową z dostępem po podaniu odpowiedniego kodu.

Magazynowanie dla branży automotive natomiast często związane jest z umożliwieniem składowania zarówno dużych elementów (np. szyby lub elementów karoserii), jak i najmniejszych części, jak śrubki czy nity, co bywa wyzwaniem dla efektywnej kompletacji i logistyki.

– Biorąc pod uwagę powyższe wymagania, niezwykle ważną rolę w obsłudze branży motoryzacyjnej odgrywa między innymi funkcjonalny system WMS. Pozwala on idealnie odwzorować potrzeby i wymagania klienta przy obsłudze procesu logistycznego, skraca czas przygotowania towarów do kompletacji oraz gwarantuje kompletność wysyłki – dodaje Anna Galas. Pytani eks-

perci często zwracają uwagę właśnie na dostępność do nowoczesnych narzędzi IT. W czasach, gdy sprawne zarządzanie mocno zindywidualizowaną, ale realizowaną na masową skalę produkcją jest niezbędne, trudno wyobrazić sobie działalność prowadzoną bez efektywnego nadzoru i nowoczesnych rozwiązań informatycznych. <

dr Marcin Jurczak



COLIAN Logistic

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

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.com.pl



Oddziały
w Polsce

Globalnie w czasach recesji



Globalizacja działalności gospodarczej to zjawisko, które zaczęło dyktować zasady działania gospodarki w latach 80. XX w. i dziś firmy, które chcą pozostać na rynku, muszą się z nią liczyć. Na zmiany w sposobie myślenia od początku tego wieku ogromny wpływ ma również recesja. To dwa główne czynniki, które wyznaczają obecnie trendy w przemyśle motoryzacyjnym.

Jednym z pierwszych koncernów na świecie, który odniósł sukces dzięki zmianie sposobu myślenia i systemowi zarządzania produkcją była Toyota. Promotorem ekspansji Toyoty za granicę był Edji Toyota, który w latach 1967-1982

a w 1994 r. produkcja wynosiła ponad 4,6 mln sztuk, z czego 735 tys. powstawało w Ameryce Północnej, a ponad 100 tys. w Europie. W 2008 r. Toyota pobiła General Motors pod względem sprzedaży, stając się numerem jeden na świecie w branży

jąc przy tym najlepszą możliwą jakość i niezawodność. Podwaliny pod Toyota Motor Company (powstała w 1937 r.) stworzył Kiichiro Toyoda. To on wynalazł i udoskonalił powszechnie obecnie stosowaną w przemyśle motoryzacyjnym filozofię *just in time*, pozwalającą zmniejszać zapasy międzyoperacyjne i wydajnie produkować takie ilości towarów, jakie wcześniej zostały zamówione oraz zredukować straty. To podejście stało się później kluczowym czynnikiem w rozwoju firmy, zbudowanym na pięciu filarach.

Wyzwanie – wiara w siebie, czyli zawsze stawiamy sobie cel, który przewyższa krótkoterminowe decyzje i wszyscy dążymy do niego oraz z wiarą w swoje umiejętności stawiamy sobie nowe wyzwania.

Kaizen – ciągle doskonalenie, co oznacza, że organizacja, w której działamy uczy się poprzez ciągły proces dokształcania i poprawiania naszych umiejętności. Uczymy się od klientów, wykorzystujemy ich wskazówki i rozważamy opinie. Auto-refleksja i ciągła poprawa (kaizen) pomagają nam uzyskiwać lepszą jakość usług.

Genchi genbutsu – idź, przekonaj się sam. Mówi o tym, że stałe rozwiązywanie

Producenci, których celem było i jest uzyskanie przewagi rynkowej i obniżenie kosztów, muszą zcentralizować procesy technicznego rozwoju, sprzedaż, badania i marketing.

pełnił funkcję dyrektora wykonawczego koncernu, a w latach 1982-1992 – prezesa. Za jego rządów japoński producent podpisał porozumienie o współpracy z General Motors, swoim amerykańskim konkurentem. Na jego mocy zbudowano wspólne zakłady w Kalifornii, które w 1984 r. zaczęły produkować pierwsze amerykańskie toyoty. W parę lat później Toyota rozpoczęła produkcję własnych aut w stanie Kentucky w USA oraz w Kanadzie, a także w Europie, na terenie Wielkiej Brytanii. O sukcesie świadczą już same liczby – w 1967 r. Toyota wytwarzała 800 tys. aut rocznie,

samochodowej i sukces ten powtórzyła w 2009, 2010 i 2012 r. Tak więc rok 1984 r. zapoczątkował spory krok w kierunku globalizacji rynku motoryzacyjnego.

W systemie siła

Toyota Production System, to nie tylko system zarządzania produkcją, ale koncepcja filozoficzna polegająca na niezmiennym szacunku dla ludzi i środowiska, stworzona przez Kiichiro Toyoda. Mówi ona o tym jak można produkować więcej mając mniej środków, utrzymu-

fundamentalnych problemów jest siłą napędową naszej firmy, natomiast problemy rozwiązujemy już u źródeł, osobiście obserwujemy i weryfikujemy dane, nie teoretyzujemy na temat tego, co mówią inni.

Szacunek dla siebie i innych, czyli budowanie hierarchii pracowniczej poprzez szacunek i współpracę, a nie poprzez presję i tworzenie hierarchii pracowniczej. Droga Toyoty do sukcesu polega na tym, że ludzie, którzy poprzez gruntowne rozumienie zasad tej drogi, żyją ogólną koncepcją firmy i nauczają innych. Szanują swoją pracę, swoje zdanie, ale i swoje różnice, co pomaga doskonale zrozumieć potrzeby zróżnicowanych klientów.

Pracujemy w zespole, gdyż wspólnie możemy więcej, natomiast największą wartością firmy są ludzie z nią związani. Ludzie, z którymi organizacja współpracuje są wyjątkowi, z zaangażowaniem realizują wspólnie wyznaczony przez nas cel. Z całych sił pracujemy nad ciągłym wzmocnieniem kultury organizacji. Rozwiązań problemów szukamy na drodze konsensusu, starannie rozważamy wszystkie możliwości. Proces budowy porozumienia oraz szybkie wdrażanie decyzji, czyli nemawashi, pomagają nam wybrnąć z najtrudniejszej sytuacji.

System produkcji Toyoty, poprzez nacisk na ciągłe ulepszanie, zaangażowanie pracowników i wysoką jakość oraz stojąca u jego podwalin filozofia, stały się wzorem dla przemysłu samochodowego – i nie tylko – na całym świecie. Już w latach 90. XX w. wprowadził go Ford, a dziś stosuje większość liczących się na rynku firm. To sprawiło, że przestał być elementem przewagi konkurencyjnej, a stał się niezbędnym dla tych, którzy chcą uzyskać znaczącą pozycję na rynku. I choć łańcuch dostaw w dalszym ciągu odgrywa ogromną rolę – a nawet większą, niż wcześniej – to hierarchia celów i system zarządzania produkcją są już inne. Przy globalnej produkcji znacznie przestały mieć granice, i to niezależnie od prowadzonej działalności.

Nowe warunki wymagają nowych kompetencji

Trendowi łączenia się producentów samochodów osobowych zawdzięczamy to, że w 2009 r. na rynku światowym było ich już tylko 13, choć jeszcze w 1980 r. działało 30 takich przedsiębiorstw. Układ producentów aut i dostawców uległ zmianie na skutek globalizacji potrzeb i popytu, w wyniku czego te same modele produkowane są na całym świecie. Najlepsze przedsiębiorstwa, umiejętnie wykorzystujące trendy gospodarcze, za strategiczny element

przewagi konkurencyjnej uczyniły łańcuch dostaw. Najpierw musiały jednak odpowiedzieć sobie na pytanie: – Co należy zrobić, aby znacznie poprawić wydajność w krótkim czasie, przy planowaniu zmian na dużą skalę? Efektem m.in. tych analiz jest obecny kształt łańcucha dostaw, w tym skrócenie czasu upływającego od zamówienia produktu do jego dostarczenia z dwóch miesięcy do 15 dni. Natomiast badania przeprowadzone przez Forda pod koniec ubiegłego wieku pozwoliły na likwidację wąskich gardeł w łańcuchach dostaw i usprawnienie procesu przebiegającego od zamówienia do dostawy, który zaczął się opierać na ciągłym prognozowaniu popytu u dealerów.

Przeniesienie produkcji do różnych krajów i jej decentralizacja, to warunki sukcesu firm motoryzacyjnych. Producenci, których celem było i jest uzyskanie przewagi rynkowej i obniżenie kosztów, muszą też zcentralizować procesy technicznego rozwoju sprzedaż, badania i marketing. To dlatego, że coraz mniej kosztuje sam wyrób, a główne koszty ponosi się na rozwój techniczny, badania związane z bezpieczeństwem, wprowadzanie na rynek nowych modeli, czy też marketing.

Z punktu widzenia logistyka zarządzanie łańcuchami dostaw w okresie globalizacji to wypadkowa dostosowania się do uwarunkowań typowych dla danego

PRAKTYCZNA - TANIA - DOBRA

Połowa wielkości? Cała wygrana!!!

Z paletami Inka Dwa razy więcej miejsca

Nasza paleta w formacie połówkowym (600x800)

- ▶ zawsze fabrycznie nowa
- ▶ zawsze czysta
- ▶ zawsze zajmująca mniej miejsca



Czy używacie Państwo
zawsze odpowiedniego formatu?

Format Euro

- 400x 600 mm
- 400x 800 mm
- 600x 800 mm
- 800x 1200 mm
- 1000x 1200 mm

Format kontenerowy

- 760x 1140 mm
- 1140x 1140 mm



„heat processed wood”
przyjazne dla środowiska,
wolne od szkodników



PEFC
produkt ekologiczny, nieszkodliwy
dla zasobów naturalnych, z
drewna tartaczego i częściowo
przemysłowego

INKA
PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

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

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegersbrunn

Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com

www.inka-palety.pl



System produkcji Toyoty, poprzez nacisk na ciągłe ulepszanie, zaangażowanie pracowników i wysoką jakość oraz stojąca u jego podwalin filozofia, stały się wzorem dla przemysłu samochodowego na całym świecie

kraju i podobnych na całym świecie czynników globalnych. – Pod koniec XX w., na skutek coraz intensywniejszej globalizacji, następowało przewartościowanie i dostosowanie paradygmatów związanych z zarządzaniem, w tym również zarządzaniem łańcuchami dostaw. Zmiany te sprawiają, że dochodzi do transformacji: od funkcji do procesów, od zapasów do informacji, od produktów do klienta – twierdzi Ryszard Muzyczka, wiceprezes zarządu Kirchhoff Polska, w pracy doktorskiej „Wpływ globalizacji na zarządzanie łańcuchem dostaw w przemyśle motoryzacyjnym”.

Efektom tych transformacji jest zintegrowanie przepływów, koncentracja na kliencie zamiast na produkcie i na kluczowych czynnikach efektywności, a nie na przychodach. Jej wynikiem jest też współpraca operatorów logistycznych na zasadach partnerstwa z klientami i producentami, gdzie podstawą jest strategia win-win oraz rozwój systemów informatycznych ułatwiających szybkie dostarczanie informacji o stanie zapasów, tak ważnych w sektorze automotive. Zastąpienie zapasów informacją wymaga od producentów samochodów elastyczności, skut-

kującej dużą i odpowiednią reaktywnością na zachodzące zmiany. Pociąga to za sobą zmianę istniejących mocy produkcyjnych i zwiększenie elastyczności łańcucha dostaw. – Jedną z głównych cech tej transformacji jest zwiększenie odpowiedzialności i znaczenia dostawcy, a kooperacja i właściwe relacje kooperacyjne mogą być czynnikiem generującym przewagę konkurencyjną firm. Nabierają zatem znaczenia formy współpracy uczestników łańcucha dostaw. Następuje przewartościowanie z relacji transakcyjnych na partnerskie – wymienia w swojej pracy Ryszard Muzyczka.

Niezamierzonym efektem globalizacji jest także wydłużenie czasów realizacji zleceń. Przedsiębiorstwa, działające w skali globalnej, próbują temu przeciwdziałać tworząc regionalne łańcuchy dostaw, a w działaniach tych utwierdzają ich rosnące koszty transportu i pracy w takich regionach jak Chiny, gdzie jeszcze niedawno były one niskie. W efekcie coraz więcej firm globalnych nastawia się na pozyskanie poddostawców w nowych miejscach działalności, tam gdzie po zsumowaniu wszystkich kosztów jest taniej.

Zdaniem Ryszarda Muzyczki, wraz z rozwojem firm pojawiają się jednak zagrożenia, jak rosnące wymagania kapitałowe, które w dużej mierze zależą od wartości kapitału niezbędnego do realizacji działań wchodzących w skład łańcucha dostaw, a także związane z rozwojem i uczeniem się posiadanych zasobów ludzkich.

Coraz więcej w rękach poddostawców

W latach 2008 i 2009 przemysł samochodowy został mocno dotknięty przez recesję globalną. Spowodowała ona ograniczenie popytu na samochody, a tym samym zakłócenia w łańcuchach dostaw, w efekcie czego firmy skupiły się na bardziej efektywnym zarządzaniu magazynami, redukcji kosztów, przepływie gotówki i na maksymalizacji zysków. Było to możliwe jedynie przy zintegrowaniu rozwoju łańcucha dostaw z zaangażowaniem jego personelu w projektowanie wyrobu. Znaczenia zaczęły nabierać dostawcy, którzy przejęli nie tylko produkcję, ale także projektowanie oraz badania i rozwój. Relacja z nimi stała się ważniejsza od presji cenowej. Tym bardziej, że coraz częściej produkcja dużych zespołów konstrukcji auta przez dostawcę odbywa się w bezpośredniej bliskości finalnego producenta, a nawet na terenie jego zakładu z bezpośrednią dostawą na linię montażową. Montaż wtedy wykonują dostawcy, co skutkuje zmniejszeniem



Układ producentów aut i dostawców uległ zmianie na skutek globalizacji potrzeb i popytu, w wyniku czego te same modele produkowane są na całym świecie

liczby przedstawicieli, z którymi współpracuje firma. Wiąże się to też z ograniczeniem potrzeb inwestowania we własne moce produkcyjne i powoduje obniżenie kosztów, a tym samym maksymalizację zysków. A do zwiększenia

Niestety, jakość i bezpieczeństwo produktów stwarzają więcej problemów przy rozbudowanych łańcuchach dostaw. Wiliam C. Copacino i Jonatathan L.S. Byrnes w artykule „Jak stać się mistrzem w łańcuchu dostaw, opubliko-

plywie informacji. W sferze zarządzania łańcuchem dostaw, dzięki rozwiązaniom IT, przepływ surowców i materiałów uległ usprawnieniu, a koszty zapasów – redukcji. Zmianie uległ również sposób kontaktowania się z dostawcami i klientami.

Zastąpienie zapasów informacją wymaga od producentów samochodów elastyczności, skutkującej dużą i odpowiednią reaktywnością na zachodzące zmiany.

udziału poddostawców w wartości dodanej przyczynia się dążenie do większej rentowności z zainwestowanego kapitału, globalizacja i skracanie cyklu życia modeli w produkcji.

Kryzys i globalizacja sprawiły, że adaptacja do panujących warunków niemożliwa jest bez zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i łańcuchów dostaw. Nowe warunki wymagają nowych kompetencji w organizacji i zarządzaniu oraz strategicznej zdolności adaptacji. Dziś powstają nie tylko organizacje 3PL, zajmujące się logistyką firm trzecich, ale także 4PL, które integrują procesy logistyczny, tak jak robi to GEFECO dla General Motors. W konsekwencji strategii producentów w złożonych łańcuchach dostaw również ulegają ewolucji – nakierowane są one nie tylko na redukcję kosztów i optymalizację przepływów, ale też na poprawę bezpieczeństwa i jakości wyrobów oraz przyspieszenie wprowadzenia nowych wyrobów, zarządzanie ryzykiem dostawcy i coraz częściej na ochronę środowiska.

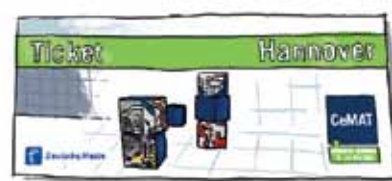
wanym w „Supply Chain Management Review”, twierdzą, że – dziś klienci ograniczają liczbę swoich dostawców, dostarczając najbardziej elastycznym okazję do przejęcia jak największego udziału w rynku, a istotnym czynnikiem decydującym jest model biznesu zbudowany wokół innowacyjnego łańcucha dostaw, co szczególnie widoczne jest w przemyśle motoryzacyjnym. Potwierdzeniem tej hipotezy jest kontrakt GEFECO z General Motors, które przejęło od klienta więcej niż obsługę logistyczną, dzięki czemu stworzono nową jakość – wartość dodaną (patrz artykuł „Czy 4PL pozwala sprostać najwyższym wymagom?”). Łańcuchy dostaw wywierają zatem wpływ na strategię firmy.

Niemożliwe bez nowoczesnych technologii

Globalne podejście firm wymaga zastosowania nowych technologii, bo tylko dzięki nim – choć to kosztuje – jesteśmy w stanie przezwyciężyć bariery geograficzne w prze-

Podstawowym zadaniem innowacyjnego łańcucha dostaw jest odpowiednio szybka reakcja na zmiany w popycie, przy czym jedną z najczęściej stosowanych metod w takim łańcuchu są tzw. techniki ciągłego uzupełniania. Ich użycie nie byłoby możliwe bez ciągłego przepływu informacji, który zapewniają nowoczesne technologie. Model zapasów bazuje tu na aktualnym i prognozowanym popycie, a techniki na partnerstwie przedsiębiorstw dotyczącym planowania, prognozowania oraz uzupełniania zapasów przy wykorzystaniu technologii informatycznych. Coraz bardziej popularna metodą przy takiej współpracy jest zarządzanie zapasami przez dostawców (Vendor Managed Inventory), czyli VMI. Tu prekursorem był Ford, który w latach 90. XX w. zamiast popierać politykę konkurencji cenowej postawił na współpracę z grupą dostawców całych podzespołów pojazdów, a ci z kolei zawierali bezpośrednie transakcje z dostawcami poszczególnych elementów. Ford umożliwił przedstawicielom dostęp do wiedzy specjalistycznej wykorzystywanej dla usprawnienia procesów przez użycie takich technik jak just in time oraz TQM. W zamian za współpracę oczekiwał od nich redukcji cen. Bezpośredni dostawcy rozwinęli swoje możliwości w wykorzystaniu IT podczas komunikacji, dokonywania transakcji

Because you need your time for business.
Not for travel.



i zarządzania zapasami, sami nie byli jednak w stanie zainwestować w nowe technologie na takim poziomie co Ford.

W pełnym VMI to dostawca jest właścicielem zapasu i podejmuje decyzje o jego uzupełnianiu. Dostawca zarządza również magazynami, które znajdują się u jego klientów. A jest to możliwe tylko wtedy, gdy ma on dostęp do rzetelnej informacji w czasie rzeczywistym, co umożliwiają narzędzia informatyczne. Narzędzia wspierające techniki ciąglego uzupełniania zapasów, to narzędzia pozwalające na planowanie dostaw, produkcji i transportu oraz na zarządzanie magazynem i transportem, a także te umożliwiające szybka wymianę informacji. Te narzędzia to przede wszystkim systemy klasy ERP (Enterprise Resource Planning), WMS (Warehouse Management System) i SCM (Supply Chain Management).

Wykorzystanie rozwijających się technologii nie tylko wpływa na ograniczenie zatrudnienia związanego z informatyzacją wszystkich działów, co oczywiście przy-



Niezamierzonym efektem globalizacji jest także wydłużenie czasów realizacji zleceń. Przedsiębiorstwa, działające w skali globalnej próbują temu przeciwdziałać tworząc regionalne łańcuchy dostaw.

czynia się do obniżenia kosztów, ale też umożliwia wgląd w dane na skale globalną. Oznacza to, że prawie każdy uczestnik łańcucha dostaw może sprawdzić za po-

mocą internetu, w jakim magazynie danej firmy znajduje się potrzebna mu część do samochodu. ◀

Elżbieta Haber

NOWOŚĆ
2014

ttm
TRUCK
SALON TRANSPORTU DROGOWEGO

www.ttm.mtp.pl
27-30.03.2014
POZNAŃ

ZAPRASZAMY PRODUCENTÓW I DYSTRYBUTORÓW:

- samochodów ciężarowych i dostawczych
- naczep, przyczep, lawet, ciągników siodłowych, zabudów
- wyposażenia i akcesoriów do samochodów ciężarowych
- urządzeń do diagnostyki, serwisu i naprawy samochodów ciężarowych
- systemów zarządzania flotą i bezpieczeństwa ładunku
- systemów płatniczych

Partner merytoryczny
salonu:



Unikatowy pakiet korzyści
- nowa formuła konkursu.
Sięgnij po złoto!

Organizatorzy

Patroni honorowi

Patroni medialni





WYŻSZA SZKOŁA
LOGISTYKI

ORIENTACJA NA JAKOŚĆ, KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

WDROŻENIE W WYŻSZEJ SZKOLE LOGISTYKI MODELU ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ I KONTROLI JAKOŚCI

(nr projektu: POKL.04.01.01-00-163/11)

Wyższa Szkoła Logistyki w ramach wdrażanego Podsystemu Doskonalenia Jakości Kształcenia we współpracy z pracodawcami Modelu Zarządzania Jakością i Kontroli Jakości, realizuje działania mające na celu powołanie Rady Pracodawców WSL. Głównym celem działania Rady, która ma być w zamierzeniu podmiotem doradczym Władz uczelni, będzie określenie ścieżki kształcenia studenta WSL oraz modelu kompetencyjnego wzorcowego absolwenta, zgodnego z aktualnym zapotrzebowaniem rynku pracy.

W spotkaniu roboczym dotyczącym koncepcji funkcjonowania Rady Pracodawców WSL, które odbyło się we wrześniu 2013 roku wzięto udział 16 firm, wśród których znalazły się m.in.: DHL Express, GlaxoSmithKline, Jeronimo Martins Polska S.A., Kroll Logistics, Kuehne+Nagel Sp. z o.o., MPK Poznań Sp. z o.o., MTP Poznań, Textra, Transmeble Poznań Sp. z o.o., Transglob Sp. z o.o. i inne. W trakcie spotkania wspólnie z pracownikami uczelni opracowano wzorcowy model absolwenta oraz narzędzia, którymi posługiwać będą się w przyszłości członkowie Rady.

Nabór do Rady Pracodawców WSL jest wciąż otwarty – wszystkie przedsiębiorstwa zainteresowane współpracą z Wyższą Szkołą Logistyki przy tworzeniu profilu absolwenta, odpowiadającego ich potrzebom oraz wpływaniu na kształt ścieżki kształcenia studentów, proszone są o kontakt z kierownikiem projektu:

mgr Bartosz Osmola
pod numerem telefonu 61 850 47 75
lub mailowo
bartosz.osmola@wsl.com.pl

Rada Pracodawców WSL jest jednym z wielu przedsięwzięć, mających na celu podniesienie jakości kształcenia w Wyższej Szkole Logistyki, zgodnie z wdrażanym Modelem Zarządzania Jakością i Kontroli Jakości. Inne działania to: Program Identyfikacji Potrzeb i Oczekiwań Studentów, inicjatywa TELE-wykładów, koncepcja certyfikowania wiedzy i kompetencji, cykliczna ocena treści kształcenia przez pracodawców, certyfikacja systemu zarządzania jakością na uczelni zgodnie z normą ISO 9001 oraz wiele innych.

„Projekt generuje korzyści dla wszystkich stron – pracodawców, uczelni oraz studentów – mówi Piotr Strykowski, Dyrektor Centrum Dystrybucyjnego Jeronimo Martins Polska S.A w Kostrzynie. Pracodawcy mają realną szansę, aby wpłynąć na poprawę poziomu kształcenia przyszłej kadry logistycznej w Polsce oraz dopasować jej poziom do swoich potrzeb. Uczelnia zyskuje na prestiżu, co w dłuższej perspektywie przełoży się na wyższy poziom aplikacji. Z kolei studenci otrzymują cenną perspektywę biznesową, którą mogą skonfrontować z podejściem teoretycznym”.

W gronie firm wspierających projekt znajdują się m.in.: CHEP Polska Sp. z o.o., DHL Express Sp. z o.o., JAS-FBG S.A., Polzug Intermodal Polska Sp. z o.o., PROMAG S.A., Raben Management Services Sp. z o.o., SIEMENS Sp. z o.o.

Więcej informacji na temat projektu oraz samej inicjatywy Rady Pracodawców WSL zasięgnąć można na www.wsl.com.pl oraz pod numerem telefonu 61 850 47 75



CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



ORIENTACJA NA JAKOŚĆ
KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Czy 4PL pozwala sprostać najwyższym wymagom?

Grupa GEFCO podpisała w 2012 r. umowę o współpracy z General Motors, zgodnie z którą dla amerykańskiego producenta samochodów jest partnerem na poziomie 4PL, umożliwiającym płynne integrowanie przepływów komponentów do produkcji oraz samochodów do finalnych odbiorców. Umowa została podpisana na 7 lat i objęta klauzulą wyłączności. O szczegółach, dotyczących podpisanego porozumienia i o jego skutkach oraz o tym na czym polega 4PL mówi Paweł Kistela, dyrektor 4PL w GEFCO Polska.

Zacznijmy od początku. Co to jest 4PL i czym się różni od 3PL?

Pojęcie 4PL (Fourth Party Logistics) po raz pierwszy zostało użyte w 1996 r. przez Accenture (dawniej Andersen Consulting) i określało integratora procesów logistycznych, który ma za zadanie wykorzystywać i łączyć ze sobą zasoby wszystkich dostawców usług 3PL, koordynować ich działa-

nia natury informatycznej. Efektem końcowym jest zaprojektowanie, zbudowanie i realizacja kompleksowych rozwiązań dla całego łańcucha dostaw. System koordynuje realizację wszystkich procesów logistycznych, zachodzących wzdłuż łańcucha dostaw, poczynając od dostawców surowców, na ostatecznych nabywcach kończąc.

Natomiast 3PL (logistyka firm trzecich) to organizacja, która posiada własne zasoby

Pojęcie 4PL (Fourth Party Logistics) określa integratora procesów logistycznych, który ma za zadanie wykorzystywać i łączyć ze sobą zasoby wszystkich dostawców usług 3PL, koordynować ich działania i zarządzać nimi, dokładając do tego wartość dodaną,

nia i zarządzać nimi, dokładając do tego wartość dodaną, jaką jest doświadczenie na rynku, wiedza, ekspertyza i rozwiąza-

by, doświadczenie, ekspertyzę, ale przede wszystkim opiera się na zasobach dostawców zewnętrznych, specjalizujących się



Paweł Kistela

dyrektor 4PL w GEFCO Polska.

w dostawach różnych usług logistycznych, np. w transporcie drogowym czy lotniczym. Często elementy te łączone są w jedną całość,



którą stanowi cały lub częściowy łańcuch logistyczny. Rzadko jednak zdarza się, że 3PL posiada własny tabor. W wypadku GEFCO 4PL dostawcami usług jest wiele wiodących na rynku firm logistycznych i przewoźników, w gronie, których znajduje się również GEFCO 3PL. Współpraca prowadzona jest w oparciu o podpisane długoterminowe kontrakty.

Czyli 4PL korzysta z zasobów i doświadczenia 3PL?

Dzięki konsolidacji i efektywnemu zarządzaniu przepływami towarowymi oraz uzyskiwanemu efektowi skali dokonywanych zakupów usług logistycznych możemy zwiększać synergię w całym łańcuchu logistycznym. Wszystko to możliwe jest dzięki wykorzystaniu informacji w ramach dedykowanych systemów informatycznych.

Głównym beneficjentem tego rozwiązania jest ich adresat, a więc klient. Z rozwiązań tych czerpią korzyści również dostawcy 3PL, a to dlatego, że GEFCO 4PL przy wsparciu klienta wypracowało efektywny model procesu rozliczeń za wykonane usługi. Umożliwia on naszym partnerom biznesowym na wyeliminowanie wszelkiego rodzaju



Dzięki konsolidacji i efektywnemu zarządzaniu przepływami towarowymi oraz uzyskiwanemu efektowi skali zakupów usług logistycznych można zwiększać synergię w całym łańcuchu logistycznym. Możliwe jest to dzięki wykorzystaniu informacji w ramach dedykowanych systemów informatycznych.

Mogę przypuszczać, że właśnie połączenie tych dwóch obszarów doświadczenia było decydującym kryterium, które zdecydowało o wyborze operatora na dostawcę usług 4PL. GEFCO spełniało wszelkie warunki i funkcje organizacji 4PL, będąc firmą w pełni odpowiedzialną za logistykę koncernu PSA. Mamy 65 lat doświadczenia w zaopatrywaniu fabryk w komponenty do

również z naszej bogatej sieci dystrybucyjnej w dotarciu do finalnego odbiorcy tj. fabryk i użytkowników samochodów.

GEFCO wypełniając swoje zobowiązania tworzy i realizuje wszystkie ogniwa łańcucha logistycznego oraz wszystkie gałęzie transportu, zarówno w obszarze europejskim jak i interkontynentalnym.

Umowa z GM została podpisana w roku 2012, a realizację rozpoczęto rok temu...

Umowa została podpisana w czerwcu 2012 r., a transfer operacji miał miejsce 1 kwietnia 2013 r., tak więc ograniczony czas na jego przygotowanie i wdrożenie stanowił spore wyzwanie, tym bardziej, że zakres świadczonych usług jest bardzo szeroki. Przewiduje ona współpracę w zakresie logistyki zaopatrzenia produkcji i dystrybucji samochodów (poza dystrybucją części zamiennych) dla marek: Opel/Vauxhall i Chevrolet. Do zadań GEFCO należy zaopatrywanie fabryk i montowni samochodów zlokalizowanych w Polsce, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Rosji w podzespoły produkowane głównie w Europie, ale również spoza naszego kontynentu. Łączny wolumen transportowy wynosi ponad milion wyprodukowanych i dystrybuowanych pojazdów.

Do tworzenia struktury 4PL włączono specjalny zespół bardzo doświadczonych specjalistów dedykowanych do projektu General Motors ze struktur GEFCO oraz GM, którzy mogli się podzielić doświadczeniem zdobytym podczas pracy dla obydwu koncernów – GM i PSA. Zespół 4 PL rozpoczął swoją pracę od mapowania procesów i przygotowań do wdrożenia systemów informatycznych oraz interfejsów pomiędzy systemami klienta i systemami

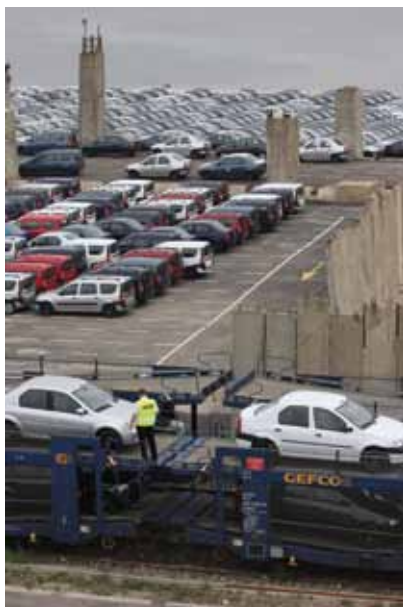
GEFCO wypełniając swoje zobowiązania tworzy i realizuje wszystkie ogniwa łańcucha logistycznego oraz wszystkie gałęzie transportu, zarówno w obszarze europejskim jak i interkontynentalnym.

potwierzeń dostaw jak listy przewoźne, a więc na zredukowanie kosztownych nakładów administracyjnych związanych z pozyskiwaniem dokumentów, kompletowaniem i ich odsyłaniem jako załączników do faktur za zrealizowane usługi. Mało tego, to my często sami dokonujemy rozliczeń zrealizowanych usług w ramach prebillingu (specyfikacji wykonanych usług) w oparciu o uzgodnione taryfy, które są jedynie weryfikowane przez naszych dostawców usług, co stanowi znaczące uproszczenie rozliczeń.

Dlaczego General Motors na partnera na poziomie 4PL wybrało GEFCO, które wcześniej nie miało takich doświadczeń?

Grupa GEFCO posiada ogromne, wieloletnie doświadczenie w zakresie logistyki automotive. Sięga ono 1949 r., kiedy powstała jako integralna część koncernu PSA Peugeot Citroën. Z kolei od 2005 r. GEFCO jest jednym z głównych dostawców usług 3PL dla General Motors.

produkcji, w zarządzaniu opakowaniami zwrotnymi i w logistyce produktów gotowych, którymi są samochody. PSA korzysta





GEFCO 4PL przy wsparciu klienta wypracowało efektywny model procesu rozliczeń za wykonane usługi. Umożliwia on naszym partnerom biznesowym wyeliminowanie wszelkiego rodzaju potwierżeń dostaw.

4PL. Na tym etapie wymagania klienta mogły być już realizowane przez nasze systemy IT, które pozwalają realizować zasadnicze funkcje organizacji 4PL, a więc zarządzanie procesami logistycznymi oraz wdrażanie modyfikacji podnoszących ich efektywność. Bardzo istotnym elementem było

Czy były potrzebne nowe narzędzia informatyczne?

Funkcjonowanie 4PL nie byłoby możliwe bez wsparcia nowoczesnych systemów informatycznych, stąd ogromna rola i udział specjalistów działu informatycznego odpowiedzialnych za przygotowanie rozwiązań zgodnych z wymaganiami naszego klienta. Wspólnie ze specjalistami IT z GM stworzyliśmy interfejsy pomiędzy funkcjonującymi systemami klienta, odpowiedzialnymi przede wszystkim za zarządzanie zapotrzebowaniem komponentów na produkcję, a więc za zarządzanie stockiem oraz systemami zarządzającymi procesem realizacji dostaw i niezawodnym systemem rozliczeń za te dostawy, bez których nie była możliwa realizacja kontraktów z naszymi dostawcami usług.

Co było najtrudniejsze w całym procesie?

Standaryzacja procesów logistycznych, gdyż należy pamiętać, że GEFCO przejęło odpowiedzialność za logistykę nie tylko siedmiu fabryk produkujących samochody, ale również za logistykę za-

Zespół 4 PL rozpoczął swoją pracę od mapowania procesów i przygotowania do wdrożenia systemów informatycznych oraz interfejsów pomiędzy systemami klienta i systemami 4 PL.

przygotowanie a następnie zarządzanie całym zapleczem administracyjnym. Chodzi o takie funkcje jak kontroling finansowy, zarządzanie reklamacjami, monitorowanie wszystkich procesów operacyjnych. Ostatecznie realizacja założeń kontraktowych poprzez modyfikację dotychczasowych łańcuchów logistycznych i tworzenie całości nowych, które są bardziej efektywne ze względu na sprawność funkcjonowania i na niższe koszty, stała się faktem.

kładów produkujących komponenty, głównie silniki i skrzynie biegów. Każdy z nich charakteryzuje się swoją specyfiką ze względu na odrębny charakter oraz uwarunkowania lokalne. Największe trudności sprawiło dostosowywanie narzędzi informatycznych do istniejących procesów. Zarówno narzędzia, jak i procesy podlegają zmianom adaptacyjnym i zmianom mającym na celu podnoszenie ich efektywności.



GEFCO ma ogromne doświadczenie w realizacji usług o charakterze 4PL dla PSA oraz GM i sądząc po osiągniętych wynikach to wystarczający kapitał doświadczenia i wiedzy z zakresu logistyki automotive

Aby dopasować się do oczekiwań klienta musieliśmy przygotować i adoptować rozwiązania informatyczne pozwalające na zarządzanie przepływami towarowymi i rozliczanie usług. Kłopot bardzo często polegał na tym, że zakres usług poszczególnych aktywności był zróżnicowany i dlatego nie można było zastosować wszędzie tej samej matrycy, stąd nie wszystkie narzędzia i rozwiązania mogły być wdrożone od początku uruchomienia projektu.

Czyli przez cały czas trwa praca nad udoskonalaniem systemu?

Tak, cały czas trwa praca nad systemami, które powinny być w pełni spójne z rozwiązaniami informatycznymi, gdyż tylko wtedy w pełnym zakresie nasza praca będzie zautomatyzowana.

Czy 4PL stosuje jedynie GEFCO, czy też inne firmy?

GEFCO ma ogromne doświadczenie w realizacji usług o charakterze 4PL dla PSA oraz GM i sądząc po osiągniętych wyni-



kach to wystarczający kapitał doświadczenia i wiedzy z zakresu logistyki automotive, aby tym podobne projekty mogły zostać wdrożone również u innych klientów.

O pozytywnych wynikach współpracy z organizacjami 4PL można sporo znaleźć w prasie fachowej. Pozytywne wyniki współpracy z 4PL mogłem osobiście obserwować w branży chemicznej oraz teleinformatycznej, jednak w moim przekonaniu nasze obecne rozwiązanie oferowane w obszarze przemysłu motoryzacyjnego należy do wyróżniających się zarówno ze względu na jego kompleksowość, jak i obszar geograficzny.

Jakie są zalety tego systemu, a jakie wady?

Oczywistą zaletą systemu jest obniżenie łącznego kosztu wyprodukowanych samochodów i kosztu ich dystrybucji, a więc obniżenie kosztów logistyki oraz globalne po-



dejście do problematyki kosztów z punktu widzenia kosztów łącznych, w tym kosztów administracyjnych. Przygotowanie optymalnych łańcuchów logistycznych, efektywny zakup usług tworzących te łańcuchy oparty na efekcie skali i dobór dostawców wynikający ze znajomości rynku usług TSL to główne zalety serwisu organizacji 4PL.

Jeśli chodzi o wady, to na pewno wyzwaniem stanowi sam proces zmiany w podejściu do tego modelu, ponieważ wymaga dokonania radykalnej zmiany nastawienia i tym samym otwartości na dokonywaną zmianę.

Wywodzi się Pan z GEFCO 3 PL. Czy stąd czerpie Pan swoje doświadczenie?

Wywodzę się z organizacji 3PL, z aktywności *overland*, której głównym zadaniem jest transport drogowy i spedycja, gdzie przez 4 lata byłem odpowiedzialny za łańcuchy logistyczne i za rozwój sieci transportowej na terenie Polski, czyli w organizacji GEFCO 3PL. Moje doświadczenie wykorzystywane w organizacji 4PL to doświadczenie związane z organizacją transportu drogowego i usług około spedycyjnych, przede wszystkim w obszarze zaopatrywania fabryk wszystkich euro-

pejskich producentów samochodów. Mam ogromną satysfakcję, że wcześniej zdobyte doświadczenie zostało wykorzystane w organizacji 4PL.

To doświadczenie i zdobyta wcześniej wiedza stanowią uzupełnienie doświadczenia i wiedzy całego zespołu 4PL, w skład, którego wchodzi bardzo wiele



Największe trudności sprawiło dostosowywanie narzędzi informatycznych do istniejących procesów. Zarówno narzędzia, jak i procesy podlegają zmianom adaptacyjnym i zmianom mającym na celu podnoszenie ich efektywności.

- to wszystko składa się na organizację 4PL. Czy 4PL to przyszłość logistyki?

4PL, poprzez doświadczenie, rozumienie standardów klienta i znajomość rynku, jest w stanie wygenerować najlepsze rozwiązania dostępne na rynku. Na dodatek nie posiada ograniczeń, które ma każda organizacja 3PL, ale łączy potencjał najlepszych rozwiązań każdego z dostawców usług 3PL. Ich efektywność kosztowa i operacyjna podnosi konkurencyjność naszego klienta na bardzo wymagającym rynku producentów samochodów. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiała Elżbieta Haber



Rozwiązanie oferowane przez GEFCO w obszarze przemysłu motoryzacyjnego należy do wyróżniających się zarówno ze względu na jego kompleksowość, jak i obszar geograficzny.

Outsourcing tej usługi u partnera biznesowego dającego gwarancję obniżenia jej kosztów i koncentrowanie się producenta na swoim *core businessie*, to sposób na nowoczesne zarządzanie swoim przedsiębiorstwem w coraz bardziej konkurencyjnym środowisku biznesowym. Organizacja 4PL jest organizacją dedykowaną klientowi, zarówno jeśli chodzi o strukturę, jak i rozwiązania, więc sposób myślenia i sposób działania operatora są zorientowane przede wszystkim na spełnianie jego oczekiwań.

osób, które również wcześniej pracowały w organizacjach 3PL bezpośrednio współpracujących z PSA i innymi producentami samochodów oraz z współpracownikami wywodzącymi się ze struktur działów logistyki naszego klienta. Doświadczenia zawodowe nas wszystkich pozwalają lepiej odpowiadać na oczekiwania klienta.

Eksperti, standardy, odpowiednie narzędzia informatyczne, organizacja

Ford wybiega w przyszłość

Case study logistyki części zamiennych przy wykorzystaniu platformy AX4

Przy liczbie 230 tys. części zamiennych, odbieranych od ponad 1600 dostawców, Ford – czołowy europejski producent samochodów – oczekuje od systemu informatycznego pełnej kontroli nad każdym elementem łańcucha dostaw. Jakie więc wymagania musiała spełnić wdrożona przez firmę platforma informatyczna AX4?



Krzysztof Mytnik

Logistyka części zamiennych to pole minowe. Klienci oczekują dostawy najpóźniej następnego dnia, gdy zgłoszą zapotrzebowanie, co oznacza, że towar w każdej chwili powinien być dostępny w magazynie. W wypadku

Ford musi zarządzać aż 230 tysiącami części w ramach europejskiej sieci serwisowej. Niektóre z nich są skomplikowanymi, drogimi podzespołami, więc magazynowanie ich w rozproszonej sieci placówek byłoby kosztowne. Właśnie

dzięki precyzyjnego i efektywnego systemu zamawiania towaru oraz monitorowania dostaw. W poszukiwaniu najlepszego rozwiązania Ford zdecydował się na wykorzystanie platformy logistycznej AX4, firmy AXIT, która umożliwia stworzenie zautomatyzowanego procesu zarządzania łańcuchem logistycznym.

W poszukiwaniu najlepszego rozwiązania Ford zdecydował się na wykorzystanie platformy logistycznej AX4, firmy AXIT, która umożliwi stworzenie zautomatyzowanego procesu zarządzania łańcuchem logistycznym.

– Projekt można uznać za sukces tylko w wypadku, gdy system logistyczny pozwoli na dokładne określenie, gdzie znajduje się każda zamówiona część, a także na jakim etapie procesu dostawy jest obecnie – komentuje Krzysztof Mytnik, Country Sales Manager w AXIT. Do osiągnięcia tego celu konieczna była integracja nie tylko 1600 współpracujących z Fordem dostawców, lecz również 24 lokalnych przewoźników, centrum synchronizacji materiałów oraz 43 centrów konsolidacji przesyłek – wszystko w jednym systemie AX4 do zarządzania łańcuchem dostaw.

przemysłu motoryzacyjnego spełnienie tego wymagania jest szczególnie trudne. Nie możliwe jest bowiem przechowywanie wszystkich podzespołów w lokalnych magazynach, blisko klienta końcowego.

dlatego łańcuch logistyczny firmy opiera się na trzech centrach dystrybucyjnych: w Niemczech, Wielkiej Brytanii, i Hiszpanii, a także na współpracy z ponad 1600 dostawcami. Taka struktura wymaga bar-

Klienci oczekujący na części zamienne również musieli być wzięci pod uwagę, ponieważ potrzebują możliwości szybkiego składania zamówień. Ważnym elementem przy realizacji projektu okazały się różnorodne systemy informatyczne wszystkich zaangażowanych stron oraz zróżnicowane sposoby komunikacji.

Mechanika sukcesu

– Platforma AX4 wykorzystuje technologię chmury obliczeniowej do integracji wszystkich podmiotów łańcucha dostaw w jednej sieci, mapującej proces zamówień. Rozwiązanie zastosowane dla Forda przydziela mu funkcję wieży kontrolnej, dzięki której można monitorować wszystkie procesy, a w razie konieczności skupić się na indywidualnych lokacjach – dodaje Daniel Kucner, Head of International Business Development w AXIT.



Dzięki architekturze chmury AX4 oferuje nieprzerwaną dostępność, a także poprawia komunikację ze wszystkimi uczestnikami łańcucha dostaw

W celu zachowania pełnych referencji odnośnie numerów poszczególnych części, Ford kopiuje informacje z zamówień oraz z dokumentów ASN (Advanced Shipping Notification) do AX4, po czym scala je z pozostałymi danymi przesyłki. Na podstawie informacji dostępnych w ramach platformy możliwe jest stworzenie kodów kreskowych, którymi zostaną oznakowane paczki i palety. Takie rozwiązanie zapewnia poprawną rotację towarów w łańcuchu transportowym oraz usprawnia przetwarzanie informacji na temat części w magazynach Forda. Wprowadzanie danych zostało zautomatyzowane i wykonywane jest poprzez skanowanie. AX4 przetwarza również dane trackingowe, dzięki czemu Ford może śledzić przebieg transportu, a także natychmiastowo otrzymuje informację w wypadku opóźnień. Każdy element łańcucha dostaw Forda jest sprawdzany na bieżąco pod kątem tego, czy przepływ towarów przebiega prawidłowo. Rozbieżności są raportowane automatycznie lub wprowadzane bezpośrednio do AX4 przez użytkowników.

W celu lepszego zarządzania opakowaniami transportowymi firma Ford zdecydowała się również na dodatkowy moduł AX4 Report. Jest to wszechstronne narzędzie analityczne, które – w tym wypadku – pozwala na określenie ilości opakowań wymaganych przez każdy punkt tranzytowy. Dla Forda kluczowe jest zapewnienie wystarczającej liczby właściwych pojemników, ponieważ części zamiennie przed przyjęciem do magazynów umieszczane są albo w opakowaniach sprzedażo-

wych, jak i o wymaganych opakowaniach – pozwala na zmniejszenie zapasu bezpieczeństwa i daje pewność, że klient otrzyma swoje produkty na czas.

Lądowanie w chmurze

Korzystając z platformy AX4, europejski Ford odebrał ponad 162 tysiące części zamiennych na przestrzeni roku 2012. Sieć Forda objęła 1200 aktywnych użytkowników

Wczesna informacja – zarówno o dostawie części, jak i o wymaganych opakowaniach – pozwala na zmniejszenie zapasu bezpieczeństwa i daje pewność, że klient otrzyma swoje produkty na czas.

wych, albo w takich, które uniemożliwiają bezpieczne składowanie. Gdyby zabrakło opakowań transportowych, proces dostawy zostałby zablokowany, a przesyłka musiałaby czekać na nowe. Wczesna informacja – zarówno o dostawie

ków AX4. W tym okresie przez platformę AX4 zostało wygenerowanych 162 tysiące e-mailowych notyfikacji.

Dzięki architekturze chmury AX4 oferuje nieprzerwaną dostępność, a także poprawia komunikację ze wszystkimi uczestnikami łańcucha dostaw. Przewoźnicy otrzymują informacje o zamówieniach wcześniej, niż uprzednio, przez co oszczędzają środki, a proces odbioru przesyłek działa sprawniej. Możliwość monitorowania statusu transportów oraz bieżąca informacja o tym, gdzie aktualnie znajdują się przewożone towary, skracają czas potrzebny na sfinalizowanie dostawy. Punkty przeładunkowe i magazyny Forda mogą lepiej zaplanować transport i przygotować się na nadchodzące przesyłki. Rozwój działalności stał się łatwiejszy, ponieważ nowych partnerów można integrować z systemem AX4 w prosty, przystępny sposób.

Nowoczesne rozwiązania, wykorzystujące technologię chmury obliczeniowej, zwiększają efektywność i niezawodność procesów nawet w tak wymagających przypadkach jak logistyka części zamiennych. Tego typu systemy stają się coraz bardziej popularne, każdego roku zwiększają swoje możliwości, za to spadają koszty ich wdrożenia. Zastosowanie ich przed konkurencją może wpłynąć na zwiększenie przewagi rynkowej. ◀

Krzysztof Mytnik
Country Sales Manager
AXIT Sp. z o.o.



Dopasowani do potrzeb projektu

Kuhne + Nagel to operator logistyczny, który działa na skalę globalną i jest w stanie świadczyć bardzo szeroki zakres usług transportowych, spedycyjnych i logistycznych. Jak to jest w wypadku branży automotive i czym różni się jej obsługa od pozostałych? Jakie wymogi musi spełniać operator? Na te i podobne pytania odpowiada prezes zarządu Tobias Jerschke.

Jaki usługi świadczy Państwo na rzecz branży motoryzacyjnej i jakim firmom? Jaki odcinek łańcucha dostaw obsługujecie?

Kuehne + Nagel oferuje dla branży motoryzacyjnej pełen zakres usług logistycznych. Dzięki współpracy wykwalifikowanych specjalistów nasi klienci mogą realizować wszystkie rodzaje transportu spedycji międzynarodowej morskiej, lotniczej i drogowej oraz dystrybucję krajową. W ramach logistyki kontraktowej komplet usług obejmuje magazynowanie, handling i serwis usług dodatkowych np. kontrola jakości, przepakowanie, etykietowanie, znakowanie, wstępny montaż, przygotowanie specjalnych zestawów, sekwencjonowanie itp.

gazynu krajowego dla części zamiennych (aftermarket). Rozwiązanie jest projektowane i dostosowane zgodnie z profilem działalności, funkcją operatora logistycznego w łańcuchu dostaw oraz zakresem obsługiwanych produktów. Dla przykładu procesy logistyczne związane z dostawami elementów i komponentów na linię montażową będą wymagały specjalnych rozwiązań technicznych i operacyjnych, tj. wstępnego montażu lub sekwencjonowania dostaw zgodnie z planem produkcji. Z kolei obsługa magazynu dystrybucyjnego części zamiennych lub wyrobów gotowych będzie charakteryzowała się dostosowaniem powierzchni i odpowiednich systemów składowania zależnie od rodzaju asortymentu i liczby referencji.



Tobias Jerschke

prezes zarządu Kuhne + Nagel



W przypadku zasilenia linii montażowych czy obsługi sieci serwisów naprawczych w części zamienne konieczne jest dostarczenie odpowiedniej ilości zamawianych artykułów w określonym przedziale czasu.

Dodatkowo nasi klienci mogą zlecać realizację odpraw celnych importowych i eksportowych, co jest istotne w przypadku obsługi rynków zagranicznych.

Kuehne + Nagel świadczy usługi zarówno dla firm produkcyjnych, dostawców i dystrybutorów części motoryzacyjnych. Możliwe jest więc wdrożenie operacji na terenie zakładów produkcyjnych, tzw. logistyka wewnątrzzakładowa, obsługa regionalnego centrum dystrybucji lub ma-

Czy często obsługujecie zwroty? Jakie procedury są tu stosowane?

Proces zwrotów jest szczególnie istotny ze względu na kwalifikację jakościową. Podczas kontroli konieczne jest sprawdzenie stanu, ilości lub zgodności produktu z wymaganiami technicznymi. Zależnie od świadczonej usługi, np. zwrot części może wymagać dodatkowej weryfikacji pod kątem przydatności artykułu do dalszej re-

dystrybucji, naprawy lub utylizacji. W ramach świadczonych usług wydzielane są osobne strefy dla przyjętych produktów ze zwrotów oraz wstrzymanych do obrotu (podlegające kwarantannie). Wszystkie procesy rejestrowane są systemowo i podlegają raportowaniu do klienta, który decyduje o nadaniu odpowiedniego statusu przyjętego zwrotu.

Czym różni się obsługa branży motoryzacyjnej od obsługi innych branż? Gdzie są największe wyzwania?

Obsługa branży motoryzacyjnej charakteryzuje się dużą dynamiką zleceń, różnorodnością asortymentów oraz ich parametrami logistycznymi (gabarytów). W zależności od projektu i wymagań danego dostawcy lub producenta występują inne rodzaje opakowań, elementów lub systemów realizacji dostaw np. *just in time*, *just in sequence*. Produkty mogą być dostarczane w standardowych jednostkach paletowych, lub specjalnie dostosowanych skrzyniach, roll kontenerach lub luzem. Bardzo istotna jest terminowość realizacji dostaw i kompletność przygotowanych wysyłek. Zarówno w przypadku zasilenia linii montażowych czy obsługi sieci serwisów naprawczych w części zamienne konieczne jest dostarczenie od-

powiedniej ilości zamawianych artykułów w określonym przedziale czasu.

nowym. W takim przypadku czas ma bardzo istotne znaczenie, dotyczy to zarówno

tysięcy różnych referencji aktywnych oraz znacznie większa grupa rejestrowanych systemowo. Często pojawiają się nowe elementy lub inne są wycofywane z obrotu, co jest związane np. z wprowadzaniem nowych modeli pojazdów na rynek. Wyzwanie stanowi również dystrybucja i obrót opakowaniami transportowymi. Skrzynie, pojemniki (tzw. *tote boxy*), kosze czy *roll contenery* podlegają również rejestracji i nadzorowi systemowemu tak, aby można było zapewnić odpowiednią ilość dostępnych środków transportowych w obrocie do realizacji wysyłek. Istotne jest również odpowiednie zabezpieczenie procesów i artykułów, zarówno podczas transportu jak i magazynowania. Elementy wrażliwe

Obsługa branży motoryzacyjnej charakteryzuje się dużą dynamiką zleceń, różnorodnością asortymentów oraz ich parametrów logistycznych (gabarytów).

Jakie wymagani musi spełniać operator, aby obsługiwać tę branżę? Jakie potrzeby są kompetencje, a jakie narzędzia?

Specyfika branży motoryzacyjnej wymaga dostosowania rozwiązań technicznych, systemowych i procesowych względem obsługiwanego rodzaju asortymentu oraz zadań jakie musi spełnić operator logistyczny. W przypadku magazynowania konieczne jest dobranie odpowiednich rodzajów wózków i sprzętu do realizacji prac ładunkowych lub przemieszczania produktów w ramach określonego obszaru. Do składowania z kolei mogą być wykorzystane różne systemy tj. specjalne skrzynie lub kosze transportowe, pojemniki lub regały odpowiednio dopasowane do elementów dłużycowych lub wrażliwych na uszkodzenia, np. elementy nadwozia lub karoserii. Z kolei małe i drobne akcesoria składowane są najczęściej w regałach półkowych. Całość procesów i związany z nimi przepływ informacji oraz produktów nadzorowane są przez system WMS w przypadku magazynowania oraz TMS w przypadku dystrybucji. Bardzo ważnym elementem jest śledzenie numerów serii, co ma znaczenie nie tylko w procesie produkcji, ale również na dalszym etapie łańcucha dostaw np. w przypadku serwisu części zamiennych i ewentualnych reklamacji związanych z naprawami lub akcjami wymiany komponentów, co wpływa z kolei bezpośrednio na bezpieczeństwo użytkowników (konsumenta).

Na jakie problemy musi być przygotowany operator?

Branża motoryzacyjna charakteryzuje się wysoką dynamiką zamówień, uzależnioną od czynników makroekonomicznych. W przypadku logistyki produkcji możliwe jest zaplanowanie zasobów i procesów zgodnie z przewidywanym harmonogramem pracy zakładu lub dostosowanie przepływów materiałowych do wymagań zasilania linii montażowych. Z kolei serwis części zamiennych wymagać będzie szybkiego reagowania, np. na zamówienia pilne, wymagające dostarczenia elementów nie będących aktualnie na stanie magazy-

ryzka przestoju w przypadku produkcji, jak i oczekiwanych poziomów obsługi klientów w serwisach naprawczych (aftermarket). Innym przykładem mogą być magazyny obsługujące dostawców komponentów lub dystrybutorów części, gdzie w zapasie występuje często kilkanaście

Zarządzanie flotą pojazdów w Państwa Firmie!

Trimble
Transport & Logistics

Efektywne zarządzanie flotą samochodową jest kluczem do

- Konkurencyjności,
- Zadowolenia klientów
- Redukcji kosztów operacyjnych

- ✓ CarCube : komputer pokładowy - przetwarzanie zleceń, nawigacja oraz asystent stylu jazdy
- ✓ FleetXps na Androida : zlecenia dla podwykonawców i flot serwisowych z zastosowaniem podpisu cyfrowego
- ✓ FleetCockpit : podgląd przyjazny dla dyspozytora



Napisz do nas na adres sales_trimblet_l_pl@trimble.com

i zamów bezpłatną prezentację CarCube, FleetXps na Androida i FleetCockpit.

www.trimblet_l.com



na uszkodzenia wymagają specjalnych opakowań zabezpieczających (szyby, elementy karoserii, silniki, skrzynie biegów, czujniki). Z kolei duża wartość artykułów może powodować dodatkowe ryzyko kradzieży, stąd wymagane jest również odpowiednie prowadzenie nadzoru i kontroli procesów w całym łańcuchu dostaw.

Jakie specyficzne procedury musi opanować operator logistyczny?

W zależności od rodzaju projektu, który jest obsługiwany przez operatora logistycznego, mogą być wdrożone odpowiednie procedury operacyjne i metodologie zarządzania dostawami np. w przypadku produkcji JIT, JIS, *kanban* oraz kompleksowego zarządzania jakością, czyli TQM. Dodatkowo, w ramach świadczonych

Innym przykładem pomiaru efektywności realizowanych operacji mogą być prowadzone specjalne rejestry i monitorowanie jakości prowadzonych usług za pomocą wskaźników jakościowych, tzw. KPI – np. udział uszkodzeń we wszystkich zrealizowanych wysyłkach w określonym przedziale czasu, liczony jako ilość uszkodzonych sztuk na milion wysłanych (parametr ppm – parts per milion).

Czym powinna kierować się firma z branży automotive przy wyborze operatora? Na co powinna zwrócić uwagę?

Wybór preferowanego dostawcy zależy od wielu czynników, nie tylko od dostępności i możliwości realizacji konkretnych usług na danym obszarze, ale także posiadanego doświadczenia operacyjnego i odpowied-

Na rynku polskim Kuehne + Nagel posiada ponad 20-letnie doświadczenie również w obsłudze logistycznej firm z branży motoryzacyjnej. Dzięki możliwości konsolidacji kilku produktów logistycznych zarządzanych przez Kuehne + Nagel, nasi klienci mogą powierzyć realizację kompleksowego łańcucha dostaw na każdym etapie.

Czy operator może się przyczynić do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta i w jaki sposób?

Dzięki zaangażowaniu specjalistów poszczególnych dywizji Kuehne + Nagel, globalnym rozwiązaniom frachtu lotniczego i morskiego oraz regionalnym rozwiązaniom dopasowanym do lokalnych potrzeb danego projektu, nasi klienci mają zagwarantowane elastyczne i kompletne rozwiązania logistyczne.

To co może wpływać na przewagę konkurencyjną klienta, to możliwość szybkiego reagowania na powstające potrzeby, szczególnie w sytuacjach awaryjnych kiedy np. wymagana jest ekspresowa realizacja zamówienia i przesyłki. Dla zakładów produkcyjnych może być istotne z kolei efektywne i dynamiczne planowanie łańcucha dostaw zgodnie z zapotrzebowaniem i harmonogramem linii montażowej, co z kolei ma bezpośrednie przełożenie na terminowe i kompletne zasilenie produkcji (JIT). Innym przykładem może być elastyczność operatora i zapewnienie klientom możliwej ekspansji w ramach obsługiwanej lokalizacji magazynowej, co ma znaczenie w przypadku zwiększonej sezonowości zapasów lub planowanego wzrostu skali operacji, obsługi dodatkowych kierunków (rynków zagranicznych – dla regionalnych centrów dystrybucyjnych). ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Kuehne + Nagel świadczy usługi dla firm produkcyjnych, dostawców i dystrybutorów części motoryzacyjnych. Możliwe jest więc wdrożenie operacji na terenie zakładów produkcyjnych, obsługa regionalnego centrum dystrybucji lub magazynu krajowego dla części zamiennych.








usług, operator jako aktywny i odpowiedzialny partner zarządzający łańcuchem dostaw sam inicjuje szereg dodatkowych działań podnoszących jakość i poziom serwisu. Dla przykładu Kuehne + Nagel wdraża we wszystkich swoich operacjach magazynowych zintegrowany system KNPS (Kuehne + Nagel Production System), będący odpowiednikiem metodologii *lean management*. Oprócz tego inicjowanych jest szereg działań zgodnie z wdrożoną polityką środowiskową (GFCC - CO₂), QHSE itp.

nich zasobów operatora do realizacji kompletnych zadań, z zachowaniem najwyższej staranności i jakości usług. Kuehne + Nagel jako globalny dostawca logistyczny posiada unikalne kompetencje również na wielu rynkach lokalnych. Dzięki wysokim standardom obsługi i procedurom dostosowanym specjalnie dla branży motoryzacyjnej oferujemy naszym klientom pełen pakiet rozwiązań logistycznych skierowanych zarówno do podmiotów produkcyjnych (intra-logistyka na terenie zakładów produkcyjnych), jak i dostawców oraz dystrybutorów.



KOMUNIKACJA W ŁAŃCUCHACH DOSTAW

POZNAŃ, 14-16 MAJA 2014

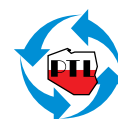
 Znaczenie współpracy w łańcuchach dostaw  Informatyzacja procesów magazynowych
 Nowe formy wymiany dóbr  Narzędzia komunikacji w transporcie  Potencjał infrastruktury
magazynowej  Bezpieczeństwo w łańcuchach dostaw  Aspekty społeczne logistyki

- » Wystąpienia ekspertów
- » Sesje tematyczne
- » Wystawa „Rynek logistyczny 2014”
- » Sesja wyjazdowa - zwiedzanie firm
- » Warsztaty dla logistyków
- » Logistics Party

Organizatorzy:



Instytut Logistyki i Magazynowania



DSV Solutions napędza koncerny motoryzacyjne

Jeden samochód na minutę, 1,232 minut w ciągu dnia – te imponujące liczby są osiągnięte w fabryce Volvo w Ghent, do której części dostarcza DSV Solutions. Zapewnienie niczym niezakłóconej produkcji przeszło ćwierć miliona pojazdów rocznie, to nie lada wyzwanie dla operatora logistycznego. A to tylko jeden z wielu przykładów współpracy DSV z branżą automotive.

Branża motoryzacyjna to dla DSV niezwykle istotny obszar biznesowy, rozwijany z dużym zaangażowaniem od kilkunastu lat. Palmę pierwszeństwa w obsłudze tego sektora zdobywa z pewnością irlandzki oddział DSV Solutions, gdzie klienci z branży automotive stanowią aż 50% ogółu, a li-

ta, Mercedes-Benz, Peugeot, Mitsubishi Motors, Hyundai, Honda, Land Rover, Mazda, Subaru i Suzuki.

Przekrój marek, przekrój krajów

Irlandia to jednak nie jedyny kraj, który może poszczycić się kontraktami na ob-

Współpraca DSV z Volvo rozpoczęła się w 2008 r. W Ghent grupa specjalizująca się w rynku motoryzacyjnym (DSV Solutions Automotive) od lat zajmuje się logistyką Volvo w liczącym 50 tys. m² magazynie, zlokalizowanym tuż obok fabryki, dostarczając niezbędnych części do montażu pojazdów.

sta marek motoryzacyjnych obejmuje takich gigantów jak Volkswagen, Toyo-

slugę sektora motoryzacyjnego. W 2013 r. DSV Finland podpisało kontrakt na kompleksową obsługę Valmet Automotive – firmy wytwarzającej zarówno samochody (Finlandia), jak i komponenty do nich (Niemcy i Polska). Pod koniec 2012 r. Valmet Automotive zawarło 3-letni kontrakt na produkcję ponad 100 tys. Mercedesów klasy A w fabryce w Uusikaupunki, w Finlandii. W ramach umowy DSV zajęło się transportem części i komponentów z linii produkcyjnej do fabryki docelowej.

Szwedzki oddział DSV Solutions od 2012 r. roku realizuje kontrakt na obsługę magazynu oraz dystrybucji części serwisowych dla połączonych sił Renault – Nissan w Skandynawii. Nowy obiekt, który zastąpił wcześniejsze osobne magazyny Renault i Nissana, liczy 10 tys. m² i jest częścią multiklienckiego magazynu DSV w Boras (Szwecja). DSV zajmie się zarówno magazynowaniem, sortowaniem, jak i dostarczaniem części do wybranych dealerów w Szwecji, Danii i Norwegii.



Proces magazynowania i dostarczania części oraz komponentów do produkcji Volvo to zadanie dla profesjonalistów z dużym doświadczeniem

Jednak jednym z największych, zaraz po Volvo, kontaktów DSV na obsługę klienta z sektora automotive jest z pewnością umowa z Audi AG. Niemiecki oddział DSV Solutions rozpoczął współpracę z koncernem w 2011 r. od niewielkiego zakresu usług transportowych i magazynowych, aby rok później rozszerzyć zakres obowiązków do obsługi fabryki firmy w Neckarsulm (Niemcy). Kontrakt z Audi, obejmujący obsługę komponentów dla linii produkcyjnych modeli A4, A5, A6, A7, A8 i R8, angażuje w sumie blisko 150 pracowników.

Największy...

Grupa DSV oraz Volvo Car Corporation, w drugiej połowie 2013 r., podpisały nową



Na godzinę przed planowanym montażem wszystkie części muszą już znajdować się na swoim miejscu

umowę o współpracy. W oparciu o nią cztery oddziały DSV – ze Szwecji, Niemiec, Wielkiej Brytanii oraz Belgii – kontrolują obecnie operacje na terytorium 17 państw. Zawarty na 2 lata kontrakt jest największym w historii międzynarodowej obsługi klientów DSV.

Współpraca DSV z Volvo rozpoczęła się w 2008 r. W Ghent grupa specjalizująca się w rynku motoryzacyjnym (DSV Solutions Automotive) od lat zajmuje się logistyką Volvo w liczącym 50 tys. m² magazynie, zlokalizowanym tuż obok fabryki, dostarczając niezbędnych części do montażu pojazdów.

– *Proces magazynowania i dostarczania części oraz komponentów do produkcji Volvo to zadanie dla profesjonalistów z dużym doświadczeniem. Cały proces został zaprojektowany tak, aby w jak największym stopniu skrócić czas magazynowania komponentów, przy zachowaniu jak najpłynniejszego procesu produkcyjnego. Za przykład może tutaj posłużyć choćby harmonogram, według którego DSV otrzymuje zamówienie od 2 do 5 godzin przed planowanym terminem dostawy. Na godzinę przed planowanym monta-*



Kontrakt z Audi, obejmujący obsługę komponentów dla linii produkcyjnych modeli A4, A5, A6, A7, A8 i R8, angażuje w sumie blisko 150 pracowników

żem wszystkie części muszą już znajdować się na swoim miejscu. Poza surowymi wymaganiami czasowymi, przeszło 550 pracowników magazynu musi dochować także restrykcyjnych norm jakościowych. Aby zapewnić płynną pracę fabryki liczba

potencjalnych błędów podejmowanego towaru została określona na maksymalnym poziomie 30 na milion operacji – mówi Maciej Walenda, Prezes Zarządu DSV Solutions w Polsce.

MM

EUROPE
SITL

International Week
of Transport and Logistics

1-4 April 2014
PARIS NORD VILLEPINTE
HALL 6 • FRANCE

The Meeting Place for Transport, Logistics and Freight Forwarding

Are you a professional looking
for innovative transport and
logistics solutions ?



To visit the show

Order your **free entry badge** now* at www.sitl.eu CODE **GB14**

* Free entry is exclusively reserved for transport/logistics/supply chain professionals and senior executives in manufacturing, business and retail. Other visitors can register for entry at 53€ including taxes up until the 28th March 2014. Entry at event is 80€ incl. taxes.

Motoryzacja to wymagający klient

Oczekiwania i wymagania stawiane przez przedsiębiorstwa z branży automotive często określają trendy w logistyce oraz wpływają na jej rozwój. Rozwiązania i innowacyjne koncepcje w obsłudze motoryzacji dawno wyszły już poza prosto rozumiany transport. O roli logistyki w obsłudze firm z branży motoryzacyjnej mówi Arkadiusz Marczyk, menedżer ds. kluczowych klientów w DB Schenker Logistics.

Dlaczego branża motoryzacyjna wywiera tak duży wpływ na logistykę?

Wiąże się to m.in. z globalizacją procesu produkcji, rozproszeniem dostawców podzespołów czy też pojawianiem się coraz nowszych modeli samochodów, wyposażonych w zaawansowane rozwiązania technologiczne. Wymagany jest zintegrowany system zarządzania łańcuchem dostaw. Operatorzy logistyczni, którzy chcą pracować dla przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej, muszą dotrzymać im kroku, a czasem nawet nieco „wyprzedzać”, projektując rozwiązania i usługi, które mogą być implementowane zarówno dla rynków lokalnych jak i globalnych.

Jak dużym rynkiem jest sektor automotive w Polsce? Czy Pańskim zdaniem niesie on duży potencjał dla operatorów logistycznych i firm transportowych?

W Polsce branża motoryzacyjna to istotna gałąź gospodarki. Z raportu „Stan branży motoryzacyjnej oraz jej rola w polskiej gospodarce” – przygotowanego pod koniec 2013 r. przez firmę doradczą KPMG z inicjatywy Polskiego Związku Przemysłu

z tej branży, najlepiej poświadczone referencjami od innych klientów. Niezbędna jest także wiedza dotycząca specyfiki samego rynku automotive, produkcji w branży motoryzacyjnej, znajomość procesów i metodyki dostaw zgodnie z zasadami *just in time*. Ważne jest również, aby operator logistyczny posiadał udokumentowane, wysokie standardy pracy, pozwalające na spełnienie wysokich wymagań jakościowych. Wreszcie istotne jest, aby firma potrafiła zapewnić bezpieczeństwo

Operator logistyczny musi ciągle pracować nad optymalizacją własnych procesów i nieprzerwanie poszukiwać nowych rozwiązań tak, aby stanowiły one wartość dodaną dla klientów.

Motoryzacyjnego – wynika, że chociaż spada liczba samochodów produkowanych w naszym kraju, to wyraźnie wzrasta sprzedaż części i akcesoriów na nowe rynki pozaeuropejskie. Ten dynamiczny trend potwierdzają również pojawiające się w naszym kraju nowe inwestycje. Patrząc z punktu widzenia branży TSL, aby świadczyć usługi logistyczne dla rynku automotive, trzeba posiadać odpowiednie know-how, infrastrukturę (np. globalną sieć), a także spełniać bardzo wysokie wymagania jakościowe.

Jakie są najczęstsze warunki wstępne, które musi spełnić operator logistyczny, żeby mógł starać się o zdobycie kontraktu w tej branży?

Niezwykle ważnym elementem jest doświadczenie w obsłudze przedsiębiorstw

swojemu klientowi, na przykład poprzez posiadanie odpowiedniego ubezpieczenia oraz planów awaryjnych na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń.

Najważniejsze wyzwania w obsłudze tej branży to...?

Wyzwania są niezmiennie od lat – są to krótkie terminy dostaw przy zachowaniu jak najniższych kosztów. Operator logistyczny musi ciągle pracować nad optymalizacją własnych procesów i nieprzerwanie poszukiwać nowych rozwiązań tak, aby stanowiły one wartość dodaną dla klientów. Nie mniej ważna dla firm z sektora motoryzacyjnego jest gotowość operatora logistycznego do obsługi procesu klientów w całym łańcuchu dostaw. Począwszy od transportu surowców od dostawców, poprzez logistykę produkcji, kończąc na obsłudze rynku części zamiennych,



Arkadiusz Marczyk

menedżer ds. kluczowych klientów w DB Schenker Logistics.



tw. „aftermarketu”. Poza realizacją kompletnego łańcucha dostaw, zdarza się, że klienci oczekują również realizacji usług specjalnych, na przykład: wstępnego montażu komponentów.

Czy oferowane są w tym obszarze jakieś zintegrowane usługi?

Doświadczenia naszej firmy pokazują, że klienci oczekują wysokiego standardu jakości oferowanych usług. W zdaniu tym nie ma pozornie nic odkrywczego, jednak trzeba pamiętać, że wysoki standard może zupełnie co innego oznaczać w Brazylii, Stanach Zjednoczonych, Rosji lub w Polsce. Zazwyczaj definiuje to panująca kultura, a także specyficzne, lokalne uwarunkowania, na przykład prawne.

Operatorzy globalni, tacy jak DB Schenker, posiadają unikalne standardy pracy, które pozwalają osiągać ponadprzeciętne wyniki. Wzrastając na nowych rynkach mogą napotkać na pewne przeszkody. Weźmy pod uwagę otwarcie nowej fabryki w Rosji przez firmę z Unii Europejskiej. Przepływy towarów w Unii nie wymagają odpraw celnych, a w Rosji już tak. Jak sobie poradzić w przypadku przeniesienia produkcji i standardu dostaw od kilkuset dostawców w możliwie krótkim okresie? Ewentualne problemy i przeszkody mogą skutecznie uniemożliwić utrzymanie wysokich standardów wyznaczanych przez centralę. DB Schenker Logistics odpowiada na takie wyzwania, oferując swoim klientom globalną sieć własnych biur i terminali, a często kilkudziesięcioletnią wiedzę na temat rynków w różnych zakątkach świata. Pozwala to nam dostarczać klientom lokalnym rozwiązania globalne: zaprojektować w Krakowie, wdrożyć w Szanghaju.

Wybrane obszary obsługi branży motoryzacyjnej

1: Obsługa procesu produkcyjnego – dostawy komponentów na montaż

Przykładem jest dedykowane rozwiązanie wykorzystujące transport kolejowy, realizowane dla jednego z producentów samochodów w Niemczech. Pociąg DB Schenker, zgodnie ze stałym harmonogramem, codziennie zatrzymuje się w trzech lokalizacjach na terenie Niemiec. W każdej z nich odbiera komponenty od 250 dostawców, które wcześniej zostały skonsolidowane przy wykorzystaniu drogowej sieci DB Schenker Logistics. Na koniec dowozi je do zakładów produkcyjnych klienta.

2: Logistyka rynku części zamiennych i zwrotów

Jest to wymagająca logistyka, przepływy nie są zaplanowane, a jednostkowa wielkość przesyłek zazwyczaj jest niewielka. Głównymi odbiorcami z reguły są sieci autoryzowanych salonów lub warsztatów samochodowych. Przeważają przesyłki składające się z pojedynczej palety lub kilku kartonów. DB Schenker Logistics oferuje w tym zakresie także usługi dodane, m. in. dostawy na konkretny dzień lub porę dnia, logistykę zwrotów, pobrania gotówki od odbiorców, elektroniczną obsługę dokumentów i wiele innych. Na bazie standardowych rozwiązań klient DB Schenker Logistics może zaoferować niestandardowe usługi swoim klientom.

3: Usługi specjalne np. wstępny montaż komponentów.

DB Schenker Logistics realizuje tę usługę w procesie obsługi jednego z kluczowych producentów samochodów w Niemczech. W magazynie będącym w bezpośrednim sąsiedztwie fabryki operator dokonuje wstępnego montażu, a następnie w systemie *just in sequence* dostarcza gotowe moduły bezpośrednio na linię produkcyjną.

Czy firmy logistyczne obsługujące branżę motoryzacyjną korzystają z jakichś wyspecjalizowanych narzędzi IT, dedykowanych obsłudze właśnie tej branży?

Posiadamy bardzo szeroki wachlarz narzędzi informatycznych. Począwszy od najprostszej funkcji śledzenia przesyłki po raportowanie procesu produkcji u dostawcy naszego klienta. Oferujemy naszym klientom narzędzia, które pozwalają w krótkim czasie uruchomić profesjonalne centrum zarządzania przesyłkami swoich dostawców

oraz kontrahentów bez większych nakładów finansowych i niepotrzebnej przebudowy systemów informatycznych. System m.in. informuje o dostawie przesyłki, pozwala sprawdzać jak wygląda terminowość i częstotliwość dostaw oraz szukać sposobów na optymalizację całego procesu.

W obliczu ciągłego obniżania kosztów oraz skracania łańcuchów dostaw i zapasów magazynowych, niezakłócony dostęp do informacji jest szczególnie ważny.

Dziękuję za rozmowę. <

Zawsze w dniu roboczym

Logistyka branży automotive nie tylko związana jest produkcją samochodów, ale też z naprawami powypadkowymi, wymianą części i obsługa gwarancyjną. Czy i tutaj korzysta się z dostaw *just in time*? Jak wygląda procedura dostarczania części? Jaka jest rola operatora logistycznego? Odpowiada Dariusz Jatkiwicz, szef European Logistics Center (ELC) Warszawa w Mercedes-Benz Polska.

Co jest najważniejsze przy obsłudze logistycznej dealerów i warsztatów?

Absolutnie najważniejsza jest szybkość, terminowość i pewność dostawy części. Klient ostateczny oczekuje szybkiego odbioru naprawionego pojazdu, natomiast dealer chce

odpowiada za obsługę logistyczną części na rynek Polski, tj. autoryzowanych dealerów i serwisów MB oraz na wybrane rynki Europy Wschodniej (Ukraina, Białoruś, Republiki Nadbałtyckie). Tylko w zakresie obsługi magazynowej MBPL korzysta z usług zewnętrznej firmy Neovia, po-

Klient ostateczny oczekuje szybkiego odbioru naprawionego pojazdu, natomiast dealer chce mieć pewność, że część przyjdzie w ustalonym terminie, bo wtedy może odpowiednio zaplanować pracę swojego warsztatu.

mieć pewność, że część przyjdzie w ustalonym terminie, bo wtedy może odpowiednio zaplanować pracę swojego warsztatu.

Czy dostawą części samochodowych do warsztatów i dealerów zajmuje się firma logistyczna?

Zasadniczo nie, w ramach Mercedes-Benz Polska (MBPL) funkcjonuje ELC z siedzibą w Ołtarzewie pod Warszawą, który

dobnie jak w zakresie transportu towarów korzysta z usług zewnętrznej spedycji. Pozostałe funkcje, w tym obsługa zamówień klientów, doradztwo techniczne, zarządzanie zapasami części, zamawianie części, szkolenia dla dealerów itp. prowadzone są przez pracowników MBPL.

Jak wygląda procedura? Skąd są dostarczane części? Jak często realizowane są dostawy?

Zamówienia złożone do godz. 17.30 realizowane są do godz. 08.00 rano dnia następnego. Części dostarczane są z ELC w Ołtarzewie, a w przypadku braku danego numeru katalogowego, część jest zamawiana automatycznie w centrum logistycznym w GERMERSHEIM w Niemczech i dostarczana w ciągu 24 godz. do ELC, a następnie wysyłana do dealera. Opóźnienie dostawy wynosi tylko 1 dzień roboczy. Dealer MB, poprzez łącza online, ma całodobowy pełny podgląd stanów magazynowych w ELC oraz GLC i jest w stanie złożyć zamówienie w ELC oraz samemu określić termin dostawy części. Dostawy do odbiorców w kraju odbywają się w formie stałych nocnych tras w dniu roboczym, tzn. 5 razy w tygodniu, a dla niektórych dużych dealerów nawet 6 razy w tygodniu, czy-



Dariusz Jatkiwicz

szef ELC (European Logistics Center)
Warszawa w Mercedes-Benz Polska

li również w soboty. Niezależnie od tego funkcjonuje system Service 24 h, gdzie w przypadkach awaryjnych można dokonać wysyłki części poza normalnymi godzinami pracy – również w godzinach nocnych lub w święta.

Co się dzieje, jeżeli brakuje danej części, a na planowaną dostawę trzeba poczekać?

W przypadku braku części w GLC GERMERSHEIM uruchamiany jest system eskalacji, tzn. przyspieszenia dostawy brakującej części, w tym ewentualnie pozyskanie jej z innego centrum logistycznego Daimler AG w Europie. Jednak w przypadku faktycznego wydłużenia dostawy części oraz unieruchomienia pojazdu w serwisie, w zależności od sytuacji, klientowi oferowany jest pakiet mobilnościowy, czyli samochód zastępczy na koszt MBPL.

Czy do serwisów dostarczane są również części do innych marek samochodów? Jak wtedy wygląda procedura? Czy zajmuje się tym ta sama firma logistyczna?

ELC dostarcza części wyłącznie do marek koncernu Daimler AG tj. Mercedes-Benz, smart, Maybach, Fuso.



Zamówienia złożone do godz. 17.30 realizowane są do godz. 08.00 rano dnia następnego. Części dostarczane są z ELC w Ołtarzewie, a w przypadku braku danego numeru katalogowego, część jest zamawiana automatycznie w GERMERSHEIM w Niemczech i dostarczana w ciągu 24 godz. do ELC, a stąd do dealera.

Jak wygląda obsługa logistyczna, gdy samochód zepsuje się podczas jazdy?

W przypadku awarii w drodze, klienci Mercedes-Benz w całej Europie mogą skorzystać z systemu Service 24 h, obsługiwanego przez CAC tzn. Customer Assistance Center. Klient może tam zadzwonić i uzyskać pomoc. CAC kieruje niezwłocznie zawiadomienie do najbliższego serwisu MB, skąd wysyłany jest samochód

Najważniejsze jest sprawdzenie czy dany operator logistyczny jest w stanie prawidłowo obsłużyć wszystkie, czasami niezwykle skomplikowane, procesy.

serwisowy z mechanikiem, który na miejscu dokonuje diagnozy awarii i ewentualnie usuwa usterkę. Gdy potrzebna jest większa naprawa, pojazd jest odholowany do serwisu MB. W przypadku konieczności ściągnięcia części z ELC istnieje taka możliwość w ramach Service 24 h, o którym wspominałem wcześniej, również z możliwością specjalnej dostawy nocnej.

Jaką rolę pełnią tutaj narzędzia informatyczne?

Nowoczesne systemy informatyczne pełnią bardzo istotną rolę w procesach dystrybucji części zamiennych, szczególnie na poszczególnych etapach łańcucha dostaw. Wyróżniamy tu:

- ▶ system EPC – elektronicznego katalogu części zamiennych, niezbędny w doborze prawidłowych numerów katalogowych części,
- ▶ system DMS – do prowadzenia stacji dealerskiej, w tym obsługi zamówień warsztatu, lady, prowadzenia własnej gospodarki magazynowej, generowania zamówień do dostawcy,
- ▶ systemy ELC – do obsługi zamówień dealerów, prowadzenia gospodarki magazynowej, obsługi przyjęcia oraz wysyłki towaru do klientów, obsługi monitów, reklamacji itp.,
- ▶ systemy w GLC – ogólnie podobnie jw., w odpowiednio większej skali plus bardzo szeroka funkcjonalność zamawiania i nadzorowania dostaw od ponad 3 tys. poddostawców.

Oczywiście niezwykle istotne jest, ażeby dane systemy komunikowały się wzajemnie celem maksymalnej automatyzacji procesów, przyspieszenia poszczególnych operacji, zwiększania efektywności oraz unikania ludzkich błędów.

Jakie korzyści widzicie we współpracy z firmą logistyczną? A może lepiej to robić samemu? Dlaczego?

Współpraca z firmą logistyczną zależy od wielu uwarunkowań i wynika ze specyfiki działalności. Niezwykle istotne jest doświadczenie oraz know-how w połączeniu z używanymi systemami informatycznymi. ELC w ramach MBPL korzysta z zewnętrznej firmy wyłącznie w zakresie obsługi procesów magazynowych, tzn. względnie prostych czynności fizycznego przyjęcia, składowania i wydania towaru, natomiast wszelki kontakt z klientami oraz z GLC/Daimler AG, w tym obsługa zamówień, monitów, udzielanie doradztwa technicznego, sterowanie zapasami, obsługa reklamacji, czyli bardziej wymagających oraz bardzo krytycznych czynności, prowadzona jest przez pracowników własnych MBPL. Istotnym elementem jest tu również pełna spójność procesów w całym łańcuchu logistycznym – od producenta poprzez GLC, ELC, aż do dealera.



Czym powinien kierować się producent przy wyborze operatora logistycznego? Jakie warunki powinien on spełniać?

Najważniejsze jest sprawdzenie czy dany operator logistyczny jest w stanie pod względem jakościowym prawidłowo obsłużyć wszystkie, czasami niezwykle skomplikowane, procesy. Absolutnie nie można sobie pozwolić na zaniedbania w tym zakresie, ponieważ natychmiast skutkuje to pogorszeniem jakości obsługi serwisowej w stacjach dealerskich, a tym samym zmniejszeniem stopnia zadowolenia klientów ostatecznych z ich pojazdów. W następnej kolejności ważne jest oczywiście przeprowadzenie i porównanie pełnego rachunku kosztów.

Dziękujemy za rozmowę. ◀

KTP®

Packaging Solutions

Perfect replacement

- 100 % compatible with wire-mesh box
- Suitable for high rack warehouse
- Version SmartFix®: The award-winning "one-piece" design

KTP-Container Systems – Volume reduction up to 80 %

KTP Kunststoff Palettentechnik GmbH

Saarstraße 1 | 66359 Bous | Germany

Phone: +49 6834 9210-0 | Fax: +49 6834 9210-20 | info@ktp-online.de

www.ktp-online.de

Wkoło logistyki

Czy opona wymaga w transporcie specjalnego traktowania? Jak zmieniać się będzie branża oponiarska. Jaka jest pozycja Polski na motoryzacyjnej mapie świata? Odpowiada Jacek Pryczek, prezes Grupy Goodyear Polska

Pasja do tworzenia bezpiecznych i innowacyjnych rozwiązań – to hasło powtarza się w informacjach na temat Państwa firmy. Łatwo zastosować w praktyce takie założenie?

Kreowanie innowacyjnych, a zarazem bezpiecznych rozwiązań jest dużym wyzwaniem dla każdego przedsiębiorstwa. Aby stworzyć dobry, wartościowy produkt, konieczne jest dogłębne poznanie potrzeb klientów. W Goodyearze robimy to m.in. poprzez badania opinii konsumentów – w przypadku opon ciężarowych są to głównie właściciele i operatorzy flot. Na przykład w czerwcu 2013 r. przeprowadziliśmy badania wśród europejskich flot z Francji, Włoch, Niemiec, Hiszpanii i Polski, dzięki czemu mamy pewność jakie parametry i osiągi ogumienia biorą głównie pod uwagę operatorzy, decydując się na nowe opony. Obecnie firmy transportowe dokonują wyboru raczej na podstawie osiągow opon, a najważniejszym parametrem są opory toczenia, które mają bezpośredni wpływ na efektywność paliwową.

Te wyniki pozwoliły nam jeszcze lepiej dostosować nowe produkty do potrzeb ich przyszłych użytkowników. Drugą sprawą są kwestie bezpieczeństwa. Możemy stworzyć innowacyjny, nowoczesny produkt, ale zawsze musi on równocześnie zapewniać wysoki poziom bezpieczeństwa. Dlatego też przed wprowadzeniem każdej nowej opony na rynek Goodyear poddaje ją wszechstronnym badaniom i testom, również w terenie, we współpracy z flotami. Dopiero po ich pomyślnym przejściu i uzyskaniu niezbędnych atestów, ogumienie może trafić do klientów.



Jacek Pryczek

prezes Grupy Goodyear Polska

Nieustannie rozwijanie nowoczesnych technologii, przy równoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa opon, jest pasją firmy Goodyear. Niewątpliwie nie jest to proste, ale kolejne nowości marek Goodyear, Dunlop czy Sava, które trafiają na rynek pokazują, że jest to możliwe.

Logistyka i transport w każdej branży rządzi się swoimi priorytetami. Na co zwracają Państwo uwagę przy wyborze podwykonawców i wewnętrznej realizacji zadań z tego zakresu?

Podstawowymi parametrami są dla nas jakość serwisu i pewność jego realizacji, kryterium kosztów jest oczywiście bardzo ważne, ale nie stawiamy go na pierwszym

miejscu. Ponieważ ten obszar naszej działalności jest oparty o pełen outsourcing, mogą więc śmiało powiedzieć, że wybieramy partnerów spośród najlepszych działających na danym rynku.

Pełni Pan prestiżową i bardzo odpowiedzialną funkcję Prezesa nowej organizacji Goodyear Dunlop Europa Centralna. Gratulujemy sukcesu. Mając porównanie jak wygląda działalność firmy w podległym regonie jak ocenia Pan poziom rozwoju i innowacji w Polsce?

Pytanie jest bardzo szerokie i nie podejmę się oceny rozwoju i innowacji w 17 różnych krajach Europy Centralnej i Wschodniej. Myślę, że taka ocena znacznie przekracza

ramy tego wywiadu, więc skupię się na rozwoju kluczowych rynków tego regionu i innowacjach w naszej organizacji.

Cześć rynków naszego regionu jest do siebie mocno zbliżona jeśli chodzi o stopień rozwoju kanałów dystrybucji, intensywności konkurencji pomiędzy nimi, nasycenie rynku czy zachowania i wybory jakich dokonują konsumenci. Podobne pod tym względem są Polska, Czechy, Słowenia, w pewnym stopniu również Słowacja i Węgry. Nieco na innym etapie rozwoju są dynamicznie rozwijające się rynki Rumunii, Bułgarii, Chorwacji czy Serbii. Ukraina – o czym świadczą chociażby ostatnie wydarzenia – jest rynkiem bardzo niestabilnym, ale również bardzo obiecującym.

Warto też zauważyć, że nasz region Europy jest areną dużych inwestycji w przemyśle samochodowym i oponiarskim. Światowi gracze z obu tych przemysłów od kilkunastu lat budują tu swoje nowe, bardzo wydajne i konkurencyjne fabryki. Część istniejących już zakładów jest modernizowana i powiększana, powstają też kolejne, nowe fabryki.

Aby skutecznie konkurować w takim środowisku trzeba szukać swoich przewag na każdym polu. Tutaj przydaje się innowacyjność i niestandardowe myślenie naszych pracowników, które może zostać przekute na nowe produkty czy sposoby obsługi klientów dzięki temu, że Goodyear stara się tworzyć takie środowisko pracy, które sprzyja podejmowaniu przez pracowników inicjatywy i ryzyka. Z drugiej strony uporządkowanie dużej korporacji, jednolite systemy, procesy i procedury pomagają szybko dzielić się nową wiedzą i korzystać z efektów innowacji, tworzonej w jednym miejscu, w kilkunastu innych miejscach.

W zakresie transportu i logistyki w branży motoryzacyjnej widzi Pan podobieństwa, czy różnice w priorytetach z tego zakresu na tle działań w poszczególnych Państwach?

Ewolucja branży motoryzacyjnej prowadzi do coraz większej koncentracji i unifikacji

procesów – to powoduje, że widzimy coraz więcej podobieństw w rozwiązaniach logistycznych, jak i priorytetach firm korzystających z tego serwisu. Jeśli obserwujemy jakieś różnice, to raczej po stronie logistyki dostaw finalnych produktów i jest to – jak sędzę – efekt różnic w przyjętych strategiach sprzedażowych i rodzaju serwisu jaki poszczególni gracze rynkowi chcą zaoferować swoim klientom.

Proszę opowiedzieć o dziale badań i rozwoju w firmie Goodyear. Na czym koncentrują Państwo największą uwagę. Jakie sukcesy z tego zakresu udało się osiągnąć i nad czym teraz prowadzone są prace?

Goodyear posiada dwa ośrodki innowacji: w Akron w stanie Ohio w USA i w Luksemburgu. Wyznaczają one branżowe standardy w dziedzinie technologii.

Dla klientów z Europy, a więc i z Polski, szczególnie znaczenie ma ten drugi, czyli Centrum Innowacji w Luksemburgu. To właśnie tam prowadzone są prace badawczo-rozwojowe, konstruowane i testowane nowe opony, zarówno do samochodów osobowych, jak i ciężarowych, które potem trafiają na rynki na całym świecie. Zespół 900 inżynierów, naukowców i techników z 29 krajów pracuje tam nad nowymi surowcami, wzorami bieżnika, itp., a także poddaje opony różnorodnym testom. W luksemburskim Centrum Innowacji prowadzone były m.in. testy dwóch nowych linii opon do pojazdów ciężarowych Goodyear: KMAX i FUELMAX. Wprowadzenie na rynek tych produktów, zaledwie kilka miesięcy temu, to nasz ostatni duży sukces. Są to niezwykle innowacyjne opony, które – dzięki dłuższym przebiegom oraz niższym oporom toczenia – pomagają firmom transportowym znacznie obniżyć koszty eksploatacyjne.

Oprócz opon firma dostarcza produkty gumowe i polimery dla przemysłu i branży motoryzacyjnej. W 2013 roku Goodyear znalazł się



Mamy własne normy dotyczące typu i jakości dedykowanych nam środków transportu, w tym także sposobu załadunku wyrobów. Wymagania te są zróżnicowane w zależności od rodzaju transportowanych opon, bo oczywiście nie należy tak samo transportować kilotonowych opon do maszyn i na przykład opon do motocykli.

wśród 100 najbardziej innowacyjnych firm na świecie. Jaki kierunek rozwoju obrali Państwo na najbliższe lata?

Wyróżnienie przyznane przez Thomson Reuters jest dla nas bardzo ważne, bo potwierdza, że Goodyear zapracował na trwałą reputację lidera innowacji w branży oponiarskiej. Rynkowe podejście do wprowadzania produktów jest naszym zdaniem najważniejszym wyróżnikiem w bardzo konkurencyjnej branży oponiarskiej i pomaga synchronizować prace badawczo-rozwojowe z globalną strategią Goodyeara.

W przyszłości będziemy nadal dążyć do tworzenia coraz bardziej zrównoważonych produktów, o obniżonym oporze toczenia i zmniejszonym poziomie hałasu. To dla nas priorytet z dwóch powodów. Po pierwsze, tego typu opony wspierają floty transportowe, pozwalając na znaczne oszczędności paliwa. Po drugie, są one bardziej przyjazne dla środowiska, bo ograniczają emisję dwutlenku węgla do atmosfery, co jest dla nas bardzo ważne. Koncern Goodyear w swoich działaniach

Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj ZA DARMO
pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



kieruje się ideą zrównoważonego rozwoju i właśnie w tym kierunku zmierzają nasze działania.

Goodyear jest obecnie największą firmą oponiarską na świecie, działającą na sześciu kontynentach i cieszącą się poważaniem wśród odbiorców. Działając na taką skalę z jakiego rodzaju transportu najczęściej korzystają Państwo przy logistyce dostaw surowców jak i później dystrybucji produktu?

Generalnie dystrybucja wyrobów finalnych oparta jest o transport kołowy – oczywiście w ramach poszczególnych kontynentów. Przy dostawach międzykontynentalnych dominuje kontenerowy transport morski, w minimalnym stopniu wspomagany przez transport samolotowy.

Natomiast dostawy surowców to nieco bardziej skomplikowany temat. Ze względu na różnorodność i specyfikę używanych surowców korzystamy praktycznie z pełnego spectrum dostępnych środków transportu – począwszy od standardowych kontenerów dostarczanych drogą morską, kolejną, bądź transportem kołowym, poprzez standardowe środki transportu kołowego, po specjalistyczne środki transportu dostosowane do bezpiecznego transportu potrzebnych nam chemikaliów.

Czasami specjalistyczny sprzęt transportowy potrzebny jest też w przypadku naszych niestandardowych zleceń – jako ciekawostkę mogę podać, że zdarzyło nam się skorzystać – w przypadku transportu potężnego kotła energetycznego – z największego dostępnego na rynku samolotu transportowego Ruslan.

Przy produktach, które Państwo wytwarzają czy są parametry szczególnie istotne, które należy zachować właśnie w trakcie transportu albo wcześniej przy przewożeniu materiałów potrzebnych do ich wytworzenia?

Biorąc pod uwagę warunki w jakich muszą pracować nasze opony, wydawać się może, że są to wyroby dosyć odporne zarówno na sposób transportu, jak i warunki klimatyczne w jakich są przewożone.

W pewnym stopniu jest to prawda, nie zmienia to jednak faktu, iż ich transport też musi sprostać pewnym podstawowym wymaganiom, gwarantującym że nasze wyroby dostarczane do klientów będą w pełni spełniały nie tylko wymogi techniczne, ale również wizualne. Dlatego też mamy własne normy dotyczące typu i jakości

dedykowanych nam środków transportu, w tym także sposobu załadunku wyrobów. Wymagania te są zróżnicowane w zależno-

oczywiście poziom amatorski, ale przynosi mi dużo frajdy i pomaga zapomnieć o stresie.

Ewolucja branży motoryzacyjnej prowadzi do coraz większej koncentracji i unifikacji procesów – to powoduje, że widzimy coraz więcej podobieństw w rozwiązaniach logistycznych, jak i priorytetach firm korzystających z tego serwisu.

ści od rodzaju transportowanych opon, bo oczywiście nie należy tak samo transportować kilkutonowych opon do maszyn i na przykład opon do motocykli.

Z kolei wymagania w przypadku transportu surowców zależą wprost od ich specyfiki. W większości przypadków wystarczają nam standardowe środki transportu, ale są też takie surowce, które ze względu na swoją charakterystykę wymagają transportu specjalistycznego – dotyczy to głównie surowców sypkich i ciekłych. Wówczas wymagania te są rygorystycznie przestrzegane, nasi przewoźnicy doskonale je znają i spełnienie ich nie stanowi żadnego problemu.

Ukończył Pan prawo na Uniwersytecie Jagiellońskim a karierę już na początku powiązał z branżą motoryzacyjną. Czy tutaj prywatna pasja została połączona z wykonywanym zawodem?

Moja praca w motoryzacji to przypadek albo raczej szczęśliwe zrzęcenie losu... ale to już inna historia. Samochody zawsze mnie interesowały, ale tak naprawdę mocne (i czynne) zainteresowanie motorsportem przyszło dopiero kilka lat temu. Od czasu do czasu zdarza mi się zajmować w samochodzie rajdowym zarówno lewym, jak i prawy fotel. Jest to

Państwa sztandarowy produkt – opony – cieszą się uznaniem zarówno wśród koncernów motoryzacyjnych jak i zwykłych odbiorców. Wytwarzając produkt, który towarzyszy odbiorcom zarówno w życiu codziennym jak i przy spełnianiu podróźniczych marzeń lub wygraniu sportowych zawodów rzeczywiście wyobraźnia pozostaje rozbuźdona. Z jakiego sukcesu są Państwo najbardziej dumni? Czego możemy życzyć Panu i organizacji aby dalej tak było?

Jesteśmy dumni z tego, że nasze produkty towarzyszą milionom osób na całym świecie oraz faktycznie pomagają realizować marzenia i osiągać cele, niezależnie od tego czy celem jest mistrzostwo w cyklu wyścigów NASCAR, czy też bezpieczne dotarcie z punktu A do punktu B. Nasze opony są zawsze konstruowane i produkowane z myślą o kierowcach, naszych klientach. To, co codziennie wydarza się w naszej firmie dzieje się z myślą o klientach i dla nich. Życzę sobie i moim współpracownikom, żebyśmy nigdy o tym nie zapominali, a wtedy nasza firma będzie odnosić kolejne sukcesy. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmowę dla redakcji TSL Biznes przeprowadziły:



Monika Wołowicz



Katarzyna Mączka



Newman & Ox Consulting

Firma doradztwa personalnego, specjalizująca się w rekrutacji i selekcji pracowników z branż technicznych, prowadząca działania mające na celu kreowanie najlepszych rozwiązań z zakresu human resources management.

www.newmanox.com



Navigation Trends
for Drivers 2014

27 Marca
Warszawa



Największa konferencja branżowa w Polsce

Mapy i nawigacja samochodowa
Systemy monitoringu GPS
Systemy lokalizacji radiowej

ConnecteDriver
Eco-driving
i wiele innych

Zarejestruj się już dziś na
www.navigationtrends.pl

Ekspresem, w czasie nocy

Rozwinięty system logistyki zwrotnej, możliwość skrócenia czasu dostawy do 7.00 rano, brak ograniczeń w zakresie miejsca odbioru i dostarczenia oraz wagi przesyłki, awizacja SMS – to najnowsze elementy serwisu nocnego TNT Express.

Propонуujemy model obsługi, zapewniający synergię dostaw dziennych i nocnych. Korzystamy z globalnego doświadczenia w ekspresowej obsłudze importerów, bazując na gęstej, zintegrowanej sieci lotniczej i drogowej – mówi Robert Sopela, menedżer warszawskiego oddziału TNT Express – *Efekty? Wymierne oszczędności firm, wynikające z faktu, że ich technicy mogą zacząć pracę o kilka godzin wcześniej,*

– nie musi oczekiwać na przesłanie. Monitorowana jest każda, indywidualna przesyłka, nie zaś partia towaru. W przypadku,

pośrednictwem specjalnych wrzutni i służ. TNT stworzyło dla tej usługi odrębną infrastrukturę. Jej sercem jest centrum prze-

Wymierną oszczędnością dla firm jest to, że dzięki dostawom nocnym technicy mogą zacząć pracę o kilka godzin wcześniej.



a także korzyści związane z przeprojektowaniem systemu logistyki zwrotnej.

Liczy się skuteczność, liczą się pieniądze

Awizacja SMS to system powiadamiania sieci odbiorców (np. techników, oczekujących na części zamienne). Wieczorem, w dniu poprzedzającym dostawę dostają oni potwierdzenie kompletnej listy komponentów, które otrzymają rano. Dzięki temu mogą lepiej przygotować się do pracy, np. przyszykować potrzebne dokumenty do odesłania lub opakowania zwrotne do wymiany. Wiadomości wysyłane są bezpośrednio przez TNT, co uwalnia klienta od tego obowiązk.

Pełną kontrolę statusu przesyłki na każdym etapie podróży gwarantuje autorski system IT. Kurier, po przybyciu z nią do danej lokalizacji, skanuje unikatowy dla niej kod kreskowy. Informacja automatycznie trafia do systemu TNT wraz z danymi na temat terminu dostarczenia. Klient ma do nich dostęp online, w czasie rzeczywistym

gdyby kurier dotarł po umówionej godzinie, system wygeneruje automatyczne powiadomienia, dostępne zarówno dla klienta, jak i centrali TNT Express. – *Choć skuteczność terminowych doręczeń w serwisie nocnym wynosi 99,7% – dodaje Robert Sopela.*

System logistyki zwrotnej, wypracowany w toku obsługi klientów w Polsce, pozwala firmom zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt tysięcy euro rocznie. Jego istotą jest bezpośrednia komunikacja TNT z siecią współpracowników zleceniodawcy, dotycząca np. obiegu opakowań zwrotnych, ich droga jest monitorowana na każdym etapie. Podobny system wypracowano w zakresie obsługi zwrotów, np. urządzeń podlegających wymianie. TNT automatycznie generuje dokumentację (m.in. oznaczenia przesyłek), którą bezpośrednio dostarcza

ładunkowe w Łodzi, natomiast oddziały zostały rozlokowane tak, by mogły zagwarantować dotarcie do każdego miejsca w kraju w ciągu 6 godzin.

Unikatową wartość stanowi także synergia serwisów. Dzięki połączeniu serwisów – międzynarodowych, krajowych oraz specjalnych – przedsiębiorstwa posiadające magazyny poza granicami kraju, mają możliwość dystrybuowania swoich produktów do każdego zakątka Polski w ciągu 24 godzin. Dodatkowo TNT uprzedza odbiorców rano w dniu dostawy, że ich zamówienie jest już realizowane, a dostawa spodziewana jest w określonych godzinach. – *To usługa niezwykle istotna dla sektora motoryzacyjnego: wiele firm posiada magazyny poza granicami kraju, a dostawy do swoich serwisów realizują w ciągu 48 lub 72 godz. – mówi Robert*

Dzięki połączeniu serwisów, przedsiębiorstwa posiadające magazyny poza granicami kraju, mają możliwość dystrybuowania swoich produktów do każdego zakątka Polski w ciągu 24 godzin.

partnerom swego zleceniodawcy. Tym samym TNT przejmuje z rąk klienta czasochłonne formalności.

Za pomocą wrzutni i służ

Dziś doręczenia w ramach serwisu nocnego realizowane są między godz. 1.00 w nocy a 8.00 rano (w standardzie) lub 7.00 rano (w opcji priorytetowej) na terenie całego kraju. Dostawy nie wymagają osobistej obecności odbiorcy – realizowane są za

Sopela - *Dziś mają alternatywę: gdy niezbędne staje się doręczenie w nocy, dla TNT nie stanowi to problemu. Serwis zostanie zmieniony, a dostawa – zrealizowana.*

Rozwojowi usługi towarzyszy wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań IT, gwarantujących kontrolę i pewność dostawy. Nie bez znaczenia jest wyposażenie floty jaką wprowadza TNT, aby spełnić rygorystyczne normy jakościowe, oczekiwane przez sektor motoryzacyjny. ◀

KK

FRACHT



2014

FORUM TRANSPORTU INTERMODALNEGO

II Forum Transportu Intermodalnego FRACHT 2014
8-9 kwietnia, Gdańsk

Zapraszamy na najważniejsze
intermodalne wydarzenie roku.



www.forumfracht.pl

Dwa razy więcej w ciągu 8 lat

2013 i pierwsze trzy miesiące 2014 r. były okresem stabilnych wzrostów dla FM Logistic. Zaowocowały one rozbudową powierzchni magazynowej, rozwojem usług dla nowych sektorów rynku i nowymi kontraktami. Na najbliższy czas operator planuje wdrożenie kolejnych innowacji, umacnianie pozycji w usługach dla dotychczasowych sektorów i wejście na nowe rynki, takie jak fresh, DIY i e-commerce.

Obroty Grupy FM Logistic, która obecnie prowadzi działalność w 12 krajach (we Francji, Hiszpanii, we Włoszech, w Polsce, Czechach,

działalność w Brazylii od kupienia tamtejszego oddziału McLane Company Inc z branży FMCG (kosmetyki), powiększając tym samym swoją powierzchnię magazynową o 200 tys. m².

Jeżeli chodzi o transport, to w mijającym roku osiągnął on ograniczony wzrost, a poziom obrotu był na poziomie 330 mln euro. W działalności firmy transport stanowi obecnie 14,4%.

Jeśli chodzi o regionalnych operatorów, to umocnili oni swoją pozycję zwłaszcza na rynku usług drobnicowych. Nadal rozwija się branża kosme-

Wzrosty o 10%

Spośród 12 krajów, na terenie których działa FM Logistic, Polska zajmuje trzecie miejsce jeśli chodzi o osiągnięty w okresie od kwietnia 2013 – do marca 2014 obrót (po Francji i Rosji). Obecnie w firmie pracuje 2800 osób z średnim stażem 6 lat. Dzięki konsekwentnej polityce rozwoju, operator także w tym roku, i to pomimo trwającego kryzysu, może pochwalić się stabilnym wzrostem na poziomie 10%. Poziom przychodów prognozowany na koniec roku rozliczeniowego



Rumunii, na Słowacji, na Węgrzech, Ukrainie, w Rosji, w Chinach i w Brazylii) w roku rozliczeniowym 2013/2014 osiągnęły magiczny 1 mld euro, a według planów, poprzez dalszy rozwój organiczny i ewentualne akwizycje, mają być podwojone w 2022 r., z czego połowa ma pochodzić z transportu.

Obecnie w firmie pracuje 17,3 tys. ludzi, a powierzchnia magazynów równa jest 2,8 mln m². Gwałtowny rozwój w ostatnim czasie nastąpił zwłaszcza w Rosji, gdzie FM Logistic w 2013 r. kupił rosyjski oddział UNIVEG. Firma rozpoczęła również

Priorytetem na obecny rok jest kontynuacja procesu ciągłego doskonalenia, podejmowanego na każdym poziomie organizacji.

tyczna, ale FM Logistic wchodzi też w nowy obszar jakim jest logistyka produktów świeżych – na Węgrzech dotyczy sieci sklepów Auchan, co ułatwia operatorowi „stanie na dwóch nogach” – jedną z nich są producenci, a drugą klienci. W 2013 r. operator powiększył także powierzchnię swoich magazynów, w tym w Europie Centralnej – w Polsce o 50 tys. m², na Ukrainie o 30 tys. m² i na Węgrzech o 12 tys. m².

przekracza 800 mln złotych, co związane jest z przestawieniem się w firmach na inny sposób działania. – *Na początku dla klientów operatorów logistycznych logistyka jest kosztem, a na końcu rezygnacja z niej związana jest z katastrofą* – twierdzi dyrektor generalny FM Logistic Polska Piotr Sukiennik.

W ostatnim roku FM Logistic zainwestowało w Polsce w dalszą rozbudowę platform. W sumie do dyspozycji klientów oddano dodatkowe 50 tys. m² (w Olszowej, która ma być największym centrum logistycznym firmy dla Europy Centralnej – 30 tys. m², w Błoniu – 13 tys. m² i w Tomaszowie Mazowieckim – obiekt o pow. 7 tys. m², przeznaczony dla produktów suchych składowanych dla Carrefoura). Z sukcesem wdrożono również transportową usługę drobnicową, która przyniosła firmie nowe kontrakty oraz realizację przekraczających pierwotne założenia.

W 2013 r. FM Logistic przedłużyło wszystkie w wcześniej zdobytych kontraktów. Zdobyło też pierwszą pozycję w zestawieniu firm TSL według wielkości przychodów ze sprzedaży podstawowej w 2012 r., wśród firm, które zadekla-

W ostatnim roku FM Logistic zainwestowało w Polsce w dalszą rozbudowę platform. W sumie do dyspozycji klientów oddane jest dodatkowe 50 tys. m² powierzchni.





W 2013 r. operator powiększył powierzchnię swoich magazynów, w tym w Europie Centralnej – w Polsce o 50 tys. m², na Ukrainie o 30 tys. m² i na Węgrzech o 12 tys. m²

rowały jako główne źródło dochodów magazynowanie. Potwierdzeniem właściwie obranego przez firmę kierunku i starań jakie podejmuje wobec swoich klientów jest przyznana nagroda Brązowego Godła Operatora Logistycznego Roku 2013.

Zgodnie z planami

Priorytetem na obecny rok jest kontynuacja procesu ciągłego doskonalenia, podejmowanego na każdym poziomie organizacji. FM Logistic wdraża *lean management*, aby maksymalnie zoptymalizować wszystkie procesy, co w rezultacie prowadzić ma do zaoferowania klientom możliwie najlepszej usługi. Ma to zapewnić obecność w 23 hubach w Polsce, nie zawsze należących do operatora. Poza tym, firma będzie dalej kłaść nacisk na dzielenie się ze swoimi partnerami biznesowymi wiedzą i doświadczeniem w obrębie łańcucha dostaw, pełniąc tym samym rolę eksperta i doradcy swoich klientów. Operator zakłada 15-20% wzrost obrotów, który zamierza uzyskać operując w nowych sektorach rynku: e-commerce, DIY i fresh. Nadal jednak, mimo rozszerzenia współpracy z klientami z sektora farmaceutycznego i dóbr luksusowych, rynkiem podstawowym ma być branża FMCG.

FM Logistic aktywnie działa także w obszarze ekologii, wdrażając m.in. innowacje ograniczające emisję szkodliwego CO₂. Przykładem są testowane od ubiegłego roku baterie wodorowe do wózków widłowych, oświetlenie LED instalowane sukcesywnie we wszystkich platformach, czy zakup pojazdów spełniających najwyższe standardy jakości.

W Polsce, w Mszczonowie pod Warszawą zlokalizowana jest nie tylko siedziba główna FM Logistic Polska, ale także centrala Transportu Międzynarodowego Grupy FM. Działalność prowadzona jest tu z sukcesem od 10 lat. W ciągu ostatnich

lat rosła ona ok. 20% rocznie, zapewniając obsługę ponad 300 klientom. Oprócz

przewozów pełnopojazdowych, bardzo mocno rozwija się dystrybucja międzynarodowa w Europie Centralnej – dostawy towarów z jednego Regionalnego Centrum Dystrybucyjnego do klientów we wszystkich krajach regionu: od Estonii po Bułgarię, łącznie z Austrią i wschodnimi Niemcami. Tempo wzrostu tej aktywności planowane na najbliższe lata zakłada skalę nie mniejszą niż pozostałe aktywności oferowane przez FM Logistic.

W tej chwili firma przygotowuje się do wdrożenia obsługi nowego kontraktu w branży fresh. Więcej informacji o tej operacji firma udzieli w najbliższym czasie. <

Elżbieta Haber

DPD Polska należy do międzynarodowej Grupy GeoPost i jest wiodącą firmą na rynku usług kurierskich (miejskich, krajowych i międzynarodowych) w Polsce. Posiadamy ponad 50 oddziałów, które są zlokalizowane na terenie całego kraju. W związku z dynamicznym rozwojem nawiązemy współpracę w zakresie:

Przewozy krajowe i międzynarodowe

Zapraszamy do współpracy:

- firmy z kilkuletnią tradycją, doświadczeniem i potwierdzonymi referencjami w dziedzinie transportu krajowego i międzynarodowego
- firmy poszukujące gwarantowanych ładunków powrotnych krajowych i międzynarodowych

Możliwe zatrudnienie:

- zestawów ciągnik/naczepa oraz zestawów BDF
- samych ciągników (wtedy jazda z naczepą DPD)

Oczekujemy taboru nie starszego niż 5 lat:

- preferowane pojazdy EURO 5
- zabudowa kontenerowa koloru białego (na pojazdach umieszczone będzie logo DPD)
- zestawów ciągnik/naczepa koloru białego (preferowana kontenerowa zabudowa)
- zamknięcia przestrzeni ładunkowej (preferowana roleta)

W ofercie prosimy zamieścić:

- informacje o firmie (w tym baza transportowa)
- informacje na temat posiadanego taboru
- komplet dokumentów rejestrowych
- komplet dokumentów branżowych
- certyfikat kompetencji zawodowych
- licencje krajową/wspólnotową
- OC przewoźnika w transporcie krajowym/międzynarodowym na min. 100.000 USD
- propozycje oczekiwanego poziomu stawek przy gwarantowanej liczbie kilometrów dla 1 pojazdu w skali miesiąca do: 8 000 km, 10 000 km, 12 000 km

Gwarantujemy:

- umowy ze stałą liczbą kilometrów w ramach cykli rozliczeniowych
- możliwość rozwoju Państwa firmy w ramach współpracy z DPD Polska
- zwrot kosztów przejazdu po drogach płatnych viaTOLL / autostrady koncesyjne
- dopłatę paliwową na rejsowych trasach

Oferty prosimy przysyłać na adres: cstransport@dpd.com.pl w terminie do **30.03.2014**

W przypadku jakichkolwiek pytań prosimy o kontakt telefoniczny w godz. 8:00 - 16:00 pod numerem **022 577 55 00 wew. 650**

Prosimy o dopisanie klauzuli: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę DPD Polska z siedzibą w Warszawie ul. Mineralna 15 dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacyjnego, zgodnie z przepisami ustawy z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych (tj. Dz. U. z 2002 r. Nr 101, póź. 926 z póź. zm.). Przyjmuje do wiadomości, że przysługuję mi prawo wglądu do treści moich danych osobowych.



Ewolucja w zarządzaniu magazynem

Ponad 120 tys. m² powierzchni ma liczyć magazyn Amazona, największego sklepu internetowego na świecie, który powstaje w okolicach Wrocławia. Zmieściłoby się w nim prawie 3 tys. zestawów z naczepami. Przykład Amazona pokazuje z jakimi wyzwaniem muszą się dziś mierzyć dostawcy systemów wspomagających zarządzanie magazynami. A potrzeby związane ze wsparciem IT rosną nie tylko w centrach dystrybucyjnych, ale i w przedsiębiorstwach produkcyjnych.

Magazynowanie kosztuje, przedsiębiorstwa dążą więc do jak największej optymalizacji powierzchni i zapasów. Problem jednak w tym, że utrzymanie niskich stanów magazynowych musi współgrać z potrzebami klientów. Dystrybucja musi być realizowana non-stop a jednocześnie cykl rotacji produktów musi być jak najkrótszy. Z po-

magazynem. W praktyce pozwalają one na pełną automatyzację: przyjęcia towaru, składowania i wydania przesyłki. Systemy te bardzo dokładnie lokalizują produkty w magazynie, pozwalają na kontrolę ilościową i asortymentową towaru.

U podstaw decyzji o wdrożeniu tego typu oprogramowania leżą różne motywacje – zwykle jest to chęć uporządko-

dają towary według partii produkcyjnej. Na wykorzystywanie takich rozwiązań skazane są firmy logistyczne i dystrybucyjne, dla których z a r z ą d z a -

nie przestrzenią magazynową jest częścią podstawowej działalności. Systemy MWS są stosowane jednak także przez przedsiębiorstwa produkcyjne, dla których magazynowanie jest tylko jednym z elementów działalności. Magazyn Wysokiego Składowania to dla wielu przedsiębiorstw ogromne ułatwienie w utrzymaniu określonych prawem wymogów. Dotyczy to w szczególności firm spożywczych i farmaceutycznych.

W firmach, w których nie funkcjonuje MWS, zarządzanie magazynem najczęściej opiera się na dwóch elementach – wiedzy i doświadczeniu osób nim zarządzających oraz prostej aplikacji zbierającej informacje o przyjęciu i wydaniu towarów czy surowców oraz po-



Robert Pisek

Korzyści płynące z użytkowania systemu Magazynu Wysokiego Składowania można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach – oszczędności czasu oraz wzrostu rzetelności posiadanych informacji.

mocą przychodzą tutaj systemy wspomagające zarządzanie przedsiębiorstwem klasy ERP, sprzężone z rozwiązaniami MWS (Magazyn Wysokiego Składowania).

Duża zmiana

Celem systemów MWS jest wsparcie procesów logistycznych oraz zarządzania

wania procesów magazynowych, zwiększenia rzetelności informacji o stanie magazynowym oraz o przeprowadzonych operacjach a także poprawa wskaźnika kompletności wysyłek. Można powiedzieć, że MWS to system dla wszystkich firm, które przechowują w magazynach złożony asortyment towarów – w tym te o ograniczonych datach ważności – i wy-



Cele wdrożenia systemu MWS

- poprawa terminowości realizacji wysyłek;
- poprawa komplectacji – zgodności z zamówieniem;
- sprawna obsługa dostaw;
- uzyskanie dokładniejszej wiedzy o lokalizacji wyrobów i surowców;
- kontrola pracy magazynierów;
- standaryzacja oznakowania i wymiany informacji w łańcuchu dostaw.

Elementy systemu MWS

- narzędzia do zarządzania magazynem;
- narzędzia do ewidencji operacji magazynowych;
- narzędzia do oznaczania towarów (etykiety);
- narzędzia kontrolne (np. wagi).

ziomie stanów magazynowych. Objęcie sfery magazynowej rozwiązaniem informatycznym oznacza dla firmy ogromną zmianę jakościową. Po wprowadzeniu systemu wydruki z nanoszonymi ręcznie danymi oraz komunikacja pomiędzy pracownikami, zostają zastąpione zintegrowanym znakowaniem, przeliczaniem, rejestrowaniem oraz zapisywaniem lokalizacji towaru. Ponadto całość działań jest wspierana przez odpowiednie czytniki kodów kreskowych, ekrany dotykowe i wagi, dzięki czemu następuje wzrost rzetelności i wiarygodności informacji podczas zbierania danych.

Sam system to za mało

Korzyści płynące z użytkowania systemu Magazynu Wysokiego Składowania można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach – oszczędności czasu oraz wzrostu rzetelności posiadanych informacji. Firmy, które wdrożyły system MWS, zwracają zwykle uwagę na trzy podstawowe korzyści wynikające z jego wprowadzenia: wzrost wydajności pracy, dokładności kompletowania zamówień oraz zmniejszenie liczby reklamacji. Nie mniej istotne jest także ograniczenie kosztów składowania związane z maksymalnym zagospodarowaniem powierzchni magazynowej. Dzięki systemowi MWS, możliwa jest redukcja drogi pokonywanej przez operatorów i wózki – innymi słowy minimalizacja „pustych przebiegów”. Warto też wspomnieć o wzroście wiarygodności firmy. Choć jest to korzyść najtrudniejsza do wycenienia, jest jednak często podkreślana przez firmy wykorzystujące MWS.

W praktyce, osiągnięcie takich korzyści jest w dużej mierze uzależnione od metodyki wdrożenia. Pamiętać trzeba o tym, że sam system nie obniża kosztów. Redukuje je dopiero proces zaprojektowany przy pomocy systemów IT. Mowa tutaj choćby o rozmieszczeniu towarów na półkach, ale także o zaplanowaniu trasy wózków widłowych.

Wdrożenie systemu MWS powinno rozpocząć się od analizy procesów, jakie

zachodzą w obszarze magazynu. To kluczowy moment decydujący o efektach. Już na etapie analizy powinno nastąpić wyszczególnienie wszystkich procesów i podprocesów, a także krytycznych sytuacji. Dopiero wówczas analitycy powinni zaplanować przeniesienie ich do rzeczywistości systemu. Wtedy najczęściej pojawiają się sugestie przeorganizowania określonych działań. Przystępując do fazy przygotowania aplikacji zgodnie z ustaleniami, programiści instalują wszelkie urządzenia wykorzystywane w danym procesie. Następnie rozpoczyna się modelowanie, czyli przegląd funkcjonowania wszystkich procesów

Co wspiera system MWS?

- obsługę dostaw,
- obsługę kompletacji,
- ekspedycję,
- inwentaryzację,
- reorganizację magazynu,
- uzupełnianie stanów.

w naturalnych warunkach. Szczególnie ważna jest tu analiza sytuacji awaryjnych i stworzenie dla nich odpowiednich procedur postępowania. Uwaga odbiorcy powinna się również skupić na ilości



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA

**Chcesz podnieść swoje kwalifikacje zawodowe?
Zapraszamy na bezpłatne, profesjonalne szkolenia dla
przedsiębiorców i pracowników sektora MMŚP branży logistyka
W ramach projektu**

„Akademia Kompetencji Proekologicznych dla Logistyki”

oferujemy szkolenia do wyboru:

- Proekologiczne rozwiązania w zakresie korzystania z odnawialnych źródeł energii w logistyce
 - Proekologiczne rozwiązania w zakresie przetwarzania odpadów w logistyce
 - Proekologiczne rozwiązania w zakresie oszczędzania energii w logistyce
- Oraz:
- doradztwo indywidualne - Społeczna Odpowiedzialność Biznesu (CSR)
 - doradztwo grupowe – Inicjatywy Klastrowe

- W projekcie mogą wziąć udział pracownicy:**
- przedsiębiorstw branży Transport i Gospodarka Magazynowa, posiadających jednostkę organizacyjną na terenie woj. mazowieckiego,
 - sektora mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw
 - osoby, których pracodawca może skorzystać z pomocy de minimis

Szkolenia będą organizowane w 3 trybach do wyboru: dziennym, wieczorowym lub weekendowym, w miejscowości dogodnej dla uczestników na terenie woj. mazowieckiego.

Zapewniamy wyżywienie, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

Do udziału w projekcie szczególnie zachęcamy Panie, osoby z wykształceniem średnim i poniżej średniego, członków kadry zarządzającej.

Kontakt

Biuro projektu:
TERRA Szkolenia i Doradztwo Przemysław Omieczyński
Ul. Broni 4, lok. 20, 26-610 Radom
Tel. kom. 511 944 968
e-mail: akademia@terra-szkolenia.pl
www.kompetencje-proekologiczne.pl





czasu poświęconego na modelowanie – jeśli ten etap stanowi niewielką część planowanego projektu wdrożeniowego to może zwiastować przyszłe problemy. Należy również zwrócić uwagę, czy dostawca ma od początku określony pomysł na start aplikacji.

dzenie początkowego stanu do systemu. W wyjątkowych sytuacjach, kiedy niemożliwe jest przeprowadzenie prac inwentaryzacyjnych, stosuje się zasadę „pustego magazynu”, do którego wprowadzane są wszystkie dane generowane od momentu uruchomienia oprogramowania.

Po wprowadzeniu systemu MWS wydruki z nanoszonymi ręcznie danymi oraz komunikacja pomiędzy pracownikami, zostają zastąpione zintegrowanym znakowaniem, przeliczaniem, rejestrowaniem oraz zapisywaniem lokalizacji towaru.

Efekt po pół roku

Przejsie tego etapu pozwala na rozpoczęcie prac testowych, czyli normalnego funkcjonowania magazynu pod nadzorem ekspertów prowadzących wdrożenie. Uruchomienie aplikacji jest momentem wyjątkowym, ponieważ magazyn jest jeszcze obszarem systemowo nieuporządkowanym – konieczne jest oznakowanie jednostek magazynowych oraz wprowadzenie

Wdrożenie Magazynu Wysokiego Składowania to złożony proces, a poziom skomplikowania ma bezpośredni wpływ na czas realizacji. Na prognozowanie czasu trwania wdrożenia wpływ mają takie czynniki jak przyszłe plany rozwojowe firmy, ewentualne wykorzystywanie magazynów zewnętrznych, zmienność sytuacji w reprezentowanej branży. Istotne jest również czy magazynowaniu podlegają jedynie produkty czy również surowce. Na



proces wdrożenia wpływa również wielo-oddziałowa struktura czy unikalność procesów, jakie zachodzą w magazynie, a także różnorodność urządzeń wagowych, etykietek czy różnorodnych rozwiązań mobilnych. Wpływ na przebieg wdrożenia może mieć również proces integracji z automatyką transportu wewnętrznego. Przyjmuje się, że wdrożenie aplikacji MWS zajmuje średnio kilka miesięcy, ale na bardziej skomplikowane projekty trzeba przeznaczyć około roku.

W kierunku rozwiązań mobilnych

Systemy MWS podlegają nieustannej ewolucji. Wraz z rozwojem świadomości klientów pojawia się potrzeba tworzenia bardziej inteligentnych form zarządzania magazynem. Mamy tu do czynienia z takimi wymaganiami jak harmonogramowanie zadań, przydział zasobów, sterowanie automatyką transportową czy też optymalizacja przestrzeni magazynowej. W takim systemie rola kierownika osiąga nowy wymiar – to rola administratora, który otrzymując zestaw reguł i parametrów, wpływa na zwiększenie efektywności pracy oraz na bieżąco dostosowuje pracę magazynu do warunków zewnętrznych. Ponadto, system może być wspierany przez aparat matematyczny, np. poprzez zastosowanie algorytmów optymalizacji.

Rozwój aplikacji MWS polega również na zastosowaniu nowszych rozwiązań technologicznych. Np. czarno-białe mobilne aplikacje „tekstowe” oparte na protokole telnet już dawno zastąpione zostały kolorową aplikacją graficzną, na której praca może odbywać się również za pośrednictwem ekranu dotykowego. Aplikacje mobilne mogą być też uruchamiane na większości urządzeń PDT oferowanych na polskim rynku. MWS współpracuje z dowolnymi drukarkami etykiet, drukując etykiety w trybie tekstowym lub graficznym, bezpośrednio z urządzeń mobilnych.

Pomimo sporego wyzwania organizacyjnego jakim jest przejście na system MWS, zainteresowanie tym rozwiązaniem jest coraz większe. Klienci praktycznie zawsze pytają o funkcjonalności MWS przy okazji poszukiwania rozwiązań w zakresie logistyki czy gospodarki magazynowej. Poza rosnącą świadomością wpływ ma na to również dostęp do tańszych urządzeń. ◀

Robert Pisek,
dyrektor Centrum
Kompetencyjnego MWS
w firmie BPSC

Kompleksowa odpowiedzialność

Dziś, bardziej niż kiedykolwiek, firmy muszą działać z maksymalną wydajnością zapewniając doskonałą obsługę klienta. Rosnące wymagania i ciągle zmieniające się otoczenie sprawia, że firmy szukają drogi, dzięki której podążą za trendami jednocześnie nie podnosząc kosztów eksploatacji.



Wprowadzenie nowych produktów, uruchamianie nowych linii produkcyjnych, obsługa nowych klientów, powstawanie nowych kanałów biznesowych, to wszystko zapewnia wzrost poziomu obsługi klientów, ale co zrobić żeby jednocześnie wzrósł poziom wydajności i zadowolenia personelu firmy?

Kluczową zmienną, przyczyniającą się do osiągnięcia sukcesu jest Twoja zdolność do efektywnego zarządzania magazynem, zmniejszenia kosztów i zapewnienia sprawnie przeprowadzonej operacji sprzedaży i spełnienia oczekiwań klienta. Od chwili otrzymania zamówienia do jego terminowego zrealizowania poprzez automatyczną walidację działań i dokładną inwentaryzację, Twój system magazynowy musi być tak zaprojektowany, aby eliminować błędy oraz skracać do minimum czas realizacji, przekładając się na wydajność całego przedsiębiorstwa.



Ponadto powinien prowadzić ewidencje czasu operacji i rzeczywistego stanu magazynowanych towarów. Nowoczesny WMS pozwala na dostosowanie opcji systemu do indywidualnych potrzeb każdego klienta. Wspomaga on wówczas pracę dowolnie złożonej struktury magazynowej na poziomie kompleksowej obsługi oraz sprawne zarządzanie procesami

logistycznymi na każdym etapie cyklu magazynowego, od momentu przyjęcia do wydania. Takie rozwiązania proponuje nam system REWISTA firmy Aspekt, która stawia na indywidualne rozwiązania dla klientów i optymalizację procesów.

System przeznaczony jest do magazynów logistycznych, centrów dystrybucyjnych, rozbudowanego zaplecza magazynowego. Rewista WMS zbudowany jest z trzech współpracujących ze sobą elementów: serwera, systemu administracyjnego



Nowoczesny WMS pozwala na dostosowanie opcji systemu do indywidualnych potrzeb każdego klienta.

Działając w oparciu o technologię automatycznej identyfikacji, to system klasy WMS powinien odpowiadać za kompleksowe zarządzanie ruchem produktów w magazynie oraz optymalne wykorzystanie przestrzeni magazynowej.

Rewista WMS usprawnia zarządzanie magazynem o bardzo wysokiej liczbie towarów oraz prowadzonych operacji. Pozwala także na równoczesne zarządzanie towarami wielu klientów końcowych w ramach jednej struktury magazynowej.

(Rewista.PC) oraz mobilnego systemu zarządzania operacjami magazynowymi (Rewista.mobile). Tak zaprojektowana struktura pozwala na szybkie i sprawne zarządzanie magazynem za pośrednictwem nowoczesnych terminali mobilnych. System Rewista WMS jest dostępny w dwóch wersjach, zarówno do obsługi skomplikowanych procesów logistycznych, jak i w wersji Rewista.Lite do obsługi podstawowych procesów. <

Marek Kuropieska
Prezes Zarządu Aspekt Sp. z o.o.

Poszukujesz aktualności z branży logistycznej i transportowej?
Zajrzyj na www.tsl-biznes.pl

Codziennie informacje z branży i kalendarium najciekawszych wydarzeń





Kluczowa niezawodność

Działalność firmy Amur może być wielu osobom w branży nieznaną. Działacie bowiem „na zapleczu”, tworząc systemy informatyczne, wspierające procesy logistyczne, zachodzące w dużych przedsiębiorstwach. Prosiłbym krótko powiedzieć, czym jest firma Amur, jakie rozwiązania i komu proponuje.

Amur tworzy rozwiązania dla największych przedsiębiorstw produkcyjnych. Dla wszystkich tych, dla których istotnym elementem działalności są procesy logistyczne. W dzisiejszych czasach systemy informatyczne, wspierające zarządzanie firmą, stanowią znaczącą wartość. Wpływają na rentowność przedsiębiorstw, usprawniają pracę, pozwalają zaoszczędzić. Zatem dawno już nie są postrzegane jako koszt, a raczej jako inwestycja.

Mówimy o spółkach największych na rynku, ponieważ system Amura to oprogramowanie kompleksowe, które pozwala łączyć wszystkie procesy zachodzące w przedsiębiorstwach: produkcję, magazynowanie, sprzedaż, obsługę klienta, transport, spedycję, księgowość oraz zarządzanie i raportowanie. Często zdarza się, że nasz system spaja elementy, za które

odpowiada nawet kilka podmiotów. Jedno oprogramowanie pozwala zarządzać całym procesem (od zamówienia, poprzez produkcję, magazynowanie i transport, aż po odbiór), nie tylko producentowi, ale też klientom oraz firmie transportowej.

Wychodzimy z założenia, że przyszłością są systemy otwarte, które nie tylko monitorują konkretne zdarzenia, ale które pozwalają na wprowadzanie zmian i szybkie reagowanie na nie. Każde zdarzenie występujące na każdym z etapów procesu ma zawsze wpływ na dalszy jego bieg. Dzięki systemom Amura wiemy o jego wystąpieniu, a co jeszcze ważniejsze, możemy na nie zareagować lub zdać się na reakcję samego systemu.

Wasz system K4 to chyba jedyne rozwiązanie na rynku tak mocno dedykowane firmom kurierskim. Czym wyróżnia się taki system spośród innych rozwiązań informatycznych? Jakie cechy szczególne trzeba uwzględnić, projektując rozwiązania dla branży kurierskiej?

Faktycznie, wynika to chyba z dużego doświadczenia, jakie mamy w tej branży. Kilkanaście lat pracy dla największych firm

Jak specyfikę działalności kurierskiej zaszyć w systemie informatycznym? Czy wszystkie rozwiązania IT muszą działać „w chmurze”? Dlaczego warto postawić na systemy skalowalne i otwarte? Odpowiada Krzysztof Kędziński, prezes spółki Amur.

kurierskich spowodowało, że znamy bardzo dobrze specyfikę ich działalności. Być może właśnie to wyróżnia nasze narzędzie – jest ono znakomicie dostosowane do potrzeb i zawsze dedykowane dla konkretnej firmy kurierskiej. Zbudowanie i wdrożenie systemu zarządzającego firmą kurierską, nie jest ani proste, ani też tanie. W efekcie końcowym jest jednak rozwiązaniem nie tylko opłacalnym, ale wręcz koniecznym dla największych graczy na naszym rynku.

O efektywności dobrego i niezawodnego systemu operacyjnego i tak finalnie przekonują się klienci. To dzięki oprogramowaniu mogą śledzić swoją przesyłkę, skutecznie dochodzić reklamacji oraz rozliczać pobrania bez zbędnej zwłoki. Z drugiej strony, wiadomo, że im więcej danych zbiera i przetwarza system, tym więcej informacji firma może pozyskać o swoich klientach, ich działaniach, tendencjach i przyzwyczajeniach. Wszyscy wiemy, jak cenne są to informacje i w jak dużym stopniu wpływają na funkcjonowanie kurierów. Pozwalają planować, zwiększać lub zmniejszać moce przerobowe, a w szczególności przewidywać szczyty. Co więcej, sprawny system pozwala zarządzać firmą w wyjątkowo krytycznych sytuacjach.

Jaki zakres działalności firmy kurierskiej może obsłużyć Wasz system i jakie przewagi konkurencyjne może to przynieść firmie kurierskiej, korzystającej z Waszego rozwiązania?

Odpowiedź na tak zadane pytanie jest dość prosta, ponieważ system K4 jest roz-

wiązaniem kompleksowym i obsługuje dosłownie wszystkie aspekty działalności kurierskiej.

Na tym właśnie polega jego siła i główna zaleta. System zbiera informacje i zarządza nimi już od momentu nadania przesyłki. Klient firmy kurierskiej jest włączony do naszego systemu. To system decyduje o tym, w jakie kierunki zostaną wysłane paczki, a nawet o kolejności ich ułożenia na samochodach. Jest to związane oczywiście z automatycznym wyznaczaniem trasy dla kierowców i planowaniem doręczeń. Dokładne monitorowanie (które jest niezbędnym minimum dla każdego oprogramowania) pozwala z kolei wyeliminować kwestię zaginięcia przesyłek. A w nielicznych przypadkach, gdy trafiają one w niewłaściwe kierunki, system daje możliwość reakcji, zanim jeszcze zaniepokojony klient uruchomi proces reklamacji.

Podstawową korzyścią dla firm kurierskich, przy wykorzystaniu K4, jest optymalizacja pracy. Dzięki automatyzacji zmienia się udział czynnika ludzkiego. Osoby zarządzające procesami w kurierce mają zdecydowanie mniej zadań, ich rola jest głównie nadzorcza. Dzięki temu wzrastają moce przerobowe.

Dziś wiele firm informatycznych dużo mówi o rozwiązaniach „cloud computing”, tymczasem Wasze systemy oparte są praktycznie na modelu offline’owym. Wiele osób może podświadomie uznać to za przeżytek. Jakie są zalety takiego rozproszonego systemu w branży kurierskiej czy logistycznej?

W tym przypadku poruszamy bardzo istotną kwestię, czyli zdolności systemu do działania w czasie rzeczywistym.

W wersji zaawansowanej, wspieranej przez AI, system powinien automatycznie wybrać optymalne – w danej chwili – przeskalowanie i zmiany procesu produkcyjno-logistycznego wg założonego przez decydentów scenariusza. Automaty-

zacja pozwala ograniczyć czas reakcji. Jeśli przykładowo zmienia się status dostępności linii produkcyjnej, to system musi automatycznie, w czasie rzeczywistym, przeskalować stany magazynowe, linie załadunkowe, kolejki oczekiwania na załadunek, plany realizacji kontraktów oraz wysłać informację do zainteresowanych podmiotów. Takich jak zarząd, dział handlowy, klienci, czy nawet kierowcy.

Wbrew pozorom, idealny system dla przedsiębiorstw produkcyjnych, który łączy w sobie wyżej wymienione cechy, nie powinien działać online. Powinien być

Przyszłością są systemy otwarte, które nie tylko monitorują konkretne zdarzenia, ale które pozwalają na wprowadzanie zmian i szybkie reagowanie na nie.

pozbawiony wielu wad rozwiązania online, ale jednocześnie pozwalać na zarządzanie z jednego miejsca. Systemy online są absolutnie niezbędne dla bankowości, czy sklepów internetowych, bazujących na stanach magazynowych. W logistyce takie zależności czasowe nie istnieją, a najistotniejsza jest niezawodność w dostarczeniu informacji. Wystarczy synchronizacja danych co godzinę. Od najlepszych programów, oczywiście działających offline, można wymagać synchronizacji nawet co 10 sekund. Najistotniejszą zaletą systemu offline jest jego niezawodność oraz możliwość działania nawet przy niedostępności głównego źródła danych.

Należy jednak zwrócić uwagę, że nasz system nie działa wyłącznie w offline. Stosujemy rozwiązania online w oparciu o np., smartphony i tablety. Można powiedzieć, że wykorzystujemy w swoich rozwiązaniach najlepsze rzeczy z rozwiązań onlinowych ale podstawowe, krytyczne komponenty pracują w rozwiązaniu offline.

Wywodzi się Pan z branży kurierskiej, ale w ofercie Pana firmy jest też rozwiązanie SIST3, wspierające

procesy logistyczne w dużych firmach produkcyjnych. Czym wyróżnia się to rozwiązanie spośród wielu nakładek i modułów oferowanych np. przez dostawców systemów ERP? Dlaczego duże firmy produkcyjne powinny postawić na takie dedykowane rozwiązanie logistyczno-transportowe?

Kurierka jest esencją logistyki, zatem wszystkie doświadczenia nabyte podczas pracy w tej właśnie branży wykorzystujemy przy projektach dla innych przedsiębiorców. Od wielu lat pracujemy dla firm

produkujących i transportujących chemię.

Niezależnie od branży, dla każdego naszego klienta ważne są usprawnienia i oszczędności. Proszę sobie wyobrazić, że dzięki SIST 3 sprowadza się do minimum koszty wystawiania listów przewozowych, czy np. przetaczania wagonów. Wspominałem już o tym wcześniej, ale warto jeszcze raz podkreślić, że prawdziwe korzyści płyną z kompleksowej wiedzy na temat wszystkich procesów i możliwości zautomatyzowania zarządzania w całym przedsiębiorstwie.

Zsynchronizowanie zamówień z produkcją, stanami magazynowymi (i to w wielu lokalizacjach) oraz dostępnością transportu stanowi zawsze ogromne wyzwanie. Nam udało się to wszystko zamknąć w ramach jednego systemu, przy założeniu, że ma on obsłużyć nawet największe przedsiębiorstwa, w których dzienny wolumen środków transportu idzie w tysiące. Co ważne, dzięki skalowalności SIST 3 wielkość produkcji i transportu, nigdy nie będzie dla nas ograniczeniem. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj **ZA DARMO**
pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis





Rozwiązania ERP dla przemysłu

Systemy ERP wykorzystywane są w przedsiębiorstwach z wielu dziedzin gospodarki. Każda z firm produkcyjnych ma swoje specyficzne warunki, a doświadczenia wielu z nich wskazują, iż rozwiązania informatyczne, które bazują na konkretnych wymaganiach branży, przynoszą wymierne efekty. Niski koszt utrzymania oprogramowania i szybki zwrot to wyróżniki inwestycji dobrze dobranych do specyfiki branżowej inwestora.



Piotr Rojek

W przypadku firm z sektora farmaceutycznego, motoryzacyjnego, czy spożywczego „branżowość” systemu stanowi wręcz warunek konieczny jego wdrożenia ze względu na różnorodność regulacji prawnych i specyficzne procesy decydujące o przewadze konkurencyjnej. Zwolennicy branżowych rozwiązań twierdzą, że dzięki wdrożeniom rozwiązań dedykowanych poszczególnym

sektorom, przedsiębiorstwa są w stanie w większej mierze przystosować prowadzoną działalność do zmieniających się wymagań klientów oraz rynku. Producenci doceniają zrozumienie przez QAD (nowe wydanie zintegrowanego pakietu ERP) wymagań branżowych, co pozwala im na skuteczne konkurowanie w skali międzynarodowej. QAD wspomaga doskonalenia procesów wytwórczych, umożliwia zwiększenie produktywności.

sprawia, że przedsiębiorstwa poszukują rozwiązań, które pozwolą na optymalizację i na integrację procesów wytwórczych w łańcuchu dostaw, prowadzących do ograniczenia kosztów produkcji. Oczekują wsparcia takich funkcjonalności jak elektroniczna wymiana danych, harmonogramowanie produkcji, wizualizacja łańcucha dostaw. Często zdarza się, że wdrażane pakiety oprogramowania muszą wspierać koncepcje *lean manufacturing* czy *just in time*.



Firmy z sektora spożywczego poszukują sprawdzonego oprogramowania, które będzie w stanie zapewnić optymalne sterowanie procesami produkcyjnymi dostosowanymi do obrotu świeżymi produktami spożywczymi.

Producenci doceniają zrozumienie przez QAD wymagań branżowych, co pozwala im na skuteczne konkurowanie w skali międzynarodowej. QAD wspomaga doskonalenia procesów wytwórczych, umożliwia zwiększenie produktywności.

Kontrolowane przyspieszenie

Branżą szczególnie wymagającą, dla której rozwiązania „dedykowane” mają wyjątkową wartość, jest przemysł motoryzacyjny. Stanowi on jeden z najbardziej innowacyjnych obszarów przemysłu w zakresie zastosowań informatyki. Wysoki poziom konkurencji

Wyzwanie dla branży IT w motoryzacji polega na objęciu całego łańcucha dostaw sprawnym przepływem informacji i materiałów, aby stale zwiększać efektywność procesu produkcji aut. Współpraca branży informatycznej z sektorem motoryzacyjnym musi się opierać na wspólnym działaniu. Branża IT dostarcza

– przy aktywnej współpracy motoryzacji
 – rozwiązania informatyczne oraz telekomunikacyjne zapewniające taki sposób wymiany informacji, aby można było cały proces realizować w jak najkrótszym czasie. Rozwiązania IT skoncentrowane są na pomocy w skracaniu czasu przepływu materiałów oraz usprawnieniu przekazu informacji związanych z zamówieniem. Celem jest dostarczenie auta do klienta końcowego w jak najkrótszym czasie.

Przepis na elastyczność

Menedżerowie odpowiedzialni za zarządzanie w firmach z sektora spożywczego muszą liczyć się z ciągłą zmiennością otoczenia, wynikającą m.in. ze zmiennych cen surowców, kursów walut, czy niepewności planów.

ning umożliwia przedsiębiorstwu analizę, symulację, zrozumienie informacji zawartej w danych pochodzących ze wszystkich obszarów działalności w łańcuchu dostaw.

Kolejne wyzwanie wiąże się z silną pozycją sieci handlowych, co również wpływa na uzyskiwane przez producentów marże. Nie wolno również zapominać o spełnieniu wyjątkowych norm jakości i bezpieczeństwa produktów żywnościowych regulowanych przez standardy HACCP, International Food Standard (IFS), czy ISO 9001: 2000.

Praktycy rynku spożywczego twierdzą, że największy wpływ na poprawę rentowności i minimalizację kosztów ma zapewnienie szybkiej i precyzyjnej informacji o procesach wewnętrznych i zewnętrznych. Jest to możliwe dzięki wprowadzeniu kom-



Rosnąca konkurencja w branży przemysłowej wymaga lepszego wykorzystywania oprogramowania oraz przystosowania infrastruktury do indywidualnych potrzeb klientów. Wymaga to szczególnych rozwiązań informatycznych.

Oznacza to konieczność szybkiej reakcji na zmiany. Wsparcie koncepcji QRM (Quick Response Manufacturing) staje się podstawowym wymaganiem w stosunku do oprogramowania. Dlatego też firmy z tej gałęzi przemysłu poszukują sprawdzonego oprogramowania, które będzie w stanie zapewnić optymalne sterowanie procesami produkcyjnymi dostosowanymi do obrotu świeżymi produktami spożywczymi. Wsparcie procesu podejmowania decyzji przy pomocy rozwiązań *Demand & Supply Chain Plan-*

pleksowego rozwiązania informatycznego klasy ERP, obejmującego całość działania przedsiębiorstwa. Dzięki niemu jesteśmy w stanie uzyskać przejrzysty obraz produkcji, kosztów i generowanych zysków, a w efekcie dalszą poprawę marż. Na efektywną realizację procesów biznesowych wpływają rozwiązania wspierające takie obszary, jak kontrola marży, kontrola partii/serii, planowanie i harmonogramowanie produkcji, dokładne rejestrowanie procesu produkcyjnego w systemie (śledze-

nie zużycia surowców i kosztów). Do tego dochodzą rozwiązania odpowiedzialne za właściwe zarządzanie utrzymaniem parku maszynowego, czy zarządzanie procesami magazynowymi. Ich skuteczne wprowadzenie owocuje nie tylko spełnieniem wymogów, ale również poprawą pozycji konkurencyjnej na wymagającym rynku dostawców wyrobów spożywczych.



Wyzwania wiążą się z silną pozycją sieci handlowych



Wyzwanie dla branży IT w motoryzacji polega na objęciu całego łańcucha dostaw sprawnym przepływem informacji i materiałów, aby stale zwiększać efektywność procesu produkcji aut

Rosnąca konkurencja w branży przemysłowej wymaga lepszego wykorzystywania oprogramowania oraz przystosowania infrastruktury do indywidualnych potrzeb klientów. Wymaga to szczególnych rozwiązań informatycznych – elastycznego systemu, dokładnie dostosowanego zarówno do procesów własnych partnerów biznesowych, jak i regulacji narzuconych przez odbiorców. Odpowiednio dopasowane i zaimplementowane procesy, bazujące na najlepszych praktykach wytwórczych i logistycznych w branży, oznaczają dużą oszczędność czasu, pieniędzy i nerwów współpracujących partnerów. ◀

Piotr Rojek,
prezes zarządu DSR

Całkowita zmiana procedur logistycznych

Firma BILTEMA otworzyła centrum dystrybucyjne o powierzchni 50 tys. m² w południowej Szwecji. Zakupiła do niego system WMS od firmy Consafe Logistics. System został zainstalowany, przetestowany i wdrożony w ciągu kilku dni.

BILTEMA jest jednym z największych dostawców części samochodowych, akcesoriów, narzędzi i kosmetyków w Skandynawii. Od 1963 r., kiedy rozpoczęła działalność, jej sprzedaż wzrosła do 3,5 miliarda koron szwedzkich. Obecnie ma swoje sklepy w Szwecji, Norwegii, Finlandii i Danii, w większości z nich funkcjonujące na zasadzie franchisingu. W całej Skandynawii posiada ponad 40 sklepów.

Dzisiaj firma BILTEMA sprowadza około 70% towarów z Azji i sprzedaje około 15 tys. różnych artykułów. Ich wachlarz powiększa się szybko i zawiera m.in. rowery i akcesoria, akcesoria do komputerów i telefonów komórkowych, farby, narzędzia budowlane, wyposażenie kuchni, walizki itp.

w południowej Szwecji, a następnie wdrożyła system WMS firmy Consafe Logistics.

Natychmiastowe korzyści

Początkowo zasady kompletacji były kontrolowane przez starszy system, który nie optymalizował zarządzania magazynem. Artykuły były kompletowane i ręcznie rejestrowane, trudno więc było dokładnie potwierdzić co i dokąd zostało wysłane. W starym systemie załoga magazynu miała więc problemy z poprawną i efektywną realizacją list kompletacyjnych. Nie można było śledzić drogi towarów od kompletacji do wysyłki, jak również do punktu docelowego.

Firma zdecydowała się na wdrożenie modułowego systemu WMS, który umożliwił

cesach logistycznych. Nasz stary system nie podążał za wzrostem ilości obsługiwanego towaru. Teraz nasze procesy kompletacji są

Korzyści z wdrożenia

- ▶ Towary kompletowane w odpowiednim czasie i w odpowiedniej kolejności.
- ▶ Lista kompletacyjna zoptymalizowana stosownie do wagi lub ilości.
- ▶ Wzrost efektywności kompletacji palet o 10-30%.
- ▶ Udoskonalone mechanizmy uzupełnień oraz kompletacji, zarządzanie w czasie rzeczywistym, kompletacja w odpowiedniej kolejności i alokacja zasobów.
- ▶ System zainstalowany, przetestowany i wdrożony w ciągu kilku dni.
- ▶ Projekt sieci bezprzewodowej realizowany równoległe z budową magazynu, dzięki czemu oszczędzono czas.

Główne korzyści z zastosowania WMS Consafe Logistics to: większa kontrola magazynu, pełna możliwość śledzenia towarów, większa dokładność kompletacji i optymalne wykorzystanie przestrzeni magazynowej w centrum dystrybucyjnym.

System IT, który dotychczas funkcjonował w firmie miał ponad 20 lat, więc kierownictwo zdecydowało, że BILTEMA potrzebuje całkowitej zmiany procedur logistycznych, bo tylko wtedy mogą stać się one siłą napędową planów agresywnego rozwoju. Firma umieściła swoje towary w centrum dystrybucyjnym o powierzchni 50 tys. m², w miejscowości Halmstad

liwił szybki dostęp online do potrzebnych funkcji. Główne korzyści jakie uzyskała, to większa kontrola magazynu, pełna możliwość śledzenia towarów, większa dokładność kompletacji i optymalne wykorzystanie przestrzeni magazynowej w centrum dystrybucyjnym.

– *Zmiany, które wprowadziliśmy, spowodowały olbrzymią różnicę w naszych pro-*

w pełni kontrolowane i odbywają się prawie bez pomyłek. To wspaniałe, biorąc pod uwagę, że musimy obsłużyć 100 tys. miejsc paletowych wzdłuż 9,3 km korytarzy roboczych – wdrożenie systemu komentuje Kent Frennerson, kierownik logistyki w Retlog, logistycznej spółce córce firmy BILTEMA.

Towary, które są w danym momencie kompletowane do odpowiedniego zamówienia

wienia według listy kompletacyjnej, mogą być optymalizowane stosownie do ilości lub wagi. Consafe Logistics pomaga firmie BILTEMA osiągnąć zamierzony cel,

rozpoczął w poniedziałek, przyczyniając się do początkowego wzrostu ilości prac o 10-15% dziennie, zanim osiągnął odpowiednią wydajność. Wszystko w magazy-

możliwe. Projekt został oddelegowany do specjalistów firmy Consafe Logistics, którzy mają ogromne doświadczenie w realizacji podobnych projektów. Sprawa została rozwiązana, sieć bezprzewodowa, wcześniej przetestowana, działa bez problemów w całym magazynie. BILTEMA zakupiła sprzęt od Consafe Logistics.

Firma zdecydowała się na wdrożenie modułowego systemu WMS, który umożliwił szybki dostęp online do potrzebnych funkcji.

jakim jest zwiększenie do 30% wydajności kompletacji palet oraz zwiększenie efektywności poprzez lepsze mechanizmy uzupełnień i kompletacji, zarządzanie w czasie rzeczywistym, kompletację do zamówienia i alokację zasobów. – *Lepsze zasady kompletacji oznaczają mniej pracy potem. Nie musimy już poświęcać czasu ani znacznych pieniędzy na zastanawianie się jaki priorytet przyznawać poszczególnym zadaniom* – komentuje Kent Frennersson.

Prawie bezproblemowe wdrożenie

System WMS został zainstalowany, przetestowany i wdrożony bez większych problemów w ciągu zaledwie kilku dni. Pracę

nie jest nowe: urządzenia, zasady oraz cały personel z wyjątkiem kilku kluczowych pracowników. Dlatego też bardzo ważna była praca wykonana przez Consafe Logistics i BILTEMA nad projektowaniem procesów, wdrożeniem oraz szkoleniem pracowników. – *Wdrożenie systemu WMS przekroczyło moje wszelkie oczekiwania. Wszystko odbyło się bez komplikacji, a wynik końcowy był naprawdę fantastyczny. Jesteśmy bardzo zadowoleni z ostatecznych rezultatów* – mówi Kent Frennersson.

Jednym z wyzwań przed jakim stanęła BILTEMA, było zaprojektowanie sieci bezprzewodowej w nieistniejącym jeszcze magazynie zgodnie z harmonogramem wdrożenia. To dlatego, że zmierzenie propagacji fal w nieistniejącym magazynie było nie

Nowe projekty w toku

Rozwiązania, jakie wprowadziła firma Consafe Logistics, zostały dobrze przyjęte przez BILTEMA i ogłoszone wielkim sukcesem. Tak wielkim, że BILTEMA planuje współpracę z Consafe Logistics przy innych nadchodzących projektach. – *Współpraca, jaką zbudowaliśmy na przestrzeni czasu umożliwia nam sprawny przebieg wspólnych projektów. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, że dzięki dobrym relacjom i zrozumieniu możemy pracować w przyszłości przy nowych projektach. Jestem bardzo dumny z tego, że możemy przyczynić się do nieprzerwanego wzrostu firmy BILTEMA* – podsumowuje Magnus Hallbeck, dyrektor sprzedaży w Consafe Logistics. ◀

RR



Trans Poland

5 - 7 Listopada 2014

WARSZAWA, EXPO XXI

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

www.trans-poland.pl

PARTNERZY TARGÓW:



Zarządzanie ryzykiem w transporcie towarów

Transport towarów niesie ze sobą ryzyko przypadkowego uszkodzenia, ubytku lub nawet utraty przewożonych ładunków. Dlatego coraz więcej firm poszukuje optymalnych kosztowo i skutecznych metod zabezpieczania transportowanych dóbr (m.in. poprzez transfer ryzyka na ubezpieczyciela).

Pomimo widocznych zmian trendów rynkowych w zakresie poprawy bezpieczeństwa przewożonych towarów, wciąż jednak obserwujemy sytuacje, w których „dodatkowa” ochrona okazuje się „zbędnym” kosztem, a na pytanie – *Czy firma życzy sobie ubezpieczyć swoje towary podczas transportu?* – uzyskujemy odpowiedź, że ubezpieczenie posiada przecież przewoźnik, co więcej okazał swoją polisę przed podpisaniem umowy przewozu.

Problem pojawia się w momencie wystąpienia szkody, gdy po uwzględ-

przewoźnika, a tym samym brak odpowiedzialności wynikającej z polisy ubezpieczeniowej.

- ▶ **Kradzież ładunków**, pomimo zachowania należytej staranności (definicja zgodnie z wytycznymi ubezpieczyciela) przez kierowcę z firmy przewozowej, np. kradzież na parking strzeżonym podczas przymusowego postoju pojazdu (w takiej sytuacji przewoźnik nie będzie ponosił odpowiedzialności za zdarzenie i tym samym nie będzie jego odpowiedzialności polisowej).

Aby zapewnić sobie i swoim klientom kompleksową ochronę towaru podczas przewozu, należy zadbać zarówno o wybór przewoźnika z odpowiednią polisą OC, jak i o wykupienie ubezpieczenia cargo.

nieniu ograniczeń odpowiedzialności przewoźnika klient otrzymuje niewielką rekompensatę za utracony towar. Ponadto, wypłata odszkodowania następuje dopiero po udowodnieniu winy przewoźnika – w innym przypadku trudno będzie liczyć na jakiegokolwiek zaspokojenie roszczenia.

Kiedy przewoźnik nie odpowiada za szkodę

Poniżej prezentujemy przykłady **szkód w transporcie** – sytuacje, w których odszkodowanie z polisy Odpowiedzialności Cywilnej Przewoźnika **nie zostanie wypłacone lub może być ograniczone**:

- ▶ Uszkodzenie lub utrata towaru **wskutek siły wyższej** (szkoda nie wynika z niewykonania lub nieprawidłowego wykonania usługi przez przewoźnika), np. powodzi, huraganu, pożaru. Siła wyższa oznacza brak odpowiedzialności

- ▶ **Transport międzynarodowy sprzętu elektronicznego** o łącznej wartości 1 mln euro i wadze 500 kg. W przypadku wystąpienia **szkody z winy przewoźnika**, zgodnie z konwencją CMR wypłata odszkodowania z polisy OC przewoźnika będzie ograniczona do kwoty 8,33 SDR za kilogram wagi ładunku brutto. Biorąc pod uwagę przykładowy kurs (z dnia 13 lutego 2014 r.) odszkodowanie wyniesie zaledwie 2 062,55 zł (1 SDR = 4,7251 zł).

Dodatkowa ochrona – o czym warto pamiętać

W artykułach odnoszących się do ubezpieczeń dla firm z branży transportowej nieraz podkreślano, że aby zapewnić sobie i swoim klientom **kompleksową ochronę towaru** podczas przewozu należy zadbać zarówno o **wyбір przewoźnika z odpowiednią polisą OC**, jak



Dariusz Klinger

Ekspert.
Transport Spedycja Logistyka.
Marsh Polska

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem łańcucha dostaw.
W Marsh odpowiedzialny za rozwój rozwiązań dla branży logistycznej i transportowej.

i o **wykupienie ubezpieczenia cargo**. Pierwsza zwiększa szansę na zrekompensowanie straty, gdy winę ponosi przewoźnik, polisa cargo stanowi natomiast gwarancję ochrony towarów niezależnie od przyczyny powstania szkody (z uwzględnieniem zwyczajowo przyjętych wyłączeń w zakresie ubezpieczenia).

W ostatnich latach świadomość zagrożeń powodujących utratę własnych towarów i produktów znacznie wzrosła. Wiedza ta znajduje odzwierciedlenie m.in. w treści umów związanych z procesami spedycji oraz samego transportu ładunków. Można powiedzieć, że firmy bardziej rzetelnie dobierają partnerów logistycznych, stosując przy tym odpowiednie procedury weryfikacyjne tych podmiotów. Celem nadrzędnym pozostaje bezpieczne przemieszczenie się ładunku z punktu A do punktu B.

Nie bez znaczenia jest rosnąca rola informacyjna firm z branży TSL. Firmy logistyczne, spedytorzy oraz sami przewoźnicy nierzadko przypominają swoim zleceniodawcom o ograniczeniach odpowiedzialności podczas przewozu, które wynikają z aktów prawnych dotyczących przewoźników. W związku z tym, w ramach swoich usług proponują klientom ochronę ubezpieczeniową w postaci dodatkowego ubezpieczenia ładunku.



Wiodący, globalny dostawca usług w dziedzinie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem. Zatrudnia około 27 tys. pracowników, którzy aktywnie ze sobą współpracują, obsługując klientów z różnych sektorów gospodarki w ponad 100 krajach na świecie. Firma należy do Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC) – grupy wiodących na rynku dostawców specjalistycznych usług, wśród których znajdują się: Guy Carpenter (reasekuracja), Mercer (doradztwo związane z szeroko pojętym za-

rządaniem zasobami ludzkimi) oraz Oliver Wyman (konsulting w ramach strategii usług finansowych i regulacji prawnych). Grupa zatrudnia ponad 54 tys. pracowników na świecie, osiągając roczne przychody na poziomie ponad 12 miliardów dolarów. W Polsce Marsh, jako broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny jest obecny od 1992 r. – wówczas spółka otrzymała licencję Ministerstwa Finansów na prowadzenie działalności w tym zakresie. Więcej informacji: www.marsh.pl

Firmy te mają możliwość zaaranżowania polisy cargo typu otwartego „open cover”, w ramach której mogą ubezpieczać ładunki na indywidualne życzenie klienta. Takie działanie nie uwalnia przewoźnika od odpowiedzialności, ale

klient (właściciel ładunku) nie zawsze zdaje sobie sprawę.

Warto podkreślić, że ubezpieczenie cargo jest istotnym elementem zarządzania ryzykiem w polityce logistycznej każdego przedsiębiorstwa – zwłaszcza,

uzyskania rekompensaty za ewentualne uszkodzenie czy zaginięcie towaru. Taką gwarancję może zapewnić jedynie ubezpieczenie mienia w transporcie (cargo), przy założeniu poprawnie zdefiniowanych warunków polisy.

Ubezpieczenie cargo jest istotnym elementem zarządzania ryzykiem w polityce logistycznej każdego przedsiębiorstwa.

Narzędzia wspierające bezpieczny przewóz towarów

z pewnością świadczy o rozumieniu istoty ryzyka w transporcie, z którego

że powierzenie przewozu profesjonalnemu przewoźnikowi nie gwarantuje

W świetle dość skomplikowanej obsługi umów generalnych ubezpieczeń cargo wzrasta zapotrzebowanie na systemy elektroniczne, które pozwalają ewidencjonować oraz raportować zgłoszenia ubezpieczanych przewozów do ubezpieczycieli. Marsh opracował dedykowane rozwiązanie informatyczne, które wspomaga serwis polis cargo krok po kroku.

MarshCargo to intuicyjny system internetowy zapewniający szybki dostęp do oferty ubezpieczenia transportu, wystawiania certyfikatów potwierdzających ochronę ubezpieczeniową (z uwzględnieniem niestandardowych warunków, wykraczających poza ramy programu umowy generalnej). Atutem systemu jest opcja generowania raportów i podsumowań, moduł fakturowania oraz likwidacji szkód. ◀

Polisa Transporty Szkody Szkolenianie Raporty Płatności Narzędzia MarshCargo Pomoc Wyloguj

1st Polisy (486/7) - od 2013-02-13

Witamy na Platformie MarshCargo

MarshCargo – strona główna

Dariusz Klinger,
Marsh Polska

Dokumentacja kierowcy w firmie – czego nie możesz pominąć

Zatrudnienie kierowcy wiąże się z koniecznością pozyskania dokumentów potwierdzających kwalifikację i uprawnienia zawodowe. Niezależnie od rodzaju zawartej umowy z kierowcą, przewoźnik powierzając wykonanie zadania przewozowego musi sprawdzić aktualność dokumentu prawa jazdy, ważność badań lekarskich i orzeczenia psychologicznego, kursu na przewóz rzeczy/osób bądź kwalifikację wstępną oraz brak zakazu wykonywania zawodu kierowcy.

Wymóg kompletacji dokumentów potwierdzających kwalifikację i uprawnienia dotyczy zarówno przypadku kiedy kierowca jest zatrudniony na podstawie umowy o pracę, jak również sytuacji kiedy przewoźnika i kierowcę łączy umowa cywilna. Na marginesie warto nadmienić, że również przedsiębiorca osobiście wykonujący przewozy musi legitymować się ww. aktualnymi dokumentami.

Badania lekarskie

Zaświadczenie lekarskie o braku przeciwwskazań do wykonywania zawodu kierowcy musi być wydane przez lekarza uprawnionego do badania osób kierujących pojazdami. Zaświadczenie wystawione przez lekarza posiadającego jedynie uprawnienia do badań profilaktycznych nie spełnia wymagań ustawowych.

Zgodnie z art.39l Ustawy o transporcie drogowym przewoźnik ma obowiązek nie tylko przechowywać przez cały okres zatrudnienia kierowcy kopii zaświadczenia lekarskiego, orzeczenia psychologicznego czy świadectwa kwalifikacji zawodowej, ale przede wszystkim ma obowiązek kierować kierowcę na szkolenie okresowe i badania lekarskie. Zatem nie można zgodzić się z argumentacją, że za brak aktualnych badań lub kursu winę ponosi kierowca i w konsekwencji powinien zapłacić karę grzywny, nakładaną na zarządzającego transportem. To na przewoźniku ciąży konieczność monitorowania terminów ważności dokumentów oraz obowiązek wręczenia skierowania na badania lub kurs. Bagatelizowanie braku ważnych badań lub kursu może skutkować nałożeniem kary na zarządzającego transportem na podstawie zał. nr 2 Ustawy o transporcie drogowym:

3 Dopuszczenie do wykonywania przewozu drogowego przez kierowcę, który:

- 3.1. nie ukończył wymaganego w związku z tym przewozem szkolenia1000 PLN
- 3.2. nie posiada orzeczenia lekarskiego o braku przeciwwskazań zdrowotnych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy..... 1000 PLN
- 3.3. nie posiada orzeczenia psychologicznego o braku przeciwwskazań psychologicznych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy..... 1000 PLN

Znacznie bardziej dotkliwe konsekwencje mogą spotkać przewoźnika jeśli nieuprawniony kierowca (czyli kierowca nie posiadający aktualnych kwalifikacji i badań) spowoduje wypadek drogowy lub będzie jego uczestnikiem. Próba uzy-

zatrudnienia sporządzona na podstawie art. 29 § 3 Kodeksu pracy. Brak takiego dokumentu jest traktowany jako naruszenie stwierdzone podczas kontroli Inspektora Państwowej Inspekcji Pracy. Informacja pracownicza powinna zawierać dane, których nie ujęto w umowie o pracę, tj.:

- dobowej i tygodniowej normie czasu pracy



Iwona Szwed

Na przewoźniku ciąży konieczność monitorowania terminów ważności dokumentów oraz obowiązek wręczenia skierowania na badania lub kurs. Bagatelizowanie braku ważnych badań lub kursu może skutkować nałożeniem kary na zarządzającego transportem.

skania odszkodowania może zakończyć się fiaskiem, jeżeli ubezpieczyciel zweryfikuje, czy osoba kierująca pojazdem miała prawo znajdować się na swoim stanowisku pracy w momencie zdarzenia.

Informacja pracownicza

Innym, charakterystycznym dla stosunku pracy dokumentem poza umową o pracę jest obligacyjna Informacja pracownicza o dodatkowych warunkach

- częstotliwości i miejscu wypłat wynagrodzenia
- wymiarze urlopu wypoczynkowego
- długości okresu wypowiedzenia
- informacji o porze nocnej, sposobie potwierdzania obecności w pracy i usprawiedliwiania nieobecności.

Przykład takiego załącznika do akt osobowych prezentujemy poniżej (*Uwaga, poniższe dokumenty nie są uniwersalnymi wzorami do zastosowania, tylko zawierają przykładowe zapisy. Dane zawarte w formularzach powinny zawierać stan rzeczywisty, obowiązujący w danym przedsiębiorstwie. Przedstawione dokumenty nie są kompletną dokumentacją pracowniczą, jaką powinna zawierać teczka kierowcy*):



Informacja o dodatkowych warunkach zatrudnienia na podstawie art. 39 § 3 Kodeksu pracy

Zgodnie z art. 29§3 Kodeksu pracy informuję Pana/Panią (*imię i nazwisko*) o dodatkowych warunkach zatrudnienia w zakresie:

1. Normy czasu pracy:

Obowiązuje Pana 8 godzinna dobową i przeciętna 40 godzinna tygodniowa norma czasu pracy (art. 129 §1KP). Przekroczenie tygodniowego czasu pracy określonego w pkt. 1 w przyjętym jedno miesięcznym okresie rozliczeniowym stanowi pracę w godzinach nadliczbowych i uprawnia do dodatku do wynagrodzenia z art. 151§1 Kodeksu pracy.

2. Dniami wolnymi są:

- niedziele,
- soboty lub inny dzień z tytułu pięciodniowego tygodnia pracy
- święta.

3. Pora nocna:

Objemuje 8 godzin od godziny 21:00 do 05:00. Pracownikowi wykonującemu pracę w porze nocnej przysługuje dodatek do wynagrodzenia za każdą godzinę pracy w porze nocnej w wysokości 20% stawki godzinowej wynikającej z minimalnego wynagrodzenia za pracę, ustalonego na podstawie odrębnych przepisów.

4. Potwierdzenie przybycia i obecności w pracy

Potwierdzenie przybycia i obecności w pracy odbywa się poprzez osobiste zgłoszenie do bezpośredniego przełożonego, a w przypadku kierowcy poprzez rejestrację na wykresówce lub karcie kierowcy.

5. Sposób i termin usprawiedliwiania nieobecności w pracy

Pracownik zobowiązany jest do usprawiedliwiania nieobecności w pracy według następujących zasad:

a) O niemożności stawienia się do pracy z przyczyn z góry wiadomych pracownik powinien uprzedzić przełożonego.

b) W razie niestawienia się do pracy, poza przypadkami, o których mowa w pkt a), pracownik jest obowiązany niezwłocznie zawiadomić przełożonego o przyczynie nieobecności i przewidzianym czasie jej trwania, nie później jednak niż w drugim dniu nieobecności osobiście lub przez inną osobę telefonicznie lub za pośrednictwem innego środka łączności albo drogą pocztową. W razie powiadomienia za pośrednictwem poczty za datę zawiadomienia uważa się datę stempla pocztowego

c) Pracownik jest obowiązany niezwłocznie – w najwcześniejszym możliwym terminie przedstawić pracodawcy dowody na usprawiedliwienie swojej nieobecności, w tym także najpóźniej w terminie 7 dni dostarczyć zaświadczenie lekarskie w razie nieobecności w pracy z powodu choroby. Pracownik może tego dokonać osobiście, przez inne osoby lub za pośrednictwem poczty.

6. Wypłata wynagrodzenia za pracę:

Wynagrodzenie za pracę wypłacane jest raz w miesiącu. Wypłata wynagrodzenia następuje w ostatnim dniu miesiąca w siedzibie firmy lub na rachunek bankowy wskazany przez pracownika w dniu 10 miesiąca następnego.

7. Urlop wypoczynkowy

W dniu zawarcia umowy o pracę przysługuje Panu urlop w wymiarze: 26 dni.

a) prawo do urlopu – pracownik podejmujący pracę po raz pierwszy, w roku kalendarzowym, w którym podjął pracę, uzyskuje prawo do urlopu z upływem każdego miesiąca pracy, w wymiarze 1/12 wymiaru urlopu przysługującego mu po przepracowaniu roku. Prawo do kolejnych urlopów pracownik nabywa w każdym następnym roku kalendarzo-

wym (art. 153 KP).

b) wymiar urlopu:

- 20 dni, jeżeli pracownik jest zatrudniony krócej niż 10 lat
- 26 dni, jeżeli pracownik jest zatrudniony co najmniej 10 lat.

Wymiar urlopu pracownika zatrudnionego w niepełnym wymiarze czasu pracy ustala się proporcjonalnie do wymiaru czasu pracy tego pracownika, biorąc za podstawę wymiar urlopu określony w art.154 §1: niepełny dzień urlopu zaokrągla się w górę do pełnego dnia (art. 154 §1i 2KP).

8. Długość okresu

wypowiedzenia umowy:

a) 3 dni robocze, jeżeli okres próbny nie przekracza 2 tygodni,

b) 1 tydzień, jeżeli okres próbny jest dłuższy niż 2 tygodnie

c) 2 tygodnie, jeżeli okres próbny wynosi 3 miesiące (art. 34 KP).

Okres wypowiedzenia umowy o pracę zawartej na czas nie określony jest uzależniony od okresu pracy u danego pracodawcy i wynosi:

a) 2 tygodnie, jeżeli pracownik był zatrudniony krócej niż 6 miesięcy

b) 1 miesiąc, jeżeli pracownik był zatrudniony co najmniej 6 miesięcy

c) 3 miesiące, jeżeli pracownik był zatrudniony co najmniej 3 lata (art. 36§1 KP).

Okres wypowiedzenia umowy zawartej w celu zastępstwa innego pracownika w czasie jego usprawiedliwionej nieobecności w pracy wynosi 3 dni robocze (art.33aKP). Niezachowanie powyższego okresu wypowiedzenia umowy i odmowa wykonania powierzonych zadań w tym okresie będzie traktowana jako porzucenie pracy z pełnymi konsekwencjami określonymi w Kodeksie Pracy.

Podpis pracownika

Podpis pracodawcy



Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj **ZA DARMO**
pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



Oświadczenie o niekaralności

Wraz z wnioskiem o udzielenie licencji na transport, a aktualnie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, przedsiębiorca składa oświadczenie, że zaangażuje kierowców, wobec których nie orzeczono zakazu wykonywania zawodu. Taka forma „niekaralności kierowców” zastąpiła z dniem 15 sierpnia ubiegłego roku dotychczasową niekaralność kierowców za przestępstwa umyślne przeciwko bezpieczeństwu w komunikacji, przeciwko mieniu, przeciwko środowisku czy wiarygodności dokumentów.

Stąd nasuwa się pytanie jak sprawdzić lub udowodnić, że kierowca nie posiada orzeczonego zakazu wykonywania zawodu. Najprostszym rozwiązaniem jest zasięgnięcie informacji w rejestrze sądowym, to jednak kosztuje. Alternatywą dla dopełnienia przez przewoźnika obowiązku ustawowego może być odpowiednie oświadczenie. Złożyć je powinni nie tylko

nowi kandydaci na kierowców, ale również dotychczasowi kierowcy. Przedstawiamy wzór przykładowego oświadczenia:

*Miejscowość i data wypełnienia
Imię i nazwisko kierowcy
PESEL
Adres zamieszkania*

Oświadczenie o braku orzeczenia o zakazie wykonywania zawodu kierowcy.

Ja, niżej podpisany (*imię i nazwisko*) będąc uprzedzony o odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań (art. 233 k.k. – Dz. U. Nr 88, poz. 553 z 1997r.), oświadczam, że nie został wydany wobec mojej osoby sądowy zakaz wykonywania zawodu kierowcy. Jednocześnie zobowiązuje się niezwłocznie powiadomić w przyszłości Pracodawcę lub osobę zarządzającą transportem w imieniu Pracodawcy, jeżeli zostanie wobec mnie wydany zakaz wykonywania zawodu kierowcy.

(czytelny podpis kierowcy)

Przeszkolenie dodatkowe

Pomocnym nie tylko w uniknięciu kar pieniężnych będzie fakultatywne poświadczanie w aktach osobowych informacji,

że kierowcy cyklicznie poddawani są szkoleniom wewnętrznym, podobnie jak cyklicznie następują weryfikacja danych rejestrowanych na wykresówkach lub kartach kierowcy.

Przypomnieć zasady użytkowania tachografu oraz normy czasu prowadzenia pojazdu, przerwy i odpoczynków może zarówno menedżer transportu czy właściciel przedsiębiorstwa, jak i wyspecjalizowane firmy zewnętrzne. Każde szkolenie uaktualniające wiedzę lub dyscyplinujące działania kierowców bezwzględnie powinny mieć swoje odzwierciedlenie w dokumentacji kierowcy. Pozwoli to w kontroli wewnętrznej prowadzonej przez PIP czy ITD udowodnić odpowiednią organizację i dyscyplinę pracy. W ślad za tym pozwolili nam ograniczyć odpowiedzialność za ewentualne naruszenia.

Stworzenie dokumentacji pracowniczej odzwierciedlającej stan faktyczny obowiązujący w danym przedsiębiorstwie, stanowi najlepszy sposób na prowadzenie działalności bez obawy o nieuzasadnione kary lub roszczenia pracownicze. Dodatkowe informacje w temacie publikacji można uzyskać na Spotkaniach Transportowych 2014. Zapraszam na prelekcję jak i do naszego stolika eksperckiego. ◀

Iwona Szwed

biuro **prawne Arena 561**
www.arena561.pl

**SPOTKANIA
TRANSPORTOWE**
weź udział
więcej informacji na str. 5

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPECJALNA LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko **99 zł**

Truck&Van
www.truckandvan.pl

Prenumerata roczna
tylko **49 zł**

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**



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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
ul. Leopolda Staffa 31
01-884 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):

TSL Biznes w cenie 99 zł z VAT
Truck & Van..... w cenie 49 zł z VAT
oba tytuły w cenie 129 zł z VAT

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Wytyczne dla transportu – marzec 2014



Wytyczna 3/2014

Kary za niewczytywanie i nieprawidłowe wczytywanie danych cyfrowych z karty kierowcy i tachografu cyfrowego

Na przedsiębiorcach transportowych ciąży obowiązek wczytywania danych a karty kierowcy co 28 dni, zaś z tachografu cyfrowego co 90 dni. Za uchybienie temu obowiązkowi jest przewidziana kara na przedsiębiorcę z Załącznika nr 3 do Ustawy o transporcie drogowym (tj. DzU. 2013, poz. 1414) :

- 6.3.11. *Naruszenie obowiązku wczytywania danych z karty kierowcy – za każdego kierowcę..... 500 PLN*
 6.3.12. *Naruszenie obowiązku wczytywania danych urządzenia rejestrującego – za każdy pojazd..... 500 PLN*

Dodatkowo Inspekcje Transportu Drogowego dążą do ukarania zarządzającego transportem z tytułu sankcji przewidzianych w Załączniku nr 2 do ww. Ustawy:

16. *Dopuszczenie do naruszenia przepisów o stosowaniu urządzeń rejestrujących samoczynnie prędkość jazdy, czas jazdy i odpoczynku oraz aktywności kierowcy..... 2000 PLN*

W przypadku naruszenia terminu wczytywania danych przy całkowicie sprawnie funkcjonującym tachografie powyższy zarzut dopuszczenia do naruszenia przepisów o stosowaniu urządzeń rejestrujących samoczynnie prędkość jazdy, czas jazdy i odpoczynku oraz aktywności kierowcy jest bezzasadny. Jednakże pomimo to Inspekcja dąży do nakładania kar w maksymalnej wysokości.

Poważne wątpliwości budzi zasadność sprawdzania podczas kontroli na drodze terminowości wczytywania danych z tachografu z uwagi na uprawnienia do kontroli jedynie 28 dni poprzedzających dzień kontroli. Niemniej w ostatnim czasie coraz częściej występują tego rodzaju zdarzenia i dobrze, by przewoźnicy mieli tego świadomość.

Warto też tutaj zaznaczyć, że mają miejsce sytuacje, gdzie plik został wczytany wadliwie i np. widoczny jest tylko stan przebytych kilometrów, jednakże nie ma możliwości wglądu w rodzaje aktywności kierowców. W takiej sytuacji Inspekcja Transportu Drogowego przyjmuje stanowisko, iż plik cyfrowy nie został wczytany i dąży do nałożenia znacznie poważniejszych sankcji za :

- 6.3.7. *Nieokazanie podczas kontroli w przedsiębiorstwie wykresówki, danych z karty kierowcy, z tachografu cyfrowego lub dokumentu potwierdzającego fakt nieprowadzenia pojazdu – za każdy dzień..... 500 PLN*
 lub:

- 6.3.9. *Udostępnienie podczas kontroli w przedsiębiorstwie niepełnych danych o okresach aktywności kierowcy – za każdy dzień..... 300 PLN*

W związku z powyższym pragniemy zwrócić uwagę na terminowość i prawidłowość wczytywanych danych.

Wytyczna 4/2014

Słowacki system emyta – konsekwencje niezwrócenia urządzenia pokładowego

W związku z informacjami docierającymi od przewoźników o nakładaniu kar umownych za nieoddanie urządzenia

pokładowego wykorzystywanego w słowackim systemie poboru elektronicznej opłaty drogowej SkyToll, pragniemy zwrócić uwagę na obowiązek zwrotu ww. urządzenia w ciągu 6 miesięcy od dnia dokonania ostatniej transakcji opłaty drogowej. W przeciwnym wypadku bowiem słowacki system poboru opłat w taryfikatorze opłat przewiduje (i co ważniejsze, egzekwuje) karę umowną za uszkodzenie osprzętu do jednostki pokładowej w wysokości 16 000 € lub 482 016 SKK.

Ww. Taryfikator opłat przewiduje tą samą sankcją sankcją zarówno za jakiegokolwiek uszkodzenia osprzętu do Jednostki pokładowej – OBU 1374 z baterią, jak też w przypadku nie zwrócenia jakiegokolwiek części osprzętu do wymienionej Jednostki pokładowej.

Nieporozumienie w kwestii nakładania kar umownych w przypadku nieoddania urządzenia pokładowego wynika często z nie dość szczegółowego zapoznania się zarówno z umową i załącznikami do niej. Dlatego też warto, by przewoźnicy wykonujący epizodycznie przewozy na terenie Słowacji zwrócili uwagę na powyższe dokumenty, a zwłaszcza:

- w Załączniku nr 1 DO UMOWY O WYPOŻYCZENIE JEDNOSTKI POKŁADOWEJ – REGULAMIN OGÓLNY ADMINISTRATORA SYSTEMU na Rozdział III.3 Wygaśnięcie umowy i IV Zabezpieczenie zobowiązania zwrotu Jednostki Pokładowej oraz kary umowne
- w Załączniku nr 2 DO UMOWY O UŻYTIENIE OKREŚLONYCH ODCINKÓW DRÓG – REGULAMIN OGÓLNY ADMINISTRATORA POKŁADU OPŁAT DROGOWYCH na Rozdział IV.3 Wygaśnięcie umowy.

Powyższe dokumenty są dostępne dla zainteresowanych również na stronie słowackiego operatora poboru opłat.

Kabotaż w krajach EU – co należy wiedzieć?

Przepisy dotyczące kabotażu drogowego zostały określone w rozporządzeniu Rady (EWG) nr 3118/93 z dnia 25 października 1993 r. Zastrzeżono w nim jednak, że świadczenie usług transportu drogowego towarów w innych państwach członkowskich miało być wykonywane na zasadzie tymczasowości.

Na mocy Traktatu akcesyjnego podpisanego w Atenach, Polska uzyskała członkostwo w Unii Europejskiej z dniem 01.05.2004 r., jednakże polscy przewoźnicy nie zostali dopuszczeni do świadczenia usług przewozowych w krajach UE. Wykonywanie przez nich przewozów kabotażowych na terenie

Pomimo istnienia szczegółowych regulacji i kilkuletnich doświadczeń nabytych przy wykonywaniu przewozów kabotażowych, środowisko polskich przewoźników nie jest jeszcze dostatecznie przygotowane do świadczenia usług przewozowych na terenie krajów Unii Europejskiej. Wynika to po części z niezajomości obowiązującego

tażowe. Jedną z nich jest wymóg określony w art. 8. ust. 1. dotyczący posiadania licencji wspólnotowej, a w przypadku gdy kierowca jest obywatelem państwa trzeciego, posiadania przez niego świadectwa kierowcy. Wymóg posiadania przez przewoźnika licencji wspólnotowej nie dotyczy jednak wykonywania przewozów pojazdami, których dopuszczalna masa całkowita, włącznie z dopuszczalną masą całkowitą przyczep, nie przekracza 3,5 tony. Przewoźnicy posiadający tzw. busy nie muszą więc posiadać licencji wspólnotowej i nawet bez niej są uprawnieni do wykonywania przewozów kabotażowych takimi pojazdami. Rozporządzenie określa również szczegółowe warunki wykonywania przewozów kabotażowych. Art. 8. ust. 2. dopuszcza wykonanie:

Rozporządzenie (WE) nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r. wprowadziło kilka kluczowych regulacji, które powinien znać każdy przewoźnik wykonujący przewozy kabotażowe.

krajów UE stało się możliwe dopiero po 01.05.2009 r.

Nie od razu jednak stali się oni pełnoprawnymi uczestnikami rynku europejskiego, gdyż Parlament Europejski niemalże równoległe pracował nad wspólnotową regulacją, która miała określać wspólne zasady wykonywania działalności transportowej oraz świadczenia usług w zakresie przewozów kabotażowych. Efektem było wydanie rozporządzenia nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r., które weszło w życie z dniem 4 grudnia 2011 r. (z wyjątkami).

w tym zakresie prawa wspólnotowego, ale głównie z braku wiedzy na temat prawa obowiązującego w krajach wykonywania przewozów, które ma bezwzględne zastosowanie przy wykonywaniu tych przewozów.

Kabotaż po Unii Europejskiej, ale jak?

Rozporządzenie (WE) nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r. wprowadziło kilka kluczowych regulacji, które powinien znać każdy przewoźnik wykonujący przewozy kabo-

- ▶ 3 przewozów w ciągu 7 dni, liczonych od daty rozładunku towaru wwiezionego do kraju na liście CMR do ostatniego rozładunku towaru przewożonego w ramach przewozu kabotażowego;
- ▶ 1 przewozu w ciągu 3 dni, liczonych od daty wjazdu do kraju bez ładunku do rozładunku towaru przewożonego w ramach przewozu kabotażowego.



Dodatkowo art. 8. ust. 3. rozporządzenia nakłada obowiązek, aby kierowca posiadał przy sobie dokumenty potwierdzające „przewóz w przychodzącym ruchu międzynarodowym oraz każdy kolejny wykonany przewóz kabotażowy”. Informacje otrzymywane od przewoźników potwierdzają, że lokalne organy kontrolne dość skutecznie czuwają nad przestrzeganiem warunków wykonywania przewozów kabotażowych i niejednokrotnie nakładają na przewoźników dotkliwe kary finansowe.

Przewoźnicy dość często zapominają o innej ważnej regulacji jaką wprowadziło rozporządzenie, a mianowicie o wymogach określonych w art. 9. ust. 1. Artykuł ten stanowi, że:

- ▶ o ile przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej, **wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawowym, wykonawczym i administracyjnym przyjmującego państwa członkowskiego w następujących kwestiach:**
- ▶ zasad dotyczących umowy przewozu;
- ▶ masy i wymiarów pojazdów drogowych;
- ▶ wymogów związanych z przewozem określonych kategorii rzeczy, w szczególności rzeczy niebezpiecznych, szybko psujących się artykułów żywnościowych oraz żywych zwierząt;
- ▶ czasu prowadzenia pojazdu i okresów odpoczynku kierowcy;
- ▶ podatku od wartości dodanej (VAT) od usług transportowych.

Wykonując przewozy kabotażowe na terenie krajów Unii Europejskiej należy zatem wiedzieć jakiemu prawu podlega wykonywany przewóz, gdyż od tego zależy jakie są w tym zakresie wymogi, jaką odpowiedzialność będzie ponosił przewoźnik i również w jakim zakresie powinien tę odpowiedzialność ubezpieczyć.

Prawo krajów UE a limity odpowiedzialności NIEMCY

Podstawowymi regulacjami prawnymi w tym zakresie w Republice Federalnej Niemiec są:

- ▶ Handelsgesetzbuch (HGB) – kodeks spółek handlowych,
- ▶ Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) – ustawa o towarowym transporcie samochodowym,
- ▶ GüKGKAbotageV – rozporządzenie w sprawie transgranicznego transportu drogowego i kabotażu.



Pomimo istnienia szczegółowych regulacji i kilkuletnich doświadczeń nabytych przy wykonywaniu przewozów kabotażowych, środowisko polskich przewoźników nie jest jeszcze dostatecznie przygotowane do świadczenia usług przewozowych na terenie krajów UE

Regulacje dotyczące umowy przewozu są zawarte w Księdze IV niemieckich reguł handlowych Handelsgesetzbuch (określanych w skrócie HGB). Jednymi z istotnych są zapisy mówiące o granicach odpowiedzialności przewoźnika. Są one określone w §§ 431 i 449 HGB. I tak, zgodnie z § 431. ust. 1. przewoźnik ponosi odpowiedzialność do wysokości 8,33 SDR za 1 kg wagi brutto przesyłki. Przepis ten dopuszcza

Jak wynika z powyższego, ustalanie w umowach tak wysokiego limitu odpowiedzialności uzasadnia poniekąd wymaganie co do wysokości sumy gwarancyjnej, która nie może być niższa niż 600 tys. euro na jedno i 1,2 mln euro na wszystkie zdarzenia (patrz: § 7a. GüKG). Przy tak wysokim ustalaniu odpowiedzialności przewoźnika, nawet tak wysoka suma gwarancyjna wydaje się zbyt niska,

Limity odpowiedzialności określone w przepisach francuskich raczej nie narzucają konieczności określania wysokich sum gwarancyjnych w polisach kabotażowych.

jednak umowne określenie tego limitu na mocy § 449. ust. 2., który zezwala na stosowanie w umowach przewozu limitu odpowiedzialności w wysokości nie niższej niż 2,00 SDR i nie wyższej niż 40 SDR za kg wagi brutto przesyłki. Zgodnie z § 431. ust. 3., przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkody powstałe wskutek opóźnienia w dostawie do 3-krotnej wartości przewoźnego.

nie mówiąc już o polskich polisach, które niejednokrotnie uwzględniają o wiele niższe wartości.

Pocieszającym jest jednak fakt, iż wymogi prawa niemieckiego odnośnie polis OCP z tak wysoką sumą gwarancyjną dotyczą wyłącznie przewozów wykonywanych pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony. Posiadacze pojazdów o DMC do 3,5 tony, którzy wy-



CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń oraz obsługi szkód i roszczeń.

CDS działa jako kancelaria doradczą, której celem jest ochrona interesów przewoźników i spedytorów poprzez świadczenie usług w zakresie oceny ryzyka transportowego oraz obsługi ubezpieczeń transportowych (OCP, OCS, OCP kabotażowe na terenie Niemiec, Cargo) oraz przeprowadzanie audytów i szkoleń z zakresu procedur i stosowania prawa transportowego.

Kontakt:
 ul. Okopowa 56 lok. 152
 01-042 Warszawa
 Tel.: 22 392-97-58, 22 392-97-59,
 607 487-600
 E-mail: biuro@cds-odszkodowania.pl

>>>> www.cds-odszkodowania.info



Jerzy Różyk

Ponad 27 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 12 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) oraz studia magisterskie na tejże uczelni.

Specjalizuje się w diagnostyce ryzyka transportowego, prawie transportowym, ubezpieczeniach transportowych (OCP i OCS). Jego główną specjalnością są ryzyka kradzieżowe i związane z oszustwami.

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

konują w Niemczech przewozy kabotażowe nie mają więc obowiązku posiadania ubezpieczenia, niemniej jednak zaleca się, aby takie ubezpieczenia zawierali, gdyż w przeciwnym razie każdą szkodę będą musieli pokryć we własnym zakresie, co przy tak wysokich limitach odpowiedzialności może być dotkliwie.

Niemieckie rozporządzenie w sprawie transgranicznego transportu drogowego i kabotażu (GüKGrKabotageV) nie wprowadza dodatkowych regulacji i odwołuje w tym zakresie do prawa wspólnotowego.

FRANCJA

Podstawowymi regulacjami prawnymi we Francji są:

- Dekret nr 99-269 z dnia 6 kwietnia 1999 r. – dotyczący umów przewozu;
- Dekret nr 2003-1295 w dniu 26 grudnia 2003 r. – dotyczący przewozów wykonywanych przez podwykonawców;
- Dekret nr 2010-389 z dnia 19 kwietnia 2010 r. – dotyczący wykonywania przewozów kabotażowych;

- Code de commerce (kodeks handlowy) – regulujący niektóre aspekty związane z odpowiedzialnością przewoźnika.

Regulacje dotyczące umowy przewozu są zawarte w Dekrecie nr 99-269 z dnia 6 kwietnia 1999 r. Dekret w art. 21. określa również granice odpowiedzialności przewoźnika, która jest uzależniona od wagi przesyłki:

- przesyłki o wadze do 3 ton:
- 23 euro (ca 20 SDR) za 1 kg wagi brutto, nie więcej niż 750 euro (ca 665 SDR) za 1 paletę (z francuskiego colis);
- przesyłki o wadze 3 tony i powyżej;
- 14 euro (ca 12 SDR) za 1 kg wagi brutto, nie więcej niż 2.300 euro (ca 2.000 SDR) za 1 tonę (= ca 2 SDR / kg);
- odpowiedzialność za szkody spowodowane opóźnieniem w dostawie (art. 23.);
- do wysokości przewoźnego.

Limity odpowiedzialności określone w przepisach francuskich raczej nie narzucają konieczności określania wysokich sum gwarancyjnych w polisach kabotażowych. Ważne jest, aby warunki ubezpieczenia uwzględniały odpowiedzialność przewoźnika wynikającą z francuskiego prawa, gdyż przy braku takich zastrzeżeń ubezpieczyciel może ograniczyć swoją odpowiedzialność do 8,33 SDR za 1 kg wagi brutto, co w niektórych przypadkach nie pozwoli na pokrycie całej szkody.

HISZPANIA

Granice odpowiedzialności przewoźnika określa ustawa 15/2009 z dnia 11 listopada 2009 r. o umowie przewozu (BOE 11.12.09 – LCTT). Hiszpański ustawodawca przewidział dość ruchome granice tej odpowiedzialności, gdyż uzależnił je od wskaźnika dziennego dochodu (wynagrodzenia) w gospodarce publicznej, tzw. wskaźnika IPREM.

Jednakże wskaźniki IPREM ze względu na trudną sytuację w Hiszpanii zostały w 2010 r. zamrożone, zatem poziom odpowiedzialności od tego czasu jest również stały.

Ograniczenie odpowiedzialności za szkody rzeczowe w przesyłkach zostało określone w art. 57.1. ww. ustawy i w roku 2014 wynosi 1/3 dziennych dochodów w gosp. publicznej za 1 kg wagi brutto, co stanowi kwotę 17,75 euro x 1/3 = 5,91 euro (ca 5,25 SDR). Odpowiedzialność za szkody spowodowane opóźnieniem w dostawie, zgodnie z art. 57.2. wynosi 1-krotność przewoźnego.

WŁOCHY

Podstawowymi aktami prawnymi regulującymi odpowiedzialność przewoźnika we Włoszech są rozporządzenia z mocą ustawy Nr 286 z dnia 21 listopada 2005 r. dotyczące reformy transportu oraz kodeks cywilny. Ograniczenie odpowiedzialności za szkody rzeczowe w przesyłkach zostało określone w art. 10., który odwołuje do art. 1696 kodeksu cywilnego, a ten z kolei określa limit na podstawie art. 23.3. konwencji CMR, czyli 8,33 SDR za 1 kg wagi brutto przesyłki.

Jak widać ustawodawca w tym aspekcie skorzystał z dobrodziejstwa regulacji wspólnotowej. Również w innych aspektach ww. ustawa odwołuje do konwencji CMR, zatem prawo przewozowe obowiązujące we Włoszech może być zbliżone konstrukcją do konwencji CMR.

WIELKA BRYTANIA

O ile w Wielkiej Brytanii istnieje prawo przewozowe, to dopuszcza ono stosowanie wzorca jakim jest konwencja CMR. Praktyka wskazuje, że jeżeli umowa przewozu nie odwołuje się wprost do konwencji CMR, obowiązują postanowienia umowne, które mogą dość znacznie odbiegać od znanych i stosowanych na tym obszarze norm prawnych. Dlatego też przed wykonaniem przewozu kabotażowego na terenie Wielkiej Brytanii należy wnikliwie czytać warunki zawieranej umowy przewozu, gdyż w przeciwnym razie roszczenie, albo nie pokrycie całej szkody przez ubezpieczyciela może mocno zaskoczyć.

Kabotaż – jak się ubezpieczyć?

Przewozy kabotażowe są dość popularne wśród polskich przewoźników. Wzmoczoną aktywność polskich podmiotów obserwuje się szczególnie na terenie Francji i Niemiec, co zapewne nie cieszy lokalnych środowisk transportowych. Do prze-



Wykonując przewozy kabotażowe na terenie krajów UE należy wiedzieć jakiemu prawu podlega wykonywany przewóz, gdyż od tego zależy jakie są wymogi, jaką odpowiedzialność będzie ponosił przewoźnik i w jakim zakresie powinien tę odpowiedzialność ubezpieczyć

wozów kabotażowych wykorzystywane są różnego rodzaju środki transportu – od ciągników siodłowych z naczepami, przez pojazdy ciężarowe w większym tonażu, po małe pojazdy dostawcze. Wielu przewoźników wykonujących przewozy kabotażowe sięga też po ubezpieczenie swojej dodatkowej odpowiedzialności.

Jednak polski rynek nie wypracował jeszcze optymalnej oferty dla tych przewoźników i często takie ubezpieczenia zawierają minimalny zakres ochrony. Wielu ubezpieczycieli z niewiadomych powodów nie oferuje takich ubezpieczeń przewoźnikom, którzy wykonują przewozy pojazdami o DMC do 3,5 tony. Potwierdza to w sposób dobitny, że zakłady ubezpieczeń nie umieją ani ocenić ryzyka, ani też nie znają specyfiki transportowej. Z punktu widzenia oceny ryzyka transportowego, przewozy



Jedna z regulacji UE mówi o wymogu, określonym w art. 8. ust. 1., dotyczącym posiadania licencji wspólnotowej, a w przypadku gdy kierowca jest obywatelem państwa trzeciego, posiadania przez niego świadectwa.

- ▶ czy warunki ubezpieczenia są analogiczne jak w polisie OCP w ruchu międzynarodowym – nie należy godzić się na gotowe i kiepskie rozwiązania;

jącemu w danym kraju i właściwość sądu danego kraju, co przy sporach wymusza zaangażowanie lokalnego pełnomocnika.

Z punktu widzenia oceny ryzyka transportowego, przewozy kabotażowe są dużo bardziej bezpieczne od przewozów międzynarodowych, a tym bardziej od krajowych.

kabotażowe są dużo bardziej bezpieczne od przewozów międzynarodowych, a tym bardziej od krajowych. Trasy są bowiem krótsze i nie wymagają odbywania ryzykownych postojów, infrastruktura drogowa jest dużo lepsza niż w Polsce, a rygorystyczne przepisy, wysokie kary i mandaty nie pozwalają na zaniedbania w tym zakresie.

Na co zatem zwrócić uwagę wykonując przewozy kabotażowe i zawierając ubezpieczenie kabotażowe?

- ▶ czy przewozy wykonywane wszystkimi zgłoszonymi pojazdami są faktycznie ubezpieczone – szczególnie dotyczy to pojazdów o DMC do 3,5 tony;

- ▶ jaka jest odpowiedzialność wg prawa kraju wykonywania kabotażu – należy bezwzględnie uwzględnić limity odpowiedzialności jakie wynikają z lokalnych przepisów;
- ▶ jaka jest odpowiedzialność wynikająca z zawartej umowy przewozu – szczególnie jest to ważne przy przewozach na terenie Niemiec i Wielkiej Brytanii, gdzie często w umowach przewozu jest określany wysoki limit odpowiedzialności;
- ▶ czy będziemy w stanie poradzić sobie ze szkodą – wykonywanie kabotażu to podległość prawu obowiązu-

To zaledwie niektóre z czynników, które decydują o bezpieczeństwie przewoźnika w związku z wykonywaniem przewozów kabotażowych. Niewiele osób w Polsce potrafi ocenić odpowiedzialność przewoźnika jako wynika z prawa danego kraju, a rynek ubezpieczeniowy nie daje dobrych rozwiązań ubezpieczeniowych. W celu określenia faktycznych zagrożeń związanych z wykonywaniem przewozów na terenie poszczególnych krajów i ewentualnego przygotowania stosownego ubezpieczenia, najlepiej zwrócić się do właściwych ekspertów, którzy specjalizują się w prawie przewozowym (również europejskim) i potrafią właściwie ocenić ryzyko i zadbać o jego należyte ubezpieczenie. ◀

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

Rada Niezależnych Ekspertów Transportu **TRANSORA**



Głównym zadaniem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA jest przekazywanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu specjalności poszczególnych jej członków. Ekspersi Rady w ramach prowadzonych przez siebie działalności podejmują w imieniu przewoźników stosowne działania w kierunku ochrony ich interesów.

Rada skupia doświadczonych prawników i diagnostów ryzyka specjalizujących się w prawie transportowym, administracyjnym i cywilnym, w obsłudze roszczeń, szkód oraz ubezpieczeń transportowych, jak również w ocenie ryzyka transportowego.

Więcej informacji na stronie: www.transora.pl

TollCollect? Klikasz i załatwione

Niemcy i Austria wprowadzają ułatwienia w rozliczaniu opłat drogowych przenosząc kolejne funkcje w strefę online. W ślad za tym, nowinki dla systemu Toll Collect oferuje DKV Euro Service – elastyczne terminy fakturowania, możliwość wyboru waluty rozliczeń oraz kalkulator do obliczania kosztów myta.



Systemy opłat drogowych, które obowiązuje pojazdy ciężarowe w Niemczech (Toll Collect) i w Austrii (GO), są ze sobą powiązane. Przewoźnicy mogą rozliczać w nich opłaty odrębnie lub zarejestrować się do usługi Toll2GO, która za pośrednictwem jednego urzędu pokładowego Toll Collect pozwala naliczać opłaty w obu tych krajach. Najprostszą metodą rozliczania opłat w Niemczech i Austrii jest skorzystanie z pośrednictwa operatora kart paliwowych, ponieważ

Firmy podróżujące przez Austrię i Niemcy, mogą przed wyruszeniem w trasę obliczyć aktualną, łączną wysokość opłat drogowych. Służy do tego internetowy kalkulator myta DKV, który stanowi część

na stronie: <http://www.toll-collect.de/pl>. Na tej podstawie otrzymuje numer użytkownika i z nim udaje się do autoryzowanego warsztatu w celu zamontowania urządzenia. Cała operacja trwa maksymalnie 24h.

Toll2GO, za pośrednictwem jednego urzędu pokładowego Toll Collect pozwala naliczać opłaty zarówno w Austrii, jak i w Niemczech.

serwisu do planowania tras i tankowań o nazwie DKV Maps. Wyliczone dane są bardzo dokładne, ponieważ uwzględniają wszystkie parametry pojazdu, jak liczba osi, masa czy klasa Euro pojazdu.

Ułatwieniem dla spedytorów jest możliwość analizy danych dotyczących opłat drogowych poprzez serwis internetowy DKV eReporting. Gromadzi on informacje o wszystkich odcinkach opłat drogowych w Europie. Zapewnia bieżący podgląd transakcji, a także umożliwia sporządzanie dowolnych raportów dotyczących myta przy pomocy kilku kliknięć. Pozwala też wpro-

W przypadku chęci fakturowania opłat poprzez DKV wystarczy wypełnić dodatkowo formularz zamieszczony na stronie TollCollect o nazwie „Karta paliwowa”, a następnie dostarczyć go do Toll Collect lub do DKV. Faktury Toll Collect wystawiane są raz w miesiącu.

GO Box – nowe usługi serwisu SelfCare

W Austrii opłatom drogowym podlegają pojazdy powyżej 3,5 tony. Operator systemu GO umożliwia klientom samodzielne



oznacza to konsolidację i kontrolę rozliczeń oraz długie terminy płatności.

Dla klientów DKV

Nowością oferowaną przez DKV jest pakiet usług dla Toll Collect o nazwie „Flexibel Maut” – po polsku „elastyczne myto”. Objęci nim klienci nie płacą żadnej prowizji od rozliczania opłat w systemie Toll Collect za pośrednictwem DKV. Przy płatności faktur mogą wybrać walutę – euro lub złotówki, dzięki czemu unikają ryzyka kursowego. Mają też dostęp do usług: eReporting oraz kalkulator myta.

Powyższe udogodnienia obejmują wszystkich klientów DKV zarejestrowanych w systemie Toll Collect, rozliczających opłaty zarówno poprzez urządzenie pokładowe, jak i manualnie – kartą paliwową. Terminy płatności DKV wynoszą 21 dni od dnia otrzymania faktury, a więc pozwalają na elastyczne zaplanowanie wydatków.

W Niemczech opłatom drogowym podlegają pojazdy powyżej 12 ton. Kierowca może dokonać płatności w sposób manualny lub automatyczny.

wadzić swoje preferencje dla danego typu opłat – a gdy kierowca postępuje wbrew wpisanym wytycznym, system informuje przewoźnika o tym fakcie.

Toll Collect online – szybsza rejestracja

W Niemczech opłatom drogowym podlegają pojazdy powyżej 12 ton. Kierowca może dokonać płatności w sposób manualny lub automatyczny – poprzez urządzenie pokładowe Toll Collect. Po ostatnich zmianach w systemie Toll Collect, zamówienie urządzenia pokładowego jest bardzo proste. Przewoźnik musi jedynie wypełnić i wysłać online specjalny formularz, znajdujący się

zarządzanie flotą poprzez portal SelfCare. W ostatnich dniach zmianie uległa szata graficzna, przyspieszono działanie portalu oraz ułatwiono przewoźnikom dostęp do szczegółowych danych związanych z ruchem samochodów.

Osoby zarządzające flotą mogą teraz łatwo filtrować informacje dotyczące pojedynczych pojazdów lub grup pojazdów. Dzięki temu łatwiejsze staje się wykonywanie takich operacji jak zapłacenie myta dla wybranego auta czy też zmiana dotychczasowej metody płatności dla grupy aut – np. z kart bankowych na karty paliwowe DKV. Operator usprawnił też obsługę flot powyżej 500 pojazdów – teraz wszelkie dane ładowane są do systemu GO w ciągu kilku sekund. ◀

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



12 TRANSEXPO

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

8-10.10.2014

ORGANIZATORZY:



IZBA GOSPODARCZA
KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ



TARGI KIELCE SA
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY
Targi Busów i Usług Transportu

Truck&Van

Traktor Bus
Polski

Infrastruktura transportu

www.transexpo.pl

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu: Anna Prędoła, tel. 41 365 12 31, fax 41 345 62 61

e-mail: transexpo@targikielce.pl

Kolej liczy na wzrost PKB

Miniony rok nie okazał się zbyt sprzyjający dla kolejowych przewoźników towarowych w Polsce. Nadzieje na odwrócenie trendu spadkowego, trwającego od 2012 r., ożywione dość dobrymi wynikami czerwca i lipca, szybko przygasły. Sytuacji nie uratował nawet grudzień 2013 r., kiedy to masa przewiezionych towarów wzrosła o ok. 10%, a wykonana praca przewozowa o 12,03%

Według danych Urzędu Transportu Kolejowego, w ubiegłym roku masa przewiezionych towarów wyniosła 213 215,10 tys. ton, a wykonana praca przewozowa (liczona w mln tono-km) 508 70,50. Pierwszy wskaźnik, w stosunku do 2012 r., wykazał minimalny wzrost – 0,83%, a drugi – 3,68%. Trudno uznać to za rezultaty zadowalające, choć pewnym pocieszeniem może być fakt, że w 2012 r., w stosunku do 2011 r., zarówno pod względem przewiezionej masy towarów jak i wykonanej pracy przewozowej, odnotowano spadek o 9,1% i 2,24%.

Konsolidacja poczeka

Stabilny natomiast pozostaje od lat układ sił na rynku kolejowego frachtu. Dominuje na nim wciąż, sprywatyzowana jesienią, spółka PKP Cargo, choć z malejącym stopniowo udziałem na tym rynku. Pod koniec 2013 r. wynosił on 48,63% według przewiezionej masy towarów i 58,85% licząc pracę przewozową. Drugim pod tym względem przewoźnikiem był Lotos Kolej (7,76%), trzecim Grupa CTL (6,82%), a tuż za nią uplasowała

się Grupa DB Schenker. Przewoźnik ten natomiast zajmuje drugą pozycję, po PKP Cargo, według masy przetransportowanych towarów (19,24%), przed CTL (6,77%) i PKP Linia Hutnicza Szerokoto-

Freightliner PL, Orlen Kol-Trans i Przedsiębiorstwo Usług Kolejowych Kolprem.

Na rynku tym nie zapoczątkowano w ubiegłym roku, mimo pojawiających się co jakiś czas zapowiedzi, proce-



Do plusów można zaliczyć postępującą (zdaniem wielu zbyt wolno) modernizację i rewitalizację infrastruktury kolejowej, stwarzającą przewoźnikom perspektywę osiągnięcia w przyszłości większych prędkości handlowych

rowa – 4,32%. Do grona liczących się graczy na towarowym rynku należałoby jeszcze dodać Pol-Miedź Trans, Rail Polska,

sów konsolidacji. Według danych UTK w 2013 r. realizowało na nim przewozy towarowe na podstawie licencji 61 przewoźników, przy czym wielu z nich robiło to w stopniu minimalnym czy wręcz śladowym. Apetytu za zwiększenie udziałów w polskim rynku przewozów nie ukrywa PKP Cargo. Prezes spółki Adam Purwin przyznaje, że Cargo nie wyklucza przejść na rynku polskim, chociaż kluczowym elementem strategii na najbliższe lata ma być ekspansja na rynki międzynarodowe, szczególnie w krajach graniczących z Polską.

Zdaniem Witolda Hruzewicza, partnera w firmie doradztwa transakcyjnego i strategicznego Azimutus, w pierwszej kolejności możemy spodziewać się sprzedaży Lotos Kolej. – Grupa Lotos, będąca właścicielem przewoźnika, już na początku 2013 r. sygnalizowała możliwość jej zbycia. Potencjalni kupujący to przede wszystkim CTL Logistics oraz PKP Cargo, choć ten drugi inwestor jest mniej prawdopodobny z uwagi na dominującą pozycję

Przewozy towarowe ogółem

styczeń-grudzień

	2013	2014	zmiana % 2013/2012
masa [tysięcy ton]	233 215,10	231 299,39	0,83%
praca przewozowa [mln. tono-km]	50 870,50	49 063,58	3,68%

Przewieziona masa towarów [tysięcy ton]

	2013	2012	2011	zmiana % 2013/2012	zmiana % 2012/2011
styczeń	17 144,15	18 280,33	19 141,68	-6,22%	-4,50%
lut	16 512,31	16 735,76	18 646,60	-1,34%	-10,25%
marzec	18 913,62	19 927,73	21 658,17	-5,09%	-7,99%
kwiecień	18 575,65	18 563,04	20 151,88	0,07%	-7,88%
maj	19 057,64	19 635,20	21 538,79	-2,94%	-8,84%
czerwiec	19 032,69	18 471,47	21 500,27	3,04%	-14,09%
lipiec	20 380,31	19 096,98	21 293,94	6,72%	-10,32%
sierpień	20 351,12	19 907,22	21 541,15	2,23%	-7,59%
wrzesień	20 503,46	20 252,37	21 372,55	1,24%	-5,24%
październik	22 465,63	21 687,46	21 233,37	3,59%	2,14%
listopad	20 671,29	20 864,49	20 835,64	-0,93%	0,14%
grudzień	19 607,23	17 877,34	20 434,23	9,68%	

na całym rynku przewozów kolejowych. Za CTL Logistics natomiast przemawia m. in. 10-letnia historia współpracy z Lotos Kolej, a także komplementarność obsługiwanych szlaków kolejowych – mówił Witold Hruzewicz w wypowiedzi dla portalu wnp.pl.

Lotos Kolej na celowniku

Sugestiom tym zdecydowanie zaprzeczył 7 lutego 2014 r. prezes Grupy Lotos Paweł Olechnowicz. Uważa on, że należąca do tej grupy kapitałowej spółka kolejowa nie będzie przejmowaną, ale odwrotnie przejmująca innych graczy. – Lotos Kolej powinien być aktywnym uczestnikiem, a nawet liderem konsolidacji mniejszych spółek kolejowych na polskim rynku. Nie wydaje mi się bowiem, że tworzenie kolejnego podmiotu, w którym byłoby skupione kilka tego typu spółek z innych grup kapitałowych byłoby proste logistycznie i uzasadnione ekonomicznie – powiedział Olechnowicz podczas konferencji Gospodarczy Trójkąt Weimarski w Krakowie.

W grę wchodziłyby spółki przewozowe należące do Grupy Azoty, Ciechu (Transoda) i Bogdanki. Ambitnym celem szefa Grupy Lotos jest osiągnięcie przez Lotos Kolej, w okresie 4-5 lat, pozycji drugiego przewoźnika towarowego. Natomiast w maju ub. roku wiceprezes Lotosu ds. ekonomiczno-finansowych Mariusz Machajewski poinformował agencję ISB news, że po zbudowaniu silnej pozycji rynkowej przez spółki kolejowe skupione wokół Lotos Kolej możliwa byłaby sprzedaż takiego podmiotu na Giełdzie Papierów Wartościowych.

Przyszłość kierowanej przez Henryka Grucę spółki przewozowej wchodzącej wciąż do Grupy Lotos rozstrzygnie się prawdopodobnie jeszcze tym roku. Zapowiadał to jesienią 2013 r. Paweł Olechnowicz. Wypowiedzi kierownictwa tej Grupy kapitałowej wydają się nie potwierdzać wcześniejszych spekulacji o przejęciu Lotos Kolej przez CTL Logistics czy PKP Cargo, choć dla obu tych firm trójmiejska spółka stanowiłaby atrakcyjny „kasek”. Przejęcie przez Cargo spółki specjalizującej się i osiągającej dobre wyniki w przewozie paliw pozwoliłoby na wzmocnienie słabego dotąd udziału w tym segmencie rynku. Z kolei dla CTL Logistics oznaczałoby to zwińczenie wieloletniej współpracy.

Magazyny na kołach

Jaki dla kolejowego frachtu był rok 2013? Najogólniej oceniając, nie tak dobry jak

tego oczekiwano i nie tak zły jak kryzysowy 2012 r. Jego pozytywnym zwińczeniem były nowe, obniżone średnio o 25%, zamrożone na trzy lata opłaty za dostęp do infrastruktury, które zaczęły obowią-

wały jednak warunki ich konkurowania na rynku transportowym. – Zmniejszenie stawek stwarza też perspektywę optymalizacji kosztów – podkreślał Henryk Gruca, prezes Lotos Kolej. Jednakże Katarzyna

Na rynku kolejowym nie zapoczątkowano w ubiegłym roku, mimo zapowiedzi, procesów konsolidacji. Według danych UTK w 2013 r. na podstawie licencji przewozy towarowe realizowało na nim 61 przewoźników.

zywać wraz z nowym rozkładem jazdy 2013/2014. Nie spełniły one co prawda wszystkich, powtarzanych od lat postulatów przewoźników w tej kwestii, popra-

Marciniak, dyr. w DB Schenker Rail Polska, zwraca uwagę, że – zarządzana przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości obniżka stawek staje się powoli wirtualna.



Nowe tory do Opola

Prace rewitalizacyjne na odcinku kolejowym Błotnica Strzelecka – Opole Groszowice przebiegają sprawnie. Zimowa aura nie zakłóciła realizacji ważnej dla Opolszczyzny inwestycji PKP Polskich Linii Kolejowych S.A.

Rewitalizacja pozwoli m.in. na przywrócenie parametrów technicznych linii kolejowej. Pociągi pasażerskie znowu pojadą na trasie Błotnica Strzelecka – Opole Groszowice z prędkością 120km/h, a towarowe 70 km/h. Podróżni dotrą dzięki temu z Opola do Katowic w mniej niż 90 minut, **zyskując około 15 minut**. Inwestycja poprawi dostępność usług kolejowych dla osób niepełnosprawnych oraz podróżujących z dziećmi w wózkach na stacjach w Błotnicy, Tarnowie Opolskim i Strzelcach Opolskich. Wygodny wjazd na perony umożliwią nowe pochylnie. Na komfort podróżujących pozytywnie wpłynie też wyremontowanie przejść podziemnych i wiat peronowych oraz modernizacja oświetlenia. Zakończenie projektu, obejmującego odcinek o długości około 35 km, zaplanowane jest na koniec 2014 roku.

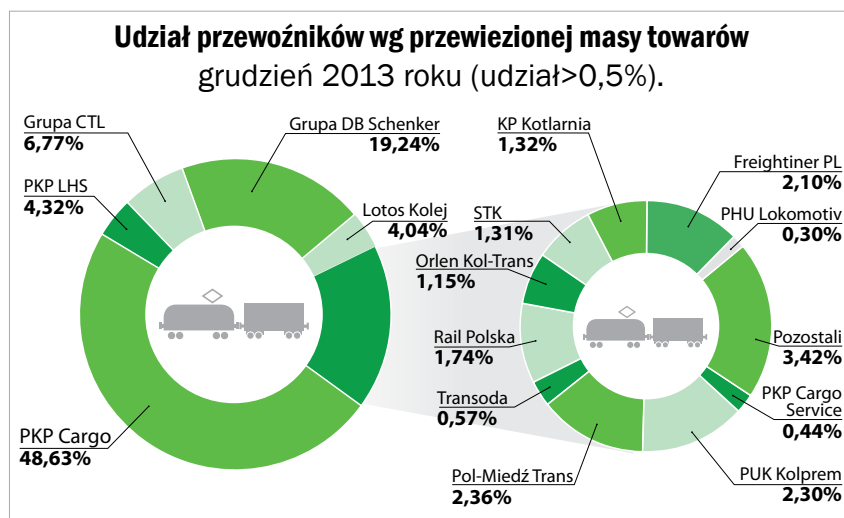
Dotychczas przeprowadzone etapy rewitalizacji polegały przede wszystkim na wymianie torów. Wymieniono również sieć trakcyjną oraz sześć rozjazdów. Zrewitalizowano po jednym torze na szlakach Błotnica Strzelecka – Strzelce Opolskie, Strzelce Opolskie – Szymiszów, Szymiszów – Kamień Śląski oraz Tarnów Opolski – Opole Groszowice. Zbliżają się ku końcowi prace na szlaku Kamień Śląski – Tarnów Opolski wraz ze stacją Kamień Śląski.

Trwają przygotowania do wprowadzenia kolejnych etapów tej ważnej dla mieszkańców i podróżnych z aglomeracji Opola inwestycji. W najbliższym czasie prace będą prowadzone na stacji Strzelce Opolskie. Następnie remontom poddany zostanie peron pierwszy i jeden z torów w Kamieniu Śląskim i Tarnowie Opolskim. Zaplanowana jest także wymiana sieci trakcyjnej i przebudowa przejazdów kolejowych.

Jednym z najważniejszych celów podjętej rewitalizacji jest kwestia poprawy bezpieczeństwa na posterunkach ruchu oraz na przejazdach kolejowych. Montaż nowoczesnych urządzeń samoczynnej sygnalizacji przejazdowej wraz z kamerami pozwoli m.in. na rejestrację i archiwizację stanu aparatury oraz obrazu z terenu przejazdów. Dzięki rewitalizacji możliwe będzie też szybsze wykrywanie awarii taboru, a tym samym sprawniejsze ich eliminowanie.

Koszt projektu „Polepszenie jakości usług przewozowych poprzez poprawę stanu technicznego linii kolejowej nr 132 na odcinku Błotnica Strzelecka – Opole Groszowice” to ponad 251, 8 mln zł brutto, z tego 204,4 mln zł zostanie dofinansowane z Unii Europejskiej w ramach programu POLIŚ.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



W regulaminie PKP PLK na 2014 r. już teraz widać bowiem kolejne podwyżki marż i opłat dodatkowych, które mogą w części lub nawet w całości zrekomensować wymuszoną wyrokiem ETS obniżkę stawek.

Do plusów można by zaliczyć też postępującą (zdaniem wielu zbyt wolno) modernizację i rewitalizację infrastruktury kolejowej, stwarzającą przewoźnikom perspektywę osiągnięcia w przyszłości większych prędkości handlowych. Zanim jednak odczuwalne będą pozytywne skutki tych działań, przewoźnicy borykali się w ubiegłym roku i borykać będą się nadal w 2014 r. z wieloma utrudnieniami na remontowanej sieci kolejowej, z licz-

nyimi objazdami powodującymi spowolnienie ruchu pociągów. Wiceprezes zarządu PKP S.A Maria Wasiak i prezes PKP Cargo Adam Purwin zgodzili się, podczas niedawnego Forum Zmieniający Polski Przemysł, że niezadowalająca prędkość handlowa na liniach jest w tej chwili największym problemem dla przewoźników kolejowych. – To zmienia nasze aktywa w magazyny na kołach, a nie środki transportu – stwierdził Adam Purwin. Średnia europejska prędkość handlowa dla pociągów towarowych to 50 km/godz. U nas jest ona dwa razy niższa, a w niektórych regionach, np. na Śląsku wynosi zaledwie 10 km/godz.

Zdaniem Christiana Schreyera, prezesa DB Schenker Rail Polska, podczas robót modernizacyjnych i naprawczych na torach nadal priorytetowo traktowane są przewozy pasażerskie, i to pomimo powtarzanych ostatnio przez resort i kierownictwo zarządcy infrastruktury, PKP Polskie Linie Kolejowe, deklaracji, iż po poprawie stanu linii kolejowych służących transportowi osób, obecnie nacisk położony zostanie na linie dedykowane przewozom kolejowym. – Jak do tej pory wszelkie priorytety mają przewozy pasażerskie, co potwierdza ostatnia propozycja PKP PLK, aby zamknąć Centralną Magistralę Kolejową dla ruchu pociągów



Rekordowe wyniki

Grażyna Kuś, prezes zarządu Linii Hutniczej Szerokotorowej

Pomimo pogorszenia warunków makroekonomicznych i stagnacji w gospodarce, spółka PKP LHS wygenerowała w 2013 r. rekordowe przychody na poziomie 410,6 mln zł. Bardzo ważne dla spółki było uzyskanie nowych kontraktów z firmami z branży

stalowej, chemicznej, energetycznej, a także spożywczej. Pozwoliło to na intensyfikację przewozów oraz wzrost rentowności sprzedaży o 8% w porównaniu do 2012 r.

Podjęte przez Zarząd Spółki działania mają na celu przede wszystkim stworzenie warunków do rozwoju firmy, a kontynuowana polityka dywersyfikacji przewozów stale przyczynia się do wzrostu wolumenu przewozu towarów innych niż ruda żelaza, co wpływa na stabilność funkcjonowania spółki.

PKP LHS w 2013 r. przewiozła 10 074 mln ton towarów, co stanowiło wykonanie planu w 111,3%. Udział procentowy rudy żelaza i pozostałych towarów w ogólnej masie przewozowej za 2013 r. wynosi odpowiednio 52% i 48%. Podsumowanie rocznych wyników przewozowych pozwoliło zaobserwować stałą tendencję wzrostową w przewozach wyrobów pochodzących z ropy naftowej (głównie gazów), minerałów

surowych i przetworzonych, chemikaliów oraz materiałów budowlanych. Znaczące dla przewozów po linii LHS było wznowienie w sierpniu 2013 r. przewozów koksu w eksporcie, którego cały kontyngent (210 tys. ton) przyznany został firmie ArcelorMittal Poland. Przewozy koksu wynoszą 53% ogółu eksportowanych towarów.



Na rozwój spółki z pewnością wpływa szereg projektów inwestycyjnych, m.in. modernizacja linii LHS, rozbudowa stacji Sławków LHS i Wola Baranowska LHS, zakup lokomotyw manewrowych, czy przebudowa urządzeń systemu sterowania ruchem kolejowym na mijance Werbkowice LHS i Miączyn LHS.



Kompleksowość oferty

Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics

Ponad 5% wzrost przewozów pod względem masy towarów i 6,82% w pracy przewozowej w 2013 r. oraz umocnienie pozycji CTL Logistics wśród konkurencji, to bardzo zadowalający wynik. Szczególnie w obecnej sytuacji na rynku przewozów towarowych, na

którym nadal istnieje wiele barier rozwoju firm transportowych. Wzrosty odnotowane przez CTL Logistics są wynikiem rozwoju profilu działania Grupy CTL Logistics jako kompleksowego operatora logistycznego oraz wzrostu popytu na transport kolejowy w drugiej połowie minionego roku. Podpisane ostatnio kontrakty na obsługę procesu nawęglania dla EDF, rozbudowana oferta logistyczna dla transportu drewna, samochodów, stali czy zagospodarowanie ubocznych produktów z energetyki zawodowej i górnictwa, pokazują w jakim kierunku poszerzamy swoją ofertę.

Odważnie patrzymy też na rynek niemiecki, na którym zamierzamy w niedługim czasie pozyskać nowych klientów. Spółka CTL Logistics GmbH przewiozła w 2013 r. ogółem ponad 2,8 mln ton ładunków przy pracy przewozowej w wysokości ponad 969 mln tkm. Na zachodzie Europy szukamy systematycznie nowych klientów. Oprócz Niemiec koncentrujemy się też na krajach Beneluksu. Zwiększanie liczby partnerów biznesowych to nasz niezmienny cel również w 2014 r.

Obszarów rozszerzania oferty Grupy przybywa ze względu na jej rozwój, ale również poprawiające się wskaźniki gospodarcze. Jesteśmy gotowi na ożywienie. Szacunki dotyczące wzrostu PKB w najbliższym roku również napawają entuzjazmem, dlatego przygotowaliśmy się na zwiększone zapotrzebowanie różnych branż na kompleksowe usługi logistyczne. Równocześnie będziemy nadal realizować długoterminowe zobowiązania wobec kontrahentów masowych z branży np. górniczej, energetycznej, stalowej czy chemicznej.

towarowych kursujących z szybkością poniżej 120 km/godz. – dowodził Christian Schreyer w wypowiedzi dla „TSL Biznes”.

Spór o tory

Remigiusz Paszkiewicz, prezes zarządu PKP PLK, w rozmowie z wnp.pl odrzucił te zarzuty. – *W żadnym wypadku nie traktujemy obecnie gorzej przewoźników cargo od pasażerskich* – mówił. Przyznał, że ze względu na przewidzianą w bieżącym roku kumulację robót torowych, okresowo, na różnych odcinkach powstać mogą pewne trudności. – *Z naszej strony robimy wszystko, żeby bardzo szybko były przygotowywane trasy objazdowe i by przewoźnicy mogli zrealizować wszystkie zamówienia transportowe, także wywóz kruszyw z Dolnego Śląska oraz węgla i koksu z Górnego Śląska* – zapewniał.

Podkreślił również, że w Polsce jest dużo krótszy czas przygotowania trasy w indywidualnym rozkładzie jazdy, np. w porównaniu z zachodnim sąsiadem. Indywidualny rozkład jest nie tylko sposobem rozwiązania m.in. kłopotów wynikających z konieczności objazdów, ale i wyjściem PLK naprzeciw postulatowi przewoźnika. Odnosząc się do zarzutów dotyczących ograniczeń dla pociągów towarowych na CMK, zwrócił uwagę, że w ostatnich latach ruch na tej magistrali był nieduży. – *Czasem przejeżdżały tam tylko dwa pociągi towarowe na dobę. Poza tym przewoźnicy towarowi mają do dyspozycji równoległe linie, spośród których część już jest lub będzie remontowana w celu poprawy parametrów technicznych,*

ale wówczas zostanie zapewniona dostępność linii alternatywnych – dodał.

W tej sytuacji dla przewoźników towarowych najbardziej wiarygodnie i optymistycznie brzmieć mogą zapewnienia ekonomistów, że w 2014 r. gospodarka polska

przyspieszy i powinna rozwijać się w tempie około 3% wobec 1,5% w 2013 r. A nic tak dobrze nie robi kolejom towarowym jak rosnące PKB i zwiększający się zapotrzebowanie na przewozy ładunków. ◀

Franciszek Nietz



Czeka nas dobry rok

Mirosław Kuk, dyrektor ds. komunikacji PKP Cargo S.A.

Rok 2013 był trudny dla branży przewozów towarowych, jak i dla całej gospodarki. Poprawa sytuacji nastąpiła dopiero w IV kwartale. Dla PKP Cargo przełomowym momentem był 30 października 2013 r., kiedy to nasza spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Oferta publiczna PKP Cargo o wartości 1,42

mlrd zł była największą w 2013 r. ofertą publiczną w Polsce oraz pierwszą z sukcesem uplasowaną ofertą akcji kolejowego przewoźnika towarowego z Unii Europejskiej. Od czasu naszego debiutu widać ożywienie nie tylko w branży, ale i w całej gospodarce. A jaki będzie rok 2014?

Wpływ na kondycję branży ma wiele elementów. Pobudzająco wpłyną niższe stawki za dostęp do infrastruktury, szczególnie w przypadku przewozów intermodalnych. Jest to bardzo perspektywiczny rynek, dlatego w niego inwestujemy. Pod koniec 2013 r. otworzyliśmy nowy terminal kontenerowy Poznań-Franowo, zrealizowany ze środków z funduszy unijnych. Jesteśmy liderem przewozów intermodalnych w Polsce i zamierzamy tę pozycję jeszcze rozwinąć. Stąd bardzo mocno inwestujemy w ten segment rynku, szczególnie w zakresie taboru.

Rok 2014 zapowiada się bardzo obiecująco. Wraz z ożywieniem gospodarczym oczekujemy większej przewiezionej masy niż w 2013., jednak będzie to także rok wyzwań. Prowadzona na szeroką skalę modernizacja infrastruktury kolejowej, niestety wiąże się z wieloma utrudnieniami. Za kilka lat te działania na pewno dadzą pozytywny efekt w postaci zwiększenia prędkości handlowej, jednak chwilowo oznaczają przede wszystkim zamknięcia tras i utrudnienia w przewozach. Dlatego obecnie koncentrujemy się na rozłożeniu przewozów w taki sposób, aby jak najwięcej zrealizować poza szczytem przypadającym na III kwartał. Zwiększyliśmy też znacząco zasoby taborowe, dzięki czemu mimo obniżonej prędkości handlowej na sieci, będziemy mogli świadczyć usługi na odpowiednim poziomie.

Kompleksowość przynosi efekty

Ponad 5-procentowy wzrost przewozów pod względem masy towarów i 6-procentowy w pracy przewozowej, to wyniki jakie odnotowała Grupa CTL Logistics w 2013 r. Dla przewoźnika efekt realizacji i rozwoju kontraktów w minionym roku, na trudnym rynku przewozów towarowych w Polsce, jest bardziej niż zadowalający.

W Polsce w 2013 r. kolejną przewieziono ogółem 233 mln ton ładunków – o 0,81% więcej niż w 2012 r. Z tego 6,77% stanowiły towary przewiezione przez Grupę CTL – 15,79 mln ton. Transport tego tonażu osiągnięto wykonując pracę przewo-

wą na poziomie 3,5 mld tkm, co Grupie dało 6,82-procentowy udział w rynku. Według Jacka Bieczka, prezesa zarządu CTL Logistics, to zasługa rozwoju profilu działania Grupy CTL Logistics jako kompleksowego operatora logistycznego oraz wzrostu popytu na transport kolejowy w drugiej połowie minionego roku.

Nie tylko przewozy towarowe

– W dużym stopniu bazujemy na długoterminowych kontraktach ze sprawdzonymi partnerami w branży energetyki zawodowej, górnictwa, chemii oraz dynamicznie rozwijającego się rynku przewozów intermodalnych. W minionym roku, po bardzo dobrych doświadczeniach współpracy z Euroterminalem Sławków i armatorem morskim Maersk, sfinalizowaliśmy umowę, w ramach której jeszcze intensywniej będziemy powiększali nasz udział w rynku przewozów kontenerów – komentuje prezes CTL Logistics Jacek Biezek. Jak zaznacza, kolejowe przewozy towarowe są nadal jedną z najważniejszych gałęzi działalności Grupy, ale nie jedyną. Na rozwój, reputację oraz pozycję na rynku wpływa przede wszystkim kompleksowość oferty logistycznej. W jej zakresie szybko rozwijają się takie usługi, jak np. obsługa bocznic kolejowych, inwestycje infrastruktury kolejowej, dostawy surowców, obsługa procesów produkcyjnych klienta i inne.

– Ostatnie zawarte przez CTL Logistics kontrakty wskazują kierunek w jakim się rozwijamy. Kompleksowa oferta i zupełnie nowa usługa związana z obsługą procesu nawęglania dla EDF, rozbudowana oferta logistyczna dla transportu drewna, samochodów i stali czy zagospodarowanie ubocznych produktów z energetyki zawodowej i górnictwa, to tylko niektóre z nich. W ten sposób przenosimy ciężar naszych działań transportowych na zupełnie nowe tory – twierdzi Jacek Biezek.

Na zachodzie Europy

W 2014 r. CTL Logistics stawia także na nową jakość w obsłudze przewozów obejmujących rynek niemiecki. W zeszłym



roku spółka CTL Logistics GmbH przewiozła ogółem ponad 2,8 mln ton ładunków, przy pracy przewozowej w wysokości ponad 969 mln tkm.

– Na zachodzie Europy szukamy systematycznie nowych klientów. Teraz koncentrujemy się głównie na rynku niemieckim i w krajach Beneluksu. Bardzo nam zależy na zwiększeniu liczby partnerów biznesowych i to jest nasz niezmienny cel, również w 2014 r. – dodaje prezes.

Obecnie główna siedziba CTL Logistics GmbH znajduje się w Berlinie, wkrótce zostanie otwarty nowy oddział w Dusseldorfie. To idealne miasto do sprzedaży usług, które posiada w swoim portfolio CTL Logistics, przede wszystkim ze względu na bliskość holenderskich i niemieckich portów oraz ogromny wolumen towarów, który tamtędy przepływa. ◀

KK

Jacek Biezek,
prezes zarządu
CTL Logistics

Trudny polski rynek

Rok 2013 zakończyliśmy wzrostem naszych udziałów w rynku kolejowych przewozów towarowych. Osiągnęliśmy poziom 20% udziału w odniesieniu do przewiezioną masę towarową. Choć należy przyznać, że nie był to łatwy rok.



Christian Schreyer

Polski rynek przewozów kolejowych cechuje się dużą zmiennością i dużym brakiem zaufania, a to nie służy jego rozwojowi. Opłaty za użytkowanie dróg dla samochodów ciężarowych są nadal zdecydowanie niższe, niż koszty ponoszone na kolei. W efekcie końcowym klienci oczekują cen na poziomie transportu drogowego i nie

to produkt dedykowany przewozom pojedynczych wagonów i grup wagonowych.

Kontynuujemy realizację planu inwestycji, który rozpoczęliśmy w roku 2012. Plan ten dotyczy przede wszystkim inwestycji w nowoczesny tabor. Dysponujemy już 12 nowymi i nowoczesnymi lokomotywami Vectron. Docelowo będziemy mieć

ne działalności operatorów kolejowych. Kolejnym problemem są aktualne propozycje podniesienia dodatkowych opłat za dostęp do infrastruktury kolejowej w rozkładzie jazdy 2014/2015. Jest to niebezpieczny kierunek, bo próbuje się ponownie podnieść te opłaty, które nawet w dzisiejszej obniżonej wersji są dużo za wysokie i nie spełniają wytycznych dyrektów unijnych.

Klienci oczekują cen na poziomie transportu drogowego i nie akceptują wyższych cen oferowanych przez transport kolejowy, co ma wpływ na warunki ekonomiczne działalności przewoźników kolejowych.

akceptują wyższych cen oferowanych przez transport kolejowy, co oczywiście ma wpływ na warunki ekonomiczne działalności przewoźników kolejowych.

Dobrze zaczęliśmy w roku 2014.

- Wygraliśmy ogromny 5-letni kontrakt na obsługę bocznicy kolejowej i transport węgla dla zakładu Grupy EDF w Rybniku.
- Wygraliśmy przetargi na przewozy węgla do Elektrowni Kozienice.
- Poszerzamy współpracę z Lubelskim Węglem „Bogdanka” i JSW SA również w zakresie przewozów węgla, wygraliśmy przetargi na realizację usług na bocznicach.

Wynik strategii

Jest to wynik konsekwentnej realizacji przyjętej przez nas strategii. DB Schenker Rail Polska stawiała i nadal stawia na rozwój przewozów w ramach europejskiej sieci kolejowej DB Schenker Rail, w tym również przewozów intermodalnych i przewozów z sektora automotive. W sektorze przewozów intermodalnych przejęliśmy od PKP Cargo pełną obsługę przewozów dla firmy Polzug, a w sektorze automotive przewozów do i ze Swarzędza dla koncernu Volkswagen. Uruchomiliśmy również kolejny pociąg liniowy o nazwie „Mazovia”, który kursuje trzy razy w tygodniu ze stacji Seddin k/Berlina w Niemczech do Poznania, a następnie z Poznania ma połączenia antenowe do Kutna oraz do Wrocławia. Jest

23 sztuki tych lokomotyw, do tego mamy opcję zakupu kolejnych 13 sztuk. Poza tym czynna jest już nowoczesna linia potokowa do naprawy wagonów w Rybniku, jak też nowoczesny magazyn centralnego zaopatrzenia, który uruchomiliśmy wraz z DB Schenker Logistics. Nadal kontynuujemy prace na terminalu kontenerowym w naszej spółce DB Port Szczecin.

Docenić kolejowy fracht

Największym problemem jest jednak brak wsparcia politycznego dla kolei w Polsce, a w szczególności dla towarowych przewozów kolejowych. Stan infrastruktury jest bardzo zły, stawki dostępu – mimo obniżki – nadal są wysokie, w szczególności w porównaniu z niskimi kosztami, które ponosi transport drogowy. Kolejnym ważkim problemem jest w dalszym ciągu dyskryminujący dostęp do infrastruktury punktowej, czyli do terminali i punktów przeładunkowych, które nadal są w posiadaniu spółek z grupy PKP Cargo. Wciąż niewykorzystane pozostają możliwości tranzytowe Polski, która ma przecież bardzo korzystne położenie geograficzne. Mowa tu zwłaszcza o kierunku Wschód – Zachód.

Niestety, polski rynek przewozów kolejowych cechuje się dużą zmiennością i dużym brakiem zaufania, a to nie służy jego rozwojowi. Nie ma efektu skali, dzięki któremu moglibyśmy mówić o znaczącym wpływie obniżki stawek dostępu do infrastruktury kolejowej na warunki ekonomicz-

Korzystają wciąż drogi

Wszystkie te elementy wpływają na bardzo niską konkurencyjność kolei w stosunku do transportu drogowego. W efekcie końcowym oznaczać to będzie przeniesienie przewozów z kolei na drogi, istotny wzrost cen transportu dla odbiorców, jak też istotny negatywny wpływ na środowisko naturalne. Znacznie pogorszeniu ulegną również wszelkie wymogi związane z bezpieczeństwem, o których tak wiele się dyskutuje, bo wypadkowość na drogach jest o wiele większa niż na kolei. Drogi będą coraz bardziej niebezpieczne, bo nie przenosimy ładunków z dróg na kole, dzieje się odwrotnie – towary są przenoszone z kolei na drogi. Takie podejście jest kolejnym dowodem na to, że państwu nie zależy na rozwoju kolejowego transportu towarowego.

Mam jednak nadzieję, że w ramach konstruktywnego dialogu uda się nam znaleźć rozwiązania, które będą przyczyniać się do rozwoju i wzrostu kolejowych przewozów towarowych. Nie jesteśmy jedyni, których dotyczą niedogodności ze strony kolei, ale wierzymy w przyszłość polskiego rynku towarowych przewozów kolejowych. ◀

Christian Schreyer,
prezes DB Schenker Rail Polska





SilesiaTSL EXPO

15 – 16 kwietnia 2014

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



**Skorzystaj z cen
promocyjnych,
które obowiązują
do końca lutego
2014 roku!**

Podczas targów:

Transport drogowy i kolejowy • Logistyka i spedycja •

Transport wewnątrzzakładowy i magazynowanie •

Informatyka w logistyce, telematyka •

Instytucje i organizacje branżowe • Wydawnictwa specjalistyczne •

Wydarzenia towarzyszące: konferencje, seminaria, debaty, pokazy i konkursy •

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o
Centrum Targowo-Konferencyjne
ul. Braci Mieroszewskich 124, Sosnowiec

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. 32 788 75 06, el. kom. 510 031 732
e-mail: silesiatsexpo@exposilesia.pl

14-16 maja 2014



AUTOSTRADA-POLSKA

XX Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

**III SALON
KRUSZYW**



organizowany
przy współpracy
IMBIGS

**TRAFFIC
-EXPO-TIL**

X Międzynarodowe
Targi Infrastruktury



ROTRA

VI Międzynarodowe
Targi Transportu
Drogowego



MASZBUD

XVI Międzynarodowe
Targi Maszyn
Budowlanych



**SHOW
AFTER FAIR**

17.05.2014

Konkurs

Pokazy dynamiczne na unikalnym terenie pokazowym
o wielkości 1,6 ha umożliwiające wyeksponowanie
wszystkich walorów prezentowanych maszyn
i sprzętu budowlanego

**OPERATORÓW
MASZYN BUDOWLANYCH**

W programie targów:

- Konferencja "Nowa generacja urządzeń bezpieczeństwa ruchu drogowego - projektowanie i badania". Organizator IBDiM
- Seminarium n.t. Bezpieczeństwo techniczne maszyn budowlanych i żurawi. Organizator PIMB
- Konferencja "Przyszłość dróg zależy od Ciebie - nie myśl szablonowo". Organizator BLL
- Konferencja "Budowa Systemów ITS w Polsce - ich zaawansowanie". Organizatorzy: Stowarzyszenie KLUB INŻYNIERII RUCHU i ITS Polska
- Konferencja "Inwestycje infrastrukturalne w Polsce wschodniej". Organizator SITK
- Konferencja "Wybrane konstrukcje stalowe w drogownictwie w Zjednoczonej Europie". Organizator: PIKS



Konkurs pod patronatem
Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa

www.autostrada-polska.pl

WSPÓŁPRACA



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

POJAZD CIĘŻAROWY PRZYNOSI ŻYSK

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

NOVA GAMA
RENAULT TRUCKS



renault-trucks.pl

Renault Trucks SAS z kapitałem 50 000 000 € - 954 506 077 RCS Lyon
Zdjęcia udostępnione przez: © Renault Trucks- 05/2013.

