

Výhodnejší satelitný systém?



Žilina (TASR)

Podľa vyjadrenia odborníkov z Výskumného ústavu dopravného (VÚD) v Žiline zavedenie mýta na Slovensku ročne vynesie 2 až 4 mld. korún.

„Závisí to od rozsahu cestnej siete, ktorá bude spoplatnená, a výšky sadzieb mýta pre jednotlivé kategórie vozidiel. Podľa našich analýz je pre Slovensko výhodný satelitný systém. Používa štandardnú komunikačnú sieť, ktorá umožňuje napr. správu parku vozidiel, núdzové volanie alebo sledovanie nebezpečného tovaru,“ povedal Ján Mikula, odborný pracovník VÚD. Podľa jeho slov bude dôležité, na ktorých cestných komunikáciách sa bude mýto vyberať. Buď to budú len diaľnice, alebo k nim pribudnú aj vybrané úseky ciest I. triedy. Ďalší variant uvažuje o diaľniciach, všetkých cestách I. triedy a o cestách pre motorové vozidlá. Tento variant vyhovuje samosprávnym krajom. EÚ chce zaviesť mýto pre osobné automobily najneskôr do roku 2012.

NDS pripúšťa viacero možností

Bratislava (TASR)

Národná diaľničná spoločnosť (NDS) predpokladá, že v rámci systému elektronického výberu mýta by sa mohlo spoplatniť približne 2 400 km ciest. Ide najmä o diaľnice, ces-



ty 1. triedy a v krátkych úsekoch aj paralelné cesty 2. triedy. Spoplatnenie úsekov ciest 2. triedy by malo podľa slov Tibor Schlossera, riaditeľa NDS pre stratégiu, zabrániť odklonu dopravy na nespoplatnené cesty. „Skúsenosti z Česka ukazujú, že dochádza k odklonu, najmä v nočných hodinách, na cesty 2. až 3. triedy,“ povedal T. Schlosser. Systém elektronického mýta by mal podľa odhadov spol. NDS za prvých 12 mesiacov od zavedenia priniesť približne 4 mld. Sk. Cena mýta by mala približne kopírovať cenové hladiny v okolitých štátoch. Predbežné odhady sa pohybujú od 4 do 6 Sk za kilometer. Cesty sa spoplatnia pre nákladné vozidlá nad 3,5 tony a autobusy s kapacitou 9 a viac ľudí. Perspektívne však NDS počíta aj so spoplatnením ciest pre osobné vozidlá. Mýto by sa malo podľa jeho slov vyberať od začiatku roka 2009 s tým, že pre NDS je podstatná kvalita systému a podriadi jej aj termín jeho spustenia.

Hovorili sme s RNDr. Slavomírom Lajdom, riaditeľom spoločnosti Chirasys.

Obchod: Vaša spoločnosť je na trhu informačných technológií štrnásť rokov. Na čo sa špecializuje?

Slavomír Lajda: Naším hlavným produktom je systém IBIS/DB, ktorý ponúkame najmä výrobným a obchodným spoločnostiam na Slovensku a v Česku. Pred desiatimi rokmi sme sa začali venovať komunikačným technológiám, ktoré boli vtedy nové a málo používané. Sú to technológie, ktoré umožňujú elektronickú komunikáciu medzi rôznymi softvérovými programami a spoločnosťami.

Obchod: Môžete bližšie predstaviť systém IBIS?

Slavomír Lajda: IBIS znamená Industrial Basic Information System. Ide o veľký komplexný informačný systém pre riadenie obchodných a výrobných organizácií. Využíva sa v rôznych odvetviach priemyslu od strojárstva až po potravinársky priemysel, ktorý je v súčasnosti predmetom nášho prioritného záujmu.

Obchod: V čom je prínos IBIS-u pre spoločnosti, ktoré sa zaoberajú rýchloobrátkovým tovarom?

Slavomír Lajda: Spolupracujeme s podnikmi, ktoré sa zaoberajú mäsovýrobou. Práve im ponúkame riešenie na dvoch úrovniach. Jednak je to samotný systém IBIS, to znamená systém pre riadenie napr. pekáreň. Druhá úroveň je komunikačná – s okolitým svetom pre nich dôležitým, ako sú odberatelia, dodávatelia a pod. Dôležitosť tejto komunikácie rastie najmä z toho dôvodu, že ide o firmy, ktoré vyrábajú rýchloobrátkový tovar. Typickými aktivitami takýchto spoločností je denný nákup tovaru od dodávateľov a takmer okamžitý predaj a distribúcia vlastného tovaru. Najčastejšie používanými obchodnými dokumentmi sú objednávka, faktúra, cenník, avízo o dodávke a pod. Tieto firmy majú, prirodzene, veľký obrat obchodných dokumentov a ten musí byť rýchly, efektívny a spoľahlivý. V tomto segmente podnikania už na pokrytie súvisiacich agend nestačí nasadenie dodatočnej pracovnej sily. Množstvo dokumentov je také enormné, že je nutné ľudský faktor minimalizovať a nahradiť ho elek-

tronickým komunikačným systémom. Vzhľadom na to, že každá spoločnosť má vlastné požiadavky na komunikáciu, ponúkame našim zákazníkom riešenia na mieru. Ide o riešenia s využitím technológie SONIC ESB na báze SOA a o skladanie už existujúcich služieb do funkčného celku.

Obchod: Ako funguje komunikačný systém v prípade spoločností s rýchloobrátkovým tovarom?

Slavomír Lajda: Ak si zoberieme ako príklad pekáreň, približne tridsať z nich vytvorilo združenie SuperPek, ktoré vystupuje navonok voči veľkým odberateľom, akými sú napr. obchodné reťazce. Jednotlivé pekáreň, ktoré v nich chcú predávať svoj tovar, svoj biznis realizujú prostredníctvom združenia SuperPek. Je prirodzené, že v celej reťazi pekáreň – SuperPek – obchodný reťazec dochádza k výmene vysokého počtu rôznych obchodných dokumentov. Klasicky sa to rieši tak, že pekáreň vystaví faktúru, poštou ju pošle združeniu SuperPek, kde ju niekto musí zaevidovať, prepísať do počítača a pod. A práve tento nepraktický a zdĺhavý proces odbúrava náš komunikačný systém. Prvotný dodávateľ vo svojom vnútornom systéme vystaví faktúru pre SuperPek,



Komunikujte efektívnejšie

Rýchlo sa rozvíjajúca sieť logisticko-distribučných centier kráča ruka v ruke s rozvojom technológií. V segmente rýchloobrátkového tovaru kvalitný komunikačný softvér nielen sprehľadní nutné papierovanie, ale zvyšuje aj konkurencieschopnosť.

„IT technológie prenikajú aj do pekární.“

ktorá sa automaticky objaví vo vnútornej sieti združenia SuperPek. Ten už len v zmysle dohody s obchodným reťazcom vystaví pre neho v danom čase faktúru. Jednoducho povedané, ide o rýchlu, efektívnu a účinnú schopnosť výmeny kľúčových obchodných dát v rámci jednotlivých pekární, združenia SuperPek a obchodných reťazcov.

Obchod: Teda komunikačný systém zjednoduší celý proces.

Slavomír Lajda: Nielen to. Dochádza aj k úspore nákladov a tiež k zníženiu chybovosti dát pri vstupe objednávok v komplexnom informačnom systéme. Prirodzene, že takýto systém komunikácie zvyšuje konkurencieschopnosť firmy.

Obchod: Vyzerá to, že sa začínate špecializovať v logistickom segmente podnikania.

Slavomír Lajda: Logistika je významný prvok hospodárstva s veľkou budúcnosťou. Je tu veľký potenciál aj na rozvoj komunikačných technológií. Vznikajú logisticko-distribučné centrá s množstvom dodávateľov a odberateľov. Automaticky sa vytvára značný tlak na komunikáciu, a preto sa nám javia práve elektronické komunikácie vhodnou platformou pre túto oblasť trhu, v tejto oblasti sa plánujeme angažovať.

Obchod: Komunikujete s logistickými centrami, aby ste zmapovali ich požiadavky?

Slavomír Lajda: Na začiatok júna 2007 pripravujeme v Bratislave odborný seminár o využití komunikačných technológií v logistike. V rámci tohto podujatia chceme rozobrať s firmami pôsobiacimi v logisticko-distribučnej oblasti v teoretickej aj praktickej rovine ich aktuálne potreby a požiadavky týkajúce sa komunikácie. Sme presvedčení o tom, že na Slovensku táto oblasť nie je zatiaľ veľmi rozvinutá. ■

Elektronické komunikácie v logistike

Prepojíme zdanlivo neprepojiteľné

Kongresové centrum TECHNOL – BIZNISUITE, Kutlíkova 17, Bratislava **7. jún 2007**

Možnosti elektronickej výmeny údajov v dodávateľsko-odberateľských vzťahoch

Integrácia rôznych informačných systémov s využitím najmodernejších technológií na princípe SOA

Cieľová skupina: manažment logistických centier, distribučných spoločností, veľkoobchodov...

Organizátor



Spoluorganizátori



Kontaktná osoba: Ing. Miroslava Pavlovičová, e-mail: mpavlovicova@chirasys.sk tel.: 034 690 5335, sekr.: 034 690 5310, www.chirasys.sk