

MOJA FIRMA



Co warto wiedzieć o outsourcingu usług IT?

Według raportu „Deloitte Global Outsourcing Survey 2023”, 57 proc. spośród pytanej kadry zarządzającej wskazało, że korzysta z outsourcingu usług IT. Zlecenie zadań poza organizację jest niezwykle atrakcyjnym rozwiązaniem nie tylko na rynkach globalnych, ale również w Polsce. Lista zalet, jakie daje współpraca z zewnętrznymi specjalistami, jest bardzo długa. I chociaż wiążą się z nią pewne ryzyka, to odpowiednie przygotowanie pozwoli zminimalizować większość z nich.



Zaneta **Siwik**

Marketing Specialist, Usemé

Outsourcing IT to rozwiązanie pozwalające firmom skupić się na swoich podstawowych kompetencjach, pozostawiając zawilosci technologiczne ekspertom. Jedną z możliwości takiej współpracy jest zlecenie prac freelancerom, czyli osobom pracującym najczęściej w branżach kreatywnych, którzy świadczą usługi dla kilku firm i cenią sobie elastyczność oraz swobodę działań. Freelancerzy zapewniają konkretne kompetencje, a celem outsourcingu jest szybkie i efektywne uzyskanie dostępu do specjalistycznej wiedzy, a także redukcja kosztów i zwiększenie efektywności w firmie.

Jakie działania można zlecić zewnętrznemu specjalistom?

W ramach outsourcingu IT, firmy mogą zlecać między innymi: audyt informatyczny, administrowanie systemami informatycznymi, usuwanie awarii oraz naprawę

sprzętu, tworzenie stron i aplikacji, aktualizację oprogramowania, odzyskiwanie i archiwizację danych, doradztwo informatyczne, a także DLP – czyli zapobieganie utracie danych.

W praktyce zakres usług outsourcingowych jest dopasowywany do aktualnych potrzeb przedsiębiorstwa i ustalany indywidualnie z podwykonawcami realizującymi zlecenie. Może to znacznie zmniejszyć obciążenie wewnętrznych zasobów firmy, więc i optymalizować jej możliwości. Podczas wyboru odpowiednich freelancerów należy przygotować szczegółowy brief, a także zapoznać się z portfolio i referencjami przedstawionymi przez podwykonawców.

Zalety outsourcingu IT

Współpraca z niezależnymi specjalistami to sposób na odciążenie pracowników, którzy mogą skupić się na realizacji priorytetowych projektów. Sprawdza się ona również przy projektach powtarzalnych lub krótkotrwałych, kiedy przedsiębiorcy nie opłaca się zatrudniać nowej osoby do zespołu. Jakie są inne zalety nawiązania współpracy z podwykonawcami?

1. Niższe koszty.

Jednym z głównych powodów korzystania przez przedsiębiorstwa z usług freelancerów jest chęć

obniżenia kosztów działalności. Outsourcing działań pozwala zrezygnować z budowania własnego działu i zatrudnienia pracowników na etacie. Dzięki temu firma nie musi inwestować w rekrutację i onboarding, a także zatrudnienie wykwalifikowanych pracowników, w tym m.in. w zakup potrzebnego sprzętu i oprogramowania, wynagrodzenie, benefity pozapłacowe, ubezpieczenie i podatki.

2. Uniknięcie problemów kadrowych.

Obsługa informatyczna firm przez podwykonawców pozwala nie tylko obniżyć koszty pracy, ale i uniknąć wszelkich problemów kadrowych. A w sytuacji, gdy freelancer nie spełni oczekiwań bez problemu można znaleźć innego specjalistę. Istotną kwestią jest również uniknięcie samej rekrutacji pracownika etatowego. I choć specjaliści HR działający w branżach IT starają się działać szybko, to ze względu na dużą konkurencję rynkową oraz rozmowy z kandydatami, rekrutacja jest bardzo złożonym procesem, który potrafi się znacząco wydłużyć, a nierzadko nie przynosi spodziewanego efektu.

3. Oszczędność czasu.

Współpraca z podwykonawcami pozwala szybko przenieść zadania związane z kompleksową budową i utrzymaniem infrastruktury IT na specjalistów w danej dziedzinie. Freelancerzy zazwyczaj posiadają bogate doświadczenie w pracy z klientami prowadzącymi firmy różnej wielkości oraz w różnych branżach. Dzięki temu niezależni specjaliści znają potrzeby przedsiębiorców i potrafią dopasować rozwiązania informatyczne, które rzeczywiście usprawnią przepływ informacji oraz ułatwią zarządzanie biznesem. Kadry zarządzającej przedsiębiorstwem pomaga to uzyskać czas i skupić się przede wszystkim

na realizacji kluczowych zadań. Outsourcingowe usługi IT to także gwarancja ciągłości działania, ponieważ zewnętrzny specjalista będzie dostępny w dowolnej chwili. Problemem przestają być zwolnienia chorobowe czy urlopy.

4. Dostęp do globalnego rynku talentów.

Język kodowania jest językiem uniwersalnym, dlatego firma ma dostęp do talentów z całego świata i może wybierać spośród najlepszych specjalistów niezależnie od lokalizacji. Outsourcing działań pozwala również na współpracę z certyfikowanymi ekspertami, których zatrudnienie na etat wiązałoby się ze znacznymi kosztami. Ponadto freelancerzy, aby zachować konkurencyjność na dynamicznym rynku pracy, szybciej reagują na nowe trendy. Istnieją więc spore szanse na to, że to czego etatowy pracownik jeszcze nie wie, freelancer już opanował.

5. Skalowalność.

Współpraca z freelancerami pozwala przedsiębiorstwu skalować zasoby w zależności od potrzeb. Jeśli firma potrzebuje więcej pomocy przy projekcie, może po prostu zatrudnić więcej podwykonawców, natomiast w przypadku, gdy projekt zostanie zakończony, nie ma potrzeby utrzymywania pracowników etatowych.

6. Usługi dostosowane do potrzeb. Korzyści z współpracy z freelancerami specjalizującymi się w branży IT to także możliwość indywidualnego doboru usług. Przedsiębiorstwo może zdecydować się wyłącznie na wsparcie np. helpdesku IT czy administracji serwerami, a w przypadku zapotrzebowania również na inne działania – znaleźć podwykonawcę specjalizującego się w danej dziedzinie. Taka elastyczność współpracy pozwala dobrze wkomponować usługi IT w budżet firmy i płacić za

projekty, które są kluczowe.

A co z ryzykiem?

Profesjonalna obsługa IT stanowi rozwiązanie braków kadrowych czy ograniczonego budżetu. Należy jednak pamiętać, że zlecenie zadań zewnętrznym wykonawcom może nieść ze sobą pewne zagrożenia. Jednym z nich jest ryzyko związane ze współpracą z freelancerami z bardzo małym doświadczeniem. Aby niższe koszty outsourcingu nie były okupione brakiem znajomości kluczowych narzędzi i programów, należy zapoznać się z portfolio freelancera oraz poprosić o referencje od firm, z którymi współpracował. Dobrym rozwiązaniem jest również skorzystanie z platformy ułatwiającej rozliczenie na linii freelancer-klient, która posiada system transakcji chronionej. Dzięki temu możliwe jest zawarcie umowy o dzieło z podwykonawcą z jednoczesną gwarancją wypłaty wynagrodzenia dla freelancera oraz gwarancją otrzymania zamówionej pracy lub zwrot środków dla zleceniodawcy. Innym ryzykiem, którego obawiają się firmy zainteresowane outsourcingiem IT jest ujawnienie poufnych danych dotyczących projektu. Dlatego istotne jest sprawdzenie klauzul poufności i innych dokumentów, które można podpisać, aby zapobiec tego typu sytuacjom. Dzięki zleceniu freelancerom usług IT możemy poprawić efektywność i bezpieczeństwo środowiska informatycznego w firmie oraz zmniejszyć związane z nim koszty. Należy jednak pamiętać, że rozwiązania informatyczne mają być efektywnymi narzędziami wspomagającymi biznes, a nie źródłem dodatkowych problemów. Dlatego tak istotny jest wybór profesjonalnych i doświadczonych podwykonawców.

ROZWIJAJ SIĘ Z FUNDUSZAMI EUROPEJSKIMI.

Nabory w ramach oferty Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) prowadzi działania w ramach Funduszy Europejskich 2021-2027, tworząc nowe perspektywy dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), jednostek samorządu terytorialnego oraz innowatorów. W swojej ofercie ma różnorodne nabory, które mają wesprzeć gospodarkę. Warto monitorować bieżące konkursy z programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027 (FENG) oraz Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej 2021-2027 (FEPW), aby uniknąć przeoczenia terminów.

Wsparcie nowoczesnej gospodarki

Program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki obejmuje budżet 7,9 mld euro, z czego w ramach oferty PARP 2,82 mld euro. Jego głównymi celami są: wzmacnianie potencjału badawczego i innowacyjnego poprzez wykorzystanie zaawansowanych technologii, wspieranie wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, rozwijanie umiejętności w dziedzinie inteligentnej specjalizacji, transformacji przemysłowej i przedsiębiorczości oraz kierowanie gospodarki w kierunku Przemysłu 4.0 i ekologicznych technologii.

O dofinansowanie mogą ubiegać się indywidualni innowatorzy, start-upy, przedsiębiorstwa, sektor nauki, konsorcja przedsiębiorców oraz konsorcja przedsiębiorców z organizacjami badawczymi, instytucje otoczenia biznesu, czyli ośrodki przedsiębiorczości, ośrodki innowacji, a także instytucje finansowe.

Ekspansja zagraniczna

Polscy przedsiębiorcy coraz śmielej podejmują współpracę z zagranicznymi klientami. Inicjatywy związane z ekspansją zagraniczną wspiera program FENG, a konkretnie nabór „Promocja marki innowacyjnych MŚP”. Dofinansowanie mogą otrzymać projekty, które obejmują działania mające na celu wzmocnienie potencjału eksportowego przedsiębiorców MŚP na rynkach międzynarodowych, w tym realizację strategii ekspansji zagranicznej oraz dopasowania produktów i usług do konkretnych rynków docelowych, klientów i kanałów sprzedaży.

W naborze mogą wziąć udział

MŚP prowadzące działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Ponadto muszą wpisywać się w jeden ze wskazanych sektorów gospodarki: medyczny i farmaceutyczny, budowy i wykańczania budowli, elektroniki profesjonalnej, mikroelektroniki i fotoniki, zielonych technologii (w tym OZE, GOZ), IT/ICT, przemysłu kreatywnego, kosmetyczny, maszyn i urządzeń, meblarski, motoryzacyjny, pojazdów szynowych, statków specjalistycznych, jachtów i łodzi, wysokich technologii w obszarze bezpieczeństwa i towarów podwójnego zastosowania, lotniczo-kosmiczny, spożywczy.

Pomoc finansową uzyskują projekty, które promują markę produktową przedsiębiorcy i Markę Polskiej Gospodarki. Dofinansowanie będzie można przeznaczyć na: udział w zagranicznych targach w charakterze wystawcy, wyjazdowe misje gospodarcze w celu odbycia spotkań z potencjalnymi kontrahentami, połączone z udziałem wnioskodawcy w targach w charakterze zwiedzającego lub konferencjach branżowych w czasie trwania misji oraz kampanie promocyjne związane z udziałem w wydarzeniach targowych, a odbywające się w elektronicznych mediach masowych.

Środki przeznaczone na dofinansowanie projektów w naborze to 155 mln zł. Wnioski można składać do 30 listopada 2023 r.

Rozwój start-upów

Na dynamiczny rozwój pomysłów dzięki środkom z Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki mogą liczyć też start-upy. Podmioty działające na rzecz innowacyjności (np.



parki technologiczne, centra transferu technologii, inkubatory), które dodatkowo mają doświadczenie w realizacji programów wsparcia innowatorów, mogą wystartować w konkursie na operatora programu „Laboratorium Innowatora”.

Wyłonieni w konkursie operatorzy będą realizować autorski program mentoringowy, który osobom fizycznym lub start-upom z całej Polski pomoże zweryfikować ich nowatorskie rozwiązania biznesowe oraz wesprze w założeniu i kontynuowaniu działalności gospodarczej.

Budżet konkursu to 14 mln zł. Wnioski będzie można składać do 19 grudnia br.

Innowacyjna Polska Wschodnia

Wspieraniem w ramach programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej jest m.in. zapewnienie wsparcia MŚP, rozwój niskoemisyjnej mobilności miejskiej czy dostępności drogowej oraz promowanie zrównoważonej turystyki. Dzięki wspomnianym inicjatywom ta część naszego kraju staje się coraz atrakcyjniejsza zarówno dla biznesu, jak i ogółu społeczeństwa. Ogólny budżet programu wynosi 2,65 mld euro, z czego w ramach oferty PARP ponad 1,39 mld euro.

O dofinansowanie mogą ubiegać się przedsiębiorcy, a także jednostki samorządu terytorialnego (JST) z województwa lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego oraz części Mazowsza (bez Warszawy i dziewięciu otaczających ją powiatów).



Polscy przedsiębiorcy coraz śmielej podejmują współpracę z zagranicznymi klientami.

Zrównoważona gospodarka

Gospodarka o Obiegu Zamkniętym (GOZ) pomaga tworzyć zrównoważoną, niskoemisyjną i konkurencyjną gospodarkę. Wsparcie w realizacji kompleksowych projektów na rzecz wdrożenia modelu biznesowego GOZ-transformacji – to główny cel projektu „Gospodarka o obiegu zamkniętym w MŚP, Etap I – Opracowanie modelu biznesowego GOZ-transformacji”. Konkurs jest otwarty dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą na obszarze Polski Wschodniej.

Nabór skupia się na modelach biznesowych – ich opracowaniu i wdrożeniu – które nie tylko mają na celu osiągnięcie efektów środowiskowych, lecz także generują korzyści ekonomiczne, społeczne i zarządcze. Rozwiązania zgłaszane do konkursu powinny skutecznie transformować działalność przedsiębiorstw, kierując ją w stronę gospodarki opartej na obiegu zamkniętym.

Konkurs składa się z dwóch etapów. Pierwszy dotyczy samego opracowania modelu biznesowego funkcjonowania przedsiębiorstwa w oparciu o założenia gospodarki obiegu zamkniętego (GOZ-transformacji), natomiast drugi będzie związany z jego wdrożeniem. Obecnie trwa pierwszy etap.

Maksymalna kwota dofinansowania kosztów projektu, rozliczanych w formie kwoty ryczałtowej, wynosi niemalże 83 tys. zł. w ramach FEPW. Termin składania wniosków upływa 19 grudnia 2023.

Ku zrównoważonej mobilności

Mobilność mieszkańców, kreowanie bardziej przyjaznych miast oraz redukcja emisji spalin to jedynie niektóre z korzyści płynących z rozwoju komunikacji miejskiej i infrastruktury transportowej. W ramach programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej prowadzone są dwa nabory: „Zrównoważona mobilność miejska – nabór konkurencyjny” (dla miast z przedziału 50-100 tys. mieszkańców) i „Zrównoważona mobilność miejska – nabór niekonkurencyjny” (dla miast liczących powyżej 100 tys. mieszkańców, wraz z ich obszarami podmiejskimi) skierowane do miast wojewódzkich oraz miast średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze.

W ramach naborów możliwe jest uzyskanie dofinansowania m.in. na zakup taboru bezemisyjnego, takiego jak tramwaje, trolejbusy lub autobusy, a także na budowę, przebudowę i modernizację infrastruktury transportu miejskiego oraz digitalizację systemu mobilności miejskiej. „Zrównoważona mobilność miejska – nabór konkurencyjny” trwa do 12 grudnia 2023 r., a „Zrównoważona mobilność miejska – nabór niekonkurencyjny” do 18 grudnia 2025 r.

O wszystkich naborach można dowiedzieć się więcej na stronie: www.parp.gov.pl



Fundusze Europejskie



Rzeczpospolita Polska

Dofinansowane przez Unię Europejską



PARP
Grupa PFR

Największe zagrożenia w branży faktoringowej

Jakie ryzyka może zabezpieczyć faktoring, a które ocenia faktor przed udzieleniem finansowania? Branża faktoringowa oferuje przedsiębiorstwom cenny instrument zarządzania płynnością finansową i ochrony przed opóźnionymi płatnościami, ale nie jest pozbawiona elementów ryzyka.

Dorota **Dąbalewska**

dyrektorka ds. ryzyka,
BNP Paribas Faktoring

Faktorzy muszą być przygotowani na różne wyzwania i elastyczni w dostosowywaniu się do dynamicznych warunków rynkowych. Uwzględniając ryzyko kredytowe, rynkowe, operacyjne czy regulacyjne, można skutecznie nim zarządzać. Dokładna jego analiza i dostosowanie modeli finansowania do biznesu klienta są kluczowymi czynnikami wpływającymi na korzyści wynikające ze współpracy. W ocenie ryzyka brany jest pod uwagę model biznesowy klienta, liczba jego kontrahentów, zasięg terytorialny działalności operacyjnej, w tym podział na odbiorców krajowych i zagranicznych. Analizowany jest także przekrój portfela

– czy odbiorcami są duże firmy, sieci handlowe czy jest to rozproszony zbiór mniejszych partnerów biznesowych. Czynniki wpływające na relacje faktoranta z kontrahentami są w tym wypadku mocno skorelowane z wielkością podmiotu, z którym pozostaje w relacji. Kolejnym istotnym elementem mającym wpływ na ocenę ryzyka jest to, jak kształtuje się obrót z kontrahentami, czy występuje sezonowość sprzedaży oraz czy istnieje ryzyko, że wiarytelność przestanie istnieć w trakcie procesu finansowania – poprzez realizację zwrotu, korekty lub kompensaty.

Faktoring obciążony ryzykiem

Bardzo istotny z perspektywy finansowania należności aspekt to segment, w którym działa nasz potencjalny klient. Są sektory, w których faktoring jest szcze-

gólnie obciążony ryzykiem związanym z przyjętym modelem rozliczeń. To branże, które generują faktury częściowe, uwarunkowane etapami realizacji usług umownych lub inwestycji (np. branża budowlana). Ryzyko niewypłacalności dla faktora spowodowane jest w tym wypadku charakterystyką transakcji – istnienie wiarytelności zagrożone jest praw-

dopodobieństwem nieodebrania takiego etapu czy wysokimi karami umownymi na przykład za nieterminową realizację etapów. Takie sytuacje skutkują brakiem zapłaty za sfinansowane przez faktora wierzytelności. Ten rodzaj działalności jest na rynku faktoringowym uznany za praktycznie niefaktoringowy.

Firmy rozważające usługi fakto-

ringu często rozważają natomiast w kategorii ryzyka biznesowego ingerencję strony trzeciej w relacje z kontrahentami. Otwarta współpraca z partnerami i komunikacja udziału faktora w monitorowaniu należności nie stanowi jednak zagrożenia dla przedsiębiorstwa. Korzyścią jest istotne wsparcie, jakim jest realny dostęp do kapitału obrotowego.



Aspekty związane z ekologicznym zarządzaniem flotą w świetle zielonej transformacji w transporcie drogowym

Decyzja o objęciu kolejnych gałęzi transportu regulacjami pakietu Fit for 55 nie dziwi. Zgodnie z danymi przytaczanymi przez Parlament Europejski, transport jest jedynym sektorem, który zwiększył emisję gazów cieplarnianych w ciągu ostatnich trzydziestu lat, i to o ponad jedną trzecią.

Maciej **Maroszyk**

dyrektor operacyjny,
TC Kancelaria Prawna

Ogółem odpowiada on za ok. 1/4 całkowitej emisji gazów cieplarnianych w Unii Europejskiej, z czego – według wycień Europejskiej Agencji Środowiska za rok 2019 – ponad 70 proc. przypada na transport drogowy. Dla porównania transport lotniczy, już objęty systemem ETS, w tym samym okresie odpowiadał za 13,4 proc. ogółu emisji, natomiast kolejowy wygenerował zaledwie 0,4 proc.

Marząc o BEV-ie

Czy całkowite przekształcenie floty ze spalinowych na bardziej przyjazne środowisku jest możliwe do 2035 roku? Na tę chwilę ten cel wydaje się trudno osiągalny w Polsce, z kilku przyczyn. Pierwszą jest fakt, że auta zasilane paliwami alternatywnymi to wciąż nisza – ich udział w krajowym rynku motoryzacyjnym nie przekracza 2 proc., z cze-

go większość stanowią samochody osobowe. Jak podaje Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych, w 2021 roku po polskich drogach jeździło zaledwie 1800 elektrycznych aut ciężarowych, w stosunku do ponad 40 tys. osobowych. Wyzwaniem nadal pozostają zasięgi aut elektrycznych, choć sytuacja z roku na rok się poprawia. Jeszcze w 2017 roku samochód z napędem BEV (czyli w pełni elektryczny) był w stanie przejechać maksymalnie 280 km na jednym ładowaniu, obecnie – nawet ponad 500 km, a ten wynik z pewnością będzie się poprawiał. Warunkiem powodzenia zielonej transformacji jest również zwiększenie liczby ogólnodostępnych punktów ładowania. Poprawa ich dostępności jest kluczowa dla przepustowości i sprawności transportu drogowego. Mądre planowanie przewozów uwzględniające te zmienne wpływa na ich efektywność, również ekologiczną, bo mniej pustych kilometrów to niższa emisja CO₂. Warto też mieć na uwadze, że Polska, obecny lider transportu

drogowego w Europie, jest na szarym końcu kontynentu, gdy mowa o popularności aut elektrycznych. Pod tym względem ustępujemy większości naszej bezpośredniej konkurencji w tym sektorze, w tym w Hiszpanii, Rumunii czy Lotwie.

Konkurencja na torach

Zielona transformacja w transporcie drogowym to konieczność płynąca nie tylko ze zmian prawnych. Jej brak grozi polskim przewoźnikom utratą kluczowej pozycji w branży. Gdy mowa o liczbie przewożonych ładunków, obecny status transportu drogowego jest niezagrożony, jednak pod względem norm emisyjnych transport kolejowy ma szansę wysunąć się na pozycję lidera. Jego znaczenie może wzrosnąć w kolejnych latach ze względu na znacznie niższą emisyjność. Zgodnie z danymi Europejskiej Agencji Środowiska, transport kolejowy już teraz generuje aż 9 razy mniej gazów cieplarnianych na tona-kilometr w porównaniu z transportem drogowym. Zdecydowanie łatwiej będzie mu więc dostosować się do nowych, bardziej restrykcyjnych norm emisji GHG.

Już teraz obserwujemy także wzrost popularności transportu intermodalnego, w którym oszczędna energetycznie kolej stanowi kluczowe ogniwo, zwłaszcza na długich trasach.

Zielona flota w praktyce

Niezależnie od tego, czy wyznaczone przez UE cele uda się osiągnąć, 2035 rok będzie kresem ery flot spalinowych. Po tej dacie sprzedaż samochodów zasilanych konwencjonalnie nie będzie możliwa. Nie trzeba, a co więcej, nie warto czekać ze zmianami we flotach do tego momentu, zwłaszcza że producenci aut ciężarowych wychodzą naprzeciw trendowi zerowych emisji.

Volvo Trucks już teraz oferuje samochody z napędem elektrycznym i zasilane biopaliwami, a do 2030 roku chce wprowadzić na rynek modele wytwarzające energię elektryczną z wodoru. Samochody napędzane wodorem są najczystsze i najbardziej efektywne, ale wprowadzenie ich do powszechnego użytku to nadal

pieśń przyszłości, biorąc pod uwagę, że na tę chwilę na terenie Polski mamy zaledwie kilkanaście stacji wodorowych. Bardzo dynamicznie swoją ofertę elektryków rozwija Scania. W czerwcu 2022 firma poinformowała o planach wprowadzenia zero emisyjnych samochodów ciężarowych nowej generacji o dopuszczalnej masie całkowitej do 62 ton z przeznaczeniem na regionalne trasy długodystansowe. Ich produkcja ma się rozpocząć pod koniec 2023 roku. Z kolei w roku 2024 na rynek trafią premierowe, ciężarowe „elektryki” marki MAN Truck & Bus z napędem BEV. Pierwsze testy w warunkach drogowych przejdzie również premierowy model ciężarówki MAN napędzanej wodorem, której projekt wspierają władze Bawarii.

Rewolucja nie nadciąga – ona już tu jest. Carlsberg w Szwajcarii, Enride w Szwecji czy DHL w Polsce to przykłady tylko kilku firm, które już teraz dynamicznie rozwijają w pełni elektryczne floty. Zaostrzenie prawa unijnego zmusi sektor TSL do zmian, które już stają się jego udziałem, co jest dobrym prognostykiem na przyszłość. Pozostaje nam liczyć na to, że krajowa i międzynarodowa infrastruktura nadąży za tempem zmian i umożliwi zieloną transformację w transporcie jak najszybciej.



Zielona transformacja w transporcie drogowym to konieczność płynąca nie tylko ze zmian prawnych. Jej brak grozi polskim przewoźnikom utratą kluczowej pozycji w branży.

Czym się kierować przy wyborze faktora?

Faktoring wspiera płynność finansową firmy i pomaga szybciej odzyskać pieniądze z faktur. Każdy dostawca tej usługi przekonuje, że to właśnie jego oferta jest najlepsza, ale reklamy zwykle pokazują tylko część prawdy. To, czy oferta finansowania będzie korzystna, zależy od całkowitych kosztów finansowania, a poznanie ich może wymagać od przedsiębiorcy odrobiny wysiłku.

Kamil Nowak

Head of Sales, Transcash

Jak każda usługa finansowa, również faktoring wiąże się z kosztami po stronie klienta. Podstawowym, który znajdziemy u każdego faktora, jest prowizja za sfinansowanie faktury, liczona od jej wartości. Wysokość prowizji zazwyczaj waha się od kilku do około 10 proc., przy czym zwykle ma też wartość minimalną, co również ma znaczenie przy ocenie opłacalności usługi. Kolejną często spotykaną opłatą jest abonament, zamiennie z kosztami obsługi administracyjnej. Prowizja pobierana jest od każdej sfinansowanej faktury, natomiast abonament to zazwyczaj opłata ponoszona co miesiąc i niezależna od

częstotliwości korzystania z usługi. Warto pamiętać, że obowiązuje przez cały okres trwania umowy, także gdy nie korzystamy z usługi. Przy finansowaniu pojedynczej faktury prowizja zwykle jest narzucana z góry, ale w innych wypadkach jest pole do negocjacji. Pole do ustępstw pojawia się, jeśli decydujemy się finansować całą relację z konkretnym kontrahentem. Tak dzieje się w Transcash, gdzie klientowi tzw. faktoringu pełnego mogą negocjować nie tylko prowizję, ale też limit finansowania.

Kosztom podstawowym mogą towarzyszyć opłaty dodatkowe. Faktoryzy nie zawsze mówią o nich otwarcie, choć muszą umieścić je w umowie, którą warto przeczytać od deski do deski. Opłaty dodatkowe mogą dotyczyć takich kwestii, jak zmiana limitu wypłat lub nie-

wykorzystanie go w danym okresie, wdrożenie windykacji należności czy zerwanie umowy przed jej zakończeniem. Warto więc dokładnie przeanalizować tabelę kosztów, by mieć pełen obraz sytuacji.

Marketing kontra fakty

Konkurencja na rynku faktorin-gowym jest zacięta – o portfele przedsiębiorców walczy kilkadziesiąt firm. Marketing, który stosują, bywa jednak mylący, bo za wyjątkowo atrakcyjną stawką w reklamie mogą kryć się ukryte opłaty, które poznamy dopiero po sprawdzeniu cennika i regulaminu usługi. Te dokumenty dostarczają wiedzy o tym, ile i za jaki zakres usług należy zapłacić oraz w jakich wypadkach opłata może zostać naliczona. Analiza tylko kilku ofert faktorów pokazuje, jak skomplikowany potrafi być system opłat.

Jeden z faktorów działających na polskim rynku wymaga od klientów kilku opłat, choć w oficjalnej komunikacji wspomina tylko o jednej, czyli prowizji. W praktyce towarzyszy jej opłata za maksymalny limit miesięczny, liczona od kwoty, którą można pożyczyć w każdym miesiącu obowiązywania umowy. Trzeba ją uiszczać niezależnie od tego, czy korzystamy z usługi. Kolejna obowiązkowa opłata wynika

z rodzaju i wielkości kwoty z faktur. Jeśli usługodawca opłaca konkretne faktury kosztowe w imieniu klienta, opłata wynosi niecały i proc. wartości finansowania. Tyle samo zapłaci klient, który chciałby wypłaty środków na własne konto, pod warunkiem, że jest członkiem programu, który oferuje faktor. W przeciwnym razie opłata wzrasta dwukrotnie.

Z kolei drugi dostawca usług tego rodzaju nie ujawnia wysokości prowizji za sfinansowanie pojedynczej faktury – jest ona ustalana indywidualnie. W regulaminie znajdziemy zapisy, które tłumaczą ten stan. Na wysokość prowizji wpływają może zmiana stawki WIBOR, skorelowanej z wysokością stóp procentowych. Prowizja może ulec zmianie również w wyniku czynników subiektywnych, takich jak wzrost ryzyka transakcji związany z pogorszeniem sytuacji finansowej klienta. Faktor w razie konieczności dokonuje czynności windykacyjnych, ale obciąża klienta całkowitymi kosztami tego procesu. Jeśli sprawa trafi na drogę sądową, dodatkowo pobiera prowizję od wysokości odzyskiwanej wierzytelności, która wzrasta, gdy płatnik pochodzi z zagranicy.

W ramach identycznej usługi u trzeciego faktora, prowizja na-

liczana jest dziennie i powiększona o odsetki. To jednak nie jedyna opłata, z jaką musi liczyć się klient. W regulaminie jest mowa o aż sześciu rodzajach prowizji, w tym za przyznanie, podwyższenie i odnowienie limitu. Kolejne prowizje dotyczą np. niezgłoszenia do finansowania faktury poddanej cesji globalnej lub dwukrotnego zgłoszenia do finansowania tej samej faktury, na przykład w wyniku błędu. Również w tym wypadku klient musi liczyć się z kosztami windykacji, w tym z osobną prowizją za monitorowanie spłaty oraz nawet kilkunastoprocentową opłatą od kwoty zadłużenia zarówno w przypadku windykacji polubownej, jak i sądowej.

Zanim zdecydujesz

– sprawdź faktora

Jak widać, faktoryzy w świetle prawa mogą stosować wiele opłat i prowizji, choć niekoniecznie ujawniają je w swoich przekazach reklamowych. Dlatego przed podjęciem decyzji o wyborze usługodawcy warto dobrze przyjrzeć się regulaminowi usługi i cennikowi. Zwykle istnieje również możliwość negocjacji wysokości opłaty, zwłaszcza gdy przewidujemy długofalową współpracę z faktorem na zasadach cesji globalnej.

Wykorzystanie potencjału danych

Organizacje wiele wysiłku wkładają w ewidencję i gromadzenie danych. Niestety ich odpowiednie zebranie i przetworzenie w materiał wspierający zarządzanie często pozostawia wiele do życzenia. Warto skorzystać z systemowego narzędzia, za którym stoi wiele lat użytkownika i udoskonalania.



Renata Rokita

dyrektor konsultingu SAP, SI-Consulting

Zwykle skutecznie udaje się wypełniać systemy IT wspierające działalność operacyjną firmy tysiącami (czy nawet milionami) transakcji i innych operacji biznesowych. Niestety w wielu przypadkach ten wysiłek organizacyjny nie przekłada się na odpowiednie wykorzystanie tych danych i stworzenie z nich informacji zarządczej ze względu chociażby na ich agregację czy koncentrację na analizie przeszłości. W sytuacji, w której produkty i usługi muszą być dostarczane w sposób coraz to bardziej zindywidualizowany, a w decyzjach

dotyczących bliższej i dalszej przyszłości musimy uwzględnić rosnący zakres czynników – kompleksowość tego procesu wykracza poza doświadczenia ekspertów i możliwości arkuszy Excel. Gdzie więc szukać rozwiązań, które sprawdzą się w planowaniu jeszcze bardziej skomplikowanej rzeczywistości?

Filozofia budowy platformy SAP opiera się na podstawowym celu „Give data purpose” – czyli zapewnieniu nie tylko odpowiedniej (tzn. m.in. prawidłowej merytorycznie, spójnej, możliwie zautomatyzowanej, szczegółowej i bieżącej) ewidencji zdarzeń gospodarczych, ale także na dostarczeniu narzędzi, które pozwolą z gromadzonych przez organizację danych zrobić najlepszy użytek. Na całościowe podejście do zagadnienia analityki biznesowej składają się następujące elementy platformy SAP:

- inteligentny system ERP, który pozwala dane analizować na bieżąco, korzystając bezpośrednio

z szczegółowych danych źródłowych, bez konieczności stosowania platform pośrednich i agregacji (system S/4HANA dostępny w wersji chmurowej, zarówno w chmurze prywatnej, jak i publicznej),

- rozwiązania branżowe i dziedzinowe rozbudowujące podstawowe możliwości systemu ERP o elementy wspierające specyficzne wymagania branż czy procesy dodatkowe (jak np. platformy commerce, systemy CRM, systemy billingowe, systemy klasy MES), również stanowiące źródło informacji dla analityki w czasie rzeczywistym,

- nowoczesna technologia bazodanowa „in memory” pozwalająca raportować online nawet na dużych zbiorach danych (baza danych HANA),

- zaawansowane narzędzia analityczno-planistyczne pozwalające na wykorzystanie najlepszych praktyk biznesowych w zakresie planowania procesów w całym łańcuchu dostaw, od sprzedaży przez produkcję do zakupów (m.in. SAP Integrated Business Planning for Supply Chain, SAP Production Planning and Detailed Scheduling, Advanced Available-to-Promise czy Material Requirements Planning), a także planowania finansowego (SAP Analytics Cloud),

- zestaw narzędzi umożliwiających identyfikację, gromadzenie, analizowanie i odpowiednie udostępnianie danych w przedsiębiorstwie i kontrolę ich poprawności i spójności (jak SAP Datasphere, SAP Master Data Governance),
- rozwiązania pozwalające na mierzenie efektywności procesów biznesowych i porównanie ich ze standardami branżowymi (np. SAP Signavio) a także narzędzia pozwalające na odpowiednie publikowanie mierzonych przez organizację KPI (np. SAP



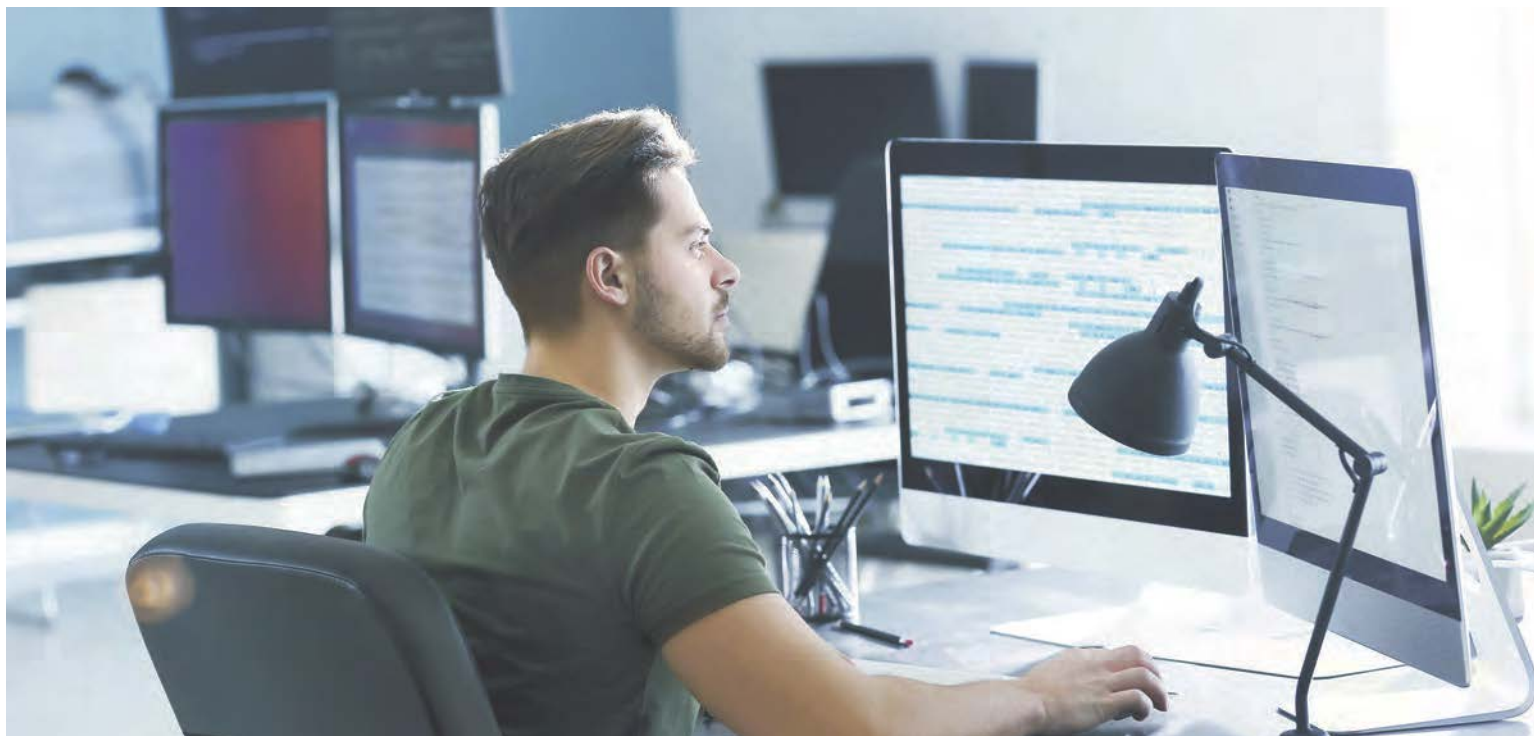
Filozofia budowy platformy SAP opiera się na podstawowym celu „Give data purpose” – czyli zapewnieniu nie tylko odpowiedniej ewidencji zdarzeń gospodarczych, ale także na dostarczeniu narzędzi, które pozwolą z gromadzonych przez organizację danych zrobić najlepszy użytek.

Digital Boardroom),

- przyjazne dla użytkownika narzędzia do budowy analiz, które pozwalają na budowanie własnych raportów bez konieczności posiadania umiejętności programistycznych (m.in. SAP Analytics Cloud),

- wykorzystanie innowacyjnych technologii jak sztuczna inteligencja czy uczenie maszynowe do wsparcia procesu pozyskiwania danych, ich odpowiedniego wzbogacania, klasyfikowania, czyszczenia i weryfikacji, czy do przewidywania zdarzeń gospodarczych, jak np. predictive maintenance (rozwiązania SAP Enterprise AI, IOT, EAM).

Przy wielu naszych wdrożeniach systemu SAP obserwujemy, że atutem takiego kompleksowego podejścia do tematu zarządzania danymi w przedsiębiorstwie jest zapewnienie aktualności i pełnej wiarygodności informacji bazujących na danych źródłowych (tzn. jedno źródło prawdy), przez co budowane na ich podstawie modele analityczne i predykcyjne mają szansę dostarczać równie wiarygodnych informacji. Zintegrowane podejście stosujemy także do zarządzania bezpieczeństwem, uprawnieniami i dostępem zarówno do danych, jak i do informacji wynikowych.



OUTSOURCING SPRZĘTU IT

czym jest i dlaczego warto go rozważyć

Rozwój technologiczny i rywalizacja na rynku powodują, że firmy szukają rozwiązań mogących wesprzeć i odciążać ich działania. To powoduje, że stale rośnie zapotrzebowanie w zakresie zakupów i zarządzania sprzętem IT.



Jakub **Bogatek**

General Manager, iMad

przedsiębiorstwa opracowują swoje budżety oraz planują funkcjonowanie na najbliższe 12 miesięcy. Właściwie dobrany outsourcing może pozwolić na oszczędność czasu, kosztów oraz dać gwarancję bezpieczeństwa i skutecznego zarządzania flotą. Powinny go rozważyć zarówno podmioty prywatne, jak i państwowe, niezależnie od wielkości.

Oszczędność, dostępność, efektywność

Outsourcing pozwala przede wszystkim na oszczędność w dwóch obszarach. Z jednej strony kosztów, ponieważ firmy zewnętrzne, które specjalizują się w zarządzaniu flotą sprzętu IT, mają dostęp do lepszych ofert sprzętu i oprogramowania, dzięki czemu mogą zaoferować niższe ceny swoim klientom. Ponadto, firmy te są w stanie zoptymalizować wydatki poprzez lepsze wykorzystanie urządzeń, minimalizację kosztów utrzymania i serwisowania, a także, opłat za energię

elektryczną i łącze internetowe. Z drugiej strony czasu, ponieważ zarządzanie flotą przez firmę zewnętrzną redukuje także obciążenia związane z zatrudnieniem i szkoleniem specjalistów, a także ich utrzymaniem (np. wynagrodzenia, ubezpieczenia, premie).

Serwis w praktyce

Firmy zajmujące się outsourcingiem są odpowiedzialne za kompleksową obsługę sprzętu, w tym konserwację i serwisowanie np. smartfonów i laptopów czy aktualizacje oprogramowania oraz wdrażanie nowych rozwiązań. Posiadają wiedzę i doświadczenie, dzięki czemu są w stanie zaoferować najlepsze rozwiązania dla danego przedsiębiorstwa. To z kolei pozwala na poprawienie wydajności pracy pracowników oraz zwiększenie bezpieczeństwa i stabilności systemów informatycznych.

Serwis w usłudze outsourcingu może być realizowany w formule on-site, czyli w siedzibie firmy. Taki serwis umożliwia bezpośredni kontakt z ekspertami, którzy są w stanie szybko zdiagnozować problemy ze sprzętem elektronicznym i zaproponować rozwiązania, co może pomóc w uniknięciu przyszłych awarii. To powoduje, że czas prze-

staju jest maksymalnie zredukowany, a usługa jest dostosowana do harmonogramu klienta. Usługa jest prowadzona według surowej polityki bezpieczeństwa, która spełnia oczekiwania nawet najbardziej wymagających sektorów np. publicznego, finansowego lub z branż posiadających szczególne obostrzenia w zakresie bezpieczeństwa.

Oprócz serwisu on-site renomowane firmy zajmujące się outsourcingiem sprzętu, m.in. iMad, oferują klientom również inne usługi serwisowe: naprawy w salonie, naprawy do 1 godziny, zdalne testy diagnostyczne, infolinię dla pracowników czy SLA 4 godziny od zgłoszenia oraz usługi od producentów np. AppleCare for Enterprise.

Zdalne zarządzanie – MDM

Skuteczne zarządzanie urządzeniami umożliwia Mobile Device Management (MDM). To proces zarządzania urządzeniami mobilnymi, takimi jak smartfony, tablety czy laptopy, których pracownicy używają w swojej codziennej pracy. MDM umożliwia administratorom IT kontrolowanie i administrowanie urządzeniami mobilnymi, w tym ich konfiguracją, oprogramowaniem, aktualizacjami oraz zabezpieczeniami.



Outsourcing sprzętu IT to proces polegający na przekazaniu odpowiedzialności za zarządzanie sprzętem elektronicznym firmie zewnętrznej, zamiast samodzielnej obsługi w ramach własnego działu IT.

Obecnie, gdy urządzenia mobilne są powszechne w środowisku biznesowym, a pracownicy są rozproszeni i pracują z różnych miejsc, Mobile Device Management staje się coraz bardziej istotny dla firm, które chcą zapewnić swoim pracownikom możliwość korzystania z urządzeń mobilnych, jednocześnie dbając o bezpieczeństwo firmowych danych i zasobów.

Dzięki MDM, administratorzy IT mają pełną kontrolę nad urządzeniami mobilnymi, co umożliwia im łatwe monitorowanie ich wykorzystania i zapewnienie zgodności z polityką bezpieczeństwa firmy. MDM pozwala również na zdalne usuwanie danych z urządzeń mobilnych w przypadku ich utraty lub kradzieży, co chroni firmę przed wyciekami poufnych informacji.

Inne sposoby na ograniczenie kosztów

Oprócz wspomnianych rozwiązań sposobem na ograniczenie kosztów zakupu i obsługi sprzętu IT w firmie może być najem urządzeń mobilnych. Taka forma finansowania sprzętu jest szczególnie korzystna dla przedsiębiorców – jest niezmienna i niezależna od stóp procentowych czy inflacji. Jej popularność stale rośnie, co pokazują wewnętrzne dane iMad, z których wynika, że już co trzeci smartfon jest wynajmowany. W zamian za stałą, miesięczną opłatę, firma staje się użytkownikiem smartfonów czy laptopów, które mogą być również objęte pakietem usług serwisowych. Te gwarantują brak dodatkowych opłat w przypadku awarii sprzętu. To dobra propozycja dla tych, którzy chcą uniknąć uciążliwych formalności.

W grudniu na łamach Gazety Finansowej, ukaze się

Raport

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2023

Celem raportu jest promocja i prezentacja firm, które w tym roku, zaoferowały swoim klientom najciekawszą ofertę dla biznesu.

Zapraszamy do współpracy

Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737

Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900



Integracja systemów informatycznych w firmie. Geneza, przebieg procesu i oczekiwane korzyści

Zorientowanie na potrzeby konsumentów stanowi główną siłę definiującą krajobraz rynku cyfrowego – obszar zarządzania informacją nie jest w tym zakresie żadnym wyjątkiem. Nabywcy oczekują dziś przede wszystkim nieograniczonej dostępności produktów lub usług, maksymalnego komfortu na całej ścieżce zakupowej, a także innowacji i personalizacji w procesie obsługi.



Paweł Michalski

Solutions Architect,
Iron Mountain Polska

Jednak często przeszkodą do pełnej cyfryzacji przedsiębiorstw jest chaos informacyjny. Według AIIM w ciągu 2 lat informacji do przetworzenia przez firmy może być nawet 4,5 razy więcej. Ponad połowę z nich będą stanowiły dane częściowo lub całkowicie nieustrukturyzowane. Warunkuje to konieczność integracji systemów informatycznych.

Innowacyjność a wiele systemów informatycznych

Wiele firm przechowuje swoje dokumenty i dane, a także zarządza nimi, korzystając z więcej niż jednego systemu informatycznego. Bezpośrednio wiąże się to z wydłużeniem procesu poszukiwania konkretnych informacji przez pracowników, co z kolei utrudnia realizację danego zadania biznesowego, a także pogarsza jakość obsługi klienta.

Wyszukiwanie sfederowane umożliwia przedsiębiorstwom uporanie się z silosami informacyjnymi, ponieważ cały proces jest realizowany poprzez jeden interfejs użytkownika, a otrzymane wyniki są niezależne od pierwotnej lokalizacji dokumentów. Przyspieszenie wyszukiwania nie będzie jednak możliwe bez integracji wykorzystywanych rozwiązań technologicznych. Powinna ona mieć jak najszerszy zakres, aby wszystkie dostępne systemy mogły funkcjonować należycie bez konieczności udziału człowieka.

Zintegrowane systemy informatyczne możemy porównać do tleńca. Gdy wszystko funkcjonuje należycie, bez zakłóceń, standardowo, nie zwracamy na nie uwagi. Jednak w sytuacji, gdy proces przepływu danych jest zaburzony lub połączenia między kluczowymi systemami zostają przerwane, użytkownicy natychmiast odczuwają na własnej skórze ten problem.

Warto mieć w związku z tym świadomość, że nowoczesna architektura integracji jest kluczowa nie tylko dla działu IT, ale także dla całej firmy – szczególnie w otoczeniu zmiennych okoliczności biznesowych. Bez wątpliwości nieprawidłowo przeprowadzona integracja będzie hamować rozwój organizacji. W związku z tym już na etapie projektowania architektury integracji należy uwzględnić specyficzne potrzeby firmy, wziąć pod uwagę jej plany rozwojowe oraz charakterystykę projektu integracyjnego.

domość, że nowoczesna architektura integracji jest kluczowa nie tylko dla działu IT, ale także dla całej firmy – szczególnie w otoczeniu zmiennych okoliczności biznesowych. Bez wątpliwości nieprawidłowo przeprowadzona integracja będzie hamować rozwój organizacji. W związku z tym już na etapie projektowania architektury integracji należy uwzględnić specyficzne potrzeby firmy, wziąć pod uwagę jej plany rozwojowe oraz charakterystykę projektu integracyjnego.

Udana integracja systemów informatycznych

Przed przystąpieniem do integracji rozwiązań informatycznych należy odpowiednio zaadresować kilka kluczowych obszarów, odpowiadając na pytania:

- Jaka jest liczba systemów niezbędnych do integracji w danym momencie?
- Czy w przyszłości pojawi się potrzeba dodania kolejnych rozwiązań?
- Jaki jest preferowany sposób wymiany danych – automatyczny czy na żądanie?
- Jakie akcje systemów lub operatorów mają wywoływać konkretne działanie?
- Czy zarządzane dane pozostaną pod naszą kontrolą, czy zostaną zintegrowane z systemami dostawców lub klientów?
- Jak przebiega kierunek przepływu danych – jednokierunkowo czy w obu kierunkach?

Integracji nie zaczyna się od wyboru technologii

Wybór konkretnej technologii w projektach IT jest jednym z ostatnich etapów przygotowań do wdrożenia. Sytuacja wygląda analogicznie w ramach integracji systemów informatycznych. Rozpoczynając pracę od wytypowania rozwiązania, nie zaadresujemy ryzyka związanego z niesatysfakcjonującym efektem końcowym, który może nie sprostać naszym oczekiwaniom.

Pod wpływem rekomendacji dostawców lub integratorów firmy niejednokrotnie ulegają pokusie, wybierając drogę na skróty i wdrażając zbyt wcześnie jedno z najpopularniejszych rozwiązań dostępnych na rynku, które na pierwszy rzut oka wydaje się odpowiednie. Często przekłada się to na wyższy koszt integracji, a także długofalowego utrzymania systemów.

Bez wstępnej analizy wymagań biznesowych i technicznych wybór optymalnego rozwiązania, które kompleksowo zaadresuje potrzeby danej organizacji, jest w praktyce niemożliwy. Przegląd procesów to niezwykle ważny etap, na którym powinniśmy pozyskać informacje dotyczące stanu aktualnego, ewentualnych zmian czy też oczekiwanych usprawnień w funkcjonowaniu organizacji. W mojej ocenie rozsądnym podejściem jest zdefiniowanie procesów, które wymagają współpracy wielu systemów lub wykorzystujących dane z wielu rozwiązań, a także ustalenie, w jakich sytuacjach oraz jakiego rodzaju dane powinny być wymieniane przez te systemy.

Potencjalnie problematycznym przeoczeniem w obszarze ciągłości operacyjnej jest pomijanie procesów, które w przyszłości mogą zostać zmodyfikowane lub planowane jest ich wycofanie.

W kolejnym kroku przechodzimy do określenia możliwości samej

integracji. Na tym etapie oceniamy możliwości komunikacji pomiędzy wskazanymi aplikacjami. Od odpowiedzi na poniższe pytania zależy będzie architektura integracji, wybór technologii oraz sam projekt.

- Jakie API jest dostępne w systemach?
 - Czy system udostępnia nowoczesne API oparte na technologii REST wraz z pełną dokumentacją?¹⁾
 - Czy możliwe są modyfikacje systemów?
 - Czy system może pełnić funkcję głównego źródła dokumentów firmy do innych zastosowań, gdy wdrażamy platformę CSP/ECM/DMS?
 - Czy system może być masowo wykorzystywany przez inne systemy i źródła?
 - Jak system przetwarza dane? Czy odbywa się to z wykorzystaniem kolejek komunikatów i przetwarzania asynchronicznego lub synchronicznego?
 - Czy standardowa integracja nie zakłada żadnego kodowania i czy można dokonać integracji, korzystając jedynie z własnych programistów?
 - Czy integracje i rozwój są możliwe na zamówienie?
 - Czy zapewnione są dodatkowe interfejsy?
 - W jakim stopniu powyższe zmiany będą czasochłonne?
- Gdy znamy już procesy oraz systemy, możemy zidentyfikować wymagania dotyczące samego rozwiązania integracyjnego. Dzięki temu określimy wymagania niefunkcjonalne dla projektu integracji. W tym obszarze konieczne jest wzięcie pod uwagę potrzeb organizacji, a następnie staranna analiza dostępnych narzędzi. Równie istotne jest uwzględnienie perspektywy wszystkich zespołów korzystających z integracji w codziennej pracy (utrudnienia, niezawodność, monitoring, trans-

parentność), obszary istotne z perspektywy całej organizacji (koszty, skalowalność zmian), a także m.in. zaadresowanie potrzeb działów odpowiedzialnych za bezpieczeństwo czy compliance.

Rozwój oraz przyszłość

Projekt integracji systemów informatycznych to doskonała okazja, aby zastanowić się nad wyzwaniem, które mogą napotkać naszą organizację w obliczu zmian na rynkowych lub otoczenia regulacyjnego w nadchodzących latach. Pracując nad integracją, możemy zapewnić firmie sprawne i szybkie wdrożenie zmian w architekturze systemów w dalszej przyszłości. Ma to kolosalne znaczenie nie tylko z ekonomicznego punktu widzenia, ale także pod kątem potencjalnej, wielowymiarowej optymalizacji. Dzięki zintegrowanym narzędziom do współpracy nad dokumentami organizacja będzie mogła usprawnić obieg dokumentacji i realizację procesów, a tym samym zwiększyć produktywność zespołów. Przemysłowa integracja systemów pomaga również pokonać siłosy informacyjne. Odnoszą się one do izolowanego przechowywania dokumentów w organizacji. Jeśli nie są wspólne dla różnych działów lub jednostek biznesowych, w wyniku dublowania pracy pogarsza się efektywność. Siłosy informacyjne to problem, który można rozwiązać przy wsparciu sztucznej inteligencji. Ma ona zdolność do agregowania danych z różnych źródeł, a następnie przedstawiania ich w spójny sposób.

Pełny potencjał aplikacji jest ograniczany przez statyczne doświadczenia użytkownika zapewniane przez główne systemy zarządzania treścią lub dokumentami w przedsiębiorstwie. Zaoferowanie użytkownikom możliwości personalizacji interfejsu oprogramowania to obecnie jeden z najważniejszych trendów w zarządzaniu dokumentacją. Nie da się zaprzeczyć, że integracja systemów informatycznych wpływa pozytywnie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, choć przeprowadzona w nieodpowiedni sposób przynieść efekt odwrotny do zamierzonego. Strategiczne podejście do projektu integracji, unikając pochopnych decyzji, to klucz do zwiększenia szansy na jego sukces.

1. 1) REST (Representational State Transfer) to styl architektoniczny służący do tworzenia usług internetowych, współdziałających za pośrednictwem protokołu HTTP. Jego zasady zostały sformułowane w 2000 r. przez Roya Fieldinga i zyskały na popularności jako skalowalna i elastyczna alternatywa dla starszych metod komunikacji maszyna-maszyna. Pomimo upływu lat, pozostaje złotym standardem dla publicznych interfejsów API.



Monitoring floty pojazdów – już nie tylko oszczędność paliwa

Monitoring floty pojazdów jako jedno z narzędzi wspomagających zarządzanie pojazdami w firmie, był do tej pory stosowany przede wszystkim w celu zabezpieczenia mienia (samochodu) czy optymalizacji kosztów jego eksploatacji. Pozwalał np. wychwytywać różne zdarzenia, które miały miejsce „w trasie” czy obniżenie zużycia paliwa oraz śladu węglowego.

Zbigniew Bigaj

prezes i szef R&D, Blulog

Jednak obecnie, aspektem, który coraz częściej wzbudza zainteresowanie, zarówno instytucji, jak i uczestników łańcucha dostaw, czyli np. producentów żywności i innych towarów, a także firm z sektora TSL czy producentów urządzeń chłodzących, będą kwestie związane z ograniczeniem zepsucia towarów transportowanych w ramach tradycyjnego łańcucha czy też łańcucha zimnego. Unia Europejska w dyrektywie 2008/98/EC zakłada obniżenie strat żywności u konsumenta i detalisty o 30 proc. w skali roku, natomiast w cyklu produkcyjnym i logistycznym o 10 proc. Ograniczenie tego negatywnego zjawiska jest związane z kilkoma aspektami. Jednym z nich są oczywiście straty finansowe, ale nie jest to aspekt najistotniejszy. Znacznie ważniejsze wydają się być czynniki, takie jak dbałość o jakość produktów spożywczych, jakie trafiają później do konsumentów, co oczywiście ma wpływ na zdrowie społeczne. Kolejna bardzo ważna kwestia to ekologia – przede

wszystkim zmniejszenie zużycia wody i emisji CO₂, co jest związane nie tylko z procesami produkcyjnymi, ponieważ produkty trzeba ponownie wyprodukować i przetransportować do odbiorcy, ale już zepsuta żywność podlega utylizacji. To również pochłania ogromne ilości energii oraz generuje CO₂.

W konkretnym kierunku

Unijne wytyczne w tym zakresie wyznaczają kierunek państwowemu członkowskim wspólnoty, których celem będzie stworzenie procedur i wytycznych systemowych pozwalających na osiągnięcie tego celu. Z mojego punktu widzenia, czyli wnikliwego obserwatora, ale też twórcy i dostawcy rozwiązań technologicznych dla branży spożywczej, będzie to wymagało od uczestników tego sektora wejścia na wyższy poziom pod względem zarządzania i adopcji technologii oraz nowych procedur w obszarach, które mają wpływ na powstawanie strat.

Już teraz w branży spożywczej można zauważyć koncentrację na jakości produktu, ale w kontekście przekazania każdemu uczestnikowi łańcucha, od producenta do konsumenta, jak najpełniej-

szej informacji o jego świeżości czy innych cechach jakościowych. Chodzi tu też o przekazanie odpowiedzialności, że na poszczególnych etapach żywność jest przechowywana i transportowana w odpowiednich warunkach, które nie wpływają negatywnie na jej cechy jakościowe i tak jest przekazywana kolejnemu uczestnikowi w ramach procesu. Jest on bardzo złożony, bo należy wziąć pod uwagę etapy dostarczenia półproduktów do producenta wyrobu gotowego, potem łańcuch logistyczny np. do centrum dystrybucyjnego producenta lub sprzedawcy hurtowego czy detalicznego, a następnie sam sprzedawca musi go przechować w odpowiednich warunkach zanim ten trafi do klienta. Straty żywności występują na każdym etapie i już teraz, również dzięki nam, można zdiagnozować przyczyny ich występowania na niektórych z nich. Jednak, tak jak pisałem, problem „zepsucia” żywności dotyczy każdego ogniwa łańcucha i tylko systemowe rozwiązanie pozwoli ten problem

rozwiązać. To jest właśnie powiązane ze zbudowaniem świadomości problemu, wzięciem odpowiedzialności i poprawą w słabych punktach procesu.

Monitorowanie warunków transportu

Wracając do kwestii monitorowania pojazdów, do tej pory usługi telemetryczne były zwykle tworzone z myślą o zarządzaniu flotą w czasie rzeczywistym. Tracking jest bardzo popularny i znany przez każdego logistyka w firmie, a coraz częściej producenci nowych samochodów dostawczych takie funkcje oferują jako standardowe rozwiązanie. Jednak tego rodzaju usługi dostarczają najczęściej inny zestaw informacji, służących do optymalizacji procedur związanych z logistyką produktów, poprawą bezpieczeństwa czy zmniejszeniem zużycia paliwa. Rzadko dotyczy on parametrów przewożenia produktów świeżych, które będą przekazywały dane o warunkach panujących w przestrzeni transportowej. Straty żywności na tym etapie mogą wynikać np. z uszkodzeń urządzeń chłodniczych w pojeździe czy innych nieprawidłowości powstałych np. w wyniku błędów ludzkich. Jeśli mówimy o skali np. 5000 i więcej samochodów, firma może nawet nie mieć świadomości, że takie zdarzenia u niej występują. Sposobem na przeciwdziałanie temu zjawisku jest monitorowanie warunków transportu, przede wszystkim temperatury i wilgotności. To wymaga jednak modyfikacji całego procesu logistycznego produktów świe-

„
Zapewnienie jakości produktów spożywczych, zwłaszcza świeżych, to nitka, która do tej pory nie była zagospodarowana w systemach trackingowych floty.

„
Aspektem, który coraz częściej wzbudza zainteresowanie, zarówno instytucji, jak i uczestników łańcucha dostaw, będą kwestie związane z ograniczeniem zepsucia towarów transportowanych w ramach tradycyjnego łańcucha czy też łańcucha zimnego.

żych. Może to być rozwiązane (co z resztą zauważamy) poprzez przeniesienie kwestii zapewnienia jakości produktów z samochodu na chłodziarki pasywne, w których żywność jest transportowana, co zapewni większą kontrolę parametrów krytycznych. Ma to wyeliminować wspomniane czynniki wpływające na zepsucie żywności. Warto jeszcze zaznaczyć, że etap transportu jest tylko jednym z kilku, w których może dojść do utraty jakości, ale w przypadku firmy o kilkutyśycznej flocie, wygenerowane straty liczone są w milionach złotych.

Zapewnienie jakości produktów spożywczych, zwłaszcza świeżych, to nitka, która do tej pory nie była zagospodarowana w systemach trackingowych floty. Było to spowodowane częściowo przez niezidentyfikowanie źródła problemu i jego skali, ale też brak rozwiązań technicznych, które pozwolą na śledzenie parametrów w czasie rzeczywistym i połączenie z procesem logistyki produktów świeżych na wyższym poziomie niż tylko jeden uczestnik łańcucha. Teraz, dzięki urządzeniom korzystającym z technologii M2M i oprogramowaniu do monitorowania i raportowania jest to możliwe. Obecnie, wykorzystując nasze doświadczenia w branży spożywczej i TSL oraz kompetencje, mamy przyjemność pracować nad takim systemowym rozwiązaniem, które może zredukować poziom strat żywności na każdym etapie. Prowadzimy zaawansowane rozmowy z różnymi podmiotami, które uczestniczą w całym łańcuchu – od producentów, przez firmy logistyczne, dystrybutorów hurtowych i detalicznych, aż po podmioty instytucjonalne, które są zainteresowane taką usługą. Dzięki połączeniu sił, jesteśmy w pełni przygotowani do wspólnej realizacji projektu.

