



NAJWIĘKSI SPEDYTORZY LOTNICZY

4 SIERPIEŃ-WRZESIEŃ 2017
CENA 27,00 ZŁ (W TYM 5% VAT)
ISSN 1641034-3



9 771641 034006
Index 360 988

- str. 18 Logistyka a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa
- str. 24 Barometr SCM
- str. 32 Rynek magazynowy w I połowie 2017 roku



ADVANCED Supply Chain 2017

INTERNATIONAL CONFERENCE

21 WRZEŚNIA 2017, WARSZAWA

ADVANCED MANAGEMENT PROCESSES
AND TECHNOLOGIES
IN SUPPLY AND DISTRIBUTION SYSTEMS.

PARTNER STRATEGICZNY

FM > LOGISTIC

PARTNERZY



PATRONI MEDIALNI



ORGANIZATORZY



EURO LOGISTICS

www.asc.eurologistics.pl



ADVANCED

Supply Chain 2017

- ZAAWANSOWANE PROCESY ZARZĄDZANIA W OBSZARZE LOGISTYKI
- MODELE WSPÓŁPRACY
- TECHNOLOGIE W SYSTEMACH ZAOPATRZENIA I DYSTRYBUCJI
- NAJLEPSZE PRAKTYKI

Gość specjalny:

PROF.
THOMAS
WIMMER

PRZEWODNICZĄCY
BVL BREMA



21 WRZEŚNIA 2017, WARSZAWA
ZGŁOŚ SWÓJ UDZIAŁ NA:

www.asc.eurologistics.pl



Za nami pierwsza połowa roku i pierwsze podsumowanie wyników branży TSL. Prognozy były optymistyczne – potwierdziły je widoczne w wynikach za pierwsze półrocze wzrosty. Rynek powierzchni magazynowych zanotował rekordowy popyt. W pierwszych 6 miesiącach br. łącznie wynajętych zostało ponad 1,82 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, co jest historycznie najlepszym wynikiem pierwszej połowy roku. Porty w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu odnotowały wzrost przeladunków, a z informacji przekazanych przez Urząd Transportu Kolejowego wynika, że kolejowe przewozy towarowe w pierwszym półroczu 2017 r. są najlepsze od 6 lat – przewieziono 114,1 mln ton towarów. Druga połowa roku również zapowiada się optymistycznie.

Inaczej wygląda sytuacja na rynku transportu drogowego. Wprowadzane zmiany wymagają od operatorów logistycznych podejmowania kolejnych działań, aby przepływ towarów i usług pozostał niezachwiany, a potrzeby klientów zaspokojone. Menedżerowie logistyki muszą zmierzyć się z jednej strony z regulacjami unijnymi dotyczącymi m.in. pensji minimalnej kierowców, zakazu weekendowych odpoczynków w pojeździe, propozycjami pakietu mobilności, z drugiej strony z trudną sytuacją na rynku pracy, czyli brakiem kierowców i problemami z zapewnieniem podwójnych osad, a także ze wzrostem kosztów transportu drogowego. W Barometrze SCM zapytaliśmy przedstawicieli branży o ocenę wpływu zmian transportowych na obsługiwane łańcuchy dostaw i sposoby na rozwiązanie największych problemów, na które napotyka branża transportowa.

Sposób zarządzania procesami logistycznymi wywiera duży wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw. Czy tak jest naprawdę i czy zaobserwować możemy to w każdym przypadku? Zachęcam do lektury artykułu: Logistyka a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa, który analizuje udział kosztów logistyki w kosztach całkowitych przedsiębiorstwa i jej wpływ na funkcjonowanie innych sfer, jak sprzedaż, czy produkcja.

A na zakończenie refleksja... Sumienie menedżera w felietonie prof. Macieja Błasza. Jak to się stało, że ekonomia przeoczyła fakt, iż człowiek z natury jest zdolny do bezinteresownych i prospołecznych działań?

Redaktor prowadząca

Kinga Wiśniewska



PRENUMERATA

Magazyn Eurologistics przeznaczony jest dla menedżerów zarządzania łańcuchem dostaw. Prenumerując Eurologistics, otrzymujesz dostęp do zawsze aktualnych i unikatowych wyników badań rynku logistyki oraz publikacji opartych na praktycznych doświadczeniach menedżerów logistyki, innowacyjnych rozwiązaniach, a także dowiesz się, kto, dlaczego i z kim buduje łańcuch wartości.

Prenumerata realizowana przez RUCH S.A.

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie www.prenumerata.ruch.com.pl. Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: prenumerata@ruch.com.pl lub kontaktując się z Infolinią Prenumeraty pod numerem: 22 693 70 00 – czynna w dni robocze w godzinach 7:00 – 17:00. Koszt połączenia wg taryfy operatora.

Wydawnictwo Eurologistics

ul. Kubackiego 29A, 62-002 Suchy Las
tel. 61 892 63 60; fax 61 892 63 70
www.eurologistics.pl
e-mail: info@eurologistics.pl

Wydawca/redaktor naczelny

Adam Błuś
adam.blus@eurologistics.pl

Zespół redakcyjny

Kinga Wiśniewska, tel. 61 892 63 63
Tomasz Czarniecki, tel. 61 892 63 79
Witold Zygmunt, tel. 61 892 63 66

Publicyści

Mirosław Antonowicz, Anita Fajczak-Kowalska, Karolina Kowalska, Marek Jędra, Janusz Mincewicz, Jana Pieriegud, Piotr Polak, Włodzimierz Położ, Marek Różycki, Piotr Szreter, Maciej Szymczak, Andrzej Wojcieszak, Marcin Wydrzycki

Marketing i reklama

Dyrektor
Monika Szafrąńska-Błuś
tel. 61 892 63 61
monika.szafranska@eurologistics.pl

Zespół

Adrianna Adamska, Martyna Mizerna, Agnieszka Szafrąńska, Angelika Bugajska

Administracja i prenumerata

Sylwia Kwietniewska
tel. 61 892 63 75; fax 61 892 63 70
sylwia.kwietniewska@eurologistics.pl

Przedstawicielstwo w Rosji

Miesięcznik "Loginfo", Moskwa
tel. (0-07 095) 9 64 05 47
fax (0-07 095) 9 64 05 39
www.loginfo.ru
redcol@loginfo.ru

Projekt graficzny

Studio Eurologistics
Fotografie: Fotolia, Panthermedia, Shutterstock.

Druk

Drukarnia Poli Druk Poznań
Mrowino, ul. Towarowa 4
62-090 Rokietnica

Za treść nadesłanych reklam i ogłoszeń redakcja nie odpowiada. Zastrzegamy sobie prawo redagowania nadesłanych materiałów.

NEWSY**ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW**

Logistyka a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa	18
Liderzy łańcuchów dostaw 2017 - Top 25	22
Barometr SCM	24
Audyt i doradztwo w procesach logistycznych	28

GOSPODARKA

Inwestycje w nieruchomości na świecie	30
---------------------------------------	----

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Rynek magazynowy w I połowie 2017 r. - rekordowy popyt	32
--	----

INTRALOGISTYKA

Zapotrzebowanie na widłaki	38
----------------------------	----

E-COMMERCE

Przewaga dzięki logistyce	40
Co decyduje o zakupach w sieci?	42
Logistyka Zalando dla niezależnych partnerów	48

CYFRYZACJA ŁAŃCUCHA DOSTAW

Otwarta droga do gospodarki cyfrowej	50
ERP na warunkowym	52

TRANSPORT

Najwięksi spedytorzy lotniczy - ranking	54
Perspektywy dla logistyki multimodalnej w Europie	58
Inwestycje w unijny sektor transportu	60
Dynamika wzrostu przeładunków polskich portach	62
Rosną przewozy towarowe koleją	63
Niższe stawki za infrastrukturę kolejową to wyższe przewozy?	64
Do 2020 r. zrealizujemy program portowy	66
Mobilnie w transporcie i logistyce	68
Nowi strażnicy VAT i akcyzy	70
Transport w drodze do cyfryzacji	73

RELACJE

Przeżyjmy to jeszcze raz	74
--------------------------	----

REFLEKTOR

Sumienie menedżera	76
--------------------	----

str.
24**Barometr SCM**

W tej edycji Barometru SCM (supply chain management) pytamy o wpływ zmian w transporcie drogowym na organizację łańcuchów dostaw.

str.
32**Rynek magazynowy w I połowie 2017 roku**

Od stycznia do końca czerwca 2017 roku wynajętych zostało ponad 1,82 mln m², 70% stanowiły nowe umowy najmu i ekspansje.

str.
18**Logistyka a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa**

Chyba w większości podręczników z dziedziny logistyki znajduje się stwierdzenie, że sposób zarządzania procesami logistycznymi wywiera duży wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw. Czy tak jest naprawdę i czy możemy je zaobserwować w każdym przypadku?



Compin w Łodzi

Nowym najemcą Panattoni Europe została francuska firma Compin specjalizująca się w produkcji komponentów dla środków transportu miejskiego. Dla nowego klienta deweloper wybuduje obiekt BTS o charakterze produkcyjnym w Łodzi przy ulicy Jędrzejowskiej.

Inwestycja o łącznej powierzchni blisko 11 000 m² zostanie podzielona na część produkcyjną, która zajmie ponad 10 000 m², oraz część biurową liczącą ok. 812 m². Nowoczesny obiekt produkcyjny pozwoli firmie Compin zarówno na sprawne zarządzanie produkcją, jak i dogodne eksportowanie towarów.



Jak komentuje Michał Samborski, Development Director z Panattoni Europe: - Nowa inwestycja dla Compin jest przykładem

przemysłowej relokacji - do nowoczesnego obiektu, który zapewni firmie zaawansowane możliwości produkcyjne.

Według Pascala Theblin'e'a, General Manager, Compin Polska: - Biorąc pod uwagę specyfikę działalności, kluczowym wyzwaniem było znalezienie najlepszego z możliwych rozwiązania. To znaczy identyfikację lokalizacji przemysłowej w pobliżu infrastruktury drogowej, która umożliwiłaby szeroką dystrybucję, a także zwiększenie naszej zdolności i wydajności produkcyjnej. Cieszymy się, że relokacja umożliwi nam również zapewnienie wykwalifikowanego zespołu, co ma ogromne znaczenie dla długoterminowego sukcesu naszej firmy. ■

Prologis i Plug and Play: wsparcie start-upów dla logistyki

Prologis, Inc. nawiązał strategiczne partnerstwo z Plug and Play, globalnym ekosystemem dla start-upów i funduszem venture capital, specjalizującym się w rozwijaniu start-upów technologicznych będących we wczesnej fazie realizacji dla obszaru łańcucha dostaw i logistyki.

W ramach współpracy, której celem jest rozwijanie technologii nowej generacji dla łańcucha dostaw, Prologis zapewni doradztwo i powierzchnię w swoich obiektach dystrybucyjnych dla wybranej grupy start-upów uczestniczących w programie akce-

leryjnym Plug and Play. Tym samym Prologis dołącza do grupy partnerów Plug and Play, do której należą między innymi DHL, Maersk, Panasonic, Hitachi, Mann+Hummel, CMA CGA, Daimler, Deutsche Bahn, Swiss Post, BASF, Union Pacific Railroad oraz Ericsson.

- Koncentrujemy się na usprawnianiu procesów, aby jeszcze lepiej wspierać naszych klientów i podejmujemy działania w kierunku rozwoju obiektów logistycznych przyszłości. Nasze podejście jest widoczne zarówno w najnowocześniejszych rozwiązaniach Prologis, jak kolektory słoneczne i instalacje oświetleniowe, oraz w nowych projektach,



jak obiekty wielokondygnacyjne. Chcemy odkrywać i łączyć ze sobą nowe możliwości, w tym zaawansowaną analitykę, koncepcję IoT (Internet of Things) oraz inne innowacje w obszarze łańcucha dostaw - powiedział William O'Donnell, Senior Vice President Prologis. ■

Genius Lab, czyli innowacje w Grupie Raben

Transport i logistyka niemal bez papieru, mechanizmy „early warning” do przewidywania przesunięć w terminach dostawy, wykorzystanie zaawansowanych algorytmów przetwarzania obrazów do mierzenia wielkości przesyłki na wejściu do magazynu - to zadania dla Genius Lab.



Grupa Raben utworzyła w swoich strukturach specjalny dział ds. badań i rozwoju, który zajmuje się innowacjami obejmującymi zarówno optymalizację już funkcjonujących procesów, jak i tworzenie zupełnie nowych modeli działania. Dział powstał z myślą o śledzeniu nowych trendów i badaniu możliwości ich wdrożenia w firmie.

W obszarze zagadnień, którymi w pierwszej kolejności zajął się zespół, znajdują się m.in. analityka predykcyjna, zagadnienia przetwarzania obrazów, automatyka przemysłowa oraz szeroko pojęta idea stworzenia procesów logistycznych bez konieczności używania dokumentacji papierowej.

- Z wielu dziedzin digitalizacji i cyfryzacji, moją szczególną uwagę przykuwa przede wszystkim IoT (Internet Rzeczy). Wprowadzanie czujników i wymiana szerokiego spektrum informacji z dóbr transportowanych czy środków transportowych w powiązaniu z informacjami o ruchu ulicznym tj. korki czy incydenty drogowe. A przede wszystkim, możliwości szybkiego analizowania i reagowania na uzyskane na podstawie danych informacje biznesowe, z całą pewnością zrewolucjonizują zagadnienia analizy efektywności łańcuchów dostaw - powiedział Zbigniew Kępiński, który stoi na czele Genius Lab. ■

FM 1967-2017
50 YEARS

50 lat wyjątkowej historii firmy

FM Logistic to 50 lat wyjątkowej historii wspólnego budowania łańcucha dostaw jutra.

#FM50years

magazynowanie • dystrybucja • transport krajowy • transport międzynarodowy • copacking • comanufacturing

www.fmlogistic.com

FM ➤ **LOGISTIC**

Cosco awansuje na trzeciego przewoźnika kontenerowego

Chiński koncern Cosco Shipping Holdings Co Ltd szykuje się do przejęcia Orient Overseas International Ltd (OOIL) z Hongkongu.

Agencja Reuters podała, że po zatwierdzeniu transakcji Cosco zostanie trzecim, największym na świecie przewoźnikiem kontenerów: dysponować będzie ponad 400 statkami i pojemnością ponad 2,9 TEU. Wartość transakcji ma przekroczyć 6,3 mld USD.

Transakcja jest jedną z ostatnich faz fuzji



i przejęć w światowym transporcie kontenerowym, która doprowadziła do stworzenia sześciu największych linii przewozowych kontrolujących 63% rynku. Dzięki niej Cosco

awansuje z czwartej na trzecią pozycję, ustępując miejsca jedynie duńskiemu Maersk Line i szwajcarskiemu Mediterranean Shipping Company (MSC).

OOIL to obecnie siódmy co do wielkości przewoźnik kontenerowy na świecie. Spółka powstała w 1969 r. w Hongkongu, a jej głównym udziałowcem jest rodzina założyciela Tung Chao-yunga. Oferta Cosco została przyjęta przez większościowego udziałowca OOIL. Do ukończenia transakcji potrzebna jest jeszcze zgoda nadzorca rynku. ■

Po podziale: DHL Express (Poland)

Zarząd spółki DHL Express poinformował, że w związku z wydzieleniem z jej struktur dywizji DHL Parcel i DHL Fracht, zachowuje ona osobowość organizacyjno-prawną jako samodzielna i niezależna firma DHL Express.



Głównym obszarem działalności biznesowej spółki pozostanie realizacja międzynarodowych usług ekspresowych, zgodnie ze specjalizacją funkcjonującej na rynku dywizji DHL Express. W wyniku podziału spółki, na rynku funkcjonować będą dwa niezależne podmioty prawne – spółka DHL Parcel Polska, obejmująca usługi świadczone dotychczas przez dywizję DHL Parcel i DHL Fracht oraz firma DHL Express (Poland).

- Decyzję o wyodrębnieniu poszczególnych dywizji w ramach spółki podjęliśmy kilka lat temu, mając na względzie tempo wzrostu całej firmy oraz aspekty organizacyjno-biznesowe. Jestem przekonany, że nowe struktury

umożliwią naszej dywizji i siostrzanym firmom rozwój poprzez realizację własnych celów biznesowych. Podział spółki nie wpływa na warunki dotychczasowej współpracy biznesowej – powiedział Tomasz Buraś, dyrektor zarządzający DHL Express (Poland).

Integralną częścią strategicznego planu rozwoju dywizji DHL Express są powstające nowe obiekty dedykowane zaawansowanym procesom logistycznym. Po uruchomieniu nowych centrów logistycznych w Rzeszowie, Lublinie i w Toruniu, oraz międzynarodowego lotniczego terminala kurierskiego w Katowicach, realizuje kolejne inwestycje – w Warszawie, w Gdańsku oraz we Wrocławiu. ■

Innowacje w transporcie cementu

Lafarge w Polsce realizując strategię odróżniania się i upraszczania biznesu, sprzedaje spółkę transportową Lafarge Transport i zmienia model biznesowy zarządzania transportem cementu na model floty dedykowanej. W branży cementu jest to innowacyjne podejście do zarządzania transportem.

Dla producenta jednym z kluczowych filarów strategii biznesowej jest odróżnianie się na rynku poprzez oferowanie rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klientów, interesariuszy czy dostawców. Firma realizuje obecnie strategiczny projekt IVO (indywidualnej wartości dla dostawców) i wprowadza nowy model biznesowy zarządzania swoim trans-

portem – model floty dedykowanej, który znacząco zmienia otoczenie biznesowe dostawców. W ramach nowego systemu przewoźnik współpracujący z firmą będzie otrzymywał stałą, miesięczną opłatę za samochód oraz zwrot kosztów paliwa, w zależności od pokonanego dystansu. Samochody przewoźnika będą przeznaczone na wyłączność Lafarge. Proces planowania wszystkich dostaw będzie w dalszym ciągu scentralizowany i w całości zarządzany przez dział logistyki firmy. Lafarge jest także w końcowej fazie wdrażania nowego systemu Quintiq TMS, który wspomaga planowanie, monitoring i rozliczanie procesów transportowych.

- W naszej branży zmiana modelu zarządzania transportem na flotę dedykowaną oraz wdrożenie systemu Quintiq TMS to innowacyjne i nowatorskie podejście. To pierwsze tak znaczące

zmiany w transporcie cementu od lat. Nowa strategia gwarantuje nam pełną dostępność przeznaczonych dla nas samochodów w trakcie trwania kontraktu oraz zabezpiecza nas przed niekontrolowanym wzrostem cen rynkowych. Zyskujemy także większą elastyczność związaną z flotą przewozową i unikamy kosztów wynikających z inwestycji w środki transportu i na infrastrukturę niezbędną do poprawnego funkcjonowania wszystkich działań transportowych – skomentował Leszek Szellerski, dyrektor łańcucha dostaw Lafarge w Polsce. ■



1,3 MLN M² WYJĄTKOWYCH MOŻLIWOŚCI



nowoczesne powierzchnie
magazynowe



powierzchnie produkcyjne



najwyższa jakość
obsługi



partnerskie relacje
z Klientami

Już niemal od stu lat SEGRO jest wiodącym właścicielem, zarządcą i deweloperem nowoczesnych powierzchni magazynowych oraz produkcyjnych w Europie. Najwyższa jakość usług i trwałe relacje z Klientami budują silną pozycję spółki na rynku. Dziś portfolio dewelopera w Europie Centralnej to blisko 1,3 mln m² powierzchni, która odpowiada na potrzeby setek firm, pozwalając im się stale rozwijać i zwiększać efektywność.

U podstaw każdego sukcesu leżą partnerskie relacje. Żeby je zbudować, potrzebna jest przestrzeń, która daje wyjątkowe możliwości. Taką przestrzeń tworzy SEGRO.

Współpraca polskich MŚP z firmami logistycznymi

Wyniki badania FedEx SME Export Report pokazują, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa rozwijają swoją działalność na nowych rynkach przy wsparciu firm logistycznych. Ponad 80% badanych przyznało, że pomoc operatorów logistycznych jest dla ich działalności eksportowej oraz ekspansji na nowe rynki ważna lub kluczowa.

Polskie MŚP z optymizmem zapatrują się na przyszłość, głównie dzięki rosnącemu rynkowi e-commerce – prawie 80% z nich już teraz uzyskuje przychody z tego segmentu. Aż 95% z nich eksportuje swoje towary do innych krajów europejskich.

Firmy logistyczne ułatwiają rozwój eksportu – 42% badanych firm przyznaje, że firmy logi-



styczne pomagają im przezwyciężyć trudności związane z prowadzoną przez nich działalnością; przedstawiciele MŚP wskazują również na rolę firm transportowych w procesie rozwoju przedsiębiorstwa – 71% uznało ją za ważną lub bardzo ważną, 5% – za niezbędną.

Rosnąca konkurencja największym wyzwaniem biznesowym polskich MŚP – badani jako

główne bariery w rozwoju działalności wskazywali rosnącą konkurencję, przepisy niesprzyjające biznesowi i rosnące koszty produkcji. Aby radzić sobie z bieżącymi wyzwaniami, prawie połowa (45%) zadeklarowała, że inwestuje w nowe technologie, a 40% w marketing i reklamę.

Nowoczesne technologie w trakcie wdrażania – ponad połowa (52%) przedstawicieli polskich MŚP przyznała, że innowacje technologiczne ułatwią im rozpoczęcie lub wzmocnienie ekspansji na nowe rynki.

Zrównoważony rozwój jest kluczowy dla polskich MŚP – 61% przedsiębiorców biorących udział w badaniu uważa, że praktyki związane ze zrównoważonym rozwojem są dla nich istotne, ze względu m.in. na poprawę wizerunku firmy, zwiększenie zysków czy korzystny wpływ na kulturę firmy. ■

Dachser powiększa oddział w Strykowie

Rozbudowa oddziału obejmuje rozbudowę istniejącego magazynu o obiekty o łącznej powierzchni ponad 8 000 m² i ma zakończyć się w drugiej połowie 2018 r. Oddanie do użytku nowej hali przeładunkowej przewidziane jest na IV kwartał 2017 r.

W ramach inwestycji prowadzonej na terenie strykowskiemu oddziału Dachser powiększy powierzchnię magazynową o ok. 4500 m², a liczba ramp wzrośnie do 72. Znacznie zwiększy to możliwości przeładunkowe terminalu cross-dockingowego. Na dalszym etapie przedsięwzięcia powstanie nowoczesny trzykondygnacyjny biurowiec o powierzchni ok. 2400 m², w którym będzie mieściła się oprócz oddziału m.in. siedziba polskiego zarządu firmy oraz agencja celna Dachser.

- Budujemy bardzo nowoczesny obiekt, który znacznie usprawni nasze działania. Zdecydowanie zwiększymy zdolności przeładunkowe, magazyn będzie też dostosowany do przechowywania towarów niebezpiecznych. Zastosowane oświetlenia LED czy rekuperacji pozwoli nam oszczędzać energię. Aby minimalizować



wpływ naszej działalności na środowisko, będziemy m.in. gromadzić wodę deszczową. Chcemy, by było to też miejsce przyjazne pracownikom, znajdzie się tu więc stolówka, przestronny parking dla samochodów osobowych czy wiata na rowery – mówi Michał Simkowski,

General Manager Dachser European Logistics. Terminal w Strykowie jest obecnie jednym z ośmiu polskich oddziałów Dachser. Magazyn był pierwszą placówką operatora w naszym kraju, odkąd rozpoczął on tutaj działalność w 2006 r. ■

Instynkt i doświadczenie w jednym



www.qguar.com.pl

Quantum^{QGUAR}
IT for supply chain management

E-mobilność: wizje i scenariusze rozwoju

W trwającej obecnie dyskusji publicznej dotyczącej przyszłości rozwoju systemów społeczno-gospodarczych – e-mobilność stanowi jedno z kluczowych zagadnień. W jakim kierunku będzie się rozwijała i jakie narzędzia mogą pomóc w jej rozwoju?

W ostatnich latach pojawiło się wiele koncepcji i strategii na ten temat przygotowanych przez władze publiczne na różnych szczeblach zarządzania zarówno w skali globalnej i europejskiej, jak i Polski.

Opracowanie „E-mobilność: wizje i scenariusze rozwoju”, które ukazało się w ramach serii „Publikacja Europejskiego Kongresu Finansowego” przygotowane przez zespół naukowców i ekspertów, prezentuje wyniki badań dotyczących perspektyw i barier rozwoju e-mobilności, która wymaga głębokiej konwergencji trzech sektorów: transportowego, energetycznego i teleinformatycznego.

Koncepcja e-mobilności obejmuje rozwój technologii w zakresie magazynowania energii i upowszechnienie na szeroką skalę pojazdów



z napędem elektrycznym, w tym zasilanych wyłącznie z baterii, hybrydowych, a także wykorzystujących wodorowe ogniwa paliwowe. W wizjach przyszłości zarządzanie i sterowanie ruchem pojazdów będzie odbywało się przy coraz większym wykorzystaniu technologii

cyfrowych, a także coraz wyższym stopniu automatyzacji ruchu, w tym w pełni automatycznie. Nowe rozwiązania będą wdrażane obok już stosowanych od końca XIX wieku środków transportu szynowego: pociągów kolejowych, tramwajów, metra i trolejbusów, wykorzystujących trakcję elektryczną.

W monografii kompleksowo przeanalizowano możliwości oraz ograniczenia technologiczne i ekonomiczne. Autorzy podjęli się poszukiwania odpowiedzi na wiele różnych pytań, aby ustalić, jakie warunki powinny być spełnione, aby wizje w zakresie e-mobilności mogły się stać w Polsce rzeczywistością. ■

E-mobilność: wizje i scenariusze rozwoju
Jerzy Gajewski, Wojciech Paprocki,
Jana Pieriegud (red.)

Wydawnictwo: Publikacja Europejskiego Kongresu Finansowego
Centrum Myśli Strategicznych, Sopot 2017
Publikacja jest dostępna w wersji elektronicznej na stronie:
<http://www.efcongress.com/sites/default/files/e-mobilnosc.pdf>

V edycja TransPoland Translogistica

Od 8 do 10 listopada 2017 r. w EXPO XXI Warszawa, przy ulicy Prądyńskiego 12/14, odbędą się Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki TransPoland Translogistica. To największe w tej części Europy spotkanie profesjonalistów na co dzień związanych z transportem, logistyką, magazynowaniem i dystrybucją.

Swoje produkty i rozwiązania przedstawią wiodące firmy z branży TSL: działające w oparciu o zagadnienie transportu intermodalnego; firmy logistyczne, spedycyjne, transportowe (kolejowe, drogowe, morskie, lotnicze); producenci rozwiązań z zakresu telematiki oraz systemów zarządzania transportem, a także przegląd kart paliwowych, systemów poboru opłat oraz gield ładunków.

Uczestnictwo w TransPoland Translogistica to okazja na poznanie nowości w branży, nawiązanie kontaktów z przedstawicielami firm



logistycznych i rozmowę z producentami. Targi to miejsce gdzie zbierają się osoby decyzyjne – dyrektorzy logistyki i transportu w firmach zajmujących się produkcją, dystrybucją oraz handlem. Dzięki temu targi stanowią okazję do nawiązania relacji biznesowych z kluczowymi

partnerami. Uczestnicy będą mieli również okazję do poszerzenia wiedzy w trakcie specjalistycznych konferencji i paneli dyskusyjnych prowadzonych przez ekspertów. ■

Więcej na: www.trans-poland.pl

IDEALNE DO OŚWIETLENIA HAL PRZEMYSŁOWYCH OPRAWY LED PROMETHEUS



Firma **TheusLED** jest polskim producentem wysokiej jakości systemów oświetlenia przemysłowego, składającego się z opraw LED oraz zaawansowanej automatyki.

- Dedykowane rozwiązania dla przemysłu i logistyki
- Pełna obsługa - od analizy potrzeb do montażu
- Obniżenie zużycie energii od 50 do 90%
- Wydajne diody LED i zaawansowana automatyka
- Niska masa i gabaryty opraw - konstrukcja aluminiowa
- Temperatura pracy od -25°C do $+55^{\circ}\text{C}$
- Pozytywne wyniki badań fotobiologicznych
- Nietłukące oprawy, atest PZH
- Długoletnia gwarancja
- Ponad 40 dużych realizacji w 2015 roku



Kontenery w drodze z Grudziądza do UK

Grupa Stelmet, lider w produkcji i dystrybucji drewnianej architektury ogrodowej w Europie, w ostatnim tygodniu lipca dostarczyła do Wielkiej Brytanii 600. kontener z produktami z nowego zakładu MrGarden w Grudziądzu.

Produkty sprzedawane przez Grupę na rynku brytyjskim wytwarzane są głównie w uruchomionym w jesienią 2016 r. zakładzie w Grudziądzu. Od lutego br. dostawy do Wielkiej Brytanii

realizowane są z wykorzystaniem transportu morskiego. Produkty ładowane są do kontenerów, które przewożone są do portu w Gdyni. Tam trafiają na statek typu feeder, czyli kontenerowiec wykorzystywany głównie w transporcie bliskomorskim, na stałych trasach. Feeder w Polsce zatrzymuje się jeszcze w Szczecinie, potem płynie do portu w Immingham/Hull i dalej do Felixstowe w Wielkiej Brytanii. Z portu w Immingham/Hull kontenery trafiają do centrum dystrybucyjnego Grupy w Much Wenlock, nato-

miast z portu Felixstowe do położonego w pobliżu centrum dystrybucyjnego Grupy w Harwich. Pokonanie całej trasy zajmuje 5-6 dni.

- Dostarczyliśmy na wyspy 600. kontener z naszymi wyrobami. Zważywszy, że tradycyjny transport kołowy, przy obecnych stawkach, jest o około 26% droższy niż transport kontenerowy drogą morską, wszystkie produkty przeznaczone na rynek brytyjski ładujemy wyłącznie w kontenery. W szczycie sezonu planujemy wysłać około 15-20 jednostek dziennie i rozważamy, czy przy takich ilościach dla odcinka Grudziądz-Gdynia nie udałoby się zastąpić transportu kołowego transportem kolejowym - wskazał Stanisław Bieńkowski, prezes zarządu Stelmet S.A.

Transport morski w basenie Morza Bałtyckiego i Morza Północnego w dużym stopniu konkuruje z transportem kołowym, dlatego armatorzy wykorzystują jednostki kontenerowe zbliżone objętościowo do naczep. Podstawową jednostką jest kontener 45' HCPW. Przedstawiciel Grupy wskazuje, że średnia wielkość załadunku jest lepsza od średniej jaką uzyskiwano dla naczep. ■



Ochrona towarów wrażliwych na temperaturę

Emirates SkyCargo w ramach innowacyjnych rozwiązań chłodniczych we współpracy z firmą DuPont wprowadzają nową powłokę ochronną - White Cover Xtreme. Nowy produkt został wykonany z materiału Tyvek® Xtreme™ W50 firmy DuPont i zapewnia skuteczniejszą ochronę towarów wrażliwych na temperaturę przed ciepłem, zimnem i wilgocią.

Potrójna warstwa w nowych powłokach White Cover Xtreme działa jak tarcza odbijająca ciepło słoneczne w wysokich temperaturach i bariera izolacyjna zapobiegająca utracie ciepła w niskich temperaturach, tym samym pozwalając na utrzymanie wewnętrznej temperatury ładunku na właściwym poziomie. Ponadto oddychająca powłoka przepuszcza parę wodną, ograniczając skraplanie na powierzchni ładunku i zabezpieczając jego integralność.

Jako pionier w zakresie specjalistycznych powłok ochronnych przewoźnik wprowadził White Cover Advanced w kwietniu 2016 roku, po sukcesie rozwiązania White Cover. Służy ono przede wszystkim do ochrony produktów łatwo psujących się, takich jak warzywa i owoce o wyższej tolerancji na ciepło, natomiast White Cover Advanced wykorzystuje się do zabezpieczenia zapakowanych produktów farmaceutycznych bardziej wrażliwych na wzrost temperatury. Nowa powłoka White Cover Xtreme pozwoli ochronić towary wrażliwe na temperatury, w tym leki, przewożone w ekstremalnych i zmiennych warunkach pogodowych. ■



XIII edycja konkursu

Produkt Innowacyjny

dla Logistyki, Transportu i Produkcji 2017

Nabór projektów został otwarty!

Celem programu jest wyłonienie wyróżniających się produktów i usługi wspierających pracę działów logistycznych (sprzęt, urządzenia, technologie, IT, środki transportu, usługi). Zwycięzców konkursu wybiera niezależna kapituła składająca się z ekspertów branży TSL w Polsce.

Na zgłoszenia czekamy do 3 listopada 2017 r.

Udział w programie jest całkowicie bezpłatny.
Wyniki ogłoszone zostaną 7 grudnia 2017 roku podczas uroczystej Gali Logistyki, Transportu i Produkcji.
Laureaci uzyskają prawo do firmowania swoich produktów godłem „Produkt Innowacyjny 2017”



Zgłoś projekt
do konkursu:

www.innowacje.eurologistics.pl



SGH



CENTRUM
LOGISTYKI
I INNOWACJI



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

www.innowacje.eurologistics.pl

Skład podatkowy Rohlig Suus Logistics

Operator uruchomił nową usługę składu podatkowego, która umożliwia magazynowanie i przeladowywanie towarów akcyzowych w procedurze zawieszenia poboru akcyzy, takich jak alkohol, papierosy, oleje smarowe.

Zaletą składu podatkowego jest możliwość przechowywania towaru akcyzowego krajowego lub unijnego w procedurze zawieszenia poboru akcyzy przez dowolny czas, a jedynym ograniczeniem jest termin jego przydatności do użycia. Usługa pozwala także na nakładanie w składzie podatkowym znaków akcyzy (banderol) towa-

rów przywożonych z innych państw Unii Europejskiej, bez konieczności ich umieszczenia poza granicami kraju. Umożliwia również odroczenie zapłaty podatku akcyzowego do momentu wyprowadzenia towaru ze składu, co może mieć szczególne znaczenie dla firm utrzymują-



cych stałe zasoby magazynowe oraz dbających o przepływy finansowe, wynikające z obowiązku zapłaty podatku akcyzowego.

Korzystanie ze składu podatkowego ułatwia także elastyczne zarządzanie zapasami towarów, z uwagi na banderolowanie i wysyłkę tylko takich ilości, jakie są w danej chwili potrzebne. Przekłada się to na skrócenie czasu i kosztów operacji logistycznych, ponieważ nie ma konieczności konsolidacji zamówień.

Miejsce prowadzenia składu podatkowego reguluje zezwolenie wydane przez organy podatkowe, które określa także grupę wyrobów akcyzowych, będących przedmiotem działalności składu. Funkcjonowanie składu podatkowego podlega kontroli organów podatkowych. ■

PERSONALIA

Zmiany na szczycie Axi Immo

Na stanowisko Head of Industrial – Leasing Agency została nominowana Anna Głowacz, dotychczas partner Spółki, Associate Director Industrial & Logistic i szef śląskiego oddziału Axi Immo. Anna Głowacz będzie odpowiadać za zarządzanie kilkunastoosobowym zespołem najmu, a także budowanie i wzmacnianie relacji z klientami oraz partnerami biznesowymi.



Anna Głowacz dołączyła do zespołu Axi Immo w 2011 r., obejmując stanowisko Associate Director Industrial & Logistic, równocześnie otwierając oddział w Katowicach i przyjmując nominację na jego dyrektora. Na Śląsku wspierała rozwój firmy, biorąc aktywny udział w transakcjach najmu oraz nabycia

nieruchomości magazynowych i przemysłowych, jak również zarządzając zespołem konsultantów aktywnych w południowej Polsce.

Nowa dyrektor działu Industrial związana jest z branżą nieruchomości przemysłowych od ponad 10 lat. Przed dołączeniem do zespołu Axi Immo była aktywna na rynku nieruchomości komercyjnych, gdzie zdobywała doświadczenie agencyjne, również na stanowiskach dyrektorskich. Jest absolwentką Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Ukończyła studia podyplomowe w Wyższej Szkole Gospodarowania Nieruchomościami w Warszawie i kurs CCIM. ■

OT Logistics rozszerza skład Zarządu

Rada Nadzorcza Spółki OT Logistics S.A. powołała w skład zarządu Andrzeja Klimkę, dotychczasowego dyrektora Dywizji Żegluga Śródlądowej oraz Richarda Jenningsa, menedżera branży portowej i logistycznej o międzynarodowym doświadczeniu. Nowi członkowie zarządu objęli funkcje wiceprezesów.

Andrzej Klimek

pełnić zaczął funkcję wiceprezesa zarządu ds. operacyjnych i jest odpowiedzialny za koordynację działań operacyjnych realizowanych przez spółki Grupy Kapitałowej OT Logistics. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe związane z zarządzaniem produkcją i logistyką. Pełnił funkcje menadżerskie w wie-



Andrzej Klimek



Richard Jennings

lu spółkach, pracował między innymi w latach 2004-2007 w Odratrans S.A., H. Cegielski – Poznań S.A., Stomil – Poznań S.A. i Jamalex Sp. z o.o., gdzie przygotowywał i wdrażał rozwiązania z zakresu zarządzania strategicznego i optymalizacji procesów zarządzania produkcją i systemami logistycznymi.

Richard Jennings


jest obecnie odpowiedzialny za realizację stra-

tegi handlowej Grupy Kapitałowej OT Logistics na rynku krajowym i międzynarodowym, w tym osiągnięcie celów wynikających między innymi z budowania przez Grupę korytarza transportowego Bałtyk-Adriatyk.

Posiada 35-letnie doświadczenie w branży logistycznej i transportowej. Karierę zawodową rozpoczął jako menedżer ds. transportu w firmie Hapag-Lloyd, a następnie w Unilever. Pracował na kierowniczych stanowiskach w firmie logistycznej P&O Containers oraz Associated British Ports. Był również dyrektorem rozwoju w PD Ports, a także dyrektorem ds. handlu w Euroports Holding. Pełnił też funkcję dyrektora operacyjnego w Impala Terminals Group z Grupy Trafigura. Do czasu zatrudnienia w OT Logistics był dyrektorem w Solent Stevedores, brytyjskiej grupie skupiającej 12 terminali portowych wyspecjalizowanych w przeladunkach masowych, ro-ro i kolejowych. ■



VI EDYCJA



**Supply
chain
designer**

Zapraszamy do zgłaszania
swoich projektów w programie
Supply Chain Designer 2017



SUPPLY CHAIN
DESIGNER

Gromadzimy i nagradzamy najlepsze rozwiązania, które są efektami twórczości operacyjnej i poprawiają efektywność w obszarze szeroko rozumianego łańcucha dostaw.

ZGŁOŚ UDZIAŁ W PROGRAMIE NA:

www.schd.eurologistics.pl



Logistyka a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa

Chyba w większości podręczników z dziedziny logistyki znajduje się stwierdzenie, że sposób zarządzania procesami logistycznymi wywiera duży wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw. Czy tak jest naprawdę i czy możemy je zaobserwować w każdym przypadku?



■ Dariusz Milewski
dr hab. prof. US
Uniwersytet Szczeciński

Badając wpływ logistyki, zarządzania procesami logistycznymi na wyniki finansowe przedsiębiorstwa, należy w pierwszej kolejności ustalić udział jej kosztów w kosztach całkowitych oraz wpływ funkcjonowania na pozostałe strefy przedsiębiorstwa. Konieczne jest więc udzielenie odpowiedzi na pytania: jaki jest udział kosztów logistyki w kosztach całkowitych (problem optymalizacji kosztów logistyki) oraz jaki jest wpływ funkcjonowania sfery logistyki na funkcjonowanie innych sfer (produkcja, sprzedaż).

Koszty logistyczne

Na temat udziału kosztów procesów logistycznych w kosztach całkowitych od lat prowadzone są różnego rodzaju badania. Według danych firmy konsultingowej Establish przeciętne koszty logistyki stanowiły 7,87% sprzedaży, a jednostkowe wyniosły 56,69 USD/CWT w 2012 r. Prawidłowość ta utrzymuje się od lat, bo na przykład w latach 2001 i 2002 przeciętnie stanowiły 7,87% sprzedaży.

Wyższy udział (8,37%) zanotowano w 2004 r. Koszty logistyki wynoszą ok. 8-10% PKB, a dominującą pozycję (44%) zajmują koszty transportu (3,44% sprzedaży w 2011 r. i 3,79% w 2012 r.).

Branża

Wielu autorów publikacji naukowych, prac badawczych czy ekspertów przyjmuje, że udział kosztów logistycznych w kosztach całkowitych wynosi 20-30%, a w wielkości sprzedaży ma stanowić ok. 8%. Koszty te jednak kształtują się różnie i zależą od branży, wielkości firmy oraz kraju.

Przykładowo w branży rolno-spożywczej udział kosztów logistyki wynosi 42,2%, a w wartości sprzedaży - 27,5%¹. Ponad 86% kosztów logistycznych stanowią koszty fizycznego przepływu materiałów, z czego największy udział mają: zużycie paliwa, materiałów

¹ Wajszczuk K., Cieszkowski A. Logistics costs analysis as an assisting tool to achieve competitive. Advantage for agricultural enterprises. The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System Copenhagen, Denmark: August 24-27, 2005; Wajszczuk K., Wielicki W. The level and structure of logistics costs in great area agricultural enterprises. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu 2004 - CCCLIX. Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2004.



i energii – 43,6%, a także koszty pracy – 24,9%. Wpływ na to ma specyfika produkcji rolnej (np. pokonywanie dużych odległości, sezonowość, zróżnicowanie ładunków, wysoki stopień specjalizacji). Z drugiej strony (według autorów innych badań) koszty logistyki w sektorze rolno-spożywczym mogą być stosunkowo niższe, na przykład ze względu na prostsze łańcuchy dostaw². Jednak pomimo tego zdarzyć się może, że będą w większym stopniu wpływały na cenę z powodu niskiej stopy wartości w stosunku do masy. Co więcej, produkty łatwo psujące się są wrażliwe na opóźnienia. Badania Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) wykazały, że poprawa w jakości infrastruktury handlu i transportu w 10% może zwiększyć eksport rozwijających się rolniczych krajów o 30% (OECD, 2013).

Pomimo dużego wpływu specyfiki prowadzonej działalności gospodarczej na koszty, widoczne są pewne prawidłowości – na przykład zazwyczaj wysoki udział kosztów transportu. Badania przeprowadzone w jednej z fabryk branży papierniczej (papier, kartony, tektura falista) wykazały, że koszty transportu stanowią 75% udziału w kosztach całkowitych logistycznych³. Co interesujące, według autorów badań, same koszty logistyczne wyniosły 62%. Może wydawać się to zdumiewające, gdy weźmiemy pod uwagę fakt, że występują w przemyśle wysokich technologii. Zazwyczaj w tej branży spodziewamy się, że to koszty produkcji powinny być najwyższe.

Lokalizacja

Znaczenie logistyki dla efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa jest też różne w różnych krajach, co wynika z wielu czynników, m.in. z uwarunkowań geograficznych. Przykładowo w Finlandii udział kosztów logistyki w przemyśle i handlu w 2009 r. kształtował się na poziomie 12,1% obrotów (8,6% PKB)⁴, przy czym logistyka odgrywa tam większe znaczenie w handlu niż w przemyśle. Powtarza się jednak prawidłowość dotycząca kosztów transportu, które w Finlandii stanowią największy udział w kosztach całkowitych logistyki i są dwa razy większe niż średnie koszty transportu w krajach Unii Europejskiej. Na nieco wyższym, ale porównywalnym poziomie (14,2% obrotów i 14,70% PKB), kształtują się koszty logistyki w innym kraju skandynawskim – Norwegii⁵.

Skala działalności

Wpływ na koszty logistyczne ma oczywiście również skala prowadzonej działalności gospodarczej. B. Ślusarczyk i S. Kot przeprowadzili na ten temat badania wśród 186 małych i średnich oraz 19 mikro firm z południa Polski (większość ze Śląska)⁶. W badanych przedsiębiorstwach udział kosztów transportu stanowi 36,1% (6,16% sprzedaży), składowania – 24,3%, utrzymania zapasów –

Do podejmowania decyzji w sferze logistyki potrzebny jest specyficzny rachunek kosztów, którego nie odzwierciedlają przekroje kosztowe stosowane w tradycyjnej księgowości. Problemem jest również to, że pewne kategorie kosztowe, znane z teorii logistyki, nie są stosowane w praktyce.

3,47%, a koszty administracyjne – 3,3%. Strukturę taką można tłumaczyć oczywiście stosunkowo krótszymi odległościami przewozu w mniejszych firmach. Interesujący i wart podkreślenia jest komentarz autorów, którzy nie ufają w prawdziwość tych deklaracji, ponieważ badane firmy nie przedstawiły metodologii liczenia kosztów. Tu dochodzimy do kolejnego problemu – jak wyliczyć koszty logistyki?

Teoria a praktyka

Do podejmowania decyzji w sferze logistyki potrzebny jest specyficzny rachunek kosztów, którego nie odzwierciedlają przekroje kosztowe stosowane w tradycyjnej księgowości. Problemem jest również to, że pewne kategorie kosztowe, znane z teorii logistyki, nie są stosowane w praktyce. Należą do nich przede wszystkim kapitałowe koszty zapasów, koszty wynikające z wyczerpania zapasów oraz koszty utraconej sprzedaży.

Z utrzymaniem zapasów wiązać się może konkretny koszt kredytu zaciągniętego na sfinansowanie zakupu większej partii towaru od dostawcy, może to być koszt zamrożenia kapitału w zapasach. Jest to więc tzw. koszt alternatywny, ponieważ kapitał mógłby przynieść korzyści finansowe (np. procentować na lokacie bankowej). Są też oczywiście inne koszty np. strat powstających podczas magazynowania, kradzieży itp.

Zupełnie specyficznym kosztem jest koszt utraconej sprzedaży, który nie jest i nie może być ewidencjonowany w tradycyjnej księgowości. Może być on co najwyżej szacowany. Przykładowo, jeśli dany poziom zapasów sprzedawanych towarów zapewnia 95% realizacji zamówień przez klientów, to można założyć, że 5% sprzedaży jest utracone. Jednak z jednej strony, klienci mogą kupić towar w późniejszym terminie lub odwrotnie – mogą zrezygnować całkowicie ze współpracy z dostawcą. Trudno taką zależność ująć w modelu matematycznym, można oprzeć się co najwyżej na informacjach od klientów lub na doświadczeniu.

Obniżka kosztów

W kosztach całkowitych przedsiębiorstwa ważny jest nie tylko udział kosztów logistycznych, ale przede wszystkim możliwość ich obniżenia. W literaturze logistycznej podkreśla się konieczność tzw. podejścia systemowego – całościowego. Polega ono między innymi na szukaniu optymalnych rozwiązań z punktu widzenia korzyści całego systemu, a nie tylko poszczególnych jego części.

² Aid for trade and value chains in transport and logistics ©OECD/WTO 2013.

³ Tereshkina T. Efficiency estimation of processes in supply chain management of pulp and paper production. LogForum, Scientific Journal of Logistics 2011, Vol. 7, Issue 4, No. 7 (ISSN 1734-459X).

⁴ Solakivi T., Ojala L., Lorentz H., Laari S., Töyli J. Finland State of Logistics 2012. Publications of the Ministry of Transport and Communications 25/2012.

⁵ Hovi IB., Hansen W. Logistics costs in Norway. Key figures and international comparisons. TØI report, Oslo 2010.

⁶ Ślusarczyk B., Kot S. Logistics Costs Identification in SME in Poland. Advanced Logistic Systems 2013;7, No. 1:91-96.

Tabela 1.

DANE WEJŚCIOWE DO OBLICZENIA RENTOWNOŚCI INWESTYCJI

Potencjał produkcyjny [kartony/rok]	Nakłady inwestycyjne [zł]	Koszt całkowity stały [zł/rok]	Koszt jednostkowy zmienny wytworzenia [zł/l]	Cena producenta [zł/l]
120 000 000	50 000 000	13 000 000	1,68	1,86

Źródło: Dane szacowane przez Autora

Tabela 2.

DANE DO OBLICZENIA KOSZTÓW LOGISTYCZNYCH

Ciężar soku [kg/l]	Ilość soków na palecie [l//palecie]	Koszty utrzymania zapasów	Stawka za wejście/wyjście palety do/z magazynu [zł/paleta]	Stawka za magazynowanie [zł/dzień/paleta]
1	768	10%	3,50	0,70

Źródło: Dane szacowane przez Autora

Tabela 3.

STAWKI TRANSPORTOWE ZA WYNAJEM POJAZDÓW

Ładowość [palety]	10	16	24	34
Tonaż [tony]	3,5	5,5	20	28
Stawka transportowa [zł/km]	2,7	3	3,6	4

Źródło: Dane szacowane przez Autora

Modele logistyczne uwzględniają tzw. trade-off („coś za coś”) – w wyniku podjęcia decyzji dotyczącej jednego procesu, jego koszty mogą się zmniejszyć, ale powstałe oszczędności mogą być okupione wzrostem kosztów innego procesu. Klasyczny trade-off to oczywiście znany model optymalizacji zapasów uwzględniający koszty utrzymania zapasów i koszty ich tworzenia. Skoro więc jedne koszty, w wyniku podjęcia danej decyzji, rosną, a inne maleją, to być może mimo ich optymalizacji wcale nie nastąpi istotny spadek kosztów całkowitych.

Procesy logistyczne

To, że sposób zarządzania procesami logistycznymi może nie mieć istotnego wpływu na koszty, nie musi wcale oznaczać, że zarządzanie procesami logistycznymi nie ma znaczącego wpływu na wyniki finansowe przedsiębiorstw. Przeprowadzone badania dowodzą, że ważniejszy może być wpływ sprawności procesów logistycznych w postaci przede wszystkim dobrej obsługi logistycznej klientów i ich satysfakcji, czego konsekwencją jest większa sprzedaż. Oczywiście, stanie się tak przy założeniu, że obsługa klienta jest istotnym czynnikiem konkurencyjności firmy. Poza tym sprawność procesów logistycznych ma wpływ na efektywność innych procesów np. produkcyjnych.

Dla przykładu, M. Tracey badając znaczenie wydajności procesów logistycznych na obsługę klienta i udział w rynku⁷, wykazał, że im większa jest wydajność procesów logistycznych, tym większe okazują się możliwości zapewnienia lepszej obsługi, im wyższy poziom obsługi producenta, tym lepsze jego wyniki, a poziom elastyczności produkcji wzmacnia relację między wydajnością logistyki, obsługą klienta i wynikami firmy.

Związki takie potwierdzają również inne badania. Przykładowo Stank, Goldsby, Shawnee i Vickery zidentyfikowali silne korelacje w odniesieniu do następujących hipotez:

1. Dobre relacje w łańcuchu logistycznym mają pozytywny wpływ na wydajność operacyjną.
2. Dobre relacje w łańcuchu logistycznym mają pozytywny wpływ na efektywność kosztową.
3. Dobre relacje w łańcuchu logistycznym mają pozytywny wpływ na zadowolenie klienta.

Mniej istotne okazały się relacje takie jak: wpływ wydajności operacyjnej czy efektywności kosztowej logistyki na zadowolenie klienta, a także wpływ zadowolenia klienta na lojalność klienta oraz wpływ lojalności klienta na udział w rynku.

Problemy prezentowane powyżej przedstawiono na przykładzie firmy produkującej napoje, które oparto o przypadek firmy Zbyszko⁸. Część danych wykorzystanych w kalkulacjach (Tabele 1-3) zostało oszacowanych przez autora na podstawie własnej wiedzy oraz informacji z rynku usług transportowych i logistycznych.

Dane i sposoby wykorzystania ich w kalkulacjach wynikają z następujących założeń:

- produkty wytwarzane na nowej linii produkcyjnej mają być sprzedawane na terenie całej Polski;
- obszar sprzedaży został podzielony na regiony odpowiadające województwom;
- wielkość sprzedaży na województwa została podzielona proporcjonalnie wg ilości mieszkańców;
- na terenie jednego województwa soki sprzedawane są do średnio pięciu hurtowników;

⁷ Tracey M. The importance of logistics efficiency to customer service and firm performance. *International Journal of Logistics Management* 1998;9;2; ABI/INFORM Complete pg. 65.

⁸ Firma Zbyszko finalizuje uruchomienie nowej linii rozlewniczej, 22.07.2014 [dostęp: 2.08.2017, <http://www.portalspozywczy.pl/napoje/wiadomosci/zbyszko-company-50-mln-zl-na-inwestycje-w-rozlew,103309.html>]

Tabela 4.

WYNIKI OBLICZEŃ DOTYCZĄCE CZTERECH WARIANTÓW PROCESÓW LOGISTYCZNYCH

Wariant	Sprzedaż ilościowa [kartony/rok]	Koszt wytworzenia [zł/rok]	Koszty fizycznej dystrybucji [zł/rok]	Koszt całkowity [zł/rok]	Przychód [zł/rok]	Zysk [zł/rok]
I. Dostawy bezpośrednie	95 000 000	163 100 000	5 163 181	168 263 181	176 700 000	8 436 819
II. Dostawy przez magazyny regionalne	95 000 000	163 100 000	6 812 820	169 912 820	176 700 000	6 787 180
III. Lepszy poziom LOK	110 000 000	186 800 000	7 832 179	194 632 179	204 600 000	9 967 821
IV. Lepsza organizacja dostaw. Koszty dystrybucji niższe o 20%	100 000 000	171 000 000	5 605 528	176 605 528	186 000 000	9 394 472

Źródło: Obliczenia własne Autora

Tabela 5.

STRUKTURA KOSZTÓW LOGISTYCZNYCH

Wariant	Koszty transportu do magazynu	Koszty zapasów	Koszty dostaw do klientów	Suma
II. Dostawy przez magazyny regionalne	3 712 091	1 083 779	1 012 074	5 807 943
Procentowo	65%	19%	16%	

Źródło: Obliczenia własne Autora

- średnia odległość z zakładu produkcyjnego w Radomiu⁹ do odbiorców w danym województwie odpowiada odległości z Radomia do stolicy tego województwa;
- średnia odległość z magazynu dystrybucyjnego w danym województwie do odbiorców hurtowych wynosi 50 km;
- wszystkie usługi logistyczne są wynajmowane – zarówno transportowe, jak i magazynowe;
- w kosztach utrzymania zapasów oprócz kosztów magazynowania uwzględniono koszty zamrożenia kapitału w zapasach – 10%;
- koszty dystrybucji i produkcji są powiązane z wielkością sprzedaży.

Wyniki obliczeń przedstawione zostały w Tabeli 4 – są one w pewnym stopniu zbieżne z wynikami prezentowanymi w literaturze badań.

Obliczenia zostały dokonane dla następujących wariantów:

- dostawy bezpośrednie – bezpośrednio z zakładu produkcyjnego do odbiorców hurtowych pojazdami o ładowności 24 palet, ale wypełnionymi tylko 22 paletami z powodu 20 ton ładowności pojazdów;
- dostawy przez magazyny regionalne – dowóz produktów pojazdami 34-paletowymi do magazynów dystrybucyjnych, w których są one magazynowane, a następnie dowóz do odbiorców mniejszymi pojazdami – 24-paletowymi;
- lepszy poziom LOK (logistyczna obsługa klienta) – w tym wariantcie założono, że dostawy poprzez magazyny dystrybucyjne pozwolą na polepszenie obsługi logistycznej;
- lepsza organizacja dostaw – koszty dystrybucji niższe o 20%, w tym wariantcie założono, że koszty dostaw z magazynów można obniżyć dzięki łączeniu dostaw i wykorzystaniu większych pojazdów.

Organizacja dostaw za pośrednictwem magazynów regionalnych może pozwolić na obniżenie kosztów całkowitych w stosunku do dostaw bezpośrednich, jeżeli dodatkowe koszty zapasów zostaną zrekompensowane redukcją kosztów transportu. Taka sytuacja teoretycznie może wystąpić, jeżeli pojazdy o większej ładowności (34-paletowe), a więc o niższych kosztach jednostkowych, niż w przewozach bezpośrednich (24-paletowe), zostaną wykorzystane do przewozów na stosunkowo dłuższych trasach dowozowych do magazynów. Z tych magazynów towary mogą być wysyłane do klientów mniejszymi pojazdami.

W przedstawianym przypadku tak się jednak nie stało. W wariantcie II nastąpił wzrost kosztów dystrybucji w stosunku do wariantu I. Koszty zapasów nie stanowią dużego udziału, co potwierdzają wyniki prezentowanych wcześniej badań (struktura kosztów dla wariantu II w Tabeli 5). Duży udział, pomimo krótkich odległości, mają koszty dostaw finalnych z magazynów regionalnych do odbiorców. W związku z tym na zyskowność wpływ ma wydajność tych procesów.

W wariantcie III założono, że wykorzystanie magazynów pozwoli na zwiększenie poziomu logistycznej obsługi klienta, dzięki skróceniu czasu dostawy oraz lepszemu dopasowaniu wielkości dostaw do potrzeb klientów. Jeśli obsługa ta przynosi klientom istotną korzyść, mogą oni zwiększyć sprzedaż, co założono w tym wariantcie (wzrost z 95 mln do 110 mln kartonów). Wraz z wielkością sprzedaży zwiększyły się też koszty produkcji.

Lepszą organizację dostaw z magazynów (dostawy łączone) zakłada wariant IV. Założono, że większa wydajność pozwoli na zmniejszenie kosztów tych dostaw o 20%. Przy wynikającym stąd poziomie kosztów całkowitych firma może osiągnąć porównywalny jak w wariantcie III poziom zysku, przy mniejszym wzroście sprzedaży (wzrost z 95 mln do 100 mln kartonów).

W analizowanym przypadku wpływ decyzji w sferze logistyki rzeczywiście może więc mieć istotny wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. ■

⁹ Warunki zadania zostały zmienione przez autora w stosunku do rzeczywistego przypadku firmy Zbyszko.

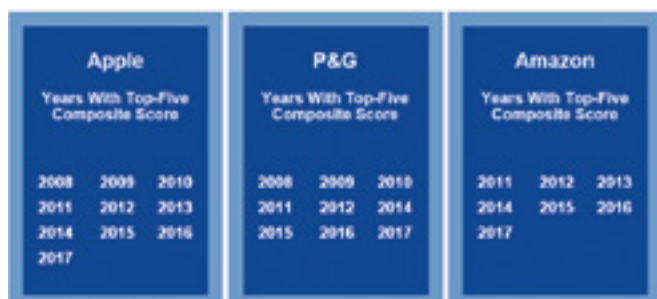
Liderzy łańcuchów dostaw 2017 – Top 25

Po raz trzynasty firma Gartner ogłosiła ranking 25 liderów łańcuchów dostaw na świecie.

W zestawieniu na 2017 rok znalazły się firmy, które tworzą i przekształcają łańcuchy dostaw tak, aby jak najlepiej odpowiadały one obecnemu popytowi, prezentują najlepsze praktyki, które stanowią inspirację dla menedżerów łańcuchów dostaw na całym świecie.

Najwyższą pozycję w rankingu zachowała firma Unilever, a kolejne miejsca zajęły McDonald's, Inditex, Cisco Systems i H&M. W tegorocznym zestawieniu pojawiły się dwie nowe firmy: Nokia (po siedmiu latach przerwy) i Diageo (po raz pierwszy na liście Top 25).

Obok listy Top 25 w 2015 r. wprowadzono nową kategorię, aby podkreślić osiągnięcia i możliwości wieloletnich liderów zestawień. To kategoria „Mistrzów” łańcuchów dostaw, a znaleźć się na niej mogą te firmy, które przez wiele lat plasowały się w czołówce rankingu. W tym roku do grona mistrzów łańcuchów dostaw – firm Apple i P&G, dołączył kolejny lider – firma Amazon.



Mistrzowie łańcuchów dostaw 2017

Z analizy działań podejmowanych przez światowych liderów w łańcuchach dostaw wyłaniają się trzy główne trendy, które decydują o tym, że to właśnie te, a nie inne firmy zasługują na miano światowych liderów. Działania, które wpływają na ich wysoką pozycję, dają możliwości rozwoju i dystansują od pozostałych firm, to: rozwijanie cyfryzacji, budowanie organizacji, które szybko adaptują się do nowych warunków rynkowych oraz rozwijanie zdrowych ekosystemów zapewniających dobry stan zdrowia ludzi, środowiska i współpracy partnerskiej. To najwyraźniejsze trendy wśród liderów łańcuchów dostaw.

Gartner Supply Chain Top 25

W rankingu łańcuchów dostaw Top 25 porównywane są dwa główne elementy: działalność biznesowa i opinie. Działalność biznesowa przedstawiona jest w postaci wyników finansowych oraz aktywności CSR i dotyczy przeszłości, z kolei drugi element – opinie, koncentruje się na potencjale przywództwa w łańcuchu dostaw w przyszłości. Te dwa połączone komponenty dają wynik końcowy. ■

Mistrzowie łańcuchów dostaw 2017

Miejsce	Firma	Inne opinie ¹ (169 głosów) (25%)	Opinie Gartner ¹ (38 głosów) (25%)	Trzyletni ważony wskaźnik ROA ² (20%)	Rotacja zapasów ³ (10%)	Trzyletni ważony wzrost dochodu ⁴ (10%)	Wskaźnik CSR ⁵ (10%)	Łączny wynik ⁶
1.	Unilever	2074	649	10,2%	6,8	1,9%	10,00	6,39
2.	McDonald's	1264	442	13,9%	174,5	-4,2%	3,00	5,27
3.	Inditex	1192	337	16,3%	3,7	12,0%	10,00	4,98
4.	Cisco Systems	1018	524	8,3%	13,5	0,8%	10,00	4,82
5.	H&M	901	208	22,0%	3,0	12,5%	10,00	4,63
6.	Intel	952	486	10,5%	4,0	4,6%	7,00	4,42
7.	Nestlé	1159	345	7,9%	5,1	-0,6%	10,00	4,10
8.	Nike	1290	207	16,2%	3,8	7,9%	6,00	4,07
9.	Colgate-Palmolive	843	313	18,0%	5,0	-4,9%	6,00	4,03
10.	Starbucks	926	143	20,3%	11,1	12,7%	4,00	3,80
11.	PepsiCo	974	356	8,5%	9,0	-1,8%	6,00	3,67
12.	3M	553	210	15,3%	4,2	-1,1%	10,00	3,54
13.	Johnson & Johnson	878	269	11,8%	2,6	0,4%	7,00	3,50
14.	Coca Cola Company	1579	232	7,8%	5,7	-4,2%	4,00	3,46
15.	Nokia	315	133	5,8%	5,6	46,3%	10,00	3,32
16.	BASF	579	298	6,1%	4,0	-10,6%	10,00	3,21
17.	Schneider Electric	546	325	4,2%	5,1	-0,3%	10,00	3,15
18.	Wal-Mart Stores	1312	225	7,5%	8,0	0,6%	3,00	3,11
19.	HP Inc.	399	275	6,6%	9,8	-5,4%	10,00	3,06
20.	L'Oréal	657	174	10,4%	2,8	5,1%	5,00	2,72
21.	Kimberly-Clark	607	163	11,8%	6,5	-2,6%	5,00	2,68
22.	BMW	681	129	3,7%	4,1	6,6%	10,00	2,62
23.	Diageo	481	190	8,9%	0,9	-1,7%	7,00	2,57
24.	Lenovo	498	223	1,5%	14,0	7,2%	7,00	2,50
25.	Samsung Electronics	958	100	7,3%	15,1	-3,6%	4,00	2,46

UWAGI:

¹ Opinie firmy Gartner oraz inne głosy: bazowały na każdym przeprowadzonym do tej pory rankingu.

² ROA: (przychód netto 2015/całkowitych aktywów 2015) * 50%) + (przychód netto 2014/całkowitych aktywów 2014) * 30%) + (przychód netto 2013/całkowitych aktywów 2013) * 20%).

³ Rotacja zapasów: koszty produktów sprzedanych w 2015/kwartalnie średnie zapasy w 2015.

⁴ Wzrost dochodu: (zmiana dochodu 2015-2014) *50%) + (zmiana dochodu 2014-2013) *30%) + (zmiana dochodu 2013-2012) *20%).

⁵ Wskaźnik CSR: indeks społecznej odpowiedzialności korporacji, który mierzy zaangażowanie, przejrzystość działań i wywiązywanie się z podjętych zobowiązań.

⁶ Łączny wynik: (inne głosy *25%) + (opinia firmy Gartner *25%) + (ROA *20%) + (obróty zapasami *10%) + (wzrost dochodu *10%) + (CRS wskaźnik wyniku *10%).

Źródło: Gartner (maj 2017)





V Kongres Transportowy

12 października 2017, Hotel Novotel Airport Warszawa



WIEDZA

- » Bogaty program merytoryczny
- » Debaty
- » Porady prawne

BIZNES

- » Liderzy rynku przedstawią swoje zapotrzebowanie na usługi transportowe
- » Sesja handlowa
- » Strefa produktów i usług dla firm transportowych

Partnerzy konferencji:



PEMA

CAR-PORT

CAR-PORT

Trimble
Transport & Logistics

interLAN

COLIAN Logistic

hempelmann
wittmöller

tankpool24

Partnerzy merytoryczni:

ITD-PIP
Kancelaria transportowa

GALT

Trainers
Team

CDS

LOANDIS

Kancelaria Prawna
Radosław Puciński & Partner

Zapisz się na www.kongrestransportowy.pl

Barometr SCM

W tej edycji Barometru SCM (supply chain management) pytamy o wpływ zmian w transporcie drogowym na organizację łańcuchów dostaw.

Obecne zmiany obserwowane w transporcie drogowym nie pozostają bez wpływu na kondycję dotychczas wypracowanych łańcuchów dostaw. Wymagają od operatorów logistycznych podejmowania kolejnych działań, aby przepływ towarów i usług pozostał niezachwiany, a potrzeby klientów zaspokojone.

Menedżerowie logistyki muszą zmierzyć się między innymi z jednej strony z regulacjami unijnymi dotyczącymi pensji minimalnej kierowców, zakazu weekendowych odpoczynków w pojeździe, propozycjami pakietu mobilności o m.in. delegowaniu pracowników, z drugiej strony z trudną sytuacją na rynku pracy, czyli brakiem kierowców i problemami z zapewnieniem podwójnych osad, a także ze wzrostem kosztów transportu drogowego – pensji pracowników, ubezpieczenia itp. Wiemy, że to tylko część wyzwań, które trzeba podjąć.

Jak przedstawiciele branży oceniają wpływ zmian transportowych na obsługiwane łańcuchy dostaw i w jaki sposób przygotowują się na nie, aby sprostać oczekiwaniom swoich klientów?



Paweł Trębicki

dyrektor generalny Raben Transport

Ostatnie dwa lata były dla branży transportowej bardzo dynamicznym i pełnym wyzwaniom okresem. Wyzwań nie brakło zarówno po stronie legislacyjnej: pensja minimalna dla kierowców w transporcie międzynarodowym, zakaz spędzania przedłużonych odpoczynków w pojeździe, czy ustawa o monitorowaniu drogowego przewozu towarów, jak również po stronie rynku pracy, gdzie braki kadrowe wymusiły dużą presję na wynagrodzenia. Równolegle obserwujemy zmianę pokoleniową, która np. w zawodzie kierowcy przenosi punkt ciężkości na work-life balance, co znacznie ogranicza gotowość do pozostawiania w trasie przez dłuższy czas. W kontekście ostatnich afer w branży oraz stałych trendów ekologicznych widać też coraz wyraźniej narastającą niechęć do pojazdów z silnikiem

Diesela. Należy spodziewać się wprowadzenia w kolejnych miastach zakazów wjazdu dla ruchu ciężkiego, a w szczególności dla pojazdów o tradycyjnym napędzie. Z czynników makroekonomicznych... branża cieszy się z dobrej sytuacji gospodarki krajowej i europejskiej oraz stosunkowo niskiej ceny paliwa, martwi w zakresie transportu międzynarodowego umacniającym się kursem naszej rodzimej waluty.

Uważam, że sytuacja branży transportowej jest niekorzystna i niestety będzie się pogłębiać. Zleceń nie brakuje, ale przewoźnicy na nich nie zarabiają. Potwierdzają to liczne raporty o upadłościach, zaległościach kredytowych oraz malejący popyt na nowy tabor. Zauważyć można brak wiary w przyszłość i duże obawy przed sankcjami wynikającymi z ostatnich regulacji, przez które transport stał się biznesem wysokiego ryzyka o zerowej lub niskiej opłacalności.

W tym kontekście jestem przekonany, że należy spodziewać się istotnego wzrostu cen. Jak do tej pory tylko część klientów zauważa taką konieczność, pozostali wciąż poszukują chwilowo najtańszego rozwiązania, wykorzystując dużą konkurencję w branży. To w jakiejś części zrozumiałe, ponieważ sami odczuli już wewnętrzną presję na wzrost wynagrodzeń i starają się minimalizować dodatkowy negatywny wpływ cen usług zewnętrznych. W mojej ocenie taka strategia do niczego jednak nie prowadzi. Zmiany są na tyle głębokie i trwałe, iż lepiej zaakceptować

rzeczywistość i w jej ramach poszukać najlepszych rozwiązań. Płaszczyzn do współdziałania i choćby częściowej neutralizacji wzrostu kosztów jest wiele. Za- i rozładunki trwają ciągle zbyt długo lub nie są zsynchronizowane z dostępnym czasem pracy kierowcy, zmniejszając rotację taboru lub niepotrzebnie wymuszając podwójne obsady. Środki transportu lub organizacja dostaw nie zawsze są odpowiednio dostosowane do potrzeb klienta. Ciesząc się z niskiej stawki za kilometr, nie zauważamy, iż w kilkudziesięciu procentach ładowności tak naprawdę wozimy powietrze. Przykłady można mnożyć. Wystarczy jednak dobra wola i chęć współpracy, a rozwiązania na pewno się znajdą. Myślę też, że nie ma faktycznej alternatywy. W wielu przepisach europejskich jest już dzisiaj zapisana współodpowiedzialność finansowa zleceniodawcy, więc współpraca z nieodpowiedzialnym partnerem, pomimo z pozoru skutecznych klauzul prawnych, może okazać się kosztowna. Poza tym różne organizacje społeczne, jak również związki zawodowe na poziomie europejskim, skutecznie identyfikują zleceniodawców, którzy działają sprzecznie z deklarowanymi wartościami i nagłaśniają takie przypadki w mediach. To może wywołać spory kryzys wizerunkowy, a przecież wizerunek w mediach, a szczególnie w sieci, może dzisiaj decydować o „być albo nie być” firmy. Czasy budowania przewagi konkurencyjnej na niskich kosztach pracy to już przeszłość. Trzeba mocniej ruszyć głową. ■



Karol Miszta

CEO / Member of the Board International Roadfreight Rohlig Suus Logistics

Z punktu widzenia Rohlig Suus Logistics obok wyzwań w transporcie drogowym, branża TSL będzie zmuszona w najbliższych latach zmierzyć się z rosnącymi wymaganiami klientów, związanymi z rozwiązaniami IT w logistyce, sytuacją na rynku pracy czy spadkiem rentowności usług.

Obserwujemy dynamiczny wzrost oczekiwań klientów branży TSL, wykraczających poza

podstawową działalność logistyczną. Kontrahenci wymagają już nie tylko kompleksowej obsługi, ale również nowoczesnych rozwiązań IT, dogłębnej znajomości ich branży czy specyfiki działalności. Oczekiwania dotyczące rosnącej skali automatyzacji procesów logistycznych czy szybkości przekazywania informacji, wymagają od operatorów nieustannego inwestowania w nowoczesne rozwiązania technologiczne. Niestety, wysokie wymagania klientów nie idą w parze z gotowością do akceptacji wyższych kosztów związanych z inwestycjami. W rezultacie rentowność biznesu w branży logistycznej systematycznie spada, a jednym z największych wyzwań będzie optymalizacja procesów wewnętrznych firm, w taki sposób, by zaabsorbować powstałe dodatkowo koszty z jak najmniejszym wpływem na rentowność. Konsekwencją powyższych trendów i działań są coraz gorsze wyniki firm przewozowych na rynku, których przykładem może być bankructwo 7. armatora na świecie, firmy Hanjin. Aby przeciwdziałać tego typu zagrożeniom, w naturalny sposób będzie następowała konsolidacja rynku, która spowoduje zmniejszenie konkurencyjności usług dla klienta końcowego.

Kolejnym istotnym czynnikiem stanowiącym wyzwanie dla branży TSL jest sytuacja na rynku pracy w Polsce. Niskie bezrobocie jest pozytywnym sygnałem dobrej koniunktury gospodarczej naszego kraju, jednak dla branży rodzi wyzwania. Niska stopa bezrobocia wiąże się ze zmniejszoną dostępnością pracowników, szczególnie odczuwalną na stanowiskach pracowników magazynowych. A ponieważ branża TSL operuje na względnie niskich marżach, konkurowanie o pracownika stawką z wysokomarżowymi sektorami, może w sposób znaczący wpływać na wyniki finansowe firm logistycznych. Podobną sytuację obserwujemy w sektorze firm przewozowych, które borykają się z brakiem kierowców.

Aby poradzić sobie z obecną sytuacją, branża logistyczna będzie potrzebowała również wsparcia administracji rządowej. Bardzo istotną kwestią będzie konsultowanie przepisów prawa z przedstawicielami branży TSL. Dodatkowo, aby chronić nasz rynek pracy, potrzebna jest silna reprezentacja na forum unijnym broniąca interesów polskich przedsiębiorców na arenie Europy, np. w sprawie płacy minimalnej w poszczególnych krajach unijnych. ■



Co-manufacturing
i co-packing

Raben *your partner
in logistics*

Otwieramy się na VAS! Sprawdź nasz co-packing i co-manufacturing

- Pakowanie produktów: karton, zgrzewka, flow-pack, sleeve, blistrownie
- Przepakowania dla sieci handlowych: standy, palety ekspozycyjne, opakowania dla sieci handlowych
- Łączenie produktów: termokurczenie, sleeve, bandowanie, inne
- Etykietowanie: ręczne, automatyczne, nadruk natryskowy, drukowanie etykiet
- Tworzenie zestawów promocyjnych, świątecznych, fulfilment

- Zarządzanie komponentami produkcyjnymi
- Procesy: co-packing pasywny i aktywny, MTO (przepakowywanie/etykietowanie towaru bezpośrednio w zleceniu)

Co jeszcze możemy dla Ciebie zrobić?

- Lukasz.Dubina@raben-group.com
- Jacek.Goraczynski@raben-group.com



www.raben-group.com



Maciej Seiffert
kierownik Działu Sprzedaży TSLogistic

Zmiany zachodzące na rynku w znaczący sposób wpływają na obsługę łańcucha dostaw. Branża transportowa jest jedną z najbardziej elastycznych gałęzi globalnej gospodarki. Klienci firm logistycznych oczekują stabilnej obsługi jakościowej, ilościowej no i oczywiście cenowej. Umiejętność dostosowywania się całego sektora do zachodzących zmian, które wprowadzane są przez władze w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, doprowadziła do wypracowania wielu nowych metod działania. Nowe rozwiązania w zakresie dostępności aut, jak i dywersyfikacji przewoźników na konkretnych relacjach transportowych pozwalają nam w trudnych momentach być pewnym kontrahentem dla naszych klientów.

Wprowadzenie na rynek pracy pracowników z zagranicy dało branży duży zastrzyk nowej mocy i siły do działania. TSLogistic oferuje klientom zarówno transport drogowy, morski, lotniczy, jak i kolejowy.

Taki szeroki wachlarz usług pozwala nam zastosować rozwiązania intermodalne, które w dzisiejszych czasach pozwalają znacząco obniżyć koszty, nie obniżając przy tym jakości obsługi.

Reasumując, zmiany zachodzące na rynku usług logistycznych mają kolosalny wpływ na całą gospodarkę, uczestnicy sektora starają się w jak największym stopniu dostosować się do przemian. ■



Marcin Grabowski
Road Freight Department
Manager Uni-logistics

Od kilku lat w transporcie drogowym zachodzą procesy, które powodują, że branża ta staje się coraz trudniejsza. Jednocześnie przyzwyczaili nas - spedytorów i przewoźników do ciągłych zmian i podnoszenia poprzeczki coraz wyżej. Z jednej strony spełniamy rosnące oczekiwania klientów wymagających najnowszych pojazdów spełniających wysokie normy emisji EURO 6, zwiększenia ładowności naczep, obniżenia kosztów przewozowych na jednostkę ładunku, z drugiej rozwiązujemy problemy wynikające z braku kierowców, zatrudniając pracowników zza wschodniej granicy i w końcu wypełniamy obostrzenia nakładane przez kraje członkowskie UE w czystej formie pokazującej protekcjonizm własnego rynku. Żeby funkcjonować sprawnie w tym środowisku, coraz częściej

trzeba korzystać z wyspecjalizowanych kancelarii prawnych, firm monitorujących czas pracy i płace kierowców, które reprezentują nas przewoźników przed organami kontroli w krajach UE. Wszystkie te zwiększone koszty działań póki co pokrywają sami przewoźnicy i spedytorzy, ale poziom absorpcji jest już na wyczerpaniu. Myślę, że na rynku będą widoczne coraz silniejsze ruchy konsolidacyjne. Małe i średnie firmy będą przejmowane przez firmy większe, dające stabilność zleceń i wypłacalność finansową.

Także dostarczenie klientom pełnej gamy produktów logistycznych pomoże sprostać obecnym wyzwaniom, jakie stawiają przed nami łańcuchy dostaw, a tam, gdzie dotychczas dominowały naczepy, mogą pojawić się kontenery i transport intermodalny. ■



Norbert Kręcicki
dyrektor marketingu UPS Polska

Wraz ze wzrostem światowego handlu, zwiększa się znaczenie łańcucha dostaw jako źródła przewagi konkurencyjnej. Dzięki sprawnej logistyce można znacząco obniżyć koszty, skrócić czas wprowadzania na rynek nowych produktów, zwiększyć satysfakcję klientów oraz zapobiegać opóźnieniom poprzez większą elastyczność. W dzisiejszych czasach jedynie Ci, którzy efektywnie nadzorują łańcuch dostaw, są prawdziwymi liderami biznesu, mogącymi sprawnie koordynować pracę różnych organizacji. Firma UPS nieustannie inwestuje w rozwój swojej sieci, by zapewnić klientom usługi najwyższej jakości.

Obecnie zrealizowaliśmy jedną trzecią naszego planu zakładającego inwestycje o wartości 2 miliardów dolarów w europejską infrastrukturę do 2019 roku.

Do tej pory zainwestowaliśmy 20 milionów dolarów w budowę nowego centrum przeładunkowego w Strykowie, którego otwarcie miało miejsce we wrześniu 2015 roku, a w 2016 firma UPS ogłosiła rozszerzenie usług ekspresowych do ponad 25 tysięcy kodów pocztowych w Polsce, znacząco skracając czas dostawy. W maju bieżącego roku firma UPS otworzyła również nowe centrum przeładunkowe w Mysłowicach. ■



dr inż. Grzegorz Lichocik
prezes Dachser w Polsce

Aż 82% polskiego eksportu stanowi sprzedaż naszych towarów do Unii Europejskiej, z tego około połowa trafia do Niemiec i Francji. Regulacje dotyczące sposobu pracy kierowców, które są wprowadzane m.in. w tych krajach, będą zatem miały wpływ na znaczącą część polskiego handlu zagranicznego. Nie są to koszty, które można zupełnie ominąć lub w prosty sposób zoptymalizować poprzez zmiany w łańcuchu dostaw, jeśli już wcześniej procesy te były dobrze zaplanowane. Należy się wówczas liczyć z tym, że z większym lub mniejszym opóźnieniem będą one przesuwane na kolejne ogniwa łańcucha dostaw i w konsekwencji będą musiały zostać pokryte przez finalnego odbiorcę. Nie będą one jednak znaczące. Biorąc pod uwagę, że koszty pracy kierowców stanowią ok. 30%

kosztów transportowych, a te stanowią zazwyczaj od kilku do kilkunastu procent ceny produktu, wzrost cen z tytułu podwyższonych kosztów nie będzie znaczący - może on wynieść ok. 2-3%. W europejskiej sieci Dachser stosujemy wiele rozwiązań, co w niektórych przypadkach pozwoli ograniczyć wpływ nowych regulacji na naszą sytuację. Wykorzystujemy choćby kontenery wymienne, dzięki czemu nasze przesyłki płynnie przemieszczają się po europejskich trasach, zmieniając środki transportowe i będąc w trasie nawet przez kilka dni. Umożliwiamy też klientom optymalizację kosztów dzięki realizacji przesyłek drobnicowych, które transportowane są do naszych terminali na terenie całej Europy i stamtąd już nasze zagraniczne oddziały dostarczają je do finalnych odbiorców.



Sebastian Pleśniński
dyrektor sprzedaży i marketingu DSV Road

Ostatnie 12 miesięcy w Polsce nie należą do najłatwiejszych dla branży TSL. Wzrost wymiany gospodarczej polskiego przemysłu, niskie bezrobocie czy podwyżki pensji pracowniczych bez wątpienia pozytywnie wpływają na bogacenie się naszego społeczeństwa, jednak negatywnie odbijają się zwłaszcza na branży transportowej. Jeśli dołożymy do tego nowe regulacje państw unijnych, mające na celu poprawę konkurencyjności rodzimego transportu, sytuacja robi się naprawdę trudna. Tak duże zmiany w krótkim czasie powodują spadek rentowności związany przede wszystkim ze zmniejszonym dostępem do środków transportowych i koniecznością posiłkowania się rozwiązaniami ad hoc, aby zrealizować wymagania kontraktowe klientów. By sprostać tej sytuacji, DSV stawia na rozwój floty transportowej bazującej na własnych

naczepach, których obecnie posiada ponad 12 tys. Zdecydowanie łatwiej jest zakontaktować przewoźnika tylko z ciągnikiem na trasy dalekobieżne po Europie i zapewnić mu stałą pracę w ramach międzynarodowej organizacji DSV. Kolejną inicjatywą jest grupa zakupowa. DSV negocjuje m.in. ceny zakupu pojazdów, leasingu, ubezpieczeń czy opon, aby w ten sposób obniżyć koszty naszym podwykonawcom i tym samym bardziej związać ich z DSV jako solidnym partnerem biznesowym. Ostatnim elementem jest rozwój sieci drobnicowej.

Na początku pojawiają się koszty związane z otwarciem nowego oddziału, jednak, aby krajowa sieć była rentowna i mogła przyjąć zwiększone wolumeny, jest to nieodzowna inwestycja, która w krótkim czasie wpływa na zapewnienie oczekiwanego poziomu obsługi klientów. ■



Inny niż wszystkie!

Samodzielnie dodawaj treści firmowe

www.**LOG24**.pl

Załącz inteligentny profil 

Audyt i doradztwo w procesach logistycznych

Jako najczęstsze korzyści wynikające z korzystania z doradztwa w zakresie logistyki wskazuje się optymalizację kosztów i czasu pracy zespołu. Bez wątpienia są to dwa z najważniejszych obszarów, w których firma może zauważyć poprawę. Warto jednak poznać inne, mniej oczywiste, które w dłuższej perspektywie mogą przynieść pozytywne efekty.

Stałe podnoszenie wydajności przedsiębiorstwa i usprawnianie procesów na szerszą skalę wprowadziła koncepcja lean management. W ciągu kilku ostatnich lat w znacznym stopniu zwiększyło się znaczenie wprowadzania zmian, które mają na celu jednak nie tylko optymalizację na różnych płaszczyznach, ale również wprowadzenie innowacji mających zbudować bądź zwiększyć przewagę konkurencyjną firmy. W tym celu coraz częściej podejmowane są decyzje o zasadności znalezienia wsparcia zewnętrznego u konsultantów.

Specjalista... ale jaki?

Na rynku dostępna jest oferta wielu firm, które specjalizują się w doradztwie z zakresu logistyki. Którą z nich wybrać i na jakiej podstawie zweryfikować? Którą możemy obdarzyć zaufaniem? Jest kilka kwestii, na które warto zwrócić szczególną uwagę.

1. Dotychczasowe doświadczenie. I nie liczy się tylko to, od ilu lat firma prowadzi działalność, ale przede wszystkim to z jakimi klientami współpracowała. Na pewno warto zwrócić uwagę na firmę, która realizowała już projekty doradcze dla przedsiębiorstw z tej samej lub podobnej branży. Jej kluczowym atutem jest wówczas znajomość realiów, w których działasz, twojej konkurencji, a także otoczenia biznesowego i struktur panujących w tego typu organizacjach. Co więcej - jest to wiedza w pełni praktyczna, bo połączona z rozwiązaniami, które najprawdopodobniej zostały już zastosowane w praktyce, a ich skutki możliwe są do zaprezentowania. Warto i trzeba zatem pytać firmy o rodzaj doświadczenia, prosić o wskazanie podobieństw i możliwości ich zastosowań. Te z nich, które mają na swoim koncie prawdziwie skuteczne rozwiązania, chętnie i precyzyjnie opowiedzą o nich, a to dowód na to, że ich doświadczenia są rzetelne.

Przy weryfikacji warto zapytać także o listy referencyjne bądź możliwość kontaktu z dotychczasowymi klientami w celu zebrania informacji na temat tego, jak przebiegała współpraca. Niektóre firmy publikują również opisy zaproponowanych przez nie i zrealizowanych dla klientów rozwiązań na swoich stronach internetowych - to również wiarygodne potwierdzeń posiadanych przez firmę kompetencji.

2. Weryfikacja konsultantów, którzy będą przeprowadzali audyt i prowadzili doradztwo. Warto poza samą firmą poznać również specjalistów, z którymi będziesz współpracować. Jest to o tyle istotne, że relacja w dużym stopniu powinna opierać się na zaufaniu i otwartości w wymianie informacji i spostrzeżeń. Poznanie konsultanta i zapoznanie się z jego dotychczasowym doświadczeniem może pomóc w podjęciu decyzji. Zweryfikuj jego doświadczenia poprzez profil na LinkedIn, publikacje, których jest autorem, opinie innych firm o współpracy z tym specjalistą, a co najważniejsze - spotkaj się z nim, posłuchaj, jak argumentuje swoją ofertę i propozycje dla twojej firmy, i oceń, czy budzi zaufanie. Jeśli nadal nie masz pewności - poproś o przesłanie dodatkowych informacji lub odpowiedzi na twoje pytania. Sprawdzisz wówczas, jak sprawnie, czytelnie i rzeczowo może wyglądać przyszła komunikacja z konsultantem oraz jakość całej obsługi.
3. Ważne są aspekty formalne. Umowa pomiędzy podmiotami w procesie doradczym musi zawierać wszelkie zabezpieczenia prawne, które chronią przekazywane dane i informacje. Rzetelnie przygotowana umowa, zabezpieczająca wszystkie procesy i jasno wskazująca zakres współpracy, jest wizytówką firmy, która ma realizować jej zakres. W każdym przypadku, jeśli przekazujesz dane wrażliwe przed podpisaniem umowy o współpracy, podpisz choćby standardową umowę o poufności, czyli NDA. Każda profesjonalna firma przyjmie taki postulat z pełnym zrozumieniem.
4. Masz możliwość wyboru pomiędzy firmą doradczą, a firmą logistyczną, która na co dzień realizuje, w oparciu o model outsourcingu, usługi dla swoich klientów w obszarach magazynowania czy transportu. W przypadku współpracy z firmą logistyczną, świadcząca dodatkowo usługi doradcze, masz pewność, że konsultanci znają wskazywane przez nich rozwiązania nie tylko z teorii, ale również z praktyki. Mają bowiem na co dzień do czynienia z obszarami, które w twojej firmie będą audytować i zmieniać, a ich doświadczenie nie wynika tylko z procesów doradczych, ale również z realizowanych zadań. Dodatkowo możesz zweryfikować kompetencje firmy, sprawdzając z jakimi



klientami współpracuje w obszarach realizacyjnych. A jeśli doradztwo dotyczy obszaru związanego z funkcjonowaniem magazynu, można poprosić o wizytę referencyjną w magazynach firmy logistycznej. Oceniając ich funkcjonowanie, można określić standardy pracy firmy, a także zapoznać się z interesującymi rozwiązaniami zastosowanymi już u innych klientów.

Liczy się efekt końcowy

Każda firma ma swoją indywidualną kulturę współpracy i wymiany informacji pomiędzy działami, a także pracownikami różnych szczebli. Jeśli ten obieg informacji jest słabszy, bądź pracownicy najniższych szczebli nie mają możliwości wypowiedzenia się w ważniejszych kwestiach, zaproponowania własnych rozwiązań bądź inicjatyw, to usługa doradcza może w firmie naprawdę wiele zmienić. - Konsultant na etapie audytu jest kimś, kto występuje w roli pewnego rodzaju łącznika pomiędzy przedstawicielami poszczególnych szczebli w firmie na co dzień rzadko się ze sobą kontaktującymi. W ten sposób zbiera informacje i łączy te, które mogłyby ze sobą nie zostać w innym przypadku powiązane. Daje to pełniejszy i zdecydowanie bardziej obiektywny obraz całego przedsiębiorstwa i procesów logistycznych, które się w nim odbywają. Czasami najbardziej zaskakujące są inicjatywy oddolne, pochodzące od pracowników najniższych szczebli, którzy znają procesy od podstaw. Pracownicy ci może nie są w stanie znaleźć gotowych rozwiązań, żeby je usprawnić, ponieważ nie posiadają do tego kompetencji, ale na pewno mogą

Warto i trzeba pytać firmy o rodzaj doświadczenia, prosić o wskazanie podobieństw i możliwości ich zastosowań.

wskazać ich najsłabsze punkty i możliwości ewentualnych zmian - mówi Maciej Winiarski, dyrektor ds. logistyki w KMC - Services. Takie holistyczne podejście, łączące wszystkie obszary logistyczne i biorące pod uwagę niestandardowe metody szukania rozwiązań, może dać efekt w postaci istotnej zmiany w strategii rozwojowej firmy. Tak jak wcześniej zostało wspomniane, nie tylko optymalizacja i upraszczanie są celami audytu, również szukanie możliwości rozwojowych i zwiększanie konkurencyjności jest efektem, którego można się spodziewać.

Specjaliści zewnątrzni posiadają wszelkie komponenty, które są niezbędne do stworzenia rozwiązań innowacyjnych. Na czym bowiem bazują unowocześnienia? Na obiektywnej wiedzy dotyczącej stanu faktycznego w firmie, która połączona zostanie z najnowszymi trendami, najefektywniejszymi rozwiązaniami i doświadczeniem w realizacji wielu podobnych projektów. Wszystkie te trzy obszary łączą w sobie przedstawiciele dobrej firmy doradczej, dlatego też są w stanie zaproponować we współpracy rozwiązania, które nie byłyby możliwe do wypracowania przez wewnętrznych specjalistów.

■ Sylwia Mańkowska

DACHSER
Intelligent Logistics

LOGISTYKA LUDZI Z WIZJĄ.

DACHSER European Logistics

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Innowacyjne technologie informatyczne



Inwestycje w nieruchomości na świecie

Z corocznego raportu międzynarodowej firmy doradczej Cushman & Wakefield „The Atlas Summary 2017” wynika, że w 2017 roku wartość transakcji inwestycyjnych na globalnym rynku nieruchomości wyniesie 1,39 biliona USD.

Kraje Azji i Pacyfiku przyciągną łącznie 44% globalnego wolumenu inwestycyjnego, czyli 611 mld USD. Z kolei udział Ameryki Północnej i regionu EMEA w łącznym wolumenie będzie niższy i wyniesie odpowiednio 34% (470 mld USD) i 22% (307 mld USD).

Autorzy raportu wskazują, że popyt inwestycyjny w 2017 roku utrzyma się na wysokim poziomie, głównie dzięki pojawieniu się na rynku nowych graczy i rosnącemu zainteresowaniu inwestorów dywersyfikacją portfeli nieruchomości. Popyt na nieruchomości inwestycyjne będzie przewyższał podaż, co przełoży się na utrzymanie wyższych cen w najbliższej przyszłości.

- Przewidujemy dalszy wzrost aktywności inwestycyjnej na rynku nieruchomości w latach 2017/18. Ponadto będziemy świadkami zmian w strukturze inwestorów i preferowanych kierunkach inwestowania stosownie do pojawiających się okazji inwestycyjnych. Dla wielu nadal najważniejsza jest możliwość zapewnienia sobie źródła przychodów i zwrotu z kapitału, ale dla niektórych liczy się przede wszystkim zwrot kapitału w czasach niepewności i zachodzących zmian. Inwestorzy z tych dwóch grup mają inne podejście do ryzyka i cen, ale wobec niepewnej sytuacji gospodarczej globalna dywersyfikacja portfela nieruchomości pozostanie preferowaną strategią inwestycyjną – powiedział David Hutchings, dyrektor ds. strategii inwestycyjnych w Dziale Rynków Kapitałowych EMEA w firmie Cushman & Wakefield.

Z raportu wynika również, że w bieżącym roku wielu inwestorów nadal będzie skupiać działania w największych miastach w celu

Inwestorzy reprezentujący kapitał azjatycki będą coraz częściej wkraczać na kolejne rynki europejskie i wyprzedzą inwestorów z Ameryki Północnej pod względem skali inwestycji zagranicznych w Europie.

minimalizowania ryzyka, zwiększenia płynności i budowania portfeli inwestycyjnych w oparciu o długoterminowe inwestycje.

Inwestorzy zainteresowani wzrostem lub wyższym zwrotem z inwestycji będą poszukiwać nowych możliwości lokowania kapitału, podejmując nowe rodzaje ryzyka na głównych rynkach inwestycyjnych, a także drugorzędnych w najbardziej atrakcyjnych krajach oraz w wybranych lokalizacjach, w tym na niektórych rynkach wschodzących.

Autorzy raportu prognozują dalszy wzrost zainteresowania nowymi segmentami rynku i stylami inwestowania we wszystkich regionach. Dywersyfikacja portfeli inwestycyjnych staje się coraz bardziej powszechna i odzwierciedla zmieniające się trendy w zakresie demografii, postępu technologicznego, mobilności i funkcji miejskich. Do nowych kategorii aktywów zalicza się m.in. nieruchomości mieszkaniowe (np. domy opieki dla seniorów), centra danych oraz położone w obrębie miast obiekty logistyczne i rekreacyjne.

Wolumen transakcji inwestycyjnych

(w tym grunty i nieruchomości mieszkaniowe wielorodzinne, aktywa o wartości powyżej 5 mln USD)

Region	Wolumen w 2016 r. (mld USD)	Prognoza na 2017 r. (mld USD)	Zmiana w %
EMEA	289,2	307,3	6,3
Ameryka Łacińska	4,09	5,01	22,5
Ameryka Północna	479,2	470,8	-1,8
Azja i Pacyfik	601,3	611,0	1,6
Razem	1373,7	1394,3	1,5

Źródło: Cushman & Wakefield, RCA



TRENDY REGIONALNE

Europa

Stabilny wzrost gospodarczy, niewielka inflacja i niskie stopy procentowe sprzyjają rynkom najmu w najdynamiczniej rozwijających się lokalizacjach w Europie. Kapitał nadal napływa tu ze wszystkich stron świata, ale wolumen transakcji inwestycyjnych zmniejszył się – głównie z powodu ograniczonej podaży i utrzymującej się awersji do ryzyka. Autorzy raportu przewidują, że inwestorzy reprezentujący kapitał azjatycki będą coraz częściej wkraczać na kolejne rynki europejskie i wyprzedzą inwestorów z Ameryki Północnej pod względem skali inwestycji zagranicznych w Europie.

Najlepsze perspektywy zrównoważonego wzrostu oferują przede wszystkim Niemcy (głównie Berlin), kraje nordyckie, a także Hiszpania – zwłaszcza Barcelona i Madryt. We Francji na największe zainteresowanie inwestorów może liczyć Paryż, w kręgu zainteresowań inwestorów pozostaje również Londyn.

- Wzrost gospodarczy i bardzo silny popyt na rynkach najmu we wszystkich sektorach sprawiają, że Polska wpisuje się w trendy ogólnoeuropejskie. Polska oferuje stabilny wzrost przychodów w dłuższej perspektywie, co przekłada się na rekordowe zainteresowanie naszym krajem wśród inwestorów z Azji. Ponadto przewidujemy, że w bieżącym roku na polski rynek mogą wejść także nowi gracze europejscy – mówi Soren Rodian Olsen, partner w firmie Cushman & Wakefield w Polsce.

Region Azji i Pacyfiku

Z raportu wynika, że dobre wskaźniki ekonomiczne zachęcają do lokowania kapitału w tej części świata i przyczyniają się do stopniowego wzrostu popytu na nowoczesne powierzchnie komercyjne ze strony inwestorów lokalnych, regionalnych i międzynarodowych. W strategiach dotyczących segmentu core i core plus głównym celem inwestorów będą nadal Japonia i Australia, ale wobec ograniczonej podaży aktywów wzrostu popytu można również oczekiwać m.in. w głównych miastach Chin, Singapuru i Korei Południowej, zyskać mogą także rynki wschodzące.

Ameryka Północna

Autorzy raportu do czynników wpływających na rekordowy poziom aktywności inwestycyjnej w USA zaliczają m.in. nadal duże nadzieje pokładane w ożywieniu gospodarki dzięki inicjatywom prezydenta Trumpa oraz rosnące ceny nieruchomości w wyniku aktywności na rynkach najmu. Ze względu na ograniczoną podaż i wyższe ceny wolumen transakcji inwestycyjnych w bieżącym roku może być jednak niższy niż w ostatnich dwóch latach. Największe miasta charakteryzujące się odpowiednią płynnością i wzrostem gospodarczym będą w dalszym ciągu przyciągać większość kupujących. Dotyczy to przede wszystkim Nowego Jorku, Chicago, Los Angeles i Bostonu, a zwłaszcza Waszyngtonu ze względu na zmiany na scenie politycznej.

■ /mw/

Opracowanie na podstawie raportu „The Atlas Summary 2017”,
Cushman & Wakefield

Zobacz nasze nowe lokalizacje magazynowe

www.panattoni.pl



Rynek magazynowy w I połowie 2017 r. – rekordowy popyt

Od stycznia do końca czerwca 2017 roku wynajętych zostało ponad 1,82 mln m², 70% stanowiły nowe umowy najmu i ekspansje. Deweloperzy przygotowują kolejne inwestycje, czego efektem jest 1,71 mln m² powierzchni magazynowej w budowie i 720 000 m² oddanych do użytku w ciągu pierwszych 6 miesięcy br. Rozwojowi sektora sprzyjają zmiany w modelach sprzedaży, jak również dobra koniunktura gospodarcza w Europie Zachodniej – czytamy w raporcie Axi Immo podsumowującym I połowę 2017 r. na rynku magazynowym.



Popyt

W pierwszych 6 miesiącach 2017 roku łącznie wynajętych zostało ponad 1,82 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, co jest historycznie najlepszym wynikiem pierwszej połowy roku. Podpisano kontrakty na powierzchnię o 32% większą niż w analogicznym okresie w roku poprzednim. 70% wolumenu transakcji stanowiły nowe umowy najmu i ekspansje.

- Wysoki poziom popytu świadczy o dobrej kondycji i dalszym dynamicznym wzroście sektora. Najlepszy wynik odnotowano w regionie Polski Centralnej, gdzie wynajętych zostało 444 000 m² w ramach zaledwie 16 umów najmu. Trzy z nich dotyczyły aż 52% całkowitej powierzchni najmu w regionie. Są to kontrakty na realizację inwestycji BTS firm: Castorama (100 000 m²), BSH (79 000 m²) i OBI (50 700 m²). Na podium znalazły się też Górny Śląsk (401 000 m²) i Warszawa (392 000 m²) – komentuje Anna Głowacz, dyrektor Działu Industrial w Axi Immo.

W pierwszej połowie 2017 roku dominowały główne rynki, na których wynajętych zostało 1,6 mln m², zaś tylko 11% z popytu brutto stanowiły transakcje na mniejszych rynkach. W porównaniu z I połową 2016 r. największą dynamikę po stronie popytu zaobserwowano w Polsce Centralnej, gdzie nastąpił gigantyczny wzrost o 158%.

Popyt w regionach w m² w I poł. 2017 r.

Najemca	Obiekt	Region	Rodzaj umowy	Powierzchnia w mkw.
Amazon	Panattoni BTS Sosnowiec	Górny Śląsk	Nowa umowa	135 000
Castorama	Panattoni BTS Stryków	Polska Centralna	Nowa umowa	100 000
BSH	Panattoni BTS Łódź	Polska Centralna	Nowa umowa	79 000
OBI	Panattoni BTS Łódź	Polska Centralna	Nowa umowa	50 700
Dirks Consumer Logistics	Hillwood Wrocław II	Wrocław	Przedłużenie	28 000
Żabka	MLP Gliwice	Górny Śląsk	Nowa umowa	25 000
Thule	Panattoni BTS Piła	Poznań	Nowa umowa	13 500
Avery Dennison	MLP Pruszków II	Warszawa	Nowa umowa	13 300

Znaczący skok miał również miejsce na Górnym Śląsku, gdzie popyt wzrósł o 89%.

Największy popyt zanotowano wśród sieci handlowych (35%) i operatorów logistycznych (30%).

Podaż

Deweloperzy korzystają z dobrej koniunktury na rynku i intensywnie rozwijają kolejne projekty. Od stycznia do końca czerwca br. oddanych do użytku zostało 720 000 m², o 10% więcej w porównaniu z I połową ubiegłego roku. Najwięcej nowych projektów powstało w okolicach Warszawy (115 000 m²), Bydgoszczy (113 000 m²) i Poznania (111 000 m²). Największy udział w nowej podaży na koniec czerwca br. mieli deweloperzy: Panattoni (47%), następnie Prologis (12%) i Hillwood/7R (11%). Na koniec czerwca br. całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce osiągnęły poziom 12 mln m².

Dynamika nowej podaży jest wysoka (wzrost o 100% w porównaniu z rokiem ubiegłym), w budowie znajduje się 1,71 mln m² powierzchni przemysłowych, ale dominują inwestycje BTS i pre-let. Najwięcej buduje się w regionie Warszawy (360 000 m²), na Górnym Śląsku (330 000 m²) i w Szczecinie (293 000 m²).

Pustostany

Na koniec II kwartału br. wskaźnik pustostanów wyniósł 5,9% i był niższy o 0,2 p.p. w porównaniu z poprzednim kwartałem. Najwięcej powierzchni do wynajęcia od zaraz znajduje się w regionie Szczecina (8,7%) i Wrocławia (8,5%). Najniższą dostępność na koniec czerwca br. odnotowano w Polsce Centralnej (0,7%). W zasadzie w regionie brak jest wolnych od zaraz powierzchni klasy A, jak również brak perspektyw zmiany tej sytuacji do końca br.

Czynsz

W większości lokalizacji stawki czynszów utrzymują się na stabilnym, niskim poziomie. W Łodzi i wybranych lokalizacjach na

Górnym Śląsku obserwujemy delikatną tendencję zwyżkową. Przy transakcjach najmu dla średniej wielkości magazynów (w przedziale 2,5-5 tys. m²) deweloperzy nie są skłonni do ustępstw w odniesieniu do stawek bazowych, pole do negocjacji pozostaje w przypadku stawek efektywnych. Najatrakcyjniejsze stawki efektywne możliwe są do uzyskania w okolicach Warszawy (1,90-2,40 euro/m²) i w Poznaniu (1,9-2,5 euro/m²). Dość wysokie stawki, powyżej 3,0 euro/m², utrzymują się w Łodzi oraz subregionie Bielska-Białej.

Prognozy

Jak prognozują analitycy w raporcie, na koniec roku 2017 możemy spodziewać się pobicia ubiegłorocznego wyniku 3 mln m² wynajętej nowoczesnej powierzchni magazynowej. Na wysoki wynik będą miały wpływ duże kontrakty z Górnego Śląska i Polski Centralnej, dalszy dynamiczny rozwój kanału e-commerce oraz dobre wyniki makroekonomiczne gospodarki polskiej, ale też niemieckiej i krajów UE. Polska staje się rozwiniętym rynkiem magazynowo-przemysłowym, o wolumenie porównywalnym z Wielką Brytanią. Jesteśmy niewątpliwym liderem regionu Europy Środkowo-Wschodniej, a dzięki relatywnie niskim kosztom pracy, nadal wysokiej dostępności terenów i konkurencyjnym stawkom czynszów dobrą alternatywą dla rynków Europy Zachodniej.

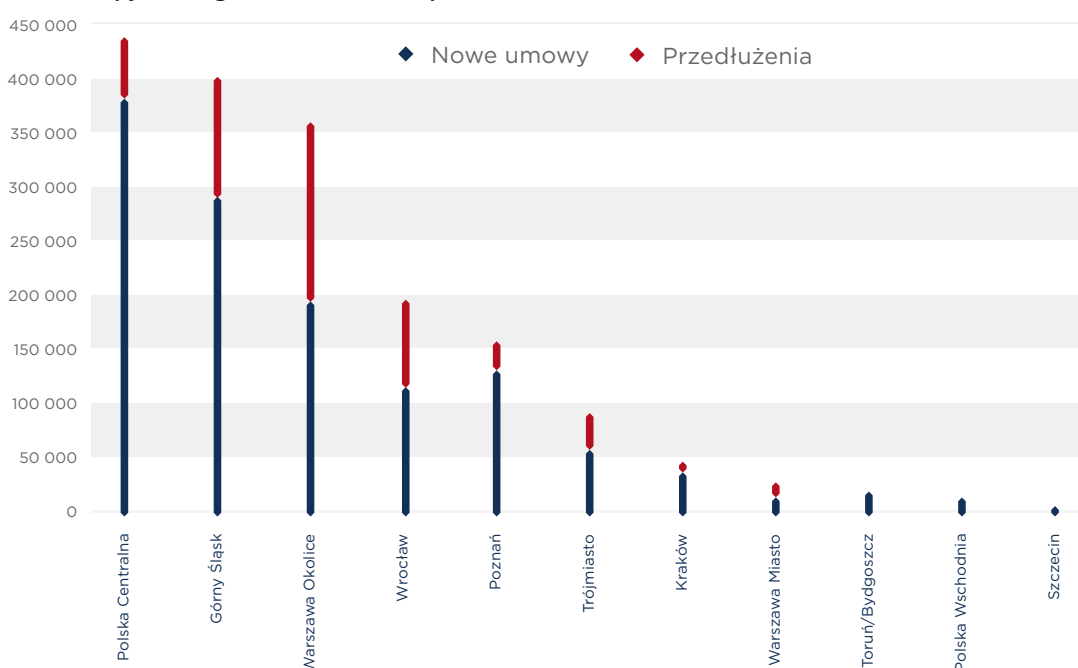
Kluczową kwestią przy dużych projektach będzie nie tylko lokalizacja i dobrze rozwinięta infrastruktura drogowa, ale przede wszystkim dostęp do pracowników. Na duże inwestycje mogą liczyć nowe lokalizacje w woj. lubuskim, w Białymstoku czy Kielcach, gdzie zasoby kadrowe jeszcze nie wyczerpały się.

Dobre perspektywy na rynku zachęcają deweloperów, którzy przygotowują kolejne inwestycje na głównych rynkach, jak też w nowych lokalizacjach. W drugiej połowie roku oddanych do użytku zostanie ok. 1 mln m², co zapowiada kolejny rekord po stronie podaży na koniec 2017 r.

■ /mw/

Opracowanie na podstawie: Rynek magazynowy w I połowie 2017 r., Axi Immo

Popyt w regionach w m² w I poł. 2017 r.



W pierwszych 6 miesiącach 2017 roku łącznie wynajętych zostało ponad 1,82 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, co jest historycznie najlepszym wynikiem pierwszej połowy roku.

Rynek magazynowy w I połowie 2017 r.

Centralna Polska to jeden z najatrakcyjniejszych regionów na lokalizację obiektów magazynowych i centrów dystrybucji. Jaki potencjał posiada ten region? Jego popularność nadal będzie rosła, czy na mapie Polski pojawiła się już alternatywna lokalizacja?

O ocenę poprosiliśmy czołowych deweloperów i przedstawicieli agencji doradczych.



Kamil Szymański
dyrektor Działu Powierzchni Magazynowych
i Przemysłowych Savills

Najnowsze dane, po I połowie roku pokazują, że jest to czwarty największy pod względem zasobów powierzchni magazynowej rynek (po Warszawie, Górnym Śląsku i Poznaniu), a dzięki kilku spektakularnym transakcjom BTS (m.in. Castorama - 101 700 m²; BSH - 77 300 m² i OBI - 50 700 m²) wzrost wolumenu wynajętej powierzchni w porównaniu z pierwszą połową 2016 wyniósł aż 198% (131% całkowitego popytu z 2016 r.). Należy się zatem spodziewać, że bieżący rok będzie dla Centralnej Polski rekordowy, jeśli chodzi o popyt.

Centralna Polska, dzięki położeniu na skrzyżowaniu dwóch autostrad (A2 i A1) i dostępowi do niezagospodarowanych działek oraz siły roboczej, pozostaje bardzo popularną lokalizacją dla obiektów magazynowych. Firmy tu ulokowane mogą prowadzić dystrybucję na teren

całego kraju, jak również za granicę. Ze względu na bliskość głównych sortowni firm kurierskich, region cieszy się dużym zainteresowaniem firm z branży e-commerce. Nie można pominąć również planów budowy pozostałych dwóch odcinków drogi ekspresowej S14, która radykalnie skróci czas przejazdu przez centrum kraju. Coraz lepsza infrastruktura drogowa otwiera też nowe możliwości dla rynku pracy - z mniejszych miejscowości jest coraz łatwiej dotrzeć do Łodzi oraz w drugą stronę. Jeśli chodzi o alternatywne lokalizacje, to ciężko znaleźć taką, która dorówna potencjałem Centralnej Polsce. Tym bardziej, że duża ilość gruntów, które oczywiście trzeba przygotować, daje perspektywę na dalszy rozwój tego regionu. Jeśli ktoś chce prowadzić dystrybucję na terenie całego kraju, nie ma bardziej optymalnej lokalizacji. ■



Piotr Wąs
dyrektor zarządzający,
członek zarządu SpaceFactory

W Polsce Centralnej zlokalizowane jest około 14% istniejącej w Polsce nowoczesnej powierzchni magazynowej, której łączny zasób wynosi w naszym kraju obecnie około 11,9 mln m². W I poł. bieżącego roku magazynowy rynek lokalny Polski Centralnej w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego zanotował bardzo wysoki, skokowy przyrost popytu brutto.

Rynek Polski Centralnej z głównymi ośrodkami w Łodzi, Strykowie i Piotrkowie Trybunalskim jest rynkiem o ugruntowanej od lat pozycji na magazynowej mapie Polski.

Notowany w ostatnim czasie wzrost zainteresowania najemców tą lokalizacją jest pochodną zarówno generalnie bardzo dobrej koniunktury na magazynowym rynku najmu w Polsce, jak i dynamicznie rozwijającej się w tym regionie infrastruktury drogowej - w tym kontekście wspomnieć należy choćby o oddanym do użytkowania w 2016 r. odcinku autostrady A1 Stryków - Tuszyń, czy przygotowywanym, kolejnym odcinku trasy S14. Nie

bez znaczenia dla atrakcyjności tej lokalizacji pozostaje fakt, iż łączna populacja głównych miast tego regionu to ponad 800 tys. osób, co stanowi doskonale zaplecze siły roboczej dla lokalizowanych tam inwestycji. O atrakcyjności tego regionu decyduje również jego centralne położenie geograficzne na mapie Polski.

Jakkolwiek wynik rynkowy osiągnięty przez region Polski Centralnej w I poł. roku uznać należy za bezsprzecznie najlepszy w skali całego kraju, to nie można nie zauważyć zarówno bardzo mocnej dynamiki wzrostu popytu na powierzchnię magazynową na terenie Górnego Śląska - niemal 350 tys. m² wynajęte w I poł. 2017 r. (ok. 190 tys. m² w I poł. 2016 r.), jak i coraz mocniej zaznaczających swoją rynkową pozycję miast w pasie zachodnim, takich jak: Szczecin, Słubice czy Świebodzin, gdzie główną rolę gra zarówno bliskość Niemiec, doskonałe skomunikowanie drogowe Europą Zachodnią oraz pozostałą częścią naszego kraju. ■



Paulina Dziubińska
dyrektor w Dziale Powierzchni
Magazynowo-Przemysłowych JLL

Polska Centralna, czyli okolice Łodzi, Strykowa i Piotrkowa Trybunalskiego, jest czwartym co do wielkości rynkiem magazynowym w kraju. Łączne zasoby powierzchni przekraczają 1,68 mln m². Na koniec I półrocza w budowie było 206 000 m² - całość jest już zabezpieczona umowami przednajmu. Wskaźnik pustostanów w regionie jak dotąd jest jednym z niższych w Polsce, jednakże na podstawie analiz wiemy, że w ciągu kolejnych 6-9 miesięcy wielkość dostępnej i istniejącej powierzchni wzrośnie, z uwagi na planowane relokacje. Warto jednak zauważyć, że pomimo wzrostu wolumenu powierzchni dostępnej od ręki, wszystkie większe zapotrzebowania klientów (powyżej 50 000 m²) tak czy inaczej będą musiały zostać zrealizowane w postaci

projektów BTS, czyli na zamówienie konkretnej firmy. W pierwszych sześciu miesiącach tego roku Polska Centralna była najchętniej wybieraną przez najemców lokalizacją magazynową w kraju - popyt brutto sięgnął tu 435 000 m², a umowy najmu podpisywali tacy giganci jak Castorama (prawie 102 000 m²), BSH (79 000 m²), Kuehne & Nagel (55 800 m²), czy OBI (50 700 m²). Rynek ten to logistyczne centrum kraju, z bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturą transportową. Położenie na skrzyżowaniu dwóch autostrad umożliwia sprawną i szybką dystrybucję towarów na terenie całego kraju. Spodziewamy się, że zainteresowanie zarówno najemców, jak i deweloperów Polską Centralną utrzyma się na wysokim poziomie również w nadchodzących latach. ■



Robert Dobrzycki
Chief Executive Officer Europe
Panattoni Europe

Popyt na powierzchnię przemysłową (magazynową i produkcyjną) stale rośnie, z tego względu kluczowe lokalizacje dla rynku zasadniczo nie zmieniają się: Centralna Polska - Łódź, Stryków; Dolny i Górny Śląsk (Wrocław, Sosnowiec, Gliwice, Bielsko-Biała); Wielkopolska (Poznań) i oczywiście Warszawa. Są to najlepsze lokalizacje już nie tylko w kontekście polskiego biznesu, ale traktowane szerzej, transeuropejsko.

Polska Centralna również i dla Panattoni Europe jest jednym z „najgorętszych” regionów (tuż po Śląsku i okolicach Warszawy). To tu, na koniec pierwszego półrocza realizowaliśmy 147 600 m², z czego 18 600 m² w ramach własnych parków i 129 tys. m² w ramach obiektów szytych na miarę, w tym 79 tys. m² dla firmy BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowe-

go Sp. z o.o. i 50 tys. m² dla sieci Castorama. Region jest jednym z najlepszych lokalizacji dla hubów dedykowanych przeładunkom krajowych i międzynarodowych przesyłek drobnicowych oraz paczek. To tu mamy skrzyżowanie dwóch strategicznych europejskich autostrad A1 i A2 oraz kluczowe dla polskiej sieci drogowej węzły komunikacyjne.

Dużym atutem Polski Centralnej, który bezprecedensowo wpływa na potencjał regionu, jest również dostępność gruntów z istniejącymi planami zagospodarowania przestrzennego. Jednak warto myśleć o przyszłości - tereny dobrze skomunikowane kiedyś się skończą, a wtedy wymagane będą większe nakłady inwestycyjne w celu połączenia ich z głównymi drogami. ■



Katarzyna Pyś-Fabiańczyk
dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych
i Logistycznych Europa Środkowo-Wschodnia
BNP Paribas Real Estate Poland

Polska Centralna to region, w którym rynek nowoczesnych powierzchni magazynowych rozwija się niezwykle szybko. Zauważamy ogromne zainteresowanie ze strony naszych klientów właśnie tym klastrem. Region ten charakteryzuje najniższa stopa pustostanów wynosząca 0,5% (dane na koniec II kwartału 2017), a powierzchnie magazynowe stanowią 13% ogółu powierzchni w Polsce.

Popularność tej lokalizacji jest wypadkową znakomitego położenia geograficznego, bliskości skrzyżowania dwóch głównych węzłów komunikacyjnych: autostrad A1 i A2, a także wysokiej dostępnością odpowiednio przygotowanych pod inwestycje gruntów. Te wszystkie czynniki stymulują deweloperów do dalszego rozwoju.

Dodatkowo region ten charakteryzuje się wyższą niż w innych hubach logistycznych stopą bezrobocia, zapewniając firmom rozwijającym się w Centralnej Polsce dostęp do wykwalifikowanej kadry pracowniczej.

Najemcy poszukujący powierzchni magazynowych często wskazują Polskę Centralną, a zwłaszcza okolice Strykowa, jako tzw. center of gravity, czyli strategiczną lokalizację do obsługi logistycznej na terenie całego kraju przy zachowaniu możliwie najniższych kosztów transportu.

Warto także podkreślić, że komunikację w rejonie usprawni zamknięcie obwodnicy Łodzi (trasa S14). Będzie to miało jednocześnie wpływ na dalszy rozwój tego rynku w okolicach Pabianic i Zgierza. ■



Ewa Zawadzka
Vice President, Head of Land & Development
Poland Prologis

Wiodąca pozycja Polski Centralnej na magazynowej mapie Europy Środkowo-Wschodniej pozostaje wciąż niezagrożona. Jej potencjał rozwojowy utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie. Nowe rozwiązania infrastrukturalne bardzo pomogły ożywić ten region. Bezpośredni dostęp do dróg oraz optymalna odległość do wszystkich miejsc w Polsce i wszystkich granic sprawia, że firmy coraz częściej decydują się na tworzenie w Polsce Centralnej swoich magazynów. Innym, istotnym czynnikiem decydującym o jej popularności są relatywnie niskie koszty pracy, a dodatkowym atutem jest dostęp do wysoko wykwalifikowanych pracowników. Szczególnym popytem wśród potencjalnych inwestorów i klientów cieszą się zwłaszcza okolice Strykowa, Piotrkowa Trybunalskiego i Łodzi. Podążając za tym zainteresowaniem,

planujemy dalsze inwestycje w tym regionie – w przyszłym roku rozpoczniemy budowę kolejnego parku.

Niemniej jednak nie oznacza to, że inne regiony nie odnotowują znaczących wzrostów. Doskonałym przykładem regionalnego rynku z potencjałem wzrostowym jest Szczecin. Szczególnie doceniany za łatwy dostęp zarówno do dróg morskich, jak i lądowych – zwłaszcza przez firmy z krajów skandynawskich, dla których ta lokalizacja jest perfekcyjnym rozwiązaniem logistycznym pozwalającym osiągnąć wysoką efektywność kosztową prowadzonej działalności, głównie ze względu na niższe niż w Skandynawii koszty siły roboczej. Pozostałe kluczowe rynki, czyli Wrocław, Poznań, Górny Śląsk czy Warszawa, nie odstają i utrzymują swoją silną pozycję na magazynowej mapie Polski. ■



Waldemar Witczak
dyrektor regionalny SEGRO

Polska Centralna cieszy się niesłabnącą popularnością wśród klientów z różnych sektorów z uwagi na swoją unikalną lokalizację. To tutaj znajduje się bowiem skrzyżowanie dwóch największych polskich szlaków komunikacyjnych: autostrady A1 i A2. Tym samym dystrybucja jest optymalna w każdym z przyjętych kierunków, zarówno w obrębie Polski, jak i do krajów sąsiednich. Jak pokazuje badanie przeprowadzone przez BNP Paribas Real Estate w maju 2017 r., dla 100% przedstawicieli branży logistycznej dostęp do infrastruktury komunikacyjnej jest bardzo ważny lub ważny przy wyborze powierzchni magazynowej. Dlatego też Polska Centralna będzie zawsze pożądaną lokalizacją przez te firmy, którym zależy na optymalizacji łańcucha dostaw. O fakcie tym świadczy również realizowany

obecnie w SEGRO Logistics Park Stryków projekt deweloperski o łącznej powierzchni ponad 30 000 m² dla wiodącego dostawcy kompleksowych usług outsourcingowych, którego budowa zostanie ukończona jesienią 2017 roku. Warto podkreślić, że park w Strykowie wciąż ma potencjał do realizacji kolejnych projektów deweloperskich i może zostać rozbudowany o blisko 170 000 m². W innym naszym parku zlokalizowanym w tym regionie, SEGRO Business Park Łódź, możemy z kolei zrealizować zgodnie z zamówieniem klienta obiekt o powierzchni 9 000 m². Niesłabnącą pewnością, iż Polska Centralna to optymalna lokalizacja dla rozwoju biznesu naszych klientów podkreśla również fakt, że aktualnie właśnie w tym regionie zabezpieczamy kolejny grunt pod budowę nowego parku. ■



Joanna Ociepka-Wojciechowska
Leasing Manager 7R

W Polsce Centralnej znajduje się obecnie ponad 1,68 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej. To czwarty pod względem zasobności w obiekty magazynowe region w kraju. Większą podaż wciąż mogą się pochwalić Poznań, Górny Śląsk i okolice Warszawy. Jednak analizując wyniki rynkowe dotyczące pierwszej połowy roku, doskonale widać, że wszyscy mocno wierzą w atrakcyjność inwestycji w centrum kraju. W ciągu minionych sześciu miesięcy deweloperzy oddali tam do użytku 128 tys. m² powierzchni magazynowej – niewiele w Polsce. Tak duża podaż jest odpowiedzią na niesłabnące zainteresowanie ze strony potencjalnych najemców. Od początku roku firmy wynajęły w Polsce Centralnej 391,5 tys. m², z tego 282 tys. m² w samym drugim kwartale.

Jednocześnie zdecydowana większość wyjątej powierzchni to nowe umowy, co również może świadczyć o atrakcyjności regionu dla coraz większej grupy przedsiębiorstw. W budowie pozostaje około 205 tys. m² i co istotne – niemal cała ta powierzchnia jest zabezpieczona umowami przednajmu. Pokazuje to, że potencjał regionu nie słabnie.

7R obecnie koncentruje się na rozwoju swojej flagowej inwestycji – Parku Logistycznego Kraków Kokotów – Brzegi, a także na nowych inwestycjach w regionie Śląska. Jednak w naszą długofalową strategię również wpisuje się region Polski Centralnej, który rozważamy jako jeden z alternatywnych dla przyszłych inwestycji. Szczególnie atrakcyjna jest Łódź i jej okolice. ■



Inny niż wszystkie!

Bądź tam, gdzie Twoi klienci!

www.log24.pl
Załącz inteligentny profil.



Zapotrzebowanie na widłaki

Z najnowsze badania rynku wózków widłowych w Polsce, przeprowadzonego przez serwis Oferteo.pl wynika, że najpopularniejsze trendy trzymają się mocno i nadal najczęściej poszukiwane są wózki czołowe, używane. Zmieniło się zapotrzebowanie dotyczące udźwigu wózków.

Wózki czołowe

Kolejny raz wózki czołowe okazały się najczęściej poszukiwanym rodzajem wózków widłowych wśród firm działających w Polsce. Trend ten utrzymuje się od kilku lat. W ostatnim roku 78% zapytań o wózki widłowe złożonych w serwisie, który łączy poszukujących produktów i usług z ich dostawcami, dotyczyło właśnie tego typu wózków. Przewaga popularności wózków czołowych jest nadal zdecydowana – jedynie 8% zapytań dotyczyło kolejnych w zestawieniu wózków, widłowych bocznych – 5%.

Nowością w zestawieniu są wózki terenowe, które jednak nie cieszyły się dużą popularnością – dotyczyło ich zaledwie 1% zapytań.

Używane czy nowe?

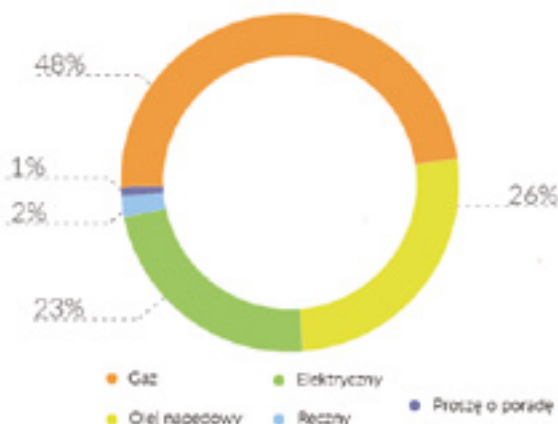
Na podobnym poziomie w porównaniu do poprzednich lat utrzymuje się odsetek firm zainteresowanych kupnem używanego wózka widłowego – 56%. W ciągu ostatnich dwóch lat wzrosło natomiast zainteresowanie nowymi wózkami. Wcześniej, według wyników badania z 2015 roku, tylko 33% firm poszukiwało nowego sprzętu, w 2016 roku było ich już 40%, a obecnie to 38%.

Wysokość podnoszenia i udźwig

Najbardziej poszukiwanymi przez firmy okazały się wózki o wysokości podnoszenia od 1,5 do 3 metrów. Zainteresowanych było nimi 42% firm – to wynik podobny do ubiegłorocznego. Wózkami o zasięgu od 3 do 4 metrów interesowało się 29% przedsiębiorstw, 16% firm było zainteresowanych wózkami o zasięgu 4 do 5 metrów, a 8% zapytań dotyczyło wózków o wysokości podnoszenia powyżej 5 metrów. Jedynie 5% użytkowników serwisu poszukiwało wózka o zasięgu do 1,5 metra, co może wynikać z faktu, że właśnie do tej wysokości stosów przepisy BHP pozwalają na ręczne składowanie palet.

Niemal połowa wszystkich zapytań dotyczyła wózków o udźwigu od 2 do 3 ton – wskazało na nie 47% badanych. Wózki o udźwigu od 3 do 4 ton były poszukiwane przed 25% firm, a powyżej 4 ton 8% firm. Zdecydowanie zmienił się odsetek firm, które były zainteresowane wózkami o udźwigu mniejszym niż jedna tona. W poprzedniej edycji badania wózki te były najpopularniejsze i poszukiwało ich 48% badanych firm. Obecnie wskazało na nie jedynie 1% przedsiębiorstw.

Jaki jest preferowany rodzaj napędu?



Źródło: www.oferteo.pl

N=1927

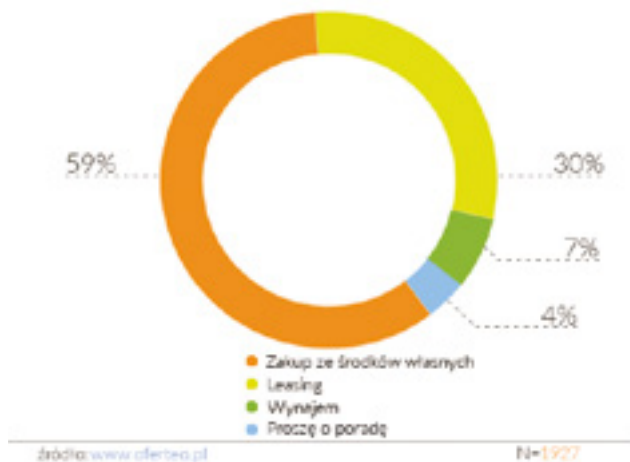


Przemysław Wlazeł
dyrektor Działu Klientów
Strategicznym Still Polska

W zależności od tego, czy pod uwagę weźmiemy dynamikę, czy bezwzględne wartości sprzedaży, uzyskamy różniące się od siebie odpowiedzi na pytanie o zmiany preferencji co do wózków widłowych. Inny obraz rynku wyłania się także w zależności od wielkości i profilu analizowanych przedsiębiorstw. Niewielkie zakłady, charakteryzujące się małą intensywnością procesów transportu wewnętrznego, wciąż chętnie kupują za gotówkę używane wózki czołowe na gaz. Im ważniejszym elementem podstawowej działalności przedsiębiorstwa jest intralogistyka, tym częściej wybierane są różnorodne, elektryczne pojazdy techniki magazynowej finansowane w formie leasingu lub wynajmu długoterminowego z opcją full service. Obserwujemy to przede wszystkim w przypadku

centrów dystrybucyjnych dużych organizacji, firm spedycyjnych i przedsiębiorstw, które prowadzą sprzedaż w modelu wielokanałowym. Przykładem modelu, którego popularność znacznie zwiększyła się w ciągu ostatniego roku, jest wózek podnośnikowy EXV. Dzięki kompaktowym rozmiarom, wysokiemu udźwigowi resztkowemu, wyposażeniu w ergonomiczne rozwiązania – jak układ dopasowujący prędkość do kąta wychylenia dyszla – oraz dostępności w wersjach zróżnicowanych pod względem udźwigu nominalnego czy typu baterii i jej pojemności, można z łatwością dopasować go do przedsiębiorstw o zróżnicowanych potrzebach. Dodatkową korzyścią jest dostępność od ręki jego najpopularniejszej konfiguracji w ramach usługi Still PRIO. ■

Sposób finansowania



Napęd

Podobnie jak w poprzednim roku najpopularniejsze są wózki widłowe zasilane gazem - 48% użytkowników serwisu poszukiwało wózków o takim napędzie. Dlaczego wózki na gaz są tak popularne? Składa się na to kilka istotnych czynników, m.in. możliwość korzystania z wózka zarówno w hali magazynowej, jak i na zewnątrz, a także łatwa wymiana butli z gazem. Drugie w badaniu popularności okazały się wózki zasilane olejem napędowym (26%), które z uwagi na spaliny tylko w wyjątkowych

sytuacjach dopuszczane są do pracy w zamkniętych obiektach. Ekologicznych, przeznaczonych głównie do pracy w zamkniętych pomieszczeniach, wózków zasilanych elektrycznie poszukiwało 23% ankietowanych. Wózkami ręcznymi było zainteresowanych jedynie 2% badanych.

- Wybór odpowiedniego napędu to kluczowa sprawa w wyborze wózka - mówi Karol Grygiel, członek zarządu Oferteo.pl. - Należy pamiętać, że nie każdy rodzaj napędu pozwala na użytkowanie wózka w zamkniętej przestrzeni, inne są koszty eksploatacji i serwisowania. Przed wyborem dobrze jest skonsultować temat z wykwalifikowanym sprzedawcą, a najlepiej sprawdzić oferty kilku z nich i porównać przez Internet, który ma najciekawszą propozycję i zapewnia dodatkowe udogodnienia, jak np. gwarancję bądź serwisowanie.

Najpopularniejszy zakup z własnych środków

Firmy najczęściej decydują się na zakup wózka widłowego z własnych środków - ten rodzaj finansowania zadeklarowało 59% badanych (w poprzedniej edycji - 61%). W porównaniu do poprzedniego badania, wzrosła liczba firm zainteresowanych leasingiem wózka - do 30% (z 25%). Jedynie 7% zamierza wynająć wózki. ■

/kw/

Przedstawione dane pochodzą z analizy 1927 zapytań ofertowych zamieszczonych w serwisie w okresie od 1 kwietnia 2016 r. do 31 maja 2017 r. przez firmy chcące kupić wózek widłowy.

BEZKOLIZYJNY, ELASTYCZNY SYSTEM TRANSPORTU MAGAZYNOWEGO?

Możliwe! Dzięki zastosowaniu naszych pojazdów i systemów przenośników wewnątrzmagazynowych

ssi-schaefer.com

Przewaga dzięki logistyce

Badanie Barometr E-shopper¹, przeprowadzone wśród internautów przez TNS Kantar na zlecenie DPDgroup, wskazuje na rosnącą konkurencję pomiędzy sklepami internetowymi, które szukają nowych sposobów na wyróżnienie swojej oferty. Analizy wyraźnie pokazują, że kluczowym czynnikiem budowania przewagi rynkowej w sektorze handlu elektronicznego jest sposób dostarczenia przesyłki i obsługa klienta na tzw. ostatniej mili.

Według badań DPDgroup średni udział transakcji online we wszystkich zakupach dokonywanych w Europie wynosi 9,6%. Na średni ogólny wynik wpływ mają przede wszystkim takie kraje jak Wielka Brytania, Niemcy, Austria i Polska. Popularność zakupów elektronicznych w naszym kraju zmieniła nie tylko rynek handlu detalicznego, alwstawa produktu w znaczący sposób wpływa na pozytywne doświadczenia klientów oraz ich poziom lojalności.

W poszukiwaniu przewagi

Z przeprowadzonego badania wynika, że aż 96% respondentów dobrze ocenia ostatni zakup w Internecie, co potwierdza wysoki poziom satysfakcji. 91% badanych zapewnia, że wróci do e-zakupów w najbliższym czasie. Co więcej, trzech na czterech nabywców online uważa, że proces składania zamówienia był prosty. Powyższe statystyki pokazują, że polski rynek sprzedaży internetowej wchodzi powoli na poziom dojrzałości. Trudno też oprzeć się wrażeniu, że stopniowo dotyka go zjawisko utowarowienia. Usługi sklepów tracą w oczach klientów swoją wyjątkowość, a różnice między

markami zacierają się. Walka konkurencyjna zaczyna polegać jedynie na obniżaniu ceny, co prowadzi do zepsucia rynku i spadku zyskowności. Sklepy internetowe stoją zatem przed koniecznością odpowiedzi na pytanie: jak wyrwać się z tej pułapki?

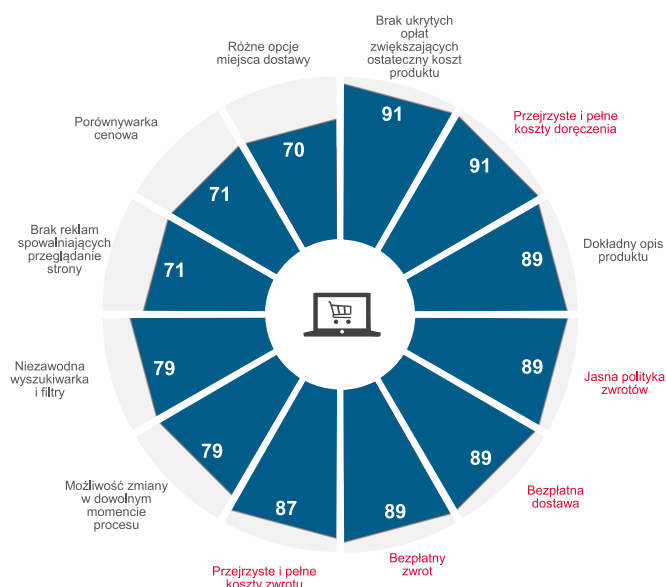
- Jesteśmy świadkami prawdziwej walki o klienta wśród sklepów internetowych. Gracze na rynku e-commerce robią wiele, by przekonać do siebie potencjalnych nabywców i zatrzymać przy sobie tych, którzy chociaż raz dokonali transakcji na ich witrynie. Już nie tylko cena jest kryterium wyboru danego e-sklepu, ale również szybka i elastyczna wysyłka oraz dokładny opis produktu i intuicyjność strony internetowej. Sklepy zrobiły wiele, by zoptymalizować swoje procesy, więc dalsze wzmocnienie pozycji na rynku będzie wymagało jeszcze większej kreatywności niż dotychczas - zapewnia Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Logistyczne wyjście

Wraz z rozwojem sektora wzrasta liczba sklepów internetowych, które muszą znaleźć sposób na wyróżnienie się na tle konkurencji. E-sklepy powinny maksymalnie uprościć ścieżkę dokonywania



Wykres 1. Istotność kryteriów podczas zakupów online



% - kryteria uznane za zachętę do zakupów online

Źródło: Barometr E-shopper

zakupu, eliminując ograniczenia związane z doręczeniem lub zwrotem, które nie występują podczas zakupów w sklepie stacjonarnym. Wśród kluczowych czynników podnoszących poziom satysfakcji klientów oraz uzasadniających poziom opłat można wskazać przejrzystość kosztów oraz szybkość i elastyczność dostaw.

Analizy wskazują, że nabywcy preferują opcje dostawy dostosowane do codziennego stylu życia i związanych z nim ograniczeń. Łatwość zmiany terminu, możliwość określenia przedziału czasowego na doręczenie to tylko kilka elementów, które podnoszą satysfakcję odbiorców, a tym samym pozycję konkurencyjną firmy. Jak pokazuje badanie, dostawa odgrywa kluczową rolę w procesie zakupów, a szczególnie poniesionych kosztów, co jest ważnym czynnikiem dla wszystkich klientów online w Europie. Jasna, racjonalna polityka doręczeń (89% wskazań) i przejrzyste koszty (91% wskazań) mogą zachęcić do realizacji kolejnych zakupów.

Klienci oczekują również co najmniej jednej opcji szybkiego doręczenia (dnia następnego) oraz możliwości śledzenia przesyłek z informacjami w czasie rzeczywistym – 86%. Wskazywana jest także możliwość ustalenia przedziału czasowego dostawy przesyłki z możliwością zmiany terminu. Na ten czynnik zwróciło uwagę 83% ankietowanych.

Przewaga w kartach

Nieodłącznym elementem towarzyszącym realizacji procesów logistycznych w e-commerce są rozliczenia za przesyłki płatne przy odbiorze. Elektroniczne formy płatności stają się coraz popularniejsze wśród polskich internautów, przy czym charakterystyczne dla naszej części Europy jest regulowanie należności za przesyłkę w formie pobrania. Tego rodzaju płatności są bardzo rozpowszechnione na Węgrzech i Słowacji, ale również w Polsce. Ułatwienia dla klientów chcących korzystać z tego sposobu wprowadziła firma DPD Polska, umożliwiając realizację należności u kuriera za po-

E-sklepy powinny maksymalnie uprościć ścieżkę dokonywania zakupu, eliminując ograniczenia związane z doręczeniem lub zwrotem, które nie występują podczas zakupów w sklepie stacjonarnym.

mocą karty płatniczej, czy przez system BLIK. Konsumentom ceną możliwości regulowania należności w formie pobrania, ale również coraz chętniej używają kart płatniczych. Dzięki temu e-zakupy dla obu stron transakcji są jeszcze wygodniejsze. Bezgotówkowe rozliczenia zapewniają także łatwiejszy transfer środków z poleceń na konta e-dostawców.

Na nowych rynkach

Badanie wskazuje, że już ponad połowa konsumentów przynajmniej raz dokonała zakupów w zagranicznym e-sklepie. Polski sektor e-commerce powinien coraz uważniej obserwować ten trend. Poszukiwanie klientów na rynkach ościennych to decyzja strategiczna, która z jednej strony otwiera nowe szanse, z drugiej zaś rodzi kolejne wyzwania związane z koniecznością spełnienia wysokich standardów, również tych w obszarze logistyki.

Przedsiębiorstwa potrzebują solidnego partnera, który zapewni nie tylko szybkie i bezpieczne doręczenia w każde miejsce na świecie, lecz także pomoże uporać się z formalnościami wymaganymi w międzynarodowym e-handlu. Firmy, które dysponują rozległą siecią kurierską w Europie oferują swoim klientom międzynarodowe usługi logistyczne, dzięki którym przesyłki mogą trafić w ręce odbiorców nawet już następnego dnia.

Wzrost popularności zakupów online prowadzi do dalszego rozkwitu tego sektora. Nie oznacza to jednak, że dostawcy mogą spocząć na laurach, zaspokajając jedynie rosnący popyt. Bariery wejścia do branży handlu elektronicznego stają się coraz mniejsze, a walka konkurencyjna coraz ostrzejsza. Sklepy internetowe są zatem zmuszone do optymalizacji swoich procesów wewnętrznych, poszukując dalszych źródeł poprawy marży i zdobycia przewagi, która zostanie dostrzeżona i doceniona przez nabywców. Skuteczna logistyka e-commerce może stać się tym elementem łańcucha wartości, który pozwoli uzyskać wyraźną przewagę nad innymi ofertami, również w skali międzynarodowej. Uproszczona ścieżka dostawy, jej elastyczne opcje, możliwość definiowania godziny dostarczenia produktu, obsługa różnych form płatności to kilka rozwiązań, które nie tylko usprawniają proces logistyczny, ale zapewniają wyższą satysfakcję klienta końcowego, który jak wiemy – decyduje o sukcesie każdego biznesu w świecie sprzedaży online.

■ Opracowanie: Kinga Wiśniewska

¹ Raport Barometr E-shopper powstał na podstawie badań przeprowadzonych przez TNS Kantar pomiędzy 19 września a 7 października 2016 roku, na grupie niemal 24 tys. respondentów, w 21 krajach Europy. Badaniem zostało objętych ponad 1000 osób z Polski. Jest to największe badanie rynku e-commerce realizowane wśród europejskich konsumentów.

Co decyduje o zakupach w sieci?

Mieszkańcy naszego regionu już średnio raz na miesiąc robią zakupy online, przy czym ponad 40% transakcji realizują w zagranicznych sklepach internetowych. Klienci najchętniej kupują przy pomocy komputera, a jedynie 11% z nich preferuje zakupy z wykorzystaniem urządzeń mobilnych. Informacje o e-klientach prezentuje raport KPMG International „The truth about online consumers”.¹

Częstotliwość

Z raportu wynika, że w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i Rosji klienci dokonują zakupów internetowych średnio ok. 12 razy w roku. W innych regionach świata, np. Europie Zachodniej, czy Ameryce Północnej zjawisko to jest dużo bardziej popularne - liczba zakupów online sięga 19 rocznie, a w Azji aż 22. Można więc założyć, że i w naszym regionie zakupy przez internet zyskują na popularności.

Jan Karasek, partner w dziale usług doradczych w KPMG w Polsce, wyjaśnia: - Rodzimy rynek zakupów elektronicznych ma jeszcze potencjał do wzrostu. W czasie wyprzedaży posezonalnych czy pro-

mocji takich jak „Czarny Piątek” Polacy robią zakupy najchętniej w sklepach stacjonarnych, podczas gdy np. wśród Brytyjczyków obserwujemy odwrotny trend - 3/4 czarnopiątkowych zakupów zostało zrealizowanych online.

Mieszkańcy naszego regionu należą do liderów pod względem udziału zakupów importowanych, czyli zrealizowanych w sklepach internetowych działających za granicą. Aż 43% transakcji internetowych wykonanych przez mieszkańców Europy Środkowo-Wschodniej i Rosji zrealizowanych zostało w sklepach zagranicznych. W Europie Zachodniej czy Ameryce Północnej transakcje te stanowiły jedynie 15%.

Atrakcyjność e-handlu

Dlaczego klienci wybierają zakupy online? Wśród najczęściej wskazywanych w badaniu powodów okazała się wygoda, jaką daje możliwość robienia zakupów o dowolnej porze - 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu (58% wskazań). O przewadze nad zakupami w sklepie stacjonarnym decyduje według badanych również np. oszczędność czasu (40% wskazań) oraz możliwość kupienia wszystkiego w jednym miejscu (27% wskazań). To właśnie wygoda robienia dużych i różnorodnych zakupów w jednym miejscu częściowo odpowiada za sukces tzw. e-tailersów, czyli dużych sklepów internetowych handlujących produktami z wielu różnych kategorii. Aż 45% badanych z naszego regionu wskazało, że robi zakupy online najczęściej właśnie w tego typu miejscach, podobnie jak mieszkańcy Ameryki Północnej oraz Europy Zachodniej (45-51% wskazań). Nie bez znaczenia pozostają jednak także czynniki cenowe - 46% badanych wybiera zakupy online ze względu na lepszą ofertę cenową, a 54% z powodu możliwości bardziej komfortowego porównywania cen.

Według klientów, produkty z niektórych kategorii zakupowych - takich jak ubrania, urządzenia elektroniczne czy przedmioty o charakterze silnie funkcjonalnym lub dekoracyjnym - trzeba najpierw przymierzyć lub wypróbować. Aż 56% respondentów wskazało taką możliwość jako główną przyczynę realizacji zakupów w tradycyjnych sklepach, zaś dla ponad 40% z nich produkt wygląda inaczej „na żywo”.

W regionie Europy Środkowo-Wschodniej i Rosji klienci dokonują zakupów internetowych średnio ok. 12 razy w roku.



¹ Raport KPMG International „The truth about online consumers” powstał na podstawie globalnego badania KPMG International zrealizowanego na próbie 18 430 konsumentów w 51 krajach. Badanie zostało przeprowadzone w formie ankiety internetowej wśród osób w wieku 15-70 lat, które dokonały przynajmniej jednego zakupu w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Komputer czy telefon?

Komputer stacjonarny nadal pozostaje najpopularniejszym narzędziem do robienia zakupów online. Taką tendencję widać szczególnie wyraźnie w naszym regionie, gdzie wskazało tak aż 71% badanych. W pozostałych regionach świata urządzenia mobilne (smartfony, tablety) także nie są wybierane często, za wyjątkiem Azji, w której używa ich do tego celu 27% konsumentów. 2/3 badanych przez KPMG przyznało, że wykorzystuje swoje telefony w sklepach stacjonarnych do uzyskania dodatkowych informacji o produkcie, np. sprawdzenia funkcjonalności, przeczytania opinii lub porównania cen. Zjawisko to jest szczególnie częste wśród mieszkańców naszego regionu, gdzie smartfon wykorzystuje w tym celu 78% klientów.

- Żeby odnieść prawdziwy sukces rynkowy, sprzedawcy muszą zrozumieć i wykorzystać specyficzny kontekst sytuacyjny danego klienta oraz przynieść mu realną wartość dodaną w stosunku do zwykłego przeniesienia funkcjonalności sklepu internetowego na ekran smartfonu. Mogą np. wprowadzić promocje wynikające z obecnej lokalizacji klienta, bądź uprościć proces wyboru, zakupu czy płatności. Również raport „Promocje oczami klienta - czy faktycznie działają?” wskazuje na niewielką skalę zakupów mobilnych w Polsce - tylko ok. 5% badanych doświadczeń zakupowych zostało zrealizowanych przy użyciu telefonu. Co więcej skala zakupów realizowanych przez tego typu urządzenia w trakcie promocji i obniżek cenowych jest jeszcze niższa, wręcz marginalna - mówi Jan Karasek.

Wybór sprzedawcy online

Atrakcyjna cena była w badaniu najczęściej wskazywanym czynnikiem wyboru sprzedawcy online - tak deklarowało 36% badanych. Dla 17% respondentów istotne były też opcje i koszty przesyłki. Jednak dla dużej części konsumentów (30%) decydujący charakter mają osobiste preferencje dotyczące poszczególnych sprzedawców. Składają się na nie doświadczenie z poprzednich zakupów, rekomendacje innych klientów, wsparcie w realizacji zakupu czy łatwość przeprowadzenia transakcji. Czynniki zwiększają zaufanie i lojalność klientów, w konsekwencji podnosząc przewagę konkurencyjną sprzedawcy i pomagając mu wygrać walkę o klienta.

Klienci dzielą się swoimi doświadczeniami z zakupów najczęściej na stronie internetowej sprzedawcy - miejsce to wybiera 47% badanych. Na drugim miejscu znalazł się Facebook (31%), ale skala tego zjawiska jest silnie zróżnicowana pomiędzy klientami z różnych rynków. W naszym regionie portal ten jest wykorzystywany do podzielenia się opinią przez 15% klientów, podczas gdy w Europie Zachodniej jest to 25%, a w Ameryce Północnej już ponad 62%. Niskie wykorzystanie mediów społecznościach w omawianym celu w naszym regionie widoczne jest także na przykładzie innych aplikacji - Instagram ok. 4 razy rzadziej niż w USA, a Twitter praktycznie niewykorzystywany, podczas gdy w USA osiąga poziom bliski 30%.

■ Marcin Wydrzycki

Opracowanie na podstawie raportu KPMG International „The truth about online consumers”.

Powody, dla których klienci decydują się na zakupy online w sklepie



Co decyduje o zakupach w sieci?

Oczekiwania i potrzeby klientów sklepów internetowych rosną. Wiążą się często z wygodą i szybką dostawą zakupionego towaru. Jaki będzie kolejny krok w zakupach online? W którą stronę zmierza rynek e-commerce?



Tomasz Kroll
dyrektor zarządzający GLS Poland

Rozwój międzynarodowego e-commerce to ostatnio jeden z najważniejszych czynników wzrostu w sektorze handlu. Spodziewamy się, że oczekiwania odbiorców względem zakupów online – również tych w zagranicznych sklepach internetowych – będą coraz większe. Jest to jeden z powodów, dla których GLS rozszerzył międzynarodowe funkcjonalności usługi FlexDeliveryService. Jest ona teraz dostępna dla paczek transgranicznych w 12 państwach Europy. Klienci zagranicznych sklepów internetowych zlokalizowanych w Austrii, krajach Beneluksu, Niemczech, Polsce, Czechach, Chorwacji, Słowenii, Słowacji, Rumunii i na Węgrzech mogą dzięki niej decydować o tym, kiedy i gdzie ich paczki powinny zostać doręczone. Komunikacja z odbiorcami oraz zapewnianie im aktywnego udziału w procesie doręczenia są dwoma klu-

czowymi czynnikami, które wpływają na satysfakcję klienta końcowego. Odbiorcy mogą skorzystać z szerokiej gamy opcji dostawy, m.in. przekierowania przesyłki do jednego z naszych punktów ParcelShop GLS.

Wraz z rozwojem transgranicznej sprzedaży zwiększa się również potrzeba sprawnych zwrotów zakupionych towarów. Poprzez usługę ShopReturnService umożliwiamy zwroty paczek pomiędzy kluczowymi rynkami europejskimi. Odbiorcy mogą po prostu zwrócić zakupiony produkt w naszym punkcie ParcelShop, a my wyślemy go z powrotem do nadawcy.

Usługi, które oferują tak proste rozwiązania w zakresie zwrotów, zwiększają zaufanie konsumentów do danego sklepu internetowego i zachęcają ich do złożenia kolejnego zamówienia. ■



Teresa Bukalska
Project Manager Rohlig Suus Logistics

Rynek e-commerce dynamicznie się rozwija, a sklepy internetowe, nie mogąc dłużej konkurować ze sobą wyłącznie ceną produktu, coraz częściej będą zabiegać o zapewnienie pozytywnych doświadczeń swoim klientom podczas całego procesu obsługi zlecenia. Dla e-konsumentów prócz ceny produktu, zadeklarowanego czasu i kosztu dostawy, nadzwyczaj ważną staje się bowiem estetyka samej przesyłki, terminowe doręczenie, kompletność paczki czy zachowanie kierowcy. Chcąc zatem budować lojalność klientów oraz kreować swój wizerunek, sklepy internetowe powinny dbać o pozytywne doświadczenia kupujących na każdym etapie realizacji zamówienia – od momentu zakupu towaru, po jego odbiór, wykorzystując tzw. customer experience. Dlatego szczególnie istotna jest „ostatnia mila”, czyli komfort klienta przy odbiorze

przesyłek. To jedno z największych wyzwań związanych z realizacją zamówienia w dostawach e-commerce.

Szczególnie, że e-konsumenci coraz chętniej kupują w sieci produkty o większych gabarytach, takie jak meble ogrodowe, wyposażenie siłowni czy sprzęt RTV/AGD, oczekując od sklepów internetowych podobnego serwisu usług, jak w przypadku przesyłek o niewielkich rozmiarach. Dostawa tak niewymiarowych produktów wiąże się jednak z szczegółowym zaplanowaniem każdego etapu dostawy i obejmuje bardziej złożony proces.

Rolą firmy logistycznej jest zatem nie tylko dostawa zapewniająca maksymalną elastyczność w doborze optymalnego miejsca i czasu doręczenia, ale również wysoka dbałość o szereg pozostałych czynników, które wpływają na korzystny odbiór sklepu internetowego. ■



Rafał Nawtka
prezes zarządu DPD Polska

Dla kupujących w internecie ostateczna cena produktu nie jest już najważniejszym czynnikiem zachęcającym do zakupów w danym e-sklepie. Konsument oczekuje wygody i elastyczności w całym procesie zakupowym i dlatego firmy kurierskie, takie jak DPD Polska, swoje wysiłki koncentrują na pełnym dostosowaniu się do potrzeb odbiorców przesyłek na tzw. ostatniej mili. To konsument chce decydować o tym, kiedy i jak odbierze swoją przesyłkę oraz jak za nią zapłaci. Stąd bierze się popularność usługi Predict w formie interaktywnego powiadomienia, która pozwala odbiorcy określić okno czasowe odbioru przesyłki. Innym wymaganiem, na które DPD Polska znalazła odpowiedź jako pierwsza firma kurierska na polskim rynku, jest możliwość opłacenia przesyłki pobraniowej kartą lub BLIKiem u kuriera. Nie zawsze

mamy przy sobie gotówkę, a kartę czy telefon już tak. Płatności elektroniczne zyskują na popularności i dlatego jako pierwsi w kraju zdecydowaliśmy się na takie rozwiązanie.

Jeszcze innym przykładem elastycznego podejścia do wymagań odbiorcy jest sieć punktów nadań i odbiorów Pickup. Obejmuje ona dziś w Polsce 1600 placówek i jest stale rozwijana. Punkty Pickup lokalizowane są w dogodnych miejscach, do których po drodze mają zarówno odbiorcy, jak i nadawcy paczek.

Wygoda i brak ograniczeń związanych z zakupami w sklepie stacjonarnym jest wpisana w istotę zakupów internetowych. Tym samym kierunkiem rozwoju e-commerce jest doskonalenie rozwiązań logistycznych i zapewnienie maksymalnej elastyczności na ostatnim etapie doręczenia przesyłki. ■



Damian Kołata
Business Development Manager Fiege

Polski rynek e-commerce jest jednym z najbardziej dynamicznych rynków europejskich. Coroczna dynamika sięgająca ponad 20% pokazuje, że granica 40 mld zł obrotów w elektronicznym kanale sprzedaży zostanie osiągnięta już za kilka miesięcy. Niemniej jednak kolejne lata nadal będą obfitowały w podobne wzrosty i w ciągu dwóch lat udział e-commerce w ogólnym handlu detalicznym sięgnie nawet 8-9%, co stanowić będzie obecną średnią w Europie.

Wygoda zakupów i szybka dostawa stanowią niewątpliwie bardzo ważny czynnik, który brany jest pod uwagę przez kupujących. Warto jednak zwrócić uwagę na najnowsze badania pokazujące, co jeszcze skłania konsumentów do złożenia zamówienia w danym sklepie internetowym. Coraz większą uwagę skupiamy na polityce zwrotów, łatwości ich dokonania

i kosztów z tym związanych. W chwili obecnej już prawie 70% konsumentów sprawdza zasady dotyczące zwrotów przed zakupem, a dla ponad 90% klientów ułatwiona procedura dotycząca zwrotów stanowi czynnik decydujący o zakupie.

Aby więc przyciągnąć klientów, nie wystarczy dobrze skomponowana graficznie strona, atrakcyjny opis produktów i oferta szybkiej dostawy, ale niezbędne jest także zapewnienie wygodnego zwrotu. Już teraz do przesyłki dodawane są gotowe zwrotne etykiety adresowe, a karton skonstruowany jest w sposób umożliwiający wykorzystanie go do zwrotu. Zapewnienie dłuższego niż ustawowy okresu zwrotu oraz przyjazdu kuriera po przesyłkę zwrotną do domu jest gwarancją zwiększenia popularności i zarazem obrotów każdego sklepu internetowego. ■



Lidia Ratajczak-Kluczek
członek zarządu / dyrektor
SG SCM Arvato Polska

Analizy prowadzone przez naszą firmę wskazują na to, że 2018 rok będzie w e-commerce czasem technologii wspierających personalizację kontaktu z klientem. Co to oznacza w praktyce? Aplikacje już zmieniają relacje pomiędzy kupującym i sprzedającym. Dzięki nim e-sklepy nie tylko będą mogły dostosowywać i personalizować ofertę dla swoich odbiorców, ale przede wszystkim komunikować się z nimi na każdym etapie ścieżki zakupowej.

Obsługa klienta w wielu kanałach i na każdym etapie e-zakupów jest obecnie w procesie zakupowym o wiele bardziej kluczowa niż sam produkt. Aplikacje mobilne i kanały w mediach społecznościowych, wirtualni asystenci i zapisane historie zakupowe, czyli Big Data – te obszary będą wpływały na decyzje klienta przy wyborze konkretnego sklepu. Jeśli okaże się, że zarówno komunikacja z nim, jak i obsługa, w tym dostawa oraz zwrot czy reklamacja są realizowane na najwyższym poziomie – e-sklep zyska lojalnego klienta. Wyzwaniem jest zatem sprostanie tej obietnicy. ■



Aneta Wawrzyniak
menedżer ds. e-commerce
Raben Logistics Polska

W zakupach online zrobiono już bardzo wiele. Obecnie w sieci możemy kupić już nie tylko produkty, ale także wszelkiego rodzaju usługi - z e-ofertą wychodzą do nas np. banki, operatorzy sieci komórkowych czy biura podróży. Płatności internetowe są bardzo szybkie i bezpieczne, a dostawy najczęściej realizowane następnego dnia.

Ważnym kolejnym krokiem do rozwoju e-handlu jest właśnie przekonanie e-klientów do używania aplikacji mobilnych. Każdy, kto w swoim ręku ma smartfona, jest potencjalnym e-klientem i e-rynek musi to wykorzystać, tworząc swoje programy tak, aby ścieżki konwersji były krótkie, a korzystanie z e-aplikacji intuicyjne dla użytkowników. Dzięki e-aplikacjom klient w jednym miejscu ma dostęp do swoich ulubionych

produktów czy informacji o promocjach, a to zwiększa jego poczucie wygody przy realizacji zakupów.

Inną istotną kwestią dla rozwoju wygodnego e-handlu jest zniesienie geoblokowania, czyli ograniczenia przez sklepy internetowe swojej oferty np. dla mieszkańców innego kraju. Formą takiego geoblokowania jest przykładowo brak akceptacji kart płatniczych danego państwa, czy brak możliwości realizacji wysyłki kurierskiej. Myślę, że każdy, kto korzysta e-usług, spotkał się z takim problemem. Unormowaniem przepisów w tym zakresie zajmuje się Unia Europejska.

Co jeszcze można zrobić dla e-klientów? Nowe rozwiązania uwarunkowane będą dalszym rozwojem technologii i rosnącymi wymaganiami kupujących. ■

Artur Degórski
menadżer ds. rozwoju produktów (INT)
DHL Express (Poland)

W roku 2015 wskaźnik GMV rynku e-handlu transgranicznego wyniósł 300 mld dolarów, tj. ok. 15% całego sektora. Ten dynamiczny wzrost dopiero się jednak rozpoczął i będzie trwał: oczekuje się, że rynek transgraniczny będzie rozwijał się w szybkim tempie aż do roku 2020. Tempo w jakim rozwija się rynek e-handlu dla większości tradycyjnych sprzedawców detalicznych jest nieosiągalne. Prognozuje się, że w roku 2020 wskaźnik GMV tego rynku osiągnie 900 mld dolarów. W swym kulminacyjnym punkcie wzrost ten stworzy nieporównywalną szansę dla sprzedawców detalicznych i producentów. Wszystko wskazuje na to, że zapotrzebowanie na produkty z zagranicy nie zmniejszy się nawet po 2020 roku. Ogromny wpływ na zachowania przedsię-

biorców z rynku e-commerce mają klienci, których oczekiwania i wymagania stale rosną. Już nie tylko czas i jakość kupowanych towarów mają znaczenie.

Coraz częściej klienci oczekują transparentności cenowej, co oznacza zakupy bez dodatkowych kosztów lokalnych. Ma to zasadnicze znaczenie dla dokonujących zakupów pomiędzy różnymi strefami celnymi, gdzie mogą występować dodatkowe koszty w postaci opłat celno-podatkowych. Dla większości e-sprzedawców to trudny temat, ale już dziś można klientom oferować cenę końcową, która uwzględni wszelkie koszty. Na konkurencyjnym rynku dostawców usług transportowych można uzyskać technologię opartą na tzw. web serwisach, dzięki której kupujący jest informowany o wszelkich kosztach, nawet kosztach cła i podatku. Delivery Duty Paid (DDP, tzn. towar dostarczony, cło

opłacone) jest przykładem takiej usługi, która umożliwia handlowcom uiszczanie z góry wszelkich opłat celno-podatkowych za ich klientów. Dzięki transparentności cenowej możliwe jest przyspieszenie doręczenia przesyłki, która bez zbędnej zwłoki dotrze do kupującego. To istotny czynnik przewagi konkurencyjnej, która w prosty sposób wpływać może na wygodę i komfort kupowania.

Jako międzynarodowi eksperci w dostarczaniu ekspresowych usług transportowych dostrzegamy także ograniczenia w handlu e-commerce związane z odmową sprzedaży towaru kupującemu, który pochodzi z innego kraju niż dany sklep. Trwają prace nad rozwiązaniami legislacyjnymi w UE dotyczącymi geoblokowania. Po ich wprowadzeniu zniknie bariera dyskryminacyjna, bo za taką należy uznać geoblokowanie i będzie to kolejny krok w zakupach internetowych. ■



Inny niż wszystkie!
Kreuj wizerunek swojej firmy

www.**LOG24**.pl

Załącz inteligentny profil



Tak trudno iść do szkoły bez mamy...



SOS WIOSKI
DZIECIĘCE

www.dziecisos.org



Brak rodziców to tęsknota za miłością i bezpiecznym domem. **Tysiące dzieci w Polsce rozpoczyna rok szkolny bez mamy i taty. Porzuconym i osieroconym maluchom bardzo trudno myśleć o nauce.** Pomóż nam otoczyć dzieci miłością w zastępczych rodzinach SOS i wyrównać ich szanse edukacyjne.

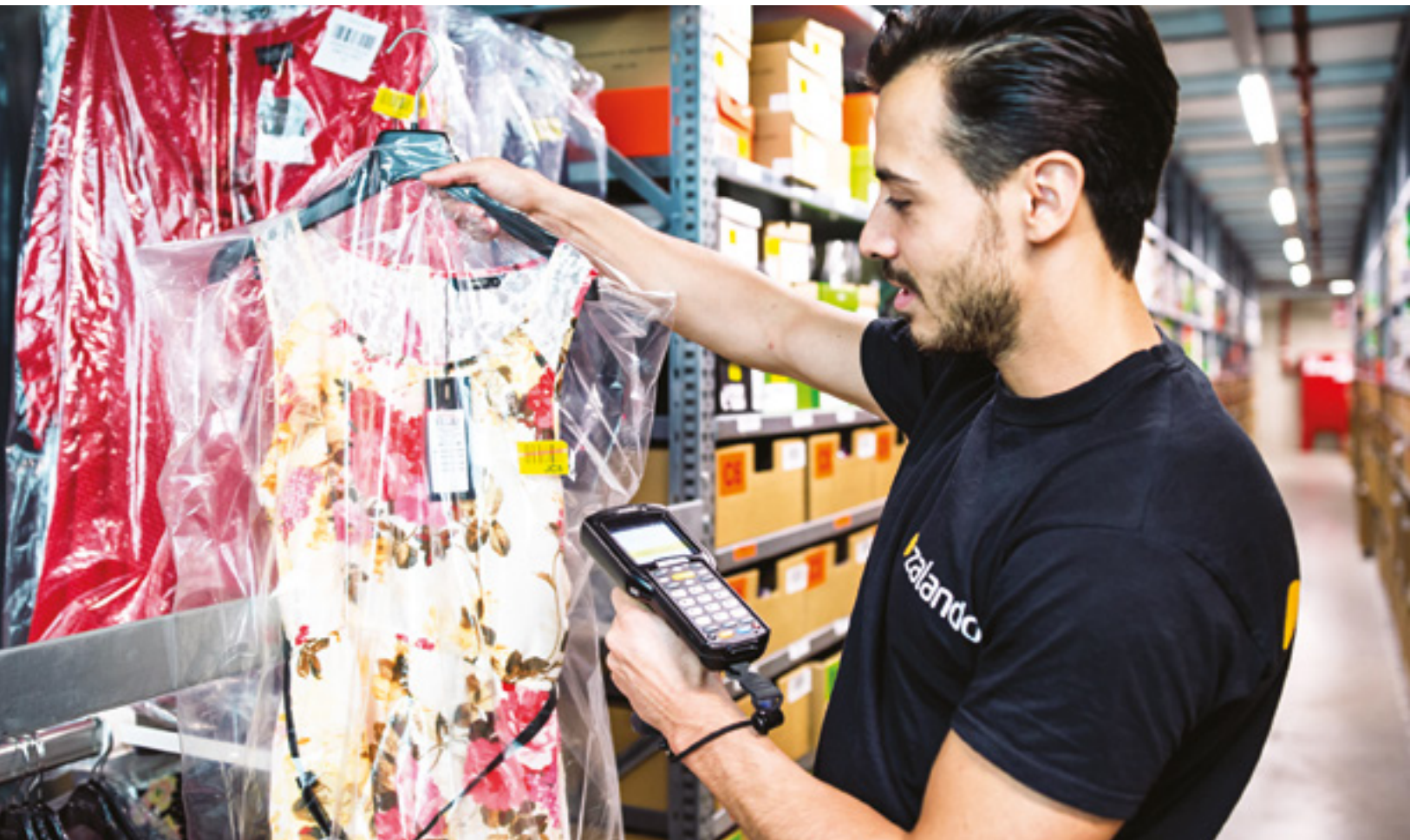
Prosimy, przekaż darowiznę na konto 07 1240 6247 1111 0000 4975 0683
lub pomóż na www.dziecisos.org

Patronat medialny:



Logistyka Zalando dla niezależnych partnerów

Platforma modowa ogłosiła podczas Zalando Play Day 2017 wprowadzanie nowych rozwiązań dla niezależnych partnerów biznesowych. Jednym z nich jest Zalando Fulfillment Solutions – usługa udostępniania infrastruktury logistycznej oraz know-how partnerom biznesowym firmy.



Platforma cyfrowa

Zalando w swoich działaniach integruje różne podmioty i firmy partnerskie za pośrednictwem platformy cyfrowej. Dzięki jej nowej funkcji – Zalando Fulfillment Solutions partnerzy będą mogli realizować zamówienia poprzez sieć dystrybucji i mechanizm Zalando, od ich przyjęcia aż po ewentualny zwrot towarów. Dzięki temu marki współpracujące z Zalando dostają szansę na zwiększenie skali działalności do poziomu międzynarodowego, wykorzystując wypracowane standardy obsługi i gotowe rozwiązania, jak dostawa tego samego dnia, wykorzystanie geolokalizacji czy zwroty na żądanie.

Zalando Fulfillment Solutions umożliwia sprzedawcom przechowywanie ich asortymentu oraz dostarczanie produktów do klientów bezpośrednio z magazynów Zalando, zamiast samodzielnej realizacji zleceń. Oferuje również szybki model uzupełniania towarów, wykorzystując w tym celu inteligentne algorytmy, które przewidują, jakie elementy należy uzupełniać regularnie, aby szybko zrealizować zamówienia klientów.

Usługa daje efekt synergii obu stron. Marka współpracująca z Zalando może skoncentrować się na tym, co robi najlepiej, czyli na projektowaniu, produkcji i branding, ale tym samym może dotrzeć do większej liczby odbiorców niż wcześniej. Zalando z kolei

zapewnia klientom swoich partnerów wysoką jakość usług.

Nowa usługa Zalando dostępna jest na 5 europejskich rynkach, na których aktywny jest Zalando Partner Program. Pierwszym partnerem, który korzysta z Zalando Fulfillment Solutions, jest duńska Grupa Bestseller, do której należą takie marki, jak Vero Moda, a także brytyjska marka odzieżowa Elvi.

Nowa inicjatywa jest uzupełnieniem usług cyfrowych już oferowanych przez Zalando, takich jak Brand Solutions (rozwiązania dla marek) czy Zalando Media Solutions (rozwiązania digital marketingu).

- Zalando to system operacyjny dla świata mody, który oferuje wiele sposobów integrowania różnych podmiotów i zaspokaja ich konkretne potrzeby. Platforma zapewnia nie tylko cyfrowe usługi, takie jak analityka czy reklama, ale od teraz także rozwiązania logistyczne. Tym samym przekształca się w strategię biznesową dla marek i partnerów detalicznych. W ciągu ostatnich sześciu lat udało nam się zbudować dużą sieć logistyczną i zdobyć ogromne doświadczenie w tej dziedzinie. Z tych udogodnień mogą teraz także korzystać partnerzy zewnętrzni - wyjaśnia Jan Bartels, wiceprezes ds. produktów logistycznych w Zalando.

Nowi partnerzy

Podczas Zalando Play Day poinformowano również o nawiązaniu współpracy z nowymi globalnymi producentami. Do programu partnerskiego, w którym uczestniczy już ponad 170 marek, takich jak Adidas czy Mango, dołączyła firma Nike. Z kolei do działań w ramach idei „Integrated Commerce” dołączyły cztery berlińskie salony Tommy Hilfiger, dzięki czemu ich oferta dostosowana została do formatu sklepu online, pozwalając na korzystanie z zaplecza logistycznego platformy i takich udogodnień, jak np. dostawa tego samego dnia bezpośrednio ze sklepu. Klienci Zalando będą mogli także kupować produkty marki Weekday z grupy H&M, która wkrótce będzie dostępna na Zalando Fashion Store. To już kolejne partnerstwo z międzynarodowym brandem, po niedawnym nawiązaniu współpracy z marką Oysho od Inditex.

Nowe udogodnienia dla partnerów biznesowych są kontynuacją strategii Zalando dążącej do integracji wszystkich podmiotów mody na jednej platformie oraz do ulepszania bezkosztowego rynku mody w Europie. Z kolei nowe partnerstwa z globalnymi markami to nie tylko zwiększenie asortymentu, ale także działania łączące ze sobą światy online i offline.

■ Patrycja Berger



Obniż koszty wysyłki za granicę z DPD.

- **0 zł** za ubezpieczenie przesyłki do 1 000 zł
- **0 zł** za usługę Predict e-mail
- **0 zł** za zlecenie odbioru przesyłki od strony trzeciej

Więcej informacji pod numerem: **22 577 55 75***

*Koszt połączenia według taryfy operatora



Otwarta droga do gospodarki cyfrowej

W ciągu minionych 18 miesięcy, czyli w bardzo krótkim okresie, zmieniła się wizja procesów przemian gospodarczych, których źródłem jest rozwój technologii.



■ Wojciech Paprocki
prof. dr hab.
Katedra Transportu SGH

Na początku 2016 roku analizując pięć dekad, od lat 80. minionego wieku, po lata 20. obecnego wieku, wyrażano pogląd, że występuje pięć etapów zmian (zaprezentowane zostały na rys. 1). Pierwszy etap to „Old Economy” w latach 80., kiedy wprowadzono pierwsze personal computers (PC). Jako piąty etap prognozowano „Hybrid Economy”, która miałaby zostać utworzona w trzeciej dekadzie XXI wieku. Etapami pośrednimi były: „Tech Economy”, kiedy w latach 90. tworzono lokalne sieci i rozwijał się Internet, następnie zbudowano „New Economy”. W pierwszej dekadzie XXI wieku wymiana towarowa została wzbogacona o kanał e-commerce. Pojawiła się wówczas pierwsza popularna forma korzystania przez konsumentów z zupełnie nowych możliwości stworzonych w świecie wirtualnym. Po upowszechnieniu iPhone’a w obecnej dekadzie użytkowanie smartfonów stało się codzienną praktyką miliardów osób na świecie, co uzasadnia nazwanie tego etapu gospodarki „App Economy”.

Chatbot

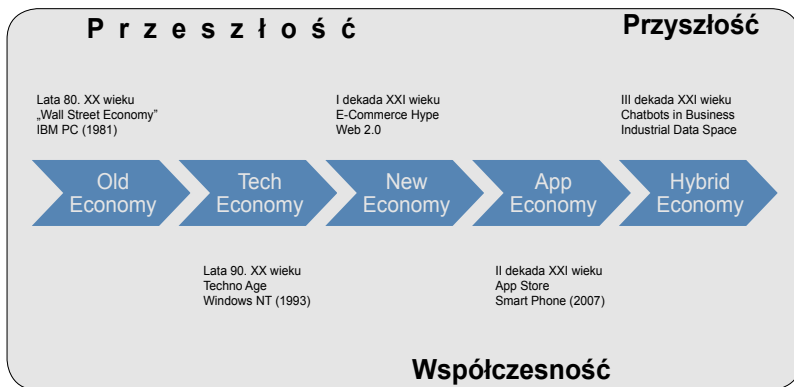
W miesiącach letnich 2017 roku coraz częściej słyszy się wypowiedzi potwierdzające wprowadzanie już teraz do użycia rozwiązań technologicznych, których zastosowanie jeszcze przed rokiem prognozowano dopiero na kolejną dekadę. „Hybrid Economy” powstaje wokół nas, gdyż przyspieszono proces prac badawczo-rozwojowych i wdrożeń. Rozwiązaniem o szczególnie dużym znaczeniu stają się Chatbot’y. To systemy, które cechują dwie funkcjonalności. Po pierwsze, dzięki zastosowaniu wąskiej, sztucznej inteligencji

(narrow artificial intelligence) system informatyczny może znajdować odpowiedzi na pytania nieporównywalnie szybciej, niż do tej pory potrafił to zrobić człowiek. Wiemy z doświadczenia, że na dworcu kolejowym w okienku informacji nie możemy w kilka sekund uzyskać odpowiedzi na pytanie o najkorzystniejsze czasowo połączenie kolejowe między stacją Lotnisko Okęcie zlokalizowaną na warszawskim lotnisku, a stacją Jastarnia zlokalizowaną na Półwyspie Helskim. System Chatbot taką możliwość już daje, gdyż może korzystać z danych pochodzących z różnych baz. Mogą to być dane uwzględniające obserwowane w czasie rzeczywistym odchylenia między planowanym przebiegiem procesów przewozowych i ich realnym statusem. Chatbot w bardzo krótkim czasie może przygotować odpowiedź na zadane pytanie. Efektem pracy systemu jest nie tylko dobranie danych, ale także porównanie ich ze sobą. Dzięki przygotowanym przez człowieka algorytmom system może budować, po opracowaniu pierwszego zapytań, „ściągawki” przydatne podczas przygotowywania odpowiedzi na kolejne zapytanie. Zdolność systemu do „autonauki” to kierunek rozwoju technologicznego, który jest przedmiotem pracy wielu zespołów specjalistów. Jeden z nich obejmuje pracowników DeepMind, start-upu przejętego w 2014 roku przez Google. W ramach prowadzonych przez nich projektów udało

„Hybrid Economy” powstaje wokół nas, gdyż przyspieszono proces prac badawczo-rozwojowych i wdrożeń. Rozwiązaniem o szczególnie dużym znaczeniu stają się Chatbot’y.

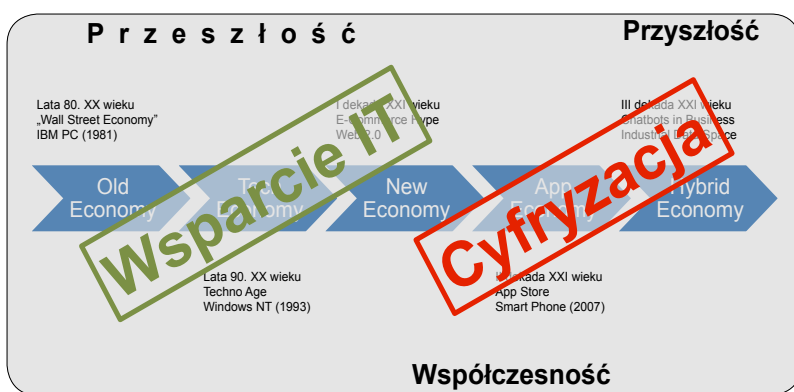


Rys. 1 Pięć etapów rozwoju gospodarki w latach 1981-2030



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. ten Hompel, Logistik 4.0 – Es geht ums Ganze!, Fraunhofer Institut, Dortmund 2016, s. 37

Rys. 2. Dwie ery: wsparcia IT dla gospodarki oraz gospodarki cyfrowej



Źródło: Opracowanie własne

się potwierdzić, że system informatyczny może „sam rozpoznawać, które dane są przydatne do wykonania więcej niż jednego zadania”. Ale jest jeden warunek. Algorytm „uczenia się” systemu musi obejmować jednoznaczne kryterium kwalifikowania danych do zbioru „przydatnych”. Jeśli zadanie wymaga poszukiwania rozwiązań kompromisowych, które człowiek potrafi znajdować, to system się gubi. Chatbot ma więc zdolność do szybkiego wykonywania zadań, ale ta zdolność nie jest nieograniczona.

Po drugie, system Chatbot korzysta z możliwości komunikowania się człowieka z maszyną przy zastosowaniu głosu. Rozpoznanie głosu ludzkiego nie jest jeszcze w pełni opanowane, ale zapewne już niebawem zostanie osiągnięty pożądaný poziom poprawności odbioru sygnałów dźwiękowych. Już wiemy, że jedną ze słabości wprowadzonych do użytku inteligentnych asystentów osobistych, np. przygotowanego przez Amazon.com systemu Alexa, jest brak zdolności do rozpoznania głosu wydobywanego przez człowieka „na żywo” od głosu człowieka odtwarzanego z urządzenia audio, np. z tradycyjnego radioodbiornika. To może prowadzić do zabawnych, ale także groźnych nieporozumień. Co się stanie, jeśli użytkownik Alexa podczas oglądania filmu usłyszy z głośnika wołanie „pożar!”? Widz będzie wiedział, że to fikcyjna akcja, a inteligentny asystent osobisty wprowadzony w błąd może uruchomić system przeciwpożarowy. Można liczyć, że niebawem takie wady Chatbot’a zostaną usunięte.

Cechą o podstawowym znaczeniu nie jest samo rozpoznanie głosu człowieka, ale związanej z tym likwidacji bariery „obcej mowy”. Chatbot nie będzie odbierał i emitował komunikatów głosowych

jedynie w określonym języku, np. angielskim, będzie miał bowiem zdolność do komunikowania się w każdym języku. Chatbot dzięki „nieograniczonemu zasobowi słów i wyrażań” stanie się więc poliglota, którego można będzie wykorzystać do prowadzenia tłumaczenia wypowiedzi jednej osoby na wiele innych języków jednocześnie. Będzie można... Ale nastąpi to zapewne dopiero w trzeciej dekadzie XXI wieku, gdy odbiorowi komunikatu głosowego będzie towarzyszyć dostęp całego systemu do innych komunikatów, np. do obrazu z kamery rejestrującej zachowanie człowieka korzystającego z tego systemu.

Jak bardzo jest to potrzebne, przekonujemy się podczas wakacyjnego pobytu na dziedzińcu zabytkowego pałacu, mówiąc do towarzyszących nam osób dwojga płci: uśmiechnij się do niej! Czy chodzi nam o uśmiechnięcie się kolegów do obecnej koleżanki, czy też o ich uśmiechnięcie się do trzymanej przez nas w ręku kamery w smartfonie? Osoby nam towarzyszące, korzystając z własnej inteligencji i wychytując kontekst naszego komunikatu, uśmiechną się do kamery. A co zrobiłby w takiej sytuacji Chatbot? Z samego komunikatu głosowego nie może rozpoznać intencji mówiącego. Jak rozumieć zaimek osobowy „niej”?

Być może przejście z ery gospodarki analogowej, w której IT służyło jedynie wspieraniu procesów produkcji i wymiany towarowej, do ery gospodarki cyfrowej, rozstrzygnie rozpoznawalność przez systemy zaimków osobowych. Odwołując się do rysunku 2 można wskazać, że od przełomu XX i XXI wieku rozwojowi technologii informatycznych i komunikacyjnych (information and communication technologies, ICT) towarzyszy kreowanie nowych modeli biznesowych, których funkcjonowanie prowadzi do skoncentrowania się na „niej” oraz na „nim”, czyli na osobach kreatywnych oraz na konsumentach obu płci.

Wizjonerzy

Gospodarka cyfrowa stwarza szanse osobom kreatywnym. Od początku XXI wieku wielki sukces osiągnęli lub zbliżają się do wytyczonego celu wizjonerzy, np. Jeffrey Bezos, twórca Amazon.com. Od pomysłu zorganizowania księgarni online w 1994 roku przeszedł długą drogę prowadzącą do stworzenia ogromnej organizacji zatrudniającej prawie 400 tys. osób w wielu regionach świata. Udało mu się, po ponad dwóch dekadach konsekwentnej pracy, połączyć świat analogowy ze światem wirtualnym, stworzyć wzorcowe przedsiębiorstwo gospodarki cyfrowej, w której zastosowane są liczne, nowe modele biznesowe. To przykład, który warto obserwować w kolejnych latach, tym bardziej, że sukces komercyjny jest uzależniony od satysfakcji coraz liczniejszej grupy konsumentów. To oni są beneficjentami gospodarki cyfrowej, w której coraz więcej czasu człowiek będzie poświęcał „korzystaniu z życia”, a coraz mniej ciężkiej pracy. Tak będzie, jeśli na koniec etapu „Hybrid Economy” spełni się prognoza Johna Maynarda Keynesa, który w 1930 roku zapowiedział, że sto lat później człowiek dzięki nowym rozwiązaniom technologicznym będzie potrzebował zaledwie 15 godzin pracy tygodniowo, aby nie tylko zaspokoić swoje potrzeby, ale nawet kontynuować rozwój społeczno-gospodarczy. J. M. Keynes nie wiedział wtedy jednak, że to nastąpi w erze gospodarki cyfrowej. ■

ERP na warunkowym

Co decyduje o procesie transformacji i rentowności inwestycji?

Niedotrzymanie warunków umowy, komplikacje, opóźnienia, wyższe koszty – to hasła, których żadne przedsiębiorstwo przechodzące cyfrową transformację nie chce usłyszeć. Niestety takie scenariusze się zdarzają, a wtedy organizacje doszukują się uchybień po stronie dostawcy systemu ERP oraz konsultantów nadzorujących wdrożenie. Co tak naprawdę decyduje o sukcesie lub porażce? I czy można się przed tym zabezpieczyć?

Rozpoczynanie transformacji z wygórowanymi oczekiwaniami jest na ogół pierwszym krokiem do „wdrożeńowych niepowodzeń”, które mogą przybierać wiele form, od całkowitej porażki operacyjnej po konieczność wprowadzenia drobnych modyfikacji.



Według raportu Panorama Consulting Group aż 36% respondentów nie było w stanie określić czy projekt wdrożeniowy zakończył się sukcesem czy porażką. Dane świadczą chociażby o tym, że przedsiębiorstwa nie do końca wiedzą, jakich korzyści powinny się spodziewać, przechodząc cyfrową transformację. Z tej perspektywy można zaryzykować stwierdzenie, że wynik większości wdrożeń ERP zależy od organizacyjnego zarządzania zmianami, które finalnie decyduje o całym procesie transformacji i rentowności inwestycji.

Najtrudniejszy pierwszy krok

Pierwszy krok do rozpoczęcia procesu transformacji ma na celu przeprowadzenie oceny posiadanych zasobów software'owych i ustalenie, na jakim etapie cyfryzacji znajduje się przedsiębiorstwo. To z pozoru banalne działanie pomaga zidentyfikować obszary w obrębie organizacji, które powinny zostać zmienione w pierwszej kolejności. Pominięcie tego kroku może w późniejszym okresie spowodować efekt domina.

- Jeżeli nie ma solidnej podstawy, cała „konstrukcja” jaką jest budowanie cyfrowej infrastruktury przedsiębiorstwa runie w gruzach albo jej budowa będzie ciągnęła się w nieskończoność - wyjaśnia

Sławomir Kuźniak, dyrektor ds. zarządzania produktem z BPSC, śląskiej spółki, która ma na swoim koncie kilkaset zrealizowanych wdrożeń w branży produkcyjnej, w dystrybucji i usługach.

- Doświadczenie pokazuje, że przygotowanie się do implementacji systemu, poprzez określenie celów biznesowych oraz korzyści, jakie chcemy osiągnąć dla wielu firm nie jest sprawą oczywistą, a standardem w polskim biznesie jest „inwestowanie dla samego inwestowania”. Zdarza się, że cyfrowa transformacja staje się bardziej odbiciem rynkowych mód i najpopularniejszych tendencji, niż odpowiedzią na faktyczne potrzeby przedsiębiorstwa - co często weryfikujemy podczas wymiany oprogramowania - tłumaczy Sławomir Kuźniak.

Choć zgodnie z danymi firmy analitycznej Panorama Consulting Group 57% przedsiębiorstw uznaje zrealizowane wdrożenie za sukces, to opóźnienia i dodatkowe koszty zdarzają się bardzo często. Powodem jest nieumiejętne określenie priorytetów i kluczowych obszarów wymagających optymalizacji oraz podejście waterfallowe do samej implementacji, skupianie się na bardzo szczegółowych elementach, a nie patrzenie na całość rozwiązania. Zmiana podejścia na „zwinne” w samej implementacji pozwala na sterowanie zakresem uruchomienia nowego oprogramowania i bieżące wy-

znaczenie kierunków, w jakich ta implementacja powinna pójść. Pozwala to na szybkie reagowanie – „wyłapywanie” kluczowych elementów, które powinny być zoptymalizowane, a nie skupianie się na pojedynczych elementach, które w końcowym rozrachunku okazują się zbędne lub wręcz kosztotwórcze.

Stawiaj pytania „co?” i „w jaki sposób?”, a nie „ile?”

To skuteczna strategia zarządzania zmianami pomaga organizacjom sterować oczekiwaniami i definiować obszary, które wymagają usprawnień, a w efekcie wpłynąć na sukces projektu i rentowność inwestycji. Bywa jednak, że firmy nastawiają się na osiągnięcie spektakularnych efektów w bardzo krótkim okresie, tymczasem liczenie zwrotu z inwestycji w przypadku systemów ERP nie do końca ma sens, a przynajmniej nie wtedy, gdy za wszelką cenę chcemy odpowiedzieć na pytanie: „ile?”.

- Jeżeli dostawca twierdzi, że wdrożenie systemu pozwoli zaoszczędzić określoną sumę pieniędzy w określonym czasie, to powinien to wprost zadeklarować w umowie. W innym wypadku pozostaje to w sferze domysłów, a co gorsze, powoduje w odbiorcach przeświadczenie o braku profesjonalizmu i fałszywych obietnicach - zwraca uwagę Adam Stańczyk, Business Solution Owner z BPSC.

Rozpoczynanie transformacji z wygórowanymi oczekiwaniami jest na ogół pierwszym krokiem do „wdrożeńowych niepowodzeń”, które mogą przybierać wiele form, od całkowitej porażki operacyjnej po konieczność wprowadzenia drobnych modyfikacji. Wszystko rozbija się o konfrontację oczekiwań z rzeczywistością i faktycznymi możliwościami zarówno po stronie przedsiębiorcy, jak i dostawcy.

Pracownicy weryfikują wdrożenie

Warto zwrócić uwagę również na fakt, że coraz więcej realizowanych projektów wdrożeniowych dotyczy wymiany informacji pomiędzy maszynami a oprogramowaniem bez udziału człowieka. Kolejne zamiany technologiczne powodują, że w najbliższym czasie wyzwaniem dla branży stanie się chociażby inne podejście do implementacji systemów opartej o techniki zwinne lub wdrożenie metod visual management.

- Firma to pracownicy i to oni ostatecznie staną się recenzentem wdrożonego systemu. Jedną z barier w cyfrowej transformacji przedsiębiorstw są tzw. bariery mentalne zespołu, wynikające z obawy przed zmianą. To pole dla metod visual management, które dotyczą zarządzania zespołami ludzkimi. Obraz okazuje się dużo łatwiejszą formą prezentacji danych, dlatego w odniesieniu do realizacji produkcji staje się powoli sposobem na oswojenie zespołu z technologią, podnoszenie jakości, optymalizację procesów i wspieranie pracy ludzi w przedsiębiorstwach - szczególnie tych, w których duże znaczenie odgrywa analiza danych pozyskiwanych bezpośrednio z hal produkcyjnych - wyjaśnia Przemysław Kędzierski, Product Owner obszaru produkcja z BPSC.

Przedsiębiorcy i dostawcy niejednokrotnie zastanawiali się, dlaczego część ERP kończy się niepowodzeniem. Prawda jest taka, że wynik większości wdrożeń ERP zależy od organizacyjnego zarządzania zmianami i tego, jak organizacja oraz jej pracownicy przygotowani są do wejścia w proces zmian.

■ Marcin Wydrzycki

II spotkanie praktyków

SUPPLY CHAIN ANALYTICS

14 -15 Września, Centrum Konferencyjne Zielna

W PROGRAMIE M.IN.:

- » WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI ŁAŃCUCHA DOSTAW
- » SUPPLY CHAIN FINANCE W OPTYMALIZACJI PROCESÓW
- » EFEKTYWNE TECHNIKI FORECASTOWANIA
- » DEMAND FORECASTING VS DEMAND PLANNING
- » BEZPIECZEŃSTWO ŁAŃCUCHA DOSTAW
- » EFEKTYWNE STRATEGIE ZARZĄDZANIA ZAPASAMI
- » ZAAWANSOWANE TECHNIKI SALES & OPERATIONAL PLANNING
- » ROZWIĄZANIA WSPIERAJĄCE PLANOWANIE SPRZEDAŻY
- » POS DATA JAKO NARZĘDZIE PREDYKCYJNE

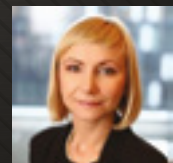


**100% praktyki
MUSISZ TU BYĆ**

Partner: 

Zapraszam do kontaktu:

**MARTA PAWLIKOWSKA
PROJECT DIRECTOR**



kom. 519 047 625

m.pawlikowska@trioconferences.pl

Więcej informacji na stronie: www.trioconferences.pl

Najwięksi spedytorzy lotniczy

RANKING



Transport lotniczy towarów jest jedną z ważnych składowych globalizacji handlu i produkcji. W 2016 roku linie lotnicze przewoziły już 53,5 mln ton o wartości 5,6 trylionów USD. Popyt na lotniczy transport towarowy wzrósł, lecz mimo tego przychody największych spedytorów zmniejszyły się.



■ Mariusz Kuczek
niezależny ekspert
ds. frachtu lotniczego

Handel globalny odegrał i nadal dogrywa kluczową rolę w promowaniu rozwoju gospodarczego. Przyczynił się do zwiększenia konkurencyjności i wydajności wielu państw, wspierając w ten sposób wzrost dochodów i ograniczając ubóstwo.

W 2015 r. linie lotnicze przewoziły 52,2 mln ton metrycznych towarów, a w 2016 r. było to 53,5 mln ton o wartości 5,6 trylionów USD. Transport lotniczy odgrywa kluczowe znaczenie we wspieraniu globalnego systemu handlowego. Ocenia się, że 35% wartości globalnego handlu przewozi się, korzystając z transportu lotniczego.

Znamienne jest, że stanowi mniej niż 1% towarów w ujęciu wagi-objętościowym. Wynika to z faktu, że rola cargo lotniczego jest kluczowa w handlu wyrobami przemysłowymi o wysokiej wartości oraz towarami, które muszą być przewożone szybko, niezawodnie i bezpiecznie.

Transport lotniczy odgrywa również ważną rolę w wymianie handlowej i rozwijaniu globalnych łańcuchów wartości (Global Value Chain's, GVC), które stanowią nowy paradygmat w rozwoju handlu, produkcji i zaopatrzenia. Według WTO (World Trade Organization) handel w ramach GVS stanowi prawie 50% światowej wymiany towarów. Transport pomiędzy różnymi, nawet odległymi krajami, komponentów oraz części do produkcji jest kluczowym elementem tego modelu biznesowego. Przewożone części są często niewielkich rozmiarów, natomiast ich wartość potrafi być wysoka. Z tego powodu przewożone są transportem lotniczym. Pozwala to producentom w różnych krajach specjalizować się w wąsko określonych zadaniach, co podnosi ich konkurencyjność. Natomiast szybkość, niezawodność oraz bezpieczeństwo ładunków przewożonych drogą powietrzną umożliwia uczestnikom GVC utrzymanie zapasów na niskim poziomie, a także szybkie dostarczenie elementów do końcowego montażu czy produkcji na czas.

W GVC poza nadawcą i odbiorcą uczestniczą również spedytorzy i linie lotnicze dostarczający wspólnie usługę przewozu. Efektyw-

ność cenowa oraz dostępność powierzchni na określonych kierunkach stanowi często o jakości funkcjonowania konkretnych, globalnych łańcuchów wartości. Przyjrzyjmy się, jak wygląda ta część rynku lotniczego w skali globalnej.

Ranking spedytorów w 2016 roku

Najnowsze zestawienie 25 największych firm spedycyjnych przygotowane przez firmę konsultingową Armstrong & Associates oparte zostało na szacunkach przeprowadzonych przez analityków firmy oraz danych przekazanych przez badane firmy. Zastawienie, wraz z niewielkimi korektami naniesionymi przez redaktorów czasopisma Cargo Facts, pokazuje, że chociaż w zeszłym roku czołowi spedytorzy wykazywali dużą dynamikę wzrostu wielkości przewozów lotniczych, ich przychody spadły.

Dwadzieścia pięć największych firm spedycyjnych przewozi 27% całego światowego wolumenu cargo lotniczego. W czołówce spedytorów lotniczych w porównaniu do 2015 roku nie nastąpiły zmiany. Pierwsza czwórka firm: DHL Global Forwarding, Kuehne&Nagel, DB Schenker i UPS utrzymała swoje wiodące pozycje w statystyce. Na piątym miejscu znalazła się Panalpina, wyprzedzając Expeditors, a Nippon Express utrzymał siódme miejsce w zestawieniu. Hellmann Worldwide Logistics tylko nieznacznie wyprzedził DSV, które to po sfinalizowaniu połączenia z UTi (zajmującym w 2015 r. na liście miejsce 15.), odnotowało wzrost o siedem pozycji. Tym samym Bollore Logistics musiało zadowolić się spadkiem o dwie pozycje na liście i miejscem nr 10. Powyższa sytuacja wskazuje, że bez uciekania się do akwizycji w gronie potentatów transportu lotniczego, trudno jest zdobyć większy rynek i wyprzedzić konkurencję.

Ogólnie rzecz biorąc, popyt na lotniczy transport towarowy w grupie największych 25 spedytorów wzrósł o 5,6% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego, osiągając 14,5 mln ton metrycznych. Według szacunków Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych (International Air Transport Association, IATA) w ubiegłym roku ogólny rynek wzrósł o około 2%, co sugeruje, że najwięksi gracze na spadkowym rynku byli bardziej skuteczni w pozyskiwaniu nowego biznesu niż średni i mali. Ze względu na fakt, że wzrosty w 2016 r. były niejednolite: pierwsze trzy kwartały wykazywały stagnację, a wzrost nastąpił dopiero w czwartym kwartale i utrzymuje się do chwili obecnej, trudno jest powiedzieć czy duże firmy spedycyjne na tym rynku przejęły część biznesu od swoich mniejszych rywali.

Pomimo wzrostu wolumenu przewozów, przychody 25 największych firm zmniejszyły się o 8,8% w porównaniu do 2015 r., osiągając poziom 172 mld USD przy 186 mld USD z 2015 r. Jest to wynik presji na stawki przewozów morskich i lotniczych związanych ze spadkiem cen ropy na rynkach światowych oraz wahań kursów walut i niższych opłat paliwowych.

Największym dostawcą usług spedycji lotniczej był ponownie DHL Supply Chain & Global Forwarding – pomimo spadku o 1,3% (w ujęciu rocznym) przewożonych wolumenów transportem lotniczym do poziomu 2,1 mln ton metrycznych. Wzrost przewozów na końcu roku nie wystarczył do pokrycia strat, które generowały się w ciągu roku i DHL zanotował 11,7% spadku przychodów rok do roku. Sytuacja zmieniła się w pierwszym kwartale 2017 r. – firma zanotowała 12,2% wzrostu przy przewiezionych 534 tys. ton. Z komentarzy przedstawi-

LISTA NAJWIĘKSZYCH FIRM SPEDYCYJNYCH (towarowy transport lotniczy)

LP	Spedytor	zmiana miejsca 2015/2016	Stawka USD/kg 2016	Stawka USD/kg 2015
1	DHL Supply & Global Forwarding	0	12,5	13,8
2	Kuehne + Nagel	0	15,6	16,9
3	DB Schenker	0	14,2	15,2
4	UPS Supply Chain Solutions	0	7,3	8,5
5	Panalpina	1	5,7	7,2
6	Expeditors	-1	7,0	7,5
7	Nippon Express	0	24,1	22,1
8	Helimann Worldwide logistics	1	6,0	7,0
9	DSV	7	17,5	76,8
10	Bollore Logistics	-2	8,2	6,0
11	Sinotrans	-1	13,2	14,0
12	Kintetsu World Express	-1	8,8	4,7
13	Ceva Logistics	-1	15,8	17,6
14	Agility	-1	8,7	10,5
15	Yusen loglstics	0	12,5	11,1
16	Geodis	1	20,7	19,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Armstrong & Associates Inc.

cieli firmy wynika, że przyczyną spadku była duża presja na stawki związana ze spadkami cen paliwa i wahaniami kursów walut.

Tuż za plecami niemieckiego potentata czai się jego szwajcarski konkurent – Kuehne&Nagel, który w 2016 r. zbliżył się do rywala w zakresie zarówno przewożonych wolumenów (wzrost o 4,3%), jak i poziomów przychodów, notując tylko 3,8% spadku przychodów. Według ocen przedstawicieli firmy powyższe rezultaty są wynikiem realizacji specyficznych rozwiązań w zakresie logistyki części do napraw i produkcji lotniczej, takich jak KN EngineChain. Produkt ten jest dostosowany do potrzeb firm świadczących usługi MRO (Maintenance, Repair and Overhaul) oraz organizacji zapewniających ciągłą zdolność do lotu w liniach lotniczych (Continuing Airworthiness Management Organization, CAMO) w zakresie dostaw części zamiennych i ich logistyki. K&N rozwija też produkty dostosowane do przewozów towarów wrażliwych na temperaturę, produktów farmaceutycznych lub łatwo psujących się. Pozwoliło to firmie pozyskać nowy biznes i przyczyniło się do poprawy marż z obecnymi klientami. Jak twierdzą przedstawiciele firmy, również poprawa marż i efektywności operacyjnej doprowadziły do dalszego wzrostu rentowności.

Na podium robi się coraz ciasniej, ponieważ dystans do lidera i wicelidera zmniejszył też drugi niemiecki potentat DB Schenker. Osiągnął on wzrost przewozów lotniczych o 4,5% rok do roku, do 1,2 mln ton metrycznych w 2016 r. To osiągnięcie jest szczególnie znaczące dla DB Schenker, ponieważ w 2015 r. firma osiągnęła również bardzo dobre wyniki w transporcie lotniczym, wynosząc

korzyści z zamknięcia portów morskich na zachodnim wybrzeżu Stanów Zjednoczonych, a co za tym idzie zmiany sposobu transportu z morskiego na lotniczy.

Według przedstawiciela firmy, w 2016 r. przewożono głównie produkty łatwo psujące się, półprodukty przemysłowe, chemikalia i towary konsumenckie, natomiast we wszystkich tych sektorach odnotowano stagnację lub spadek przewozów. Największe spadki firma odnotowała w przewozach transatlantyckich, a wzrost przewożonych wolumenów na trasach pomiędzy Azją i Europą i na trasie pomiędzy Bliskim Wschodem i Europą.

Panalpina zanotowała poprawę popytu na przewozy lotnicze, osiągając jako jedna z kilku firm w zestawieniu wynik dwucyfrowy – 10,2% i przewożąc 921 400 ton metrycznych. Na powyższy wynik nie wpłynął jednak wyłącznie wzrost organiczny – dodatkowe możliwości dały firmie również akwizycje. Zakup Airflo w Kenii, firmy specjalizującej się w produktach łatwo psujących się (głównie kwiaty), zrekompensował spadki, jakie poniosła Panalpina w przewozach lotniczych dla przemysłu wydobywczego i petrochemicznego. Widząc pozytywne efekty akwizycji, kontynuowała zakupy i w tym roku nabyła duńską firmę Carelog oraz kenijskiego przewoźnika lotniczego Air Connection. Rok 2017 dla Panalpiny zapowiada się dobrze, ponieważ w pierwszym kwartale zanotowano wzrost przewozów o 8%, do 233 000 ton. Jeśli spedytor ten będzie nadal rosł w tym tempie, to na koniec roku będzie bliski dostania się do „klubu” przewoźników osiągających tonaż przewozów lotniczych powyżej 1 mln ton, czyli DHL, K&N i DB Schenker.

Awanse i spadki

Największy awans na liście czołowych, lotniczych firm spedycyjnych zanotowała duńska firma DSV, która przesunęła się o siedem miejsc i zajmuje obecnie dziewiątą pozycję w rankingu. Najbardziej imponujący jest wzrost przewozów o 84,7% w porównaniu do roku 2015, który wyniósł 574 644 ton. Jest to największy przyrost odnotowany wśród omawianych 25 firm spedycyjnych. Wynika on głównie z przejścia firmy UTI, która w rankingu z 2015 r. została sklasyfikowana jako piętnasta największa firma spedycyjna.

Według DSV w drugiej połowie 2016 r. nastąpiły pewne zdarzenia jednorazowe, takie jak zakłócenie łańcuchów dostaw po upadku finansowym Hanjin, szczególnie w Azji. Rynek charakteryzował się okresami, kiedy występował nadmiar mocy produkcyjnych w fabrykach oraz intensywna konkurencja na rynku przewozowym, ale również spiętrzeniami i szczytami przewozowymi często łączącymi się z brakiem możliwości przewozowych. Chwiejna sytuacja rynkowa powodowała, że stawki frachtowe były niestabilne. Spowodowało to mniejszy i nieproporcjonalny do wzrostu przewozów wzrost przychodów. Natomiast dane dotyczące pierwszych dwóch kwartałów 2017 r. wyglądają bardzo obiecująco.

W zestawieniu należy zwrócić uwagę na firmę Geodis, która w 2016 r. również rozwijała się bardzo szybko i odnotowała wzrost o 10,4% w ujęciu rocznym, osiągając przy tym przewiezionych 330 000 ton metrycznych. W tym przypadku również akwizycja zapewniła dwucyfrowe wzrosty przewożonych wolumenów – Geodis połączył się z firmą spedycyjną OLH działającą głównie w Stanach Zjednoczonych.

Ryc. 1. Miesięczne stawki za transport lotniczy



Źródło: TAC index LTD

Drugim co do wielkości wzrostem roku, ale zajmującym jednak na liście odległe miejsce – w ujęciu procentowym – był Apex Logistics, który odnotował wzrost o 39% do 260 000 ton metrycznych.

Poziomy stawek

Rok 2016 był trudnym rokiem dla lotniczych przewozów cargo. Nieustająca presja na stawki, spadek cen paliwa i wahania kursów walut, a także zaburzenia na runku przewozów morskich spowodowały, że mimo wzrostu wolumenów, firmy spedycyjne w większości nie zwiększyły swoich przychodów.

Przedstawione w zestawieniu dane pozwalają obliczyć średni poziom stawek dla każdej firmy oraz to, jak stawki te prezentują się w porównaniu ze średnimi stawkami linii lotniczych na przewozy drogą powietrzną. Należy mieć na uwadze, że są to wartości średnie, a firmy spedycyjne podają wszystkie swoje przychody z biznesu lotniczego, w których mogą mieścić się różne usługi dodane. Najwyższe średnie stawki za kilogram znajdują się w ofercie firm japońskich: Hitachi Transport System 27,3 USD/kg i Nippon Express 24,1 USD/kg. Ich wysokość może wynikać z dużej odległości, na jakie przewożone są towary przez tych spedytorów, oraz z wartości dodanej związanej z odprawami celnymi czy konfekcjonowaniem. Nieco niższą średnią – na poziomie 20,7 USD/kg oferuje Geodis. Dla liderów rynku (DHL, K&N, DB Schenker) wysokość średnich stawek wynosi odpowiednio: 12,5, 15,6 i 14,2 USD/kg

Ryc. 2. Analiza globalnych stawek



Źródło: Drewry's Sea & Air Shipper Insight

wagi objętościowej. Podobny poziom – kilkunastu (13-15) dolarów za kilogram obliczony został dla Ceva, Yusen Logistics, Sionotrans czy Kerry Logistics.

Duża grupa spedytorów (Panalpina, Expeditors Hellmann, Bollore, Kintetsu World Express, NNR Global Logistics) oferuje taką samą uśrednioną stawkę za kilogram – 6-8 USD za kilogram wagi objętościowej.

Duże zróżnicowanie w wysokościach stawek za kilogram świadczy o różnych potrzebach klientów, zainteresowaniu różnymi rodzajami usług dodanych i typów serwisów świadczonych przez spedytora. Jednakże w GVC partnerem i dostawcą usług są linie lotnicze, na pokładach których przewożone są towary zakontraktowane przez spedytora. Łańcuchy logistyczne formowane są długookresowo. Często transport lotniczy jest jednym z elementów oferty spedytora. Decyzja o wprowadzeniu zmian jest trudna i wymaga wcześniejszych, szczegółowych analiz w celu uzyskania pewności, terminowości i powtarzalności zakontraktowanych dostaw przy oczekiwanym efekcie ekonomicznym. Firmy spedycyjne ukierunkowane są na budowanie takich łańcuchów i tylko niektóre z nich są w stanie kształtować je poziomem kraju czy regionu.

Stawki na rynku przewozów lotniczych

Mając na uwadze opisane powyżej poziomy stawek, obliczonych według danych zaprezentowanych w opracowaniu Armstrong & Associates, oraz ze względu na znaczenie współpracy spedytorów z podwykonawcami, jakimi są linie lotnicze, przedstawiam poniżej informację o stawkach przewozowych obowiązujących na rynku przewozów lotniczych. Informacja przygotowana została na podstawie najnowszych danych z TAC Index (Rycina 1) i dotyczy średnich stawek na wybranej trasie, a nie odnosi się do konkretnej linii lotniczej. Przy sezonowych fluktuacjach stawki linii lotniczych za transport lotniczy na głównych destynacjach w maju były w dalszym ciągu niższe o około 3% w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku.

Według Drewry's Sea & Air Shipper Insight na trasach transpacyficznych stawki są wyższe (średnia 3,15-3,20 USD/kg) niż na trasach z Dalekiego Wschodu do Europy (2,1-2,3 USD/kg), natomiast pomiędzy Europą a Ameryką Północną osiągają poziom 2,2-2,3 USD/kg. Zazwyczaj w miesiącach letnich następuje spłaszczenie popytu, ponieważ do sprzedaży wchodzi wówczas zdecydowanie większa liczba połączeń na samolotach pasażerskich niż w okresach zimowych. Możliwe, że w najbliższym czasie zwiększony wolumen przewozu, rosnące ceny i nadchodzący sezon zimowy spowodują wyhamowanie dotychczasowej dynamiki wzrostu popytu.

Z zamieszczonej na Rycinie 2 analizy globalnych stawek (Drewry's Sea & Air Shipper Insight) wynika, że w dalszym ciągu stawki za przewozy lotnicze linii lotniczych osiągają jedynie 86% poziomu stawek z 2012 r. i średnio na świecie w maju 2017 r. wynosiły 2,7 USD/kg. Natomiast za uśrednioną stawkę na cały 2016 r. przyjmuje się 2,72 USD/kg.

W tym kontekście ciekawie wygląda porównanie średniej stawki sprzedaży za kg dla 25 największych operatorów logistycznych, która wynosi 11,9 USD/kg. Oczywiście do analizy na bazie danych Armstrong & Associates włączone zostały wszystkie przychody

Rok 2016 był trudnym rokiem dla lotniczych przewozów cargo. Nieustająca presja na stawki, spadek cen paliwa i wahania kursów walut, a także zaburzenia na rynku przewozów morskich spowodowały, że mimo wzrostu wolumenów, firmy spedycyjne w większości nie zwiększyły swoich przychodów.



spedytorów, bez rektyfikowania kosztów usług dodatkowych, jakie realizuje w ramach procesu dostawy spedytor.

Średni koszt usługi nabytej od poddostawcy, który jest prawie czterokrotnie niższy od ceny sprzedaży, powinien podlegać analizie i ocenie ze strony innych uczestników procesu logistycznego. Dalszy rozwój biznesu ramach GVC będzie możliwy, jeśli wszyscy uczestnicy tego procesu będą optymalizować poziom swoich kosztów, a konkurencja w sposób dynamiczny kształtować będzie stronę przychodową. Jednakże ze względu na podobny poziom cen sprzedaży wszystkich spedytorów oraz powiązanie nadawców (producentów) z integratorami logistycznymi, którzy w ramach portfela swoich usług kompleksowo ich obsługują, rzadko odbiorcy podejmują trud sprawdzenia bazy kosztowej. W wielu przypadkach działania spedytorów prowadzą do suboptymalizacji procesu w celu osiągnięcia doraźnych korzyści. Często interes nadawcy (producenta) jest bliższy interesowi przewoźnika lotniczego, którego najbardziej interesuje zapewnienie stałego, równomiernego i przewidywalnego wypełnienia samolotów, niż osiągnięcie krótkotrwałego zysku. Jest to obecnie lepiej widoczne i wielu przewoźników lotniczych dysponujących dużymi przestrzeniami w ładowniach szamotów pasażerskich, zachęca nadawców i spedytorów do zawierania umów trójstronnych. Umowy te mogą uwzględniać interesy wszystkich uczestników łańcucha dostaw, a także budować wzajemne zaufanie. Takie podejście również w zrównoważony sposób buduje i rozwija globalne łańcuchy wartości, przyczyniając się do rozwoju ekonomicznego. ■

Perspektywy dla logistyki multimodalnej w Europie

Transport multimodalny ma w Europie przyszłość – tak wynika z najnowszego raportu Colliers International „Multimodal: Shaping the Future of European Logistics”. Podwalinami rozwoju logistyki multimodalnej w Europie staną się zarówno polityka proekologiczna, społeczna odpowiedzialność biznesu, jaki i rozwój i modernizacja infrastruktury.

Logistyka multimodalna optymalizuje transport towarowy, łącząc dwa lub więcej środki transportu. Na tym polu Europa wciąż pozostaje w tyle za zaawansowanym rynkiem amerykańskim, ale czyni też duże postępy. Ostatnie badania branżowe przeprowadzone w regionie EMEA wykazały liczne przykłady ugruntowanych oraz nowo powstających europejskich platform multimodalnych. W badaniach skoncentrowano się także na czynnikach warunkujących powodzenie logistyki multimodalnej w Europie oraz perspektywach dla niej. Wnioski wskazują na obiecujące możliwości rozwoju tego rodzaju transportu w przyszłości.

CZYNNIKI ROZWOJU TRANSPORTU MULTIMODALNEGO W EUROPIE:

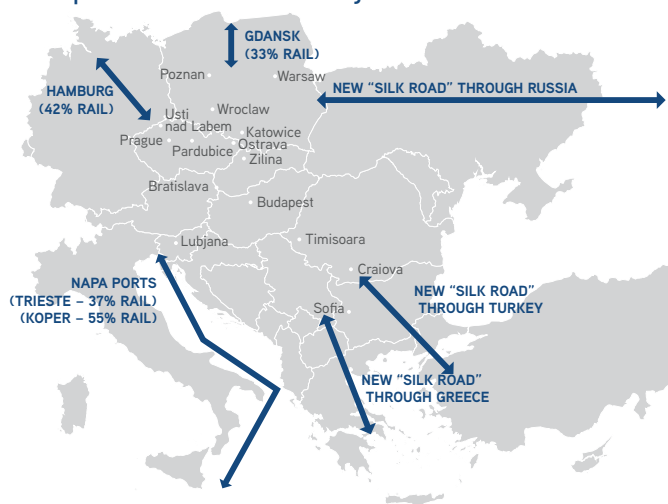
Megaprojekty

Infrastruktura odgrywa kluczową rolę w zwiększaniu wydajności i konkurencyjności transportu multimodalnego w opozycji do samego transportu drogowego. Większość realizowanych obecnie w Europie projektów infrastrukturalnych dotyczy modernizacji istniejących linii i platform, w tym np. portów. Wielu europejskim portom wyznaczono cele związane z podziałem modalnym i podjęto ambitne inwestycje infrastrukturalne w tym zakresie. Ze względu na wagę handlu morskiego porty mają istotne znaczenie w przejściu na transport multimodalny.

Realizowane są także liczne megaprojekty: – Największą inwestycją w Europie jest prawdopodobnie trasa wiodąca przez Alpy pomiędzy Szwajcarią a Włochami, jako kluczowa część jednego z najważniejszych europejskich korytarzy handlowych, łączących porty morskie w Europie Północnej z północą Włoch poprzez Niemcy – powiedział Bruno Berretta, dyrektor w dziale badań na region EMEA w Colliers.

– W 2016 roku otwarto Tunel Gotthard, a kolejny, budowany na tej samej linii, ma zostać otwarty w 2019 r., zwiększając przepustowość

Korytarze kolejowe i główne punkty przeładunkowe w Europie Środkowo-Wschodniej



Źródło: Colliers International

trasę kolejową o ok. 60%, ze 160 do 260 składów dziennie. Stworzy to nowe możliwości w zakresie logistyki multimodalnej, przy czym już widzimy, że niektórzy operatorzy intensyfikują inwestycje w nowe obiekty i platformy przeładunkowe w ramach tego korytarza – komentuje Berretta.

Region Europy Środkowo-Wschodniej również rozwija infrastrukturę multimodalną. Znajduje się tu rozgałęzienie korytarzy kolejowych, szczególnie Nowego Jedwabnego Szlaku z Chin (zob. mapa).

Równie ważny jest tu impuls do rozwoju połączeń kolejowych pochodzący z portów regionalnych, w szczególności portów NAPA (the North Adriatic Ports Association) i portu w Gdańsku. Port w Trieście w ubiegłym roku otworzył czwartą linię kolejową i buduje nową platformę logistyczną. Port Koper ma również duże ambicje – jest jednym z najszybciej rozwijających się w Europie. Transport kolejowy był tu jednak ograniczony przez niską przepustowość tras w głębi kraju. Obecnie modernizowana jest stara linia kolejowa, a uruchomienie drugiego toru kolejowego planowane jest w 2022 roku.

Towarowy transport kolejowy, zwłaszcza w południowo-wschodniej Europie, stanowi obecnie przeważnie tranzyt. To ma szansę się zmienić, ponieważ ta część Europy coraz mocniej integruje się z europejskim i światowym łańcuchem dostaw.

Paryż wiezie prym

Logistyka multimodalna ma przed sobą wielką przyszłość również w miastach. Choć na ostatnim odcinku dystrybucja odbywa się



w przeważającej części z wykorzystaniem transportu samochodowego – ze względu na jego szybkość i powszechną dostępność – planowane w centrach europejskich miasta zakazy i ograniczenia dla ruchu pojazdów oznaczają, że transport drogowy w przyszłości może być niemożliwy do realizowania na obecnym poziomie. Kolej oraz transport wodny stanowią alternatywę i będą coraz szerzej uzupełniać funkcjonowanie ekologicznych pojazdów odpowiadających za dostawy w miastach na ostatnim odcinku trasy.

– Pod tym względem Paryż odgrywa w Europie wiodącą rolę – podjęto strategiczną inicjatywę polegającą na tworzeniu central logistycznych w miastach wokół głównych węzłów kolejowych oraz wzdłuż Sekwany. Nowe inwestycje obejmują włączenie „hotelu logistycznych” w większe obiekty o zróżnicowanym przeznaczeniu – powiedział Berretta. Władze lokalne mają do odegrania ważną rolę w transformacjach poprzez wykorzystywanie polityki proaktywnego planowania oraz nawiązywanie współpracy z różnymi zaangażowanymi stronami (inicjatorami transportu towarowego, spedytorami, operatorami kolei, właścicielami ziemi i ogółem społeczeństwa). Pogodzenie różnych interesów to wyzwanie, ale dostępne przykłady skutecznych inicjatyw podejmowanych w Paryżu pokazują, że jest to możliwe.

Na zielonej fali

– Transport multimodalny wiąże się czasem z dodatkowymi kosztami ze względu na konieczność przeladunku, szczególnie na krótszych odcinkach. Świat biznesu akceptuje jednak to, że wyższe koszty w krótkiej perspektywie związane z bardziej zrównoważonymi rozwiązaniami transportowymi mogą być uzasadnione długoterminowymi korzyściami na polu społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) oraz faktem, że w przyszłości prawdopodobnie przyjęte zostaną bardziej restrykcyjne przepisy środowiskowe – mówi Tim Davies dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych na region EMEA w Colliers International.

Udoskonalanie infrastruktury multimodalnej, spadające koszty technologii oraz umiejętność osiągnięcia efektu skali sprawią, że transport multimodalny (a w szczególności kolejowy) stanie się atrakcyjniejszą propozycją także z punktu widzenia finansowego.

Zaangażowanie w logistykę multimodalną

Decydenci chętnie ograniczają transport drogowy, aby zmniejszyć emisję dwutlenku węgla i zachęcić do stosowania bardziej zrównoważonych rozwiązań transportowych. Jednym z celów wyznaczonych przez UE w mapie drogowej dla transportu do 2050 r. jest przeniesienie 30% drogowego transportu ciężarowego na odcinkach powyżej 300 km na kolej lub transport morski do 2030 r. oraz wzrost tego wskaźnika do 50% do roku 2050. Przyjmuje się, że na takich odcinkach transport kolejowy jest atrakcyjną, kosztowo oraz środowiskowo, alternatywą dla transportu drogowego. Komisja Europejska nadzoruje i współfinansuje realizację dziewięciu strategicznych korytarzy transportowych poprzez swój program TEN-T.

Firmy budowlane, materiałowe oraz branża motoryzacyjna to zwykle najbardziej intensywni użytkownicy transportu kolejowego. Coraz więcej sprzedawców detalicznych (np. supermarkety) korzysta z logistyki multimodalnej na potrzeby niektórych swoich produktów. Na przykład francuski Monoprix transportuje odpowiednio 55% i 35%

WYBRANE EUROPEJSKIE MULTIMODALNE INWESTYCJE INFRASTRUKTURALNE

Projekt	Kraj	Planowane zakończenie
Tunele Gotthard i Monte Ceneri	Szwajcaria/ Włochy	Tunel Gotthard jest już otwarty. Otwarcie tunelu Monte Ceneri planowane na 2019 r.
Kanał Sekwana – Europa Północna	Francja	2025 r. (pierwsze odcinki oddane do użytku w 2021/2022 r.)
Drugi tor na trasie Koper – Divaca	Słowenia	2022 r.
Kolej wysokich prędkości Belgrad – Budapeszt (kluczowy odcinek nowego korytarza kolejowego pomiędzy greckim portem Pireus a Węgrami)	Serbia/ Węgry	2019/2020 r.

Źródło: Colliers International

towarów importowanych z portów do magazynów drogą wodną i kolejową. Brytyjskie Tesco korzysta z transportu kolejowego na potrzeby dostaw do lokalnych centrów dystrybucyjnych z centrali w Daventry. Niedawno sieć ogłosiła też otwarcie nowego, kolejowego połączenia towarowego z Chinami.

Spedytorzy stale poszerzają swoją ofertę usług multimodalnych, czerpiąc z korzystnych polityk, modernizacji infrastruktury i powstających korytarzy handlowych, w których szczególnie interesująca pod względem kosztów i prędkości jest oferta transportu koleją/barkami. Istnieją takie połączenia z Turcją i Dalekim Wschodem. W styczniu Wielka Brytania, jako kolejny kraj europejski, zaczęła korzystać z usług kolejowego transportu towarowego z Chin. Choć coraz więcej uwagi poświęca się transportowi kolejowemu i wodnemu, spedytorzy modernizują także swoje floty drogowe, wybierając coraz oszczędniejsze pojazdy.

Platformy

Deweloperzy/inwestorzy dążą do zapewniania infrastruktury multimodalnej na miejscu, aby zmaksymalizować możliwości połączeń oraz dostarczać usługi jak najszerszej liczbie odbiorców. Zainteresowanie jest ogólnie proporcjonalne do dojrzałości lokalnego, kolejowego transportu towarowego. Wielka Brytania będąca trzecim co do wielkości europejskim rynkiem dla krajowego transportu łączonego (kolejowego i drogowego), po Niemczech i Włoszech, dostarcza najnowsze przykłady parków logistycznych obsługujących połączenia kolejowe. Najintensywniej wykorzystywanymi korytarzami transportu multimodalnego są te łączące dwa najbardziej zindustrializowane kraje Europy Zachodniej, tj. Niemcy i Włochy, a także śródlądowe połączenia portów na Morzu Północnym (Rotterdam/Antwerpia) i połączenia pomiędzy Niemcami a ich łańcuchem dostaw.

W transporcie wodnym śródlądowym niekwestionowanym liderem jest Ren, na którym realizowanych jest 60% europejskiego transportu rzeczno-

■ **Opracowanie: KW**

Na podstawie raportu Colliers International „Multimodal: Shaping the Future of European Logistics”

Inwestycje w unijny sektor transportu

Komisja Europejska 23 czerwca br. zaproponowała przeznaczenie 2,7 mld euro na dofinansowanie 152 kluczowych projektów w dziedzinie transportu, które wspierają konkurencyjną i czystą mobilność z wykorzystaniem internetu w Europie.

Przedstawienie propozycji wpisuje się w realizację przez Komisję planu inwestycyjnego dla Europy i planu rozwoju sieci połączeń w Europie, z uwzględnieniem programu działań „Europa w ruchu”. Wybrane projekty mają przyczynić się do modernizacji linii kolejowych, likwidacji wąskich gardel i poprawy połączeń transgranicznych, instalacji punktów zasilania alternatywnymi paliwami oraz wdrożenia nowatorskich rozwiązań w zakresie zarządzania ruchem. Inwestycje realizowane są w ramach instrumentu „Łącząc Europę”, unijnego mechanizmu finansowego na rzecz wspierania unijnych sieci infrastruktury i umożliwią zmobilizowanie dodatkowego współfinansowania ze środków publicznych i prywatnych w wysokości 4,7 mld euro. Oprócz modernizacji europejskiej sieci transportowej inwestycje te mają również stymulować działalność gospodarczą i tworzenie miejsc pracy. Z puli 2,7 mld euro w roku bieżącym Komisja przeznacza 1,8 mld euro na potrzeby 15 państw członkowskich kwalifikujących się do wsparcia z Funduszu Spójności¹ w celu dalszego zmniejszania różnic w stanie infrastruktury.

- Zapotrzebowanie na inwestycje w infrastrukturę transportową jest ogromne. Obecna nowa runda inwestycji skupia się na ekologicznych, nowatorskich oraz cyfrowych projektach, których celem jest modernizacja europejskiej sieci transportowej. Dzisiaj jesteśmy

Największa część środków zostanie przeznaczona na rozwijanie europejskiej sieci kolejowej (1,8 mld euro), dekarbonizację i modernizację transportu drogowego oraz rozwijanie inteligentnych systemów transportowych (359,2 mln euro), a także na powszechne wprowadzenie systemów zarządzania ruchem lotniczym (ATM) (311,3 mln euro).

o jeden krok bliżej unii transportowej służącej potrzebom obywateli, stymulującej gospodarkę i pomagającej w tworzeniu miejsc pracy. Patrząc w przyszłość, zachęcam zainteresowane strony do jak najlepszego wykorzystania pozostałych środków, przy zastosowaniu łączenia finansowania w celu zmaksymalizowania oddziaływania i zwielokrotnienia wszystkich możliwych zasobów - powiedziała komisarz UE ds. transportu, Violeta Bulc.

Wybrane projekty skupiają się przede wszystkim na strategicznych odcinkach europejskiej sieci transportowej. Największa



część środków zostanie przeznaczona na rozwijanie europejskiej sieci kolejowej (1,8 mld euro), dekarbonizację i modernizację transportu drogowego oraz rozwijanie inteligentnych systemów transportowych (359,2 mln euro), a także na powszechne wprowadzenie systemów zarządzania ruchem lotniczym (ATM) (311,3 mln euro).

Wybrane działania to m.in. inicjatywy przewodnie, takie jak modernizacja linii kolejowej Białystok-Elk o długości ponad 100 km; modernizacja systemów ATM w państwach członkowskich; pełna rozbudowa tunelu drogowego Karawanken łączącego Słowenię i Austrię; rozwój sieci szybkiego ładowania pojazdów elektrycznych w Szwecji, Danii, Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i we Włoszech.

Wszystkie projekty zakwalifikowano do finansowania w drodze konkurencyjnych zaproszeń do składania wniosków, ogłoszonych w dniu 13 października 2016 r. Wpłynęło 349 wniosków na kwotę współfinansowania bliską 7,5 mld euro. Wkład finansowy Unii ma formę dotacji, a stopa dofinansowania wynosi od 10 do 50% kwalifikowalnych kosztów danego projektu, w zależności od jego typu i zaproszenia do składania wniosków (do 85% w ramach puli na potrzeby spójności).

■ /kw/

Kontekst

W ramach instrumentu „Łącząc Europę” z budżetu UE na lata 2014–2020 zostanie udostępniona kwota 23,2 mld euro w celu współfinansowania projektów transeuropejskiej sieci transportowej TEN-T w państwach UE. Z tej kwoty 11,3 mld euro zarezerwowano dla realizowanych w państwach członkowskich projektów kwalifikujących się do korzystania z Funduszu Spójności. W rocznych i wieloletnich programach prac określono zestaw priorytetów i całkowitą kwotę wsparcia finansowego na realizację każdego z tych priorytetów w danym roku.

Od roku 2014, który był pierwszym rokiem programowania w ramach instrumentu „Łącząc Europę”, uruchomiono trzy rundy zaproszeń do składania wniosków (w latach 2014, 2015 i 2016). Do tej pory w ramach zaproszeń do składania wniosków w latach 2014 i 2015 podpisano umowy o udzieleniu dotacji na rzecz 452 projektów. Projekty te otrzymują współfinansowanie w ramach instrumentu „Łącząc Europę” na łączną kwotę 18,7 mld euro. Zaproszenia do składania wniosków z 2016 r. przyczynią się do zrealizowania 92% całkowitego budżetu instrumentu „Łącząc Europę”, zapewniając gospodarce europejskiej inwestycje na całkowitą kwotę 41,6 mld euro. Kolejne zaproszenie łączenia instrumentów do składania wniosków ogłoszone w lutym 2017 r. jest nadal otwarte w odniesieniu do projektów w dziedzinie infrastruktury transportowej. Wraz z Europejskim Funduszem na rzecz Inwestycji Strategicznych (EFIS) oraz europejskimi funduszami strukturalnymi i inwestycyjnymi instrument „Łącząc Europę” odgrywa ważną rolę w zapewnianiu luki inwestycyjnej w Europie, co jest jednym z głównych priorytetów Komisji.

¹ Wsparcie z Funduszu Spójności na lata 2014–2020 obejmuje: Bułgarię, Chorwację, Cypr, Czechy, Estonię, Grecję, Litwę, Łotwę, Malte, Polskę, Portugalię, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry.

Opportunities don't happen.
You create them. Join us at this years
Polish CIJ AWARDS 2017



16th CIJ AWARDS POLAND 2017
9th November 2017
Airport Hotel Okęcie****, Warsaw



www.awards.cijeurope.com/pl

Partner

PANATTONI EUROPE

Associate Partner

WOLF THEISS

Organizers

ROBERTS PUBLISHING powermeetings.eu

Media Partners



PR Partner

iBroadcast PR

Dynamika wzrostu przeładunków polskich portach

Podsumowanie wyników z I półrocza w głównych polskich portach morskich

Wszystkie porty odnotowały wzrost przeładunków. W Porcie Gdańsk rekordowe wyniki przeładunków zapewnia drobica, podobnie w Porcie Gdynia. W portach w Szczecinie i Świnoujściu największe dwucyfrowe wzrosty zanotowały przeładunki rudy i ropy.

Port Gdańsk

Dla Zarządu Morskiego Portu Gdańsk pierwsze półrocze 2017 r. było rekordowe pod względem przeładunków. Jednocześnie, w czerwcu br. port osiągnął najwyższy wynik miesięczny w swojej historii, przeładowując ponad 3,6 mln ton. Przedstawiciele Portu Gdańsk wyjaśniają, że wyniki te są przede wszystkim zasługą wzrostu w przeładunkach paliw i drobicy, w tym zwłaszcza kontenerów i ładunków Ro-Ro. Port zanotował najlepszy w swojej historii wynik pod względem przeładunków, wypracowując o kilka procent większą wartość niż w analogicznym okresie 2016 r.

Dominującą grupą w strukturze przeładunku, a jednocześnie dającą rekordowe wyniki, pozostaje tzw. drobica (+10,5% rdr). W tym zwiększył się wolumen ładunków kontenerowych, wyrobów z grupy „stalowe”, a także liczba przeładowanych samochodów handlowych. Łącznie w I półroczu br. Port Gdańsk przeładował ponad 18,5 mln ton. Choć w niektórych grupach ładunkowych wynik był niższy niż w poprzednim okresie, z sukcesem nadrobiły go inne towary, w tym m.in. paliwa.

Port Gdynia

Rok 2017 także w Porcie Gdynia jest czasem rekordów przeładunkowych. Port odnotowuje w dalszym ciągu wzrost wolumenu ładunków w takich grupach jak drobica, drewno oraz ropa i przetwory naftowe – podaje zarząd Morskiego Portu Gdynia.

Ogółem w okresie od stycznia do końca czerwca br. przeładowano w porcie 10,3 mln ton różnych ładunków, odnotowując 107,5 wskaźnik dynamiki przeładunków 2017/2016.

Niezależnie od przejścia części ładunków skonteneryzowanych



Fot. www.portgdansk.pl

z gdyńskich terminali do DCT w Gdańsku, Port Gdynia utrzymuje wysoką konkurencyjność swoich usług – czytamy na stronie internetowej portu.

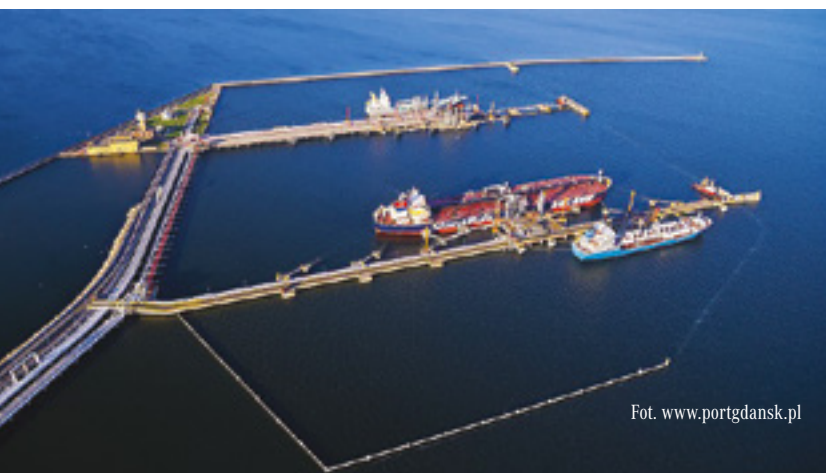
Porty Szczecin i Świnoujście

Ponad 12,5 mln ton towarów obsłużyły w I półroczu br. porty w Szczecinie i Świnoujściu, to o 7% więcej niż w analogicznym czasie ubiegłego roku. Największe dwucyfrowe wzrosty zanotowały przeładunki rudy i ropy. Więcej jest także kontenerów, drobicy oraz towarów z grupy inne masowe.

W związku z większą produkcją stali w Polsce i Czechach rosną przeładunki rudy. Tej było, jak podaje ZMP, o 43,8% więcej tj. o 380,2 tys. ton z 868,8 tys. ton w 2016 r. do 1 249 tys. ton w 2017 r. Bardzo dobry wynik mają także półroczne przeładunki ropy – wzrost o 89,8%, tj. o 829,4 tys. ton z 923,6 tys. ton w 2016 r. do 1 753 tys. ton w 2017 r. Wpływ na to miały dostawy paliwa LNG oraz większe przeładunki oleju napędowego. Dalsze wzrosty notują towary w grupie inne masowe – wzrost o 0,5% tj. o 8,2 tys. ton z 1 467,3 tys. ton w 2016 r. do 1 505,5 tys. ton w 2017 r. Więcej obsłużono drobicy – wzrost o 2,7% tj. o 165,8 tys. ton z 6 198,9 tys. ton w 2016 r. do 6 364,7 tys. ton w 2017 r. Kontenery półroczny wynik zamknęły wartością lepszą o 7,3% tj. 42 925 TEU.

Z prognoz zarządu portów wynika, że druga połowa roku powinna przynieść kolejne wzrosty przeładowywanych towarów. Spółka przewiduje, że ten rok zamknie wynikiem przekraczającym 25 mln ton obsłużonych towarów. Bilans za ubiegły rok także był dodatni. Porty obsłużyły o 4,1% więcej ładunków niż w 2015 roku, zamykając rok wartością przekraczającą 24 mln ton obsłużonych towarów – podaje Monika Woźniak-Lewandowska z działu marketingu i komunikacji ZMPSiŚ.

■ Opracowanie: Kinga Wiśniewska



Fot. www.portgdansk.pl

Rosną przewozy towarowe koleją

Urząd Transportu Kolejowego (UTK) podał wyniki polskich przewozów towarowych koleją w pierwszym półroczu 2017 r. To najlepsze wyniki od 6 lat.



W ciągu pierwszych miesięcy tego roku koleją przewieziono 114,1 mln ton towarów. Jest to aż ponad 10 mln ton więcej (10%) niż w tym samym okresie 2016 r.

Ponad 20 mln ton miesięcznie

Polscy przewoźnicy wykonali w I połowie br. pracę przewozową na poziomie 25,7 mld tono-km. Jest ona wyższa o ponad 1,7 mld tono-km (7,2%) w porównaniu do pierwszego półrocza 2016 r. - Są to najlepsze wyniki od 2011 r., kiedy to w okresie styczeń-czerwiec przewieziono 122 mln ton, a praca przewozowa wyniosła 26,6 mld tono-km - podkreśla UTK. Czerwiec 2017 r. jest kolejnym miesiącem, w którym przewozy przekroczyły 20 mln ton. Tegoroczny czerwiec jest lepszy o 7,3% pod względem masy i o 5,1% w ujęciu pracy przewozowej niż czerwiec 2016 r. Natomiast średnia odległość przewożonych ładunków zmalała w porównaniu z czerwcem 2016 r. o 5 km, do 223 km. - Trudno rozstrzygnąć, czy to skutek transportu na bliższe trasy, czy w I półroczu br. było mniej objazdów, wynikających z remontów torów - komentuje UTK.

Wyższe przewozy kamienia, rud, ...

Grupa PKP Cargo wyjaśnia, że do wzrostu przewozów w czerwcu br. przyczynił się głównie większy popyt na transport kamienia, rud metali, paliw, kontenerów, metali i drewna. - Ma to związek zarówno z większym zakresem robót budowlanych, szczególnie infra-

W ciągu pierwszych miesięcy tego roku koleją przewieziono 114,1 mln ton towarów. Jest to aż ponad 10 mln ton więcej (10%) niż w tym samym okresie 2016 r.

strukturalnych, jak i poprawą koniunktury u takich tradycyjnych odbiorców usług kolejowych, jak hutnictwo, górnictwo, a także przemysł rafineryjny - podaje PKP Cargo. Jednak, zdaniem UTK, na szczególne podkreślenie zasługuje wysoka dynamika przewozów koleją drobnicy w kontenerach, czyli transportu intermodalnego. - To efekt rosnących przeładunków w portach morskich, wraz z rosnącym handlem zagranicznym oraz obsługą pociągów w transzycie, w tym na Nowym Jedwabnym Szlaku - zwraca uwagę UTK.

Rynek

W grupie największych operatorów nie wszyscy jednak zanotowali poprawę wyników. Po I półroczu br. swój udział w rynku, pod względem przewiezionej masy, zwiększyli: PKP Cargo - do 44,9% (w ubiegłym roku 43,5%). Maciej Libiszewski, prezes PKP Cargo, zapowiada, że prognozowany jest dalszy wzrost udziału kolei w transporcie z i do portów oraz wzrost przewozów w kontenerach produktów dotychczas przewożonych konwencjonalnie. - Obserwowany rozwój transportu intermodalnego sprzyja podtrzymaniu korzystnej tendencji w przewozach Nowym Jedwabnym Szlakiem. PKP Cargo będzie chciało jak najlepiej wykorzystać tę szansę i umocnić pozycję w tym segmencie rynku - dodaje prezes PKP Cargo. Oprócz PKP Cargo swój udział w rynku w pierwszym półroczu br. zwiększył jeszcze Freightliner PL - do 2,3% (2%). Natomiast ten sam poziom, co rok temu, mieli: DB Cargo Polska - 18,2% i PUK Kolprem - 2,9% i Rail Polska - 1,6%. Pozostali przewoźnicy nieco stracili w udziale w rynku: Lotos Kolej - 5,6% (rok temu 5,9%), PKP LHS - 4,3% (4,4%), CTL Logistics - 3,5% (4,3%), Pol-Miedź - 2,3% (2,4%), Lotos Kol-Trans - 1,7% (1,8%).

■ Janusz Mincewicz

Fot. Janusz Mincewicz



Niższe stawki za infrastrukturę kolejową to wyższe przewozy?

Kolejowi przewoźnicy narzekają, że wysokie stawki dostępu do infrastruktury kolejowej nie pozwalają konkurować cenowo z transportem samochodowym. To powoduje, że od lat spada liczba przewozów kolejowych cargo. Poprosiliśmy osoby związane z branżą kolejową o odpowiedź na pytanie: czy obniżenie stawek za infrastrukturę wpłynie na zwiększenie kolejowych przewozów towarowych w Polsce?



Maciej Libiszewski
prezes PKP Cargo

Dla PKP Cargo niższe stawki są jednym z czynników ułatwiających konkurencję z transportem drogowym. Wypracowania mechanizmów wsparcia wymaga zwłaszcza rozwój ruchu rozproszonego, który w transporcie intermodalnym jest drugim co do wielkości obszarem, gdzie kolej może konkurować z samochodami. W ostatnich latach pomimo utrzymywania stawek opłaty podstawowej na podobnym poziomie, zmiana ulegały stawki opłat dodatkowych. Chciałbym jednak podkreślić, że sektor kolejowy nie oczekuje wprowadzania jakichś szczególnych preferencji, ale stworzenia warunków do zrównoważonego rozwoju transportu.

Skutkiem nierówności w traktowaniu transportu drogowego i kolejowego jest obserwowany, nie tylko w Polsce, nieustający wzrost udziałów tego pierwszego w całym rynku przewozów. To efekt tego, że kolej pokrywa wszystkie opłaty za dostęp do infrastruktury, nawet za najkrótsze trasy kolejowe i tory odstawcze, pełniące funkcje kolejowych parkingów. Natomiast opłat dla transportu drogowego na drogach wojewódzkich, powiatowych czy gminnych praktycznie nie ma. My nie chcemy preferencji, ale zrównania szans. ■



Ignacy Góra
prezes Urzędu Transportu Kolejowego

Opłaty za infrastrukturę są ważnym, ale nie jedynym składnikiem wpływającym na wielkość kolejowych przewozów towarowych. Zależność taką można jednak zauważyć w przypadku przewozów intermodalnych. To transport kolejowy objęty zniżkami w opłatach za dostęp do infrastruktury najbardziej się rozwija. Od stycznia do marca 2017 r. przewoźnicy kolejowi przetransportowali blisko 394 tys. TEU. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku ich liczba wzrosła o ponad 27%. Takich wzrostów nie ma w pozostałych rodzajach przewozów towarowych. Jednak w I kwartale 2017 r. niecałe 7% masy przewieziono kontenerami. W porównaniu z rozwiniętymi krajami europej-

skimi to niewiele. Niemcy wożą 38% masy w kontenerach, a Włosi 43%. By rywalizować z transportem drogowym, należy zadbać jeszcze o inne aspekty ważne dla klientów, takie jak dopuszczalna prędkość pociągów, naciski na oś, przepustowość linii kolejowych, co wpływa najczęściej na punktualność przewozów. Tu jest jeszcze wiele do poprawy: na pięć pociągów towarowych tylko dwa docierają do celu o czasie. Polski pociąg towarowy jeździ ponad dwa razy wolniej od swojego odpowiednika w Europie. Realna prędkość pociągów intermodalnych dwa lata temu sięgała 28 km/h. Konieczny jest też rozwój odcinków tzw. ostatniej mili, czyli bocznic kolejowych i terminali. ■

Fot. Janusz Mincewicz





Janusz Zubrzycki
prezes Infra - Centrum Doradztwa

Obniżenie stawek za infrastrukturę nie wpływa na zwiększenie kolejowych przewozów towarowych w Polsce. Stawka dostępu jest tylko jednym z elementów kosztowych i nie przekracza 20-25% kosztów całkowitych transportu w przewozach intermodalnych i kilku procent w masowych. W pełnym łańcuchu logistycznym towarów jest to koszt marginalny. W transporcie kontenerów liczy się czas dostawy, prędkość handlowa pociągów, punktualność, możliwości przeładunkowe infrastruktury w danym regionie. Z kolei ponad 60% ładunków przewożonych koleją ma elastyczności przeniesienia na drogi bliską zeru. Chodzi mianowicie o węgiel, którego transport na masową skalę drogami pomiędzy kopalnią, a elektrownią, jest ze względów logistycznych praktycznie niemożliwy,

nieefektywny i sparaliżowałby drogi. Pozostają jeszcze towary masowe jak: drewno, zboże, artykuły spożywcze. Są one wożone drogami, jednak w masowym handlu (producent - hurtownia - magazyn) raczej ciężko jest transportować duże ilości na znaczną, powyżej 150-200 km odległość, z zachowaniem opłacalności ekonomicznej.

Podsumowując, to nie stawka dostępu jest najważniejsza w transporcie kolejowym. Towary masowe ze względu na swoją specyfikę muszą być wożone koleją i tylko jakiś nieprawdopodobnie absurdalny wzrost stawek spowodowałby poszukiwanie innego środka transportu. Z kolei sukces transportu intermodalnego zależy od przepustowości sieci, prędkości handlowej, pewności i punktualności dostawy, gęstości terminali i innych czynników jakościowych. ■



Michał Litwin
Związek Niezależnych
Przewoźników Kolejowych

Zdecydowanie tak - niższe stawki za infrastrukturę wpłyną na zwiększenie kolejowych przewozów, z tym, że jest to warunek konieczny, ale niewystarczający. W pierwszej kolejności musimy mówić o bardzo istotnym poziomie obniżek, sięgającym co najmniej 50%, gdyż tylko wtedy uda się zniwelować obecną dysproporcję w kosztach dostępu dla pociągów i TIR-ów. Podam przykład: przewiezienie tej samej masy ciężkim pociągiem przez Polskę w relacji tranzytowej Wschód-Zachód jest dziś o 184% droższe, niż przewóz tej samej masy niemal 100. ciężarówkami. W 2018 r. dysproporcja ta może wzrosnąć do 284%. Drugim warunkiem jest jakość torów, która po zrealizowaniu szeregu inwestycji, powinna się poprawiać.

Obniżka stawek kolejowych to strategiczna konieczność polskiej polityki transportowej, przynajmniej jeśli na serio myślimy o przejmowaniu tranzytu z Azji oraz budowie inteligentnej specjalizacji taborowej Luxtorpeda 2.0 w ramach Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju. Bez wzrostu przewożonych wolumenów polscy producenci taboru nie będą mieli rynku, na którym będą mogli zbudować swoją pozycję.

Z czego sfinansować obniżkę stawek? Jej roczny koszt to ok 1 mld zł. Odpowiedź jest bardzo prosta: z utrzymania dróg. Niskie stawki kolejowe to mniej ciężarówek na drogach, a więc i niższe koszty utrzymania. Podsumowując: obniżka stawek PKP PLK to nie koszt, to inwestycja! ■

■ Przygotował: Janusz Mincewicz



Inny niż wszystkie!

Docieraj do swoich klientów za pomocą treści

www.**LOG24**.pl

Załącz inteligentny profil



Do 2020 r. zrealizujemy program portowy

Z Arnoldem Breschem, członkiem zarządu, dyrektorem ds. realizacji inwestycji PKP Polskich Linii Kolejowych SA, rozmawia Janusz Mincewicz.

Specjaliści zajmujący się koleją twierdzą, że PKP PLK nie zdąży wykorzystać 66 mld zł unijnych dotacji z obecnej perspektywy finansowej, bowiem zabraknie czasu m.in. z powodu skomplikowanych procedur przetargowych i procesów inwestycyjnych. Czy Pan ma także takie obawy?

Wykorzystamy wszystkie pieniądze, ponad 66 mld złotych zapisanych w Krajowym Programie Kolejowym. Ostatnie półtora roku to czas, w którym inwestycje PLK wyraźnie przyspieszyły. Tylko od początku tego roku podpisaliśmy umowy z wykonawcami na kwotę ponad 11 mld złotych. Do końca roku będą kontrakty na kolejne 10 mld zł. To znaczy, że w 2017 r. będziemy mieć podpisane umowy o wartości 1/3 KPK. Dodam, że pracujemy już nad kolejnymi projektami spoza puli 67 mld. Przygotowujemy projekty rezerwowe, które wdrożymy w przypadku oszczędności. Będziemy też gotowi do realizacji projektów w kolejnej perspektywie.

Ireneusz Merchel, prezes PLK, mówiąc podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego o obecnej modernizacji linii kolejowych i u trudnieniach, stwierdził, że musimy to przeżyć, żeby było lepiej. Kiedy będzie lepiej?

Efekty obecnych modernizacji linii kolejowych zaczniemy odczuwać stopniowo w najbliższych latach. Już mamy pozytywne efekty realizowanych projektów. Od połowy czerwca br. dzięki zakończeniu prac na łącznicy w Suchoj Beskidzkiej skróciła się o 15 minut podróż z Krakowa do Zakopanego. Kolejne 15 minut uzyskamy na tej trasie już w grudniu, dzięki kończącej budowę łącznicy Kraków Zabłocie - Kraków Krzemionki. Ta inwestycja otworzy również możliwości kolei w Krakowie. Znaczącą poprawę odczujemy po modernizacji linii Warszawa - Lublin w 2022 r. Podobne efekty - krótszą podróż, zapewni zakończenie modernizacji linii Poznań - Wrocław w 2020 r. oraz trasy z Warszawy do Białegostoku dzięki modernizacji Rail Baltica. Wiosną 2018 r. zakończymy prace na linii obwodowej w Warszawie. Efektem inwestycji z obecnej perspektywy będzie przebudowa 9 tys. km torów i zwiększenie prędkości na 8,5 tys. km linii. Istotne zmiany w komforcie obsługi na stacjach i przystankach, np. linii Poznań - Warszawa odczują pasażerowie.

Dobrze rozwijają się polskie porty morskie, rosną w nich przeładunki. Jednak zarządzający portami narzekają, że słabe tory są stanowią wąskie gardło i uniemożliwiają wywóz i dowóz ładunków. Kiedy to się poprawi?

Poprawa dostępu do portów morskich to jeden z priorytetów PLK. Do 2020 r. zamierzamy zrealizować tzw. program portowy, który obej-

muje porty morskie w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu. Modernizowana będzie również trasa Bydgoszcz - Trójmiasto. Te inwestycje o przewidywanej wartości ok. 4 mld zł zwiększą przepustowość linii, skrócą czas przewozu ładunków i zwiększą konkurencyjność przewozów towarowych. Pozytywne efekty już widać dzięki ubiegłorocznej budowie nowego mostu na Martwej Wiśle oraz modernizacji linii nr 226 między Pruszczem Gdańskim a portem w Gdańsku. Linia kolejowa zyskała większą przepustowość, pociągi przyspieszyły z 20-40 do 100 km/godz. Na Śląsku realizujemy zaś inwestycje, które ułatwiają obsługę składów towarowych i transport ładunków w stronę portów.

Kiedy magistrala węglowa zostanie wyremontowana i usprawni przewóz ładunków na linii Śląsk - porty morskie?

Udrożnienie podstawowych linii wywozowych z Górnego Śląska już realizujemy. Prace zakończą się do 2023 r. Obecnie prowadzone są na odcinku Nowa Wieś Wielka - Maksymilianowo. Ich efektem będzie m.in. czterokrotny wzrost prędkości pociągów towarowych oraz wyższy poziom bezpieczeństwa na przejazdach. Jeszcze w tym roku rozpoczniemy prace na odcinku Zduńska Wola Karsznice - Bydgoszcz - Tczew, które planujemy zakończyć w trzecim kwartale 2018 r. W planach jest również odnowa najbardziej zdegradowanego, południowego odcinka korytarza C-E 65 Chorzów Batory - Zduńska Wola Karsznice. W tym roku zrealizujemy studium wykonalności dla tej inwestycji.

Nadodrzancka to także ważna linia kolejowa południe - północ. Jakie są na niej przewidziane (główne) inwestycje?

W zeszłym roku łączny koszt prac na Nadodrzanckiej wyniósł prawie 100 mln zł. W tym roku planujemy prace za ok. 200 mln zł. Przewoźnicy towarowi zyskają m.in. możliwość prowadzenia cięższych składów między Zieloną Górą a Czerwieńskiem oraz wyremontowany tor Rudna Gwizdanów - Głogów. Korzystają z inwestycji również pasażerowie, podróże ułatwiają zmodernizowane już perony na stacjach: Głogów Huta, Brzeg Głogowski i Czerna. Prace pomiędzy Rudną Gwizdanów - Grębocicami to ostatni etap robót na odcinku Rudna Gwizdanów - Głogów. Pociągi pasażerskie pojadą do 120 km/godz. a towarowe do 100 km/godz. W ciągu najbliższych dwóch lat planujemy prace na odcinku Namysłin - Mieszkowice w województwie zachodniopomorskim. To zwiększy przepustowość linii.

Linia E20 to obecnie, oprócz CMK, najszybsza linia kolejowa w Polsce. Kiedy całkowicie zakończy się jej modernizacja?

Modernizacja linii E20 między Sochaczewem a Swarzędzem jest dokończeniem projektu z lat dziewięćdziesiątych. Remont nie był wówczas kompleksowy. Dzięki środkom z unijnego instrumentu finansowego CEF kończymy modernizację. Zapewnimy sprawne funkcjonowanie przewozów dalekobieżnych i regionalnych oraz towarowych na kilkadziesiąt lat. Przyjętą koncepcję modernizacji pozytywnie przyjęła KE. Inwestycję planujemy zakończyć w 2019 r. Roboty realizujemy przy całkowitym zamknięciu linii, co skraca czas z 51 do 24 miesięcy. Modernizacja obejmuje m.in. stacje Łowicz, Kutno, Koło, Konin. W Koninie i Łowiczu wybudowane będą bezkolizyjne skrzyżowania. Nowoczesne, lokalne centra sterowania (LCS) w Koninie, Kutnie i Łowiczu umożliwią sprawne i bezpieczne prowadzenie ruchu pociągów między Warszawą a Poznaniem.



Poprawa dostępu do portów morskich to jeden z priorytetów PLK. Do 2020 r. zamierzamy zrealizować tzw. program portowy, który obejmuje porty morskie w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu. Modernizowana będzie również trasa Bydgoszcz – Trójmiasto.

Niektórzy specjaliści twierdzą, że nie należy budować kolei dużych prędkości (KDP) tylko zmodernizować linie pomiędzy dużymi aglomeracjami i przystosować je do większych prędkości. Czy mają rację?

Sieć kolei dużych prędkości należy rozpatrywać w szerszym, europejskim kontekście, a nie tylko jako połączenia między polskimi aglomeracjami. W czerwcu minister infrastruktury i budownictwa Andrzej Adamczyk zainicjował powrót do dyskusji na ten temat. Jesteśmy po konferencji, podczas której środowisko kolejowe podsumowało dotychczasowe prace i określiło potencjalne drogi prowadzące do realizacji KDP. Decyzje w zakresie możliwości realizacji tego projektu powinny opierać się na rzetelnych analizach, wynikach prac studyjnych oraz uwzględniać możliwości finansowe państwa. Muszą zapaść z uwzględnieniem całego kontekstu funkcjonowania systemu transportowego w kraju.

Od kilku miesięcy kieruje Pan pionem inwestycyjnym PKP PLK. Po zapoznaniu się z nim jest Pan optymistą, realistą, a może pesymistą?

Pion inwestycyjny naszej spółki znam bardzo dobrze, pracuję w nim od kilkunastu lat. Znam specyfikę pracy na poszczególnych stanowiskach, więc zagadnienia, z którymi spotykam się teraz na najwyższym szczeblu zarządzania spółką, mnie nie zaskakują. Zadania postawione przed zarządem w obszarze inwestycji są ogromne. Mimo opóźnień związanych z nieprzygotowaniem projektów na moment rozpoczęcia aktualnej perspektywy jestem optymistą. Krajowy Program Kolejowy został w 2016 r. zaktualizowany i dostosowany do możliwości realizacyjnych rynku. Prowadzimy dialog z wykonawcami i dostawcami materiałów, zmieniliśmy warunki kontraktowe, tak by część ryzyk związanych z prowadzeniem wielkich inwestycji przejęła nasza spółka. Przenosimy kompetencje decyzyjne na budowę, nie chcemy powielać błędów sprzed lat, gdy brak szybkiej reakcji na sytuację kontraktową powodował gigantyczne opóźnienia. Pierwszym, widocznym efektem naszej intensywnej pracy jest odblokowanie procesów przetargowych, znacząco skróciliśmy procedury. Podpisujemy wiele umów, ogłaszamy kolejne przetargi. Inwestycja, którą będziemy się chwalić w najbliższym czasie, jest kończona łącznica w Krakowie. Między Zabłociem i Krzemionkami zbudowaliśmy dwa piękne obiekty. Innym projektem, który znacznie odbiega od standardowych modernizacji, jest budowa tunelu pod Łodzią – połączymy nową stację Łódź Fabryczna z Łodzią Kaliską. ■

Mobilnie w transporcie i logistyce



W biznesie miejsce pracy – biuro – przestało ograniczać się do budynku sensu stricto. Zwłaszcza w branży TSL jego „przedłużenie” stanowią przystawione cztery kółka.

Zarządzanie firmą, której część znajduje się permanentnie „w trasie”, nie jest łatwym zadaniem i wymaga pomysłowości oraz doskonałych zdolności organizacyjnych. Z rozwiązaniem przychodzi tu producenci systemów TMS i aplikacje mobilnych, takich jak interLAN mSPEED.

Dzięki instalacji tego typu rozwiązań na urządzeniach przenośnych mamy możliwość pracy z dowolnego miejsca na świecie. Ale to nie jedyna ich zaleta... Z perspektywy przedsiębiorstwa będącego producentem, operatorem logistycznym czy firmą spedycyjną aplikacja mobilna to idealne narzędzie wspierające zarządzanie procesem transportowym w kilku aspektach:

1. Nadzór nad procesem dostawy, dzięki wykorzystaniu takich funkcji jak wysyłka zleceń do kierowcy, odbiór statusów, śledzenie pojazdu oraz nadzór nad ETA.

2. Wsparcie obsługi klienta, dzięki przekazywaniu bieżącej informacji o stanie dostawy oraz ewentualnych opóźnieniach. Z punktu widzenia klienta cenna jest też możliwość uzyskania dostępu do dokumentów transportowych online.

3. Poprawa efektywności firmy, dzięki automatycznej komunikacji pomiędzy kierowcą a biurem, wykorzystującej predefiniowane wiadomości i raporty. To z kolei przekłada się na przeniesienie części prac administracyjnych na stronę kierowcy. Każdy z wyżej wymienionych obszarów uwzględniła firma interLAN, producent systemów IT dla transportu, spedycji i logistyki, przygotowując oprogramowanie na urządzenia przenośne, z myślą o wszystkich stronach zaangażowanych w proces dostawy. Monitoring tego procesu, stanowiący sam w sobie najwyższą wartość korzystania z aplikacji, doceni zarówno firma logistyczna, a więc ta, która odpowiada za do-

Dzięki rozwiązaniom mobilnym nawet najbardziej czasochłonne i skomplikowane procesy przewozowe mogą być skutecznie i – co najistotniejsze – na bieżąco monitorowane i korygowane pod kątem efektywności.

starczenie paczki do celu zgodnie ze zleceniem, jak i klient, któremu zależy na informacji zwrotnej dotyczącej położenia i aktualnego statusu nadanej przesyłki. Bardzo ważną rolę odgrywa tu przewoźnik, dla którego rozwiązanie mobilne jest narzędziem pracy, które ma ułatwić i zautomatyzować jego komunikację z pracownikami biura. Kierowca korzysta z aplikacji mobilnej na każdym etapie realizacji dostawy, począwszy od momentu odebrania zlecenia, poprzez wysyłanie statusów realizacji, aż po zgłaszanie sytuacji nagłych, które mogą mieć wpływ na zmianę przewidywanego terminu dostawy. Śledzenie przebiegu dostawy w czasie rzeczywistym dzięki aplikacji mobilnej jest proste. Wystarczy do tego przedmiot codziennego użytku – zwykły smartfon. Można tym samym powiedzieć, że tak niewielkie i łatwe w obsłudze urządzenie, wyposażone w odpowiednie oprogramowanie, służy kontroli kluczowych procesów zachodzących w przedsiębiorstwie.

Jak to działa w praktyce?

System mobilny obsługuje kontekstową komunikację spedytora z kierowcą w zakresie realizowanych zadań. Urządzenie, na którym działa aplikacja, przypisane jest do kierowcy i nie jest związane z konkretnym pojazdem, co pozwala na włączenie w proces logistyczny stałych przewoźników, jak i jednorazowych podwykonawców. Dzięki wykorzystaniu mSPEED'a kierowca przyjmuje zadania i rejestruje oraz aktualizuje poszczególne etapy ich realizacji. Zakres wymiany danych obejmuje: pozycje, wiadomości, zlecenia i statusy związane z odbiorami i dostawami z uwzględnieniem anomalii, raporty dotyczące załadunku i rozładunku przesyłek na magazynie, zdjęcia oraz skany dokumentów, a nawet podpis klienta pod zrealizowanym zadaniem transportowym. Aplikacja umożliwia też obsługę płatności kartami kredytowymi czy rozliczanie nośników i skanowanie paczek. Aplikacja mSPEED może działać jako samodzielne rozwiązanie zintegrowane z dowolnym TMS. Warto jednak podkreślić, że jest to moduł systemu TMS interLAN SPEED, dzięki czemu użytkownik ma możliwość pracy na zintegrowanym oprogramowaniu dla branży logistycznej.

Dla kogo?

Aplikacja mSPEED to narzędzie dedykowane firmom z sektora TSL – operatorom logistycznym, sieciom drobnicowym oraz spedytjom współpracującym z przewoźnikami kontraktowymi, dla których nadzór nad procesem przewozu jest kluczowy oraz stanowi miarę jakości współpracy z kontrahentami. Zalety mSPEED'a docenią również firmy transportowe nie posiadające komunikatora w pojeździe.

Dlaczego aplikacja mobilna?

Za aplikacją mSPEED przemawia szybka instalacja, prostota obsługi, szeroka funkcjonalność oraz szerokie możliwości konfiguracji. Jej zastosowanie przynosi przedsiębiorstwu szereg wymiernych korzyści ekonomicznych wynikających ze ścisłej kontroli procesu transportowego i dysponowania informacjami o stanie zlecenia w czasie rzeczywistym. Aplikacja posiada nieograniczony zasięg działania, dzięki możliwości pracy na dowolnych urządzeniach przenośnych z systemem operacyjnym Android. Pracuje zarówno w trybie online, jak i offline. W sposób elastyczny jest w stanie dostosować się do wymagań klienta w zakresie widoku, opcji, jak i – co szczególnie istotne – procedur dla kierowców. Proces komunikacji automatyzuje wykorzystanie wcześniej zdefiniowanych zdarzeń, statusów, raportów oraz innych wyświetlanych treści. Szerokie możliwości konfiguracji pozwalają na pełne dostosowanie aplikacji do dowolnego procesu logistycznego, a unikalne połączenie systemu TMS i aplikacji mobilnej dla kierowców minimalizuje pracę po stronie biura, ku czemu dąży firma zabiegając o wysoką jakość organizacji pracy.

Wszystkie te cechy pozwalają na zastosowanie aplikacji wspierających zarządzanie transportem takich, jak interLAN mSPEED, a tym samym bezpieczne „przeniesienie” biura na autostrady. Dzięki rozwiązaniom mobilnym nawet najbardziej czasochłonne i skomplikowane procesy przewozowe mogą być skutecznie i – co najistotniejsze – na bieżąco monitorowane i korygowane pod kątem efektywności.

■ **Patryk Grzelak**

Nowi strażnicy VAT i akcyzy

Przewoźnicy po raz kolejny zostali zmuszeni przepisami prawa do nadzorowania zobowiązań podatkowych innych podmiotów, uczestników obrotu gospodarczego towarami akcyzowymi. Ustawa o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów nakłada na firmy transportowe nowe obowiązki, a w przypadku stwierdzenia uchybień grożą poważne sankcje karne.



■ Andrzej Bogdanowicz
dyrektor generalny
OZPTD

Ustawa o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów dotyczy gromadzenia, przetwarzania i analizowania danych o transporcie produktów oraz kontroli wypełniania obowiązków. Wprowadzono elektroniczny rejestr nadzoru, który służy do przesyłania zgłoszeń przewozu, raportu zakończenia przejazdu, unieważnienia i aktualizacji zgłoszenia transportu towarów.

Rejestracja na platformie

Podstawowy obowiązek to dokonanie zgłoszenia przewożonego ładunku do elektronicznego rejestru nadzoru nad towarami na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych (PUESC, www.puesc.gov.pl). Nadawca, odbiorca oraz przewoźnik drogowy w przypadku ładunku tranzytowego musi uzyskać numer referencyjny. System automatycznie wygeneruje niepowtarzalny numer identyfikacyjny, który należy przekazać przewoźnikowi i kierowcy. Numer będzie „towarzyszył” ładunkowi w czasie całej operacji transportowej i ma 10 dni ważności.

Przedsiębiorcy spełniający ustawową definicję podmiotu wysyłającego, odbierającego albo przewoźnika muszą zarejestrować na PUESC konto o podstawowym poziomie dostępu. Uwierzytelnienie polega na podaniu identyfikatora użytkownika (login) i hasła. Dane pozwalają na bieżącą kontrolę przewozów oraz weryfikację informacji w zakresie wypełnienia obowiązków podatkowych. Organami uprawnionymi do korzystania i przetwarzania tych informacji są komórki organizacyjne – między innymi kilku „instytucji”. Są to Krajowa Administracja Skarbowa, funkcjonariusze policji w celu kontroli przewozu towarów oraz z tych samych powodów funkcjonariusze Straży Granicznej. A także Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego, Agencja Wywiadu, Centralne Biuro Antykorupcyjne, Inspekcja Transportu Drogowego, Służba Wywiadu Wojskowego oraz Służba Kontrwywiadu Wojskowego.

Przepisy ustanawiają przewoźnika drogowego i kierowcę osobami bezpośrednio odpowiedzialnymi za: niezgłoszenie do rejestru przewozu towaru objętego systemem monitoringu, przyjęcie zlecenia przewozu ładunku monitorowanego bez otrzymania informacji o zgłoszeniu przewozu do rejestru, rozpoczęcie jazdy z ładunkiem podlegającym monitorowaniu,

Niejasne przepisy wprowadzone przez rząd zdaniem wielu ekspertów spowodują pogorszenie sytuacji i nastrojów wielu przewoźników.



Ustawa stanowi o solidarnym ponoszeniu odpowiedzialności oraz kosztów negatywnego działania. Można prowadzić dyskusję, czy i w jakim zakresie należy obarczać konsekwencjami przewoźnika lub kierowcę w przypadku wykonywania przewozów bez zgłoszenia lub braku numeru referencyjnego.

niezgłoszonym do systemu monitorowania. W każdym z tych przypadków firma transportowa, nawet przy zachowaniu właściwych zasad podejmowania odpowiedzialnych decyzji o przyjęciu zlecenia, może nie posiadać szczegółowej wiedzy o przewożonym ładunku, określonej w przepisach ustawy. Odpowiedzialnym za zgłoszenie przewozu ładunku monitorowanego powinien być nadawca lub odbiorca towaru.

Sankcje za uchybienie stwierdzone podczas kontroli

Przewinienie: niedokonanie zgłoszenia przez przewoźnika, stwierdzenie, że towar nie odpowiada co do rodzaju, ilości, masy lub objętości wskazanych przez firmę transportową w zgłoszeniu.

Sankcja: na podmiot świadczący usługę przewozu nakłada się karę pieniężną w wysokości 20 000 zł.

Podstawa prawna: art. 22, ust. 1.

Przewinienie: firma transportowa nie uzupełniła zgłoszenia o dane dotyczące identyfikacji przewoźnika, jego uprawnień do wykonywania transportu, środka transportu, którym wykonywany jest przewóz oraz rzeczywistych terminów i miejsc związanych z wykonywanym transportem.

Sankcja: na przewoźnika nakłada się karę pieniężną w wysokości 5000 zł.

Podstawa prawna: art. 22, ust. 2.

Przewinienie: przewoźnik nie wykona obowiązku, polegającego na niezwłocznej aktualizacji danych zawartych w zgłoszeniu lub zgłosi dane niezgodne ze stanem faktycznym - inne niż dotyczące towaru.

Sankcja: na przewoźnika nakłada się karę pieniężną w wysokości 10 000 zł.

Podstawa prawna: art. 24, ust. 1.

Przewinienie: stwierdzenie w trakcie kontroli rozpoczęcia przewozu towaru przez kierującego bez numeru referencyjnego, dokumentu zastępującego zgłoszenie i potwierdzenia przyjęcia dokumentu zastępującego zgłoszenie.

Sankcja: kierujący podlega karze grzywny w wysokości od 5000 do 7500 zł.

Podstawa prawna: art. 32, ust. 1.



**Polska
Logistyka**

PODZAS TEGOROCZNEGO FORUM M.IN.:

- Lean Leadership w logistyce
- Dialog z firmą na przykładzie zakupów – rola nowoczesnego Lidera Logistyki
- Nowe trendy współpracy w transporcie i logistyce z wykorzystaniem kontenerów wymiennych BDF
- DYSKUSJA Rynek magazynowy w Polsce. Potrzeby oraz wyzwania stojące przed najemcami a oferta i elastyczność deweloperów magazynowych
- Mój kolega Robot, czyli czym jest automatyzacja dla Logistyka?
- DYSKUSJA Efektywne zarządzanie KOMUNIKACJĄ w logistyce, czyli jak się teraz osiąga przewagę konkurencyjną?
- Przyszłość partnerskich sieci dystrybucji towarów spletyzowanych na rynku polski

XIV FORUM POLSKICH MENEDŻERÓW LOGISTYKI

4-5 PAŹDZIERNIKA 2017

HOTEL HILTON, UL. GRZYBOWSKA 63

LOGISTICS REVOLUTION
Najważniejsze Spotkanie
Liderów Logistyki!

Zatrzymanie pojazdu

Niezależnie od kar pieniężnych w ustawie określono jeszcze bardziej dotkliwe sankcje w postaci zamknięcia urzędowego lub zatrzymania pojazdu.

- Jeżeli w trakcie kontroli przewozu stwierdzono, że nie odpowiada on co do rodzaju, ilości, masy lub objętości towarowi wskazanemu w zgłoszeniu albo transport wiąże się ze zwiększonym ryzykiem - na środek transportu lub towar może zostać nałożone zamknięcie urzędowe (art. 15 ust. 1).
- Jeżeli w trakcie kontroli ujawniono niedokonanie zgłoszenia lub nie zostanie przedstawiony przez kierującego numer referencyjny dla dokonywanego przewozu - środek transportu lub towar w wyniku błędów popełnianych przez nadawców lub odbiorców może zostać zatrzymany (art. 16 ust. 1).

Ustawa stanowi o solidarnym ponoszeniu odpowiedzialności oraz kosztów negatywnego działania. Można prowadzić dyskusję, czy i w jakim zakresie należy obciążać konsekwencjami przewoźnika lub kierowcę w przypadku wykonywania przewozów bez zgłoszenia lub braku numeru referencyjnego. Jednak czy właściwym jest obciążanie firmy transportowej odpowiedzialnością za samowolne rozpoczęcie jazdy przez kierowcę bez numeru referencyjnego z ładunkiem podlegającym zgłoszeniu i monitorowaniu? Zamknięcie urzędowe powinno dotyczyć wyłącznie niezgłoszonego towaru. Skrajnie niekorzystny jest też przepis o przepadku środka transportu, jeżeli podmiot zalegający z opłatą należności podatkowych nie reguluje ich w ustalonym terminie.

Według resortu finansów, w kolejnym kroku legislacyjnym wprowadzony zostanie obowiązek posiadania i wykorzystywania lokalizatorów. Naszym zdaniem powinno to dotyczyć przewożonego ładunku, a nie pojazdu, zaś podmiotem zobowiązanym do użycia lokalizatora powinien być nadawca lub odbiorca ładunku. ■

1. Towary określa się poprzez PKWiU oraz CN. Czyli jak? Ustawie podlega towar, który ma jeden z numerów czy oba? PKWiU w kraju a CN dla importu i eksportu czy może dowolnie? Kody zawężono do 4 cyfr. W ustawie jako towary podlegające zgłoszeniu wskazano grupę towarów określoną w taryfie celnej jako 3824. W systemie ISZTAR (<http://ishtar.mf.gov.pl>) pod tym kodem określono „Gotowe spoiwa do form odlewniczych lub rdzeni; produkty chemiczne i preparaty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych (włączając te składające się z mieszanin produktów naturalnych), gdzie indziej niewymienione ani niewłączone”. Ponieważ pozycje są określone grupowo należy stwierdzić, że pod zgłoszenie podlega każdy kod z grupy 3824, a więc także kod 3824 50 10. Jest to „beton gotowy do wylania”. Czyli każda betoniarka z betonem w ilości powyżej 500 l/kg musi być zgłoszona?
2. W ustawie wymieniono towary podlegające systemowi, wskazując zasady odstępstw od zgłaszania. To katalog zamknięty. Nie wiemy, jak należy stosować przepisy wobec przewozu paliw sprzedawanych przedsiębiorcom w pojemnikach o pojemności większej niż 16 litrów lub w ilościach na transport większych niż 500 litrów, a więc ładowanych do zbiorników pojazdów. Jak podejść do przewozu paliwa w MEMU (mobilna jednostka do produkcji materiałów wybuchowych), które to paliwo służy produkcji środków strzałowych?
3. Można nie egzekwować kar na podstawie decyzji organu, co nastąpi na wniosek podmiotu lub z urzędu. Określono jedynie, że powinno to uwzględniać ważny interes przedsiębiorcy. Jednak brak kryteriów uznaniowości organu w tym zakresie...
4. Nie wiadomo, jak stosować wyłączenia, jeżeli zbiegają się ilości „małe” i „duże”. Przykład. Przedsiębiorca ma w ofercie produkty, które podlegają monitorowaniu w opakowaniach jednostkowych 1 l, 5 l, 20 l i 30 l o kodzie CN 2710, ale nie zawierają alkoholu etylowego (podlegają pod art. 3 pkt. 4). Jak postąpić, gdy wysyłka jest realizowana w opakowaniach jednostkowych 1 l i 5 l powyżej 500 litrów - zgłaszać czy nie? Lub zgłaszać zawsze, bo może zostaniemy ukarani - a może nie?
5. Nie wiem, jak należy stosować wyłączenia dotyczące opakowań jednostkowych w kontekście tego, czy w przypadku nieprzekraczania ilości na opakowanie jednostkowe a przekroczenia ilości 500 kg/l należy dokonać zgłoszenia.



Marek Różycki
MDRK

Jedna transakcja = 10 minut

Czas na wykonanie każdej transakcji w systemie dla wprawnej osoby to minimum 10 minut. Jeżeli wysyłamy dane elektronicznie i tak musimy zamknąć zlecenia (za brak takiej czynności jest kara) i czas skróci się do 5 minut. Wyobraźmy sobie teraz trzy firmy: nadawcę, odbiorcę i przewoźnika.

Pierwsza posiada 10 cystern z paliwem rozwożonym do odbiorców. Każda cysterna dziennie wykonuje 20 kursów, które trzeba zarejestrować. Dla 10 cystern i 200 operacji dziennie oznacza 2000 minut (ponad 33 godzin). Przy tej ilości zleceń trzeba zatrudnić nowe osoby. W dodatku, jeśli jestem wysyłającym, a zarazem przewoźni-

kiem i nagle okaże się, że zgłosiłem wysłać 1000 l, a do zbiornika wejdzie 800 l, to kierowca ma problem...

Strona ministerstwa nie jest dobrze przetłumaczona na język obcy. Przedsiębiorca zagraniczny nie rozumie, o co chodzi, lecz zapłacić musi, bo proponują mu kaucje i zatrzymanie pojazdu, a terminy dostaw są napięte. W tym samym czasie ktoś kupuje cysternę oleju napędowego. Zmienia w szpie barwę. Wystawia sobie dokument przesunięcia międzymagazynowego i jedzie z jednej części Polski do drugiej. Po drodze „okazyjnie wydaje paliwo osobom fizycznym”. Zgodnie z ustawą dalej może to robić... ■

Transport w drodze do cyfryzacji

Nowość TimoCom – TC Transport Order®

21 czerwca, TimoCom lider z dziedziny rozwiązań IT dla sektora TSL na rynku europejskim odebrał po raz 9. z rzędu nagrodę czytelników niemieckiego wydawnictwa ETM jako najlepsza marka w kategorii „Giełdy transportowe”. Dodatkowo stanął na podium obok takich koncernów jak Bosch i Daimler w kategorii „Platformy logistyczne”. Doceniono TimoCom za innowacyjność i wkład w proces cyfryzacji branży TSL. A jeśli mowa o innowacyjności: TimoCom uruchomił 4 lipca nowość – TC Transport Order®.

Czym jest TC Transport Order®?

Przede wszystkim nową i niezwykle użyteczną aplikacją na platformie transportowej służącą do cyfrowego poszukiwania transportu i centralnego zarządzania zleceniami transportowymi bezpośrednio w programie.

W odpowiedzi na potrzeby

Rozwijająca się w szybkim tempie technologia zmienia rynek, na którym rośnie znaczenie potrzeb konsumenta. Zmusza to producentów różnego typu towarów do kustomizacji produktu i dużej elastyczności. Ta zmienność i dopasowanie do wymagań klientów wpływa także na branżę TSL. Nagła potrzeba szybkiego i precyzyjnego przetransportowania ładunku za odpowiednią cenę niesie ze sobą konieczność szybkiego pozyskiwania i analizowania możliwie dużej liczby informacji. O sukcesie decyduje czas i prędkość przeprowadzenia procesu. Inspirowany tymi potrzebami swoich klientów TimoCom stworzył TC Transport Order®. Jakie korzyści przynosi on użytkownikom?

Zdecydowanie ułatwia proces poszukiwania transportu znacząco go przyspieszając i eliminując czasochłonne procedury pozyskiwania danych. Teraz użytkownik może z poziomu platformy składać precyzyjnie wiele zapytań transportowych do różnych partnerów biznesowych jednocześnie. Wszystko to w cyfrowej formie, co przekłada się na oszczędność czasu związanego z komunikacją i przesyłaniem dokumentacji.

Kolejną korzyścią nowej aplikacji jest możliwość zbierania informacji od partnerów biznesowych, włącznie z cenami, w czasie rzeczywistym. Zatem użytkownik ma do dyspozycji aktualne oferty cenowe dotyczące konkretnego zlecenia transportowego. Co więcej, może, tworząc grupę wyselekcjonowanych kontrahentów, zbierać te oferty jedynie od wybranych partnerów. TC transport Order® daje zatem znakomitą okazję do porównania najlepszych ofert na rynku, spośród których użytkownik może wybrać tę najbardziej dla niego odpowiednią.

Jednak najistotniejszą zaletą nowej aplikacji jest opcja zawierania wiążącej prawnie umowy bez konieczności korzystania z dodatkowych form komunikacji. Odbywa się to za pomocą jednego kliknięcia. Zatem, jeśli użytkownik porozumiał się w ramach platformy ze zleceniobiorcą i obaj partnerzy chcą zawrzeć umowę, to wystarczy, że zleceniobiorca w odpowiedzi na przesłane zlecenie transportowe (naturalnie po otrzymaniu komunikatu uprzedzającego o konsekwencjach prawnych) kliknie przycisk potwierdzający zawarcie umowy.

TC Transport Order® daje korzyści także usługodawcom w postaci możliwości pozyskania kolejnych zleceń dzięki dodatkowym, konkretnym zapytaniom o transport. Jest to szybki i efektywny sposób, ponieważ cały proces odbywa się w jednym miejscu, a składane do danego zapytania oferty są dopasowane do ściśle określonych wymagań pytającego o transport zleceniodawcy.

Łatwo i bezpośrednio

Praca z aplikacją jest prosta, ponieważ wszystkie procesy są przeprowadzane bezpośrednio na platformie, w selekcjonowaniu informacji pomagają filtry, a przy powtarzalnych procesach wspomaga użytkownika opcja tworzenia szablonów, które można zapisać i ponownie wykorzystać w każdej chwili.

Kolejnym udogodnieniem jest centralne zestawienie wszystkich informacji dotyczących zapytań i zleceń, ich statusu oraz możliwość zarządzania nimi. Zatem wszystkie dane dotyczące ofert znajdują się w jednym miejscu, są łatwe do odszukania i zawsze „pod ręką”. Każda informacja jest na wagę złota, a przekazana w odpowiednim momencie bywa bezcenną. Dlatego TimoCom zadbał także o to, aby użytkownik był zawsze informowany na czas o istotnych zdarzeniach. Program przesyła mianowicie powiadomienia na podobnej zasadzie, jak dzieje się to np. w aplikacji Facebook. Dlatego nie ma takiej możliwości, aby jakaś oferta, zapytanie, czy zlecenie umknęły. Klient ma zawsze dostęp do danych, które pomagają mu podjąć szybką i najkorzystniejszą dla przedsiębiorstwa decyzję.

Wszystko bezpieczne i w jednym miejscu

Użytkownicy mogą być spokojni o bezpieczeństwo swoich danych. Platforma TimoCom przechowuje je w Niemczech (Hosted in Germany) i z tej racji podlegają one niemieckiemu prawu o ochronie danych, które jest jednym z najbardziej restrykcyjnych w Europie. Nowa aplikacja TC Transport Order® to kolejny krok ku cyfrowej platformie łączącej wszystkie podmioty łańcucha dostaw w Europie.

■ TimoCom



Przeżyjemy to jeszcze raz

Od czasu konferencji Truck Forum & Awards minęło kilkadziesiąt dni. My jednak na moment chcielibyśmy wrócić wspomnieniami do czerwca, nie tylko z „kronikarskiego obowiązku”, ale także dlatego, że działa się...



■ Tomasz Czarnecki

Długie rozmowy handlowe, pierwsze dedykowane szkolenie z negocjacji dla TSL, dyskusje o przyszłym i teraźniejszym losie firm transportowych, wręczenie wyróżnień w konkursie „Najlepsze rozwiązania dla transportu”. Do tego możliwość skorzystania z bezpłatnej porady prawnej kancelarii Chałas i Wspólnicy. Frekwencja – ponad 250 osób. Patronat medialny nad konferencją sprawowało czasopismo Eurologistics.

Dla wielu osób najważniejszą częścią spotkania była sesja handlowa. Kilkunastu nadawców szukało firm chcących świadczyć dla nich usługi. Z przewoźnikami rozmawiali między innymi przedstawiciele takich firm jak: Amazon, WUZETEM, Tesco, Grupa Muszkietierów, czy Fermintrade. Przykładowo Milano poszukuje przewoźników w zakresie temperatury kontrolowanej 12-18 stopni. Wymagania Meble Wójcik to m.in. tabor 30-100 zestawów z naczepami 13,6 m/24 t, stała zdolność załadunkowa 5-15 pojazdów/tydz., OCP min. 300 000 euro. Kilargo z kolei zależy na współpracy na terenie Polski i Europy w zakresie obsługi logistycznej w temperaturze kontrolowanej, obsługi logistycznej sieci handlowych, rynku tradycyjnego, do dedykowanych projektów logistycznych. Niektórzy nadawcy mieli prelekcje, inni byli do dyspozycji tylko podczas sesji handlowej, stanowiącej okazję do wymiany wizytówek i wstępnych rozmów. Do nadawców ustawiały się kolejki chętnych.

Wielkie zainteresowanie towarzyszyło także szkoleniu z negocjacji, dedykowanemu zarówno firmom transportowym, jak i usługodawcom. Marek Waśkiewicz z firmy Vidi przekazał informacje mogące być niezwykle przydatne w rozmowach z obecnymi i przyszłymi klientami. Ponieważ w tym samym czasie na drugiej sali odbywały się prelekcje, w których poruszano ważne tematy dla przewoźników oraz informacje o zapotrzebowaniu zakupowym, uczestnicy mieli nie lada dylemat...

Najlepsze rozwiązania

Ważną częścią spotkania było wręczenie wyróżnień dla najlepszych rozwiązań w transporcie. Są one przyznawane przez redakcję Truck&Business Polska za produkty, usługi i działania mające na celu usprawnienie i zoptymalizowanie pracy przewoźników.

Już dziś można zgłaszać kandydatów do kolejnej edycji konkursu – na adres: tomasz.czarnecki@truck-business.pl. A kolejne spotkanie z zakupami i merytoryką dotyczącą transportu drogowego odbędzie się już 12 października, także w Hotelu Airport Novotel w Warszawie. Zapraszamy!

Porozmawiajmy o wynajmie

■ PAUL GOGOLIŃSKI, Pema Polska:

– Zmiany w transporcie wymuszają analizę dotyczącą kupowania ciągników i naczep na własność. Obecnie trudno przewidzieć, czy środki transportu będą przewoźnikowi faktycznie





potrzebne przez 4 czy 5 lat, czyli cały okres leasingu. Gotówka to z kolei zamrażanie kapitału, problemy z remarketingiem itp. Przedsiębiorcy trochę boją się wynajmu, bo nie są w tej sytuacji właścicielami aut. Jednak dzięki wynajmowi, mogą rozwijać działalność biznesową, zamiast myśleć o niezarabiających pojazdach.

Nie można pozostać biernym

■ **MACIEJ WRÓŃSKI**, Transport i Logistyka Polska:
 - Nie należy być biernym w obliczu nadchodzących zmian na rynku. Przewoźnik, który „prześpi” sytuację i nic nie robi, może nie przetrwać. Trzeba zwrócić uwagę między innymi na pakiet mobilności UE, rewizję Dyrektywy o pracownikach delegowanych, pogłębienie nierównowagi na rynku pracy kierowców i brak kadry. Obecnie potrzeba około 100 000 kierowców w Polsce, w 2025 roku może być 300 000 wakatów. Wprowadzenie pakietu mobilności i rewizji Dyrektywy o pracownikach delegowanych oznaczałoby całkowite wyeliminowanie większości małych polskich przewoźników z europejskiego rynku i znaczne ograniczenie obecności pozostałych firm transportowych.

Ewolucja rynku

■ **MARCIN KARDAS**, Eurotax:
 - Rynek nowych aut ciężarowych przeżył w ciągu ostatnich dwóch lat wielką ewolucję. W 2015 roku sprzedaż wzrosła o około 27% względem poprzedniego, a w 2016 roku o 19% - 26 500 sztuk. Przyczyny to m. in. wymiana pojazdów Euro 5 na Euro 6, dobre warunki rozwoju eksportu, dynamiczny wzrost zainteresowania najmem. Koszty remarketingu aut używanych przerzucono tutaj na importerów. Oznacza to skrócenie typowego czasu użytkowania pojazdu przez pierwszego właściciela do około 2 lat. Efekt? Wzrost stoków pojazdów używanych, spadek zainteresowania nimi w kraju, a, ze względu na blokadę rynków eksportowych (głównie Rosji, Bliskiego Wschodu i Afryki), spodziewany znaczny wzrost spadku wartości w czasie. To zagraża opłacalności sprzedaży aut używanych.

Stop agresywnej sprzedaży!

■ **MAREK WAŚKIEWICZ**, Vidi Centrum Rozwoju Kadr:
 - Obecnie proces sprzedaży opiera się na oferowaniu złożonych rozwiązań, trudnych do skopiowania przez konkurencję, aby uniknąć „walki” cenowej. Klienci cenią handlowców, którzy potrafią pokazać im inną perspektywę działania na rynku, przekazując wartościowe informacje o nowych sposobach cięcia kosztów, czy zwiększania zysków. Sprzedawca rozwiązuje problemy, a nie dostarcza produkt. Obowiązkiem sprzedawcy jest wiedzieć, czym zajmują się decydenci zakupowi, jakie rezultaty chcą uzyskać i dopasować do tego treść prezentacji. Próby finalizacji kontraktu za wszelką cenę przestają być skuteczne - handlowiec powinien być dla odbiorcy równorzędnym partnerem w biznesie.

Najlepsze rozwiązania w transporcie. Wyróżnienia otrzymali:

- ♦ **Carport** – za innowacyjny program remarketingu ciągnikami siodłowymi i naczepami
- ♦ **Magtrans** – za nowatorski system obsługi klienta przez czat oraz nowy system IT
- ♦ **Marathon International** – za słownik wyrazów obcych dla kierowców
- ♦ **Maszoński Logistic** – za nieustanny rozwój i odpowiedzialne prowadzenie biznesu
- ♦ **OCRK** – za politykę informacyjną o płacy minimalnej w Europie i usługi wspierające przewoźników
- ♦ **PEMA** – za komunikację na temat wynajmu w transporcie drogowym
- ♦ **PKS Gdańsk-Oliwa** – za programy wspierające pracowników
- ♦ **TimoCom** – za aplikację TC Transport Order
- ♦ **Vive Transport** – za stworzenie klastra nadwozi wymiennych z udziałem podwykonawców



Samozatrudnienie kierowcy

■ **KATARZYNA KRAWCZYK**,
 Kancelaria Prawna Chałas i Wspólnicy:
 - Samozatrudnienie kierowców może być ryzykowne, jeżeli współpraca będzie miała cechy typowe dla stosunku pracy. Trzeba zwracać uwagę na ocenę prawną samozatrudnionych przez organy niemieckie i francuskie. Warto odpowiednio rozliczać i tłumaczyć kierowcom sposób rozliczania osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, by widzieli wymierne korzyści takiego sposobu współpracy. W wyniku nowelizacji ustawy o płacy minimalnej z tego roku, tzw. samozatrudnionym i osobom zatrudnionym na umowę zlecenie przysługuje min. stawka godzinowa + VAT.

Interpretacja przepisów

■ **MARIUSZ HENDZEL**,
 ekspert kancelarii transportowej ITD-PIP:
 - Państwa UE, które wprowadziły dodatkowe wymogi dotyczące wcześniejszego zgłaszania pracowników oraz wymaganej dokumentacji, na przestrzeni ostatniego 2,5 roku już kilkakrotnie zmieniły swoje wytyczne. Służby kontrolne sprawdzają wymogi zgłoszeniowe, weryfikują powołanie przedstawiciela (Francja), lecz próba weryfikacji składników płacowych stanowi wyzwanie. Kwoty netto otrzymywane przez pracowników w formie gotówki lub przelewem muszą być "ubruttowane" według polskich zasad. Trzeba też wziąć pod uwagę różne systemy podatkowe. Wniosek? Każda firma powinna samodzielnie wyznaczyć sobie zasady postępowania, by z jednej strony wypełnić obowiązki administracyjne a zarazem funkcjonować na rynku usług transportowych w całej Europie. ■

Sumienie menedżera



■ dr hab. prof. UAM
Maciej Błaszak
kognitywista z Instytutu
Filozofii

Pewnego sierpniowego wieczoru 2002 roku pod nogi Franco Gonzalesa – pomywacza i nielegalnego emigranta mieszkającego w Los Angeles – spadła plastikowa torba pełna pieniędzy, wyrzucona z przejeżdżającego samochodu. Pieniądze pochodziły najprawdopodobniej z nielegalnego źródła, a na ulicy – poza Franco – nie było nikogo. Chłopak zabrał torbę do domu, a po przeliczeniu zawartości okazało się, że stan jego posiadania powiększył się o 203 000 dolarów żywej gotówki. Pomyślał wówczas o niewdzięcznej i słabo płatnej pracy, dziewczynie, z którą zamierzał założyć rodzinę, i matce mieszkającej w biednej, meksykańskiej wiosce. Od nadmiaru myśli pękała mu głowa, ale przed świtem wykreślił numer na policję i poprosił, by zwrócono pieniądze prawowitemu właścicielowi. W sierpniowym numerze Los Angeles Times jego historia została opatrzona tytułem „Ballada o biednym samarytaninie”.

Dla ekonomistów neoklasycznych, takich jak Noblista Gary Becker, Franco zachował się wspaniałomyślnie, ale jego czyn

Ekonomia przeoczyła fakt, iż człowiek z natury jest zdolny do bezinteresownych i prospołecznych działań.

był wyjątkiem potwierdzającym regułę maksymalizacji zysku przez racjonalnego człowieka. To prawda, że poświęcenia mają miejsce, ale dla naukowej ekonomii są rzadkie, nieprzewidywalne i niewarte badań. Jedyne trwałe motywatory ludzkich działań mają charakter finansowy. Nawet gest Franco można by wyjaśnić pobudkami egoistycznymi, takimi jak chęć uniknięcia poczucia winy i obsesyjnego niepokoju, czy nadzieja otrzymania pochwały za życia i zbawienia po śmierci. Obojętne jak altruistycznie Franco by się nie zachował, dla kolegów Gary Beckera była to zawsze forma zakamuflowanej korzyści własnej.

Ocena decyzji Franco przez naukową ekonomię wydaje się co najmniej dziwna. Nasz codzienny, wewnętrzny monolog zawiera setki pozafinansowych ocen: „nie powinien tego robić...”, „jak tak można”, „miły ten kelner”, przepływających przez nasz

Historia sumienia rozpoczyna się w mrokach prehistorii, kiedy na Ziemi nie było jeszcze ludzi współczesnych, czyli przedstawicieli Homo sapiens...



umysł z prędkością górskiego strumienia. Nasz język zawiera dziesiątki różnych słów - „cnotliwy”, „uczciwy”, „godny zaufania” - opisujących altruistyczne formy zachowania. Ludzie zwracają znalezione portfele, bezinteresownie pomagają turystom odszukać hotel i nie przejeżdżają na czerwonym świetle, nawet wówczas, gdy policjanta nie ma w pobliżu. Na wakacjach dajemy napiwki w restauracjach, których już nie odwiedzimy, a wielu z nas honorowo oddaje krew. Czy tak zachowuje się zatwardziały egoista ekonomii neoklasycznej, zainteresowany wyłącznie materialnym konsekwencjami własnych działań?

Ekonomia przeoczyła fakt, iż człowiek z natury jest zdolny do bezinteresownych i prospołecznych działań. Czasami jego działania bywają prospołeczne, ale nie bezinteresowne, jak w rzadkim przypadku chirurga ratującego komuś życie wyłącznie z pobudek finansowych. Bywają również przypadki działań bezinteresownych, ale z pewnością nie prospołecznych, jak w przypadku terrorysty dokonującego samobójczego ataku bombowego. Jeśli jednak to, co robimy, służy innym i nie jest motywowane chęcią zysku, sygnalizuje włączenie się do akcji naszego sumienia, będącego integralną częścią mózgu człowieka od pół miliona lat.

Historia sumienia rozpoczyna się w mrokach prehistorii, kiedy na Ziemi nie było jeszcze ludzi współczesnych, czyli przedstawicieli Homo sapiens. Całkiem dobrze prosperował jednak przodek ludzi i ich najbliższych kuzynów, neandertalczyków, niejaki Homo heidelbergensis, którego nazwa pochodzi od Heidelbergu, w okolicach którego znaleziono jego pierwsze szczątki. Otóż ów prehistoryczny osobnik, zamieszkujący Europę pół miliona lat temu, zaczął jako pierwszy produkować broń śmiertelnego rażenia na odległość, czyli włócznie i oszczepy. Nie tylko pomagały mu one polować na mamuty i nosorożce włochate, ale również utrzymywać egalitarną strukturę własnego stada. Wcześniej owo stado było zdominowane przez osobnika alfa, który siłą i sprytem wymuszał posłuszeństwo pozostałych osobników. Ale odkąd można było takiego osobnika ubić włócznią lub oszczepem rzuconym z pewnej odległości, radykalnie zmieniły się społeczne relacje między naszymi przodkami. Parafrazując klasyka, można powiedzieć, że od czasów Homo heidelbergensis do wynalezienia rolnictwa przez Homo sapiens jakieś 12 tysięcy lat temu, obowiązywała dyktatura proletariatu: nie było równych i równiejszych.

Psycholog Jonathan Haidt pokusił się o rekonstrukcję ludzkiego sumienia zlokalizowanego w bocznym biegunie czołowym mózgu. Jego zdaniem możemy wyróżnić sześć modułów, których geneza była odpowiedzią na wyzwania świata cyklicznych zlodowaceń, w którym przeżycie było kwestią nie tylko sprytu i szczęścia, lecz również solidarności grupowej i troski o innych. Pierwszy z nich jest modułem opieki. Dzięki niemu, nasi przodkowie zaczęli automatycznie reagować na cierpienie, stres i potrzeby dzieci. Drugim modułem jest sprawiedliwość. Jego treść pozwala zbierać korzyści z dwustronnego partnerstwa opartego



Próbując rozeznaczyć się w moralnej kondycji szefa, kolegi lub kandydata na nowe stanowisko, możemy przeświecić jego lub jej kręgosłup etyczny w świetle wiedzy o sześciu modułach sumienia.

na wzajemności. Trzecim modułem jest lojalność, niezbędna do tworzenia spójnych koalicji, spajających grupę od środka. Czwartym modułem jest autorytet. Wartość autorytetu pojawiła się w odpowiedzi na oznaki dominacji wymuszające uległość i posłuszeństwo. Piątym modułem jest świętość, czyli podział na to, co dozwolone i na to, co zabronione. Pierwotnym bodźcem wywołującym świętość były odpadki, odchody i chorzy ludzie. Fizyczny kontakt z nimi mógł mieć dla mieszkańców plejstocenijskiego świata opłakane konsekwencje. Ostatnim, szóstym modułem sumienia jest wolność. Wartość wolności jest istotą procesu, który doprowadził do ewolucji wszystkich sześciu modułów w okresie plejstocenu, kiedy po raz pierwszy każda jednostka poczuła się ważna, a jej głos był słyszany.

Próbując rozeznaczyć się w moralnej kondycji szefa, kolegi lub kandydata na nowe stanowisko, możemy przeświecić jego lub jej kręgosłup etyczny w świetle wiedzy o sześciu modułach sumienia. Po pierwsze, czy troszczy się o słabszych? Po drugie, czy jest sprawiedliwy przy podziale środków? Po trzecie, czy jest lojalny wobec firmy, szefa i kolegów z zespołu? Po czwarte, czy uznaje jakieś formy autorytetu? Po piąte, czy uznaje jakieś przejawy życia za święte, na przykład określone wartości społeczne? Po szóste, jakie jest jego podejście do wolności negatywnej (od przymusu) i pozytywnej (do prawa głosu)? ■



MANUFACTURING SUMMIT

NAJWAŻNIEJSZE SPOTKANIE
POLSKIEGO SEKTORA
PRODUKCJI

16 listopada 2017, Wrocław

www.manufacturingsummit.pl



MANUFACTURING
SUMMIT

LUDZIE
PROCESY
TECHNOLOGIE

NOWE IDEE

PANELE DYSKUSYJNE

STUDIA PRZYPADKÓW

NETWORKING

DEBATY EKSPERCKIE

NAJLEPSZE PRAKTYKI

ORGANIZATOR:

Logistyka
PRODUKCJI



www.manufacturingsummit.pl

Kiedy szukasz powierzchni dystrybucyjnej O JAKIEJ FIRMIE MYŚLISZ?



Twój partner na globalnym rynku

Ponad 63 mln m² na świecie, 2,4 mln m² na terenie Polski.
Prologis - lider wśród dostawców powierzchni dystrybucyjnych.

prologisCEEsearch.com

