



I FORUM KOBIET W LOGISTYCE
I FORUM KOBIET W LOGISTYCE

KOBIETY W ŚWIECIE LOGISTYKI

MAKROEKONOMICZNE
PODSTAWY
DECYZJI
ZARZĄDCZYCH





I FORUM KOBIET W LOGISTYCE



„Kobiety w świecie logistyki. Makroekonomiczne podstawy decyzji zarządczych” to tytuł I Forum Kobiet w Logistyce, które odbyło się 10 maja 2012 r. w Warszawie. Organizatorem Forum był portal

Pracujwlogistyce.pl a spotkanie prowadziła i moderowała p. prof. Halina Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej. Była to pierwsza w historii branży TSL konferencja dedykowana Paniom, w której udział wzięło ok. 130 osób.

Branża transportowo-spedycyjno-logistyczna powszechnie uważana jest przez otoczenie zewnętrzne za branżę zawodów męskich, tymczasem na stanowiskach menedżerskich średniego szczebla co najmniej 50 proc. stanowią kobiety i to nie tylko w działach administracyjnych ale głównie operacyjnych. Niestety nadal zbyt mało kobiet zajmuje stanowiska menedżerskie wyższego szczebla i w zarządach firm. Szkoda, gdyż według przeprowadzonych badań w ostatnim czasie, to właśnie firmy, w zarządach których są kobiety osiągały lepsze wyniki i lepiej sobie poradziły w czasie kryzysu – wynika z analiz i badań UE. Niestety, tak jak w przy-

padku stanowisk menedżerskich średniego szczebla kobiety stanowią blisko 50 proc., tak w przypadku udziału kobiet w zarządach firm jest ich zaledwie kilkanaście procent. Ale tak jest nie tylko w logistyce i nie na tym skupiliśmy naszą uwagę podczas forum. Głównym zagadnieniem był wpływ makroekonomii na wyniki naszych działań w logistyce. Makroekonomia ma ogromny wpływ na nasze życie pomimo, że dotyczy głównie działań podejmowanych przez państwo. To właśnie dzięki makroekonomii mamy możliwość podejmowania oceny przewidywania przyszłości, jak np. sytuacje kryzysowe i wzrost gospodarczy. Znając pojęcia makroekonomii możemy podejmować lepsze decyzje biznesowe, zwłaszcza w planowaniu logistycznym, które to opiera się

o długofalowe strategie. Makroekonomia uwypukla związki między zmiennymi ekonomicznymi, wyjaśnia zachowania gospodarki, a także niedoskonałości i zawodność rynku, konkurencji. Dzięki niej możemy również oceniać problemy gospodarcze, które głównie dotyczą dzisiaj braku stabilności makrootoczenia, ograniczenia zaufania do państwa i pieniądza. A jak dokonać tej oceny w odniesieniu do własnej firmy? Mam nadzieję, że to wydanie pomoże Państwu tego dokonać.

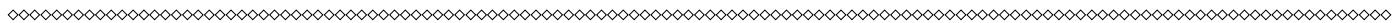
Beata Trochymiak

wydawca portalu

Pracujwlogistyce.pl

organizatorka

I Forum Kobiet w Logistyce



Redakcja:
Beata Trochymiak – redaktor/wydawca portalu
e-mail: redakcja@pracujwlogistyce.pl
tel. +48 535 44 85 44
Dział marketingu i reklamy:
Krzysztof Krzanowski – marketing manager
e-mail: reklama@pracujwlogistyce.pl
tel. +48 535 44 75 44
Dział techniczny:
e-mail: techniczny@pracujwlogistyce.pl
Dział reklamacji:
e-mail: reklamacje@pracujwlogistyce.pl
adres redakcji:
ul. Pułtуска 12/14 lok. 2, 04-331 Warszawa

W WYDANIU:

Kobiety w świecie logistyki, a współczesna ekonomia	3
Wpływ makroekonomii na wyniki naszych działań w logistyce – jak odnaleźć się w świecie pojęć makroekonomicznych?	5
Planowanie i budżetowanie projektów usług logistycznych – jak zaplanować magazyn?	8
Zakup usługi logistycznej w przedsiębiorstwie – na co zwrócić uwagę?	11
Jak ograniczyć ryzyko w biznesie – 10 przykazań skutecznego zabezpieczenia firmy w łańcuchu dostaw	13



Prof. ndzw. SGH,
dr hab. Halina Brdulak

Kobiety w świecie logistyki, a współczesna ekonomia

W 2010 r. kraje Unii Europejskiej postawiły sobie za cel położenie większego nacisku na wyrównywanie szans kobiet w gospodarce. Lata 2010–2015 zostały określone jako okres równych szans dla kobiet i mężczyzn. Jednym z pierwszych działań było zbadanie stanu obecnego oraz postrzegania możliwości awansu kobiet. Kolejny krok to wprowadzenie prawnych regulacji, zapewniających kobietom możliwości awansu.

Badania, które były prowadzone w okresie kilku lat wykazały, że udział kobiet w zarządach (co najmniej 1/3 składu) pozwala na zwiększenie zysku przedsiębiorstw o ponad 50 proc. Ocenia się, że kobiety na ogół reprezentują nieco inny styl zarządzania niż mężczyźni. Przede wszystkim w więk-

szym stopniu zwracają uwagę na miękkie elementy, do których zalicza się sposób motywacji i rozwiązywania konfliktów. Połączenie stylu typowo „męskiego”, opartego w większym stopniu na modelu autorytarnym i skoncentrowaniu na wynikach ze stylem „kobiecy” daje korzystne rezultaty zwłaszcza w kontekście zmian, zachodzących w globalnej gospodarce, która w coraz większym stopniu jest turbulentna i trudno przewidywalna.

Przełamywanie łańcuchów dostaw

Zmiany, zachodzące w jednym kraju w wyniku szerokich powiązań z innymi krajami, oddziałują na przepływy łańcuchów dostaw. W tej sytuacji globalny łańcuch dostaw ulega często przerwaniu, co zmusza koncerny międzynarodowe, do wycofywania części

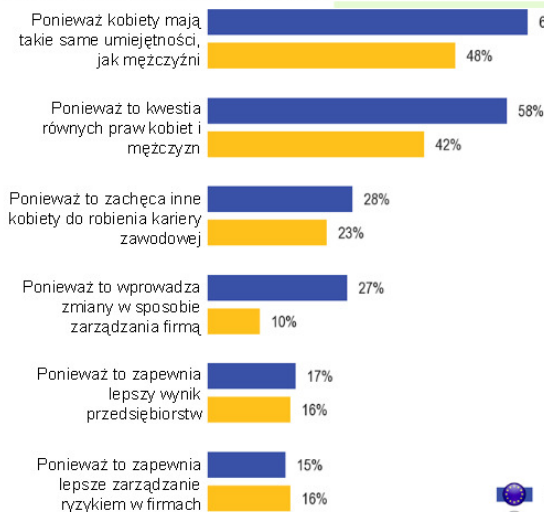


produkcji z krajów nisko kosztowych i przenoszenia jej bliżej rynków zbytu. Chodzi przede wszystkim o zwiększenie przewidywalności i kontroli nad przepływami, tak aby można było szybko reagować na nieprzewidywalne wcześniej odchylenia. W tej sytuacji coraz większą rolę odgrywają ludzie, którzy potrafią zarządzać w trudnych warunkach, gdzie istotną kompetencją jest zarządzanie złożonością i zróżnicowaniem. Kobiety doskonale wpisują się w powyższe zmiany.

Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej uczestniczymy w corocznych badaniach eurobarometru. Jednym z obszarów badawczych jest udział kobiet w podejmowaniu decyzji zarządczych. Ostatnie badanie zostało przeprowadzone w listopadzie 2011 r. a jego wyniki zostały opublikowane w marcu 2012 r. Jak wynika z badań prawie 90 proc. mieszkańców UE i podobna liczba Polaków uważa, że przy podobnych kompetencjach kobiety powinny pełnić funkcje menedżerskie w równym stopniu jak mężczyźni. Jednak wyjaśnienie powyższego stanowiska ma nieco inne podłoże w krajach UE i w Polsce. Obrazuje to wykres nr 1.

Okazuje się, że największe różnice w wyjaśnieniu przyczyn powyższej opinii występują w trzech obszarach. Polacy w niewielkim stopniu postrzegają pozytywny wpływ kobiet na sposób zarządzania firmą (różnica wynosi 17 punktów proc!), nie uważają

EURaport'12 Powiedział(a) Pan(i), że kobiety powinny być na równi reprezentowane na stanowiskach zarządczych. Czemu Pan(i) tak uważa?



Baza: Respondenci, którzy odpowiedzieli „Całkowicie się zgadzam” lub „Raczej się zgadzam”, że kobiety powinny być równo reprezentowane (n=23 700)

Wykres nr 1

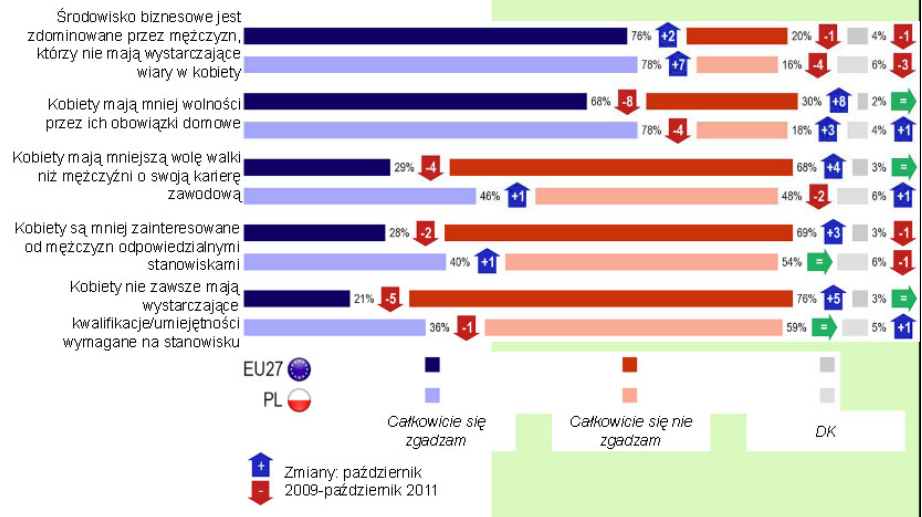


również, że istotne znaczenia ma równouprawnienie (różnica: 16 pp). Umiejętności kobiet nie są również postrzegane na podobnym poziomie jak mężczyzn. Jeśli będziemy próbowali szukać przyczyn niskiej reprezentacji kobiet na stanowiskach menedżerskich okazuje się, że dość istotną jest zbyt mała siła do walki, a tym samym rywalizacji z innymi kandydatami o najwyższe stanowiska. Rozkład odpowiedzi przy tak sformułowanej przyczynie został zaprezentowany na wykresie nr. 2.

Analizując wyniki badań okazuje się, że faktycznie kobiety w Polsce według opinii Polaków mają mniejszą wolę walki niż kobiety w UE (różnica 17 punktów procentowych!), nie mają również wystarczających kwalifikacji do pełnienia odpowiedzialnego stanowiska (różnica: 15 pp), są mniej zainteresowane stanowiskiem menedżerskim (różnica 12 pp) a także mają mniej wolności przez ich obowiązki domowe (różnica 10 pp). Interesujące jest jednak, że wykształcenie wyższe osiąga już prawie 60 proc. kobiet i ten udział ciągle rośnie. Jednak, jeśli przyjmujemy, że poziom wykształcenia jest w znacznym stopniu odzwierciedleniem umiejętności – to widać wyraźnie, że powstaje luka między poziomem wykształcenia a reprezentowaniem kobiet na stanowiskach menedżerskich. Podobne zjawiska, które zostały

EURaport'12

Obecnie kobiety mniej chętnie obejmują odpowiedzialne stanowiska. Proszę powiedzieć, czy zgadza się Pan(i) czy też nie zgadza z następującymi stwierdzeniami:



Wykres nr 2

zaprezentowane powyżej, bazując na wynikach eurobarometru, zachodzą również w innych krajach. Badania, przeprowadzone przez firmę McKinsey w marcu 2012 r. wśród 60 znaczących firm amerykańskich (wśród firm znalazł się także operator logistyczny UPS), przeprowadzono również wywiady z 350 menedżerami.

Jak wynika z badań duże firmy większą wagę przywiązują do awansowania kobiet na najwyższe szczeble menedżerskie. Forum Kobiet w Lo-

gistyce ma właśnie na celu pokazanie nowych zjawisk zachodzących w gospodarce i roli, jaką kobiety mogą pełnić w najbliższym czasie w zarządach firm i na wyższych i najwyższych szczeblach zarządzania. Chodzi również o zachęcenie kompetentnych i zdolnych kobiet m.in. poprzez pokazywanie przykładów, do aplikowania na te stanowiska. Poprzez informacje i wzajemne wspieranie się pań Forum chciałoby również wpłynąć na zmianę percepcji społeczeństwa polskiego w tym zakresie.



Prof. ndzw. SGH, dr hab. Halina Brdulak – kierownik Zakładu Transportu Międzynarodowego i Logistyki w Kolegium Gospodarki Światowej SGH oraz Podyplomowego Studium Marketingowo-Logistycznego, prezeska Międzynarodowego Forum Kobiet, doradczyni zarządu DB Schenker, autorka rankingu branży TSL (transport-spedycja-logistyka), publikowanego od 15 lat w „Rzeczpospolitej”. Autorka wielu ekspertyz dla branży logistycznej. Organizatorka cyklu konferencji TRANS – Wspólna Europa dotyczących najbardziej aktualnych zagadnień z zakresu zarządzania w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W latach 90. redaktorka w „Rynkach Zagranicznych” oraz kierowniczką Pracowni Integracji Europejskiej w Instytucie Transportu Samochodowego, członkini zarządu Fundacji „Polska Eksportuje”, propagującej standard EDIFACT w Polsce. Obecnie także członkini Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Rady Programowej miesięcznika „Gospodarka Materiałowa i Logistyka”, Olimpiady Logistycznej i magazynu „Kobieta i Biznes”. Autorka kilkudziesięciu publikacji naukowych i popularno-naukowych z zakresu handlu zagranicznego, zarządzania logistycznego, międzynarodowych rynków transportowych, negocjacji i marketingu.



Logistyka na 5 gwiazdek



**DB Schenker Logistics Polska wyróżniony Uznanie
za Doskonalenie na najwyższym poziomie pięciu gwiazdek.**

Europejska Fundacja Zarządzania Jakością (EFQM) doceniła nasze starania w ciągłym dążeniu do doskonałości. Systematycznie wdrażane rozwiązania, zwiększają potencjał naszej firmy, dzięki czemu możemy jeszcze dokładniej, szybciej odpowiadać na potrzeby Klientów i wpływać na rozwój ich biznesu. Więcej: www.dbschenker.com/pl



dr Jarosław Wierzbicki

Wpływ makroekonomii na wyniki naszych działań w logistyce – jak odnaleźć się w świecie pojęć makroekonomicznych?

Działalność gospodarcza w sferze logistyki jest co do zasady silnie skorelowana z cyklem koniunkturalnym. Jakkolwiek jest to obserwacja oczywista, nie się ze sobą wniosek o konieczności zwracania uwagi na wyznaczniki bieżącej i przewidywanej koniunktury gospodarczej wśród tych przedsiębiorców, którzy pragną pozostać na rynku i kontynuować swoją działalność, również podczas okresów dekonunktury.

O ile badaniem zagadnień związanych z dokonywaniem wyborów przez konsumentów i przedsiębiorców, w tym wzajemnymi relacjami wyborów dokonywanych na rynku, zajmuje się mikroekonomia, w okresach kryzysowych szczególnie znaczenia nabiera perspektywa makroekonomiczna, w normal-

nych warunkach pomijana przez uczestników rynku jako nieco bardziej akademicki i polityczny wymiar nauk o gospodarce. Sytuacja taka jest wiązana z samym charakterem zjawiska kryzysowego, a więc sytuacją, kiedy na działalność podmiotu gospodarującego wywierają wpływ zjawiska zachodzące w sferze makro, a więc obejmujące cały system gospodarczy. Właśnie przedmiotem makroekonomii będzie analiza gospodarki ujmowanej w wartościach zagregowanych, ukierunkowana na zagadnienia związane z wytwarzaniem i podziałem dochodu krajowego, analizowane w dążeniu do wyjaśnienia zachowania się gospodarki jako całości, w tym również możliwości generowania bodźców wspomagających i stabilizujących wzrost i rozwój gospodarki. Podstawowymi elementami anali-

Problemy na dziś i jutro:

Brak stabilności makro-otoczenia,
Ograniczone zaufanie do państwa
i pieniądza,
Niedopasowanie instytucjonalne.

zy i opisanie świata w ujęciu ogólnogospodarczym pozostają PKB, inflacja, pieniądź.

Produkt Krajowy Brutto (współcześnie wzbogacany o mierniki poziomu dobrostanu), inflacja jako utrata wartości pieniądza w czasie, jak również poziom bezrobocia. Wartości, a przede wszystkim korelacja i kierunki zmian wspomnianych zmiennych stanowią podstawę wnioskowań o charakterze makroekonomicznym. Analiza ekonomiczna, podejmując zagadnienia związane z opisem rzeczywistości posługuje się w licznych momentach uproszczeniami w dążeniu do uzyskania modelu funkcjonowania gospodarki, pozwalającego na zgodne z rzeczywistością przewidywanie zachowania gospodarki. Jakkolwiek w zdecydowanej większości wypadków ujęcia modelowe charakteryzuje istotne uproszczenie obrazu, współczesny poziom rozwoju makroekonomii pozwala tłumaczyć mechanizmy zjawisk odnotowywanych na rynku. W ich ramach poszczególni uczestnicy procesów gospodarczych, świadomi warunków, w jakich prowadzą działalność, mogą starać się podejmować działania uznawane za najlepsze w danym czasie.

Działania podmiotów indywidualnych, w rosnącej zmienności warunków gospodarowania muszą w coraz szerszym zakresie uwzględniać działania innych uczestników, w tym przede wszystkim tych, którzy mogą skutecznie lub przynajmniej starają się wy-





wierać wpływ na sferę gospodarczą. Do podstawowych w tym zakresie zaliczyć należy instytucję państwa, która poprzez przejęcie kontroli nad podstawowymi instytucjami gospodarczymi jak pieniądź czy aktywną politykę gospodarczą stara się kształtować koniunkturę gospodarczą. Nieuwzględnienie zjawisk ogólnogospodarczych naraża przedsiębiorcę na dodatkowe czynniki zmienne, mogące skutkować jego upadłością. Stąd również rosnące znaczenie analizy o charakterze makroekonomicznym, z której wnioski mają współcześnie istotny charakter dla wszelkiego rodzaju aktywności gospodarczej.

Zaufanie do państwa

Podstaw uzasadnień dla działalności państwa poszukujemy w sferze analitycznej mikroekonomii, obejmującej takie zjawiska jak eliminowanie dysfunkcji – zawodności przypisywanych wolnemu od oddziaływań publicznych rynkowi. Działalność publiczna ukierunkowana jest w takich sytuacjach na minimalizowanie kosztów egzekwowania ustaleń podejmowanych w interakcjach gospodarczych (minimalizacji kosztów transakcyjnych). Jednocześnie w działalności publicznej widzi się dość powszechnie możliwość stabilizowania koniunktury. Państwo staje się w większości wypadków podmiotem postrzeganym jako gwarant poziomu zaufania w gospodarce. W tej roli występuje jako prawotwórca (odpowiadający za stan instytucjonalny gospodarki) i podmiot rozstrzygający spory, jak również monopolista posiadający wyłączność na pieniądź przejmujący za pośrednictwem banku centralnego odpowiedzialność za

wartość pieniądza i społeczne zaufanie do stabilności cen. W efekcie powstaje zależność, w ramach której poziom zaufania do państwa jest silnie skorelowany z poziomem zaufania do gospodarki. I odwrotnie, powiązania pomiędzy sferą gospodarczą i polityczną prowadzą do sytuacji, kiedy polityka i gospodarka wzajemnie oddziałują na siebie w momentach niestabilności ekonomicznej prowadząc do pogłębiania efektów destabilizacyjnych. W efekcie utrata zaufania tak w sferze politycznej, jak i gospodarczej prowadzi do problemów ekonomicznych, które w prosty sposób, jako element egzogeniczny, przenoszą się na rynek i na działalność poszczególnych przedsiębiorców.

Wpływ na nasze działania

Obecna sytuacja gospodarcza, w jakiej funkcjonują polscy przedsiębiorcy wydaje się uzasadniać twierdzenie, iż nawet jeżeli uda się uniknąć pojawienia się w Polsce zjawisk o charakterze kryzysowym, trudno będzie spodziewać się uniknięcia wpływu negatywnych zjawisk związanych z kryzysem za granicą i dysfunkcjami instytucji państwa polskiego.

Dotychczasowe korzyści wynikające w Polsce z członkostwa w UE i aktywnej polityki wspomagania popytu wewnętrznego przez inne państwa członkowskie, które wywierały korzystne skutki w Polsce, jako państwie dostarczającym półprodukty lub świadczącym usługi, maleją i będą się nadal osłabiać.

Jednocześnie, w przypadku pogłębiania się zjawisk podkopujących zaufanie do gospo-

darek państw członkowskich związanych przede wszystkim z problemami zadłużeniowymi, do głosu mogą dochodzić problemy wewnętrzne naszej gospodarki, obecnie ukryte w sferze finansów publicznych. Brak długookresowego zbilansowania systemu finansów publicznych, brak pomysłów na krótko i średniookresowe zrównoważenie budżetu, zaniechania w przeprowadzaniu urealnienia zasad zabezpieczania usług publicznych, wysokie koszty i generowane przez nasze państwo ryzyko w podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej – wszystko to będzie stanowiło czynniki destabilizujące funkcjonowanie gospodarki polskiej.

W efekcie, problemy związane z niewydolnością systemu instytucjonalnego (słabościami systemu sądowego, systemów egzekwowania prawa), rosnącymi zatorami płatniczymi, zwiększonym ryzykiem upadłości i brakiem zaufania do samego państwa będą przysądzały o rosnących w najbliższym czasie kosztach funkcjonowania sfery gospodarczej. Sytuacja ta, jak należy uznać, będzie prowadziła również do dalszych kłopotów, które bez wątpienia znajdą swój wyraz w problemach przedsiębiorców licznych branż, co znajdzie odzwierciedlenie w problemach sektora logistyki. Decyzje podejmowane przez przedsiębiorców powinny być zatem oparte na spodziewanej koniunkturze, tej zaś nie da się przewidywać w sposób zbliżony do prawdy inaczej niż tylko poprzez pilną obserwację zmiennych makro.

dr Jarosław Wierzbicki – doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw, Prodziekan Studium Magisterskiego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Zatrudniany na stanowiskach specjalistycznych i samodzielnych w administracji publicznej (Ministerstwo Finansów, Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu RP, Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych). Specjalizuje się w zagadnieniach finansów publicznych (budżet, daniny publiczne, odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych), prawa instytucji finansowych – ubezpieczenia i bankowość. Autor licznych publikacji i opracowań poświęconych ww. zagadnieniom. Ekspert Komisji Finansów Publicznych Sejmu RP IV, V i VI kadencji oraz komisji Przyjazne Państwo.





Marta Tęsiorska wiceprezes do spraw marketingu i komunikacji Prologis na Europę Środkowo-Wschodnią

Planowanie i budżetowanie projektów usług logistycznych – jak zaplanować magazyn?

Magazyn czyli nowoczesna szyta na miarę szopa? Szopa, której zakup lub wynajem wymaga wzięcia pod uwagę wielu czynników. To właśnie one zdecydują o tym, czy wybraliśmy najbardziej optymalne miejsce na magazyn, z którego będziemy mogli prowadzić dochodowy biznes związany z logistyką, dystrybucją i magazynowaniem towarów.

Zacynamy od planowania – czyli co, gdzie, kiedy i dlaczego tu? Lokalizacja odgrywa kluczową rolę, bo to ona determinuje popyt na powierzchnię magazynową, a więc i na ceny wynajmu lub zakupu magazynu. Strategiczna lokalizacja przy głównych ośrodkach miejskich pozbawi nas kłopotu z mediami, a także szybciej pozyskamy wykwalifikowaną kadrę pracowniczą. Kolejny czynnik to infrastruktura drogowa – od stopnia jej rozwinięcia zależy skuteczność procesów logistycznych i transportowych. Bez dobrego dojazdu do magazynu, nie ma możliwości prowadzenia usług logistycznych czy dystrybucji.

Za ile?

Budżetowanie – czyli pełna analiza kosztów. Analizujemy czynsze nominalne i efektywne (wraz z upustami) w danej lokalizacji, ceny gruntu, materiałów i prac, budowlanych, a także koszty związane z badaniami środowiskowymi, odrobinieniem, czyszczeniem gruntu, czy doprowadzeniem mediów lub budową towarzyszącej infrastruktury drogowej. Nie bez znaczenia jest również sąsiedztwo parku, czy jest to typowy teren przemysłowy czy osiedle mieszkaniowe, któremu może przeszkadzać

ciągły ruch w parku. Wszystko jest dokładnie kalkulowane w jednym celu – by określić oczekiwaną stopę zwrotu z inwestycji. Przy jej określaniu definiujemy także proces marketingowo-sprzedażowy i oczywiście jakość umów najmu czyli zakładaną stawkę czynszową i czas trwania umów najmu. Umowy podpisywane na rynku deweloperów powierzchni magazynowych dzielą się na: krótko i długoterminowe. Krótkoterminowe umowy są zawierane na okres od 6 miesięcy do 3 lat (najem

Kluczem do sukcesu jest panowanie nad kosztami inwestycji!

krótkoterminowy lub sezonowy), natomiast długoterminowe od 3 i więcej lat (szczególnie w przypadku nowobudowanych magazynów dostosowanych do potrzeb produkcji lub adaptacji istniejącego budynku). Średni okres najmu powierzchni magazynowej w Polsce wynosi od 3 do 5 lat.

Z uwagi na rosnącą świadomość klientów w zakresie finansowania i podnoszenia efektywności kosztowej danej inwestycji, a także z uwagi na ostrożność deweloperów rynek nieruchomości przemysłowych przestał się ograniczać jedynie do standardowych umów najmu. Obecnie deweloperzy powierzchni magazynowych oferują szereg różnorodnych rozwiązań formalno-prawnych regulujących współpracę z klientem, które mają na celu zapewnienie bezpieczeństwa transakcji oraz podniesienie rentowności danego projektu magazynowego zarówno dla dewelopera jak

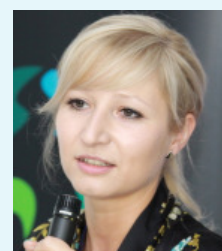
i najemcy. Magazyn to dla dewelopera nie tylko obiekt o określonej powierzchni wyrażonej w metrach kwadratowych – to przede wszystkim źródło przychodu (czynsze), inwestycja i środek trwałe w bilansie.

Pre-Let czy BTS

W ostatnim czasie najczęściej stosowane umowy to: pre-let i build-to-suit (BTS). Build-to-suit to niestandardowy obiekt budowany ściśle według indywidualnej specyfikacji klienta – nazywany obiektem szytym na miarę. Jeśli mówimy o standardowym obiekcie magazynowym klasy A, który zostanie wybudowany dla konkretnego klienta to wtedy mówimy o umowach typu pre-let lub przednajmu. Umowy zawarte na wynajem magazynu BTS są zazwyczaj kontraktami długoterminowymi – od 5 nawet do 15 i więcej lat. Taki obiekt, z licznymi indywidualnymi rozwiązaniami, po zakończeniu kontraktu jest znacznie trudniej ponownie wynająć niż standardowy magazyn. Natomiast umowy typu pre-let lub przednajmu są zwykle kontraktami krótkoterminowymi (do 5 lat), a po upływie okresu wynajmu magazyn relatywnie łatwo wraca na rynek i znajduje nowego najemcę.

Głównym zadaniem dewelopera jest rozpoznanie potrzeb klienta i dobranie takiego rozwiązania, które w pełni odpowiada jego wymaganiom i możliwościom inwestycyjnym. To na jakich zasadach będzie odbywać się współpraca z deweloperem zależy od Klienta i wynika najczęściej ze strategii rozwoju firmy na danym rynku.

Marta Tęsiorska – wiceprezes do spraw marketingu i komunikacji Prologis na Europę Środkowo-Wschodnią, wiodący globalny właściciel, zarządca i dostawca obiektów dystrybucyjnych w Europie, obu Amerykach i Azji. Marta Tęsiorska jest związana z firmą nieprzerwanie od 10 lat. Obecnie odpowiada za zarządzanie działem marketingu i komunikacji firmy w pięciu krajach – Polsce, Czechach, na Słowacji, Węgrzech i w Rumunii. Do jej obowiązków należy przygotowanie i wdrożenie strategii marketingowej, koordynacja działań komunikacyjnych, realizacja projektów z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu, a także wsparcie Europejskiego Działu Badań i Strategii Prologis. Doświadczenie zdobywała również w pracy dla agencji reklamy zewnętrznej Portland Outdoor Advertising Polska oraz dla Nielsen Bainbridge Polska.



Partnerstwo godne **Twojego** zaufania

Wiemy, że sukces Twojej firmy tkwi w Twojej sieci dystrybucyjnej. Tak jak i nasz.

Powiedz, czego oczekujesz od Twojej powierzchni magazynowej, a my znajdziemy sposób, aby spełnić Twoje nawet najbardziej niestandardowe wymagania.

Dążymy do Twojego sukcesu.

+48 22 218 36 00



Prologis jest wiodącym dostawcą budynków dystrybucyjnych w Polsce, oferującym blisko 2 miliony metrów kwadratowych powierzchni zlokalizowanej w 22 parkach.

Twój globalny partner na lokalnym rynku



Tomasz Dobczyński

konsultant w Dziale Doradztwa Logistycznego w Audytel SA

Zakup usługi logistycznej w przedsiębiorstwie – na co zwrócić uwagę?

Decyzja o zakupie usługi logistycznej jest tematem zwykle bardzo trudnym dla przedsiębiorcy. Wątpliwości czy danego procesu nie można zorganizować własnymi siłami towarzyszą osobie odpowiedzialnej do ostatnich minut przed podpisaniem kontraktu z wybranym do-

stawcą. Przyjrzymy się najważniejszym czynnikom, które są istotne przy definiowaniu potrzeby na pozyskanie usługi logistycznej, określaniu parametrów usługi, wyborze wykonawcy oraz punktom, na które należy zwrócić uwagę przed podpisaniem umowy na realizację usługi.

Za zakupem usługi logistycznej zawsze przemawiać będą argumenty udowodnione spodziewanym wynikiem ekonomicznym i ułatwieniami organizacyjnymi. Do najważniejszych z nich należą: obniżenie kosztów związanych z przepływem ładunków i informacji, odciążenie własnych zasobów (zmniejszenie pracochłonności, jak również przekazanie odpowiedzialności potencjalnemu dostawcy), podniesienie elastyczności, terminowości, jakości oraz wiedzy i umiejętności zamawiającego. Bardzo dobrze przed podjęciem finalnej decyzji wykonać mapy procesu, do realizacji którego będzie wybierany dostawca. Czynność ta umożliwi dalszą wiarygodną analizę funkcjonowania tego procesu oraz jego wzajemnych powiązań.

Analiza podstawą tworzenia strategii operacyjnej

Nie lekceważmy danych historycznych z przeprowadzonych takich samych lub podobnych operacji w przeszłości. Odpowiednia kombinacja danych historycznych, analizy sytuacji bieżącej w firmie oraz prognoz i symulacji wraz ze sporządzoną mapą procesową pozwoli określić kształt usługi logistycznej, która będzie przedmiotem zakupu. Przygotuje też grunt pod określenie jej parametrów. Na podstawie doświadczenia można podzielić je na:

- podstawowe, czyli te które są wymagane i zrozumiałe dla dostawcy usługi
- uzupełniające, czyli te które są wymagane i ważne dla nas jako przyszłego beneficjenta.

Efektywne poszukiwanie dostawcy do realizacji żądanej usługi jest zwykle kolejnym krokiem po określeniu jej parametrów. Prócz dokładnej oceny sprawności technicznej, finansowej, organizacyjnej i kadrowej (profesjonalizm kadry dedyko-

ET
www.etgroup.pl

Znet

**Inni zaledwie przewidują temperaturę
My ją zapewniamy**

Multi-temperaturowy łańcuch logistyczny od -25° C do +16° C



Budżetowanie projektów w roku 1994 – tylko 16,2% projektów zmieściło się w założonym czasie i budżecie, a średnie przekroczenie budżetu wynosiło 189% szacowanego budżetu.

Budżetowanie projektów w roku 2009 – 34% projektów zmieściło się w założonym czasie i budżecie, a średnie przekroczenie budżetu wynosiło 43% szacowanego budżetu.

(źr. Kamilla Morawska FHU „C.E.L.” Cło Ekonomia Logistyka)

wanej do bieżącej realizacji kontraktu) przyszłego dostawcy, należy zwrócić uwagę na oferowany poziom bezpieczeństwa w łańcuchu dostaw. Audyt bezpieczeństwa może polegać na badaniu wdrożonych procedur, weryfikacji procedur zapobiegającym powstawaniu sytuacji niepożądanych, jak również ocenie metodologii postępowania w sytuacji awaryjnej lub kryzysowej. Dotyczy to również poddostawców, za których badany przedsiębiorca bierze odpowiedzialność.

Po zbadaniu otoczenia rynkowego i wstępnej selekcji grupy dostawców, należy się zmierzyć z pytaniem o liczbę dostawców, z którymi podjęta zostanie współpraca. Zarówno rozwiązanie z jednym, jak i z wieloma dedykowanymi do zadania dostawcami ma blaski i cienie. Podpisanie umowy z jednym, wiodącym dostawcą umożliwia standaryzację procesu (zmniejszenie różnic jakościowych pomiędzy kilkoma podmiotami), kreuje warunki pod stworzenie silnych relacji oraz daje podstawę do wykorzystania efektu skali. Wadą rozwiązania z jednym dostawcą jest możliwość niekontrolowanej zwyczajki kosztów, ryzyko w przypadku awarii lub spadku efektywności pracy, brak konkurencji jakości, jak również ryzyko uzależnienia technologicznego od wybranego dostawcy. Jeśli podejmiemy uzasadnioną ekonomicznie i organizacyjnie decyzję o podpisaniu umowy z kilkoma dostawcami jednocześnie, wtedy ograniczamy ryzyko w przypadku awarii u jednego dostawcy, zwiększamy konkurencję oraz nie mamy obaw o uzależnienie od technologii jednego dostawcy. Cieniem na to rozwiązanie kładzie się możliwość zmniejszenia lojalności dostawców oraz spadku jakości w wypadku niskiej wartości zamówienia (ryzyko w warunkach niedoboru).

Podpisanie umowy

Ostatnim etapem będzie podpisanie umowy. Należy zwrócić uwagę na kilka istotnych czynników niezależnie od tego czy umowa będzie dotyczyć świadczenia usług kurierskich, spedycyjnych, magazynowych czy pocztowych. Niezmiennie ważnymi elementami, na które należy poświęcić dużo uwagi w fazie uzgodnień są: przejrzystość, klarowność i prostota oferowanych cenników, gwarantowane terminy doręczeń, warunki, na podstawie których wymagane są dopłaty dodatkowe, warunki i przebieg procesu reklamacyjnego, przejrzystość i forma raportowania oraz proces fakturowania.

Istotnym elementem jest określenie warunków lub stwierdzenie braku warunków do integracji systemów informatycznych.

Bardzo ważnym czynnikiem jest również określenie zasad wymiany danych oraz określenie ścieżek akceptacji dokumentów.

Na koniec chciałbym życzyć czytelnikom powodzenia w rozwoju biznesu, do którego może przyczynić się pozyskana z otoczenia rynkowego usługa logistyczna. W jej wdrażaniu z pewnością potrzebna jest duża dawka cierpliwości i wyrozumiałości (szczególnie w początkowej fazie). O jednej rzeczy nie wspomniałem, zostawiając ją na deser: znaczenie bieżącej informacji i komunikacji – na każdym etapie procesu zakupowego, również po podpisaniu umowy. Rozmowa o proble-



mach, ciągną debata zakończona wartościowymi wnioskami – tego życzę przedsiębiorcom.

Tomasz Dobczyński – inżynier procesów logistycznych. Absolwent Politechniki Warszawskiej Wydział Transportu. Posiada siedmioletnie doświadczenie w projektowaniu i wdrażaniu rozwiązań z zakresu usług pocztowych, kurierskich, transportowo-spedycyjnych oraz magazynowych. Współautor analitycznych opracowań i raportów z rynku usług logistycznych m.in. „Przegląd usług kurierskich na polskim rynku – benchmarking cen dla klientów korporacyjnych”. Obecnie konsultant w Dziale Doradztwa Logistycznego w Audytel SA – firmie doradczo-analitycznej specjalizującej się w kwestiach efektywnego wykorzystania infrastruktury biznesowej: od logistyki i dostarczenia energii aż po technologie teleinformatyczne. Autor kilkudziesięciu artykułów na temat wdrażania projektów usług logistycznych.





Monika Bis – kierownik Działu Zakupów i Zarządzania Dostawcami w Provident Polska

Jak ograniczyć ryzyko w biznesie – 10 przykazań zabezpieczenia firmy w łańcuchu dostaw na przykładzie Provident Polska

Coraz trudniejsze warunki ekonomiczne mogą być powodem do zakłócenia współpracy firmy z dostawcami. Aby zarządzać prawidłowo ryzykiem, należy maksymalnie zabezpieczyć proces współpracy z partnerem na każdym etapie łańcucha dostaw.

I. Uporządkuj strukturę wewnętrzną

Zbudowanie właściwej organizacji zakupowej w firmie to pierwszy krok, który nie tylko wpłynie pozytywnie na usystematyzowanie pracy działu zakupów, ale znacząco przyczyni się do zapewnienia realnego wsparcia poszczególnym gałęziom biznesu w wyborze dostawcy. Provident Polska wprowadził model scentralizowany, w którym kupcy wiodący dedykowani są do każdej gałęzi biznesu. Dział Zakupów Provident Polska jako jedyny z całej grupy IPF stanowi niezależną od działu administracji i biznesu jednostkę.

II. Zbuduj właściwą bazę dostawców

Równie istotnym elementem jest uporządkowanie struktury dostawców, aby zaspokoić w jak największym stopniu potrzeby organizacji poprzez usługi, które dostarcza partner handlowy. Należy więc wnikliwie przeanalizować, z jakimi dostawcami współpracujemy oraz jakie przynosi to firmie korzyści.

Istotne jest zdefiniowanie dostawców strategicznych i mniej kluczowych, czyli określenie:

- wartości współpracy,
- ryzyka przerwania ciągłości dostaw, a także długości relacji z dostawcą:
- krótkoterminowa
- długoterminowa.

Zbudowanie bazy dostawców pozwoli na stworzenie właściwej strategii zakupowej dla danego obszaru biznesu.

III. Centralizacja czy decentralizacja?

Provident Polska ze względu na rozproszoną strukturę organizacyjną podjął kroki w celu scentralizowania nie tylko struktury zakupowej ale i procesu wyboru dostawców, gdzie globalny partner handlowy dostarcza usługi poszczególnym oddziałom firmy.

IV. Zdefiniuj i przeprowadź przejrzysty proces wyboru dostawcy

Najważniejsza jest strategia zakupowa. Proces wyboru dostawcy powinien być uczciwy zarówno w stosunku do klienta wewnętrznego (biznesu) i zewnętrznego (dostawcy). Zawsze należy pamiętać o tym, że kontrakt z dostawcą powinien być zawierany na złe a nie dobre czasy.

V. Buduj strategię na każdym etapie współpracy

Właściwa ocena potencjalnego partnera handlowego to pierwszy element istotny do zbudowania indywidualnej strategii współpracy oraz zarządzania ryzykiem. Zanim firma zdecyduje się na podjęcie współpracy, powinna spraw-

dzić kondycję prawno-finansową dostawcy. Ważne jest, aby diagnoza nie kończyła się wraz z dokonaniem wyboru dostawcy. Partner handlowy powinien podlegać uważnej ocenie organizacji w trakcie trwania współpracy i na chwilę przed jej zakończeniem.

VI. Buduj długotrwałe relacje z dostawcami

Kolejnym krokiem jest zdefiniowanie relacji, jakie wiążą organizację z partnerem handlowym, zwłaszcza, gdy ma on strategiczne znaczenie dla firmy. Czasy, w których głównym kryterium wyboru do współpracy z dostawcą była cena, skończyły się bezpowrotnie. Jednym z kluczowych elementów dla zabezpieczenia łańcucha dostaw jest nawiązywanie trwałych i przewi-





dywalnych relacji z partnerem handlowym, które w dłuższej perspektywie mogą przynieść wymierne, biznesowe korzyści. Długotrwałe relacje z dostawcą skutkują w przyszłości rozwojem i przewagą konkurencyjną firmy na rynku. Budowanie długotrwałych relacji z dostawcą powinno być oparte na pracy zespołowej, uznaniu dla doświadczenia Partnera i zaufaniu.

VII. Oceniaj jakość współpracy z dostawcą

Oprócz redukcji kosztów, ważna jest wymiana doświadczeń, przez co sam dostawca staje się dla spółki jej zewnętrznym aktywem. Ocena dostawcy nie może być ograniczona jedynie do etapu kwalifikacji dostawców czyli tzw. „krótkiej listy”. W celu zmniejszenia ryzyka w relacji z dostawcami, ich ocenę weryfikujemy przed zakończeniem negocjacji, podpisaniem kontraktu, w trakcie jego trwania oraz tuż przed jego zakończeniem.

VIII. Zdefiniuj ryzyko współpracy i właściwie nim zarządzaj

Dokładne poznanie partnera handlowego to niezbędny element zabezpieczenia ryzyka spółki. W Provident Polska ryzyko przerwania łańcucha dostaw niwelowane jest poprzez badanie ryzyka rynku w jakim funkcjonuje potencjalny dostawca (ustawodawstwo, dyrektywy unijne itd.). W proces oceny i interpretacji danych dotyczących dostawcy powinien być zaangażowany kontroler finansowy, audytorzy oraz prawnicy. Opinia tych osób pomoże w opracowaniu właściwej strategii zarządzania ryzykiem. W Provident stworzono Książkę Ryzyk, czyli opis kilkunastu ryzyk związanych ze specyfiką rynku na którym pozyskujemy dostawców. Pozwala to

zabezpieczyć biznes w sytuacji gdy np. dostawca informuje z wyprzedzeniem, że jakaś usługa będzie trudno dostępna, bo regulator ją ogranicza. Równocześnie umożliwia to budowanie u dostawcy świadomości, że on także powinien informować nas z wyprzedzeniem o zmianach rynkowych, które znacząco wpłyną na jego funkcjonowanie.

IX. Właściwie przeprowadź proces zarządzania kontraktem

Nigdy nie można założyć w 100 proc., że nawet najlepsze relacje z dostawcą w sytuacji, gdy ten traci kluczowy kontrakt ułożą się poprawnie. Dlatego powinno się właściwie przeprowadzić proces zarządzania kontraktem, który podobnie jak w przypadku oceny dostawcy powinien być monitorowany.

X. Unikaj niejasnych sytuacji

W Provident Polska, w celu zniwelowania zjawisk korupcyjnych, została rozdzielona funkcja operacyjna w Dziale Zakupów. Na każdym etapie współpracy z dostawcą (wybór partnera handlowego, realizacja kontraktu, nadzór nad relacjami) dedykowany jest odrębny zespół Kupców Wiodących.

Karta Dostawcy

Aby stworzyć jasne i przejrzyste zasady współpracy z niemal 1000 dostawców, w styczniu 2012 roku Provident wdrożył Kartę Dostawcy – dokument regulujący relacje z kontrahentami. Karta to zbiór podstawowych praw i obowiązków partnerów biznesowych współpracujących z firmą. Przyjęcie karty jest unikalnym rozwiązaniem na polskim rynku. Karta Dostawcy definiuje zasady współpracy ze wszystkimi

kontrahentami firmy. Jest to zbiór należnych praw i zobowiązań dostawców. Zapisy Karty zapewniają każdemu partnerowi biznesowemu możliwość przekazania uwag, nie tylko co do przebiegu przetargu, ale także co do dalszej współpracy z firmą. Zgodnie z zapisami Karty każdy dostawca ma gwarancję, że wszystkie przedstawione zgłoszenia będą szybko i bezstronnie zbadane.

Obok nawiązywania relacji, równie ważne jest ich monitorowanie. Szczególnie istotna jest też ocena uwarunkowań zewnętrznych, w tym sytuacji na rynku, na którym funkcjonuje partner handlowy. Odbiorca analizuje wówczas nie tylko sytuację mikro i makroekonomiczną, ale również prawną – ustawodawstwo, dyrektywy unijne, czy też inne regulacje, od których zależy jest partner handlowy.

Właściwie przeprowadzony proces zarządzania kontraktem, czyli „kropka nad i”

Nie każda współpraca może obydwu stronom przynieść długoterminowe korzyści, a właściwie, szacując ryzyko, trzeba założyć możliwości wstrzymania współpracy z dostawcą w wyniku różnych zdarzeń losowych po stronie dostawcy jak i firmy. Dlatego powinno się zabezpieczyć przed sytuacją ewentualnych, nieuzasadnionych ze strony dostawcy roszczeń w momencie, kiedy organizacja chce rozwiązać współpracę, poprzez stworzenie umowy, która szczegółowo reguluje prawa i obowiązki, zakres usług, wynagrodzenie i zakres odpowiedzialności wszystkich stron. Główną zasadą jest bowiem skonstruowanie kontraktu na złe, a nie dobre czasy, co pozwoli ostatecznie zniwelować ryzyko przerwania kluczowego z punktu widzenia firmy łańcucha dostaw.



Monika Bis – kierownik Działu Zakupów i Zarządzania Dostawcami w Provident Polska. W Providencie od grudnia 2007 roku. Zarządza zespołem odpowiedzialnym za przeprowadzanie przetargów zakupowych dla najważniejszych obszarów w firmie, takich jak telekomunikacja, marketing, call center, najem i przewodniczy większości komisji przetargowych. Od początku kariery zawodowej zajmuje się zakupami typu in-direct – na początku w Grupie Danone, a później w Polpharmie. Jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki oraz organizacji zakupowej POLZAK. Monika Bis zdobyła tytuł najlepszego menedżera zakupów 2011 roku w konkursie zorganizowanym podczas IX Kongresu Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw. Ukończyła Wydział Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, studia podyplomowe w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstw.



Remedium[®]
DORADCY FINANSOWI
remedium.com.pl

tel. 725 501 030



Energia z wiatru.com.pl

Wiatraki emerytalne już są w Polsce

Jak niewielkim wkładem finansowym czerpać systematyczne zyski z energii przez wiele lat

Jak mieć 2 000 – 5 000 emerytury z wiatraków?

Czy zwykły człowiek może zarabiać na elektrowniach wiatrowych?

Tak, jak najbardziej może. Może sam wybudować sobie wiatrak na własnym polu, lub dołączyć się do już wybudowanego dużego wiatraka przemysłowego i mieć udział w dochodzie całości. Taki duży wiatrak produkuje energię na poziomie 2-2,5 mln zł rocznie. Jest to więc ogromny potencjał, który można wykorzystać dla siebie jako stały, niezależny dochód emerytalny. Dlatego łatwiej jest działać razem, a nie samemu.

Ile trzeba mieć, aby zacząć inwestować?

Wystarczy kapitał na poziomie tylko około 50 tys. zł. Oczywiście można wpłacić znacznie większe pieniądze i dzięki temu czerpać co miesiąc odpowiednie większe dochody. Może to zrobić i firma jak i osoba prywatna – tu nie ma żadnej różnicy. Praktycznie jedna wizyta u notariusza i już można być współwłaścicielem wiatraka – oczywiście w jakiejś części.

Ile można na tym zarobić?

W zależności od ilości wiatru efektywność powinna być w granicach 0,5 – 30% w skali roku. W zależności od ilości wpłaconych pieniędzy może to być od 500 zł miesięcznie nawet do kilku – kilkunastu tysięcy złotych systematycznych wypłat. W końcowym etapie, już po spłaceniu kredytów na śmigło, zarobki mogą być jeszcze większe. Oczywiście proporcjonalnie do wykupionych udziałów. Ważne jest to, że pieniądze wpadają na konto miesiąc w miesiąc same, bez poganiania.

Jak długo można w ten sposób zarabiać?

Umowa z rolnikiem jest przewidziana na 30 lat. Oczywiście można ją przedłużyć. Jest to więc rozwiązanie wybitnie emerytalne lub rentowe, stworzone po to by systematycznie wypłacać dochody. Były oczywiście propozycje, aby reinwestować środki, potem budować kolejny wiatrak i kolejny i kolejny, a za 20 lat zarabialibyśmy miliony... ale to nie dla nas, tu chodzi o stały systematyczny dochód, wypłacany w systemie miesięcznym przez wiele wiele lat. Tak w Niemczech zarabiał Fundusze Emerytalne i my chcemy zrobić podobnego.

Co trzeba zrobić żeby dołączyć do inwestycji?

Zgłosić się do biura Remedium – Doradcy Finansowi w Olsztynie, na ul. Kajki 10/12, lub poprzez stronę internetową www.wiatrakiemerytalne.pl. Następnie podpisujemy u Notariusza umowy kupna i sprzedaży, otrzymujemy 2 przelewy do wykonania i już, to wszystko. Procedura jest bardzo prosta. Sam schemat i idea inwestycji również. Udziały w takim wia-

traku swobodnie można sprzedawać i dziedziczyć. Tak więc cały majątek pozostaje w rodzinie.

Gdzie się będą znajdować te elektrownie wiatrowe?

Lokalizacji jest kilka. Najbardziej zaawansowane wiatraki znajdują się na Żuławach. Potem okolice trasy E7 pomiędzy Gdańskiem i Warszawą, kolejne wzdłuż Wisły. Na wiosnę dojdzie jeszcze Pomorze, a w przyszłości Wielkopolska. Na dziś dzień jest jeszcze sporo miejsc wolnych, więc można przebieierać i wybierać, ale z każdym tygodniem będzie ich ubywać. Proszę pamiętać o tym, iż można co kilka miesięcy dokupować sobie nowe udziały, tak aby nie koncentrować się na jednej elektrowni, tylko objąć po trochu udziały w kilku sztukach. Pierwsze uruchomienia będziemy mieli na przełomie 2012 – 2013 roku, a potem co kilka miesięcy kolejne.

Czy temat jest sprawdzony, pewny i bezpieczny?

Patrząc na ceny energii w Polsce, obserwujemy ich stały wzrost. Widząc nieudolne próby rządu, aby poprawić sytuację w naszej energetyce można być zupełnie spokojnym jeśli chodzi o zarabianie na tym segmencie rynku. Mało tego, od teraz podwyżka cen energii będzie dla nas podwyżką dochodu, a nie jak do tej pory podwyżką kosztu. Realizację projektu prowadzi zespół profesjonalistów posiadających ogromne doświadczenie w budowie farm wiatrowych. Pracujemy na nowym fabrycznie sprzęcie – co nam gwarantuje bezawaryjność i spokojną pracę na wiele lat.

Dla kogo jest taka inwestycja?

Po pierwsze: dla osób mających wolne 50-100 tys. zł lub więcej. Po drugie: zamiast inwestować w polisy emerytalne, gdzie grożą nam kary za zerwanie umowy, lepiej mieć taki wiatrak, który sam płaci miesięcznie, a nie my. Po trzecie: zamiast działek budowlanych za które trzeba płacić podatki – tu wiatrak nam wypłaca pensję. Po czwarte: dla osób które znikąd nie będą miały emerytury. Po kolejne: dla osób lubiących przyrodę i dbających o środowisko – bo działamy w obrębie odnawialnych źródeł energii.

Czy można do państwa zadzwonić, lub napisać maila?

Jak najbardziej zapraszam. Mój numer tel. to **725 501 030**, a mail to biuro@energiazwiatru.com.pl. Śmiało proszę dzwonić czy pisać, postaram się odpowiedzieć na wszystkie pytania. Jeżeli ktoś nie ma minut na swojej komórce poproszę wysłać SMS o treści **WIATRAK** na komórkę **725 501 030** oddzwonię na nasz koszt i wszystko wyjaśnię.

REMEDIIUM - DORADCY FINANSOWI Olsztyn, ul. Kajki 10/12

725 501 030

biuro@energiazwiatru.com.pl

www.energiazwiatru.com.pl