

transport-manager.pl

Nº 3 czerwiec - lipiec 2014 (9)

cena: 25 zł (w tym 5%VAT)

Transport manager

ISSN 977-2300-16400-3



9 772300 164003



SKAZANI NA RYCZAŁT

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

20 LAT RENAULT TRUCKS W POLSCE



REWOLUCYJNA DWUDZIESTKA

Pojazdy nowej serii Renault Trucks T w limitowanej edycji na 20-lecie Renault Trucks w Polsce to oferta rozwiązań, które przyniosą Ci zysk.



renault-trucks.pl

Renault Trucks SAS z kapitałem 50 000 000 € - 954 506 077 RCS Lyon



RENAULT
TRUCKS



Profesjoniści w oszczędzaniu Twojego paliwa: Conti EcoPlus

Linia opon Conti EcoPlus wyznacza nowe standardy w gospodarce Twojej floty. Te oszczędzające paliwo opony osiągają poprawę w zakresie oporów toczenia do 26%*, zdobywając najwyższą ocenę „A”** w kategorii efektywności paliwowej. Nowe opony oszczędzają nie tylko każdą kroplę, ale litry paliwa. W połączeniu z możliwością osiągnięcia wysokich przebiegów, nowo opracowana linia opon dla transportu dalekobieżnego, jest najlepszym wyborem do osiągnięcia najniższych, całkowitych kosztów jazdy.

GENERATION 3. DRIVEN BY YOUR NEEDS.**

Więcej informacji na:

www.continental-truck-tires.pl

** **GENERACJA 3.** Opony stworzone dla Twoich potrzeb.

* pomiar wykonany dla opon Conti EcoPlus HT3 (22.5)



Conti EcoPlus HS3

Conti EcoPlus HD3

Conti EcoPlus HT3

SKAZANI NA RYCZAŁT? NIEKONIECZNIE - POWALCZYMY

No i stało się najgorsze co mogło się stać ostatnio dla właścicieli firm zajmujących się towarowym transportem drogowym. Przewoźnicy muszą płacić kierowcom ryczałt za nocleg w kabinie. Takie rozstrzygnięcie podjął Sąd Najwyższy w składzie siedmiu sędziów 12 czerwca 2014 r. SN w treści uchwały stwierdził, że zapewnienie pracownikowi - kierowcy samochodu ciężarowego - odpowiedniego miejsca do spania w kabinie tego pojazdu podczas wykonywania przewozów w transporcie międzynarodowym nie stanowi zapewnienia przez pracodawcę bezpłatnego noclegu w rozumieniu przepisów o podróżach służbowych.



Oznacza to, że pracownikowi przysługuje zwrot kosztów noclegu na warunkach i w wysokości określonych w przepisach o podróżach służbowych albo na korzystniejszych warunkach i wysokości, określonych w umowie o pracę, układzie zbiorowym pracy lub innych przepisach prawa pracy (szczegóły na stronie 20 i 22). Wzburzony zastanawiałem się jak to możliwe, żeby polski Sąd Najwyższy mógł przyjąć tak niekorzystną uchwałę, która rujnuje naszą gospodarczą kurę znoszącą złote jaja, wypracowującą 7-10 proc. polskiego PKB. Najpierw byłem zły na sędziów SN, potem na resort transportu i pracy, a potem – po wielogodzinnych rozmowach z prawnikami reprezentującymi przewoźników i samymi przewoźnikami – doszedłem do wniosku, że sami przewoźnicy mają zbyt słabą reprezentację swojego środowiska w gremiach tworzących prawo. Bo właśnie właściciele firm transportowych powinni naciskać, żeby „wyciągnąć” kierowców ciężarówek spod jurysdykcji uchwały SN, ze względu na specyfikę tego zawodu.

Co teraz zrobić z tym kłopotem? Wstecz nie da się nic zrobić, jeżeli nie płaciło się kierowcom ryczałtów. Kierowcy mogą teraz rościć sobie od pracodawców wypłacenia „zaległych” ryczałtów za ostatnie 3 lata. Może to oznaczać wydatek na jednego kierowcę nawet ok. 80 tys. zł. Jak dowiedzia-

łem się od prawników, można natomiast zabezpieczyć się na przyszłość, zawierając z kierowcami nowe umowy o pracę, na zmienionych zasadach. Należy zmniejszyć do minimum wartość wypłacanych diet, a brakującą kwotę uzupełnić o wartość ryczałtów. Mniej więcej wychodzi się na zero – nie zyskuje i nie traci ani kierowca ani przewoźnik. My jednak nie poddajemy się i chcemy pomóc naszym czytelnikom, by zabezpieczyć ich przed roszczeniami kierowców za ostatnie 3 lata. Na stronie 21 tego numeru Transport Managera zamieściliśmy petycję do Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej o to, żeby wyłączyć kierowców pojazdów ciężarowych spod działania nieszczęsnej uchwały SN.

Nie wiemy czy przyniesie ona jakiś efekt, ale kto nie próbuje – ten nie ma.

Szanowni Czytelnicy - skopiujcie petycję, podpiszcie się czytelnie, prześlijcie do nas, a my prześlemy wszystkie egzemplarze do odpowiedniego ministerstwa.

Marek Loos
redaktor naczelny
Transport Manager
marek.loos@transport-manager.pl

**Transport
manager**

WYDAWCA
Media4Business Sp. z o.o.
ul. Pniewskiego 18
60-692 Poznań

REDAKCJA
ul. Pniewskiego 18
60-692 Poznań
tel.: +48 61 30 70 226
fax.: +48 61 841 17 54
redakcja@transport-manager.pl
www.transport-manager.pl

REDAKTOR NACZELNY

Marek Loos
marek.loos@transport-manager.pl
kom.: +48 726 55 88 35

ZESPÓŁ

Krystian Mielniczuk
dyrektor ds. rozwoju
kom.: +48 730 555 552
krystian.mielniczuk@transport-manager.pl

Ewa Prukała
Product Manager
kom.: +48 730 555 553
ewa.prukala@transport-manager.pl

Joanna Pobutkiewicz
Project Manager
kom.: +48 500 388 696
joanna.pobutkiewicz@transport-manager.pl

WSPÓŁPRACOWNICY

Michał Jurczak
Jerzy Michalski
Michał Adam

PRENUMERATA

tel.: +48 61 30 70 226,
fax.: +48 61 841 17 54
prenumerata@transport-manager.pl

SKŁAD

Expansja Advertising Sp. z o.o.
ul. Kordeckiego 47
60-144 Poznań
tel. +48 61 841 17 52/53
fax +48 61 866 64 83
kontakt@expansja.pl

DRUK

Expansja Advertising Sp. z o.o.
ul. Kordeckiego 47
60-144 Poznań
Redakcja nie ponosi odpowiedzialności
za treść opublikowanych reklam.
Redakcja zastrzega sobie prawo
do redagowania nadesłanych materiałów.

Francuski podatek Ecotaxe, najtaniej opłacisz za pomocą Tribox *Air* tylko z eurotoll



Tribox Air: eurotoll w jednym urządzeniu, zawiera usługi

- ✓ Podatek Ecotaxe, autostrady we Francji, Hiszpani i Portugalii
- ✓ Do 10% zniżki na podatek Ecotaxe i 13% zniżki na autostradach
- ✓ Symulator trasy
- ✓ Obliczanie CO2 i podatku Ecotaxe za pośrednictwem pozycji GPS
- ✓ Geolokalizacja w czasie rzeczywistym
- ✓ Powiadomienia związane z Ecotaxe



Pakiet „Bez niespodzianek”

Powiadomienia o incydentach, Karta eurotoll, płatność za mandaty, procedura awaryjna Premium...

Możesz odetchnąć z ulgą, eurotoll zapewni codzienną obsługę Ecotaxe!

Zawsze 1 kontakt, 1 umowa i 1 zestaw faktur za korzystanie z ponad 40000 km płatnych dróg w 27 krajach europejskich.

Transport manager

ZARZĄDZANIE

TECHNIKI ZARZĄDZANIA

- 10___ Współczesne metody motywowania
- 14___ Nieufny klient

W GĄSZCZU

- 16___ Karnet TIR ułatwia transport
- 20___ Ryczałt za nocleg w kabinie
- 22___ Czy SN uwziął się na przewoźników?

STRATEGIE

- 23___ Rewolucje TSL
- 24___ Strategia mówienia o zmianach
- 27___ Truck4U i FleetXPS

EFEKTYWIZACJA

- 28___ Giełda przy porannej kawie
- 32___ Kalkulacja - orężem w konkurowaniu

LOGISTYKA

- 37___ Precyzja w każdym calu
- 40___ Regałowa automatyka
- 43___ Wynajmij oprogramowanie
- 44___ Nie tylko w miesięcznych szczytach

PRAWO

- 49___ Czas pracy poza granicami UE
- 50___ Wielka noclegowa rewolucja francuska
- 52___ Zadbaj o właściwy sąd przed sporem
- 56___ Śmierć nie śpi - Ty, kierowco, musisz

KABOTAŻ

- 60___ Załóż firmę w Niemczech i omiń kabotaż
- 62___ Odpowiedzialność w kabotażu
- 65___ Nieterminowe podstawienie i dostawa

Transport manager MEETING

TRANSPORT MANAGER MEETING W POZNANIU

Powakacyjny, jesienny maraton naszych konferencji rozpoczniemy Meetingiem w Poznaniu – 11 września. Jak zawsze hasło przewodnie brzmi: Efektywne narzędzia zarządzania transportem. Nasze konferencje są skierowane do kadry zarządzającej z sektora transportu, spedycji i logistyki (TSL). Organizujemy je w różnych regionach Polski. Ich tematyka składa się z niemal zupełnie innych zestawów prelekcji, ze względu na to, że branża TSL zmienia się dynamicznie. Nasi prelegenci to najlepsi w Polsce fachowcy z dziedziny zarządzania, prawa, finansów i techniki związanej z transportem drogowym, spedycją i logistyką. Zapraszamy 11 września do Poznania.

Bądźcie z nami.
Spotkajmy się na zakończenie lata na Transport Manager Meeting.



FINANSE

69___ Koło zamachowe biznesu

NOTOWANIA

70___ PALIWA

70___ KURSY WALUT

71___ BAROMETR MSP

71___ SPRZEDAŻ

FUNDUSZE UE

72___ Skocz po unijną kasę

76___ IT na ochronę środowiska

79___ Wiedza za unijne pieniądze

81___ 2014-2020 - innowacje i szkolenia

W GĄSZCZU

85___ Spółka komandytowa

87___ 2014 - rekordowy rok dla leasingu

91___ Nowe możliwości dla flot dalekobieżnych

TECHNIKA

TRUCK

94___ Trzecia generacja Daily

96___ Dostawcza ekstraklasa

IT

100___ Większe zyski tą samą flotą

WYDARZENIA

106___ Sztynorckie opowieści

KONFERENCJE

108___ Komunikacja w łańcuchach dostaw

110___ Młodzi logistycy coraz lepiej wykształceni

112___ Logistyka dobra i zła

114___ O transporcie w pałacu Krzyżowa

TARGI

116___ Pod znakiem milionowych kontraktów

116___ Wszystko o paliwach

118___ TM POLECA

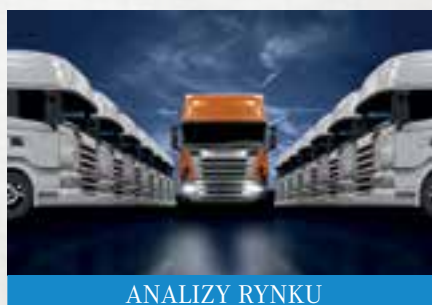


CASE STUDY

Sztuka unijnej argumentacji

Aktualnie już coraz rzadziej firmy transportowe mają szansę pozyskać unijne pieniądze na inteligentne technologie wspomagające zarządzanie takim przedsiębiorstwem. Jest to jednak możliwe, jeżeli zastosowana zostanie argumentacja nie nakierowana na samą innowacyjność takich rozwiązań, ale raczej na korzyści, jakie system da środowisku naturalnemu za sprawą optymalizacji wykorzystania floty i zmniejszenia zużycia paliwa.

Strona 36



ANALIZY RYNKU

2014 - rekordowy rok dla leasingu

Zarówno stopniowa poprawa sytuacji w przewozach międzynarodowych, jak i ożywienie na rynku wewnętrznym spowodują, że w dalszym ciągu rynek pojazdów będzie siłą napędową całego rynku leasingu, co pozwoli w 2015 r. sfinansować w grupie pojazdów transakcje o wartości 24 mld. zł., a całemu rynkowi przekroczyć kolejną magiczną granicę 40 mld. zł.

Strona 87



Sieć BP rośnie

28 i 29 maja 2014 r. rozpoczęły działalność dwie nowe stacje autostradowe BP. Są to: stacja autostradowa BP Stanisławice, zlokalizowana przy autostradzie A4 przed Krakowem od strony Tarnowa (woj. małopolskie) i stacja autostradowa BP Polesie zlokalizowana przy autostradzie A2 pomiędzy Łodzią a Warszawą (woj. łódzkie). Tym sposobem obecnie polska sieć BP liczy 465 stacji, w tym 222 stacje partnerskie i 19 lokalizacji przy autostradach i drogach ekspresowych.

Wszystkie paliwa (benzyny bezołowiowe oraz olej napędowy) oferowane na stacjach BP są zgodne z wymogami aktu-



alnych norm dotyczących jakości paliwa oraz obowiązującym rozporządzeniem w sprawie wymagań jakościowych dla paliw ciekłych. Nowa, zaawansowana formuła czyszcząca zastosowana w gamie paliw BP Ultimate chroni kluczowe elementy silnika przed zużyciem. Na stacjach BP sprzedawany jest także autogaz, który spala się, emitując jedynie parę wodną i CO₂.

Komputery CarCube w 400 autach Talke

Grupa Talke, oferująca specjalistyczne usługi logistyczne w zakresie transportu surowców i produktów chemicznych, wybrała najnowsze na rynku rozwiązanie telematyczne CarCube firmy Trimble, które zostanie zainstalowane w pojazdach ciężarowych własnych oraz należących do podwykonawców.

Dzięki wprowadzeniu standardowego rozwiązania Talke zwiększy efektywność realizowanych zadań, oferując jednocześnie wiele korzyści zarówno pracownikom zaplecza, jak i kierowcom, którzy aktywnie uczestniczą w procesie wyboru nowego systemu. W ramach pierwszego etapu realizowanego projektu Grupa Talke zainstaluje ok. 400 komputerów pokładowych CarCube



w pojazdach własnych oraz należących do podwykonawców. Dzięki temu projektowi Grupa Talke będzie dysponować jednolitym systemem telematycznym we flotach pojazdów wykorzystywanych w Niemczech, Holandii, Belgii, Luksemburgu i Polsce. W okresie najbliższych czterech lat przeznaczy na inwestycje łącznie ok. 1,2 mln euro.

Shell FuelSave Partner znajduje najoszczędniejszych

Artur Stern, zawodowy kierowca z firmy transportowej Tolo ze Swarzędza, został uznany przez Shell za najbardziej ekonomicznie jeżdżącego kierowcę w Polsce. Już 12 czerwca, w Berlinie, stanie on do walki z najlepszymi zawodowymi kierowcami z Europy w wielkim finale Europejskiego Konkursu Kierowców Shell FuelSave Partner 2014. Artur Stern dołączy do zwycięzców eliminacji krajowych z Austrii, Niemiec, Szwajcarii, Holandii, Wielkiej Brytanii, Belgii, Węgier, Danii i Norwegii.

– Ta nagroda to dla mnie zaszczyt i zaskoczenie. Cieszę się, że zostałem doceniony za wykonywanie swojej pracy, w której Shell FuelSave Partner jest niezwykle pomocą. Mam nadzieję, że ten konkurs pokaże wszystkim kierowcom, że każdy może jeździć ekonomicznie. Będę godnie reprezentował Polskę na finale w Berlinie, gdzie postaram się osiągnąć jak najlepszy wynik – powiedział



Artur Stern z firmy transportowej Tolo ze Swarzędza – na fotografii.

Ponad 1,1 tys. zawodowych kierowców z całego kontynentu, korzystających z systemu Shell FuelSave Partner, wzięło udział w trzeciej edycji konkursu organizowanego przez firmę Shell we współpracy z ekspertami w zakresie bezpiecznej jazdy z Akademii DEKRA. JP

Dachser współpracuje z Wtransnetem

Dachser podpisał w kwietniu 2014 r. porozumienie ramowe regulujące warunki przystąpienia wszystkich delegacji europejskich, które będą zainteresowane korzystaniem z giełdy ładunków Wtransnet i serwisów zawartych w beLINK.



Pierwszym krajem korzystającym z tej umowy jest Francja, która poprzez swoje historyczne powiązanie ekonomiczne z Południem Europy wprowadziła dużą ilość swoich delegacji. Konkretnie zainteresowanie giełdą Wtransnet polega na zwiększeniu kontaktów z przewoźnikami z Hiszpanii, Portugalii, Włoch i południowej Francji, którzy poprzez swoje międzynarodowe trasy mogą zaoferować usługi transportowe na załadunki i rozładunki do lub z Francji.

Do francuskich delegacji, kolejno dołączą oddziały z Holandii, Belgii, Niemiec i Europy centralnej. Oddziały z Hiszpanii i Portugalii, występujące pod dawną nazwą Azkar, są użytkownikami Wtransnet od wielu lat. GB

Szczyt MFT

Najważniejsze wyzwania stojące przed transportem w kontekście zmian zachodzących w świecie były głównym tematem spotkania ministrów podczas Międzynarodowego Forum Transportowego (21-22 maja) w Lipsku, w którym uczestniczyła wiceminister Dorota Pyć.

Podczas forum ministrowie przyjęli Deklarację Ministrów Transportu wyznaczającą kierunki nowoczesnej polityki transportowej. Dokument wskazuje na konieczność dostosowania infrastruktury do zmian zachodzących w globalnych przepływach towarów. Zwracali uwagę na wielkie i stale rosnące znaczenie nowych technologii w budowaniu nowoczesnego transportu.

Międzynarodowe Forum Transportowe (ITF - International Transport Forum) skupia obecnie 54 państwa. Działa przy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), jako platforma politycznego dialogu w sektorze transportu. KR

Mercedesy nagrodzone

Samochody dostawcze Mercedes-Benz – Vito 113 CDI oraz Sprinter 316 CDI – pokonały niedawno swoich konkurentów na trasach testowych na terenie dawnego Księstwa Bergu w Niemczech. Eksperti z branży usług kurierskich i pocztowych uznali oba modele za najlepsze w odpowiadających im kategoriach. Dodatkowo, specjalną nagrodą za innowację wyróżniono system Crosswind Assist, oferowany wyłącznie przez Mercedes-Benz.



W tym roku już po raz 14. wydawnictwo ETM ze Stuttgartu zorganizowało konkurs „CEP Van of the Year”. Zespół 38 profesjonalistów z branży kurierskiej i pocztowej (tzw. CEP) ocenił łącznie 22 modele samochodów, wybierając najlepsze z nich w czterech kategoriach. Na co dzień eksperci ci zarządzają własnymi flotami pojazdów, są więc obeznani z wymaganiami, jakie stawia się przed autami dostawczymi. Bazując na tych doświadczeniach, poszczególne modele poddano zróżnicowanym próbom w rzeczywistych warunkach. Po każdej jeździe testowej kierowcy wypełniali formularz ocen podzielony na kilka sekcji (funkcjonalność, komfort jazdy, prowadzenie, design oraz – rzecz jasna – ekonomia). W sumie, podczas testów w rejonie dawnego Księstwa Bergu odbyło 600 jazd, pokonując ponad 14 tys. km. WB

Łotwa: opłaty drogowe od lipca

Od 1 lipca 2014 r. na Łotwie zostanie wprowadzona opłata za przejazd drogami dla samochodów ciężarowych o łącznej masie powyżej 3,5 tony. Jej wysokość uzależniona będzie od liczby osi, masy i klasy ekologicznej pojazdu oraz okresu (dzień, tydzień, miesiąc lub rok).



Wprowadzenie opłat za przejazd planowane było już jesienią ubiegłego roku, jednakże z powodu protestów łotewskich przewoźników drogowych decyzja została przesunięta.

źródło: e100.eu

Ćwiczenia w oszczędzaniu

Zbliżamy się do półmetku polskiej edycji konkursu Optifuel Challenge 2014. Mamy za sobą już eliminacje w Rzeszowie, Krakowie, Wrocławiu, Mikołowie, Rzgowie i Młochowie.

W dotychczasowych eliminacjach udział wzięło w sumie 290 kierowców, a 240 właścicieli firm zagościło na spotkaniach podsumowujących kolejne eliminacje. Te wyniki potwierdzają ogromne zainteresowanie zagadnieniem wydajności pojazdów, ale także samym nowym modelem Renault T, bowiem w konkursie Optifuel Challenge uczestnicy mogą nie tylko zaważyć o jak najlepszy wynik i cenne nagrody, ale również w wielu przypadkach mogą po raz pierwszy przetestować Renault T 460, na którym odbywają się jazdy. Każdy kierowca przed jazdą zapoznaje się z nowymi rozwiązaniami zastosowanymi w Renault T. Konkurs ma na celu pokazanie nie tylko, że pojazdy Renault Trucks są oszczędne, ale również potwierdza sens inwestowania w szkolenia kierowców.

W dotychczasowych eliminacjach wzorcowy wynik Master Driverów Renault Trucks nie został pobity przez zwycięz-



ców lokalnych eliminacji, a duża rozpiętość wyników tym samym zestawem, na tej samej trasie i w tych samych warunkach jest potwierdzeniem, jak wiele zależy od techniki jazdy konkretnego kierowcy. AK

Goodyear udoskonala eCasing

30 maja 2014 r. Goodyear wprowadził nową, ulepszoną wersję eCasingu, czyli aplikacji on-line służącej rejestracji karkasów i wniosków o ich regenerację. System znajduje zastosowanie w zarządzaniu bieżnikowaniem opon do pojazdów ciężarowych, autobusów i autokarów przez floty i dilerów opon w 13 krajach Unii Europejskiej, między innymi w Polsce. Nowa wersja – wprowadzana stopniowo w całej Europie – pomoże klientom Goodyeara prościej i szybciej wybierać najlepsze dla nich rozwiązania w zakresie bieżnikowania.

Aktualnie system eCasing obsługuje wszystkie rozwiązania Goodyeara z zakresu bieżnikowania np. własne karkasy klienta, ich wyminę i odkup, bieżnikowanie własnych karkasów, czy wymiany na opony bieżnikowane. Nowa wersja eCasingu dalej będzie oferować te rozwiązania, ale w ramach aplikacji stanowiącej integralną część nowej platformy Goodyear Business B2B. Dzięki zmianom platforma stanie się jeszcze łatwiejsza w obsłudze i będzie oferować klientom więcej różnych opcji. W wersji online klient może sam wybrać wersję



bieżnika, gdyż system posiada bibliotekę wzorów. Ponadto system oferuje także wskazówki odnośnie bieżnikowania. Program zwielokrotniania okresu eksploatacji opon poprzez pogłębianie, bieżnikowanie i kolejne pogłębianie może wydłużyć życie opony półtora-krotnie, przy koszcie na poziomie około 75 proc. ceny nowej opony. AK

NOWOCZESNE I SKUTECZNE ZARZĄDZANIE

WSPÓŁCZESNE METODY MOTYWOWANIA



Model kija i marchewki po prostu nie działa efektywnie. Już na dobre zawitało do naszego słownika pojęć słowo „samorealizacja”.

Kiedy kilka lat temu przyjechałem do Polski na stałe po 20 latach pobytu za granicą, uderzyły mnie dwa fakty. Pierwszy (pozytywny) – zaskoczyła mnie dynamika działań: jakość zmian w kierunku rozumienia mechanizmów wolnorynkowych (i nie chodzi tu o „wolną amerykankę”, ale o zdroworozsądkowość biznesową), etyka działań i – mimo ewidentnych luk w umiejętnościach komunikacyjnych – swego rodzaju otwartość relacji międzyludzkich.

Ten drugi, negatywny fakt, to – mimo mojej znajomości realiów przeszłości – zaskoczenie bardzo niskim poziomem zarówno umiejętności menedżerskich i sprzedażowych, jak również świadomości mechanizmów komunikacji i negocjacji. Dlaczego tak jest? Cóż, odpowiedź może być prozaiczna. Polacy są ciekawi świata, uczą się szybko, są kreatywni, dynamiczni i przedsiębiorczy, natomiast ... no właśnie – z czego wynika ten „drugi fakt”? Otóż, w Polsce nie pojawiła się jeszcze konkurencyjność jakościowa, wszechpanuje jedynie konkurencyjność ILOŚCIOWA. Co to znaczy?

Koniec intuicyjnego zarządzania

Na rynku widzimy mnóstwo firm, mnóstwo produktów i ... to wszystko! Wszyscy zarządzają i sprzedają tak samo: INTUICYJNIE. Przeważa, mimo że nie totalitarny, to jednak autokratyczny, styl zarządzania (w różnych odmianach), a większość negocjacji sprowadzana jest (przez kupujących i – o zgrozo – sprzedających!!!) do ceny. Świat

wysoce konkurencyjny zdefiniował tego typu działania jako „partyzantkę” już lata temu. Kraje Europy Środkowej dopiero się tego uczą. I jest to zrozumiałe. Bo skąd ma pochodzić ta wiedza, jeżeli dzisiejsi nauczyciele wciąż nie mają świadomości wagi i siły wiedzy dostępnej na rynku już od dziesiątek lat? Wychowali się jeszcze w „starym” systemie, a przez ostatnie ponad 20 lat rynek dopiero uczył się tematów „miękkich”, czyli że $2 + 2$ nie jest cztery. Czy w związku z tym niska jakość aktualnie to nasza ignorancja? Nie! Po prostu, dotąd wystarczało zarządzać, sprzedawać i negocjować intuicyjnie, gdyż rynek nie był wymagający – po prostu popyt był wyższy od podaży!

Sytuacja się jednak zmienia. Dynamika rozwoju jest bardzo duża. Świadomość pojęcia „jakości” rośnie i wymagania klienta rosną. Dodatkowo na polski rynek (ponieważ jest coraz bardziej dojrzały) wchodzi właśnie teraz wiele firm (fundusze, inwestorzy), którzy nie robili tego we wcześniejszej fazie transformacji gospodarki Polski. Wnoszą ze sobą coraz lepsze know-how, i to ze świadomością, iż należy



Autor artykułu

Krzysztof Sarnecki

jest zawodowym negocjatorem, współzałożycielem, Leading Partner i członkiem zarządu Quest Change Managers – konsultantem strategicznym, ekspertem w zakresie marketingu i budowania przewagi rynkowej firm oraz agentem zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm.

Absolwent University of Illinois, Institute of Entrepreneurial Studies w Chicago.

www.questcm.pl

je przystosować do specyfiki tego rynku, najlepiej przy współpracy z menedżerami – Polakami.

Tyle ogólnej reakcji. Ponieważ pół życia spędziłem za granicą, gdzie narzekanie nie należy do wartości pozytywnych, dlatego, ograniczając komentarze dotyczące tego jak jest, a jak powinno być, postaram się skupić nad następującą kwestią: CO ROBIĆ, O JAKIE OBSZARY ZADBAĆ, NA

CZYM SIĘ SKUPIAĆ, ABY BYŁO TAK, JAKBYŚMY CHCIELI, ŻEBY BYŁO?

Odrzuć styl „kija i marchewki”

W Polsce ciągle panuje przekonanie, że „dobre zarządzanie” to umiejętne balansowanie dwóch obszarów: „kija i marchewki”. Taki mechanizm już od ponad 20-tu lat jest w Polsce nieefektywny – kolokwialnie mówiąc „nie działa”! Dlatego też poziom efektywności menedżerskiej jest bardzo niski, stąd poziom frustracji pracowników – wysoki, a w związku z tym poziom fluktuacji pracowników jest także wysoki. Dlaczego tak się dzieje? Kiedy sto lat temu np. górnikowi (z przyczyn obiektywnych nie mogę użyć przykładu kierownika ciężarówki) jego sztygar powiedział: „Zasuway Kowalski, płacę Ci za to, bo jak nie, to cię wywalę!”, reakcja Kowalskiego byłaby naturalnie w kierunku zaakceptowania takiego stylu i faktu. Było to prawo przełożonego. Jedynym narzędziem był „KIJ”. Nikt niczego innego się nie spodziewał. Jakikolwiek opór w takiej sytuacji byłby uważany za zachowanie poza normą. 40 lat temu menedżer Kowalskiego wiedział już, że pracownika trzeba też czasami pochwalić. Ci, którzy opanowali wtedy sztukę utrzymania równowagi pomiędzy tymi elementami, byli „dobrze postrzeganymi menedżerami”. Dzisiaj, Kowalski – np. ten górnik-teoretycznie taką samą sytuację zaakceptuje. Być może nawet pomyśli – „takie prawo sztygara”.



Modern methods of encouraging

When a few years ago I came back to Poland on a permanent basis, after 20 years abroad, struck me two facts. The first (positive) – surprised me the dynamics of changes in the quality of action: towards an understanding of market mechanisms (and this is not about "free American", but about the business common sense), ethics and action - despite the obvious gaps in communication skills - a kind of open relationships.

Najważniejsze to mieć wybór.

Oszczędzaj za granicą do 40 centów na litrze dzięki DKV Card i DKV Refund.

Korzystaj z karty DKV oraz usługi zwrotu VAT i oszczędzaj podwójnie na ponad 39 000 stacji benzynowych. Popraw kondycję finansową swojej firmy! Wybierz wiodącego operatora kart paliwowo-sewisowych w Europie.

Więcej informacji pod numerem
0 801 002 358

www.dkv-euroservice.com



Oszczędzaj
nawet do
40 centów
na litrze!

You drive, we care.



MODEL ZARZĄDZANIA „KIJ I MOTYWACJA” TO ANACHRONIZM, KTÓRY JEST WSZECHOBCNY W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWEJ



Jednakże jego kolega, ten bardziej odczytany czy też po prostu młodszy, zapyta go: czemu tak się dajesz traktować? Ktoś inny wspomni o prawach pracowniczych i związkach zawodowych. Kiedy Kowalski wróci do domu, jego dziecko opowie mu o tym, że nauczyciel kogoś chwycił za rękę w nerwach, więc uczeń

poszedł na skargę. Jego żona powie mu, że jednego z menedżerów u niej w pracy zwolniono za złe traktowanie ludzi. A w dzienniku telewizyjnym Kowalski dowie się, co to jest mobbing i że prawo pracownicze, itp., itd. Kowalski, nawet jeżeli sam nie dopuści do swojej świadomości, że coś jest nie tak, to ŚWIADOMOŚĆ SPOŁECZNA przemawia do niego „dużymi literami”, co powoduje, że on sam będzie zdemotywowany wcześniej opisanym zachowaniem menedżera i będzie nosił w sobie rodzaj frustracji, która do współpracy nastrajać go nie będzie! Będzie natomiast pojawiał się w nim opór, którego często on sam nie będzie w stanie zdefiniować, gdyż mimo, że jest tak, jak by nie chciał, to nie wie, jak chce – nie zna jeszcze alternatywy. Oczywiście do momentu, gdy mu ktoś nie powie, nie pokaże, nie nauczy.

Dlatego też, model „kija i marchewki” po prostu nie działa efektywnie. Już na dobre zawitał do naszego słownika pojęć zwrot „samorealizacja”. To już nie tylko hasło, ale realna potrzeba dla dużej, rosnącej części społeczeństwa. Jaki model jest dzisiaj efektywny w związku z tym? Uświadomionym słowem kluczem dla wielu stało się słowo „motywacja”. I faktycznie, to te 50 proc., które dla menedżera początku XXI wieku jest filarem zarządzania.

Motywuuj konsekwencją menedżerską

Już w czasie II Wojny Światowej zorientowano się jednoznacznie, że to motywacja człowieka decyduje o jego efektywności i wydajności. Po wojnie

zaczęto badać ten obszar zarządzania. Świat się rozwijał. W wyniku tego rozwoju na początku lat 70. zaproponowano nowy model „zarządzania rozwojem dziecka” – WYCHOWANIE BEZSTRESOWE. W nim kluczową rolę odgrywać miała motywacja dziecka, a rodzic-menedżer czy nauczyciel-menedżer miał za zadanie ją rozwijać. Zaczęto propagować informacje, że to jedyna dobra metoda. Mówiono i pisano jak motywować. Świat to „kupił”. Dzieci też. System szkolnictwa w krajach zachodnich „rozpadł” się od strony jakości w ciągu paru(nastu) lat. Potem „poszły” kraje takie jak Polska. Dzisiaj, w ponad 30 lat od tej zmiany, wciąż próbuje się naprawiać straty spowodowane tą strategiczną zmianą.

Czy była to zmiana w złym kierunku? Czy nacisk na motywację to błąd w zarządzaniu? Oczywiście nie! Właściwie pytanie, które tu należy zadać, to: czego więc zabrakło? Odpowiedź na nie jest jednocześnie odpowiedzią na pytanie: jaki model zarządzania obecnie daje szansę na wysoką efektywność? Kiedykolwiek wprowadzana jest jakakolwiek zmiana, towarzyszyć musi temu procesowi świadomość, że w okresie „prześciowym”, wdrożeniowym, nie tylko odpowiednia ilość czasu jest wymogiem, ale także UTRZYMANIE RÓWNOWAGI ŚRODOWISKA, W RAMACH KTÓREGO ZMIAN DOKONUJEMY. Równowaga wiąże się zawsze z faktem, że istnieją siły „równoważące się” wzajemnie.

I tak jak dla przysłowiowego „kija” 100 lat temu przeciwwagą była sama praca jako wartość, 50 lat temu dla tego samego kija stroną równoważącą była „marchewka” (elementy pochwały, docenienia, nagrody), tak dla MOTYWACJI przeciwwagą powinna być w dzisiejszej dobie KONSEKWENCJA MENEDŻERSKA. W latach 70. nie powiedziano rodzicom i nauczycielom, że aby wychowywać bezstresowo z efektem wychowawczym i edukacyjnym, należy wprowadzać zachowania i narzędzia kreujące i rozwijające mechanizm konsekwencji. W tak dzisiaj popularnych programach z Super-nianią to właśnie konsekwencja działań jest najczęstszym wskazaniem. Ten element został pominięty, nauczyciele zderzyli się nagle z pytaniem: co jest złe? Czyżby nie „motywacja”?

Dzisiaj każdy menedżer powinien mieć świadomość, że konsekwencji nie da się zastąpić karą i presją, gdyż te narzędzia i mechanizmy pomniejszają motywację! Model „kij i motywacja” to anachronizm, który jest wszechobecny w krajach Europy Środkowej. Powoduje, że wydajność i efektywność pracy jest wciąż na niskim poziomie. Nastąpił obrót o 90 stopni (rysunek poniżej). Stwarza on wymóg zdobywania przez menedżerów umiejętności i narzędzi, które umożliwią wprowadzenie takiego modelu. Do tych narzędzi należą między innymi System Zarządzania Czasem oraz Myślenie i Działanie Systemowe (te wiedzę po prostu trzeba nabyć) oraz umiejętność odpowiedniej komunikacji na fundamencie kontrolowanych (opanowanych) emocji (tę umiejętność należy nabyć i ćwiczyć).

Krzysztof Sarnecki

Nie kij i marchewka ale konsekwencja menedżerska powinna być dzisiaj głównym narzędziem motywowania zespołu przez menedżera.

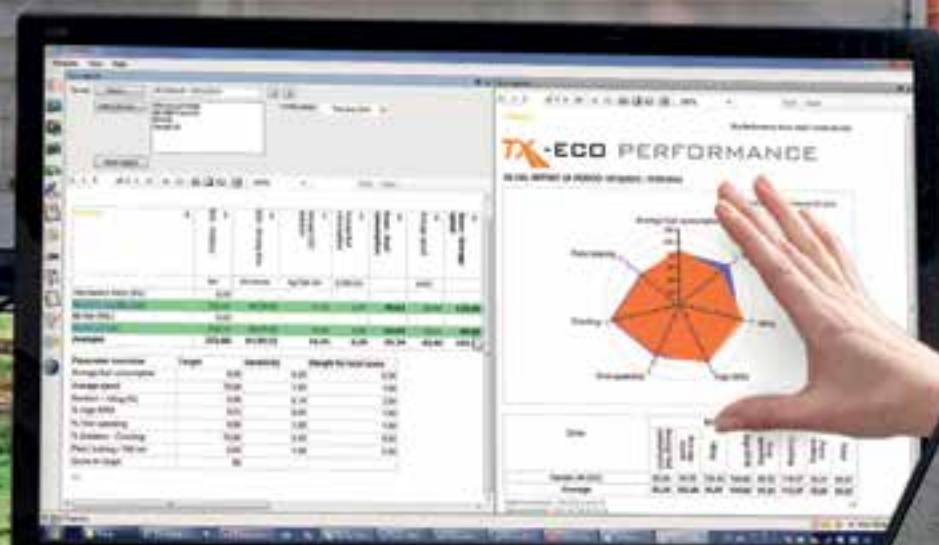


Transics

a WABCO company

EKOLOGIA IDZIE W PARZE Z REDUKCJĄ KOSZTÓW

www.transics.com



„ŚCIAĞA MENEDŻERA BRANŻY TSL”, CZYLI: BANK ALGORYTMÓW - NAJLEPSZYCH REAKCJI I ZACHOWAŃ W TRUDNYCH SYTUACJACH CHARAKTERYSTYCZNYCH DLA BRANŻY TSL - CZĘŚĆ 3

NIEUFNY KLIENT

Dla lepszego rozumienia inżynierii algorytmów – zapraszamy do zapoznania się z artykułem pod tytułem „Nie bój się prezentować inności – lecz najpierw ... przygotuj się – (czyli wydanie siódme Transport Managera). Dzisiaj prezentujemy rozmowę z potencjalnym klientem, który zadaje pytanie:

KLIENT: Proszę Pana, dotąd współpracowałem z kilkoma firmami transportowymi. Niestety, z każdą z nich mieliśmy kłopoty – spóźnienia, niedokładności i kłopoty z kierowcami w czasie rozładunków – bardzo różnorodna jakość ich zachowania. Jak to jest z Państwa firmą? Uwaga: wiemy, że realia pracy nie pozwalają na zagwarantowanie, że nie będzie pomyłek i innych problemów charakterystycznych dla branży. Jednocześnie wiemy, że nasza firma usilnie pracuje nad jakością współpracy i nasz zespół jest bardzo wrażliwy w tym obszarze.

NASZA REAKCJA:

Proszę Pana! Zrozumiałe jest, iż najprościej jest na to pytanie odpowiedzieć, że „moja firma jest inna, jesteśmy lepsi, błędy się praktycznie nie zdarzają”, itd. Myślę, że wiemy obaj, że „idealnego świata” nie ma, szczególnie przy wielu składowych wpływających w naszej branży na przebieg realizacji kontraktu. Byłoby bardzo niewłaściwe, ba, nieuczciwe, gdybym powiedział, że jesteśmy idealni. Dlatego powiem tak: są trzy konkretne powody, dzięki którym mogę Pana poinformować, że jesteśmy od 2 lat firmą zdecydowanie odbiegającą od niechlubnego standardu wielu firm transportowych. Dzięki wprowadzonym zmianom nasze statystyki zmieniły się drastycznie. Z jakiego powodu? (i tu podajemy zmiany, działania i mechanizmy zarządczo-kontrolne, które tę jakość powodują):

A: (tu podajemy naszą silną stronę lub wdrożoną zmianę/mechanizm);

B: (tu podajemy naszą silną stronę lub wdrożoną zmianę/mechanizm);

C: (tu podajemy naszą silną stronę lub wdrożoną zmianę/mechanizm).

Jestem przekonany, że chcecie Państwo mieć wiarygodnego partnera. Dlatego nie będę ukrywał, że – mimo, iż rzadko – też zdarzają się nam wpadki sytuacyjne. Uwzględniając

tę informację – powiem wprost: jesteśmy solidnym partnerem, któremu w czasie realizacji umowy zależy na świetnej współpracy tak samo jak w czasie jej podpisywania.

Część nr 4 – rozmowa z potencjalnym klientem, który zadaje pytanie:

KLIENT: Proszę Pana, wiem o tym, że Państwa firma miewała różnego rodzaju problemy organizacyjne w przeszłości. Mam znajomych w firmach, które Państwo obsługujecie od kilku lat. Co Pan o tym powie?

NASZA REAKCJA:

Proszę Pana, dobrze, że Pan o to zapytał. Nie byłoby dobrze, gdyby takie tematy pozostały niezaadresowane.

Jest to prawda, że jeszcze dwa lata temu nasza firma miała sporo kłopotów z organizacją pracy, obszarem spedycji i punktualnością dostaw. Ba, straciliśmy wtedy kilku bardzo dużych klientów. Nie było dobrze. Stąd ta informacja, którą Pan posiada.

Paradoksalnie, właśnie dlatego dzisiaj mogę Panu zaoferować usługi na wysokim poziomie, zarówno organizacji pracy jak i bezpie-

czeństwa współpracy. Wtedy, dwa lata temu, nasza firma dokonała rzeczywistych zmian w sposobie funkcjonowania – wyciągnięte wnioski przełożyliśmy na działania. Wprowadziliśmy konkretnie 3 zmiany:

A; B; C: (tu podajemy nasze 3 silne strony lub wdrożone zmiany/mechanizmy).

Zapraszam do współpracy. Chciałbym od Pana usłyszeć, co dla Was jest najważniejsze i jakich negatywnych doświadczeń chcecie Państwo uniknąć...

Powyższe algorytmy zawierają podstawowy mechanizm negocjacyjny – mechanizm akceptacji. Kiedykolwiek klient prezentuje jakieś stanowisko – nawet takie, które dla nas nie jest sprzyjające – należy stanowisko klienta zaakceptować (to nie znaczy się z nim zgodzić!!! – jeśli się nie zgadzamy) poprzez racjonalizację jego postawy czy stanowiska. Dzięki temu klient nie poczuje się atakowany i będzie w stanie zaakceptować to, co chcemy mu przekazać, a co jest naszą kontr-prezentacją danej sprawy czy oglądu sytuacji.

Krzysztof Sarnecki

Kiedykolwiek klient prezentuje jakieś stanowisko – nawet takie, które dla nas nie jest sprzyjające – należy stanowisko klienta zaakceptować – to nie znaczy się z nim zgodzić.





Systemy IT dla transportu, spedycji i logistyki



Człowiek wspierany doświadczeniem i technologią...

interLAN - TWORZYMYS, ABY USPRAWNIAĆ

www.interlan.pl, biuro@interlan.pl, tel.: 61 827 39 00

ROŚNIE LICZBA KRAJÓW, KTÓRE PRZYSTĘPUJĄ DO KONWENCJI TIR KARNET TIR UŁATWIA TRANSPORT

ROZMOWA Z JANUSZEM ŁACNYM, PREZYDENTEM MIĘDZYNARODOWEJ UNII TRANSPORTU DROGOWEGO (IRU), KTÓREJ SIEDZIBA MIEŚCI SIĘ W GENEWIE.

Czym jest Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego (IRU – International Road Transport Union).

Jest organizacją zrzeszającą 170 członków, którymi są narodowe stowarzyszenia przewoźników drogowych, z 75 państw. Została założona 23 marca 1948 r. w Genewie. Założycielami były stowarzyszenia przewoźników drogowych z ośmiu krajów Europy Zachodniej: Belgii, Danii, Francji, Holandii, Norwegii, Szwecji, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii. Obecnie członkami IRU są niemal wszystkie kraje Europy, ale również takie państwa jak Japonia, Chiny, Iran, wszystkie dawne republiki radzieckie, wiele krajów Bliskiego Wschodu, Afryki Północnej i państwa amerykańskie, w tym USA, Meksyk, Argentyna, Brazylia czy Chile.

Pierwotnym celem założenia IRU było udzielenie wsparcia ze strony środowiska przewoźników drogowych dla odbudowy Europy ze zniszczeń wojennych. Odbudowa bez transportu nie była możliwa, a infrastruktura transportu drogowego była i jest najłatwiejsza do rekonstrukcji po wojnie. Lej po bombie na środku drogi wystarczy zasypać gruzem i ciężarówki od biedy mogą tamtędy jechać. Odbudowa kontynentu europejskiego jako całości wymagała likwidacji utrudnień w przepływie towarów przez granice. Konieczna do osiągnięcia tego była harmonizacja przepisów celnych. W kolejnych latach podpisywano porozumienia ułatwiające międzynarodową wymianę towarów, a obecnie funkcjonuje opracowana przez ONZ w 1975 r. Konwencja TIR. Podpisało ją 68 państw z Europy, Azji Ameryki i Afryki, a chęć przystąpienia do niej zgłosiły ostatnio również Chiny i Meksyk.

Czy Konwencja TIR rozwiązuje wszystkie problemy z płatnościami na granicach?

Nie. Zawsze, kiedy między dwoma obszarami celnymi przewożone są ładunki, pojawia się konieczność zapłaty należności celnych i podatkowych, głównie podatku VAT i zawsze znajdują się tacy, którzy chcieliby jakoś ten obowiązek ominąć. Zapłaty na granicy nie da się egzekwować, bo mało kto ma wtedy w walizce kwotę, którą mógłby uregulować należność. Kwoty takiej na pewno nie ma kierowca ciężarówki, przewożący cudzy towar na podstawie umowy przewozu. Alternatywą jest więc złożenie na granicy gwarancji w formie akceptowalnej przez władze celne. Taką ogólnosiwiatową gwarancją jest karnet TIR w państwach, które są stronami Konwencji TIR.

Obieg karnetów TIR odbywa się w formie papierowej. Nie jest to zbyt ekologiczne. Czy IRU zamierza z informatyzować ten proces?

Zarówno ONZ, jak i IRU od lat widzą konieczność takich zmian. Jeszcze w 2014 r. zostanie uruchomiony pilotażowy program elektronicznego obiegu karnetów TIR, na razie tylko w formie pilotażu, między Turcją i Bułgarią. W przypadku pozytywnej weryfikacji tego programu elektroniczna forma obiegu dokumentów TIR będzie szybko wdrażana we wszystkich państwach – stronach Konwencji TIR, których urzędy celne są do tego przygotowane pod względem technicznym i technologicznym, szczególnie na przejściach granicznych. Dla wielu państw jest to duża szansa na intensyfikację wymiany gospodarczej z sąsiadami.

Na przykład?

Podam dwa przykłady. Stany Zjednoczone są stroną Konwencji TIR, Meksyk – jeszcze nie, ale się do tego przygotowuje. Na razie, ciężarówki meksykańskie, ze względów bezpieczeństwa, mogą wjeżdżać tylko kilkanaście do kilkudziesięciu kilometrów w głąb terytorium USA, dalej już nie. Konieczna jest bowiem kontrola ładunków na wjeździe do USA. Gdy Meksykanie przystąpią do Konwencji TIR, będą musieli zakładać zabezpieczenia celne (plomby) na przestrzeń ładunkową swych ciężarówek, a takie zabezpieczenia muszą być honorowane przez władze celne USA, co da Meksykanom tytuł do żądania dostępu do znacznie większego rynku przewozowego Stanów Zjednoczonych.



Janusz Łacny, prezydent Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU), której siedziba mieści się w Genewie.

Drugi przykład – ciężarówka na ca 1000 km trasie między Argentyną i Brazylią wykonuje praktycznie maksymalnie dwa kursy miesięcznie. Wszystko za sprawą braku harmonizacji przepisów celnych na granicy między tymi państwami. A to może być uregulowane na bazie Konwencji TIR i Konwencji Harmonizacyjnej ONZ, tylko trzeba stać się ich Umawiającą się Stroną.

Od połowy 2013 r. głośno jest o problemach, jakie w międzynarodowej wymianie towarowej stwarza Rosja, w związku z żądaniem dodatkowych gwarancji dla karnetów TIR. Skąd wzięły się te nie-spotykane gdzie indziej wymagania?

Na świecie każdego roku ok. 3 mln operacji przewozowych jest realizowanych z wykorzystaniem karnetu TIR. Połowa z nich kończy się na terytorium Rosji. Z kolei największym konsumentem karnetów TIR jest Turcja (ok. 800 tys. rocznie), bo Turcy wykorzystują ten karnet we współpracy niemal ze wszystkimi zagranicznymi partnerami handlowymi. Rosjanie wpadli na pomysł, że jeżeli 1,5 mln procedur TIR jest zamykanych na ich terytorium, to można na tym zarabiać. Przystąpili do działania 4 lipca 2013 r. Rosyjska Federalna Służba Celna (FSC) wydała oświadczenie, że co prawda zgodnie z konstytucją Federacji Rosyjskiej, uznają przepisy konwencji TIR za nadrzędne w stosunku do przepisów krajowych, ale wymagają dodatkowej rosyjskiej gwarancji celnej, wykupowanej na granicy. Takiej opłaty Konwencja TIR nie dopuszcza. Tymczasem Rosjanie przedstawili 3 uzasadnienia swoich bezprawnych działań. Po pierwsze – zaległe z lat 90. XX w. należności celno-podatkowe, niewpłacone na rzecz FSC przez łańcuch gwarancyjny TIR, sięgające – ich zdaniem – 650 mln USD. Po drugie – wzrost należności celno-podatkowych

GDY CHINY PRZYSTĄPIĄ DO KONWENCJI TIR, LICZBA WYDAWANYCH KARNETÓW WZROŚNIE Z OBECNYCH 3 MLN DO 30 MLN ROCZNIE.

na rzecz FSC wynikający ze wzrostu liczby nieprawidłowości w funkcjonowaniu systemu TIR w latach 2010-2013. Po trzecie – funkcjonowanie rosyjskiej organizacji przewoźników drogowych ASMAP, jako instytucji poręczającej w łańcuchu gwarancyjnym systemu TIR – jest niekompatybilne z przepisami unii celnej Rosja – Białoruś – Kazachstan. ASMAP to praktycznie jedyne rosyjskie stowarzyszenie przewoźników drogowych.

Jak zareagowała na te zarzuty IRU?

Okazało się, że żaden z tych zarzutów nie jest prawdziwy, co potwierdziły nawet sądy rosyjskie w swoich wyrokach. Pod koniec 2002 r. IRU wynegocjowało z Rządem Federacji Rosyjskiej, a następnie podpisało porozumienie o zamknięciu roszczeń finansowych i uregulowaniu należności z tytułu nieprawidłowości w funkcjonowaniu systemu TIR w Rosji w latach 90. XX w. Władze Rosji potwierdziły to pisemnie nawet w korespondencji do ONZ. Oczywiście, nie uwzględniono należności celno-podatkowych niebędących skutkiem nieprawidłowości działań przewoźników, lecz błędów rosyjskich służb celnych, w tym także działań o charakterze mafijnym, za które nie można liczyć na gwarancje ze strony żadnego ubezpieczyciela. Potwierdzenie zawarcia takiego porozumienia jest w ONZ, w tym w TIRExB, czyli Komitecie Wykonawczym TIR w Genewie. Co do drugiego zarzutu – według danych zarówno ONZ jak i IRU, w tym także danych do



Zaoszczędź nawet do 8% paliwa!



Usługa Driver Coach – szkolenie kierowców w czasie rzeczywistym. Dowiedz się więcej o rozwiązaniu Driver Coach od Astrata!

starczanych przez FSC z Rosji, nieprawidłowości w przewozach drogowym do Rosji w latach 2010-2013 systematycznie malały. Poza tym liczba zakwestionowanych w tym okresie procedur celnych jest mikroskopijna, bo wyniosła zaledwie 33 (karnety TIR), co w skali 6 mln operacji TIR jest praktycznie zerem.

Co do trzeciego zarzutu – zapisy zarówno rosyjskiej konstytucji, jak i kodeksu celnego unii Rosja – Białoruś – Kazachstan świadczą o tym, że ASMAP funkcjonuje zgodnie z przepisami tej unii celnej. Żeby potwierdzić bezzasadność zarzutów ze strony rosyjskiej, FSC IRU i ASMAP odwołały się do dwóch rosyjskich sądów: Naczelnego Sądu Arbitrażowego Federacji Rosyjskiej i Moskiewskiego Sądu Arbitrażowego. Oba sądy wydały niedawno wyroki mówiące o tym, że żaden ze stawianych zarzutów nie jest słuszny i FSC ma się natychmiast wycofać z wcześniej podjętych działań, wymuszających od przewoźników wysokie zapłaty za dodatkowe gwarancje. Już w listopadzie 2013 r. władze Rosji, na mocy decyzji podpisanej przez Pierwszego Wicepremiera Federacji Rosyjskiej Igora Szuwałowa, przedłużyły organizacji ASMAP mandat dla funkcjonowania w systemie TIR do końca czerwca 2014 r., a rosyjskie ministerstwa związane z funkcjonowaniem Konwencji TIR – polecenie, ogłoszenia konkursu na wyłonienie organizacji rosyjskich przewoźników, która miałaby kontynuować pracę w charakterze organizacji poręczającej w ramach systemu TIR. Być może zostanie nią ponownie ASMAP. Problem polega na tym, że nie wystarczy, żeby Rosjanie wybrali jakąś swoją organizację. Musi ona spełniać warunki zapisane zarówno w Konwencji TIR, jak i Statucie IRU, która jest instytucją działającą z ramienia ONZ.

Jak na dzisiaj wygląda sytuacja z całym tym zamieszaniem?

Wicepremier Igor Szuwałow w piśmie z 29 kwietnia 2014 r., skierowanym do odpowiednich ministerstw, nakazuje im zbadać negatywne skutki dla rosyjskiego transportu groźby zamknięcia funkcjonowania systemu TIR w Rosji, jaką wywodził IRU do władz rosyjskich, czyli pozbawienia rosyjskich przewoźników dostępu do karnetów TIR w wymianie handlowej z pozostałymi stronami Konwencji TIR. Teraz czekamy na rozwój sytuacji w Rosji.

Jaki ma to wpływ na polskich przewoźników drogowych?

Polska jest w tej szczęśliwej sytuacji, że co prawda dotyka nas problem nefunkcjonowania systemu TIR w Rosji, ale tylko częściowo. Rosjanie zamknęli niektóre urzędy celne dla procedury TIR. Jednak jeżeli polski przewoźnik wjeżdża na terytorium Rosji przez Białoruś, to powinien być wdzięczny władzom białoruskim, że jeszcze nie uległy naciskom służby celnej swojego

wschodniego sąsiada i przyjmują karnety TIR. Okazuje się, że jeżeli na obszar unii celnej Rosji, Kazachstanu i Białorusi wjedzie pojazd na podstawie karnetu TIR, to FSC nie może go w łatwy sposób zatrzymać. Tylko dzięki tej luce funkcjonują drogowe przewozy towarowe, prowadzone przez polskie pojazdy jeżdżące do Rosji. Jeszcze kilka tygodni temu można było wjechać do Rosji na podstawie karnetu TIR przez Finlandię, ale i tę lukę zlikwidowały władze celne Rosji. Na dzisiaj bezpośredni wjazd jest możliwy tylko przez port w Murmańsku i przez Karelię. Były to jednak tylko towary fińskie, ale przewoźnicy rosyjscy. System TIR funkcjonuje więc tylko na odcinkach rosyjskiej granicy z Białorusią i Kazachstanem. Nie wiadomo jednak, jak długo i ta możliwość będzie istniała.

Czy systemem TIR mają zostać objęte kolejne kraje świata?

Jeśli zostaną nim objęte Chiny, to zamiast dzisiejszych 3 mln karnetów rocznie, będzie wydawanych 30 mln. Ta liczba jeszcze się zwiększy, gdy systemem zostaną objęte Stany Zjednoczone i Meksyk. Podobnie będzie przy włączeniu się w system TIR portu Dubaj, który w pewnym sensie przejął rolę jednego z liderów światowej wymiany handlowej.

Wartość przewożonych towarów rośnie. Czy dotychczasowa kwota gwarancji 60 tys. euro nie jest już za mała?

W zasadzie to wystarcza, bowiem w większości państw należących do systemu TIR karnet stanowi gwarancję należności do kwoty 60 tys. euro i kwota ta jest objęta gwarancją na okres 27 miesięcy. Ale nie zawsze to wystarcza. Dlatego jest już produkt TIR+, dostępny na razie tylko w Kazachstanie, który kosztuje 70 franków szwajcarskich, ale dodaje do karnetu gwarancję na kolejne 100 tys. euro. Jeżeli poprosimy jakiegokolwiek bank o gwarancję na 100 tys. euro dla przewożonego towaru, a w zamian zaproponujemy 50 euro, to jego pracownicy zaśmieją się nam w twarz. Przeciętna gwarancja bankowa na rok kosztuje kilka procent wartości gwarantowanej sumy, czyli w tym przypadku – kilka tysięcy euro. System TIR jest więc bezkonkurencyjnie tani na obszarze, gdzie ryzyko jest stosunkowo duże. W Unii Europejskiej, gdzie obowiązuje wspólna procedura celna WPT, w tym procedury T1, T2 czy T5, ryzyka właściwie nie ma. Przewoźnik europejski nie zapadnie się pod ziemię. Jednak do Konwencji TIR przystąpiło wiele krajów powszechnie nieuznawanych za bezpieczne. Bywa i tak, że na niektórych przejściach granicznych, np. w Centralnej Azji, nie ma ... prądu, a jeszcze częstszy jest brak dostępu do Internetu. Tam wprowadzenie elektronicznego karnetu TIR nie jest dziś możliwe.

Czy IRU planuje jakieś nowości związane z procedurą TIR?

Tak. Myślimy o wprowadzeniu do użytku tzw. „TIR wewnętrzny”. W takich krajach jak Brazylia, USA, Kanada, Ukraina czy w Europie Zachodniej, w wielkich portach kontenerowych, przeładunki są tak ogromne, że porty „zapychają się”. Oficjalnie zjawisko to nazywa się kongestią. Jedną z jej przyczyn jest, obowiązująca dzisiaj, konieczność dokonania odprawy celno-podatkowej w porcie. IRU proponuje więc, by wysłać nieocloniony towar do urzędu celnego wewnątrz kraju bliskiego siedziby odbiorcy towaru, a przez to zdjąć ciężar obsługi celnej z administracji portowej. Proponujemy, by ta administracja wydawała gwarancje celne na bazie systemu TIR, a przewoźnik miał obowiązek zgłoszenia towaru do wskazanego urzędu celnego. Znacznie by to uprościło pracę firmom transportowym. Dziękuję za rozmowę.

Marek Loos

Konwencja TIR

TIR (skrót z języka francuskiego: Transport International Routier – Międzynarodowy Transport Drogowy) – międzynarodowa konwencja celna z 14 listopada 1975 r. (z późniejszymi zmianami), dotycząca przewozu towarów samochodami ciężarowymi w transporcie międzynarodowym, pozwalająca uprościć procedury na przejściach granicznych i w urzędach celnych, w celu większej skuteczności przewozów drogowych. Samochód ciężarowy poruszający się na karnecie TIR, wyjeżdżający z jednego państwa jest – w myśl konwencji TIR – sprawdzany i plombowany na przejściach granicznych albo w dowolnym Urzędzie Celnym zlokalizowanym w środku kraju wywozu towaru, a zostaje odplombowany i skontrolowany dopiero w państwie docelowym, natomiast wszystkie granice krajów tranzytowych mija z formalnościami ograniczonymi do minimum. Na przykład przy przewozie towaru z Hiszpanii do Rosji samochód ciężarowy jest plombowany na przejściu granicznym w Hiszpanii i mija granice wszystkich krajów bez rozbudowanej kontroli. Natomiast zdjęcie zamknięcia celnego i otwarcie samochodu ciężarowego następuje dopiero w Rosji.

Logistykowi Krzyškowi właśnie przeszło 33.000 koło nosa.

Zdarzyło się to właśnie Krzyškowi, który wśród kolegów uchodzi za absolutnego fachowca i znawcę. Mógł mu jednak ktoś wcześniej powiedzieć, że za pomocą tylko jednego przetargu może dotrzeć do 33.000 potencjalnych usługodawców transportowych. I to zaledwie w 3 krokach. Ale na jego szczęście, Krzysiek może w każdej chwili skorzystać z wielu zalet europejskiej platformy przetargowej TC eBid®.

Chcesz być profesjonalistą, czy przegapiającym okazję amatorem?! Działaj teraz i to jak najszybciej. Przetestuj bezpłatnie TC eBid® w codziennej pracy. Zadzwoń pod numer telefonu +800 10 20 30 90 (bezpłatna infolinia dla połączeń z telefonów stacjonarnych)* lub pobierz plik instalacyjny bezpośrednio ze strony internetowej www.timocom.pl

www.timocom.pl



ZNÓW WZROSŁA KOSZTY TRANSPORTU, BO...

PRZEWOŹNICY MUSZĄ PŁAĆ RYCZAŁT ZA NOCLEG W KABINIE

Takie rozstrzygnięcie podjął Sąd Najwyższy w składzie 7 sędziów 12 czerwca 2014 r. Uchwała w tej sprawie (sygn. akt II PZP 1/14) była wynikiem wcześniejszej rozbieżności istniejącej w orzecznictwie. SN w treści uchwały stwierdził, że zapewnienie pracownikowi – kierowcy samochodu ciężarowego odpowiedniego miejsca do spania w kabinie tego pojazdu podczas wykonywania przewozów w transporcie międzynarodowym nie stanowi zapewnienia przez pracodawcę bezpłatnego noclegu w rozumieniu przepisów o podróżach służbowych.



Autor artykułu

Łukasz Prasolek

jest członkiem zarządu w spółce LM2 Group sp. z o.o., zajmującej się outsourcingiem kadrowo-płacowym w branży transportowej.

LM2 Group Sp. z o.o.

Carriers must pay a lump sum for overnight stay in the cabin

Such a decision was made by the Supreme Court (SC) judges at June 12, 2014. The resolution on the subject was the result of an earlier divergence existing in the case law. SC in the content of the resolution stated that the provision of an employed truck-driver suitable place to sleep in the cabin of the vehicle during the operation in international transport shall not provide accommodation free of charge by the employer within the meaning of the provisions on business trips. What will be the results of this resolution?

Należy się spodziewać, iż we wszystkich toczących się sporach sądy powszechne będą ferowały wyroki zgodne z uchwałą SN, a wiele firm transportowych czekać pewnie kolejne pozwy kierowców o niewypłacone im świadczenia.



Oznacza to, że pracownikowi przysługuje zwrot kosztów noclegu na warunkach i w wysokości określonych w przepisach o podróżach służbowych albo na korzystniejszych warunkach i wysokości, określonych w umowie o pracę, układzie zbiorowym pracy lub innych przepisach prawa pracy.

Kogo dotkną skutki uchwały?

Uchwała zapadała według starego stanu prawnego, gdyż jej podstawą było rozporządzenie o zagranicznych podróżach służbowych z 2002 r., ale analogiczną treść ma w tym zakresie także nowe rozporządzenie dotyczące tej problematyki z 2013 r. Zatem podjęte rozstrzygnięcie będzie miało skutki zarówno wstecz, jak i na przyszłość i należy je odnieść do podróży krajowych i zagranicznych. Wstecz oznacza, że należy się spodziewać, iż we wszystkich toczących się sporach sądy powszechne będą ferowały wyroki zgodne z uchwałą, a wiele firm transportowych czekać pewnie kolejne pozwy kierowców o niewypłacone im w ciągu ostatnich 3 lat świadczenia. Należy bowiem pamiętać, że przedawnienie roszczeń wynikających ze stosunku pracy następuje dopiero po 3 latach od ich wymagalności.

O ile wzrosną koszty?

SN w uchwale stwierdził wyraźnie, że kwota ryczału musi mieć co najmniej wysokość wynikającą z przepisów o podróżach służbowych dla budżetówki albo może być wyższa na podstawie przepisów wewnętrznych. Zakładając jednak minimalną wysokość, jest to 25 proc. limitu noclegowego określonego dla danego państwa w załączniku do rozporządzenia. Jakie to kwoty? Przykładowo dla Niemiec 37,50 euro, dla Hiszpanii 40 euro, dla Włoch 43,5 euro, dla Francji 45 euro,

a dla Rosji aż 50 euro. Jeśli więc kierowca jeździ ciągle w podróże zagraniczne i spędza 15 noclegów miesięcznie za granicą to koszt z tego tytułu wyniesie od 562,50 euro, w przypadku spędzenia wszystkich noclegów w Niemczech, do 750 euro w przypadku noclegów na terenie Rosji. Zakładając kurs euro tylko po 4 zł, będzie to kwota od 2.250 zł do 3.000 zł w skali miesiąca, czyli ogromna.

Dla większości firm, które nie płaciły dotychczas w ogóle ryczału za nocleg, będzie to całkowicie nowe dodatkowe obciążenie, które może być nie lada problemem finansowym. Niektóre firmy już od roku czy dwóch wypłacają ryczały noclegowe, ale w znacznie niższych wysokościach, wynikających z przepisów wewnętrznych. Dla nich obciążenie będzie mniejsze, ale nadal duże. Uchwała nie dotknie swoimi skutkami jedynie firm, które zdecydowały się wypłacać ryczały w pełnej wysokości już w trakcie toczących się sporów sądowych w tym zakresie. Te ostatnie stanowią jednak mniejszość.

Jakie wyjście z problemu?

Zgodnie z uchwałą SN wysokość ryczału noclegowego nie może zostać obniżona poniżej poziomu wynikającego z rozporządzenia. Kodeks pracy pozwala jednak na obniżenie wysokości diety zagranicznej poniżej poziomu wynikającego z rozporządzenia, o ile nie była niższa od diety krajowej, czyli obecnie 30 zł. Oznacza to, że firmy, które chcą utrzymać dotychczasowy poziom kosztów, muszą znacznie obniżyć kwoty diet i na to miejsce czym prędzej zacząć wypłacać ryczały za nocleg w pełnej wysokości, wynikającej z przepisów rozporządzenia. Niestety, nie będzie to takie proste, gdyż oznacza to zmianę warunków wynagradzania na niekorzyść pracownika, co wymaga nie tylko zmian w przepisach wewnętrznych jak regulamin wynagradzania, ale również dokonania wypowiedzeń wszystkich umów zawartych z kierowcami lub zawarcia aneksów do wszystkich umów, w treści których zmienione zostaną powyższe kwestie.

Łukasz Prasolek

UCHWAŁA NIE DOTKNIĘ SWOIMI SKUTKAMI JEDYNI FIRM, KTÓRE ZDECYDOWAŁY SIĘ WYPŁACAĆ RYCZAŁTY W PEŁNEJ WYSOKOŚCI JUŻ W TRAKCIE TOCZĄCYCH SIĘ SPORÓW SĄDOWYCH W TYM ZAKRESIE.

Minister Pracy i Polityki Społecznej
Władysław Kosiniak-Kamysz

Szanowny Panie Ministrze

Czasopismo Transport Manager w imieniu polskich przewoźników drogowych apeluje o niezwłoczną reakcję w sprawie ryczałtów za noclegi kierowców

12 czerwca 2014 roku Sąd Najwyższy podjął brzemienne w skutkach uchwałę dotyczącą obowiązku wypłacania kierowcom ryczałtów za nocleg spędzany w pojeździe. Uchwała została wydana w oparciu o rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 19 grudnia 2002 r., aczkolwiek aktualne rozporządzenie z 2013 r. obejmuje analogiczną podstawę prawną. Decyzja Sądu Najwyższego pomimo zgodności z prawem jest niezwykle krzywdząca i niebezpieczna dla pracodawców transportowych.

W ciągu ostatnich kilku dni ogromna ilość pracodawców – firm transportowych, kontaktowała się z nami w celu zwrócenia uwagi na problem natury finansowej jaki narodził się w związku z podjęciem uchwały przez Sąd Najwyższy w brzemieniu wskazanym w sprawie o sygnaturze II PZP 1/14. Kierowcy, którzy otrzymywali pełne wynagrodzenie i zwrot kosztów podróży służbowej zgodnie z zawartą umową o pracę, nagle oczekują ogromnych – zaległych za ostatnie 3 lata – dopłat tytułem ryczałtów za noclegi spędzone w pojazdach. W całej Unii Europejskiej standardem jest spędzanie przez kierowców noclegów w kabinach pojazdów, które od wielu lat charakteryzują się wysokim standardem i dbałością o komfort przebywającego w nim kierowcy. Na całym świecie kierowcy świadomi swojej mobilności związanej z rodzajem wykonywanej pracy, odbywają noclegi w pojazdach. Mając na uwadze niski standard infrastruktury noclegowej przy autostradach, znacząca większość kierowców preferuje odbywanie noclegów w nowoczesnym, komfortowym pojeździe.

Od 12 czerwca 2014 r. branżę transportową, która wytwarza ponad 10 proc. PKB, ogarnął strach przez spodziewanymi pozwami kierowców z żądaniem „dopłaty” ryczałtów za noclegi. Fala pozwów już narasta. Świadomie nazywamy roszczenia kierowców dopłatami, albowiem zgodną wolą stron (pracodawcy i pracownika) kierowcy otrzymywali wynagrodzenie jakie uzgodnili z pracodawcami. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej jest nieadekwatne do specyficznego zawodu jakim jest kierowca w transporcie międzynarodowym.

Dlatego też uprzejmie prosimy o niezwłoczne podjęcie koniecznych kroków mających na celu dostosowanie kwestii zwrotów kosztów podróży jakie należą się kierowcom w transporcie międzynarodowym, albowiem obecne przepisy regulujące ogólne prawa pracowników, niedostosowane do realiów zawodu kierowców, powodują ogromne ryzyko upadłości tysięcy firm transportowych zatrudniających kierowców na terenie Polski. Problem ten dotyczy zarówno małych, rodzinnych firm, jak i największych potentatów na rynku transportowym.

Imię i nazwisko

Firma

Podpis

OD UCHWAŁY DO UCHWAŁY

CZY SĄD NAJWYŻSZY UWZIĄŁ SIĘ NA PRZEWÓŹNIKÓW?

Poważne problemy przewoźników związane z podróżami służbowymi kierowców zaczęły się już przed laty. 19 listopada 2008 r. Sąd Najwyższy podjął uchwałę (sygn. II PZP 11/08), w której uznał, że kierowca transportu międzynarodowego, odbywający podróże w ramach wykonywania umówionej pracy i na obszarze określonym w umowie jako miejsce świadczenia pracy, nie jest w podróży służbowej w rozumieniu art. 775 § 1 Kodeksu Pracy.



Autor artykułu -
Maciej Wroński
– jest ekspertem
prawa transportowego.

W świetle tej uchwały kierowcom nie należały się należności na pokrycie kosztów związanych z podróżą służbową. Niestety, wielu przewoźników od wielu lat wypłacała swoim pracownikom diety, nie odprowadzając przy tym składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne, zdrowotne itp. Nie odprowadzali także zaliczek na podatek dochodowy i nie wykazywali wypłacanych kwot w stosownych formularzach PIT.

ZUS pierwszy do łupienia

Po ukazaniu się uchwały Sądu Najwyższego pierwszy zwietrzył możliwość „złupienia” przedsiębiorców ZUS. Rozpoczął on na wielką skalę kontrolę firm transportowych. Cel kontroli był prosty. Skoro zgodnie z uchwałą SN wyjazdy kierowców nie były podróżą służbową, ZUS postanowił potraktować wypłacane świadczenia jako wynagrodzenie i „odzyskać” nieodprowadzone składki. Już pierwsze kontrole przyniosły tragiczne dla przedsiębiorców skutki. Przykładowo kwota zaległych składek wraz z odsetkami wyliczona przez ZUS po kontroli jednego z przewoźników wyniosła aż 8 mln zł. Należy pamiętać, że do końca 2011 r. obowiązywał 10 letni okres przedawnienia roszczeń ZUS-u. Istniało także duże ryzyko, iż podobny „interes” zwietrzą służby ministerstwa finansów w odniesieniu do nieodprowadzonego podatku dochodowego.

Taka interpretacja obowiązujących norm prawnych zagroziła tysiącom firm transportowych. Dlatego organizacje przewoźników podjęły działania na rzecz ustawowego zalegalizowania praktyki stosowanej przez większość przedsiębiorców. Dzięki życzliwości posłów z Komisji Infrastruktury udało się ostatecznie w 2010 r. uzyskać zmianę ustawy o czasie pracy kierowców. W wyniku nowelizacji każde zadanie służbowe polegające na wykonywaniu przewozu drogowego lub wyjazdu poza siedzibę lub oddział firmy uznano za podróż służbową. Dodatkowo określono, że kierowcy w podróży służbowej przysługują należności na pokrycie kosztów związanych z wykonywaniem tego zadania służbowego, ustalone na zasadach określonych w przepisach art. 775 § 3-5 Kodeksu Pracy.

Półowiczny sukces

Sukces z 2010 r. okazał się być półowiczny. Wprawdzie nie kwestionowano już prawa do wypłacania diet kierowcom, ale pojawił się problem noclegów. Pojawiły się bowiem roszczenia kierowców o wypłatę ryczałtów za noclegi. Kierowcy zarzucali przewoźnikom, iż możliwość spania w kabinie pojazdu nie jest równoznaczna z zapewnieniem przez pracodawcę bezpłatnego noclegu i dlatego należy im się ryczałt za nocleg. Co prawda orzecznictwo sądów w tej sprawie nie było jednoznaczne, ale sprawa coraz bardziej zaczynała być problemem dla branży transportowej. Brak jednoznacznych przepisów był wielokrotnie sygnalizowany administracji rządowej. Niestety, miała ona inne priorytety i nie podjęła żadnych działań w tej sprawie. Brak jednoznacznych uregulowań i związane z tym rozbieżności w orzecznictwie spowodowały konieczność dokonania wykładni prawa przez Sąd Najwyższy. Zajął on swoje stanowisko w uchwale 7 sędziów z dnia 12 czerwca 2014 r. (sygn. II PZP 1/14) wskazując, iż zapewnienie kierowcy odpowiedniego miejsca do spania w kabinie pojazdu podczas wykonywania przewozów w transporcie międzynarodowym nie stanowi zapewnienia przez pracodawcę bezpłatnego noclegu. Dlatego kierowcy przysługuje zwrot kosztów noclegu.

Przyjęta przez SN wykładnia otwiera szeroką bramę dla roszczeń pracowniczych. Pełne jej skutki będzie można jednak ocenić dopiero po ukazaniu się uzasadnienia do uchwały. Wynika to z faktu, iż zgodnie z zakresem przedstawionego do rozstrzygnięcia Sądu zagadnienia prawnego, uchwała odnosi się w swojej treści do stanu prawnego obowiązującego do końca lutego 2013 r. Obowiązywało wtedy rozporządzenie MPiPS z dnia 19 grudnia 2002 r. w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju. Czy na zasadach analogii należy stosować wykładnię SN także do przepisów nowego rozporządzenia, o tym przekonamy się po analizie uzasadnienia do uchwały.

Maciej Wroński

Pełne skutki uchwały siedmiu sędziów SN będzie można ocenić po ukazaniu się uzasadnienia do uchwały.



„KOSZTY A PRZYCHODY, CZYLI JAK NIE PODCIĄĆ SOBIE SKRZYDEŁ.”
DOŁĄCZ DO PROJEKTU!

REWOLUCJE TSL

Ruszyły przygotowania do I edycji nowatorskiego projektu „Rewolucje TSL”, którego motto brzmi: „Koszty a przychody, czyli jak nie podciąć sobie skrzydeł.”

Inicjatywa zakłada przeprowadzenie nieodpłatnego audytu w średniej wielkości firmach transportowych. Jego celem jest pomoc w usprawnieniu działania przewoźników w wybranych obszarach, a następnie – opisy przypadków. Inicjatorem projektu jest DKV Euro Service wraz z grupą ekspertów, firm i wydawnictw branży TSL.

Polska branża transportowa podchodzi coraz poważniej do zrównoważonego rozwoju własnego biznesu. Korzystanie z nowych technologii, czy delegowanie części zadań na zewnątrz to warunki konieczne, aby firma transportowa była konkurencyjna. Ale czy to wystarczy, aby się rozwijać? Kryzys już za nami, a prognoza 3,2 proc. wzrostu gospodarczego powinna skłonić przewoźników do postawienia sobie pytania: Co i w jakim stopniu usprawnić w codziennej pracy firmy, aby zwiększyć przychody. I dlaczego cięcie kosztów nie wystarczy?

Odpowiedź ma przynieść projekt „Rewolucje TSL”, podczas którego wybrane, średniej wielkości firmy sektora TSL poddane zostaną bezpłatnemu audytowi, w ramach którego będą mogły skorzystać z indywidualnie dobranych produktów i usług – pomagających usprawnić ich działanie. A następnie – ocenić skuteczność udzielonych porad i narzędzi.

Nie tylko cięcie kosztów

Swoimi spostrzeżeniami na temat polityki finansowej sektora TSL dzieli się z nami Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska: – Często przychodzi do nas szef firmy transportowej i mówi, że ma wysokie wydatki i nie bardzo wie dlaczego. Albo, że obciąż koszty, gdzie się da, a biznes mu pada. O co chodzi? Wtedy siadamy i analizujemy..., z tej analizy wynika, że firmy zbyt często skupiają cały wysiłek – szczególnie po kryzysie – na redukcji kosztów za wszelką cenę. A to nie jest recepta na udany biznes.

Wtedy zaczynamy liczyć od podstaw: jakie są terminy płatności, koszt spreadu, jakie jest zabezpieczenie kredytu, itd. Analizy te prawie zawsze pokazują, że firmy zbyt łatwo zawierają marketingowym hasłem w stylu

MOTTO REWOLUCJI TSL BRZMI: NIE ZAWSZE TAŃSZE OZNACZA OPTYMALNE.

„Oszczędź 3 proc. w pierwszym kwartale!”, „Prowizja tylko 0,5 proc., jeśli zdecydujesz się w maju” – takie oferty to iluzja korzyści i podobnie jak w przypadku usług bankowych, mają drugie dno w postaci krótkich terminów płatności czy też obowiązku zakupu usług dodatkowych.

Dlatego na zarządzanie finansami firmy trzeba patrzeć kompleksowo. Wszystkie elementy kosztów można precyzyjnie wyliczyć, a także zaplanować w dłuższej perspektywie. Pozwoli nam to lepiej spojrzeć na firmę z punktu widzenia szans na rozwój, dodatkowych źródeł przychodów oraz szacowania ryzyka, które – jeśli inwestycja się powiedzie – może przynieść duży zysk! Mądry menedżer to taki, który potrafi zbilansować wydatki w zestawieniu z możliwymi przychodami – i właśnie na tym mechanizmie chcemy się skupić w projekcie „Rewolucje TSL”. Wraz z partnerami chcemy pokazać, gdzie warto ciąć koszty, a gdzie lepiej zainwestować, bądź outsourcować usługi, tak aby skupić czas – bo nie zawsze tańsze oznacza optymalne!

O programie „Rewolucje TSL”

Inicjatorem programu jest firma DKV Euro Service, która zaprosiła

do współpracy doświadczonych partnerów z branży TSL – środowisko naukowe, wydawnictwa edukacyjne oraz firmy i ekspertów wyspecjalizowanych w usługach dla transportu. Tak powstała Rada Programowa projektu, w skład której wchodzi: DKV Euro Service – usługi dla transportu, Eco Driving Academy PL – autoryzowany partner IRU Academy, Arena 561 – biuro prawne, system Trans.eu – oferujący jedno ze swoich rozwiązań – giełdę transportową, Sagan Consulting – finansowe rozwiązania dla firm. Patronat naukowy nad przedsięwzięciem objął prof. Zdzisław Kordel, kierownik katedry Gospodarki Przestrzennej w Uniwersytecie Gdańskim, Quest Change Managers – konsulting wdrożeniowy dla biznesu. Współorganizatorami ze strony mediów są wydawcy publikacji: magazyn Transport Manager, portal pracujwlogistyce.pl oraz portal e-transport.pl.

Już w połowie lipca na portalach transport-manager.pl, e-transport.pl oraz pracujwlogistyce.pl, opublikowany zostanie pełny harmonogram oraz zasady przystąpienia do projektu. Zachęcamy wszystkich do śledzenia informacji oraz do udziału w „Rewolucjach TSL!” BP

Celem „Rewolucji TSL” jest pomoc w usprawnieniu działania przewoźników w wybranych obszarach.



KADRY – ZARZĄDZANIE PRZEPŁYWEM INFORMACJI W FIRMIE

STRATEGIA MÓWIENIA O ZMIANACH



jest partnerem zarządzającym w Polsce firmy Arthur Hunt Consulting, zajmującej się rekrutacją na stanowiska średniego i wyższego szczebla zarządzania. Przez ponad 20 lat pracował w spółce Executive Search, gdzie skutecznie zatrudniał kandydatów na stanowiska kierownicze i zarządcze w Europie Środkowej oraz na Bliskim Wschodzie dla wielu różnorodnych branż przemysłu – przede wszystkim Usługi Doradcze & Finansowe, Fundusze Inwestycyjne, Produkcja & Przemysł Ciężki, Transport & Logistyka oraz ICT.

ROZMOWA Z ADAMEM PIEKARSKIM, PARTNEREM ZARZĄDZAJĄCYM FIRMY REKRUTACYJNEJ ARTHUR HUNT CONSULTING POLSKA.



Strategię komunikowania z pracownikami o zmianach w firmie powinno się opracowywać gdy zbliża się jakaś istotna zmiana, zanim jeszcze rozpocznie się jej realizacja.

- Jak należy zadbać, by od zarządu do kadry pracowniczej przepływały te informacje, które zarząd chce, żeby dotarły do zespołu i żeby przepływały w pożądanym sposób?

Zanim jakkolwiek wiadomość zostanie przekazana, zarząd powinien ustalić strategię, w jaki sposób chce tą informacją pokierować. Istotna jest tutaj umiejętność przewidywania: biorąc pod uwagę ewentualną reakcję pracowników na daną wiadomość, należy tak pokierować przekazem, aby osiągnąć zamierzony efekt i zredukować do minimum potencjalne problemy.

W tym celu warto komunikować się na bieżąco z przedstawicielami związków zawodowych czy kierownikami zespołów, aby wiedzieć, jakie nastroje panują wśród pracowników, jakie są ich oczekiwania, jakie obawy, z czego są zadowoleni i o co mają pretensje. Te informacje pomogą nam wybrać formę przekazu. Grunt to unikać niespójności i niedomówień, w rezultacie czego pracownicy sami zaczynają poszukiwać odpowiedzi, snują domysły, wzajemnie się „nakręcają” i w ten oto sposób powstają plotki i teorie, które mogą całkowicie przeinaczyć charakter naszej informacji i pokierować ją w zupełnie innym kierunku niż planowaliśmy.

- Czy taka taktyka dotyczy przede wszystkim przekazywania negatywnych informacji?

- Niekoniecznie. To właśnie atmosfera w firmie sprawia, że pojęcia negatywna i pozytywna informacja stają się względne. Przykładowo, firma transportowa zamierza wymienić część starszych ciągników siodłowych na nowoczesne, komfortowe dla kierowców i spełniające najbardziej wyśrubowane normy ekologiczne. Z zewnątrz organizacji wydawać by się mogło, że taka informacja może mieć jedynie wydźwięk pozytywny,

bowiem świadczy o rozwoju firmy, dbałości o komfort pracy kierowców i ekologię, a także o obniżeniu kosztów operacyjnych dzięki niższym opłatom drogowym. Niby wszystko jest w porządku i firma zmierza w dobrym kierunku. Jeżeli natomiast załoga czuje się niedowartościowana, głównie płacowo lub ma niski poziom motywacji do pracy, spowodowany złym traktowaniem, taka inwestycja może być odebrana negatywnie. Pracownicy mogą pomyśleć lub szemrać między sobą: „O, patrzcie, kierowcy dostają superkomfortowe ciężarówki, a my od wielu lat pracujemy przy rozpadających się biurkach, na starych komputerach”, albo: „wydają kupę pieniędzy na kierowców, a my nie mieliśmy podwyżki od 4 lat”. Niezadowoleni i sfrustrowani kierowcy powiedzą: „zainwestowali w ciężarówki nie ze względu na podniesienie nam komfortu pracy, ale, żeby obniżyć koszty transportu, a zyski przeznaczyć na kolejne komfortowe samochody dla zarządu”. Czy skądś to pan zna, panie Marku?

- No jasne. Zanim „wylądowałem” we własnym wydawnictwie, pracowałem w wielu firmach i rzeczywiście niezadowoleni, niedowartościowani pracownicy potrafią w ten sposób obrócić kota ogonem. Na przykład w redakcji gazety regionalnej, w której pracowałem wprowadzono zakaz palenia papierosów. Rozniosła się plotka, że powodem tego nie jest troska o zdrowie pracowników, ale o stan techniczny świeżo zainstalowanych komputerów. Podobno dym szkodzi procesorom ... Może jest w tym coś z prawdy – nie wiem. Wróćmy jednak do przykładu z wymianą ciągników na nowe. Ma tu miejsce antagonizowanie jednej grupy pracowników względem drugiej. Jak temu zapobiegać?



Windykacja dla transportu

- ✓ Sprawdzone procedury windykacyjne
- ✓ Ponad 80% spraw zakończonych spłatą zobowiązań
- ✓ Polubowne załatwianie spraw
- ✓ Obsługa windykacyjna w 18 krajach



Infolinia +48 71 733 39 99

E-mail: info@transinkasso.eu
 Inkaso Logintrans sp. z o.o. sp. k.
 Wysoka, ul. Chabrowa 4
 52-200 Wrocław 65, Polska
www.transinkasso.eu

KLUCZEM DO SUKCESU W ZARZĄDZANIU INFORMACJĄ W FIRMIE JEST ZNALEZIENIE ODPOWIEDZI NA PYTANIE, JAK ZASADNICZY PRZEKAZ TRANSFEROWAĆ DO ODPOWIEDNIH LUDZI I W ODPOWIEDNI SPOSÓB.

– Sztuka przekazu informacji mówi, że trzeba przygotować się na trzy warianty odbioru przekazu i tak nim pokierować, by odbiór ten był pozytywny. Oznacza to, że jakieś nasze działania, których dotyczy przekaz (np. zakup ciężarówek), świadczą o dobrej sytuacji w firmie, optymistycznych i szerokich perspektywach rozwoju, trosce o pracowników, ich integracji (wszyscy na to zapracowaliśmy), i że mimo, iż sprawa na razie dotyczy bezpośrednio tylko kierowców, to wszyscy na tym skorzystamy, gdy obniżą się koszty transportu, co pozwoli na podniesienie płac.

Zagrożeniem jest ewentualny mieszany i negatywny odbiór informacji. W pierwszym przypadku część zespołu przyjęła przekaz pozytywnie, a część negatywnie. Wówczas może dojść do antagonizowania tych dwóch grup pracowników, co może mieć bardzo złe konsekwencje dla firmy. Najgorzej jest, kiedy wszyscy przyjęli przekaz źle.

Jeżeli pracownicy są niedocenieni, nie tylko finansowo, ale i psychicznie, przez szefostwo, które motywuje tylko negatywnie, każda, nawet najbardziej pozytywna informacja będzie przyjęta źle. Taką obiektywnie pozytywną informacją jest przeprowadzka do nowo wybudowanej, nowoczesnej, przestrzennej siedziby firmy. Zawsze wówczas może zrodzić się złośliwość, że oprócz tego, że pieniądze zamiast na podwyżki, wyrzucane są w błoto, to na dodatek właściciel firmy zbudował nową siedzibę tylko po to, by mieć bliżej do domu.

– Z tego wynika, że strategię komunikowania z pracownikami powinno się opracowywać, gdy zbliża się jakaś istotna zmiana w firmie, zanim jeszcze rozpocznie się jej realizacja. Na dodatek do każdej takiej zmiany powinna powstać osobna strategia.

– Tak. Są jednak pewne schematy pomagające nakreślić strategię komunikowania dla każdej indywidualnej sytuacji. Informacja o każdej zmianie powinna zawierać cztery czynniki jej uzasadnienia. Pierwszy to czynnik ludzki. Stanowi on komunikat dla zespołu pracowników, że „wzięliśmy was pod uwagę”. Odpowiada na pytanie, jak zmiana wpłynie na zespół. Drugi to czynnik praktyczny. Gdy już „wzięliśmy was pod uwagę”, „będziemy mieli ze zmiany konkretne korzyści”. „Nowa siedziba i nowe ciągniki oznaczają większy komfort pracy”. „Jesteśmy bliżej kluczowych klientów”, a z kolei „dla nich ma znaczenie jakimi ciągnikami wozimy ich produkty”. „Nowe maszyny oznaczają niezawodność dostaw i sugerują, że dobrze dzieje się w firmie”. Trzeba się przygotować na całe mnóstwo pytań, są bowiem

w zespołach ludzie bardziej dociekliwi. Warto więc wcześniej poczytać o podobnych zmianach w innych firmach i przedstawić pracownikom doświadczenia konkretnej innej firmy, jakie korzyści miała z podobnej zmiany i porównać ją do tej, jaką planujemy u nas. Można też sprawę przedstawić z drugiej strony: „nie zrealizowali podobnej zmiany i jakie z tego powodu ponieśli straty”. Czwartym czynnikiem jest przedstawienie potrzeby dokonania zmiany z szerszej perspektywy, wizualizując pracownikom, jakie dalekosiężne korzyści będzie miała z niej firma, a w konsekwencji wszyscy zatrudnieni.

Jeżeli taka strategia komunikowania się będzie stosowana, to z największym prawdopodobieństwem powinno się okazać, że zarówno kadra menedżerska, jak i pozostali pracownicy, będą zadowoleni ze zmiany albo przynajmniej przyjmą ją ze zrozumieniem.

– Istnieje więc pewien schemat zarządzania przepływem informacji w firmie. Czy to tylko te cztery punkty?

– Nie. Strategia zarządzania przepływem informacji jest znacznie szersza. Powinna obejmować indywidualnie każdego pracownika od momentu jego przyjęcia do pracy (tzw. onboarding – dosłownie – zaokrętownie, czy inaczej z języka angielskiego – induction). W trakcie tego procesu menedżerowie czy właściciele firmy powinni przedstawić nowemu pracownikowi – oprócz działów i ich pracowników oraz zależności między nimi – przede wszystkim cele firmy i strategię ich osiągnięcia, ale także kulturę organizacji i jej założenia. Należy nakreślić, czym różni się nasza organizacja od konkurentów? Dlaczego warto tutaj pracować?

Wiadomo jednak, jak najczęściej wygląda pierwszy dzień w pracy – „Tu jest twój komputer, tu biurko, a tam możesz sobie zaparzyć kawę. No to do roboty. Prawidłowo przeprowadzony onboarding jest załącznikiem planu zarządzania komunikacją w firmie. Plan ten powinien obejmować cały okres zatrudnienia pracownika, aż do samego końca. Jeżeli pracownik oznajmi, że odchodzi, trzeba przeprowadzić z nim tzw. exit interview – wywiad pożegnalny, czyli zwykłą rozmowę o tym dlaczego odchodzi. Jest to jedno z najcenniejszych źródeł informacji o własnej firmie, bo odchodzącemu pracownikowi już na niczym nie zależy, nie jest uwikłany w zależności służbowe, więc jest całkowicie szczery. Podstawowe pytania powinny brzmieć: Dlaczego odchodzisz? Co byś zmienił w naszej firmie? Czy twoim zdaniem osoby zatrudnione są odpowiednie do stanowisk, jakie zajmują? Jeżeli nie, to kogo innego z zespołu ty byś widział na tym stanowisku? Pytany, znając organizację od wewnątrz, zupełnie szczerze odpowie. Te odpowiedzi mogą być bardzo cenne dla firmy.

– Dziękuję za rozmowę.

Marek Loos

Niedowartościowana załoga może nawet najbardziej optymistyczną wiadomość odebrać negatywnie.



INFORMATYCZNE NARZĘDZIA DO ZARZĄDZANIA FLOTĄ I INFORMACJAMI LOGISTYCZNYMI W CZASIE RZECZYWISTYM

TRUCK4U I FLEETXPS

We współczesnym biznesie coraz częściej nie można obyć się bez wysokiej klasy aplikacji mobilnych, niezależnie od tego, czy przeznaczone są one dla stanowiska pracy w biurze, czy w kabinie kierowcy. Dzięki zastosowaniu najnowszych technologii, przewoźnicy drogowi i operatorzy logistyczni są w stanie przestrzegać obowiązujących przepisów i regulacji, prowadzić działalność w sposób zrównoważony i z wykorzystaniem integracji multimodalnej, a także znacząco zwiększyć wydajność.



Można to osiągnąć, podejmując działania w oparciu o dostarczane w czasie rzeczywistym informacje na temat pojazdów, kierowców i realizowanych zleceń. Umożliwia to firma Trimble Transport & Logistics za sprawą swoich nowych systemów informatycznych: Truck4U, który pozwala zarządzać flotą w czasie rzeczywistym oraz FleetXPS, dający dostęp do różnorodnych informacji logistycznych.

Truck4U – zarządzanie flotą w czasie rzeczywistym

FleetXPS to mobilne urządzenie pokładowe bez bezpośredniego kontaktu z pojazdem. FleetXPS służy przede wszystkim do kontaktowania się z kierowcą przy realizacji zadań logistycznych. Oferuje m.in.:

- | Bezprzewodową funkcję track & trace w czasie rzeczywistym
- | Manualną i automatyczną identyfikację kierowcy
- | Przesyłanie wiadomości i głosnomówiący zestaw telefoniczny (opcjonalnie)
- | Nawigację i (opcjonalnie) nawigację pojazdów ciężarowych
- | Rozliczanie czasu pracy
- | Dowody dostawy: zintegrowany skaner kodów kreskowych, zintegrowany aparat fotograficzny do dokumentowania między innymi uszkodzeń, skaner dokumentów (urządzenie zewnętrzne), możliwość składania podpisu
- | Wyświetlanie czasu jazdy
- | Wyświetlanie stylu jazdy
- | Monitoring danych z czujników.

FleetXPS App – „zbiornik” danych logistycznych

FleetXPS App to aplikacja na urządzenia z systemu Android, która umożliwia kontaktowanie się z kierowcą przy realizacji zadań logistycznych. Oferuje m.in.:

- | Bezprzewodową funkcję track & trace w czasie rzeczywistym (w ramach pakietu przesyłu danych klienta)
- | Manualną i automatyczną identyfikację kierowcy
- | Przesyłanie wiadomości i głosnomówiący zestaw telefoniczny (opcjonalnie)
- | Rozliczanie czasu pracy
- | Dowody dostawy: zintegrowany skaner kodów kreskowych, zintegrowany aparat fotograficzny do dokumentowania m.in. uszkodzeń, zintegrowany aparat do skanowania dokumentów, możliwość składania podpisu, wyświetlanie czasu jazdy, wyświetlanie stylu jazdy, monitoring danych z czujników (funkcjonalności te wymagają połączenia WiFi z bramą sieciową Truck4U).

Ze względu na łatwy dostęp i koszty zależne od użytkownika aplikacja FleetXPS jest szczególnie przydatna do zleceń realizowanych przez podwykonawców.

Wyjątkowość najnowszych rozwiązań firmy Trimble Transport & Logistics polega na tym, że obie platformy (Truck4U i FleetXPS) można zainstalować oddzielnie lub razem. Ponadto mogą być użytkowane w ramach jednej firmy lub we współpracy z innymi podmiotami. AC

Truck4U – zarządzanie flotą w czasie rzeczywistym, FleetXPS – dostęp do różnorodnych informacji logistycznych. Oba narzędzia IT od firmy Trimble Transport & Logistics.

MODUŁOWE I KOMPATYBILNE ROZWIĄZANIE



Michel Van Maercke
dyrektor generalny
w regionie EMEA
Trimble Transport & Logistics

– Dzięki Truck4U i FleetXPS możemy teraz zaoferować najnowocześniejsze modułowe i kompatybilne rozwiązanie, które firmy działające w branży transportowo-logistycznej mogą dostosować do własnych potrzeb.

FIRMA TRIMBLE TRANSPORT & LOGISTICS

Wiodący dostawca rozwiązań zarządzania transportem dla dowolnej wielkości przedsiębiorstw z sektora transportu i logistyki. Innowacyjne i przyjazne użytkownikowi rozwiązania składają się z komputerów pokładowych, usług bezprzewodowej komunikacji i opartych na technologii web aplikacji back-office, które są łatwo integrowane, aby tworzyć bezszwowy obieg informacji oraz transformować i optymalizować operacje. Dzięki modułowej i skalowalnej architekturze, rozwiązania Trimble Transport & Logistics mogą ewoluować wraz ze zmieniającymi się wymaganiami dowolnego biznesu. Siedziba główna mieści się w Belgii, a usługi oferowane są w całej Europie.

Więcej informacji na stronie: www.trimbletl.com

NAJWIĘKSZE GIEŁDY FRACHTÓW STAJĄ SIĘ WIELOFUNKCYJNYMI
NARZĘDZIAMI DLA PRZEWOŹNIKÓW

GIEŁDA PRZY PORANNEJ KAWIE

Jeszcze kilka lat temu internetowe giełdy transportowe służyły jedynie do kojarzenia załadowców oferujących towar do przewiezienia ze spedytorami lub firmami transportowymi, mającymi wolne przestrzenie ładunkowe. Jednak wraz z rozwojem Internetu, zmieniały się potrzeby firm z nich korzystających, a co za tym idzie, zmieniały się również funkcje giełd, które są dzisiaj wielofunkcyjnymi portalami, świadczącymi coraz szerszy zakres usług dla sektora transportowo-spedycyjno-logistycznego.

Dotyczy to oczywiście największych graczy na giełdowym rynku, którzy prześcigają się w pomysłach na zaspokojenie przeróżnych potrzeb przewoźników i spedytorów. Giełdy coraz mniej przypominają to, czym były jeszcze kilka lat temu. Dlatego zapytaliśmy przedstawicieli największych platform internetowych z tej branży, w jakim kierunku zmierza ich rozwój. Jak widzą swoją przyszłość? Oto opinie największych przedstawicieli tego rynku.

Trans: kierunek rozwoju – systemowość

Zdaniem przedstawicieli systemu Trans, bo tak obecnie nazywa się firma kiedyś nazywana giełdą Trans, liczba giełd frachtów w Polsce jest mniej więcej taka sama. Biorąc pod uwagę ograniczoną pojemność tego rynku, dalszy dynamiczny rozwój firm na nim operujących wymaga zmiany dotychczasowego myślenia o tym biznesie. Jednym z kierunków tego rozwoju jest systemowość, która dzięki stopniowemu poszerzaniu zakresu usług, zapewnia klientom dostęp do coraz większej liczby narzędzi, jednocześnie redukując ich cenę.

– Usługi, z których konsumenci korzystają na co dzień, coraz częściej łączone są w różnego rodzaju grupy czy pakiety. Daje to wymierną korzyść z kilku powodów. Po pierwsze, chcąc uzyskać dostęp do nowego narzędzia, nie trzeba

Giełdy ładunków prześcigają się w pomysłach na zaspokojenie przeróżnych potrzeb przewoźników i spedytorów, korzystających z nich np. przy porannej kawie.



szukać kolejnego dostawcy, co zapewnia komfort i oszczędność czasu. Po drugie, kompleksowość oferty pozwala na redukcję marż na jej poszczególnych elementach, w związku z czym klient może korzystać z nich po niższej cenie. Po trzecie zaś łatwiej jest zarządzać usługami, mając je w jednym, zintegrowanym systemie. Na innych rynkach, takich, jak choćby telekomunikacja, jest to trend z powodzeniem stosowany od wielu lat. Od pewnego czasu jest on również widoczny wśród platform frachtowych i na obecną chwilę rokowania dla niego są bardzo pozytywne – wyjaśnia Monika Stelmach, kierownik Zespołu ds. Komunikacji i Relacji Trans.eu.

Giełdy dostępne na polskim rynku funkcjonują dziś w zbliżonych modelach biznesowych i każda w jakimś stopniu dywersyfikuje oferowane usługi. Coraz częściej poza podstawowym zakresem działalności umożliwiają one np. windykację zaległych faktur, wsparcie w zakresie optymalizacji tras czy weryfikację wiarygodności nowych kontrahentów. To, co różni te podmioty między sobą, to specjalizacja, którą starają się osiągnąć poprzez rozwijanie określonej grupy usług. Dla jednych będzie to windykacja, dla innych telematyka. Użytkownik w większości przypadków jest w stanie określić, co jest priorytetem danej firmy i w których miejscach ma przewagę nad konkurencją.

– Platformy frachtowe w istotny sposób zmieniły sektor transportu, zwłaszcza w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Stały się one motorem napędowym TSL i mając tę świadomość, powinny rozwijać się tak, by przynieść możliwie najwięcej korzyści dla całej branży – dodaje Monika Stelmach.

TimoCom – multifunkcjonalne platformy

Dzisiaj giełdy transportowe stały się multifunkcyjnymi platformami. Spółka TimoCom dla przykładu wprowadziła w ciągu kilku ostatnich lat szereg dodatkowych rozwiązań, które były odpowiedzią na zmieniającą się rzeczywistość.

– Obecnie użytkownicy oprogramowania mogą nie tylko korzystać ze znanej od 17 lat, wiodącej na rynku, giełdy transportowej TC Truck&Cargo®, ale również z wielu innych narzędzi. Wśród nich znajdziemy m.in. platformę przetargową TC eBid®, która została stworzona specjalnie z myślą o długoterminowych kontraktach na przewóz towarów. Za jej pośrednictwem firmy produkcyjne, handlowe i spedycyjne ogłaszają przetargi online na transport ładunków w określonych terminach, na stałych trasach. Każdy z nich może dotrzeć do 33 tys. sprawdzonych usługodawców z całej Europy. Kolejnym innowacyjnym rozwiązaniem, proponowanym przez naszą firmę jest giełda powierzchni magazynowych, która stała się integralnym elementem giełdy transportowej. Dzięki niej przedsiębiorstwa mogą poszukiwać lub udostępniać wolne magazyny aż w 40 krajach – mówi Dariusz Korbut, dyrektor TimoCom na Polskę, kraje Bałtyckie i kraje WNP.

Jednak jednym z największych wydarzeń ostatnich miesięcy dla użytkowników TimoCom było uruchomienie interaktywnej mapy TC eMap®, która pozwala na monitorowanie w jednym miejscu pojazdów wyposażonych w różne systemy telematyczne. Program ułatwia pracę zarówno firmom załadowczym, jak i transportowym. Dzięki niemu przewoźnik może bowiem udostępnić swojemu zleceniodawcy tymczasowy widok na pozycję konkretnego pojazdu z jego towarem.

– Z rozwiązania tego korzyści czerpią obie strony. Nadawcy ładunków zyskują możliwość wygodnego śledzenia wielu transportów na jednej mapie. Tymczasem przewoźnicy zdobywają przewagę konkurencyjną, ponieważ pozwalając swoim partnerom na śledzenie powierzonych do przewozu towarów, budują zaufanie i realizują intratne zlecenia. TC eMap® znacznie zwiększył transparentność przewozów na europejskim rynku, a co za tym idzie, ich bezpieczeństwo – zapewnia Dariusz Korbut.

Wtransnet – przy porannej kawie

W ciągu ostatnich dwóch dekad giełdy ładunków stały się nieodzownym narzędziem pracy dla firm spedycyjnych i transportowych, ponieważ dzięki nim proces zlecenia ładunków i podejmowania transportu stał się bardziej efektywny. Jest wiele giełd dostępnych na rynku, niektóre z nich darmowe inne odpłatne. Jedne zachęcają bogatą szatą graficzną, ich aplikacje są coraz bardziej nowoczesne i po symbolicznym kliknięciu użytkownik rozmawia z pięcioma innymi użytkownikami, przeglądając jednocześnie oferty ładunków, śledząc na mapie swoje pojazdy i popijając ranną kawę.

– Giełda Wtransnet kładzie szczególny nacisk, na jakość i bezpieczeństwo. Wybraliśmy tę drogę już prawie 18 lat temu i nasza giełda dalej idzie w tym kierunku. Dzisiaj istotnym problemem są rodzaje się przy każdej rozmowie pytania: A jak u was wygląda weryfikacja firm? Jak sprawdzacie firmy? Co się dzieje, gdy ktoś mi nie zapłaci? Macie jakieś gwarancje? Czy przewoźnicy, którym giełda przekazuje mój ładunek, są zaufani? – wymienia Joanna Zielińska, Area Managerem Wtransnet. Jasno z tego wynika, że pomimo udoskonalenia technicznych samych aplikacji internetowych, firmy transportowe i spedycyjne od lat dręczą te same problemy. Dlatego Wtransnet rozwija narzędzia zapewniające bezpieczeństwo zawieranych transakcji poprzez giełdę dzięki między innymi weryfikacji Coface, referencji od przewoźników, oferując, jako jedyna giełda na rynku, możliwość ubezpieczania faktur za wykonany transport, białą listę (rzetelnych i terminowych płatników) czy listę firm usuniętych.

– Naszym zdaniem przyszłość giełd ładunków, a przynajmniej naszej giełdy na pewno, prowadzi w kierunku tworzenia coraz bardziej bezpie-

SZEREG NIEZALEŻNYCH USŁUG



Monika Stelmach
kierownik
Zespołu ds.
Komunikacji
i Relacji
Systemu Trans.eu

– Widząc znaczący wpływ giełd frachtowych na rozkwit całego rynku TSL, postanowiliśmy rozwijać naszą działalność na kilku frontach jednocześnie, dostosowując je do rzeczywistych potrzeb przewoźników, spedytatorów i załadowców. Wdrażając szereg niezależnych usług, chcemy stworzyć kompleksowy system, dzięki któremu użytkownik będzie mógł znaleźć u nas rozwiązanie wszystkich typowych problemów występujących na rynku transportowym, począwszy od weryfikowania bezpieczeństwa transakcji, poprzez zawarcie korzystnej polisy ubezpieczeniowej, a kończąc na windykowaniu zaległych płatności. Dodatkowo staramy się wspierać także sfery działalności, które nie są bezpośrednio związane z biznesem, a pozostają ważne dla społeczności transportowej. Przykładem jest choćby nasza fundacja na rzecz branży TSL, która działa głównie w zakresie poprawy zdrowia kierowców, ecodrivingu oraz edukacji młodzieży w ramach akademii Trans.Edu.

INTEGRACJA Z SYSTEMAMI TMS



Klaudiusz Boschon
International Key
Account Manager
CEE Giełda
Transportowa
Teleroute

– Nowy FreightCentral został zintegrowany z platformą logistyczną Transwide, co oznacza że klienci FreightCentral, mogą otrzymywać zamówienia bezpośrednio od spedytatorów platformy Transwide. FreightCentral w wersji mobilnej jest również dostępny dla użytkowników i-Phonów oraz smartfonów jako aplikacja wspierająca systemy operacyjne Android oraz Apple i-OS.

TERMIN GIEŁDA ŁADUNKÓW JUŻ DZISIAJ NIE PRZYSTAJE DO NAJWIĘKSZYCH TEGO TYPU PLATFORM INTERNETOWYCH.

BEZPIECZEŃSTWO
TO PODSTAWA

Dariusz Korbut
dyrektor
TimoCom
na Polskę, kraje
Bałtyckie i kraje
WNP

– Niezwykle ważnym obszarem dla dostawców platform zleceń transportowych jest bezpieczeństwo transakcji zawieranych za ich pośrednictwem. Użytkownicy oczekują bowiem nie tylko produktów, które skutecznie rozwiążą ich problemy ze znalezieniem ofert czy rzetelnych partnerów biznesowych, ale również takich, które pozwolą maksymalnie dbać o przewożone ładunki. Już teraz TimoCom chroni swoich użytkowników pakietem TimoCom Secure, który obejmuje między innymi dokładną weryfikację każdej firmy, wsparcie działu prawnego, klucz logowania TC Login czy też bieżące monitorowanie użytkowników. Zwiększanie bezpieczeństwa i transparentności w branży stało się kluczem do sukcesu. Kluczem, który pozwala zyskać zaufanie klientów.

SOLIDARNY TRANSPORT



Joanna Zielińska
Area Manager
Wtransnet

– Wtransnet nie tylko pracuje nad bezpieczeństwem i czuwa nad jego zachowaniem na giełdzie, ale także angażuje się w problemy sektora TSL. Utworzona w 2006 r. Fundacja Wtransnet zajmuje się pozyskiwaniem środków inwestycyjnych na projekty związane z wprowadzaniem innowacyjnych rozwiązań w sektorze transportu i logistyki. Organizuje sesje szkoleniowe, utworzyła projekt Solidarny Transport, współpracując z Bankiem Żywności, za co została nagrodzona tytułem Premi Cambra 2013 za Społeczną Odpowiedzialność Korporacyjną. Największym projektem Fundacji jest organizowanie imprezy o nazwie Wconnecta – międzynarodowego spotkania firm z sektora transportu i logistyki. Wconnecta jest esencją filozofii Wtransnet i jest to doskonała okazja na poznanie się i nawiązanie współpracy z europejskimi firmami, których rzetelność gwarantuje system QAP Wtransnet. Motyw przewodni działań zarówno Fundacji jak i samej giełdy: tworzenie bezpiecznego otoczenia, gdzie można nawiązać współpracę ze sprawdzonymi firmami.



Dzisiaj giełdy ładunków są wielofunkcyjnymi portalami, dostępnymi na mobilnych nośnikach informacji, świadczącymi coraz szerszy zakres usług dla sektora transportowo-spedycyjno-logistycznego.

nego otoczenia. Jest to droga, którą wybrało też już wiele kluczowych firm europejskich. Poza zlecaniem ładunków poprzez giełdy, stawiają one na tworzenie swoich wewnętrznych systemów. I takie rozwiązanie oferuje im Wtransnet poprzez produkt Cargo Plus – prywatną giełdę, która automatycznie proponuje najlepszych przewoźników na każdy ładunek w oparciu o zgromadzoną w systemie informację – mówi Joanna Zielińska.

Teleroute – giełda w chmurze

Grupa Wolters Kluwer Transport Services (WKTS), w skład której wchodzi Europejska Giełda Transportowa Teleroute wraz ze swoimi siostrzanymi giełdami BursaTransport, Nolis oraz 123cargo, staje się globalnym dostawcą rozwiązań oraz aplikacji internetowych dla całej branży TSL, oferując swoje usługi jako model SaaS – Software as a Service, czyli „z chmury”.

– WKTS wprowadza w Polsce oraz innych krajach europejskich swoją najnowszą, webową aplikację FreightCentral, służącą do zarządzania zamówieniami oraz zleceniami transportowymi ze zintegrowanym dostępem do giełd transportowych. Narzędzie to zostało zaprojektowane specjalnie dla małych i średnich firm transportowych. FreightCentral jako mobilne rozwiązanie pozwalające na tworzenie zleceń transportowych, aktywne śledzenie ich realizacji, tworzenie CMR, kodów kreskowych, list przewozowych, zarządzanie, raportowanie zdarzeniami oraz wystawianie faktur za zlecenia transportowe. Dodatkowo możliwe jest zarządzanie klientami, przewoźnikami, kierowcami oraz flotą, co oznacza większą wydajność, optymalizację pracy oraz oszczędność czasu, który można poświęcić swojej firmie i nowym klientom – zapewnia Klaudiusz Boschon, International Key Account Manager CEE WKTS.

Kolejnym zjawiskiem, które da się zaobserwować zarówno w Polsce jak i na rynkach europejskich jest integracja systemowa giełd transportowych z producentami systemów informatycznych klasy TMS – Transport Management System. Giełda Transportowa Teleroute wspólnie z firmą interLAN – producentem systemów informatycznych dla branży TSL – rozpoczęły współpracę bazującą na integracji systemowej. Jest to pierwsza na polskim rynku integracja pomiędzy dostawcą oprogramowania do zarządzania transportem a giełdą ładunków.

Obecnie WKTS realizuje podobne projekty integracji z czołowymi producentami systemów informatycznych TMS w Niemczech, Belgii, Holandii oraz Francji. Celem tego typu integracji giełdy transportowej Teleroute oraz systemów informatycznych do zarządzania transportem jest usprawnienie oraz zautomatyzowanie przepływu informacji pomiędzy systemami. Redukcja czasu związanego z kilkukrotnym wprowadzaniem tych samych danych, podniesienie jakości obsługi klientów, optymalizacja, wzrost wydajności i organizacji pracy w działach spedycji i transportu to, zdaniem przedstawicieli WKTS, podstawowe korzyści wynikające z integracji.

Termin giełdy ładunków już dzisiaj nie przystaje do największych tego typu platform internetowych. Są one wielofunkcyjnymi narzędziami dla przewoźników. Integrują się one z systemami telematycznymi, dzięki czemu ułatwiają śledzenie ładunków w czasie rzeczywistym. Integrują się też z produktami dostawców systemów klasy TMS. Łączą siły z załadowcami. Organizują prywatne „giełdy w giełdach”. Trudno z tych wielu kierunków rozwoju wypośrodkować dokąd wszystkie one zmierzają. Jedno jest pewne – cały czas poszerzają swoją ofertę usług dla przewoźników.

Marek Loos



GIEŁDA ŁADUNKÓW

GIEŁDA ŁADUNKÓW Z
GWARANCJĄ PŁATNOŚCI
ON LINE



- ✓ 9488 zweryfikowanych firm
- ✓ Ubezpieczenie płatności faktur on line
- ✓ Biała Lista firm płacących w krótszych terminach
- ✓ Bezpłatna informacja na temat firm zrzeszonych
- ✓ ...Odkryj nasze zalety!

Podpisałem umowę długoterminową z jedną z firm, czego nie osiągnąłbym na Giełdzie Ładunków.

Zanim podejmę ładunek, kontaktuję się z Wtransnet i bezpłatnie otrzymuję informacje o firmach zrzeszonych.

Ubezpieczam on line faktury za transport ładunków podjętych z giełdy.

Mogę wybrać firmy, które płacą wcześniej, korzystając z Białej Listy.

Mój business assistant pomaga mi w odnalezieniu interesujących mnie kontaktów.



Zapytaj o demonstrację systemu
www.wtransnet.com
T. 48 223 98 26 83

CASE STUDY – OPTYMALIZACJA PRZEWOZÓW, KTÓRYCH ELEMENTEM JEST PRZEPRAWA PROMOWA KALKULACJA - OREŹEM W KONKUROWANIU

Nasz klient zaangażował się w budowę obiektu przemysłowego w Szwecji. W ramach kontraktu miał, między innymi, przygotować w Polsce silosy stalowe (o wymiarach do transportu: 2,90 m szer. x 2,90 m wys. x 14,90 m dł., i wadze 7 t) oraz dostarczyć i zamontować je na terenie obiektu. Zaproszono nas do złożenia oferty na przewóz 96 takich silosów. Zgodnie z przyjętym harmonogramem cała operacja miała zająć około 8-9 tygodni roboczych: w lutym, marcu i kwietniu 2013.

Autor artykułu – **Krzysztof Witos** – jest praktykiem z doświadczeniem w sektorze TSL i handlu zagranicznego. Zajmuje się między innymi organizacją i optymalizacją wykorzystania zasobów w przedsiębiorstwach i łańcuchach dostawczych.

Ładunek, ze względu na rozmiary, kwalifikował się jako, używając obiegowego sformułowania, „mały ponadgabaryt” i był przygotowany w sposób umożliwiający jego posadowienie na platformie. Wymiary wykluczały możliwości wykonania przewozu klasyczną, nawet częściowo zdemontowaną, naczepą. To z kolei praktycznie wykluczało możliwości starania się o ładunki powrotne, o co zresztą ze Szwecji do Polski i tak nie bywa łatwo. Postawiono wymóg załadunku i rozładunku przy świetle dziennym, co, zważając na porę roku i położenie miejsca przeznaczenia (bardzo krótki dzień), determinowało konieczność podstawienia aut do tych czynności w pierwszej połowie dnia. Wspólnie z klientem założyliśmy, że operacja załadunku czy rozładunku jednego auta nie powinna trwać więcej niż godzinę: to założenie potwierdziło się w praktyce.

Trasa z promem

Trasa miała wyglądać następująco: z okolic Kro-

śna, wokół Warszawy do Płońska (jeszcze nie było możliwości skorzystania w pełni z autostrady A1), dalej krajową „siódemką” do Gdyni – ok. 800 km. Z Gdyni ok. 12 godzin promem do szwedzkiej Karlskrony, skąd ostatni etap, około 100 km do miejsca przeznaczenia – w mieście Kalmar. Z powrotem, w odwrotnej kolejności, razem do przejechania około 1,8 tys. km i dwukrotne promowanie na trasie Gdynia-Karlskrona.

Zważając na porę roku i przejezdność dróg, stosując się do zasad pracy kierowców, jeden pełny cykl przewozowy pojazdu, z jednoosobową obsadą, jawił nam się następująco:

1 Dzień pierwszy (np. poniedziałek rano), po pauzie, załadunek w Krośnie i wyjazd w kierunku Warszawy. Około godz. 21.00 – koniec dnia pracy i na wysokości Mławy, początek pauzy dobowej. „Wykręcenie” pełnej pauzy pozwoliłoby kontynuować jazdę w drugim dniu od godz. 8.00. Przy odrobinie szczęścia moglibyśmy być w Gdyni przed 12.00. Poranny prom do Karlskrony odpływał o 9.00. Skrócenie pauzy nie dawało szansy dojazdu na to odejście. Pozostawało zabrać się promem wieczornym.

2 Trzeciego dnia rano ładunek dociera do Karlskrony i do południa znalazłby się na miejscu rozładunku. Tego samego dnia wieczorem pusty pojazd zabrałby się promem z Karlskrony do Gdyni. Kierowca mieściłby się w ramach dobowego czasu pracy.

3 Czwartego dnia rano znalazłby się w Gdyni i ruszając od razu w kierunku południowym, zatrzymałby się na pauzie w okolicach Starachowic – zakładaliśmy, że o godzinie 21.00.

4 Piątego dnia, po dojeździe do Krosna, załadowaniu, ruszyłby w drogę na północ i około 17.00, prawdopodobnie znów na wysokości Starachowic, zatrzymałby się na pauzie tygodniową.

Uznaliśmy, że na podstawie tak skomponowanego scenariusza, uwzględniając rezerwę na nieoczekiwane wydarzenia, jak załamania pogody (co faktycznie miało miejsce), możemy bezpiecznie podjąć się wykonanie zadania w ciągu 8 tygodni, z wykorzystaniem 12 ciągników z naczepami, z których każdy wykona jedną trasę okrężną w tygodniu.

Każdy z ciągników pokonałby w trakcie realizacji projektu ok. 14,4 tys. km, powiększone o „dołot” na pierwszy załadunek i powrót do bazy po zakoń-

Ciągnik z naczepą zachowuje swą „produktywność” przemieszczając się „o własnych siłach” po drogach. Na promie „produktywność” zachowuje jedynie załadowana naczepa.



OFERTA PIERWSZA - DROŻSZA										
					PROM	PALIWO	OPLATY DROGOWE	CIĄGNIKI	NACZEPY	KIEROWCY
		RAZEM	EUR	10 880	4 860	2 400	120	1 500	500	1 500
DOSTAW ŁĄCZNIE	96		EUR	261 120	116 640	57 600	2 880	36 000	12 000	36 000
DOSTAW/MIESIĄC/ ZESTAW	4		EUR	2 720	1 215	600	30	375	125	375
PRZEBIEG ŁĄCZNIE KM	1800			172 800				7 200	NA CIĄGNIK KM / MIEŚ.	
LICZBA MIESIĘCY	2									
ZASOBY MATERIALNE I OSOBOWE								12	12	12
OFERTA			EUR	2 990	287 040					
MARŻA			EUR	270	25 920	1 080	NA CIĄGNIK KM / MIEŚ.			
MARŻA %				9,93%						

OFERTA DRUGA - ZOPTYMALIZOWANA										
					PROM	PALIWO	OPLATY DROGOWE	CIĄGNIKI	NACZEPY	KIEROWCY
		RAZEM	EUR	10 880	4 860	2 400	120	1 500	500	1 500
DOSTAW ŁĄCZNIE	96		EUR	261 120	116 640	57 600	2 880	36 000	12 000	36 000
DOSTAW/MIESIĄC/ ZESTAW	4		EUR	2 720	1 215	600	30	375	125	375
PRZEBIEG ŁĄCZNIE KM	1800			172 800				7 200	NA CIĄGNIK KM / MIEŚ.	
LICZBA MIESIĘCY	2									
ZASOBY MATERIALNE I OSOBOWE								12	12	12
KONTROFERTA			EUR	2 590	248 640					
MARŻA			EUR	-130	-12 480	-520	NA CIĄGNIK / MIEŚ.			
MARŻA %				-4,78%						

czeniu projektu: dodatkowo ok. 800 km. Przejechanie średnio miesięcznie ok. 7,5 tys. km należy uznać za rezultat słaby dla przewozów „general cargo”, choć w przypadku „ponadgabarytów” można nań spojrzeć łaskawszym okiem. W ogóle, co do spojrzenia, w trakcie dalszych prac nad projektem udało nam się wyjść poza standardowe, również dla nas, widzenie sposobu przygotowania i realizacji przewozu. Miało nas to, wspólnie z klientem, doprowadzić do korzystnego i zadowalającego obie strony wyniku przedsięwzięcia.

Kalkulacja kosztów zlecenia

Staraliśmy się możliwie dokładnie określić koszty wykorzystania poszczególnych zasobów: sprzętu, personelu, materiałów (paliwo), usług zewnętrznych (promy, opłaty drogowe). Dane odzwierciedlały koszty konkretnych desygnowanych do projektu pojazdów, kierowców oraz przepraw promowych określonych z dokładnością do dnia tygodnia i pory dnia.

Ważąc z jednej strony obawy o dodatkowe koszty, których nie uwzględniliśmy wprost w kalkulacji, a z drugiej – nadzieje, że rezerwy w niej, z ostrożności zawarte, będą wystarczające na pokrycie tych kosztów, przedstawiliśmy ofertę klientowi: 2990 euro za pojedynczy transport. Cena zawierała naszą 10-procentową marżę.

Konfrontacja z rzeczywistością

O ile merytoryczna zawartość naszej propozycji, warunki współpracy, zabezpieczenia odnośnie terminowości i jakości realizacji zleceń nie budziły obaw klienta, o tyle cena, zdaniem naszego partnera, nie pozwalała mu jej zaakceptować. Liczyliśmy się wprawdzie z ewentualnością potrzeby jej niewielkiej korekty, natomiast poziom, któ-

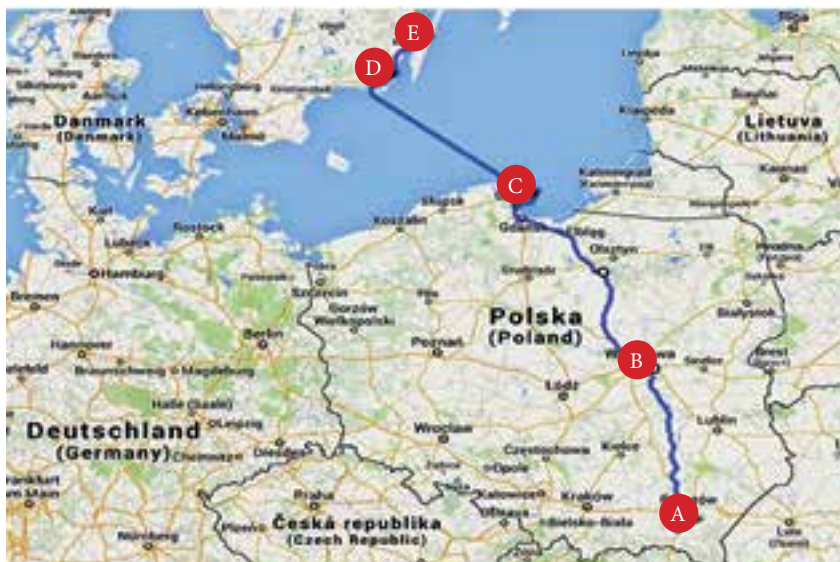
ry nam wyznaczył klient: 2590 euro, stawiał pod znakiem zapytania nasz udział w całym przedsięwzięciu. Przy takiej cenie, dla przyjętego modelu, wynik z projektu był ujemny.

Oferta odrzucona ze względu na cenę? Jakby się chwile zastanowić, to ze składanych przez nas ofert, większość jest odrzucana ... właśnie z powodu ceny. To doświadczenie wspólne dla znakomitej większości oferentów transportowych.

Jeśli wszyscy oferenci dopasowali się do wymagań klienta, to wygrywa oferta najtańsza. I nie ma się co nabywcy dziwić, że kierując się swoim interesem, tak jak ten interes najlepiej rozumie, dokonuje racjonalnego wyboru. Robimy to samo, będąc na jego miejscu.

Mieliśmy trzy wyjścia:

- 1 Zaakceptować cenę klienta i realizować projekt tak jak zakładaliśmy, licząc, że w kalkulacji pomyliliśmy się „in plus”, że tu i ówdzie coś „obeźniemy” (sobie i naszym ludziom ...) i może się „jakoś transakcja zamknie” – nie jest to podejście odosobnione
- 2 Zrezygnować z udziału w grze i szukać nowych projektów. Uznać swoją porażkę w tym konkretnym przypadku, jednocześnie pocieszając się, że dobrze się stało, bo przecież ponieśliśmy stratę, choć „tak się trudno rozstać”.
- 3 Na chłodno, nie szukając winnych „spisku przeciw nam”, spróbować od nowa zaprojektować tak proces przewozu, aby przy ograniczeniach przychodowych, zachować dla nas sens. Z jednej strony nie było żadnej gwarancji, że nasze poszukiwania skończą się sukcesem, choć z drugiej, mieliśmy już konkretną cenę akceptowaną przez klienta: niewiadoma stała się wiadoma. Do kolejnej kalkulacji przyjęliśmy cenę 2580 euro.



- A – Rzeszów
- B – Warszawa
- C – Gdynia
- D – Karlskrona
- E – Kalmar

Nowy, – mniej kosztowny, scenariusz

Wróciliśmy do liczenia kosztów i analizy ich źródeł. Zmienne, tak jak paliwo, opłaty drogowe, będące funkcją przejechaną drogą, musiały pozostać bez zmian. Po przeanalizowaniu cen promów, okazało się, że poranne odejścia z Gdyni są tańsze – pierwszy mały sukces i „punkt zahaczenia”.

Żeby skorzystać z porannych wypłynięć albo należało poczekać prawie dobę w Gdyni – rozciągając cykl w czasie (dłuższy czas realizacji projektu, jeszcze niższe przebiegi miesięczne, wyższy udział kosztów stałych), albo zamiast „kręcić pauzę” po drodze, wymienić kierowcę i zdążyć na poranne wypłynięcie. Wiązało się to z kosztami dodatkowego kierowcy. Pytanie, jak to wpłynie na naszą efektywność?

Rozważania nad efektywnością albo inaczej, produktywnością zasobów, okazały się kluczem do znalezienia rozwiązania. W związku z ograniczeniami czasu jazdy, przy jednym kierowcy, ciągnik z naczepą „pracuje” tyle, co kierowca. Przy dwóch kierowcach (wymiana), produktywność zestawu wzrastała – z pewnym uproszczeniem – dwukrotnie.

Ciągnik z naczepą zachowuje swą „produktywność”, przemieszczając się „o własnych siłach” po drogach. Na promie „produktywność” zachowuje jedynie załadowana naczepa. Wniosek – na prom ładujemy samą naczepę. Sprawdziliśmy, mamy niższe koszty promowania i „uwalniamy” ciągnik, który zamiast bezproduktywnie (i kosztownie) płynąć promem, może dociągać kolejną naczepę pod załadunek.

W Karlskronie inny ciągnik odbiera naczepę z portu, dostarcza z ładunkiem na miejsce przeznaczenia, a po rozładunku, pustą, odstawia z powrotem do portu. Ze względu na długość trasy: port – miejsce przeznaczenia – port, jeden kierowca jest w stanie wykonać takie dwa cykle w ciągu dnia pracy: oba rozładunki przy świetle dziennym. Dwa ciągniki z kierowcami przez 2 miesiące miały wykonywać tylko taką pracę.

Pusta naczepa nie jest „produktywna”, tym niemniej trzeba ją promować i zaciągnąć po kolejny załadunek. Ładując jedną na drugą (za zgodą i przy udziale naszego klienta i w uzgodnieniu z liniami promowymi), wracalibyśmy „za pół stawki”. Tak, krok po kroku, analizowane były wszystkie elementy układanki.

Pozostało wszystko zebrać i zsynchronizować, w oparciu o „punkty zwrotne”: Krosno, Kalmar, Karlskronę, Gdynię i Warszawę – miejsce wymiany kierowców. Zasoby dedykowane do projektu: 8 ciągników, z czego 6 miało jeździć tylko po Polsce, 12 naczep, 14 kierowców, z czego dwóch na stałe w Szwecji. Dwa kompletne zestawy z kierowcami mieliśmy promować raz na początku i drugi raz, na końcu projektu.

Przedstawiliśmy klientowi schemat realizacji zadania i uzgodniliśmy nowy harmonogram, przy spełnieniu podanych przez niego kryteriów budżetowych, co do kosztów transportu. Zaproponowane przez nas skrócenie czasu dostaw z 8 do 7 tygodni, zostało chętnie zaakceptowane. Mamy prawo przypuszczać, że skrócenie cyklu tej części inwestycji o ok. 10 proc. mogło mieć wpływ na obniżenie poziomu kosztów całkowitych przedsięwzięcia.

Mózg w służbie człowieka

W toku realizacji projektu nie ustrzegliśmy się niezaplanowanych wydarzeń. Tym niemniej przyjęty schemat działania, dobra komunikacja i współpraca ze wszystkimi uczestnikami procesu, pozwoliły nam wykonać zadanie, zgodnie z przyjętymi założeniami, ku pełnej satysfakcji klienta i, co podkreślamy, wszystkich zaangażowanych w projekt podmiotów. A nasz własny wynik był istotnie lepszy od tego, jaki mieliśmy nadzieję zrealizować po sporządzeniu pierwszej kalkulacji.

Konkurencja motorem postępu

Przedstawiony powyżej przypadek jest autentyczny. Zaprezentowane liczby są wprawdzie nieco zmodyfikowane w stosunku do rzeczywistych, ale autentyczne są: geografia przewozu, scenariusz i dane odnośnie zaangażowania zasobów. Autentyczna jest wysokość faktycznie zrealizowanej marży. Projekt, w stosunku do którego na początku mieliśmy dużo wątpliwości, zakończył się sukcesem, a jego źródłem było trochę „mniej standardowe” podejście do wykorzystania własnych zasobów, świadomość zróżnicowania ich „produktywności” i wzajemnego oddziaływanie na siebie, przy zmianie proporcji ich zaangażowania w projekcie.

W konkurencyjnym środowisku i nie zawsze pełnym wyrozumiałości otoczeniu, nasz „warsztat” operacyjny zależy w największym stopniu od nas samych. Konkurencja nie ma nań wpływu, jest za to źródłem bodźców, skłaniających nas do poszukiwania nowych rozwiązań. Jeśli, co naturalne, najchętniej byśmy się konkurencji pozbyli, to uważam, że za te bodźce powinniśmy być jej wdzięczni. Umiarkowanie wdzięczni.

Krzysztof Witos

A man in a white shirt and tie is relaxing on a beach chair. His feet are in a white woven basket in the foreground. The background is a blurred beach scene with sand and trees.

Transport
manager

życzę miłych wakacji

Nieważne gdzie...
Ważne żebyś czytał.

Skorzystaj z wakacyjnej promocji prenumeraty: www.transport-manager.pl

AX4 OPEN – Do „IT” Yourself

Spółka AXIT wprowadza AX4 OPEN – oprogramowanie nowej generacji oparte na technologii chmury obliczeniowej do samodzielnego konfigurowania systemów logistycznych przez firmy.

AX4 Open to innowacyjne rozwiązanie informatyczne międzynarodowej firmy AXIT – do samodzielnego kształtowania systemów logistycznych na platformie AX4, dostosowanych do specyficznych potrzeb firm. Umożliwia firmom konfigurowanie i zarządzanie złożonymi procesami on-line w czasie rzeczywistym. To autorskie rozwiązanie firmy AXIT dalece wykracza poza standardy



informatyczne i daje możliwość firmom, samodzielnego kształtowania procesów SCM w zarządzaniu łańcuchem dostaw. Zamiast korzystania z drogich dostawców systemów do opracowywania rozwiązań informatycznych, działy IT firm mogą samodzielnie (Do „IT” Yourself), z dowolnego miejsca na Ziemi programować potrzebne aplikacje na bazie gotowych modułów AX4 Open. WG

GEFCO Chiny łączy koleją Azję z Europą

GEFCO Chiny rozwija swoją ofertę transportu multimodalnego i wprowadza nową usługę transportu kolejowego typu door-to-door między Azją a Europą. Rozwiązanie to pozwala wykorzystać rozległą chińską sieć kolejową do przewożenia towarów do kilkunastu krajów w Azji i Europie, w szczególności do Kazachstanu, Rosji, na Białoruś, do Uzbekistanu czy nawet do Niemiec i na Węgry. Dzięki temu lokalni i międzynarodowi klienci GEFCO skorzystają z redukcji kosztów o 90 proc. w porównaniu do transportu lotniczego, a nowy typ przepływu pozwoli na znaczną obniżkę emisji dwutlenku węgla.

- Coraz więcej chińskich przedsiębiorstw pragnie podbijać rynki zagraniczne, a priorytetem dla GEFCO w Chinach jest towarzyszenie lokalnym



klientom w ekspansji międzynarodowej – podkreśla Andrea Ambrogio, dyrektor generalny GEFCO Chiny. - Nowa usługa multimodalna znakomicie wpisuje się w ten trend i przyczyni się do ożywienia wymiany transgranicznej pomiędzy Chinami, Rosją, Azją Środkową i Europą. JK

DB Schenker Logistics nagrodzony za CSR

W ostatnim czasie DB Schenker Logistics został wyróżniony aż dwiema nagrodami za odpowiedzialny biznes. Pierwsza to Złoty Listek CSR tygodnika „Polityka”.

Na podstawie badania 123 firm z grupy największych przedsiębiorstw w Polsce i czternastu finalistów z różnych branż – to właśnie DB Schenker Logistics wypadło najlepiej. Firma zajęła również pierwsze miejsce w tegorocznym Rankingu Odpowiedzialnych Firm, przygotowanym przez Dziennik Gazetę Prawną. Twórcy oceniali m. in. odpowiedzialne

przywództwo i zarządzanie, relacje z interesariuszami i innowacyjność społeczną. W głosowaniu DB Schenker Logistics otrzymał aż 98-proc. poparcie. MS



Dachser w Finlandii

1 czerwca 2014 r. Dachser wszedł na fińskirynek z nową spółką Dachser Finland Oy. Nowa lokalizacja Dachser w Vantaa (obok Helsinek) codziennie realizuje połączenia z europejską siecią lądową. Poprzez wykorzystanie rozwiązań eurohubów (zlokalizowanych w innych częściach Europy) przesyłki są konsolidowane, a łańcuch dostaw znacząco zoptymalizowany. Również w transporcie do Finlandii Dachser Finland Oy zajmuje się spedycją lotniczą i morską.

Jak mówi Michael Schilling, szef transportu drogowego Dachser, systemy informatyczne, jednolite standardy wydajności i jakości, stałe ramy czasowe oraz rozbudowana sieć oddziałów w całej Europie – to główne korzyści płynące z połączenia z siecią Dachser.

Firma ta, z siedzibą w Kempten w Niemczech oferuje kompleksową logistykę transportu, magazynowania oraz usługi dodane dla klientów w różnych obszarach biznesowych. DP

10 lat współpracy TNT Express i Eurogen

TNT Express i Eurogen obchodzą 10-lecie współpracy. Ten dostawca końskiego nasienia wymaga wysoce specjalistycznej obsługi: transportów w stanie schłodzenia lub zamrożenia.



Firma zlokalizowana jest w Dolnej Normandii: regionie, który słynie z doskonałych ras koni. Intensywna obsługa transportowa ma miejsce od marca do sierpnia, kiedy przypada sezon rozpłodowy tych zwierząt. By zagwarantować odpowiednie warunki termiczne i zabezpieczyć próbki, wykorzystuje się specjalne opakowania chłodzące, torby izolacyjne oraz opakowania z ciekłym azotem. W 2013 r. TNT obsłużyło 3,7 tys. przesyłek Eurogen we Francji. W 2014 r. widać tendencję wzrostową. NA

SPECJALIZACJE LOGISTYCZNE – WYMAGAJĄCA BRANŻA FARMACEUTYCZNA

PRECYZJA W KAŻDYM CALU

Branża farmaceutyczna coraz chętniej korzysta z usług wyspecjalizowanych operatorów logistycznych. Rozwój rynku farmaceutycznego i ciągły wzrost ilości obsługiwanych na nim ładunków sprawiają, że na mapie Polski przybywa obiektów magazynowych zajmujących się obsługą właśnie tego sektora.

Polska nie od dziś pełni na mapie operatorów logistycznych ważne miejsce. Atrakcyjne położenie na mapie Europy sprzyja lokalizowaniu u nas inwestycji magazynowych – zarówno realizujących zaopatrzenie i dystrybucję o zasięgu krajowym, jak i będących punktem obsługi wielu rynków jednocześnie. Tendencja powierzania obsługi logistycznej firmom zewnętrznym widoczna jest także w branży farmaceutycznej.

Wraz z ciągłym rozwojem tego typu korzystanie z usług wyspecjalizowanych podwykonawców logistycznych staje się jego naturalnym

elementem. Swoją ofertę dla branży mają także wybrani operatorzy, ci którzy zdecydowali się budować swoje kompetencje właśnie w tym obszarze. Branża nie od dziś uchodzi za wymagającą, a konieczność spełnienia wymagań prawnych zmusza do posiadania odpowiednich zasobów – infrastruktury czy wiedzy. Operatorzy chętnie korzystają tu z know-how pozyskanego także na innych rynkach.

Rynek farmaceutyczny rośnie

Ile wart jest dzisiaj polski rynek farmaceutyczny? Eksperci PharmaExpert szacują, że statystyczna polska apteka może się pochwalić obrotem na poziomie 171 tys. zł. W kwietniu 2014 r. dało to łączną wartość sprzedaży na aptecznym rynku farmaceutycznym na poziomie 2,35 mld zł. Ile wart jest rocznie ten rynek?

– Aktualna prognoza na rok 2014 zakłada, iż wartość całego rynku na koniec roku wyniesie 28,2 mld zł, tj. będzie od 1 do 3 proc. większa niż w 2013 r. Natomiast wartość refundacji wzrośnie o 2-4 proc., czyli na koniec 2014 r. wyniesie 7,3 mld zł – mówi Piotr Kula, prezes spółki PharmaExpert. – Wysoka i stale rosnąca wartość rynku dodatkowo zwiększa zainteresowanie nim ze strony firm logistycznych. Rynek farmaceutyczny zmieniał się w ostatnich latach i zmienia się dalej. Jego mocna konsolidacja wynika m.in. z rozwoju, ale także z podnoszenia standardów.

Wyższe standardy to konieczność posiadania mocniejszych podstaw, by zagwarantować ich obsługę i realizację. Wyraźnie widać tu na przykład eliminowanie pośredników. Coraz częściej procesy realizowane są w modelu DTP – direct to pharmacy, co oznacza skracanie łańcuchów dostaw i obniżenie kosztów obsługi logistycznej. Wymaga to jednak odpowiedniej sieci po stronie zajmujących się obsługą logistyczną.

BEZPIECZEŃSTWO I JAKOŚĆ



Andrzej
Megger
Business
Development
Manager

Pharma&Healthcare Kuehne + Nagel – Czynnikiem sukcesu przy usługach logistycznych dla branży farmaceutycznej jest zapewnienie bezpieczeństwa w kwestii odpowiednich warunków temperaturowych przy transporcie i przechowywaniu produktów. Wymagania klientów farmaceutycznych są wysokie, zarówno w zakresie bezpieczeństwa jak i jakości proponowanych usług. Wynika to z faktu, że mamy do czynienia ze specjalnym towarem, którego jakość przekłada się na bezpieczeństwo terapii i zdrowie pacjenta. Klienci oczekują bezpiecznego i przebiegającego bez zakłóceń zarządzania całym łańcuchem dostaw w warunkach kontrolowanych – od momentu odebrania towaru do dostarczenia go do finalnego miejsca dostawy.



Polski rynek farmaceutyczny rozwija się dynamicznie, a wraz z nim rośnie pole do popisu dla operatorów z tą specjalnością.



Tendencja powierzenia obsługi logistycznej firmom zewnętrznym widoczna jest także w branży farmaceutycznej.

Operator czyli partner

Wysokie wymagania branży farmaceutycznej sprawia, że niezbędna jest ścisła współpraca pomiędzy podmiotami wspólnie realizującymi zadania dystrybucyjne: operatorem logistycznym i jego klientem. Operator obsługujący tę branżę musi być gotowy do pełnienia roli partnera producenta w jego dystrybucji.

– Wiązać się to może nie tylko z bieżącym wsparciem organizacyjnym czy zarządczym, ale także z elastycznym podejściem do komunikowanych (i nie komunikowanych) mu przyszłych potrzeb klienta oraz zapewnieniu merytorycznego wsparcia już na etapie wypracowywania koncepcji. Specjalizujemy się w świadczeniu usług dla firm wymagających, dla których złożoność procesu, wymagania prawne lub korporacyjne oraz oczekiwana jakość ustawione są na wysokim poziomie. Obsługa wymagających klientów daje nam olbrzymią satysfakcję, wpływa korzystnie na nasz rozwój, czyniąc nas ekspertami w branżach, które obsługujemy – mówi Zbigniew Gawęda, Business Development Manager FIEGE.

Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions uważa, że najważniejszymi wyzwaniem stojącymi przed operatorem logistycznym są: stały nadzór nad egzekwowaniem procedur narzucanych przez organy państwowe oraz wymagania klientów.

– Zatrudnieni przez nas farmaceuci nie tylko stale monitorują procesy magazynowe, weryfikują obowiązujące, często zmieniające się, przepisy, ale przede wszystkim eliminują potencjalne ryzyka w łańcuchu dostaw. Tego typu zadania wymagają ścisłej współpracy z działami jakości naszych Klientów oraz niebywałej dyscypliny. Tylko w ten sposób jesteśmy w stanie zapewnić wysokie parametry jakościowe w ujęciu logistycznym, ale również i przede wszystkim z zakresu bezpieczeństwa tak wrażliwych produktów – komentuje Maciej Walenda.

Logistyka zależy od produktu... i środka transportu

Jak zapewnia Andrzej Megger, Business Development Manager Pharma&Healthcare Kuehne + Nagel, spółka ta, w zależności od kategorii produktu, jego wrażliwości na temperaturę i pożądaną formę transportu, posiada specjalne opakowania do transportu produktów farmaceutycznych w zgodności ze wszystkimi regulacjami mającymi zastosowanie w transporcie tej kategorii produktów i uwzględniające koszty w transporcie drogą lotniczą, morską i lądową.

– Dla produktów przewożonych transportem lotniczym został utworzony innowacyjny produkt lotniczy o nazwie Pharma Chain. Ma on zastosowanie w towarach drobnicowych (także w transporcie drogowym) o ściśle określonych warunkach temperatury otoczenia, dla ładunków farmaceutycznych włącznie z aktywnymi i pasywnymi rozwiązaniami pakowania tych towarów oraz monitorowania temperatury. W zakresie rozwiązań dedykowanych dla produktów farmaceutycznych przewożonych drogą morską, Kuehne + Nagel również opracowało specjalne rozwiązania dla tej branży. Korzysta tylko

NA MAPIE POLSKI PRZYBYWA OBIEKTÓW MAGAZYNOWYCH WYSPECJALIZOWANYCH W OBSŁUDZE SEKTORA FARMACEUTYCZNEGO.

i wyłącznie z wykwalifikowanych dostawców posiadających specjalną wiedzę i kontenery typu reefer oraz odpowiednie wcześniej zabukowane miejsca na statkach. Na każdym etapie procesu transportu dostarcza system, który śledzi warunki temperaturowe i wilgotnościowe towarów – tłumaczy Andrzej Megger. Również transport drogowy jest możliwy w warunkach kontrolowanych: specjalnie wyposażone środki transportu mogą zapewnić warunki temperaturowe w zakresie od -30°C do $+30^{\circ}\text{C}$. To pozwala na przewożenie krytycznych produktów farmaceutycznych w specjalnych warunkach temperaturowych. Przez podział towarów w tym samym czasie mogą być ładowane i przewożone w różnych warunkach temperaturowych.

– Nasi kierowcy są przeszkoleni, mają odpowiednią wiedzę i wiele lat doświadczenia – dodaje Andrzej Megger.

Dlaczego właśnie „farmacja”?

Co decyduje o tym, że operatorzy logistyczni skupiają swoją aktywność właśnie w sektorze farmaceutycznym?

– Decyzja o rozwoju działalności w sektorze farmaceutycznym była naturalną kontynuacją naszego wieloletniego doświadczenia w tej branży. Na rynku polskim sektor ten obsługujemy już od 1995 r. i nasi klienci doceniają fakt, iż jesteśmy w stanie rekomendować wiele sprawdzonych rozwiązań, które wspomagają oraz zabezpieczają proces obsługi – mówi Maciej Walenda, prezes DSV Solutions.

Perspektywy rozwoju branży są praktycznie nieograniczone, ponieważ zaufanie do operatorów logistycznych w branży farmaceutycznej systematycznie rośnie. Wysoka jakość usług oraz szereg rozwiązań,

z których mogą korzystać klienci, poprzez synergię z innymi projektami powoduje, że firmy farmaceutyczne coraz chętniej korzystają z zewnętrznej obsługi logistycznej swoich produktów.

– Jako przykład możemy wskazać choćby konsolidację dostaw, możliwość pełnego śledzenia towarów, czy też elastyczność farmaceutycznych składów konsygnacyjnych. Jest to niezwykle komfortowa sytuacja dla klienta, ponieważ pozwala mu ponosić wyłącznie koszty faktycznie zajmowanego miejsca w magazynie. Pamiętajmy również, że sektor ten to również obsługa urządzeń medycznych, a także logistyka szpitali, która w Polsce nie jest jeszcze popularna, ale z całą pewnością rozwinie się w niedługim czasie – podsumowuje Maciej Walenda.

– Obsługując firmy z branży farmaceutycznej, trzeba nieustannie śledzić rynek i inwestować w najnowsze technologie, które pozwolą na optymalizację łańcucha dostaw i zapewnią pełną kontrolę warunków temperaturowych i wilgotnościowych przewożonych towarów – mówi Andrzej Megger.

W najbliższych latach planujemy dalszy rozwój w tym sektorze rynku. Mając solidny багаż doświadczeń i rozwiązań, świadcząc usługi o uznanej, wysokiej jakości i posiadając bardzo pozytywne opinie od licznych firm z nami współpracujących, liczymy na dalsze sukcesy – mówi Zbigniew Gawęda.

Polski rynek farmaceutyczny rośnie. Producenci bardziej przychylnym okiem zaczynają patrzeć na usługodawców logistycznych wyspecjalizowanych w jego obsłudze, widząc w nich wysoko wykwalifikowanego partnera, dającego wsparcie w realizacji długookresowych celów na poziomie globalnym, regionalnym jak i lokalnym.

dr Marcin Jurczak

PEŁNA CIĄGŁOŚĆ TEMPERATUROWA



Maciej Walenda
prezes zarządu
DSV Solutions

– Obsługa logistyczna branży farmaceutycznej nakłada na operatora bardzo złożony zestaw wymagań. Ich spełnienie jest zaledwie wstępem do realizacji obsługi tak wymagającego sektora, jakim jest farmacja. Musimy pamiętać, że skala spoczywającej na operatorze odpowiedzialności, jest nieproporcjonalnie wyższa niż w jakiegokolwiek innej branży. Nie tylko bowiem odpowiadamy za wizerunek klienta, poprawność i terminowość realizacji dostaw, ale również za spełnienie szeregu krytycznych warunków dotyczących procesu logistycznego. Ich spełnienie gwarantuje zaś zachowanie odpowiednich parametrów dla produktów farmaceutycznych. Dodatkowo każdy z procesów jest nadzorowany przez odpowiednie organy państwowe, co wymusza określony sposób postępowania. Pamiętajmy, że np. spełnienie warunków przechowywania to tylko jeden z wielu podstawowych wymogów. Istotne jest np. zachowanie pełnej ciągłości temperaturowej i brak radykalnych, choćby krótkotrwałych, wahań temperatury. W przypadku leków, często minimalna rozbieżność może wpłynąć na strukturę substancji chemicznej i wykluczyć produkt z dalszego użycia.

KOMPETENTNA KADRA



Zbigniew
Gawęda
Business
Development
Manager
FIEGE

– Logistyka produktów leczniczych należy do najtrudniejszych i najbardziej wymagających. Profesjonalna obsługa pełniona przez operatora logistycznego to przede wszystkim zapewnienie zgodności procesów i systemów z przepisami prawa farmaceutycznego, Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej, a także specyficznych wymogów klienta, związanych ze rodzajem przechowywanych produktów leczniczych. By móc sprostać tym wymogom, konieczne jest zapewnienie niezawodnej, doświadczonej, wykwalifikowanej i kompetentnej kadry do obsługi tych procesów.

Branża farmaceutyczna nie od dziś uchodzi za wymagającą, a konieczność spełnienia wymagań prawnych zmusza do posiadania odpowiednich zasobów – infrastruktury czy wiedzy.



ZADANIEM REGAŁÓW AUTOMATYCZNYCH JEST ZWIĘKSZENIE PRZEPUSTOWOŚCI I ŁADOWNOŚCI MAGAZYNU



Projektowanie regałów zmierza do maksymalizacji wykorzystania objętości magazynów i łatwości dotarcia do konkretnych egzemplarzy składowanych towarów.

REGAŁOWA AUTOMATYKA

Olbryzie koszty miejsca, ograniczona przestrzeń, a przy tym mnogość asortymentowa to spore wyzwania dla konstruktorów regałów magazynowych. Tradycyjne rozwiązania nie zawsze wystarczają, coraz częściej odpowiednią przepustowość obiektów i właściwą rotację towarów mogą zapewnić jedynie systemy automatyczne.

Magazyny automatyczne (m.in. Amsort, Cassioli, ISL, Kasto, Kardex-Remstar, Modula, Logzact, Remmert, Schaefer, Wandalex) z jednej strony gwarantują należyta dostępność produktów przy oszczędności powierzchni (optymalne wykorzystanie dostępnej przestrzeni, a także wysokości obiektu), z drugiej pozwalają oszczędzać czas (łatwe wyszukiwanie towarów, które dostarczane są szybko, wprost do rąk pracownika). W wielu branżach szczególnie istotne jest to, że regały automatyczne stanowią zabezpieczenie przed dostępem niepowołanych osób do produktów, a także chronią przed środowiskiem zewnętrznym (temperatura, światło, wilgoć).

Vertimag czyli... winda

Regał windy pionowy Vertimag to produkt Promagu. Towary składowane są na specjalnych tacach

rozieszczonych w dwóch rzędach regałów (wypożyczonych w miejsca odkładcze), pomiędzy którymi porusza się winda (ruch w kierunku: góra-dół) umożliwiający transport tac pomiędzy miejscem składowania w regale, a oknem obsługowym (konsultacyjnym). Regał sprawdza się w przypadku, gdy składowane towary znacznie różnią się od siebie wagą oraz wymiarami (wysokością, długością, szerokością). Tace rozmieszczane są w obu rzędach regałów w taki sposób, by maksymalnie wykorzystać pojemność (wysokość) regału windy (system dokonuje – na wejściu – pomiaru wysokości towaru znajdującego się na tacy i wyszukuje najbardziej odpowiednie miejsce do składowania tacy). Dostęp do składowanych przedmiotów jest zarówno szybki (zastosowane urządzenie windy jest bardzo wydajne), ergonomiczny (zasada „towar do operatora”), jak i bezpieczny (fotokomórki dbają o bezpieczeństwo operatora).

System uwierzytelniania i kontroli dostępu do zgromadzonych w regale zasobów dba o bezpieczeństwo składowanych w nim towarów. Istnieje także możliwość zaprogramowania dostępu tylko do poszczególnych półek. Obsługa odbywa się przy pomocy panela dotykowego lub monitora LCD z klawiaturą. Zastosowane w regale oprogramowanie umożliwia bieżącą kontrolę stanów magazynowych (praca na buforach bezpieczeństwa). Istnieje możliwość ustawienia minimalnego poziomu dla poszczególnych zapasów, poniżej którego aktywowany jest system automatycznych powiadomień przypominających o konieczności uzupełnienia.

Gdy w grę wchodzi... drobne

Automatyzację procesów magazynowych wyrażnie widać w realizacji magazynu dla Bury Technologies, znanego producenta elektronicznych elementów wyposażenia wnętrza samochodów (m.in. zestawy głośnomówiące, uchwyty trzymania telefonów, systemy ewidencji przebiegu pojazdów). Zdecydowano się tam na zastosowanie technologii Lean-Lift (dostosowuje odległości pomiędzy półkami do wysokości przechowywanych towarów, nie „marnując” dostępnego miejsca na puste przestrzenie). Regał bazuje na ruchomym podajniku, którego zadaniem jest pobieranie lub umieszczanie ruchomych półek z towarami w docelowych lokalizacjach składowania wewnątrz regału. Półki mogą być umieszczane na przedniej i tylnej ścianie regału w rozmieszczonych co parę centymetrów prowadnicach. Na poziomie operatora znajduje się okno dostępowe, w którym zlokalizowany jest zespół fotokomórek. Żądany towar wraz z daną półką jest umieszczany w oknie dostępowym, skąd operator może go wygodnie odebrać. Elementami nowego systemu są: sekcja składowania laminatów i szpul – wydzielony magazyn elementów elektronicznych o podwyższonych standardach ochrony, w tym elektrostatycznej; regały na komponenty do produkcji (ponad 6 m, przystosowane do współpracy z zewnętrznym oprogramowaniem). Jest również regał Lean-Lift dedykowany do składowania narzędzi, nie podlegający reżimom ochrony antyelektrostatycznej. Dwadzieścia regałów automatycznych Lean-Lift trafiło też do centrum dystrybucyjnego Multipart. Mierzą 12 m, a służą do składowania drobnych elementów. Regały pogrupowano w taki sposób, aby powstało sześć odrębnych stref. Każda strefa posiada sterowany komputerowo system przenośników. Integracja całego systemu z oprogramowaniem zewnętrznym (ERP) pozwala nadzorować funkcje pobierania, dodawania i wymiany towarów w regałach, umożliwia wydawanie poleceń systemowi przenośników, jak również sprawowanie kontroli nad przepływem towarów między poszczególnymi strefami. Każdy regał Lean-Lift jest wyposażony we własną drukarkę etykiet, którymi oznakowane są towary pobierane z regału, posiadając m.in. informację o kliencie czy numerze zlecenia.

WYSTARCZAJĄCĄ PRZEPUSTOWOŚĆ OBIEKTÓW I WŁAŚCIWĄ ROTACJĘ TOWARÓW MOGĄ ZAPEWNIĆ JEDYNI SYSTEMY REGAŁÓW AUTOMATYCZNYCH.

A może karuzela?

Ciekawym rozwiązaniem są też przemysłowe regały karuzelowe Hanel Rotomat. Pozwalają na przyspieszenie kompletacji, większą elastyczność, redukcję kosztów. Znajdują zastosowanie w magazynach, w działalności produkcyjnej, w utrzymaniu ruchu, dystrybucji, kompletacji (branże: motoryzacyjna, narzędziowa, chemiczna, kosmetyczna, elektroniczna). Zasada działania polega na pionowym ruchu półek po spłaszczonej elipsie. Przez cały czas utrzymywane jest pionowe ułożenie półek na wzór gondoli. Nie ma ustalonego kierunku ruchu półek, zależy on od tego, czy dana półka, zjeżdżając w górę lub w dół, ma bliżej do operatora. Pozwala to na skrócenie czasu dostępu do produktów.

Każda pojedyncza półka regału obrotowego Rotomat jest projektowana zgodnie z rodzajem towarów, jakie będzie przechowywać. Jest to rozwiązanie do składowania towarów o standardowych wymiarach lub drobnych elementów w pojemnikach i magazynowanych luzem takich jak narzędzia, części zamienne, elektronika, drobne komponenty, matryce. Oszczędność powierzchni sięga 80 proc. Towar może być wyszukany przy pomocy klawiatury według: nazwy, numeru, cechy itp, lub czytnika kodów kreskowych. Oprogramowanie umożliwia: identyfikację osób w celu wydania właściwego towaru, kontrolę stanów, w tym stanów minimalnych, zarządzanie zamówieniami do dostawców, wyszukiwanie zamienników, planowanie przeglądów okresowych, integrację regału z zewnętrznymi systemami informatycznymi.

Rozmiar ma znaczenie

W przedsiębiorstwach produkcyjnych, ale też w magazynach, rośnie zapotrzebowanie na systemy magazynowe pozwalające w sposób efektywny przechowywać na małej powierzchni niewielkie ilości materiałów. Wśród nowości jest Basic Tower prezentowana przez firmę Remmert. W systemie tym można na niewielkiej powierzchni zasadniczej składować do 99 t blach i elementów płaskich. Atutem jest wielkość jednostek ładunkowych. W przeciwieństwie do zwykłych rozwiązań, w Basic Tower można składować palety o powierzchni ładunkowej 3,2 x 1,7 m lub w większym systemie palety o wymiarach 4,2 x 2,2 m.

Wieżę magazynową można dostosować do istniejących warunków. Wysokość poziomów składowania można regulować w zakresie od 90 mm (to standardowa wysokość palety) do 270 mm, w zależności od rodzaju materiałów, które mają być na nich przechowywane. Dzięki dużej gęstości składowania Basic Tower umożliwia zaoszczędzenie do 70 proc. miejsca w porównaniu z konwencjonalnym sposobem magazynowania na podłodze. System może obejmować od 14 do 33

DOBRA RADA JEST BEZCENNA



Matthias Remmert
dyrektor zarządzający
Friedrich Remmert GmbH

- Projektując Basic Tower, przede wszystkim zastanawialiśmy się nad korzyściami dla klienta i z tego względu stworzyliśmy wieżę przyjazną dla użytkownika. System można obsługiwać intuicyjnie, za pośrednictwem ekranu dotykowego. Niepotrzebne są skomplikowane i długie szkolenia wdrażające dla pracowników. Poza tym system magazynowy stworzono zgodnie z zasadą „plug and run”, co oznacza, że po krótkim montażu można natychmiast rozpocząć użytkowanie. Klient może także samodzielnie, szybko i łatwo zmontować lub rozmontować wieżę w ciągu jednego dnia. Jedynie końcowa kontrola i rozruch muszą zostać przeprowadzone przez naszych specjalistów. Zależało nam też na tym, by zapewnić krótki czas dostawy. Czasem nagle pojawiają się magazynowe „wąskie gardła” i wtedy dosłownie sprawdza się powiedzenie, iż dobra rada jest bezcenna.



W wielu branżach szczególnie istotne jest to, że regały automatyczne stanowią zabezpieczenie przed niepożądanym dostępem osób postronnych do produktów.

WMS SPINA MAGAZYN



Piotr Kulesz
Sales Manager
PSI Polska

- Z roku na rok w magazynach różnych branż pojawia się coraz więcej automatyki. Automatyzacji sprzyja także budowa kolejnych, większych magazynów czy obiektów logistycznych o mocniej rozbudowanych procesach. Im bardziej skomplikowane procesy, im większa liczba towarów, produktów czy realizowanych usług dodatkowych, tym więcej uwagi poświęca się sprawnej realizacji przepływów. Jednym ze sposobów zapewnienia efektywnej pracy magazynu, niezależnie od jego wielkości i sposobu realizacji zadań logistycznych, jest wyposażenie go w system zarządzania. Systemy WMS są dziś standardem nie tylko ze względu na możliwość efektywnego gospodarowania zapasami w magazynie, ale także z racji możliwości obsługi różnych urządzeń szeroko rozumianej automatyki. To one decydują o możliwości połączenia wszystkich elementów w całość, a w praktyce – o sprawnym realizowaniu procesów. Dzięki systemom informatycznym możliwe jest maksymalne wykorzystanie wydajności automatyki. Dobry system WMS spina w całość wszystkie elementy magazynu... i doskonale uzasadnia inwestycję w automatykę.

poziomów, a na każdym można składować do 3 t blach. Podstawienie materiału odbywa się szybko i sprawnie dzięki zintegrowanemu urządzeniu wyciągającemu. Do pobierania elementów płaskich z palet można także zastosować chwytak próżniowy. Taki element zapobiega powstawaniu kosztownych uszkodzeń składowanego materiału.

Automatyczne wieże

Automatyzację procesów magazynowych widać m.in. w Gedia Poland, firmie z branży motoryzacyjnej. Produkuje stalowe części karoserii samochodowych i spawane podzespoły dla przemysłu motoryzacyjnego. Zdecydowano się na zastosowanie systemu MonoTower firmy Baumalog. System spełnia dwie funkcje: składowanie materiałów oraz przemieszczanie ich wraz z półkami pomiędzy kolumną składowania a miejscem odbioru. Regał ma wysokość 11,6 m, ruch półek odbywa się przy pomocy windy poruszającej się we frontowej kolumnie składowania. Ze względu na różnorodność materiałów umieszczanych na półkach regał wyposażono w system pomiaru wysokości. Rozwiązanie to sprawia, że półki nie mają stałych lokalizacji, a ich położenie wewnątrz regału zależy od wysokości artykułów na nich składowanych oraz częstotliwości ich pobierania. Regał wyposażono w 26 półek o wymiarach 6,0 x 0,85 m. Na każdej z nich można składować artykuły o łącznej masie 450 kg. Regał wraz z powierzchnią operacyjną zajmuje 16,5 m kw, podczas gdy jego powierzchnia składowania wynosi maks. 132 m kw.

MonoTower nadaje się też do składowania elementów dłużycowych (pręty, profile, rury, itd.) oraz arkuszy (blach, płyt, laminatów, itd.), palet i wielu innych artykułów o dużych masach i wymiarach. Rozwiązanie takie zastosowano też w firmie Bumar, a składa się z jednej kolumny składowania oraz jednej kolumny transportowej, w której porusza się ekstraktor (ruchoma platforma). Ekstraktor porusza się od frontu w kierunku pionowym. Regał wyposażono w szesnaście półek o wymiarach 4 x 1 m, zapewniających składowanie na każdej z nich dwóch arkuszy blach o wymiarach 2 m x 1 m oraz wysokości maksymalnej 190 mm. Zadaniem ekstraktora jest przemieszczanie półek

ze stacji załadunkowej oraz transport półek z kolumny składowania do stacji załadunkowej. System sterujący umożliwia transport półek wg numerów lub przez wskazanie poszukiwanego artykułu, z wykorzystaniem jego indeksu lub nazwy. Ponadto zapewnia łatwą i szybką wymianę danych pomiędzy bazą regału a informatycznym systemem magazynowym (WMS). Regał można stosunkowo łatwo rozbudować o kolejny moduł i powstanie regał windowy w wersji Twin Tower, ze zwiększoną powierzchnią składowania. Dzięki temu, że regał jest umiejscowiony pod suwnicą, można z niej korzystać przy obsłudze (załadunek, wyładunek oraz bezpośrednie przenoszenie płyt aluminiowych do maszyn tnących).

Orbiter dla masówki

Wśród rozwiązań automatycznych jest też Schäfer Orbiter, którego głównymi częściami składowymi są: urządzenie robocze (satelita) oraz stacja dokująca. Sami konstruktorzy podkreślają, że Orbiter jest rozwiązaniem sprawdzającym się głównie w takich magazynach, w których składowane są produkty masowe, a zatem takie, gdzie nie jest wymagana selektywność (np. magazyny buforowe w strefach wysyłki). Orbiter automatycznie wykonuje wskazane przez operatora polecenie, a następnie, po zakończonym procesie, powraca do stacji dokującej.

Poszczególne funkcje, np. wkładanie do kanału, wyjmowanie z kanału, inwentaryzacja oraz moduł organizacji palet są uruchamiane za pomocą jednego przycisku na pilocie. W stacji dokującej Orbiter zostaje doładowany przed kolejną operacją. Konstrukcja urządzenia, ze sprężynowymi kołami po bokach, jak również z zaawansowaną technologią czujników, zapewnia odpowiednie ustawienie palet oraz kontrolę odległości między nimi. Orbiter to w istocie „wózek” poruszający się na ośmiu kołach (wykonane z tworzywa vulcollan), z paletą, potrafiący poruszać się z prędkością 1 m/s. i zdolny do przenoszenia nawet 1,5-tonowych ładunków. Stację zaopatrzonego w czujnik identyfikacji przeszkody; specjalne bariery bezpieczeństwa; migające światło ostrzegawcze, jak również w informację o stanie urządzenia oraz wyłącznik bezpieczeństwa. Specjalna szyna zabezpieczająca chroni regał przed ewentualną kolizją z wózkiem. Elementem urządzenia jest też pilot, umożliwiający zdalne sterowanie. Regał może mieć nawet 40 m długości.

Prace projektowe i wdrożeniowe producentów regałów magazynowych zmierzają w kilku kierunkach. Po pierwsze, poszukują oni możliwości optymalizacji wykorzystania kubatury magazynów, co pozwala na składowanie większej objętości, ilości lub masy towarów na tej samej przestrzeni. Z drugiej strony celem inżynierów jest ułatwienie w tej rosnącej masie produktów trafienia do konkretnych egzemplarzy, które są akurat potrzebne. Te dwa trendy stanowią nie lada wyzwanie dla biur projektowych.

Michał Jurczak

NAVITRANS - BĄDŹ ZAWSZE NA BIEŻĄCO WYNAJMIJ OPROGRAMOWANIE

Rozwiązanie NaviTrans pozwala przejąć pełną kontrolę nad całym procesem biznesowym firmy z sektora TSL.



Autor artykułu
Tomasz Tubielewicz
jest prezesem zarządu spółki Bank
Serwis zajmującej się wdrożeniami
systemów informatycznych dla
operatorów logistycznych.



Umiejętność wprowadzania innowacji i szybka adaptacja do zmian często decydują o konkurencyjności firm i ich przyszłych sukcesach.

Coraz więcej firm zmierza w stronę integracji i kompleksowości – i to nie z powodu mody. Dzieje się tak, ponieważ jest to o wiele bardziej korzystne, zarówno od strony funkcjonalnej, jak i finansowej.

Świadomość nie zawsze przekłada się na zakup

Wzrost świadomości przedsiębiorców, a co za tym idzie, znacznie zwiększone zainteresowanie dostępnymi na rynku rozwiązaniami informatycznymi, w dalszym ciągu nie oznacza inwestycji. Mimo iż, systemy ERP to podstawa skutecznego zarządzania nowoczesnym przedsiębiorstwem, to w dalszym ciągu dla wielu firm – szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw – koszt początkowy inwestycji jest barierą nie do przejścia.

Z głową w chmurach

Alternatywą dla nich może być tzw. „oprogramowanie w chmurze”, czyli takie, które jest oferowane w formie usługi dostępnej dla klienta przez Internet. Takim rozwiązaniem jest NaviTrans, który pomaga ograniczać koszty związane z inwestycją początkową, umożliwiając jednocześnie sprawne zarządzanie firmą. Stanowi solidne rozwiązanie stworzone w oparciu o system Microsoft Dynamics NAV. Decydując się na ten model współpracy,

przedsiębiorstwa nie muszą inwestować znacznych środków w zakup licencji ani martwić się o infrastrukturę informatyczną. W wyjątkowo krótkim czasie uzyskują za pośrednictwem łącz internetowych dostęp do w pełni skonfigurowanego środowiska pracy. Rozliczenia odbywają się w systemie miesięcznych opłat abonamentowych. Oprogramowanie, za które płaci się jedynie niewielki abonament, to dla wielu przedsiębiorstw szansa na skorzystanie z najnowocześniejszych technologii, obniżenie kosztów i uelastycznienie działań.

Wynajem – czy to się opłaca?

Oprogramowanie w formie usługi to z całą pewnością kierunek rozwojowy, który przynosi firmom wymierne korzyści. Zwalnia z konieczności zakupu i utrzymywania kosztownych serwerów. Nie wymaga serwisowania i licencji na dostępne w usłudze oprogramowanie. Dostęp on-line do danych pozwala zachować użytkownikom kontrolę nad biznesem, gdziekolwiek się znajdują. W opłatę za dostęp do aplikacji wliczane są jej aktualizacje, dlatego przedsiębiorstwa nie muszą się martwić, że skraca się cykl życia wynajmowanego systemu. Wydatki ponoszone na wynajem systemu stanowią koszty bieżącej działalności firmy i są w całości uwzględniane przy ustalaniu bieżącego wyniku finansowego.

Nowy wymiar biznesu

Przyszłość systemów informatycznych zmierza nieuchronnie w kierunku chmury. Systemy i aplikacje udostępniane przez Internet, dzięki dużej swobodzie i większej mobilności, zdobywają coraz większą popularność. Dostęp do systemu z każdego urządzenia mającego przeglądarkę internetową i z dowolnego miejsca wprowadza Twój biznes w nowy wymiar i stwarza nieograniczone możliwości rozwoju.

J. Robinson kiedyś powiedział, że „Wczorajsze dane na temat oczekiwań i doświadczeń klientów to jedynie historia. Dzisiejsze wiadomości na temat oczekiwań i doświadczeń klientów to jutrzejsze zyski”. Rozwój technologiczny dokonuje się bardzo szybko. Dzisiejsze oprogramowanie przestanie być innowacyjne, zanim się obejrzymy. Nie pozwólmy aby przestarzałe systemy spowalniały bądź całkowicie hamowały dalszy rozwój naszej firmy. Korzystając z usługi, jaką jest wynajem systemu, przedsiębiorstwa otrzymują narzędzie, dzięki któremu są w stanie na bieżąco spełniać potrzeby obecnych i potencjalnych klientów. Przejście do cyfrowego i zautomatyzowanego świata pozwala na znaczącą oszczędność czasu i kosztów. Rozwiązanie takie jak NaviTrans pozwala przejąć pełną kontrolę nad całym procesem biznesowym oraz jego poszczególnymi operacjami, a co ważniejsze, również nad przychodami i kosztami tych działań. Nabycie i umiejętne stosowanie tej technologii jest nie tylko szansą na zwiększenie wydajności, obniżenie kosztów czy wzrost przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, ale również swoistą inwestycją w budowanie relacji z klientami oraz całym otoczeniem biznesowym.

Tomasz Tubielewicz

ZLECENIODAWCA TRANSPORTOWY – HENRY KRUSE POLSKA –
DOSTAWCA CZYSTOŚCI

NIE TYLKO W MIESIĘCZNYCH SZCZYTACH

Spółka Henry Kruse Polska (HKP) jest jednym z największych w Polsce dystrybutorów profesjonalnych środków do utrzymania czystości i higieny, głównie dla firm sprzątających, hoteli, szpitali. Dostarczanie tych środków do odbiorców odbywa się na trzy sposoby: własną flotą pojazdów oraz za pośrednictwem dwóch operatorów logistycznych (Grupa Raben i DB Schenker) i zewnętrznych firm transportowych. Każda z tych trzech grup wykonuje inne zadania. Zawsze można wystartować do rywalizacji o wykonywanie usług transportowo-logistycznych dla HKP.

Własna flota „dostawcy czystości” liczy 56 pojazdów, a w rejonach, na które firma podzieliła Polskę, usługi transportowe świadczy dla niej dodatkowo 9 firm transportowych. Towary są dostarczane w dni powszednie (od poniedziałku do piątku). Jeżeli zapotrzebowanie na środki czystości jest wyjątkowo duże, może okazać się, że trzeba je przewozić również w sobotę.

– Firma posiada obecnie 3 magazyny. Centralny mieści się w Bielanach Wrocławskich, a pozostałe w Krakowie i – niedawno ponownie otwarte – w Markach koło Warszawy. Dwa ostatnie obiekty ciągle znajdują się na etapie rozbudowy. W firmie trwa proces rejonizacji. Magazyn centralny obsługuje rejony zachodnie i północne kraju. Natomiast magazyn krakowski zaopa-

truje Małopolskę, Podkarpacie, Lubelszczyznę wraz z Kielecczyną Rzeszów, Kielce i Lublin, a z Marek obsługujemy Podlasie, Mazury, Trójmiasto i stolicę. Za łańcuch dostaw firmy odpowiada Maciej Kucharski, kierownik logistyki w spółce Henry Kruse Polska.

Miesięczna sezonowość

Zadaniem zewnętrznych przewoźników drogowych jest dostarczanie produktów oferowanych przez HKP do ostatecznych odbiorców w rejonach docelowych, ale praca dla nich jest tylko w okresach, w których z obsługą zamówień nie radzą sobie etatowi kierowcy przedsiębiorstwa. W szczytach sprzedażowych są poszukiwani drobni przewoźnicy lokalni. Z reguły posiadają kilka samochodów dystrybucyjnych lub dostaw-

Łańcuch dostaw firmy Henry Kruse Polska obsługuje własna flota pojazdów, dwóch operatorów logistycznych (Grupa Raben i DB Schenker) oraz zewnętrzne firmy transportowe.



czych. Poza tym zewnętrzni przewoźnicy drogowi są potrzebni spółce Henry Kruse Polska w sytuacjach awaryjnych, których nie brakuje, np. pracownik poszedł na urlop lub zachorował i trzeba go zastąpić.

– Jeżeli w rejonie Warszawy mam 8 kierowców, każdy z nich ma 26 dni urlopu w roku, to po zsumowaniu robi się grubo ponad pół roku pracy dla zewnętrznej firmy na naszą rzecz. Poza tym nasza praca ma charakter sezonowy w cyklach miesięcznych. Najwięcej pracy przewozowej jest w pierwszej połowie każdego miesiąca. Tak mamy podpisywane umowy z odbiorcami, przede wszystkim z tymi, którzy swoje usługi sprzątające świadczą w centrach handlowych, biurowych i w szpitalach. Tam dostawy są, jak na nasze możliwości, duże, czyli od kilku do kilkunastu palet. Na początku miesiąca zaopatrują się w środki czystości na cały miesiąc. Wówczas potrzebni są do pomocy zewnętrzni przewoźnicy – wyjaśnia Maciej Kucharski.

Jednak gros przewozów jest wykonywanych flotą własnych pojazdów, ze względu na specyfikę dostaw. Każdy pojazd musi mieć winę samowyladowczą, a kierowca musi wносить towar i liczyć, czy odpowiednia jego ilość została przywieziona. Bywa, że trzeba na klienta poczekać i wykonać szereg innych zadań zmierzających do dostarczenia przesyłki do ostatecznego odbiorcy. Takich jak awizacja telefoniczna przed dostawą, pozostawienie towaru w innym miejscu bądź pod innym adresem uzgodnionym pomiędzy klientem a działem obsługi Henry Kruse Polska.

– Zwykła spedycja nie podejmuje się wnoszenia towaru lub dostarczania produktów na godziny, albo oczekiwania na klienta, czy pomocy w polczeniu towaru. To odróżnia nas od typowych dostaw, realizowanych przez klasyczne firmy spedycyjne – zapewnia Maciej Kucharski.

Dwóch operatorów

Operator logistyczny w łańcuchu dostaw firmy Henry Kruse Polska jest ogniwem pośrednim między magazynem centralnym w Bielanach oraz w Krakowie i Warszawie, a kierowcami „rozrzuconymi” po tzw. rejonach docelowych firmy. Rolą operatorów logistycznych jest dostarczanie towarów z magazynów do owych rejonów docelowych, a także dostarczaniu towaru do klienta końcowego, do którego nie opłaca się dostarczać towaru za pośrednictwem kierowców firmowych oraz przewoźników zewnętrznych. Chodzi o dostawy do centrów handlowych, do których dostawy odbywają się według kolejki i czas oczekiwania do zdania towaru jest niejednokrotnie wydłużony do kilku godzin. Rejon docelowy to fizycznie terminal jednego z dwóch operatorów logistycznych, pracujących dla HKP, skąd kierowcy, zatrudnieni w tej firmie lub zewnętrzni przewoźnicy, odbierają towar i dostarczają go bezpośrednio do finalnych klientów. W praktyce operatorzy logistyczni obsługują samochodowe połączenia liniowe między trzema głównymi magazynami, a tymi rejonami, które znajdują się w: Szczecinie, Zielonej Górze, Wrocławiu, Poznaniu, Bydgoszczy, Trójmieście, Warszawie, Olsztynie, Białymstoku, Lublinie, Kielcach, Rzeszowie, Krakowie, Katowicach i Łodzi.

– W tych rejonach pracują nasi kierowcy, którym firmy logistyczne dostarczają produkty zamówione przez naszych klientów. Oni są ostatnim ogniwem łańcucha dostaw, dostarczając środki czystości bezpośrednio do odbiorców. Inną rolę operatorów logistycznych pracujących dla nas jest dostarczanie naszych produktów do ostatecznych odbiorców w przypadku bardzo dużych dostaw, z którymi nie jesteśmy w stanie sobie poradzić my lub pracujący dla nas, zewnętrzni przewoźnicy w rejonach – wyjaśnia Maciej Kucharski.

HENRY KRUSE POLSKA – CHARAKTERYSTYKA

Na polskim rynku spółka Henry Kruse istnieje od 1993r. Jest subdilerem środków czystości i higieny różnych marek, jak: Ecolab, SCA, Mecs, Doktor Schnell, czy Tana. Jej siedziba główna znajduje się w Niemczech. Henry Kruse Polska jest firmą o zasięgu ogólnopolskim. Zajmuje się dostarczaniem środków czystości i higieny. Jej polska centrala wraz z magazynem centralnym znajduje się w Bielanach Wrocławskich. Ma swój oddział także w Krakowie. Jej asortyment obejmuje ponad 10 tys. produktów, pochodzących od producentów krajowych i zagranicznych. Współpracuje z największymi światowymi koncernami oraz lokalnymi producentami środków czystości i higieny. Stałe kontakty z producentami oraz aktywne uczestnictwo w targach, sympozjach, szkoleniach są gwarancją dostępności wszystkich nowości pojawiających się na rynku. Na terenie Polski na rzecz firmy pracuje ponad 40 przedstawicieli handlowych. Z magazynu centralnego towar dostarczany jest do każdego miejsca Polski.



HENRY KRUSE POLSKA – PARAMETRY	
liczba własnych pojazdów ciężarowych	56 (11- 6 tonowych + 45 do 3,5t)
liczba zewnętrznych pojazdów ciężarowych	15
dmc pojazdów ciężarowych	Od 3,5 do 6 ton
sposób nabywania pojazdów	zakup za gotówkę
serwisowanie floty	auta na gwarancji – autoryzowane stacje obsługi
auta po gwarancji – sprawdzone warsztaty	
średni roczny przebieg aut własnych	60 000 km
stosowane systemy IT do zarządzania transportem	WWS – własny system operacyjny klasy ERP
średni wiek aut własnych	6 lat
dostawcy opon	różne firmy – coroczny wybór ofert
dostawcy kart paliwowych	Rotex
powierzchni magazynowej	5,5 tys. mkw.
liczba miejsc paletowych w magazynie	5,8 tys.
liczba klientów	7 tys.
liczba zaopatrywanych	14 tys.
oferowany asortyment środków czystości i higieny	ponad 10 tys. artykułów
liczba tras dostaw każdego dnia własnym transportem	28
codzienna liczba palet z dostawami	200
liczba zatrudnionych osób	ok. 200
liczba podwykonawców transportowych	9
operatorzy logistyczni obsługujący HKP	Grupa Raben, DB Schenker

HENRY KRUSE POLSKA DOSTARCZA PRODUKTY:

- chemiczne środki czystości,
- maszyny i urządzenia czyszczące,
- produkty związane z szeroko pojętą higieną,
- wyposażenie pomieszczeń sanitarnych,
- opakowania i produkty jednorazowego użytku,
- produkty dla usług cateringowych, serwetki i dekoracje stołów,
- kosmetyki i galanteria hotelowa,
- produkty służące do dezynfekcji.

Jednym z najtrudniejszych warunków koniecznych do spełnienia przez operatorów logistycznych jest możliwość wydawania naszym przewoźnikom towarów w rejonie docelowym z samego rana, czyli między godzinami 5 – 6 rano.

Operatorzy logistyczni muszą przewozić towary firmy HKP w izotermach, ponieważ podczas długich przejazdów zimą towar może ulec zbryleniu, a przy ekstremalnie wysokich temperaturach letnich może zmienić swoje właściwości fizyko-chemiczne.

Jeszcze 10 lat temu tylko jeden operator logistyczny obsługiwał firmę Henry Kruse Polska. Potem Grupa Raben przejęła część obsługi logistycznej i wyszło to na dobre dystrybutorowi środków czystości. „Oddech konkurencji” podnosi jakość usług.

Zewnętrzni przewoźnicy w większości przypadków rozwożą towar samochodami dostawczymi (dmc do 3,5 t – zamknięta zabudowa na podwoziu, potocznie zwana „blaszakami”), ponieważ większość klientów HKP ma swoje siedziby w miastach, w gęstej zabudowie, gdzie zestaw transportowy (ciągnik siodłowy i naczepa) nie wjedzie. Tyl-

ko w kilku rejonach (Warszawa, Łódź, Wrocław) przewoźnicy mają dodatkowo samochody dystrybucyjne, o dmc od 6 do 8 t. Tacy też przewoźnicy z niedużymi pojazdami są poszukiwani w dużych miastach całej Polski. Powinni oni mieć zezwolenia na transport towarów niebezpiecznych.

– Jeżeli z jakiegoś przewoźnika jesteśmy bardzo zadowoleni, a nie ma on certyfikatów na przewóz ADR, to możemy się dostosować do niego, kosztem własnego zaangażowania, tak dobierając mu ładunek do przewiezienia, żeby w ładowni nie było więcej niż tysiąc kg takich produktów, wówczas – według przepisów – nie potrzebne są dodatkowe uprawnienia i przeszkolenia ADR-owskie. Jedyny warunek, jaki musi zostać spełniony, to dodatkowa gaśnica w zależności od ładowności auta. My też zdajemy sobie sprawę, że bardzo mało jest przewoźników jeżdżących samochodami dostawczymi, którzy mają uprawnienia ADR, bo jest to szczególnie dla małej firmy transportowej, duży dodatkowy koszt – wyjaśnia Maciej Kucharski.

W tak skonstruowanym łańcuchu dostaw operator logistyczny, ze swoimi magazynami i połączeniami liniowymi obsługiwanymi przez zestawy transportowe, jest niezbędny. Dlatego firma logistyczna, starając się o zdobycie kontraktu na obsługę firmy Henry Kruse Polska, musi spełnić kilka warunków brzegowych. Musi mieć „oczka” swojej siatki punktów dystrybucyjnych w naszych rejonach. Musi mieć odpowiednio dużą przepustowość w swojej sieci, by spełnić wymagania HKP w „pikach” sezonowych. Powinien zapewnić wysoki poziom terminowości dostaw. Musi mieć zezwolenia na przewóz ładunków niebezpiecznych, gdyż znaczna część środków czystości to obecnie towary niebezpieczne w klasie 2, 3, 8 i 9.

– Poza tym przez operatorów logistycznych są realizowane nasze sobotnie dostawy, bo nasza firma w swoim założeniu w soboty nie pracuje. Musi dysponować szeroką gamą pojazdów – od dostawczych, poprzez dystrybucyjne, aż do dalekobieżnych zestawów transportowych. Bardzo dużo naszych dostaw musi być realizowanych przez auta z windą samowyładowczą. Zimą oczekujemy realizacji dostaw samochodami z izotermami – wyjaśnia Maciej Kucharski, który stale analizuje oferty operatorów logistycznych, mających chrapkę na pozyskanie nowego klienta, przychodzące do HKP. Zdarzały się bowiem wcześniej zmiany firm logistycznych, obsługujących to przedsiębiorstwo.

Dwa magazyny wspomagające – w Krakowie i Warszawie są obsługiwane przez jednego operatora logistycznego, ponieważ są one dużo mniejsze od magazynu centralnego w Bielanych Wrocławskich. Podwójna obsługa mogłaby zwiększyć koszty logistyczne. Niemniej dwóch operatorów obsługujących HKP stale musi być przygotowanych na zmiany kierunków transportowych i asortymentu przewożonych dóbr.

– Co jakiś czas wymieniamy rejony dostaw, które oni obsługują, by się przekonać jak się sprawdzają na różnych kierunkach, na przykład czy nie



ma na terminalu któregoś z operatorów problemów z wydawaniem towarów. O opinii pytamy naszych przewoźników i kierowców. Chętnych do obsługi naszego łańcucha dostaw jest bardzo wielu, ale my jesteśmy specyficznym klientem. Jednym z najtrudniejszych warunków koniecznych do spełnienia jest możliwość wydawania naszym przewoźnikom towarów w rejonie docelowym z samego rana, czyli między godzinami 5 – 6 rano. Nie każdy operator logistyczny może spełnić ten warunek. Większość spośród nich wydaje towar w tzw. „odbiorze własnym” klientowi w godzinach od 10 do 11. Dla nas jest to zdecydowanie za późno, ponieważ jeżeli nasz kierowca w Szczecinie ma do obsłużenia odległy o 140 km Koszalin, to musi wyruszyć w trasę wcześniej rano – mówi Maciej Kucharski.

9 przewoźników zewnętrznych

Zewnętrzne firmy transportowe, obsługujące spółkę HKP, mają swoje siedziby tam, gdzie działają etatowi kierowcy tego dostawcy środków czystości. Ich zadaniem jest wspomaganie transportu własnego HKP.

– Najczęściej takie wsparcie jest potrzebne w szczycie, przypadającym na początek każdego miesiąca. Wówczas najczęściej nasz tabor nie jest w stanie zrealizować wszystkich dostaw. Dla zewnętrznych przewoźników jest praca również w czasie urlopów, przerw chorobowych lub awarii pojazdów naszych pracowników przewozowych. Poza tymi okresami nie ma zajęcia dla zewnętrznych firm transportowych. Dlatego od razu podczas pierwszych rozmów z kandydatem na naszego zewnętrznego przewoźnika ostrzegam, że tak będzie wyglądała nasza współpraca. My zlecamy pracę przewozową z wyprzedzeniem 48-go-

dzinnym, a określony przewoźnik jest w stanie w tym czasie podjąć się danego zlecenia lub nie. Z doświadczenia wiem, że rzadko zdarza się nam, by zewnętrzny przewoźnik odmówił nam wykonania zaproponowanego mu przewozu – mówi Maciej Kucharski.

Specyfika pracy zewnętrznych przewoźników jest taka sama jak etatowych pracowników HKP. Najtrudniejszym wymogiem do spełnienia jest duża liczba punktów do dowiezienia każdego dnia i duża odległość między nimi. Pojazdy muszą mieć windy hydrauliczne, by kierowca sam mógł rozładować towar. Jego zadaniem jest zapewnienie takiego samego standardu usług klientom HKP, jak to robią etatowi pracownicy tej firmy. Kierowca zewnętrznej firmy, musi tak samo jak pracownik HKP, dostosować się do zmieniających się tras dostaw, czy do klientów, którzy mają różne godziny pracy. Musi policzyć dostarczane produkty. Jeżeli liczba i asortyment nie zgadza się, trzeba wypisać odpowiednie druki i poinformować o takiej niezgodności centralę w Bielanych Wrocławskich. Jeżeli więc jakiś produkt nie dotarł na miejsce, musimy poinformować klienta, że dotrze on wraz z kolejną dostawą. Klient nie może odczuwać różnicy, poza tym, że pojazd zewnętrzny nie posiada logo Henry Kruse Polska na ładowni pojazdu.

– Zastanawiamy się jednak, czy tego nie zrobić w przypadkach niektórych współpracujących z nami firm transportowych – mówi Maciej Kucharski. Współpraca operatorów logistycznych i przewoźników drogowych z firmą Henry Kruse Polska wymaga więc spełnienia całego szeregu warunków, co nie jest proste. Jednak bardzo mała rotacja świadczy o stabilności biznesu prowadzonego we współpracy z „dostawcą czystości”.

Marek Loos

PRZEWÓŹNIK Z POLECENIA



Maciej Kucharski
kierownik logistyki
Henry Kruse Polska

– Większość współpracujących z nami firm transportowych, pozyskaliśmy z polecenia od naszych etatowych kierowców lub przedstawicieli handlowych rozrzuconych po kraju. Wytypowany kandydat, chcący podjąć współpracę z nami, otrzymuje ode mnie następnie zestaw procedur, obowiązujących w naszej firmie. Jeżeli te procedury są dla niego do przyjęcia, odbywa się rozmowa o cenach jego usług i w jakim zakresie będziemy współpracować. Zdarza się, również, że otrzymujemy od firm transportowych oferty świadczenia usług przewozowych. Analizujemy je i bywa, że również takim firmom dajemy szansę. Nie ma jednak takich sytuacji, że ktoś przebija ceną wieloletniego naszego przewoźnika, a ja tylko ze względu na to przerzucam się na niego. Wolę zapłacić nieco więcej stałemu współpracownikowi transportowemu niż ryzykować nieterminową i niepewną dostawę.



W szczytach sprzedażowych firma Henry Kruse Polska poszukuje drobnych przewoźników lokalnych.

Mniej hałasu na drogach

2 kwietnia 2014 r. Parlament Europejski przegłosował przepisy o obniżeniu poziomów hałasu generowanych przez pojazdy drogowe. Limit będzie zmniejszony o 4 dB(A) dla samochodów osobowych, pojazdów dostawczych, natomiast dla autobusów i samochodów ciężarowych o 3 dB(A). Redukcja dźwięku o 3 dB skutkuje obniżeniem hałasu o 50 proc. Podjęcie tych środków, według analiz, zredukuje niedogodności związane z hałasem o około 25 proc.

Mimo, że przez ostatnie lata zwiększa się ruch drogowy, limity hałasu nie były zmieniane od 1966 r. Zaostrzanie ograniczeń hałasu będzie odbywało się trzyetapowo, ostatni wejdzie w życie po około 10-12 latach. Dzięki nowym

przepisom będą wprowadzone nowe, zharmonizowane i bardziej reprezentatywne metody badania emisji hałasu przez pojazdy drogowe. Dodatkowo w pojazdach elektrycznych będą wprowadzone akustyczne systemy alarmujące, które sprawią, że te pojazdy będą bezpieczniejsze dla pieszych i osób niedowidzących.

Akt ma zacząć obowiązywać od 1 stycznia 2017 r. Tego typu aktów nie trzeba implementować, ponieważ są skuteczne bezpośrednio. W konsekwencji państwa członkowskie mają obowiązek uchylić wszelkie przepisy krajowe, które są niezgodne z treścią rozporządzenia.

Źródło: europa.eu

Polsko-niemiecka współpraca Policji

Nową umowę o współpracy służb policyjnych, granicznych i celnych podpisali w Zgorzelcu ministrowie spraw wewnętrznych Polski i Niemiec. Polską Policję reprezentował komendant główny nadinsp. Marek Działoszyński.

Nowa umowa o współpracy służb policyjnych, granicznych i celnych zastąpiła cztery inne. Dokument dotyczy m.in. współpracy w zakresie zwalczania przestępczości oraz współpracy na terenach przygranicznych. Pojawili się w niej także zapisy dotyczące współpracy w zakresie wskazanych wykroczeń oraz podejmowania działań w sytuacjach szczególnego niebezpieczeństwa. Ważnym elementem, jaki został określony w umowie, jest zakres uprawnień funkcjonariuszy na terytorium drugiej strony. Przyjęto zasadę, że funkcjonariuszom nie przysługują żadne uprawnienia władcze, o ile umowa nie stanowi inaczej.



Nowy dokument to tak naprawdę postawienie kropki nad „i”. Współpraca między stroną polską a niemiecką już od dawna jest bardzo ścisła. Obejmuje ona m.in. zwalczanie przestępczości zorganizowanej – kradzieży samochodów, przemytu narkotyków, papierosów, handlu ludźmi, prania brudnych pieniędzy, handlu bronią, produkcji i fałszowania euro, a także poszukiwania liderów gangów.

źródło: Policja

Żniwo „zero tolerancji”

W maju policjanci zatrzymali 1,2 tys. dokumentów prawa jazdy. To prawie tyle, ile łącznie w 2013 i 2012 r. Tak działa zasada zero tolerancji wobec kierowców łamiących przepisy.

Polecił ją stosować komendant główny policji Marek Działoszyński. W piśmie, które rozesłał do podwładnych, wytknął im m.in., że dotychczas byli zbyt pobłażliwi wobec piratów drogowych i że trzeba z tym skończyć – donosi „Dziennik Gazeta Prawna”. W I kwartale 2014 r. w czasie kontroli drogowych funkcjonariusze zatrzymali prawo jaz-

dy 144 osobom (i następnie skierowali odpowiednie wnioski do sądów o orzeczenie zakazu prowadzenia pojazdów), tak w kwietniu zrobili to już 541 razy, a w maju aż 1.244. Dla porównania w całym 2013 r. było takich przypadków 768, a w 2012 r. – 727. Jeśli policja utrzyma tempo, to jeszcze w tym roku uprawnienia – jeśli tak orzeknie sąd – może stracić nawet kilkanaście tysięcy kierowców. Policji sprzyjają przepisy. Nie ma w nich katalogu przypadków, gdy funkcjonariusz może zatrzymać prawo jazdy i skierować odpowiedni wniosek do sądu. W praktyce więc bierze się pod uwagę, czy naruszenie kodeksu drogo-

„Współpracujący” – kolejne kuriozum ZUS-u

Pojęcie „osoby współpracującej z osobą prowadzącą działalność gospodarczą” pomieszczone w ustawie o systemie ubezpieczeń społecznych. Wśród jej obowiązków ustawodawca wymienił: opłacanie pełnych składek ZUS. Natomiast wykaz takich osób obejmuje małżonka przedsiębiorcy, jego dzieci, rodziców, dzieci drugiego małżonka; dzieci przysposobiona, macochę czy ojczyma jeżeli pozostają z przedsiębiorcą we wspólnym gospodarstwie domowym i współpracują z nim przy prowadzeniu działalności. Dziennik „wGospodarcze.pl” ostrzega: Przedsiębiorco – jeśli Twoja żona udzieli Ci pomocy przy prowadzeniu firmy (ugotuje obiad, zajmie się dziećmi, zaparzy kawę) ZUS może uznać to za współprowadzenie przez nią Twojej firmy i nakaże zapłacić składki: 1042 złote co miesiąc”.

Specjaliści radzą, aby w przypadku zatrudniania takich osób szczególnie uważnie redagować umowy, jednak zdecydowanie ostrożniejszym prowadzącą działalność gospodarczą powinien być zlecając nawet najbardziej prozaiczne czynności codzienne (bez umowy) np. chwilowe zastępstwo, podawanie kawy klientowi itd. Taka pomoc może być uznana za zatrudnienie osoby współpracującej na podstawie samego przystąpienia tej osoby do wykonywania określonych czynności. Trzeba także pamiętać, iż nie ma tu znaczenia brak odpłatności za wykonane prace. Nadal mogą być tu wymagane skutki związane z opłatami na rzecz ZUS. A te w wysokości jak dla przedsiębiorcy, czyli naliczenie składek ZUS od podstawy ustalenia takiej, jaką posiadają również przedsiębiorcy, czyli zadeklarowana kwota, nie niższa jednak niż 60 proc. prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego.



wego było rażące.

Szef MSW Bartłomiej Sienkiewicz chce, by policja natychmiast zabierała prawo jazdy tym kierowcom, którzy rażąco łamią przepisy, np. jadą dwa razy za szybko. I zapowiada, że nie zrezygnował z pomysłu obowiązkowych alkomatów dla wszystkich kierowców. KP

POLSKA WRESZCIE WPROWADZIŁA ZMIANY W TREŚCI UMOWY AETR CZAS PRACY POZA GRANICAMI UE

Umowa AETR była pierwowzorem dla unijnych przepisów regulujących czas prowadzenia pojazdu, przerwy i odpoczynki. Na niej było bowiem wzorowane rozporządzenie EWG nr 3820/85, które kilka lat temu zastąpiono rozporządzeniem WE nr 561/2006. To ostatnie rozporządzenie odbiegło jednak znacznie od treści Umowy i tym razem to ona musiała zostać do niego dostosowana.

Zmiany do umowy wprowadzono już w 2010 r. i w większości krajów obowiązują one już od dłuższego czasu. Niestety, w Polsce ciągle ich nie wdrożono, aż do 2014 r. Było to problemem dla firm wykonujących przewozy na wschód, gdyż tam już wymagano przestrzegania zmienionych przepisów Umowy AETR, które w Polsce formalnie jeszcze nie obowiązywały. Teraz sytuacja jest wreszcie klarowna i już wszędzie obowiązują identyczne regulacje, a Polska dogoniła wreszcie inne kraje.

Umowa dotyczy przewozów drogowych wykonywanych poza terytorium Unii Europejskiej, a więc w przypadku Polski chodzi głównie o przewozy do Rosji, ale również na Białoruś, Ukrainę czy do innych państw, które niegdyś wchodziły w skład ZSRR.

Łukasz Prasolek



Umowa AETR była pierwowzorem dla unijnych przepisów regulujących czas prowadzenia pojazdu, przerwy i odpoczynki.

Podstawowe zmiany wprowadzone do Umowy AETR

INSTYTUCJA	STARA UMOWA AETR	ZMIENIONA UMOWA AETR	UWAGI
Przerwa w prowadzeniu pojazdu	45 min., które można podzielić na 2 lub 3 części, oby żadna z nich nie była krótsza niż 15 min.	45 min., które można podzielić na 2 odcinki, z których pierwszy musi trwać nie mniej niż 15 min., a drugi nie mniej niż 30 min. (obowiązkowa taka kolejność)	regulacja identyczna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006
Tygodniowy czas prowadzenia pojazdu	nie był wprost uregulowany	56 godzin	regulacja identyczna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006
Odpoczynek dzienny skrócony	trzy razy w tygodniu do 9 godz., ale pod warunkiem otrzymania przez kierowcę równoważnego okresu odpoczynku przed upływem następnego tygodnia	trzy razy w tygodniu do 9 godz. i nie trzeba go równoważyć	regulacja identyczna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006
Odpoczynek dzielony	mógł być wykorzystany w 2 lub 3 odcinkach, z których 1 musiał trwać przynajmniej 8 kolejnych godzin. W tym przypadku minimalna długość odpoczynku była zwiększona do 12 godzin.	może być podzielony na 2 odcinki, z których pierwszy nie może być krótszy niż 3 godziny, a drugi nie może być krótszy niż 9 godzin (obowiązkowa taka kolejność)	regulacja identyczna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006
Odpoczynek z wykorzystaniem promu/pociągu	mógł być podzielony na 2 części, pomiędzy którymi nie mogła wystąpić przerwa dłuższa niż 1 godzinę. Musiał być wydłużony o 2 godziny. Podczas każdej części odpoczynku kierowca musiał mieć możliwość korzystania z łóżka lub miejsca do spania.	może być podzielony na 3 odcinki, a każda przerwa między okresami odpoczynku nie może przekraczać 1 godziny. Podczas części odpoczynku na promie/w pociągu kierowca ma do dyspozycji койе/кушеткę.	regulacja odmienna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006, gdyż każda przerwa między odpoczynkami może trwać do 1 godziny, a w przewozach unijnych suma 2 przerw pomiędzy cząstkowymi odpoczynkami nie może przekroczyć 1 godziny
Odpoczynek tygodniowy skrócony	36 godz., jeśli był odbierany w bazie pojazdu lub miejscu zamieszkania kierowcy i 24 godz. jeśli był dobierany w trasie w trakcie wykonywanego przewozu	24 godz. bez względu na miejsce jego wykorzystywania	regulacja identyczna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006
Odpoczynek w załodze	8 godz. w każdym 30-godzinym okresie	9 godz. w każdym 30-godzinym okresie	regulacja identyczna jak w rozporządzeniu WE nr 561/2006, wprowadzono definicję załogi, taką jak w przewozach unijnych

FRANCUZI I BELGOWIE WPROWADZAJĄ KARY GRZYWNY I WIĘZIENIA ZA ODBIÓR TYGODNIOWEGO ODPOCZYNKU W KABINIE

WIELKA NOCLEGOWA REWOLUCJA FRANCUSKA

Jak chronić własny rynek będąc jednym z wiodących państw członkowskich Unii Europejskiej w ostatnim czasie pokazała Francja. Przed nowymi przepisami, które zaczną obowiązywać w okresie nadchodzących wakacji wyłączone zostały jedynie sektor rolnictwa.

I chociaż powodem zaostrzenia regulacji była przede wszystkim sytuacja na rynku budowlanym, to jednak praktyka działań kierowców z Europy Środkowo – Wschodniej, w szczególności z Rumunii i Bułgarii, spowodowała że nowy porządek prawny obejmie również branżę transportową.

Francuzi i Belgowie pod pretekstem ochrony przywilejów socjalnych pracowników, chronią swój rynek przed konkurencją ze Wschodu.

W zakresie przepisów socjalnych, w tym dotyczących delegowania pracowników do pracy na terenie Francji nowymi regulacjami objęto również inne branże.

Polski pracownik – francuskie wynagrodzenie

Już w grudniu 2013 r. znana była treść europejskiego porozumienia w sprawie delegowania pracowników. Nikt jednak nie przewidział, że ratując sytuację gospodarza kraju Francja będzie chciała wyprzedzić zmianę dyrektywy europejskiej nr 96/71/WE i zaostrzy wymagania w stosunku do pracowników zagranicznych przebywających na terenie Francji. Aktualnie procedowany projekt francuskiej ustawy dotyczącej podwykonawstwa, walki z dumpingiem socjalnym i nieuczciwą konkurencją zakłada zwiększenie odpowiedzialności zleceńodawców i podwykonawców usług świadczonych na terenie Francji. Zarówno zleceńodawcy jak i podwykonawcy będą wspólnie odpowiadać za minimalne wynagrodzenie pracownika pracującego na terenie Francji, nawet jeśli pracownik zatrudniany będzie za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej. Przepisy unijne takim obowiązkiem objęły tylko sektor budowlany. Francja rozciągnęła zakres nowych warunków na wszystkie branże poza rolnictwem.

Jeżeli projekt w niezmienionej formie zostanie

ogłoszony a interpretacja jego założeń zostanie utrzymana to może oznaczać, że za każdy dzień pracy kierowcy na terenie Francji przysługiwać będzie wynagrodzenie równe dziennej stawce minimalnego wynagrodzenia obowiązującego we Francji. Takie rozwiązanie bezpośrednio wpłynie na poziom konkurencyjności usług oferowanych przez polskich przewoźników.

Czarna lista socjalna

Kolejnym pomysłem parlamentarzystów francuskich jest tworzenie czarnej listy przedsiębiorstw, które na terenie Francji były karane za wykroczenia socjalne. Na liście takiej mogą znaleźć się zarówno osoby fizyczne jak i prawne, jeśli zostały ukarane za nielegalne zatrudnianie „na czarno” lub zatrudnianie osób z zagranicy bez pozwolenia. O wpisie na czarną listę będzie decydował sąd, nawet wówczas jeśli kwota otrzymanej kary będzie niższa niż dotychczasowy próg 15 000 Euro.

Kabotażowi mówimy „nie”

O tym jak bardzo możliwość wykonywania usług kabotażowych doskwiera gospodarce francuskiej nie trzeba pisać. Już sam poziom kar za niedopełnienie obowiązków wynikających ze świadczenia takich usług jest wyjątkowo dotkliwy, sięgający nawet 15 tys. euro. Tym razem Francja oponując przed nadmierną ilością przewozów wykonywanych przez zagranicznych, w tym polskich przewoźników, zamyka rynek dla pojazdów poniżej 3,5 t dmc. Przedsiębiorstwa chcące wykonywać kabotaż małymi pojazdami będą musiały dostosować się do zasad jakimi objęte są pojazdy ciężarowe pow. 3,5 t dmc.

30 tys. euro za nocleg w kabinie

Odbieranie przez kierowcę pełnego odpoczynku tygodniowego trwającego co najmniej 45 godz. na pokładzie pojazdu nie jest dozwolone na mocy przepisów Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego zmieniającego rozporządzenia (EWG) nr 3821/85 i (EWG) nr 2135/98 i uchylającego rozporządzenie (EWG) nr 3820/85. Już 11 kwietnia 2007 r. we wszystkich krajach UE obowiązują



30 TYS. EURO I WIĘZIENIE GROZI PRACODAWCOM ZA ZATRUDNIANIA NA TERENIE FRANCJI ZAGRANICZNYCH KIEROWCÓW BEZ ZAPEWNIANIA IM NOCLEGU POZA KABINĄ W CZASIE ODPOCZYNKU TYGODNIOWEGO.

wał przepis art. 8 pkt.8 Rozp. 561/2006, który nie dawał i nie daje możliwości pauzowania w pojeździe podczas pełnego odpoczynku tygodniowego. I chociaż większość przewoźników zna treść przepisów, to jednak nie wszyscy zapewniają kierowcom odpocznik poza pojazdem w czasie długiej pauzy. Francuskie rozwiązanie tego problemu zakłada przede wszystkim nakładanie wysokich kar, tak aby rynek sam dostosował się do obowiązującego porządku prawnego.

Art. L. 3315-4-1. nowelizowanej francuskiej ustawy o transporcie zakłada: – „Kara pozbawienia wolności oraz grzywną w wysokości 30 tys. euro objęte są następujące czyny:

a) Organizacja pracy kierowców zatrudnionych w spółce lub udostępnianych spółce bez zapewnienia, że odbywają oni normalny, cotygodniowy odpocznik poza pojazdem zgodnie z art. 4 rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego zmieniającego rozporządzenia (EWG) nr 3821/85 i (EWG) nr 2135/98 i uchylającego rozporządzenie (EWG) nr 3820/85;

b) Wynagradzanie kierowców, w jakim charakterze i w jakiegokolwiek formie, zatrudnionych przez spółkę lub udostępnianych spółce w zależności od przebytej odległości lub ilości przewożonych towarów, ponieważ taka forma wynagrodzenia może zagrozić bezpieczeństwu ruchu drogowego lub zachęcać do naruszenia rozporządzenia (WE) Parlamentu Europejskiego nr 561/2006 i Rady z 15 marca 2006 r., o którym mowa powyżej.” Ustawa ta też wprost zabrania nocowania w kabinie podczas długiej pauzy tygodniowej.

Swoistym sposobem rekompensaty oddania rynku transportowego zagranicznym przedsiębiorstwom ma być wygórowany poziom kar za odbiór pełnego tygodniowego odpoczynku w kabinie pojazdu. O proponowanej karze 30 tys. euro za odbywanie odpoczynku tygodniowego pisałam w ogólnopolskim dzienniku już w kwietniu, gdyż z wcześniej proponowanych restrykcji wobec kierowców z Bułgarii i Rumuni powstał przepis mający na celu skuteczne odstraszenie każdego przewoźnika i kierowcy przekraczającego granicę Francji. Efekt jaki otrzymaliśmy to trochę podobna do naszych krajowych regulacji w zakresie elektronicznego poboru opłat, „hybryda prawna”, gdzie za naruszenie kierowcy ma odpowiadać przewoźnik – zleceniodawca. Oczywiście to też nie takie proste, bo sięgając do idei walki z dumpingiem socjalnym mówimy o zleceniodawcach i podwykonawcach. Kim będzie kierowca złapany na „spaniu” w samochodzie dla kontrolującego we Francji urzędnika – zobaczymy. Ostatecznie będzie chodziło o wyegzekwowanie 30 tys. euro.

Inna sprawa to oburzenie, które w wielu krajach unijnych wywołał poziom projektowanej kary, natomiast sam fakt spełniania obowiązku odbywania 45 godzinnego odpoczynku przez kierowców poza pojazdem pomija się milczeniem. Poza karą pieniężną za wspomniane naruszenie może również zostać orzeczona kara więzienia. Nie tylko wysokość kar, ale przede wszystkim tryb kontroli budzi poważne wątpliwości. W szczególności bez odpowiedzi pozostają pytania:

- | czy i w jaki sposób karę grzywny oraz więzienia służby kontrolne nałożą na przedsiębiorcę?
- | czy sankcje będą nakładane łącznie (kara grzywny oraz kara pozbawienia wolności)?
- | jak Francuzi zamierzają skazać na karę więzienia osobę zarządzającą transportem w firmie zarejestrowanej w innym kraju i ewentualnie z braku takiej możliwości, czy karze tej nie zostaną poddani kierowcy?
- | czy kwota 30 tys. euro jest choćby w najmniejszym stopniu adekwatna do ewentualnego naruszenia?

„Integracja” europejska na dzień dzisiejszy

Cały proces legislacyjny we Francji należałoby przeanalizować z innej perspektywy. Skoro pod szczytnymi hasłami ochrony biednych i pognebionych ludzi wyłącza się rolnika, to pytanie brzmi czy na pewno chodzi o dumping socjalny, czy o blokowanie rynku. Nie od dziś znana jest siła francuskiej branży rolniczej. Żyjący w uciążliwych warunkach pracownik z Europy wschodniej, nikomu we Francji nie będzie przeszkadzał pod warunkiem, że będzie pracował w rolnictwie. Ceny warzyw i owoców oraz poziom ich eksportu dla Francuzów są ponad ideą płacy minimalnej, ponad koniecznością zapewnienia minimum socjalnego. Wobec czego z jednej strony słuszne jest piętnowanie dwulicowości szczytnych idei i konieczne zgłaszanie do odpowiednich instytucji wniosku o weryfikację absurdalnie wysokich sankcji. Z drugiej strony jeśli Polska jest potęgą transportową w UE to może czas na własne inicjatywy ustawodawcze chroniące nasz rynek? Im szybciej nauczymy się grać wg reguł nam narzucanych, tym większa szansa, że inne kraje Unii nie rozegrają naszego 10-procentowego PKB, czyli branży transportowej między sobą. Powinny to rozumieć i wpływowe organizacje przewoźników i sam Ustawodawca.

Na zakończenie nie można pominąć faktu już dokonanego. Mianowicie od 21 czerwca 2014 r. zmienia się taryfikator kar w Belgii. Zamiast 55 euro za np. brak wypisu z licencji, zapłacimy 1,5 tys. euro. Opisany powyżej problem z odbiorem regularnego odpoczynku tygodniowego w samochodzie będzie kosztował przewoźnika 1,8 tys. euro.



Autorka artykułu
Iwona Szwed

–prawnik, ekonomista, współwłaściciel Biura Prawnego Arena 561 specjalizującego się w obsłudze prawnej firm transportowych. Pełnomocnik przedsiębiorców z branży transportu drogowego przed Inspekcją Transportu Drogowego oraz Państwową Inspekcją Pracy.



The Great Night-lodging French Revolution

How to protect their own market being one of the leading Member States of the European Union in recent times showed France. Before the new rules, which take effect during the upcoming holidays off was only the agricultural sector. And although the reason for the stricter regulation was primarily building market situation, it is the practice of truck-drivers from Central and Eastern Europe, in particular Romania and Bulgaria, has resulted in a new legal order will also include a transport industry.

POLSKI PRZEWOŹNIK W SPORZE Z ZAGRANICZNYM ZLECENIODAWCĄ

ZADBAJ O WŁAŚCIWY SĄD PRZED SPOREM

Polscy przewoźnicy świadczą usługi na rzecz podmiotów z całej Europy, przewożąc ładunki pomiędzy wszystkimi europejskimi krajami. Nie zawsze przewozy przebiegają bezproblemowo, a ryzyko uszkodzenia ładunku czy opóźnienia w transporcie należy do istoty działalności transportowej. W przypadku sporów na tym tle z zagranicznymi kontrahentami jednym z podstawowych zagrożeń dla polskiego przewoźnika jest możliwość rozpoznania sprawy przez sąd zagraniczny, co nie tylko może znacząco podnieść koszty postępowania, ale także istotnie zmniejszyć szansę przewoźnika na korzystne rozstrzygnięcie.

W sprawach o wypłatę wynagrodzenia przewoźnika można skierować sprawę do sądu właściwego dla siedziby przewoźnika.

Niedawne orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej daje jednak przewoźnikom do ręki instrument, który może znacząco poprawić ich sytuację procesową.

Wiele różnych sądów

Kiedy dojdzie do sporu między stronami umowy przewozu, a strony nie zdołały go rozwiązać polubownie, konieczne jest skierowanie sprawy do sądu. Jeśli spór zaistniał pomiędzy dwoma polskimi przedsiębiorcami na tle przewozu krajowego, wskazanie, w jakim kraju ma się toczyć postępowanie sądowe, nie budzi specjalnych wątpliwości. Gdy sprawa dotyczy zleconego przez zagranicznego zleceniodawcę przewozu pomiędzy dwoma państwami, sytuacja jest nieco bardziej skomplikowana.

Drogowe przewozy międzynarodowe towarów regulowane są przez Konwencję CMR. Zawiera ona nie tylko postanowienia określające zasady wykonywania przewozów i odpowiedzialność przewoź-

nika za szkodę w przewozie, ale również przepisy proceduralne dotyczące zasad rozpoznawania przez sądy w różnych krajach spraw wynikających ze stosowania Konwencji CMR. Specyfika tej regulacji polega na umożliwieniu stronie pozywającej bardzo szerokiego wyboru sądu, w którym sprawa zostanie rozpoznana. Zgodnie z art. 31 ust. 1 Konwencji we wszystkich sprawach, które wynikają z przewozów podlegających Konwencji, powód może wnosić sprawę wyłącznie do:

- sądów określonych przez strony w umowie, pod warunkiem że są one umiejscowione w krajach będących stroną Konwencji CMR lub
- sądów kraju, w którym pozwany ma miejsce stałego zamieszkania, główną siedzibę lub filię albo agencję, za której pośrednictwem zawarto umowę o przewóz lub:
- sądów kraju, w którym znajduje się miejsce przyjęcia towaru do przewozu lub planowane miejsce dostawy.

Warto zwrócić uwagę, iż inaczej niż w większości regulacji, umowa stron co do wyboru sądu w Konwencji CMR nie wyłącza możliwości wystąpienia przez powoda do innego sądu. Strona nigdy nie ma więc pewności, do jakiego sądu trafi ostatecznie sprawa, gdyż o wyborze sądu zadecyduje ostatecznie powód.

PRZYKŁAD: MIEJSCE ROZPOZNAWANIA SPORU

Austriacka firma spedycyjna zawiera z Polskim przewoźnikiem umowę przewozu towaru z Holandii do Włoch. W umowie przewozu przewidziano, że spory sądowe będą rozpoznawane przez sąd w Austrii. W trakcie przewozu doszło do uszkodzenia przesyłki. Austriacki zleceniodawca może więc skierować pozew do sądów polskich (z uwagi na siedzibę pozwanego), do sądów holenderskich (z uwagi na miejsce załadunku) bądź do sądów włoskich (z uwagi na miejsce rozładunku). Powyższe regulacje nie dotyczą jednak wyłączenie roszczeń, które zleceniodawca może skierować wobec przewoźnika, a także sporów dotyczących wierzytelności przewoźnika względem zleceniodawcy, np. o zapłatę zaległego frachtu. Stąd warto zawczasu zadbać o własne interesy i w zawieranych umowach przewidzieć odpowiedni sąd do rozpatrywania sporów. Inaczej w wielu



WSZCZĘCIE PRZEZ PRZEWOŹNIKA POWÓDZTWA O USTALENIE SĄDU WŁAŚCIWEGO BLOKUJE MOŻLIWOŚĆ WYSTĄPIENIA PRZECIWKO NIEMU Z POZWEM PRZEZ ZLECENIODAWCĘ W INNYM KRAJU.

wypadkach polski przewoźnik nie będzie w stanie dochodzić należności przed polskim sądem, gdyż – inaczej niż w większości umów – w przypadku umowy przewozu międzynarodowego uzasadnieniem dla jurysdykcji polskiego sądu nie będzie to, że faktury miały być płatne w Polsce.

PRZYKŁAD: ZADBAJ O SĄD W POLSCE

Polski przewoźnik wykonywał szereg zleceń na rzecz belgijskiego zleceniodawcy. Zlecenia te obejmowały różne trasy pomiędzy Niemcami i Włochami, pomiędzy Francją i Norwegią oraz między Austrią i Hiszpanią. Umowa ramowa oraz poszczególne zlecenia nie zawierały żadnych zapisów na temat właściwości sądu. W przypadku sporu o zapłatę należnego wynagrodzenia za przewóz, polski przewoźnik nie będzie miał możliwości wystąpić z pozwem do sądu polskiego. Będzie miał do wyboru albo wszystkie roszczenia skierować do Belgii (wg siedziby kontrahenta), albo w przypadku przewoźnego za każdy konkretny przewóz występować do sądu właściwego ze względu na załadunek lub rozładunek przesyłki. Z oczywistych względów to drugie rozwiązanie jako dużo droższe i trudniejsze logistycznie, z reguły nie będzie wybierane. W ten sposób konieczne będzie skierowanie sprawy do sądu w Belgii – najkorzystniejszego dla przeciwnika polskiego przewoźnika.

Jurysdykcja to nie to samo, co właściwość

Należy przy tym pamiętać, że Konwencja decyduje tylko o tym, w jakim kraju może zostać rozpoznany spór. Nie wskazuje jednak konkretnego sądu, do którego należy się udać. O tym decydują przepisy wewnętrzne danego kraju. W Polsce kwestie te rozstrzyga kodeks postępowania cywilnego. Stanowi on, że co do zasady, sprawy powinny być kierowane do sądów właściwych z uwagi na siedzibę pozwanego (art. 27 i 30 k.p.c.). Jeśli jednak pozwany ma siedzibę za granicą, siłą rzeczy ten przepis nie pomoże w znalezieniu właściwego polskiego sądu. W niektórych wypadkach pomocny będzie art. 34 k.p.c. pozwalający na skierowanie sprawy do sądu właściwego dla miejsca wykonania umowy (np. w sprawach o wypłatę wynagrodzenia przewoźnika można skierować sprawę do sądu właściwego dla siedziby przewoźnika, gdyż tam powinna nastąpić zapłata wynagrodzenia). Czasem zdarza się jednak, że brak jest jakiegokolwiek przepisu wskazującego konkretny sąd w Polsce, który mógłby rozpoznać sprawę przeciwko zagranicznemu pozwanemu. W takim wypadku należy skierować sprawę do dowolnego sądu polskiego z wnioskiem, by sąd właściwy wskazał Sąd Najwyższy na podstawie art. 45 k.p.c.

PRZYKŁAD: WSKAŹ KONKRETNY SĄD

Polski przewoźnik otrzymał zlecenie od hiszpańskiego kontrahenta na przewóz maszyny rolniczej z Hiszpanii do Niemiec. W umowie przewidziano jurysdykcję polskich sądów, ale bez wskazania konkretnego sądu. Podczas załadunku dźwigiem maszyna uszkodziła burtę naczepy. Pomimo wezwań hiszpański zleceniodawca nie zapłacił odszkodowania za uszkodzenia. Ponieważ strony przewidywały jurysdykcję polskich sądów, przewoźnik ma prawo skierować sprawę do polskiego sądu. Ponieważ jednak w Polsce nie ma siedziby pozwanego ani nie miało tu nastąpić wykonanie umowy, powód musi, składając pozew, wystąpić o wyznaczenie sądu właściwego przez Sąd Najwyższy.

Kto jak interpretuje Konwencję?

Decyzja, do którego sądu skierować sprawę, należy do niezwykle ważnych. To, w jakim kraju będzie rozpoznawany spór, ma bowiem wpływ nie tylko na kwestie praktyczne, takie jak konieczność dojazdów do odległego sądu, konieczność wyboru zagranicznego pełnomocnika i ponoszenia jego wynagrodzenia, konieczność tłumaczenia dokumentów sądowych itp., ale w wielu wypadkach może wręcz decydować o rozstrzygnięciu. Mają na to wpływ dwa podstawowe czynniki.

Po pierwsze, poszczególne zapisy Konwencji CMR mają charakter nieostry i są odmiennie interpretowane przez sądy w różnych krajach. Przykładowo, napad na kierowcę z bronią w rękę w niektórych krajach (np. w Polsce) jest przez sądy uważany, za okoliczność nie dającą się przewidzieć i której następstwom nie można było się oprzeć, o której mowa w art. 17 ust. 2 CMR i która wyłącza odpowiedzialność przewoźnika. W innych krajach w takim wypadku przewoźnik byłby wciąż uznany za odpowiedzialnego za dane zdarzenie. Podobnie jest z instytucją przewozu sukcesywnego, mającą olbrzymi wpływ na to, który z szeregu podwykonawców powinien odpowiadać za szkodę – w pewnych krajach (np. w Wlk. Brytanii) w praktyce każdy podwykonawca jest uważany za przewoźnika sukcesywnego i tym samym potencjalnie odpowiedzialnego za szkodę wobec właściciela ładunku, w innych sądy nakładają tak rygorystyczne warunki na zaistnienie przewozu sukcesywnego, że w praktyce instytucja ta nie jest w ogóle w sądach wykorzystywana.

Po drugie – jedna z kluczowych kwestii w Konwencji CMR – możliwość dochodzenia od przewoźnika nieograniczonej odpowiedzialności za szkodę została w dużej mierze uzależniona od treści prawa kraju, w którym jest rozpoznawany spór. Zgodnie bowiem z art. 29 CMR, wszelkie ograniczenia odpowiedzialności przewoźnika nie mają zastosowania w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa, który zgodnie z przepisami kraju, w którym



Autor artykułu – **Paweł Judek**

– jest radcą prawnym, partnerem w kancelarii Działyński i Judek Spółka Partnerska Radców Prawnych w Poznaniu. Prowadzi blog poświęcony prawu transportowemu pod adresem www.transportoweprawo.pl. Specjalizuje się w prawie transportowym i prowadzeniu sporów sądowych.



rozpoznawany jest spór, jest zrównane ze złym zamiarem. W polskim orzecznictwie i komentarzach zły zamiar tłumaczy się jako winę umyślną, zaś w myśl postanowień polskiego prawa przewozowego zrównane z winą umyślną jest rażące niedbalstwo przewoźnika. Polskie regulacje są więc dla niego dość rygorystyczne. W szeregu innych krajów obowiązują jednak przepisy, które nie przewidują zrównania rażącego niedbalstwa z winą umyślną, a tym samym są dla przewoźników dużo korzystniejsze.

PRZYKŁAD: PARKING NIESTRZEŻONY

W jednym ze swoich orzeczeń holenderski Sąd Najwyższy uznał, że nie dopuścił się złego zamiaru przewoźnik, który wbrew wyraźnym instrukcjom zawartym w zleceniu, zaparkował pojazd na parkingu niestrzeżonym i udał się na 1,5 h na obiad, w trakcie którego ciężarówka z towarem została skradziona. Sąd uznał, że ze złym zamiarem przewoźnika ma się do czynienia wyłącznie w sytuacji, gdy przewoźnik nie rezygnuje ze swojego działania, mając świadomość, że zagrożenie powstania szkody w wyniku tego działania jest większe niż szansa, że szkoda ta nie powstanie. Sądy wielu innych krajów (w tym polskie) zapewne uznałyby takie działanie za rażąco niedbałe i przez to za równoznaczne ze złym zamiarem.

Który sąd rozpozna sprawę?

Z powyższego omówienia jasno wynika, że dobrze mieć wpływ na to, do jakiego sądu ostatecznie trafi spór. Kto jednak o tym decyduje? W praktyce obowiązuje zasada: kto pierwszy ten lepszy. Jeśli bowiem, zgodnie z przepisami Konwencji CMR, sprawa może być rozpoznana przez sądy w różnych krajach, to powód, składając pozew, dokonuje wyboru kraju, w którym sprawa ostatecznie będzie się toczyć. Wybór ten w praktyce przesądza o tym, gdzie ostatecznie spór będzie rozstrzygnięty. Zgodnie bowiem z art. 31 ust. 2 CMR, jeśli

sprawa zostanie wszczęta w jednym kraju, nie można wszcząć żadnej nowej sprawy z tej samej przyczyny między tymi samymi stronami. Dzięki tej regulacji unika się ryzyka rozstrzygnięcia tej samej sprawy w różny sposób przez sądy w różnych krajach.

O ile jednak w przypadku zleceniodawcy dochodzącego roszczeń od przewoźnika z tytułu szkody w przewozie jest oczywiste, jak może on dokonać wyboru sądu – może on po prostu skierować do sądu pozew o zapłatę – o tyle pojawia się pytanie, jak w takiej sytuacji mógłby się zachować przewoźnik, który wie o potencjalnym roszczeniu zleceniodawcy i chciałby wybrać sąd, w którym sprawa ma największe szansę rozstrzygnięcia na jego korzyść? Nie przysługuje mu przecież żadne roszczenie wobec zleceniodawcy, nie mógłby więc wystąpić z pozwem o zapłatę. Przewoźnicy od wielu lat z powodzeniem radzą sobie z tym problemem, wykorzystując instytucję powództwa o ustalenie. Instytucja ta jest dopuszczalna w wielu krajach europejskich (m.in. w Polsce) i w jej ramach każda osoba ma prawo wystąpić do sądu z pozwem o ustalenie istnienia określonego stanu prawnego, jeśli tylko ma w tym interes prawny. W przypadku sporów na tle szkód transportowych przewoźnicy, którzy uznają, że nie ponoszą odpowiedzialności za daną szkodę, względnie stoją na stanowisku, że ich odpowiedzialność jest ograniczona do określonej kwoty, mają prawo – w przypadku sporu ze zleceniodawcą w tej kwestii – wystąpić do sądu o ustalenie, że właśnie taki jest zakres ich odpowiedzialności. W takim wypadku sąd w wyroku ustala, czy przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkodę, a jeśli tak, to w jakiej wysokości.

Zgodnie z zasadą, że w takiej samej sprawie może się toczyć postępowanie wyłącznie w jednym kraju, wszczęcie przez przewoźnika powództwa o ustalenie blokuje możliwość wystąpienia przeciwko niemu z pozwem przez zleceniodawcę w innym kraju. Odpowiednio szybkie wystąpienie przez przewoźnika do sądu spowoduje więc, że kwestia jego odpowiedzialności będzie rozstrzygnięta w sądzie wybranym przez niego, a nie przez jego przeciwnika.

PRZYKŁAD: USTALENIE BRAKU ODPOWIEDZIALNOŚCI

Francuski zleceniodawca zlecił polskiemu przewoźnikowi przewóz z Francji do Polski. Po dojechaniu na miejsce okazało się, że część towaru jest uszkodzona. Przewoźnik winił za to zleceniodawcę, który nieprawidłowo rozmieścił towar, zleceniodawca obciążał przewoźnika. Ponieważ przewoźnik obawiał się, że zostanie przeciwko niemu skierowana sprawa do sądu francuskiego, co z jednej strony zwiększyłoby znacząco koszty procesu (dojazdy i wynagrodzenie francuskiego adwokata), a nadto wpłynęłoby na nieprzewidywalność rozstrzygnięcia i przychylności sądu dla drugiej strony (w sprawach transportowych we Francji orzekają trybunały, w których skład wchodzi w dużej

Wszelkie ograniczenia odpowiedzialności przewoźnika nie mają zastosowania w przypadku złego zamiaru lub niedbalstwa.



części francuscy przedsiębiorcy), postanowił wystąpić do polskiego sądu o ustalenie, że nie ponosi odpowiedzialności za szkodę w przesyłce. Polski sąd miał jurysdykcję do rozpoznania sprawy, gdyż w Polsce znajdowało się miejsce rozładunku. Powyższa konstrukcja z powodzeniem od wielu lat funkcjonowała w sądach wielu różnych krajów europejskich. Jedynym wyjątkiem były Niemcy, gdzie sądy stały na stanowisku, że sprawa o ustalenie braku odpowiedzialności przewoźnika, nie jest tą samą sprawą, co sprawa o zapłatę przez przewoźnika odszkodowania za szkodę w przesyłce. Dlatego regularnie zdarzały się sytuacje, gdy równolegle toczyło się postępowanie o ustalenie braku odpowiedzialności przewoźnika w jednym kraju (np. Holandii) oraz postępowanie o zapłatę przez przewoźnika odszkodowania w Niemczech. Rzecz jasna sytuacje takie rodziły ryzyko różnych rozstrzygnięć w różnych sądach, które były ze sobą nie do pogodzenia. Nie dziwi więc, że w końcu któryś z niemieckich sądów postanowił zwrócić się do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z zapytaniem, czy na pewno taka praktyka jest zgodna z prawem wspólnotowym.

Powództwo wzajemne

Trybunał Sprawiedliwości UE w wyroku z dnia 19.12.2013 r. w sprawie C-452/13 Nipponkoa Insurance jednoznacznie stwierdził, iż unijne rozporządzenie nr 44/2001 w sprawie jurysdykcji oraz uznawania i wykonywania orzeczeń sądo-

wych w sprawach cywilnych i handlowych sprzeciwia się takiej interpretacji art. 31 ust. 2 CMR, że dopuszcza on możliwość toczenia równoległego dwóch postępowań w dwóch różnych krajach o stwierdzenie braku odpowiedzialności przewoźnika i o zapłatę przez tego przewoźnika odszkodowania. Trybunał przesądził więc, że wszczęcie postępowania o ustalenie braku odpowiedzialności blokuje możliwość wystąpienia w innym kraju z powództwem o zapłatę przeciwko przewoźnikowi.

Nie oznacza to jednak, że przewoźnik może liczyć na upływ terminów przedawnienia roszczenia o zapłatę do czasu rozstrzygnięcia sprawy o ustalenie braku jego odpowiedzialności. Zakaz wszczęcia postępowania o zapłatę dotyczy tylko innego kraju. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, by np. w postępowaniu o ustalenie braku odpowiedzialności zleceniodawca złożył powództwo wzajemne, domagając się zapłaty. W takim wypadku sąd w wyroku albo rozstrzygnąłby o braku odpowiedzialności, albo zasądził odszkodowanie na rzecz zleceniodawcy. O dopuszczalności takich działań jak powództwo wzajemne decydują jednak przepisy proceduralne poszczególnych państw.

W przypadku pojawienia się roszczeń z tytułu szkody w przesyłce przewoźnicy zwykle szykują się do obrony i czekają na ruchy przeciwnika. Warto jednak rozważyć, czy w sytuacji danego przewoźnika nie najlepiej sprawdzi się powiedzenie, że najlepszą obroną jest atak.

Paweł Judek

W jednej sprawie między firmą transportową i zleceniodawcą może się toczyć postępowanie wyłącznie w jednym kraju.



ODPOCZYNEK NA PROMIE – PRZEPISY A ROZSĄDEK

ŚMIERĆ NIE ŚPI
– TY, KIEROWCO, MUSISZ

To zagadnienie opisywałem już w prasie transportowej. Jednak tym razem chcę rozszerzyć analizę o aspekt wymagań wobec kierowcy pracującego w nocy. Jest on o tyle istotny przy przeprawach promowych, że sporo z nich jest wykonywanych w porze, która nazywana jest porą nocną. Aspekt pracy w nocy jest istotny szczególnie po zmianach wprowadzonych do naszej ustawy o czasie pracy kierowców, a wymuszonych przez Komisję Europejską. Zmiany te polegały na usunięciu 4-godzinnego okresu pracy w nocy, warunkującego stosowanie reżimu ograniczającego pracę do 10 godz.

Wszystkie sytuacje, w których prom płynie 9 czy 10 godzin, jeśli wcześniej kierowca miał 3 godziny odpoczynku, można potraktować jako odpoczynek dzielony. Na fot. gigantyczny prom Nörrona u nabrzeża portu w Torshavn na Wyspach Owczych.

Aby podejść do zagadnienia przerywania odpoczynku dobowego, warto przypomnieć kilka istotnych definicji oraz założeń do regulacji odpoczynków dobowych. Rozporządzenie UE 561/06 zawiera na wstępie założenia do wprowadzenia przepisu. Jest to właściwa praktyka tworzenia prawa, która, niestety, w naszym krajowym systemie legislacyjnym zaginęła.

Dzienny okres odpoczynku

Wg preambuły rozporządzenia 561/06 jednym z podstawowych celów wydania tego rozporządzenia jest poprawa warunków socjalnych pracowników, a także ogólna poprawa bezpieczeństwa drogowego. Kwestia bezpieczeństwa jest elementem, którego będę się dość mocno trzymał w dalszej części tego opracowania, ponieważ właśnie ten element dla mnie jest najważniejszy zawsze wtedy, gdy przepisy nie do końca rozstrzygają, jak należy postępować.

Kluczowa jest również definicja dziennego okresu odpoczynku, która oznacza dzienny okres, w którym kierowca może swobodnie dysponować swoim czasem i obejmuje „regularny dzienny okres odpoczynku” lub „skrócony dzienny okres odpoczynku”. Dla naszych potrzeb istotna będzie

również definicja „regularnego dziennego okresu odpoczynku”, która oznacza nieprzerwany odpoczynek trwający co najmniej 11 godzin. Alternatywnie, regularny dzienny okres odpoczynku można wykorzystać w dwóch częściach, z których pierwsza musi nieprzerwanie trwać co najmniej 3 godziny, a druga co najmniej 9 godzin.

Należy pamiętać, że zgodnie z art. 9 rozporządzenia 561/06 na zasadzie odstępstwa od przepisów art. 8, w przypadku gdy kierowca towarzyszy pojazdowi transportowanemu promem lub pociągiem i wykorzystuje regularny dzienny okres odpoczynku, okres ten można przerwać nie więcej niż dwukrotnie innymi czynnościami trwającymi łącznie nie dłużej niż godzinę. Podczas tego regularnego dziennego okresu odpoczynku kierowca ma do dyspozycji koję lub kuszetkę.

Przerwanie odpoczynku regularnego

Regulacje prawne pozwalają przerwać odpoczynek regularny, który wg definicji ma trwać 11 godzin lub może być on podzielony na dwie części 3 + 9 godzin. I tu pojawia się pierwszy problem, ponieważ szukając odpowiedzi w Internecie, można napotkać różne stanowiska. Część portali internetowych uważa, że przerwać można tylko odpoczynek 11 godzinny, a część że również odpoczynek dzielony na 3 + 9 godzin. Jest to bardzo istotny problem, ponieważ niezapełnienie właściwego odpoczynku generuje naruszenia, które zgodnie z taryfikatorem kosztują niemałe pieniądze. Szczególnie duże kary są naliczane w sytuacji, gdy oprócz kary za skrócenie odpoczynku dobowego będzie naliczana kara za przekroczenie jazdy dziennej, na którą się złoży jazda z dwóch kolejnych dni z powodu niezapełnienia odpoczynku dobowego. W świetle obecnych przepisów nie ma podstaw, żeby twierdzić, że nie można przerywać „promem” odpoczynku dobowego dzielonego (3 + 9 godzin). Tezę taką potwierdza ostatnia szósta wytyczna Komisji Europejskiej, w której stwierdza się, że w przypadku regularnego dziennego odpoczynku wykorzystywanego w dwóch częściach, z których pierwsza musi trwać co najmniej 3 godziny, a druga co najmniej 9 godzin, liczba przerw (maksymalnie dwóch) dotyczy całego regularnego dziennego okresu odpoczynku, wykorzystywanego w dwóch częściach, a nie jego poszczególnych

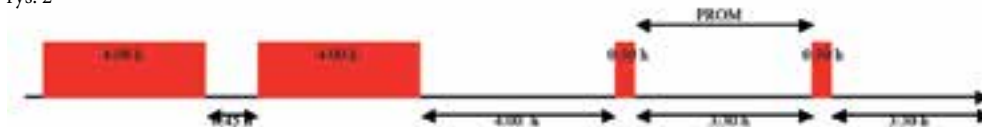


Fot. Marek Loos

rys. 1



rys. 2



części. Oczywiście kierowca musi mieć w tym czasie dostęp do koi lub kuszetki.

Na pierwszy rzut oka wg wytycznej chodzi o to, żeby wjazd i zjazd z promu robić tylko w ramach jednego „kawałka” odpoczynku albo w ramach części 3 godzinnej albo w ramach części 9 godzinnej. Natomiast nie można robić tego w obu przerwach. Czy aby na pewno? Wytyczna mówi, że liczba przerw dotyczy całego dzielonego odpoczynku, więc można sobie wyobrazić taką sytuację, gdzie kierowca przerywa 1 raz część trzygodzinną na wjazd na prom (np. 30 min), następnie zjeżdża i od razu jedzie dalej, ponieważ miał odpoczynek np. 1,5 godziny przed wjazdem na prom i 1,5 godziny na promie. Później po okresie jazdy znów wjechał na prom i rozpoczął odbieranie odpoczynku dobowego (części 9-godzinnej). Po 4,5

godzinach zjechał z promu i prowadził pojazd przez 30 min, a następnie odpoczywał przez 4,5 godziny (rys.1).

Można przerwać jedną, czy dwie części wypoczynku?

Pytanie, na które nie ma jasnej odpowiedzi, brzmi: czy wytyczna miała na myśli to, że przerwać można tylko jedną z dwóch części, odpoczynku dzielonego, czy może dotyczyć obu części ale nie może wystąpić więcej niż 2 razy? Jasne jest tylko to, że nie może być dwóch przerw w części 3-godzinnej i dwóch przerw w części 9-godzinnej. Powyższy przykład jest zgodny z literalnym zapisem wytycznej, ponieważ odpoczynek został przerwany w dwóch miejscach, jeden raz w części 3-godzinnej i jeden raz w części 9-godzinnej. Łącznie prze-



Autor artykułu –
Waldemar Adametz
– jest starszym inspektorem pracy –
specjalistą w Państwowej Inspekcji Pracy.

Profesjonalny serwis rezerwacji przepraw promowych 24/7

PROMY SKAT
ferry on time

- 35 krajów,
- 50 największych armatorów
- 200 portów
- setki połączeń promowych

Rzetelne źródło informacji
na temat rynku promowego

www.promyskat.pl

tel: +48 58 524 57 29

NIE MA PODSTAW ŻEBY TWIERDZIĆ, ŻE NIE MOŻNA PRZERYWAĆ PRZEPRAWĄ PROMOWĄ ODPOCZYNKU DOBOWEGO DZIELONEGO (3 + 9 GODZIN).

ryw trwały 60 min, więc nie przekroczyły dopuszczalnego limitu.

Problem, który chcę przedstawić, obrazuje również poniższa sytuacja, w której zgodnie z przepisami z promu dokonano wjazdu i zjazdu, który wynosi 60 min. Czynności wjazdu i zjazdu przerywają odpoczynek regularny 11-godzinny, więc jest wszystko zgodnie z przepisami rys.2).

Jednak moim zdaniem kluczem do rozsądnego podejścia jest cel ustanowienia przepisów, tzn. bezpieczeństwo pracy kierowcy, a co za tym idzie pozostałych uczestników ruchu drogowego. Obie powyższe sytuacje moim zdaniem łamią cel regulacji. W obydwu sytuacjach kierowca będzie zmęczony i nie wyspany. Jeżeli najdłuższa przerwa na sen wynosi 4,5 h, to odejmując czas na zaśnięcie, zostaną kierowcy najwyżej 4 godzinne okresy odpoczynku. Czy taki był cel regulacji wprowadzającej odstępstwo przerywania odpoczynku dobowego „na promie”? Kierowca nie jest maszyną i tak samo jak inni ludzie musi odpoczywać i spać, co więcej moim zdaniem kierowca powinien być bardziej wypoczęty, bo zagrożenia związane z zaśnięciem za kierownicą są bardzo poważne.

Rozsądek ponad wszystko

Są oczywiście sytuacje, w których jak najbardziej zasadne jest stosowanie regulacji o dopuszczalności wjazdu i zjazdu z promu, który przerywa odpoczynek dobowy. Wszystkie sytuacje, w których prom płynie 9 czy 10 godzin, jeśli wcześniej kierowca miał 3 godziny odpoczynku, można potraktować jako odpoczynek dzielony, w którym część 9-godzinną przerywamy wjazdem i zjazdem z promu.

Należy pamiętać, że przepisy nie zastąpią rozsądku i nigdy nie będą nadążać za sytuacjami, które niesie życie. Pracodawca lub przedsiębiorca, który organizuje pracę kierowcy, musi pamiętać, że zmęczony kierowca to zagrożenie zniszczenia pojazdu, który może wyrządzić dodatkowo szkodę osobom trzecim. Należy dążyć do sytuacji, w której kierowca będzie miał zapewniony właściwy odpoczynek dobowy.

Bardzo ważnym aspektem odpoczynku jest fakt, że w trakcie odpoczynku dobowego kierowca ma mieć możliwość swobodnego dysponowania swoim czasem. Więc jeżeli mamy do czynienia z odpoczynkiem dobowym dzielonym, to należy się zastanowić czy w tych okresach (szczególnie pierwszej 3-godzinnej części) kierowca mógł swobodnie dysponować czasem, a mówiąc prościej, czy kierowca mógł robić w tym czasie, co chce. Bo jeżeli kierowca w czasie odbierania pierwszej 3-godzinnej części odpoczynku załatwiał dokumenty związane z wjazdem na prom (czego oczywiście na tachografie nie zaznaczył jako „inna praca”), to nie dysponował swobodnie swoim cza-

sem. Jeżeli kierowca spowoduje wypadek, to ustalenie, że kierowca nie odbierał odpoczynku, tylko wykonywał inne prace nie jest trudne, ponieważ dokumenty związane z promem mają w większości nadrukowaną datę i godzinę wydrukowania.

Doba nocna pracownicza

Przedsiębiorcy często ograniczają się tylko do tego, aby dane z tachografu były zgodne z przepisami. Zapominają jednocześnie, że nieprawidłowe operowanie selektorem, czy złe wprowadzanie danych do tachografu cyfrowego też jest naruszeniem. Najczęstszym argumentem przeciwko rozsądkowi są oczywiście kwestie terminowości realizacji zamówień, które są obciążone wysokimi karami umownymi. Takie argumenty pojawiają się do czasu, kiedy nie wydarzy się poważny wypadek, w którym mamy do czynienia z ofiarami śmiertelnymi. Tylko że wtedy na refleksję jest już, niestety, za późno.

Nowym elementem, który chciałbym omówić, jest fakt, że praca w określonej przez przewoźnika 4 - godzinnej porze nocnej (w przedziale między godz. 00:00 a 7:00) skutkuje powstaniem wykroczenia, jeżeli kierowca w danym dniu pracuje dłużej niż 10 godzin. Niestety, w tej sytuacji problemu nastrocza pojęcie doby pracowniczej 24-godzinnej. Ponieważ kierowca, który dojedzie do portu przed porą nocną, a będzie wjeżdżał na prom w porze nocnej, to skutek wykonania pracy związanej z wjazdem na prom, będzie podlegał wymogom ograniczającym pracę do 10 godzin. Pytanie jest następujące, czy kierowca który pracował w danym dniu 11 godzin (np. 9 godzin jazdy i 2 godziny innych prac), może wjechać na prom w określonej przez pracodawcę porze nocnej. Jeżeli wjazd na prom następuje przed upłynięciem 24 godzin od rozpoczęcia pracy, to kierowca popełnia wykroczenie polegające na wykonywaniu pracy przez ponad 10 godzin, wykonując pracę w porze nocnej. Taka sytuacja może być również wykonana odwrotnie. Kierowca zjeżdża z promu w porze nocnej i odbiera pozostałą część odpoczynku. Następnie rano (już poza porą nocną) wykonuje pracę przez 11 godzin. Pewnie większość przewoźników powie, że odpowiedzialność za naruszenie normy 10-godzinnej pracy przez kierowcę nie jest objęte taryfikatorem, więc nie należy się przejmować tymi naruszeniami. Jednak nie o karę tu chodzi, bo ta rzeczywiście nie jest dotkliwa w porównaniu do naruszeń objętych taryfikatorem. Jednak należy pamiętać, że w przypadku wypadku firma ubezpieczająca tylko szuka naruszenia przepisów, aby móc odmówić wypłaty odszkodowania.

Dlatego pragnę zaapelować po raz kolejny o mądrość i rozsądek przed, a nie po szkodzie. Bardzo trafne będzie zacytowanie w tym miejscu jednego z haseł kampanii prewencyjnej, prowadzonej do niedawna przez PIP, a skierowanej do kierowców i przewoźników – „ŚMIERĆ NIE ŚPI, TY MUSISZ”.

Waldemar Adametz

W trakcie odpoczynku dobowego kierowca ma mieć możliwość swobodnego dysponowania swoim czasem.



**Transport is
your passion,
real-time data
ours...**

www.trimbletl.com

Telematics innovator with a vision

 **Trimble**
Transport & Logistics

EKSPANSJA NA ZACHÓD SZANSĄ NA GLOBALIZACJE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW TRANSPORTOWYCH

ZAŁÓŻ FIRME W NIEMCZECH I OMIŃ KABOTAŻ

Swoboda przepływu towarów i świadczenia usług to dwie z czterech wolności wspólnego rynku Unii Europejskiej. Ich zadaniem jest zniesienie różnego typu barier, które dyskryminują przedsiębiorstwa krajów członkowskich w ramach dostawy towarów lub świadczenia usług. Mimo wolności świadczenia usług transportowych w ramach Unii Europejskiej, są pewne narzucone ogólnie ramy i ograniczenia. Mowa o ograniczeniach kabotażowych. Kogo dotyczą i jak ich unikać. Zobaczmy na przykładzie Niemiec.



Autor artykułu – mecenas

Damian Dziengo – jest adwokatem wpisanym w rejestr Hanseatyckiej Izby Adwokackiej w Hamburgu, tłumacz przysięgły i radca prawny. Partner i założyciel kancelarii prawnej i prawnopodatkowej DD Legal Rechtsanwälte & Steuerberater (Adwokaci i Doradcy Podatkowi) z siedzibą w Hamburgu (www.ddlegal.pl). Specjalizuje się w doradzaniu niemieckim i polskim podmiotom gospodarczym w zakresie prawa gospodarczego przy szczególnym uwzględnieniu problemów prawnych w polsko-niemieckim obrocie prawnym.

Swobodny przepływ towarów wymaga od UE harmonizacji podatków, opłat celnych i ujednolicenia standardów. Prawo unijne zabrania stosowania cel przewozowych i wywozowych, ograniczeń ilościowych oraz podatków, które są wyższe od nakładanych na podobne produkty krajowe. Mimo ujednolicenia istniejącej swobody przepływu towarów i świadczenia usług, działalność transportowa w UE ma narzucone ogólnie ramy, które w efekcie stanowią tworzą restrykcje dla zasady swobody świadczenia usług.

Kabotażowe ograniczenia

Instrumentami prawa, które chronią narodowe rynki poszczególnych krajów członkowskich przed konkurencją ze strony innych państw unijnych, są nadal istniejące restrykcje między innymi w za-

kresie transportu kabotażowego. O transporcie kabotażowym mówi się wtedy, gdy przedsiębiorstwo zarejestrowane jest na terenie innego państwa, niż wykonywana przez nie usługa. Przykładowo pojazd zarejestrowany w Polsce i należący do polskiego przedsiębiorstwa, na co dzień wykorzystany jest do przewozu towarów w Niemczech. Nazwa pochodzi od XV-wiecznego włoskiego podróżnika Cabota, który przemierzał się wzdłuż wybrzeży badanych lądów.

Obecnie Unia Europejska wyróżnia mały i duży kabotaż. Mały kabotaż to transport pojazdami w granicach jednego kraju członkowskiego wykonywany przez podmiot z innego państwa członkowskiego. W zakresie małego kabotażu miejsce załadunku i rozładunku znajduje się w tym samym państwie członkowskim UE. Duży kabotaż to inaczej przewożenie towaru między, co najmniej dwoma krajami Unii Europejskiej, przez firmy z siedzibą w państwach wspólnoty lub krajach trzecich. Restrykcje prawne, które chronią rodzime rynki krajów członkowskich przed konkurencją z innych krajów członkowskich, to regulacje dotyczące tak zwanego małego kabotażu.

Ograniczenia kabotażu można obejść za pomocą rejestracji oddziału polskiej firmy lub założenie własnego podmiotu gospodarczego na terenie Niemiec.



W myśl artykułu 8 ustęp 2 dyrektywy UE 1072/2009 z 21 października 2009 r., przedsiębiorca transportowy, który nie ma siedziby ani oddziału na terenie konkretnego kraju członkowskiego (np. Niemiec), zaraz po pierwszym częściowym lub całkowitym rozładunku pojazdu po wykonaniu transportu transgranicznego, może przeprowadzić maksymalnie 3 przewozy towarowe na terenie Niemiec w przeciągu 7 dni.

W konsekwencji wolność świadczenia usług przez polskiego przewoźnika międzynarodowego jest względem niemieckiego terytorium wyraźnie ograniczona. Naruszenie tych przepisów i próba przeprowadzenia większej liczby przewozów krajowych na terenie Niemiec jest zagrożona wysokimi karami grzywny.

W perspektywie najbliższych lat nie zanoś się na liberalizację tych przepisów. Ostatnio opiniotwórczy niemiecki Federalny Związek Transportu Drogowego i Logistyki (BGL) przedstawił swoje stanowisko w tej sprawie, przeciwstawiając się dalszej liberalizacji narodowych rynków świadczenia usług transportowych.

Czy zatem istnieje sposób na uwolnienie się od ograniczeń kabotażu. Stanowczo tak.

Kabotaż – szansą biznesową dla Polskich firm

Ograniczenia prawne wynikające z artykułu 8 dyrektywy UE 1072/2009 można obejść za pomocą rejestracji oddziału polskiej firmy lub założenie własnego podmiotu gospodarczego na terenie Niemiec. Ta możliwość gwarantowana jest z uwagi na wspólnotowe prawo do osiedlania się podmiotów gospodarczych na terenie innych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Aby ominąć ograniczenia w transporcie drogowym, należy zatem zarejestrować samodzielny oddział polskiego podmiotu gospodarczego albo zarejestrować firmę w kraju świadczenia usług transportowych np. w Niemczech w formie GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung – niemieckiej spółki z o.o.). Uruchomienie pierwszej z wymienionych form działalności gospodarczej jest powiązane z nieco mniejszym nakładem administracyjnym i z niższymi nakładami finansowymi, dlatego iż nie powstają tutaj koszty notarialne, związane z powołaniem do życia nowego podmiotu gospodarczego w formie spółki handlowej. Ponadto w wypadku rejestracji oddziału, podmiot z Polski nie musi wносить kapitału zakładowego spółki, który obecnie wynosi 25 tys. euro.

Założenie własnej spółki GmbH daje polskiemu przedsiębiorcy dalsze korzyści i możliwości rozwoju. Takimi są na przykład:

- | nieograniczony dostęp do niewyczerpanych niemieckich kontyngentów transportowych do Rosji,
- | możliwość wykorzystania zarejestrowanego w Polsce taboru do transportu wewnętrznego na terenie Niemiec, co zaniża koszty w porównaniu do niemieckiej konkurencji,
- | nieograniczony dostęp do Niemieckich zleceń

MAŁY KABOTAŻ W RAMACH UE TO TRANSPORT WYKONYWANY PRZEZ PRZEWOŹNIKA Z JAKIEGOŚ KRAJU NA TERENIE INNEGO PAŃSTWA.

za wyższe stawki przewozowe, ułatwione formalności w tym zakresie,

- | niższą częstotliwość kontroli zarówno w Niemczech jak i na terenie Rosji,
- | zbudowanie Niemieckiej marki handlowej, służącej promocji własnych usług przewozowych,
- | łatwiejszy dostęp do przetargów w Niemczech.

Koszty założenia firmy w Niemczech

Korzyści, wynikające z założenia oddziału lub firmy na terenie Niemiec w czystym przeliczeniu kalkulacyjnym są znacznie większe niż koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej w Niemczech.

Należy pamiętać, iż rozpoczynając działalność gospodarczą na terenie Niemiec, nie wystarczy założyć jedynie firmy z czysto formalnej strony. Firmy działające na zasadzie „firmy – skrzynki pocztowej” nie spełniają, bowiem wymogów prawnych stawianych względem „oddziału” lub „siedziby” w myśl przepisów dyrektywy 1072/2009. Minimalny wymóg w tym zakresie to co najmniej jedno pomieszczenie biurowe, zatrudnienie lub delegacja co najmniej jednego pracownika, który odpowiada za prowadzenie oddziału lub założonej spółki, ponadto oddział lub spółka musi prowadzić własną księgowość i rozliczać się z urzędem finansowym.

Administracyjne i notarialne koszty związane z założeniem niemieckiej spółki kapitałowej, której udziałowcem jest np. jedna osoba fizyczna oscylują w granicach 1-2 tys. euro. Koszty rejestracji oddziału są niższe, bo nie są obciążone wysokimi opłatami notarialnymi. Do tego warto ponieść koszt prawnej asysty przy założeniu firmy, co wskazane jest wszystkim przedsiębiorcom chcącym uniknąć komplikacji i przewlekłości w trakcie instalacji nowej niemieckiej firmy. Stale koszty bieżące powstają już po założeniu firmy również z uwagi na konieczność prowadzenia księgowości jak i obsługi prawno-fiskalnej. Koszty te natomiast nawet w niewielkim stopniu nie dorównują korzyściom finansowym, które można czerpać z uczestnictwa w Niemieckim rynku przewozowym. Wszak koszty założenia spółki, czy oddziału ponosi się tylko jednokrotnie, a koszt obsługi księgowej i reprezentacji fiskalnej jest proporcjonalnie uzależniony od uzyskanych obrotów i zysków. Oznacza to, że przedsiębiorca ponosi koszty proporcjonalne do odniesionego sukcesu na rynku Niemieckim.

Ten sposób na uwolnienie od kabotażu to w rzeczywistości prawdziwa szansa na ekspansję tych polskich przedsiębiorstw, które mają globalne aspiracje. Daje bowiem możliwość ucięcia dobrego kawałka z 213 miliardowego (w euro) dochodu, który branża logistyczna i transportowa wypracowała na terenie Niemiec, tylko w samym roku 2013.

Damian Dzienga



Create company in Germany and skip cabotage

Freedom of movement of goods and services are two of the four freedoms of the common market of the European Union. Their task is to eliminate various types of barriers that discriminate the enterprises of member countries within the framework of the supply of goods or providing services. In spite of the freedom to provide transport services within the European Union, there are some imposed top-down framework and limitations. Talking about cabotage restrictions. Who and how to avoid them. Let's see the example of Germany.

KSZTAŁTOWANIE UMOWY PRZEWOZU NA GRUNCIE PRAWA NIEMIECKIEGO I W MIĘDZYNARODOWYM OBROCIE PRAWNYM

ODPOWIEDZIALNOŚĆ W KABOTAŻU

Od roku 2010 przewoźnicy z Unii Europejskiej mają możliwość prowadzenia przewozów kabotażowych na zasadach prawnych określonych rozporządzeniem 1072/2009. Wśród polskich przewoźników kabotaż cieszy się wciąż dużą popularnością. Jednak prowadzenie tego typu przewozów idzie w parze z poddaniem się obcej jurysdykcji.



Autorka artykułu - **Magdalena Pakosińska-Krawczyńska** – jest niemieckim adwokatem (Rechtswältin) z siedzibą w Berlinie.
www.kmpk.pl

Art. 9 wspomnianego rozporządzenia wyraźnie stanowi, że „o ile przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej, wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawowym, wykonawczym i administracyjnym przyjmującego państwa członkowskiego w następujących kwestiach:

- ! zasad dotyczących umowy przewozu,
- ! masy i wymiarów pojazdów drogowych,
- ! wymogów związanych z przewozem określonych kategorii rzeczy, w szczególności rzeczy niebezpiecznych, szybko psujących się artykułów żywnościowych oraz żywych zwierząt,
- ! czasu prowadzenia pojazdu i okresów odpoczynku kierowcy,

! podatku od wartości dodanej (VAT) od usług transportowych.”

W artykule tym omówimy zasady dotyczące umowy przewozu.

Dla przewozów przeprowadzanych na terytorium Republiki Federalnej Niemiec wspomniana klauzula rozporządzenia oznacza, że zastosowanie do umowy pomiędzy przewoźnikiem a nadawcą mają m.in. przepisy Handelsgesetzbuch (HGB), które regulują umowę przewozu.

Kształtowanie zasady odpowiedzialności

W zakresie odpowiedzialności przewoźnika ciekawym przepisem jest § 449 IV HGB, który stanowi, że nawet gdy strony umówiły się na obce prawo, to jeśli ładunek i rozładunek mają miejsce na terytorium Niemiec, to zastosowanie mają przepisy HGB w zakresie określonym przepisami § 449 HGB. Dobrze jest więc znać owe zasady, aby świadomie z nich korzystać i kształtować umowy z kontrahentami.

Na gruncie prawa niemieckiego spedytora odpowiada jak przewoźnik, jeśli zgodnie z umową ze swoim zleceniodawcą wynagrodzenie ustalone jest w określonej wysokości i obejmuje ono również usługi transportu.



Zasady odpowiedzialności przewoźnika za szkody podczas transportu oparte są w przeważającej części na zasadach stosowanych w konwencji CMR, z tym wyjątkiem, że na gruncie HGB mają one charakter dyspozytywny, tzn. strony mogą umówić się na odmienne zasady odpowiedzialności.

Wysokość odszkodowania

Podobnie jak w konwencji CMR odpowiedzialność ograniczona jest do wysokości 8,33 jednostek rozrachunkowych za kg brakującego towaru. Jednak (w odróżnieniu do konwencji CMR) strony mogą modyfikować ten zapis ustawowy i nawet w drodze stosowanych ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU) wysokość ograniczyć w inny sposób. Modyfikacja możliwa jest w granicach od 2 do 40 jednostek rozrachunkowych – czyli w przedziale od ok. 1,80 do 36 euro (kurs z 2 kwietnia 2014 r.) za kg brakującego towaru. Stosując OWU z takim zapisem odnośnie wysokości odpowiedzialności należy kontrahentowi zwrócić uwagę na fakt modyfikacji ustawowych zasad. Taka informacja jest zbędna, jeśli stosując własne OWU, stawiamy się w sytuacji gorszej niż w przypadku ustawowego ograniczenia w wysokości 8,33 jednostek rozrachunkowych za kg towaru (co zależy od tego, czy jesteśmy przewoźnikiem czy nadawcą).

Zasady odpowiedzialności

Odpowiedzialność przewoźnika za szkody w ładunku oparta jest na zasadach obowiązujących w konwencji CMR. Przewoźnik na gruncie niemieckich przepisów odpowiada w zasadzie za szkody w ładunku bez konieczności poniesienia winy za te szkody. Jest to odpowiedzialność na zasadzie ryzyka od czasu przejścia towaru do momentu wydania. Odpowiedzialność przewoźnika w tym modelu wyłączona jest tylko w określonych przypadkach, np. gdy szkoda jest wynikiem okoliczności, na które przewoźnik nie mógł mieć wpływu, a wystąpieniu szkody przewoźnik nie był w stanie zapobiec, nawet przy zachowaniu największej ostrożności lub – w skrócie mówiąc – gdy szkoda jest wynikiem działań nadawcy.

Ponadto przewidziane są liczne ograniczenia odpowiedzialności, np. wspomniane ograniczenie do wysokości 8,33 jednostek rozrachunkowych za kg brakującego towaru. Odszkodowanie za szkody w majątku (powstałe w wyniku naruszenia obowiązków przewoźnika) inne niż wyniku uszkodzenia lub utraty lub opóźnienia ograniczone są do kwoty trzykrotnego odszkodowania za utracony ładunek. Jednak wszelkie wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności nie mają zastosowania w przypadkach ciężkiej winy przewoźnika lub jego podwykonawców (podobnie jak w konwencji CMR). I tu należy wyraźnie podkreślić, że mimo trudności, na jakie prawnicy napotykają przy definicji określenia „ciężkiej winy”, w orzecnictwie niemieckim (nawet tym najwyższym) zauważalna jest tendencja w kierunku nieograniczonej odpowiedzialności przewoźnika (i spedytora, o czym poniżej). W praktyce w przypadku sporu ważną rolę odgrywa stanowisko pozwanego przewoźnika, który szczegółowo musi opisać sposób organizacji swojego przewozu i czynności wykonane w celu ograniczenia szkody, aby odeprzeć zarzut ciężkiego naruszenia obowiązków i tym samym swojej winy. Dużą rolę odgrywają tutaj czynności, jakie zostały podjęte w celu np. odnalezienia ładunku, ograniczenia powstałej szkody albo procedury, które mają na celu wyeliminowanie pewnych ryzyk, np. weryfikacja podwykonawców.

Dlatego istotna może być możliwość modyfikacji tych ustawowych zasad odpowiedzialności. Prawo niemieckie taką modyfikację dopuszcza, jednak jedynie na podstawie umowy indywidualnej. To oznacza, że od ustawowych zasad odpowiedzialności



Jedna karta na wszystkie Twoje wydatki!

- **BRAK KONIECZNOŚCI USTANAWIANIA DEPOZYTÓW I GWARANCJI BANKOWEJ**
- **SIEĆ STACJI PARTNERSKICH (FAKTURY, RABATY ON)**
- **OPLATY AUTOSTRADOWE**



www.c2a-card.com

Dystrybutor:



Vat Polska Sp. z o.o. to również:

- zwrot VAT z zagranicy (faktury 15 dni, paragony 20 dni)
- zwrot podatku akcyzowego (Hiszpania, Francja, Włochy, Belgia, Słowenia)
- karty i urządzenia autostradowe
- karty paliwowe

www.negometal.com

ZABEZPIECZ
UMOWĘ PRZEWOZU

- I Zawierając umowę przewozu na gruncie prawa niemieckiego mamy możliwość kształtowania zasad odpowiedzialności.
- I Ograniczenie wysokości szkody (ustawowo 8,33 jednostek rozrachunkowych za kg brakującego towaru) możemy modyfikować w przedziale od 2 do 40 jednostek rozrachunkowych w drodze ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU). Należy kontrahenta (nadawcę) poinformować odpowiednio o tym, że stosujemy inne niż ustawowe ograniczenie wysokości odszkodowania.
- I Ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności inne niż wysokość odpowiedzialności możemy modyfikować jedynie w drodze postanowień indywidualnych – w praktyce w drodze umowy pomiędzy stronami. Możemy stosować wzór umowy, jednak nasz kontrahent musi mieć realną szansę na kształtowanie zapisów umowy.
- I Włączając nasze OWU do umowy, (które modyfikują wysokość odpowiedzialności) musimy udostępnić nasze OWU kontrahentowi już przed podpisaniem umowy. Najlepiej, prosząc o parafowanie (podpis) tych OWU. Ma to znaczenie przede wszystkim wówczas, gdy spór rozstrzygać będzie sąd niemiecki.
- I Bądźmy uczuleni na wybór sądu właściwego – idealnym rozwiązaniem jest, gdy dla danego sporu właściwy jest sąd kraju, którego prawo stosujemy też do danej umowy.

PRZEWOŹNIKU – MASZ PRAWO ŚWIADOMIE KSZTAŁTOWAĆ KAŻDĄ CZĘŚĆ UMOWY PRZEWOZU, RÓWNIEŻ Z PARTNEREM ZAGRANICZNYM. WYKORZYSTAJ TO DLA SIEBIE.

odejść możemy tylko wówczas, gdy umówimy się na inne zasady w drodze naszej umowy z kontrahentem – a nie w drodze stosowanych OWU. Możliwe jest co prawda stosowanie wzoru umowy, jednak kontrahent musi mieć realną możliwość negocjowania tych elementów umowy i kształtowania stosunku umownego. W praktyce często przedstawia się kontrahentowi kilka alternatywnych ofert – na zasadzie: im większa odpowiedzialność przewoźnika, tym droższy przewóz.

Spedytor przewoźnikiem?

Niezależnie od tego, jak się w obrocie handlowym nazywamy (albo jakie PKD mamy), to na gruncie prawa niemieckiego spedytor odpowiada, jak przewoźnik, jeśli zgodnie z umową ze swoim zleceniodawcą wynagrodzenie ustalone jest w określonej wysokości i obejmuje ono również usługi transportu. To jest tzw. Fixkostenspediteur i jako taki odpowiada on w zakresie szkody w ładunku jak przewoźnik. Jest to cecha obiektywna a nie subiektywna.

W obrocie polsko-niemieckim należy szczególnie uważać na zasady międzynarodowego obrotu prawnego. W międzynarodowym obrocie prawnym obowiązują bowiem w pewnych obszarach inne (zastrzone) zasady. Na gruncie prawa niemieckiego dużą rolę odgrywają przyjęte obyczaje handlowe lub branżowe i pewne czynności prawne są mocno odformalizowane. Jednak w przypadku kontrahenta zagranicznego zasady te ulegają zastrzeżeniu. Np. aby włączyć swoje OWU do umowy, nie wystarczy powołać się na włączenie tych OWU. Konieczne jest przesłanie kontrahentowi jeszcze przed zawarciem umowy naszych OWU, aby mógł się z nimi zapoznać – taka jest linia orzecznictwa w Niemczech. W razie sporu, fakt przesłania

i udostępnienia musimy udowodnić przed sądem. Do dziś nawet niemieckie podmioty gospodarcze często lekceważą tę zasadę, co pociąga za sobą czasami bolesne konsekwencje, np. jeśli w OWU dokonany był wybór prawa właściwego oraz sądu właściwego albo arbitrażu, a w momencie powstania sporu okazuje się, że te właśnie OWU nie stanowią elementu umowy.

Jeśli polski przewoźnik zawiera umowę na transport (kabotażowy, krajowy w Niemczech), to co do zasady do tej umowy zastosowanie ma w tym zakresie prawo niemieckie. Jeśli skutecznie włączy do umowy swoje OWU, które jako sąd właściwy ustanawiają sąd w Polsce, to mamy do czynienia z sytuacją, w której polski sąd rozstrzygać będzie na gruncie prawa niemieckiego. Do takiej sytuacji dochodzi również wtedy, gdy niemiecki kontrahent nie włączył skutecznie swoich OWU do umowy i zgodnie z ogólną zasadą pozew przeciwko polskiemu przewoźnikowi trafia do sądu właściwego dla jego siedziby – czyli polskiego. Takie sytuacje zdarzają się niemal zawsze „przez przypadek”, żeby nie mówić „niechcący”, bowiem takie postępowanie obarczone jest nie tylko wyższymi kosztami (w zakresie prawa niemieckiego polski sąd powołuje biegłego) i się wydłuża, lecz w dodatku obarczone jest ryzykiem błędnej wykładni prawa niemieckiego przez sędziów polskich i trudno sobie wyobrazić, aby to właśnie strony miały na myśli, zawierając umowę. W świetle opisanych możliwości kształtowania odpowiedzialności w transporcie kabotażowym w Niemczech należy o tym pamiętać i świadomie kształtować poszczególne części swoich umów.

Magdalena Pakosińska-Krawczyńska



Ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności, inne niż wysokość odpowiedzialności, możemy modyfikować jedynie w drodze postanowień indywidualnych – w praktyce w drodze umowy pomiędzy stronami.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEWOŹNIKA ZA NIETERMINOWE
PODSTAWIENIE POJAZDU POD ZAŁADUNEK LUB NIETERMINOWĄ DOSTAWĘ

NIETERMINOWE PODSTAWIENIE I DOSTAWA

Zapewnienie ciągłości dostaw do jeden z głównych wymogów stawianych przewoźnikom przez obecny rynek związany z łańcuchem dostaw. Odejście od praktyki magazynowania surowców lub półproduktów powoduje, że terminowość dostaw ma większe znaczenie niż jeszcze kilkanaście lat temu.

Zarówno w przypadku transportu krajowego jak i międzynarodowego podstawowym obowiązkiem przewoźnika jest dostarczenie towaru do miejsca rozładunku w stanie nie pogorszonej (nieuszkodzonej). Drugim istotnym warunkiem jest dostarczenie tego ładunku w terminie ustalonym w zleceniu przewozowym. Pomimo iż w wielu przypadkach przewoźnik nie ma wpływu na zdarzenia, jakie mogą mieć miejsce w trakcie wykonywania przewozu (np. niespotykane warunki atmosferyczne, utrudnienia w ruchu, awaria pojazdu, a w pewnych wypadkach także postoje na przejściach granicznych), to i tak przewoźnik ponosi odpowiedzialność za nieterminowe dostarczenie ładunku do odbiorcy. Trzeba jednak pamiętać, że odpowiedzialność przewoźnika inaczej regulowana jest w przypadku transportów międzynarodowych, a inaczej w przypadku tzw. krajówki.

Transport międzynarodowy

Zgodnie z art. 17 ust. 1 przewoźnik odpowiada za opóźnienie dostawy, a zgodnie z ust. 3 „nie może powoływać się dla zwolnienia się od odpowiedzialności ani na wady pojazdu, którym się posługuje dla wykonania przewozu, ani na winę osoby lub pracowników osoby, u której pojazd wynajął”. Oznacza to, że nawet skorzystanie z usług innego przewoźnika (podwykonawcy) nie zwalnia pośrednika w transporcie od odpowiedzialności za opóźnienie w dostawie. Odpowiedzialność ta oparta jest o tzw. zasadę ryzyka, która oznacza, że samo opóźnienie nie musi być w żaden sposób związane z winą lub przyczynieniem się przewoźnika do opóźnienia w dostawie. Innymi słowy mówiąc, korki na autostradzie, nagłe opady śniegu lub ulewne deszcze, jak również awaria np. skrzyni biegów w nowym ciągniku siodłowym nie może być podstawą do odmowy wypłaty odszkodowania za opóźnienie w dostawie.

Przepisy Konwencji CMR dają przewoźnikowi możliwość uwolnienia się od odpowiedzialności, ale są to przepisy dość ogólne. Zgodnie z art. 17 ust. 2 przewoźnik jest zwolniony od odpowiedzialności za opóźnienie, jeśli zostało ono spowodowane „winą osoby uprawnionej, jej zleceniem nie wynikającym z winy przewoźnika, wadą własną towaru lub okolicznościami, których przewoźnik nie mógł uniknąć

i których następstwom nie mógł zapobiec”. Najwięcej trudności przysparza ostatni przypadek czyli „okoliczności, których przewoźnik nie mógł uniknąć, i których następstwom nie mógł zapobiec”. Tak obszerna treść tego wyjątku powoduje, że możliwość jego zastosowania należy każdorazowo rozstrzygać w oparciu o konkretny przypadek, a i tak należy mieć świadomość, że każdy sędzia według własnego uznania będzie ocenił, czy w danym przypadku nie dało się uniknąć opóźnień. W przypadku spraw sądowych największe znaczenie ma kwestia dowodowa, a zgodnie z art. 18 ust. 1 Konwencji CMR to przewoźnik musi udowodnić, że opóźnienie zostało spowodowane właśnie okolicznościami, których nie mógł uniknąć ani zapobiec ich następstwom. W praktyce jest to bardzo trudne.

Limity odpowiedzialności

Regulacje prawne wynikające z Konwencji CMR chronią przewoźników w zakresie kwotowym. Oznacza to, że przewoźnik, który pomimo dochowania należytej staranności nie dowiezie towaru na czas, jest chroniony przez prawo. Z jednej strony odpowiedzialność na zasadzie ryzyka powoduje, że praktycznie większość przypadków opóźnień będzie podstawą do odpowiedzialności odszkodowawczej przewoźnika.



Autor artykułu –

Łukasz Chwalczuk

– jest współnikiem i założycielem Kancelarii Prawnej Iuridica, specjalizującej się w obsłudze prawnej firm przewozowych i spedycyjnych.

iuridica
kancelaria prawna



Konwencja CMR chroni przewoźnika, który pomimo dochowania należytej staranności nie dowiezie towaru na czas.

PRZEPISY KONWENCJI CMR DAJĄ PRZEWÓZNIKOWI MOŻLIWOŚĆ UWOLNIENIA SIĘ OD ODPOWIEDZIALNOŚCI, ALE SĄ TO PRZEPISY DOŚĆ OGÓLNIKOWE.

ka, ale z drugiej strony prawo chroni przewoźnika przed zapłatą dużych sum odszkodowania. Zgodnie z art. 24 ust. 5 Konwencji CMR „w razie opóźnienia dostawy, jeżeli osoba uprawniona udowodni, że wynikła stąd dla niej szkoda, przewoźnik obowiązany jest zapłacić odszkodowanie, które nie może przewyższąć kwoty przewoźnego”. Bardzo często nadawcy obciążają przewoźników kwotami rzędu kilkudziesięciu tysięcy euro z powodu „zatrzymania linii produkcyjnej”. Znane są przypadki obciążenia przewoźnika kwotą 6 tys. euro z powodu opóźnienia 15 min, na trasie z Polski do Francji. Jest to oczywiście typowe wyzyskiwanie przewoźników, ale, niestety, takie są realia rynku transportowego.

Dlatego też przewoźnicy powinni chronić swoje interesy dzięki zastosowaniu odpowiednich przepisów. Zwrócić należy uwagę na dwa istotne zagadnienia wynikające z treści art. 23 ust. 5. Po pierwsze, należy ustalić, kto może żądać odszkodowania, albowiem przepis stanowi, iż odszkodowanie przysługuje tylko wtedy, „jeżeli osoba uprawniona udowodni”. Proszę zauważyć, że tylko „osoba uprawniona”, która w dodatku „udowodni, że wynikła stąd dla niej szkoda” może żądać odszkodowania. Oznacza to, że nie każdy i nie z automatu może obciążać przewoźnika, jeśli ten spóźni się na miejsce rozładunku. Osoba uprawnioną nie zawsze będzie nadawca, pomimo że ma zawartą umowę przewozu z przewoźnikiem. Co więcej, tak często wpisywane w zleceniach kary umowne są nieważne, co wynika wprost z treści art. 41 Konwencji CMR. Skoro prawo międzynarodowe wymaga udowodnienia szkody, to nie można obciążać przewoźnika na podstawie zapisów umownych o karze umownej, która są nieważne (niewiążące pod względem prawnym).

Termin na zastrzeżenie

Aby dochodzić odszkodowania za opóźnienie dostawy (pomijając na tym etapie wysokość szkody i obowiązki jej udowodnienia), art. 30 ust. 3 Konwencji CMR nakłada obowiązek, aby zastrzeżenie na piśmie zostało skierowane do przewoźnika w terminie 21 dni od dnia postawienia towaru do dyspozycji odbiorcy. O ile przedawnienie sumy roszczeń wynosi (standardowo) rok od dnia wydania towaru, o tyle konieczne jest, aby pisemnie zastrzec obowiązek naprawienia przez przewoźnika szkody.

Transport krajowy

W przypadku krajowym odpowiedzialność przewoźnika wygląda nieco inaczej. O ile treść art. 65 ustawy prawo przewozowe w zbliżony do Konwencji CMR sposób reguluje odpowiedzialność przewoźnika za sam fakt opóźnienia w dostawie, o tyle art. 83 stanowi, iż odszkodowanie, jakie przewoźnik jest zobowiązany zapłacić z powodu zwłoki w przewozie, nie może przewyższąć dwukrotności kwoty przewoźnego. Ponieważ polskie przepisy nie wymagają „udo-

wodnienia” szkody, możliwe jest zastosowanie kar umownych, które jednak nie mogą przekroczyć podwójnej kwoty przewoźnego. W przypadku zastrzeżenia kar umownych, przewyższających podwójną kwotę przewoźnego, takie zastrzeżenia można traktować jako nieważne z mocy prawa.

Okres przedawnienia najkrótszy z możliwych

Zgodnie z art. 77 ust. 2 „Roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub uszkodzenia przesyłki, przedawniają się z upływem 2 miesięcy od dnia wydania przesyłki”. Jest to jeden z najkrótszych terminów, jakie występują w szeroko rozumianym prawie związanym z wykonywaniem usług przez przedsiębiorców. Wyrobie nie się w czasie 2 miesięcy od daty wydania przesyłki z faktycznym uzyskaniem zapłaty za zwłokę w przewozie bardzo często graniczy z cudem, dlatego tak ważne jest wprowadzenie odpowiednich procedur, które będą przypominały i nadzorowały czynności pracowników odpowiedzialnych za nadzór finansowy firmy.

Odpowiedzialność w pełnej kwocie

Wszystkie limity, jakie zostały wskazane powyżej, zarówno w przypadku transportu międzynarodowego, jak i krajowego, nie mają zastosowania, jeśli szkoda wynikła z powodu winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika. Są to oczywiście marginalne przypadki, ale w skrajnych przypadkach przewoźnik może być odpowiedzialny za tzw. ponowne uruchomienie linii produkcyjnej, pomimo iż fracht wynosił jedynie kilkaset euro.

Aby dowieźć, trzeba załadować

W powyższej części artykułu opisano generalne zasady związane z niedostarczeniem towaru na czas do odbiorcy. Bardzo często powstają jednak problemy związane z niepodstawieniem lub nieterminowym podstawieniem pojazdu pod załadunek. Często jest to kłopotliwe, np. dla operatorów logistycznych, którzy mają wyznaczone konkretne godziny dostępu do rampy załadunkowej dla danego ładunku. W przypadku gdy przewoźnik nie podstawia pojazdu o określonej godzinie, dochodzi do konieczności kilkunastogodzinnego oczekiwania na kolejne „okno czasowe”. O ile przepisy dość liberalnie i ochronnie traktują przewoźnika za opóźnienie w dostawie (rozładunku), o tyle nie ma żadnych regulacji, które stanowiłyby o terminowości załadunku. To z kolei powoduje, że wszystkie ustalenia umowne (zawarte na etapie zawierania zlecenia) są wiążące. A zatem kary umowne za nieterminowe podstawienie pojazdu pod załadunek, ustalone w zleceniu, będą brane pod uwagę w przypadku sporu sądowego w pełnym zakresie.

Dlatego w skrajnych przypadkach ważniejsze jest terminowe podstawienie pojazdu pod załadunek, niż terminowe dostarczenie towaru do odbiorcy. Są to oczywiście przypadki wyjątkowe, ale jak najbardziej możliwe.

Łukasz Chwalczuk

MAN TGX 18.440 4X2 BLS EURO 6

STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ.

2 lata z MAN
1320 Euro
netto

Opłata miesięczna zawiera:

- ✓ pakiet serwisowy
- ✓ ubezpieczenie OC/AC/NW
- ✓ pełną gwarancję
- ✓ podatek drogowy
- ✓ koszty rejestracji
- ✓ pakiet assistance na ciągnik i naczepę
- ✓ pakiet medyczny dla kierowcy
- ✓ ubezpieczenie GAP



Tekst i ilustracje nie są wiążące. Zastrzega się możliwość zmian podyktowanych postępem technicznym. Ostateczne zawarcie umowy leasingowej po otrzymaniu pozytywnej weryfikacji komitetu kredytowego MAN Finance. Kalkulacja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego. Rata miesięczna kalkulowana w oparciu o EURIBOR 1M 0,26%. Oferta ważna do wyczerpania zapasów.

Efektywniej z MAN Finance

Szczegółowe informacje dotyczące oferty dostępne w wybranych placówkach MAN Truck & Bus Polska: Region Sprzedaży Północ +48 795 586 955, +48 728 967 813; Południe +48 795 586 878, +48 691 473 577; Wschód +48 795 586 920, +48 691 473 611; Zachód +48 795 586 960, +48 795 134 364.

MAN | Finance



EcoDriving to realne oszczędności

Eco Driving Academy PL to jedyny w Polsce ośrodek szkoleniowy akredytowany w Eco Drivingu przez IRU Akademii (Akademię Szkoleniową Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego z siedzibą w Genewie).



Powstał w wyniku projektu Ecoeffect, obejmującego trzy kraje: Polskę, Czechy i Rumunię, który zakładał ograniczenie zużycia paliwa i emisji CO₂ od 5 do 15 proc. i w październiku 2013 r. został zakończony sukcesem. Do tej pory zostało przeszkolonych ponad 3 tys. kierowców. Średnia oszczędność dla firm transportowych w zużyciu paliwa, to 2 litry na każde przejechane 100 km. Jeśli



przyjmujemy, że pojazd w firmie przejeżdża średnio około 10 tys. kilometrów w miesiącu, czyli 120 tys. rocznie, to każda firma tylko na jednym pojeździe może zaoszczędzić około 10 tys. zł rocznie po przeszkoleniu kierowców. Nie jest to jedyna korzyść jaką może odnieść pracodawca, bowiem świadomość drogowa, której uczą się kierowcy ma też wpływ na poprawę bezpieczeństwa na drodze i zmniejszenie zużycia pojazdu. Warto więc zastanowić się nad szkoleniem swoich pracowników.

Eurotoll – data wprowadzenia ecotaxe we Francji wciąż nieznana...

... jednak już teraz można zacząć korzystać z dodatkowych funkcjonalności nowych urządzeń pokładowych Tribox Air, stworzonych z potrzeby opłacania nowego podatku.

Główną ich zaletą, w porównaniu do dotychczasowych urządzeń działających wyłącznie w technologii mikrofalowej, jest zintegrowanie modułu GPS. Pozwala to, z jednej strony, opłacać przejazdy autostradami we Francji/Hiszpanii/Portugalii oraz tunelem Liefkenshoek, jak również śledzić w trybie on-line pozycje pojazdów. Ponadto, istnieje możliwość planowania trasy, uwzględniającego koszty jej pokonania na terenie całej Europy jak również sprawdzenia ponie-



sionych już kosztów opłat drogowych np. w dniu poprzednim. Rozwiązanie takie jest tańsze niż użytkowanie osobnych urządzeń do opłat autostradowych i lokalizacji GPS.

Więcej na www.eurotoll.eu lub pod numerem: 61 221 05 24

Fraikin dla logistyki

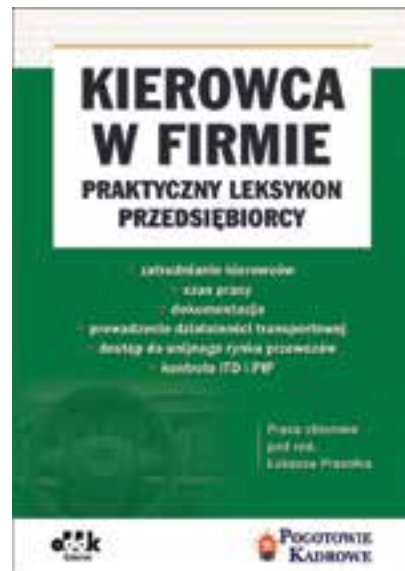
Z początkiem maja 2014 r. flota Fraikin wzbogaciła się o nowe samochody Euro 6. Są to ciągniki siodłowe Mercedes, wyposażone w silniki spełniające normę emisji spalin Euro 6, dzięki zastosowaniu odpowiednich technologii. 4 ciągniki zostały przekazane firmie Offergeld Logistik. Podobnie jak poprzednie kontrakty została podpisana wieloletnia umowa najmu pojazdów w oparciu o usługę Full Service Lease. Dotychczas współpraca między firmami Fraikin i Offergeld Logistik zaowocowała użytkowaniem 49 pojazdów przez Offergeld Logistik.

Fraikin Polska (należąca do Grupy Fraikin) to jeden z największych europejskich

dostawców usługi wynajmu pojazdów dostawczych i ciężarowych. Obecnie Fraikin zarządza ponad 64 tys. pojazdów, z których można korzystać dzięki umowom krótko, średnio i długoterminowym. Oferuje także zarządzanie flotą, sprzedaż pojazdów używanych, zakup i leasing zwrotny. Gama pojazdów jest bardzo szeroka od ambulansów do cystern i więźniarek i obejmuje pojazdy zarówno użytkowe jak i specjalistyczne. Dostarczane do klienta pojazdy są objęte usługą Full Service Lease, która zawiera finansowanie, ubezpieczenie, przeglądy, naprawy oraz zarządzanie w każdym zakresie. GH

„Kierowca w firmie”

To praktyczny leksykon, który będzie obejmował w szeroki sposób problematykę związaną z zatrudnianiem kierowców, uwzględniając kwestie czasu pracy, dokumentacji, wynagrodzeń, czy bhp.



Tytuł publikacji: „Kierowca w firmie. Praktyczny leksykon przedsiębiorcy”. Wśród jego haseł znajdują się również pojęcia związane z dostępem do uniijnego rynku przewozów, czy rodzajami przewozów. Publikacja ma aż 7 autorów specjalizujących się w różnych zagadnieniach, wywodzących się z PIP oraz ITD, ale również pracujących w sądach rozpoznających sprawy firm transportowych. Redaktorem całości jest Łukasz Prasolek, który od wielu lat zajmuje się problematyką związaną z zatrudnianiem kierowców i jest stałym współpracownikiem „Transport Managera”.



JAK ROZPĘDZIĆ FIRME TRANSPORTOWO - SPEDYCYJNĄ, NIE MAJĄC ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ, CZYLI KOŁO ZAMACHOWE BIZNESU

Firma Transport Sp. z o. o. rozpoczęła działalność w 2005 r. w branży produkcyjnej. Po dwóch latach właściciele zdecydowali się na rozwinięcie nowej działalności – w branży transportowej. Pomimo osiągnięcia w kolejnych latach obrotów na poziomie 5 mln zł, firma wciąż borykała się z brakiem środków na rozwinięcie działalności transportowej.

Po trzech latach od rozpoczęcia elastycznego finansowania w ramach faktoringu oraz rozpoczęcia współpracy z Bibby Financial Services, spółka Transport zwiększyła swój zysk brutto dziesięciokrotnie.



Autor artykułu
Krzysztof Kuniewicz
jest dyrektorem generalnym Bibby
Financial Services.



W planach było pozyskanie nowych klientów zagranicznych, ale firma nie była w stanie zweryfikować ich wypłacalności. Dlatego właściciele firmy wspólnie z dyrektorem finansowym zdecydowali się na poszukiwanie wiarygodnego partnera, który zapewniłby nie tylko finansowanie rozwoju działalności, ale również zabezpieczył przed ryzykiem niewypłacalności klientów z nowych rynków.

Faktorowalność biznesu

Z uwagi na złe wskaźniki finansowe (m.in. wskaźnik płynności poniżej normy i niewielką wartość majątku trwałego) spółka Transport nie otrzymała kredytu bankowego. Jednocześnie firma prowadziła powtarzalną sprzedaż o dużej wartości, ale z odroczonej terminami płatności, nawet do 90 dni. Ta specyfika działalności świadczy o tzw. „faktorowalności” biznesu – dlatego spółka Transport zwróciła się o udzielenie finansowania do firmy faktoringowej Bibby Financial Services.

Dzięki wykorzystaniu faktoringu firma odzyskuje na bieżąco należności, które

wcześniej były „zamrożone” w fakturach. Odroczone termin płatności to w branży transportowej powszechna praktyka. Tymczasem faktoring pozwala na uzyskanie do 90 proc. wartości faktury w gotówce w 24 godz. po wykonaniu frachtu i po przesłaniu faktury do Bibby Financial Services. Takie przyspieszenie działa jak koło zamachowe biznesu transportowego. Firma może regulować w terminie swoje zobowiązania wobec ZUSu Urzędu Skarbowego, a także płacić raty leasingowe, które w tej branży stanowią często istotny koszt. Kolejną korzyść można uzyskać, negocjując rabaty u dostawców paliw przy płatnościach w gotówce lub w krótszych terminach.

Elastyczne finansowanie

Współpraca z Bibby Financial Services rozpędziła także biznes międzynarodowy spółki Transport. Dzięki zastosowaniu faktoringu eksportowego firma otrzymała poza finansowaniem również szerokie wsparcie w zakresie weryfikacji kondycji zagranicznego kontrahenta oraz prawa i lokalnych zwyczajów handlowych. Weryfikacja wiarygodności odbiorców zagranicznych przed realizacją dostawy umożliwia wyeliminowanie niesolidnych lub niewypłacalnych kontrahentów i pozwala uniknąć strat.

Dziś, po trzech latach od podjęcia decyzji o skorzystaniu z elastycznego finansowania w ramach faktoringu oraz rozpoczęcia współpracy z Bibby Financial Services, spółka Transport zwiększyła swój zysk brutto dziesięciokrotnie, zaś obroty wzrosły do 65

mln zł. Firma weszła na trzy nowe rynki w Europie i jeden w Azji. Inwestuje również w unowocześnienie floty transportowej. Bibby Financial Services elastycznie dostosowuje swoje usługi do bieżących potrzeb firmy Transport sp. z o.o., np. czasowo finansuje wierzytelności powyżej dostępnych środków (tzw. nadpłaty). Kolejni odbiorcy firmy są szybko włączani do wcześniej podpisanej umowy faktoringowej. Spłaty rozliczane są na bieżąco. Odbiorcy, którzy opóźniają płatność, są skutecznie windykowani, a firma nie ponosi z tego tytułu dodatkowych opłat.

Podsumowując pytanie postawione w tytule: Jak rozpędzić firmę transportowo-spedycyjną, nie mając zdolności kredytowej? – odpowiadamy: korzystając z faktoringu!

Krzysztof Kuniewicz

JEŚLI TWOJA FIRMA...

- chce mieć pieniądze zaraz po wystawieniu faktury,
 - nie ma szansy na pozyskanie finansowania z tradycyjnych źródeł, a potrzebna jest gotówka na prowadzenie działalności,
 - ma mnóstwo zamówień, ale wciąż brakuje pieniędzy, żeby je zrealizować,
 - opóźnia się ze spłatą zobowiązań leasingowych,
 - nie płaci ZUS lub podatków do Urzędu Skarbowego na czas,
 - ma klientów, którzy nie płacą na czas, więc nie się spóźniają i zmuszają Cię do czekania na swoje pieniądze,
 - nie płaci swoim dostawcom w terminie,
- ...to faktoring jest najlepszym rozwiązaniem.**

PALIWA: GEOPOLITYKA I POLITYKA, A CENY PALIW

Początek czerwca na krajowym rynku paliw przyniósł kontynuację obniżek. Średni detaliczny poziom cen benzyny Pb95 spadł do 5,33 PLN/l. Diesel z kolei potaniał do średniego poziomu 5,25 PLN/l i była to najniższa cena tego paliwa na krajowym rynku od połowy października 2011 r. Dodatkowo ceny obu tych gatunków paliw od początku roku utrzymują się systematycznie poniżej poziomów z roku ubiegłego.



Autor komentarza
Rafał Zywert
Analityk Rynków
Terminowych
BM REFLEX
REFLEX

Niestety, spadkowy trend na krajowym rynku paliw najprawdopodobniej odwróci rosnące ryzyko geopolityczne i wzrost cen ropy naftowej. Chodzi głównie o wydarzenia na Ukrainie i w Iraku. Przypomnieć należy, że obecnie ze względu na czynniki geopolityczne poza rynkiem mamy 2,6 mln bbl/d (baryłek na dobę) ropy naftowej, w głównej mierze ze względu na prawie całkowite ograniczenie eksportu ropy libijskiej.

W związku z tym kluczowe jest pytanie, jak konflikt w Iraku wpłynie na produkcję ropy i przemysł rafineryjny w tym kraju. Irak jest trzecim największym na świecie eksporterem ropy naftowej (2,8 mln bbl/d) i drugim, największym po Arabii Saudyjskiej, producentem (3,4 mln bbl/d) w OPEC. Wydobycie kumuluje się głównie na dwóch największych polach naftowych Rumaila (1,5 mln bbl/d) na południu kraju i Kirkuk (0,8 mln bbl/d) na północy. Ponad 20 proc. irackiej ropy eksportowane jest przez terminal Basra nad Zatoką Perską do USA. Rząd iracki w 2013 r. przedstawił bardzo ambitne plany trzykrotnego wzrostu wydobycia ropy do 2020 r., realizacji czego na pewno nie będzie sprzyjać obecna sytuacja wewnętrzna kraju.

Poza cenami ropy naftowej i produktów gotowych, kluczowe znaczenie dla poziomu detalicznych cen paliw w kraju ma sytuacja na rynku walutowym – kurs USD/PLN. Złotówce wyraźnie zaszkodziły wydarzenia na scenie politycznej w kraju, a wzrost kursu USD/PLN bezpośrednio wpływa na podwyżki hurtowych i detalicznych cen paliw. Obecnie wyraźnie wzrosło prawdopodobieństwo podwyżek cen w detalu w nadchodzących tygodniach, z tym że nadal jest szansa, abyśmy za benzynę i olej napędowy płacili nieco mniej niż przed rokiem.

Z drugiej strony podkreślenia wymaga fakt, że wpływające na ceny ropy czynniki geopolityczne są nieprzewidywalne i mogą spowodować znaczne odchylenie prognoz.

Średnie detaliczne ceny paliw w Polsce w okresie czerwiec-lipiec (ceny bieżące w PLN/l)

czerwiec-lipiec	Pb95	ON	LPG
2012	5,71	5,62	2,78
2013	5,50	5,47	2,32
2014*prognoza	5,44*	5,36*	2,42*

Źródło: dane BM Reflex

KURSY WALUT: LUZOWANIE PRZECENIŁO EURO

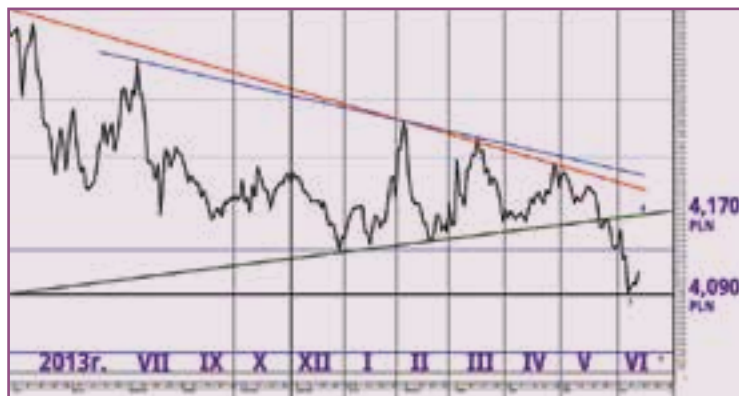
W ostatnich tygodniach pary walutowe zachowywały się pod dyktando wypowiedzi prezesa Europejskiego Banku Centralnego oraz czerwcowego posiedzenia tego banku. Oczekiwane dalsze luzowanie polityki monetarnej w strefie euro mocno przeceniło w maju europejską walutę do złotówki, sprowadzając kurs EUR/PLN do poziomu 14-miesięcznych minimów.



Autorka komentarza
Karolina Bojko-Leszczynska
– jest analitykiem Departamentu
Zarządzania Aktywami EFIX Dom
Maklerski S.A.



Kurs EUR/PLN w okresie
do połowy czerwca 2014 r.



Zgodnie z przewidywaniami inwestorów ECB zdecydował się na obniżenie stopy refinansowej, wprowadzenie ujemnej stopy depozytowej i zapowiedział, że w ten sposób przygotowuje się do rozpoczęcia programu skupu aktywów. Z uwagi na bardziej restrykcyjną politykę pieniężną w Polsce oraz wyższe stopy procentowe i rentowności obligacji, obserwowany od kilku tygodni przepływ kapitału do naszego kraju nie jest niczym zaskakującym.

Złotówka zyskała na wartości do wszystkich głównych walut, najmocniej jednak względem euro i franka szwajcarskiego. Moim zdaniem trend ten zostanie utrzymany w średnim terminie. Przema-

wiają za tym także bardzo dobre fundamenty polskiej gospodarki, potwierdzone przez opublikowane w maju twarde dane makro (pozytywne zaskoczenie ze strony PKB za I kwartał, przyspieszenie dynamiki wzrostu sprzedaży detalicznej oraz produkcji przemysłowej, a także spadek stopy bezrobocia). Jedynym niepokojącym sygnałem jest trzeci z rzędu spadek indeksu PMI dla przemysłu, ale dopóki wskaźnik ten pozostaje powyżej granicznego poziomu 50 pkt., traktowałabym to jako korektę.

Silne spadki na notowaniach EUR/PLN sprowadziły kurs do poziomu minimów z kwietnia 2013 r. (4,09). Wsparcie to zostało obronione na początku czerwca. Struktura ruchu w dół oraz sforsowanie linii trendu wzrostowego z grudnia 2012 r. sugeruje jednak, że potencjał spadkowy na tej parze nie został jeszcze wyczerpany w perspektywie średnioterminowej. Obecne odbicie jest korektą, której maksymalny zasięg stanowi poziom 4,1650. Po jej zakończeniu kolejnym celem kursu będzie poziom 4,04 (trzyletnie minima).

BAROMETR MSP: PRZEDSIĘBIORCY ŻEGNAJĄ KRYZYS

Wartość przekraczającą 59 pkt. osiągnął wiosną Bibby MSP Index - znacznie więcej niż jesienią 2013 r. Jest to trzeci z rzędu wzrost indeksu, co zapowiada wyraźną poprawę koniunktury gospodarczej.



Autor komentarza
Krzysztof Kuniewicz
jest dyrektorem
generalnym Bibby
Financial Services.



- Pierwsze oznaki ożywienia odnotowaliśmy rok temu - komentuje Krzysztof Kuniewicz, dyrektor generalny Bibby Financial Services, firmy koordynującej badanie.
- Aktualny wynik napawa optymizmem: możemy prognozować, że ten wzrostowy trend ma charakter trwały i utrzyma się w całym 2014 r. Przedsiębiorcy żegnają kryzys i będą funkcjonować bez obaw paraliżujących każdą decyzję. Jednak nie oczekiwałbym boomu inwestycyjnego. Wprawdzie skłonność do ponoszenia wydatków w firmach jest znacznie wyższa niż w ostatnich latach, ale jednocześnie potrzeba wygenerowania rekompensaty, swoistej nadwyżki za miesiące „zaciskania pasa” jest również aktualna i zauważalna.

W branży transportowej optymizm jest nieco mniejszy: wskaźnik częstkowy Bibby MSP Index wyniósł 56,3 pkt.. Przewoźnicy zakładają, że sprzedaż i zamówienia będą w najbliższych sześciu miesiącach tylko nieznacznie wyższe. Z tego powodu wzrost zatrudnienia będzie nieznaczny. Pozostałe parametry obrazujące stan branży będą w ocenie badanych słabsze. Transport nie nastawia się na inwestycje, ponieważ inwestował ostatnio, dostosowując się do norm europejskich, zatem czas intensywnego wydatkowania większość firm ma za sobą. Branża

spodziewa się też trudności w obszarze płynności finansowej.

Choć faktoring jest narzędziem, z którego korzystają powszechnie zagraniczni reprezentanci sektora TSL, to przedsiębiorstwa zajmujące się transportem w Polsce dopiero przekonują się do tego rozwiązania.

- Warto skontaktować się z firmą faktoringową nie tylko w sytuacji poważnych kłopotów z płynnością, ale także po to, aby uwolnić gotówkę „zamrożoną” w fakturach - radzi Krzysztof Kuniewicz. - Traktowany w ten sposób faktoring pozwala na wynegocjowanie korzystniejszych warunków u kontrahentów (w tym rabatów u dostawców paliw), a w konsekwencji - na dynamiczniejszy rozwój firmy. BW



SPRZEDAŻ: DYNAMICZNY WZROST W NACZEPACH CIĘŻKICH

Według wstępnych danych w maju 2014 r. zarejestrowano 5.631 nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów. Oznacza to spadek całej grupy w porównaniu do poprzedniego miesiąca o 3,9 proc. (-226 szt.), który był jeszcze głębszy licząc rok do roku -21 proc. (-1.498 szt.). Kontynuowany jest natomiast dynamiczny wzrost w grupie nowych przyczep i naczep o DMC pow. 3,5 t.



W maju wyróżniono ich 1.516, czyli więcej o 36,1 proc. niż w maju 2013 r. i niemal dokładnie tyle samo, co miesiąc wcześniej. Grupa ta zajęła 26,9 proc. rynku. W pozostałych, podobnie, jak we wcześniejszych miesiącach, odnotowano zdecydowane spadki. W ostatnim miesiącu kontynuowany był dynamiczny wzrost w grupie nowych przyczep i naczep o DMC pow. 3,5 t. W maju wyróżniono ich 1.516, tj. więcej o 36,1 proc., licząc rok do roku i niemal dokładnie tyle samo co miesiąc wcześniej.

Po pięciu miesiącach 2014 r. w grupie nowych przyczep i naczep o DMC pow. 3,5 t, na szczycie rankingu marek, na pierwszej pozycji jest Krone. Marka ta zarejestrowała 1.824 pojazdy i odnotowała 40,6 proc. wzrost w skali roku, a jej udział w tej grupie wynosi 24,2 proc. rynku. Na drugim miejscu, również bez zmiany, jest Schmitz Cargobull z liczbą 1.523 przyczep i naczep, dających mu 20,2 proc. udział. Jego tempo wzrostu wyniosło 21,1 proc. Trzecią lokatę zajmuje Wielton, który w tym czasie zarejestrował 1.047 pojazdów o DMC pow. 3,5 t, co przełożyło się na 13,9 proc. udział. Było to więcej o 47,9 proc. niż w analogicznym czasie 2013 r. Jeszcze wyższe tempo wzrostu - 58 proc. w skali roku - wypracował czwarty na liście Kögel, który zarejestrował 684 pojazdy. Dzięki temu uzyskał 9,1 proc. rynku.

W sumie, licząc na koniec każdego miesiąca, od stycznia do maja z rejestracją czasową pozostało w polskich rejestrach 1.126 przyczep i naczep o DMC pow. 3,5 t, czyli więcej o 7,3 proc. niż przed rokiem. W przeważającej części pojazdy te zostały przeznaczone dla zagranicznych odbiorców. Wśród nich na czele jest Wielton - 795 szt., który dystansuje następne Mega (81 szt.), Bodex (78 szt.) i Trailis (63 szt.). WB

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH PRZYPYCH I NACZEP W TYM PRZYPYCHY LEKKIE

	2014 Maj	2013 Maj	% zmian -13	2014 Czy - Maj	2013 Czy - Maj	% zmian -13
PRZYPYCHY	4 388	6 120	-28,3%	17 689	22 845	-22,6%
przypychy ogólnie	385	634	-39,3%	2 363	2 388	-1,0%
przypychy specjalne	30	75	-59,3%	287	388	-26,0%
przypychy lekkie	3 603	4 736	-24,1%	13 687	16 056	-14,7%
przypychy ogólnie ciężkie	380	790	-51,3%	2 076	3 027	-31,4%
przypychy bez	-	1	-100,0%	7	1	100,0%
NACZEPY	1 243	989	24,4%	4 952	4 940	0,2%
naczepy ogólnie	1 243	989	24,4%	4 952	4 940	0,2%
naczepy specjalne	-	2	-100,0%	3	10	-70,0%
RAZEM PRZYPYCHY I NACZEPY	5 631	7 109	-20,8%	24 722	28 885	-14,4%

Źródło: analizy PZPiM na podstawie CDP (PZPiM)

POZYSKIWANIE FUNDUSZY UNIJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ TRANSPORTOWĄ

SKOCZ PO UNIJNĄ KASĘ

W piątek 23 maja 2014 r. Komisja Europejska zatwierdziła Umowę Partnerstwa z Polską. Otwiera to drzwi do napływu do naszego kraju nowych pieniędzy UE na lata 2014 – 2020. Przez najbliższe siedem lat do Polski ma trafić ponad 119 mld euro, przeznaczonych na badania i rozwój, innowacje, transport, ochronę środowiska oraz rolnictwo. W tym i w następnych trzech artykułach prezentujemy przykłady wykorzystania unijnych pieniędzy dla rozwoju firmy.

Równolegle dobiega końca wydatkowanie pieniędzy z mijającej perspektywy finansowej. Poziom wykorzystania tych środków przez Polskę wg stanu na 18 maja 2014 r. wynosił 97,5 proc.

W latach 2007 – 2013 firmy z branży transportowej miały wiele możliwości pozyskiwania dotacji na przedsięwzięcia inwestycyjne, szkolenia i doradztwo, a także na bardziej zaawansowane projekty badawcze i wdrożeniowe. O wsparcie aplikowały zarówno nowoutworzone mikroprzedsiębiorstwa, dla których dotacje unijne były pierw-

szymi środkami inwestowanymi w biznes, małe i średnie firmy, rozwijające lub unowocześniające swoją ofertę, a także firmy dostrzegające potencjał rozwojowy w nowych technologiach informacyjnych i komunikacyjnych, współpracy typu B2B, czy ekspansji na rynki międzynarodowe.

Plastikowe palety i IT

Mimo, że jak wiadomo zasady Funduszy Europejskich nie pozwalają pozyskać dofinansowania na zakup środków transportu, to firmy transportowe mogły walczyć o dofinansowanie zakupu inno-



W perspektywie 2014–2020, transport konsumuje w Polsce ponad 31 mld euro funduszy unijnych.

W NADCHODZĄCYCH SIEDMIU LATACH, SZEROKO ROZUMIANY SEKTOR TRANSPORTU BĘDZIE NAJWIĘKSZYM BENEFICJENTEM NOWYCH FUNDUSZY.

wacyjnych rozwiązań, wykorzystanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych, podnoszenie kwalifikacji pracowników, czy prowadzenie prac badawczych i ochronę patentową wypracowanych rozwiązań.

Praktyka pokazała, że przedsiębiorcy transportowi mają świetne pomysły i odpowiedni potencjał intelektualny do realizacji innowacyjnych przedsięwzięć. Poszukiwanie nowych, efektywnych rozwiązań to konieczność, gdyż tylko innowacyjne produkty budują trwałą przewagę konkurencyjną firmy.

Doskonałym przykładem jest bydgoska firma Form-Plast, pracująca w ramach jednego ze swoich unijnych projektów nad innowacyjną ekopaletą, która ma szansę wyprzeć z rynku tradycyjne, palety drewniane. Niska jakość przy wysokiej cenie dostępnych wyrobów z drewna zainspirowała firmę do poszukiwań alternatywnego produktu. Projekt składał się z dwóch części: badawczej i wdrożeniowej. Pierwsza, zakładała zaprojektowanie ekopalety zgodnej z założeniami projektu, a druga, polegała na uruchomieniu seryjnej produkcji palet. Firma na ten projekt o łącznej wartości 38,83 mln zł otrzymała dofinansowanie w kwocie 15,43 mln zł w ramach Działania 1.4-4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Z kolei firma City-nav, utworzona przez absolwentów Politechniki Poznańskiej oraz osoby związane z transportem publicznym i nawigacją satelitarną, stworzyła serwis jakdojade.pl, służący do planowania podróży komunikacją miejską. Na ten projekt otrzymała ok. 185 tys. zł. dofinansowania z Działania 8.1 POIG – Wsparcie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej. W styczniu 2014 r. zanotowała przekroczenie przez aplikację jakdojade.pl na system Android progu 1 mln pobrań.

Wśród licznych projektów zrealizowanych przez firmy branży transportowej znalazło się między innymi wdrożenie systemu informatycznego klasy B2B integrującego zarządzanie procesami logistycznymi oraz utworzenie Centrum Badawczo Rozwojowego w zakresie nowych koncepcji w dziedzinie transportu. Tego typu projekty również finansowane były w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Dostawy paliwa i strzępki z opon

Innym przykładem wykorzystania funduszy europejskich przez firmy sektora transportu są przedsięwzięcia o charakterze technicznym, informatycznym i organizacyjnym, realizowane z wykorzystaniem systemów teleinformatycznych, przeznaczonych do automatyzacji procesów biznesowych między przedsiębiorcami.

Na takie przedsięwzięcie dotyczące wdrażania

innowacyjnego systemu B2B w zakresie dystrybucji paliw środki pozyskała firma Ekopol Górnośląski Holding SA. Ideą powstania tego systemu B2B było połączenie programów informatycznych przedsiębiorstw współpracujących ze sobą w zakresie dostaw paliwa, umożliwiając automatyczną wymianę danych i upraszczając wszystkie procedury związane z zamawianiem paliwa i tankowaniem pojazdów. Pomysł polega na przyłączeniu do zbiornika na paliwo, który posiada klient, modułu pozwalającego zintegrować systemy: klienta i Ekopolu Górnośląskiego. Dzięki zdalnej komunikacji obu systemów wprowadzono wiele innowacyjnych rozwiązań organizacyjnych: klient płaci tylko za paliwo, które zatankował do baków własnych pojazdów – jak na zwykłej stacji paliw; kontrola stanu zbiornika i procesu jego zaopatrzenia w paliwo jest automatyczna; ponadto zapewniony jest stały monitoring pod kątem wykrywania nieprawidłowości związanych z tankowaniami oraz eksploatację pojazdów. W oparciu o ten system można wyeliminować w przedsiębiorstwie zakres prac związanych z zamawianiem i magazynowaniem paliw, inwentaryzacją, księgowaniem oraz pełnym rozliczaniem eksploatacyjnym kierowców operatorów. Można też wyeliminować papierowe karty drogowe. System nie wymaga nadzoru i tworzy w pełni samoobsługową mikrostację paliw dla uprawnionych odbiorców. Dużym atutem systemu jest usługa powiadamiania o nieprawidłowościach. Przeglądanie zestawień tankowań na portalu jest możliwe natychmiast po pobraniu paliwa przez kierowcę lub operatora. Istnieje możliwość podglądu pełnej analizy tankowań przez uprawnione osoby z dowolnego komputera i miejsca na świecie lub poprzez telefon komórkowy, tablet czy smartfon.

Przedsiębiorcy pozyskiwali dotacje z Funduszy Europejskich zarówno na duże projekty inwestycyjne i badawcze – te były finansowane w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, jak i mniejsze przedsięwzięcia o skali regionalnej, na które dofinansowanie było udzielane w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, wdrażanych w poszczególnych województwach. Wśród projektów dofinansowanych przez programy regionalne było między innymi wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji strzępek gumowych ze zużytych opon samochodowych wykorzystywanych w budownictwie drogowym, a także utworzenie stanowiska laboratoryjno-badawczego do badania ścieralności gumy i uruchomienie produkcji opon w technologii GDTT.

Ten ostatni projekt realizowany przez firmę Glob-Gum Norbert Kops otrzymał dofinansowanie z Poddziałania 1.2.3. Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego. Przedmiotem projektu było wdrożenie: nowej



Autorka artykułu – Katarzyna Więckowska – jest adwokatem, prowadzi własną Kancelarię Adwokacką, jak również jest właścicielem Firmy Szkoleniowej „April 24 Katarzyna Więckowska”. Specjalizuje się w obsłudze prawnej podmiotów gospodarczych, w tym pozyskiwaniu na ich rzecz pomocy publicznej.
www.kancelaria-wieckowska.pl,
www.april24.pl
adres e-mail: **poczta@kancelaria-wieckowska.pl**



Let's get EU money

On Friday 23 May 2014, the European Commission approved the Partnership Agreement with Poland. This opens the door to the flow to Poland a new EU money during 2014-2020. Over the next seven years will be transferred to Poland more than 119 billion euros for research and development, innovations, transport, environmental protection and agriculture. For the period 2007-2013 from the transportation industry have a lot of ability to raise subsidies for investment projects, training and consultancy, as well as more advanced research projects and implementation. Their experience they can use to gain a new EU money.

PRZEDSIĘBIORCY Z BRANŻY TRANSPORTOWEJ, SĄ DRUGIMI W KOLEJNOŚCI UPRAWNIONYCH DO FUNDUSZY UE.

metody bieżnikowania opon w technologii Green Diamond Tire Technology. Technologia ta umożliwia wprowadzenie granulatu węgla krzemowego do mieszanki bieżnikowej, a dzięki temu uzyskanie większej przyczepności i poprawę trakcji w warunkach zimowych. Dofinansowanie zostało przeznaczone na zakup urządzenia do badania ścieralności gumy, wdrożenie systemu magazynowego zintegrowanego ze sklepem internetowym i drukarką etykiet oraz zakup 20 form do bieżnikowania opon. Całość inwestycji umożliwiła firmie poszerzenie oferty o nowe produkty, podwyższyła jakość produkowanych wyrobów oraz ułatwiła kontakt z klientem. Całkowita wartość przedsięwzięcia wynosi 1.051.650,00 zł, z czego kwota dofinansowania ze środków UE wyniosła 513 tys. zł.

Jednym z celów dotacji UE będzie podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, w tym również transportowych i logistycznych.

Indywidualny fotel i przyczepa dla koni

Innymi przykładami ciekawych projektów, których realizacja była możliwa dzięki wsparciu unijnemu, było uruchomienie produkcji zindywidualizowanego fotela do samochodów ciężarowych oraz opracowanie innowacyjnych elementów konstrukcji przyczep transportowych i boksów dla koni. Ten ostatni projekt realizowała spółka DEBON, która pozyskała dofinansowanie na realizację etapu badawczego, a następnie wdrożenie jego wyników do działalności gospodarczej. Celem projektu było równoległe przeprowadzenie dwóch procesów badawczych mających na celu opracowanie technologii produkcji zunifikowanych wyrobów przeznaczonych dla miłośników koni: przyczepy do przewozu koni skonstruowanej w oparciu o zunifikowaną, obniżoną ramę oraz łatwych do samodzielnego montażu, niespawanych boksów dla koni w systemie „IKEA”. Po przeprowadzeniu prac rozwojowych i potwierdzeniu popytu na nowe produkty zrealizowana została część wdrożeniowo-inwestycyjna, której wynikiem było uruchomienie linii technologicznej do produkcji nowych wyrobów. Produkcja uruchomiona została w hali, której budowa stanowiła element części wdrożeniowej projektu. W ramach realizacji etapu badawczego projektu nastąpiła również rozbudowa komórki badawczo-rozwojowej w przedsiębiorstwie oraz wzrost zatrudnienia personelu badawczego. W efekcie spółka była w stanie produkować tańsze, lepsze, wygodniejsze w obsłudze, bardziej wytrzymałe a zatem bezpieczniejsze dla koni przyczepy oraz tańsze, lepsze, odporne na zniszczenia, łatwe do transportu i montażu boksy. Z funduszy UE korzystały także liczne małe firmy usługowe, takie jak stacje diagnostyczne i warsztaty, a dzięki dotacjom unijnym na założenie własnej działalności gospodarczej w całym kraju powstało wiele nowych przedsiębiorstw (<http://leszno.toyocar.pl/dofinansowanie-ue.tmex>).

Bądź bardziej konkurencyjny

Jak widać na podstawie tych przykładów, pozyskując dofinansowanie UE, przedsiębiorcy z branży transportowej zrealizowali projekty przekładające się na wzrost ich przewagi konkurencyjnej, których nie byłoby w stanie zrealizować w takim zakresie bez zewnętrznego wsparcia. Dzięki pozyskanemu wsparciu stali się też bardziej innowacyjni. Dziś nie ma wątpliwości, że należy się zmieniać, aby przetrwać i rozwijać się w sytuacji stale zmieniających się uwarunkowań i potrzeb rynku. Wyścig po sukces, w jakim biorą udział przedsiębiorcy, doprowadził do sytuacji, w której, dla uzyskania skutecznej przewagi konkurencyjnej, starają się oni wyprzedzać innych w szukaniu wszystkiego tego, co nowatorskie i trudne do skopiowania.

W 2012 r. Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk ogłosił listę 500 najbardziej innowacyjnych firm w Polsce w 2010 r. Wśród 500 najbardziej innowacyjnych firm większość stanowią beneficjenci Programu Innowacyjna Gospodarka.



ka. Już po raz siódmy wybrano przedsiębiorstwa, które skutecznie wykorzystują swój potencjał innowacyjny, a także go rozwijają. Na liście najbardziej innowacyjnych firm sektora transportowego na drugim miejscu znalazła się firma Avio Polska Sp. z o.o. z Bielska - Białej, która otrzymała ok. 30 mln złotych z Programu Innowacyjna Gospodarka na projekt pt. „Wdrożenie innowacyjnej technologii wytwarzania zespołu łopatek dyszowych turbiny niskiego ciśnienia”.

W nadchodzących siedmiu latach, w taki czy inny sposób, bezpośrednio lub pośrednio, szeroko rozumiany sektor transportu będzie największym beneficjentem nowych funduszy. Transport, skonsumuje ponad 31 mld euro. 10 mld zostanie przeznaczone na kolej, a 15 mld euro na budowę autostrad i dróg ekspresowych. Celem planowanych inwestycji jest promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości, a ich realizacja przyczyni się do stworzenia spójnej, jednolitej sieci transportowej, obejmującej obszar całego kraju, łączącej za pomocą dróg szybkiego ruchu wszystkie miasta wojewódzkie. Będzie się więc jeździć szybciej, taniej i sprawniej. Przedsiębiorcy, w tym przedsiębiorcy z branży transportowej, są drugimi w kolejności uprawnionych do funduszy UE. Jednym z celów tematycznych, na realizację którego zostanie przeznaczona znacząca część środków, jest podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, w tym również transportowych i logistycznych. W gospodarkach rozwiniętych głównym impulsem wzrostu produktywności są innowacje, oparte na fundamencie stworzonym na bazie wiedzy, edukacji i działalności badawczo-rozwojowej. Dlatego w nowej perspektywie finansowej UE wspieranie badań i innowacyjności polskiej gospodarki ma priorytetowe znaczenie. Nowe technologie w transporcie mogą pozwolić polskim firmom na skuteczną konkurencję z światowymi potentatami w tej branży. Programem, który w największym stopniu będzie wspierał innowacyjność i działalność badawczo-rozwojową, jest Program Operacyjny Inteligentny Rozwój. Ma on umożliwić skuteczne przekształcanie pomysłów w niespotykane dotąd rozwiązania, technologie, produkty czy usługi.

W nowej perspektywie, w większym niż dotychczas stopniu, przedsiębiorcy będą wspierani w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, a samorządy na wsparcie przedsiębiorczości w okresie 2014 - 2020 mają jeszcze więcej środków niż dotychczas.

Negocjowane obecnie z Komisją Europejską programy będą wdrażane, a tym samym pojawi się możliwość składania wniosków o dofinansowanie, prawdopodobnie już pod koniec 2014 r. Mogłoby się zatem wydawać, że jest jeszcze sporo czasu, zanim zostaną ogłoszone pierwsze konkursy. Doświadczenie pokazuje jednak, że o sukcesie w pozyskiwaniu dotacji decyduje dobrze przemyślana i przygotowana koncepcja projektu. Dlatego już teraz warto rozpocząć przygotowania do skoku po unijną kasę.

Katarzyna Więckowska

CASE STUDY - ERONTRANS - INTERMODALNE NACZEPY

Firma transportowa Erontrans z Pruszcza Gdańskiego otrzymała dofinansowanie w ramach priorytetu: VII - Transport przyjazny środowisku, działanie: 7.4 - Rozwój transportu intermodalnego na rozwój transportu intermodalnego w Pruszczu Gdańskim poprzez zakup naczep do przeładunku pionowego. Umowa została zawarta 18 października 2013 r. Wartość całkowita projektu wyniosła 43.837.974,90 zł, a wartość dofinansowania z UE (Fundusz Spójności): 10.692.189 zł.

W wyniku realizacji przedsięwzięcia planowane jest nabycie 270 sztuk intermodalnych jednostek ładunkowych (170 naczep do przeładunku pionowego w systemie Huckepack typu plandeka, 30 naczep typu Van oraz 70 naczep typu chłodnia). Wielkość ładunków obsługiwanych z wykorzystaniem tych naczep wynosi 52 500 TEU rocznie.

Spółka Erontrans uruchomiła centrum dyspozycyjne, które odpowiedzialne jest za koordynowanie całego łańcucha dostaw, poczynając od momentu wyładunku kontenera ze statku do chwili dostawy towaru do odbiorcy.

Dzięki realizacji projektu Erontrans zwiększy efektywność prowadzonej działalności w obszarze transportu intermodalnego, zwiększając liczbę przewozów. Transport objęty realizowaną inwestycją polegał będzie na połączeniu podczas przewozu trzech gałęzi transportu (drogowy, kolejowy i morski) w tej samej zintegrowanej jednostce ładunkowej.

Głównymi zaletami tego rodzaju transportu jest m.in. obniżenie kosztów procesu transportowego, zmniejszenie ryzyka uszkodzenia ładunków oraz niższa uciążliwość dla środowiska naturalnego. Na stronie Centrum Unijnych Projektów Transportowych czytamy, że firma Erontrans dodatkowo przyczyni się do poprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego na najważniejszych szlakach komunikacyjnych, a to zmniejszy tempo degradacji nawierzchni drogowych oraz ilości emitowanych do atmosfery związków chemicznych, pochodzących ze spalin.

Źródło: CUPT

Już teraz warto rozpocząć przygotowania do skoku po unijną kasę.



CASE STUDY – PIOMAR – SZTUKA ARGUMENTACJI

IT NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA

Aktualnie już coraz rzadziej firmy transportowe mają szansę pozyskać unijne pieniądze na inteligentne technologie wspomagające zarządzanie takim przedsiębiorstwem. Jest to jednak możliwe, jeżeli zastosowana zostanie argumentacja nie nakierowana na samą innowacyjność takich rozwiązań, ale raczej na korzyści, jakie system da środowisku naturalnemu za sprawą optymalizacji wykorzystania floty i zmniejszenia zużycia paliwa.

Firma Piomar istnieje od ćwierć wieku. Przez wiele lat do zarządzania pojazdami wystarczało autorskie oprogramowania oraz Excell. Z czasem okazało się, że są to narzędzia niewystarczające, szczególnie ostatnio, kiedy konieczne stało się dokładne liczenie kosztów w celu ich minimalizowania. Do tego konieczna jest znajomość i monitorowanie jak największej liczby parametrów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Z kolei parametry mogą być na bieżąco szybko i dokładnie wyliczane tylko za pomocą inteligentnych technologii, czyli oprogramowania klasy TMS (Transport Management System) sprzężonego z systemem telematycznym (czyli FMS – Fleet Management System) i dodatkowo system WMS (Warehouse Management System), do zarządzania procesami

magazynowymi w nowo wybudowanym obiekcie w Opolu – uważa Krzysztof Żur, wiceprezes zarządu spółki Piomar.

Wyprowadzić barierę wzrostu

Około 2 lata temu właściciele perspektywnie planujący rozwój firmy, dostrzegli, iż może ona w przyszłości natknąć się na bariery wzrostu, jeżeli nie zaczną korzystać z nowoczesnych narzędzi do zarządzania flotą swoich pojazdów.

– Dalsze możliwości rozwoju naszej firmy bez współczesnych informatycznych systemów zarządzania flotą byłyby bardzo ograniczone. Brak takich funkcjonalności jak możliwość lokalizacji pojazdu w trybie online i wiele innych, zrodziły potrzebę znalezienia dostawcy, który

Rozwój opolskiego Piomaru nie ogranicza się tylko do usług transportowych – w 2014 r. spółka otworzyła magazyn o powierzchni 4 tys. mkw.



WIĘKSZĄ SZTUKĄ JEST ROZLICZENIE DOFINANSOWANIA, NIŻ JEGO POZYSKANIE.

je oferuje. Jednak dzisiaj sama lokalizacja pojazdu to za mało. Niezbędne jest sprawdzenie czasu pracy kierowcy, przejechanych kilometrów, ocena etapu zlecenia transportowego itd. – mówi Krzysztof Żur.

Do zarządzania magazynem zakupiono system WMS Qguar krakowskiej firmy Quantum (implementację zakończono w kwietniu 2014 r.), do zarządzania flotą – system telematyczny firmy Trimble Transport & Logistics wraz z komputerami pokładowymi CarCube (implementację zakończono w lutym), do zarządzania firmą, jako całością – wdrażany jest aktualnie system interLAN Speed („faza produkcyjna” systemu ma się rozpocząć 1 lipca), poznańskiej firmy interLAN, a do zarządzania finansami – system Symfonia, która ma rozpocząć pracę we wrześniu.

Zarząd Piomaru planował podjęcie tej inwestycji niezależnie od tego, czy otrzymałby jej częściowe finansowanie z funduszy unijnych, czy też nie. Najpierw więc wydał własne pieniądze, a potem aplikował o częściową refundację wydatku. Jakiś czas trwały poszukiwania firmy doradczej, która mogłaby przeprowadzić proces aplikowania od strony formalnej. Na zasadzie

marketingu szeptanego wybór padł na opolską firmę MSPbiuro.

Doradcy z tej firmy swój tok argumentacji uzasadniając sens dofinansowania zakupu systemów informatycznych przez Piomar wyprowadzili od faktu optymalizowania przewozów między innymi poprzez poszukiwanie dodatkowych ładunków dla ciężarówek już znajdujących się w trasie.

– Statystyki transportowe mówią, że w około 30 proc. przewozów, już podczas przejazdu okazuje się, że nie będzie jednak ładunku na powrót. Wówczas system telematyczny, sprzężony z giełdą ładunków, znacząco wspomaga znalezienie zlecenia transportowego na drogę powrotną. Tak rozumiana korzyść z wdrożenia inteligentnych technologii przekłada się na zmniejszenie zużycia paliwa. To z kolei daje korzyści dla środowiska naturalnego, które są policzalne. Konkretnie w firmie Piomar, dla floty liczącej 60 ciągników siodłowych, taka optymalizacja tras daje zmniejszenie rocznej emisji tlenu węgla (czadu) – o 80 kg, a tlenków azotu – o kolejnych 60 kg – mówi Andrzej Korbaś.

Wyeksponowanie środowiskowych korzyści z jakiejś inwestycji znacznie zwiększa szanse na unijne dofinansowanie.

Unia nie lubi transportu drogowego

Do niedawna instytucje unijne przyznające dofinansowania dla podmiotów gospodarczych traktowały po macoszemu firmy zajmujące się towarowym transportem drogowym. Przeciętnie przyznawały im o jedną piątą mniejsze wsparcie niż innym podmiotom.

– Dlatego większość przewoźników odpuszczała sobie dotychczas temat funduszy unijnych. Na szczęście niedawno te ograniczenia finansowania dla transportowców zostały zniesione, ale tylko do wielkości finansowania na poziomie 100 tys. euro i nie więcej – wyjaśnia Andrzej Korbaś. – Mało która z firm przewozowych, aplikujących o dofinansowanie na innowacyjne rozwiązania, jak inteligentne technologie, w swoim uzasadnieniu podnosi kwestie ochrony środowiska. Tymczasem w perspektywie budżetowej 2014-2020 ekologia nabiera znaczenia kluczowego. Odpowiednio więc umotywowana automatyzacja współpracy z partnerami biznesowymi, przekładająca się na efekty środowiskowe, jest dobrze postrzegana przez instytucje decydujące o dofinansowaniu unijnym. Może mieć to charakter pośredni, jak chociażby usprawnienie obiegu danych poprzez jego automatyzację i informatyzację, co przyczynia się do zmniejszenia zużycia papieru.

Proces aplikowania ...

... o środki unijne jest szczegółowo zdefiniowany. Zaczyna się od złożenia wniosku o dofinan-

INFORMATYCZNA UKŁADANKA



Krzysztof Żur
wiceprezes Piomar

– Proces wdrażania w naszej firmie inteligentnych technologii, których zakup został częściowo sfinansowany z funduszy unijnych, ciągle trwa, dlatego trudno jeszcze mówić o korzyściach wynikających z nich dla przedsiębiorstwa. Te systemy informatycznej układanki w naszej firmie, które zostały już wdrożone, zaczęły przynosić efekty od zaraz. Na przykład system firmy Trimble daje możliwość kontrolowania floty w czasie rzeczywistym.

MIĘDZYNARODOWA WSPÓŁPRACA FOROWANA



Andrzej Korbaś
MSPbiuro z Opola

– Szansa na przyznanie unijnych dotacji rośnie, jeżeli mają być one przyznane na działania poprawiające współpracę z jakimś partnerem zewnętrznym, np. z giełdą frachtów. Jeszcze bardziej rośnie, jeżeli ten partner jest podmiotem zagranicznym, a wiele giełd operujących również w Polsce ma swoje siedziby za granicą. Poza tym aspekt ekologiczności staje się obecnie czynnikiem kluczowym.





Unia Europejska zrefundowała firmie Piomar 70 proc. kosztów kwalifikowanych tj. ok. 30 proc. nakładów poniesionych na zakup inteligentnych technologii.

sowanie i ok. czteromiesięcznego okresu oczekiwania na wyniki tego naboru. W tym czasie dokonywana jest ocena formalna, merytoryczna i końcowa, zbierająca wyniki dwóch poprzednich. Oceniający niemal zawsze zadają dodatkowe pytania lub proszą o wyjaśnienia.

Firma Piomar złożyła wniosek o dofinansowanie w czerwcu 2013 r. Natomiast już w lipcu rozpoczęła inwestycję w inteligentne technologie, nie czekając na wyniki konkursu. Czyli bez względu na to, czy dofinansowanie unijne będzie, czy też nie – wydatki zostały poniesione. We wrześniu zarząd został poinformowany, że dofinansowanie zostało przyznane, a w listopadzie została podpisana umowa.

– Są dwie formy aplikowania o dotacje. Pierwszy wygląda tak jak, w firmie Piomar, czyli po dokonanej inwestycji składany jest wniosek o częściowy jej zwrot, na ogół sięga on od 50 do 70

proc. poniesionych kosztów kwalifikowanych. Drugim sposobem jest poproszenie instytucji finansującej o wypłacenie zaliczki na realizację planowanego lub jeszcze nie zakończonego projektu. Wówczas aplikujący wydaje na przedsięwzięcie część środków własnych, a resztę finansuje z zaliczki. Formalnie zaliczkę jest trudniej rozliczyć. Dla firmy aplikującej wiąże się ona z większym ryzykiem, bo np. za każdy dzień zwłoki w dostarczeniu dokumentu rozliczeniowego są naliczane odsetki karno-skarbowe. Często są to bolesne kwoty – mówi Andrzej Korbaś.

Zwrot z inwestycji po 3 latach

3 lata temu pojawił się niezwykle istotny warunek uzyskania i rozliczenia dotacji unijnych – współfinansowana ze środków unijnych inwestycja musi się zwrócić po upływie 3 lat. Zwrot musi obejmować całość inwestycji – zarówno część sfinansowaną z pieniędzy beneficjenta, jak i z unijnego wsparcia. W przypadku firmy Piomar oznacza, że inwestycja rzędu pół mln zł na inteligentne technologie, która została w 70 proc. sfinansowana ze środków unijnych, zwróci się po trzech latach, np. w formie oszczędności paliwowych. Instytucje unijne kontrolują spełnienie tego warunku przez te 3 lata po zakończeniu projektu.

– Wiele aplikujących firm zapomina o tym, a konsekwencje mogą być bolesne. Mogą polegać na natychmiastowej egzekucji zwrotu całości dotacji wraz z odsetkami karno-skarbowymi (10 proc. rocznie) liczonymi od momentu rozpoczęcia wypłacania transz dofinansowania. Samych więc odsetek może nazbierać się sporo. Niejedna mała lub średnia firma w wyniku uzyskania unijnego wsparcia ogłosiła bankructwo, bo nie spełniła tego warunku i nie była w stanie udowodnić zwrotu inwestycji po trzech latach. Niekiedy udowodnienie zwrotu może być trudne, np. w przypadku równoległej realizacji kilku projektów. Jak bowiem przełożyć korzyści i zyski firmy, będące przecież sumą wielu działań, na ten konkretny projekt? Który z elementów przychodowych jest bezpośrednim następstwem tej właśnie inwestycji? Tych niejasności można uniknąć poprzez prawidłowe uargumentowanie i opisanie przeznaczenia dotacji już na etapie aplikowania – radzi Andrzej Korbaś.

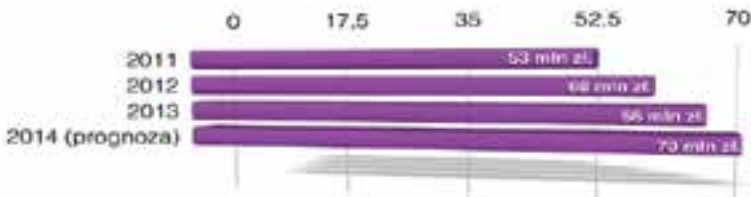
– Prawdziwe jest więc stwierdzenie, że większą sztuką jest rozliczenie dofinansowania, niż jego pozyskanie. Unia Europejska zrefundowała firmie Piomar 70 proc. nakładów poniesionych na zakup inteligentnych technologii. Zdaniem Krzysztofa Żura narzędzia telematyczne są dzisiaj niezbędne dla każdego przedsiębiorstwa transportowego, ponieważ umożliwiają analizowanie każdego etapu procesu transportowego, dzięki czemu można lepiej kontrolować całe procesy przewozowe. Stwarza to szerokie możliwości do ich optymalizacji.

Marek Loos

PIOMAR - HISTORIA

- 1989 - rok założenia
- 1990 - rozpoczęcie działalności transportowej
- 1995 - uzyskanie koncesji na wykonywanie międzynarodowego transportu rzeczy
- 1996 - zakup bazy transportowej w Opolu przy Światowida 16 – obecna siedziba spółki
- 2002 - Piomar uzyskuje licencję oraz certyfikat kompetencji zawodowych
- 2004 - certyfikat ISO 9001-2000
- 2007 - zdobycie certyfikatu HACCP
- 2014 – uruchomienie magazynu wysokiego składowania i systemu klasy WMS

PIOMAR – PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY



PIOMAR – PARAMETRY

specjalizacje terytorialne	cała Europa Zachodnia
obsługiwane branże gospodarki	spożywcza, automotive, medyczna
liczba własnych ciągników siodłowych	60
liczba zewnętrznych ciągników siodłowych	40
ciągniki siodłowe w podziale na marki	Mercedes -2, DAF-2, pozostałe Volvo
dostawcy ciągników	Volvo, Mercedes, DAF
liczba własnych naczep	58
liczba zewnętrznych naczep	44
naczepy w podziale na marki	Krone
liczba zatrudnionych osób	137
liczba podwykonawców	5-12
powierzchnia magazynów	4 tys. mkw.
sposób nabywania pojazdów	kredyt, środki własne
serwisowanie floty	ASO, warsztat własny
stosowane systemy IT do zarządzania transportem	Qguar, Trimble, Symfonia, interLAN Speed (na etapie wdrożenia)
średni roczny przebieg na jeden ciągnik	156.933 km
średni wiek aut i naczep	2,5 roku
dostawcy opon	Michelin
dostawcy kart paliwowych	DKV i Lotos
wykorzystywane giełdy ładunków	Trans, TimoCom

CASE STUDY

- PPT PKS GDAŃSK-OLIWA SA, SZKOLENIA Z FUNDUSZY UE

WIEDZA ZA UNIJNE PIENIĄDZE

Firma transportowa PPT PKS Gdańsk-Oliwa aktualnie jest w trakcie „konsumowania” unijnych pieniędzy uzyskanych na początku 2014 r. Przeznacza je na doskonalenie tzw. umiejętności miękkich swoich pracowników, głównie spedytorów. Są to szkolenia z umiejętności zarządczych i sprzedażowych. Gdański przewoźnik ma doświadczenie w pozyskiwaniu unijnego wsparcia.

Dawno odeszły w przeszłość czasy, gdy firma transportowa mogła otrzymać unijne dotacje na zakup ciągników siodłowych czy naczep. Dzisiaj jest to nie do pomyślenia – mówi z rozrzwiniem Marek Szemiako, wiceprezes spółki.

Gdański PKS pierwsze unijne pieniądze pozyskał w połowie poprzedniej dekady na zakup środków transportu. Finansowanie trwało 4 lata i pokrywało połowę kosztów zakupu ponad 10 zestawów transportowych.

„Miękkie” szkolenia

– Aktualnie realizujemy „miękki” projekt finansowany z funduszy Unii Europejskiej. Obejmuje on szkolenia dla całej kadry pracowniczej. Wygraliśmy konkurs na jego dofinansowanie w 2013 r., a realizowany będzie do końca 2014 r. Każdy pracownik odbędzie w 2014 r. co najmniej dwa szkolenia, a większość weźmie udział w 15 blokach szkoleniowych – wyjaśnia Katarzyna Kisielewska, dyrektor zarządzający spółki PKS Gdańsk-Oliwa.

Potrza kształcenia załogi zrodziła się z analiz potrzeb szkoleniowych w firmie i wewnętrznego

nastawienia zarządu spółki, którego członkowie twierdzą, że załogę trzeba doskonalić. Ostatecznie gdański PKS otrzymał na ten rok na szkolenia ok. 600 tys. zł, ale droga do tych pieniędzy była wyboista.

– Pisaliśmy pięć odwołań do projektu, bowiem po każdej weryfikacji dokumentacji wniosku o dofinansowanie przychodziły do aplikującego informacje zwrotne, dotyczące albo błędów formalnych, dodatkowych wymagań, albo tego, czy się przeszło kolejny etap. Tak sobie pisaliśmy pisma, nie zgadzaliśmy się, aż nastąpiła kolejna edycja konkursu i zajęliśmy ... pierwsze miejsce. Wszystko to miało miejsce w 2013 r. – uśmiecha się Katarzyna Kisielewska.

Półtora miesiąca rocznie na szkoleniach

W 2014 r. ma zostać przeprowadzonych łącznie 15 bloków szkoleniowych w trzech obszarach tematycznych: sprzedaż i negocjacje, komunikacja interpersonalna oraz zarządzanie. Pierwsze szkolenie z unijnych pieniędzy odbyło się w marcu. Zajęcia są prowadzone w dziesięcioosobowych grupach. Cały cykl zajęć jest bardzo intensywny. Każdy pracownik spółki PKS

LEPIEJ W KLASTRZE



Katarzyna Kisielewska
dyrektor
zarządzający
PKS Gdańsk-Oliwa

– Prawdopodobieństwo uzyskania dotacji przez firmę transportową zwiększa się, jeżeli aplikująca firma należy do jakiegoś klastra transportowego. Na przykład my należymy do Klastra Północ-Południe, który miał pomysł, żeby uruchomić projekt automatycznego kierowcy.

FUNDUSZE UE PRZYSPIESZAJĄ ROZWÓJ



Marek Szemiako
wiceprezes
zarządu
PKS Gdańsk-Oliwa

– Pozyskane przez nas fundusze unijne bez wątpienia przyczyniły się do przyspieszenia rozwoju naszej firmy. Bez funduszy nasza flota pojazdów byłaby dzisiaj trochę mniejsza. Dzięki temu można realizować więcej zleceń, a co za tym idzie – więcej zarobić. Zauważalny jest również pozytywny wpływ szkoleń na załogę, na zdolności zarządcze menedżerów.

PKS Gdańsk-Oliwa zamierza w perspektywie 2014–2020 występować o uzyskanie dofinansowania unijnego na projekty innowacyjne i związane z wdrożeniami inteligentnych technologii.

PKS GDAŃSK-OLIWA – HISTORIA

Spółka PKS Gdańsk-Oliwa jest spadkobiercą kilkudziesięcioletniej praktyki w świadczeniu usług przewozu towarów. Jej początki sięgają 1965 r., kiedy w Gdańsku powstał oddział przedsiębiorstwa państwowego – Krajowej Państwowej Komunikacji Samochodowej. Na początku lat 90-tych XX w. w przedsiębiorstwie zainicjowane zostały procesy restrukturyzacyjne i prywatyzacyjne. W roku 1995 na bazie dawnego przedsiębiorstwa państwowego powstała nowa spółka pod nazwą Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Gdańsk-Oliwa SA. Od tego czasu spółka realizuje swój podstawowy cel – przewóz towarów samochodami ciężarowymi w ruchu krajowym i międzynarodowym. Osiągane każdego roku zyski przeznaczane są na kolejne inwestycje, dzięki którym spółka stale doskonali i poszerza zakres usług transportowych.



KAŻDY PRACOWNIK SPÓŁKI PKS GDAŃSK-OLIWA SPĘDZI W TYM ROKU ŁĄCZNIE PÓŁTORA MIESIĄCA NA SZKOLENIACH WSPÓŁFINANSOWANYCH Z FUNDUSZY UNIJNYCH.

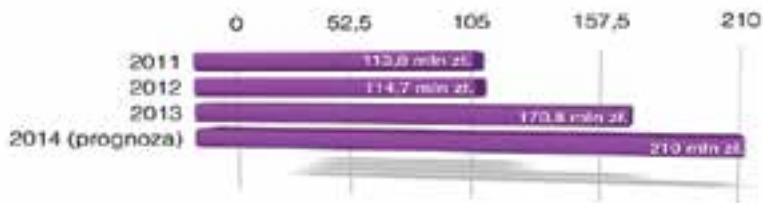
Gdańsk-Oliwa spędzi w tym roku na szkoleniach współfinansowanych z funduszy unijnych, łącznie półtora miesiąca.

- Niezależnie od tego, iż dostaliśmy unijne pieniądze i tak szkolilibyśmy naszych pracowników. W 2013 r. bez wsparcia unijnego wysłaliśmy naszych pracowników łącznie na 251 szkoleń. Jeżeli jednak pojawiła się możliwość obniżenia kosztów szkoleń dzięki unijnym dotacjom, szkoda byłoby nie skorzystać. W 2014



W PKS Gdańsk-Oliwa pozyskiwanie funduszy unijnych koordynuje Katarzyna Kisiełewska, dyrektor zarządzający – z lewej, po prawej – Marek Szemiako, wiceprezes zarządu.

PIOMAR – PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY



PKS GDAŃSK-OLIWA – PARAMETRY

liczba własnych ciągników siodłowych	70
liczba zewnętrznych ciągników siodłowych	250
ciągniki siodłowe w podziale na marki	DAF, Scania
liczba własnych naczep	120
liczba zewnętrznych naczep	230
naczepy w podziale na marki	Krone, Wielton, Schmitz
liczba podwykonawców	Kontraktowi – 120
oddziały	Świecie, Kwidzyn, Chorzów, Warszawa, Łódź, Szczecin, Białystok, Tarnów, Gdynia, Radom, Kielce, Poznań, Wrocław
sposób nabywania pojazdów	leasing, dzierżawa długoterminowa
serwisowanie floty	kontrakty serwisowe
stosowane systemy IT do zarządzania transportem	Pascom, Transics, Profix
średni roczny przebieg na jeden ciągnik	150 tys. km
średni wiek aut i naczep	2 – 4 lata
dostawcy opon	Michelin
dostawcy kart paliwowych	Lotos, Orlen, IDS, DKV

r. organizujemy również inne szkolenia niż te współfinansowane z funduszy unijnych – zaznacza Marek Szemiako.

Szkoleniami objęci są głównie spedytorzy. Gdańska firma korzysta z Europejskiego Funduszu Społecznego „Droga do sukcesu – szkolenia dla pracowników PPT PKS Gdańsk Oliwa SA” nr WIND-POKL.08.01.01.-22-177/13

Formalności

Dokumentacja szkoleń jest bardzo rozbudowana. Dokładnymi procedurami obwarowany jest przetarg wyłaniający firmę szkoleniową. Muszą zostać rozesłane zapytania, a potem instytucje szkolące przesyłają oferty.

Spółka PKS Gdańsk-Oliwa podczas ubiegania się o fundusze unijne korzystała z pomocy firmy doradczej.

- Firma doradcza kieruje nas przez gąszcz formalności, natomiast sama treść wniosku, a szczególnie argumentacja i analizy są po naszej stronie. Tylko pierwsze wnioski, z roku 2006, o dofinansowanie na środki transportu, wykonywaliśmy sami. Była to strasznie żmudna robota, w którą zaangażowaliśmy kilka osób z firmy: zarząd, dyrektor finansowy i główny księgowy. Najlepiej pracowało się między drugą i trzecią w nocy. Wówczas dwie lub trzy osoby spotykały się u któregoś z nas w domu i w atmosferze zupełnego spokoju dopinaliśmy szczegóły – wspomina Marek Szemiako.

Staraniom o unijne pieniądze towarzyszyła i towarzyszy bardzo rozbudowana biurokracja i skrupulatność doprowadzona do absurdu. Znaczenie ma na przykład kolor tuszu długopisu, którym podpisują się wnioskodawcy.

Będą dalsze aplikacje

Gdańskie przedsiębiorstwo transportowe deklaruje chęć brania udziału w kolejnych procesach aplikacyjnych o dofinansowania z Unii Europejskiej. Będą to między innymi również szkolenia, ale bardziej nakierowane na działalność transportową. Zarząd firmy myśli o aplikowaniu o dofinansowania innowacyjnych technologii.

Od kilku lat firma PKS Gdańsk-Oliwa przeżywa dynamiczny rozwój. W tym czasie powstało kilkanaście oddziałów spółki. Ciągłym wyzwaniem dla menedżerów transportu pracujących tu jest optymalizacja tras i doboru dostawców. Te działania we współczesnym biznesie muszą być oparte o systemy informatyczno-telematyczne. Pole do działania jest tu bardzo szerokie, bo statystyki mówią, że 24 proc. ciężarówek jeździ po europejskich drogach na pusto.

Gdańskie przedsiębiorstwo transportowe zamierza w perspektywie 2014-2020 występować o uzyskanie dofinansowania unijnego na projekty innowacyjne i związane z wdrożeniami inteligentnych technologii. Jeszcze nie wiadomo, czy będzie to budowa nowego systemu, czy rozbudowa istniejącego lub jego modyfikacja.

Marek Loos

CASE STUDY – GRUPA ENTERPRISE – WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE Z FUNDUSZAMI UNIJNYMI

PERSPEKTYWA 2014-2020 – INNOWACJE I SZKOLENIA

Gdy przeszło 10 lat temu pisałem wniosek o dofinansowanie zakupu środków transportu dla Enterprise, byłem już nieźle uświadomiony przez pracowników instytucji finansującej, że uczestniczę w „ostatkach”. Kasa na twarde inwestycje w transporcie miała się skończyć bezpowrotnie. Dotacje na zakup środków transportu przez firmy parające się zarobkowym przewozem rzeczy miały odejść w zapomnienie. Tak też wkrótce się stało.

Dofinansowanie zakupu środków transportu nie było pierwszym doświadczeniem w pozyskiwaniu przez spółki Grupy Enterprise środków pomocowych z Unii Europejskiej. Przypada Enterprise ze zdobywaniem darmowych pieniędzy zaczęła się od dotacji na uzyskanie certyfikatu jakości ISO (pierwsze ISO 9002). Firma, tak jak całe otoczenie, wchodziła właśnie w XXI wiek.

Ze swojego podwórka: unijna kasa dla postępu i rozwoju

Był to dobry okres na prowadzenie działalności transportowej, a przede wszystkim spedycyjnej. Obawialiśmy się „pluskwy milenijnej” (jedni mniej, drudzy bardziej) w tym samym czasie licząc zyski z dochodowej działalności. Wówczas jeszcze mało kto zaprzętał sobie głowę potrzebą certyfikacji usług świadczonych przez jego przedsiębiorstwo. Marze były na dobrym poziomie, trzeba było robić swoje, natomiast poważnym problemem było: jak zapewnić moc przewozową, aby zaspokoić ilościowe potrzeby klientów. Myśmy w owym czasie wręcz chłonęli wzorce skandynawskie. Współpracujący z nami Szwedzi, z partnerskiej firmy spedycyjnej, w kwestii certyfikacji usług byli już po tej „jasnej stronie”. My chcieliśmy wkroczyć w nowe tysiąclecie z certyfikatem jakości i to się udało, przy wsparciu z funduszy przedakcesyjnych.

Cel ten zostałaby z pewnością osiągnięty również bez wsparcia, albowiem potrzeba certyfikacji była jednym z celów leżących na wyznaczonej przez zarząd firmy ścieżce rozwoju. Akcentuję ten fakt tylko po to, ażeby pokazać mój stosunek do pomocy ze środków unijnych. Z grubsza sprowadza się on do traktowania wsparcia z funduszy jedynie jako uzupełnienia, wsparcia działań inwestycyjnych, przewidzianych do przeprowadzenia, ważnych z punktu widzenia strategii przedsiębiorstwa i perspektyw prowadzonego biznesu. To podejście sprawdza się jak dotąd przy realizowaniu kolejnych inwestycji z dofinansowaniem. Ważne jest, żeby nie planować inwestycji jedynie pod kątem i z myślą o możliwości otrzymania dotacji. Jest to myślenie na krótką metę i przy niekorzystnym obrocie

spraw może nam przysporzyć kłopotu zamiast spodziewanego pożytku.

Sukcesy zakwaszone porażką

Wspomniany na początku tego artykułu wniosek o dofinansowanie zakupu środków transportu był drugim w historii naszej firmy doświadczeniem w pozyskiwaniu unijnej pomocy publicznej. Pomyśleliśmy, że warto uzyskać dotację, zwłaszcza że miał to być ostatni rzut tego rodzaju pomocy. W owym czasie dokonywaliśmy planowej modernizacji floty ciągników oraz naczep, w tym chłodni. Sami napisaliśmy wniosek oraz studium wykonalności i w efekcie uzyskaliśmy dofinansowanie. To był jeszcze program Phare 2002, czyli pomoc przedakcesyjna. Dzisiaj o takiej formie pomocy możemy tylko pomarzyć. Niestety (dla nas – reprezentujących transport drogowy) twórcy współczesnej polityki transportowej Unii Europejskiej nie



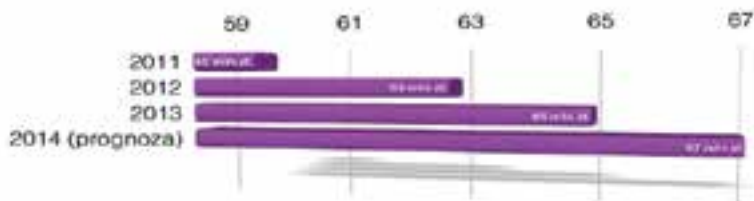
Autor artykułu – **Jerzy Gębski**
- pracuje w Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A. jako trucking manager. Pełni również funkcję rzeczownika Grupy Enterprise. Jest doktorantem Katedry Systemów i Polityki Transportowej Uniwersytetu Szczecińskiego.



Największe szanse na unijne dofinansowanie w perspektywie 2014-2020 mają inwestycje w innowacyjne technologie, czyli takie, które na świecie są stosowane nie dłużej niż 5 lat.



GRUPA ENTERPRISE – PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY



GRUPA ENTERPRISE – PARAMETRY

specjalizacje terytorialne	Skandynawia
sbsługiwane branże gospodarki	różne
liczba własnych ciągników siodłowych	50
liczba zewnętrznych ciągników siodłowych	70
ciągniki siodłowe w podziale na marki	Mercedes, Volvo, MAN, Scania
dostawcy ciągników	autoryzowani dilerzy marek Mercedes, Volvo, MAN, Scania
liczba własnych nacze	60
liczba zewnętrznych nacze	60
naczepy w podziale na marki	Krone, Schmitz
liczba zatrudnionych osób	40
liczba podwykonawców	20
powierzchnia magazynów	2 tys. mkw.
sposób nabywania pojazdów	leasing
serwisowanie floty	ASO + własny warsztat
stosowane systemy IT do zarządzania transportem	Cargos, Transics
średni roczny przebieg na jeden ciągnik	96 tys. km
średni wiek aut i naczep	3 lata
dostawcy opon	Boss
dostawcy kart paliwowych	Statoil
wykorzystywane giełdy ładunków	Trans, Timocom



Planowanie inwestycji jedynie pod kątem możliwej do otrzymania dotacji unijnej, może się zakończyć kłopotami.

byli na tyle łaskawi, by dać nam instrumenty służące bezpośrednio rozwojowi potencjału naszych firm. Nie marzę nawet o środkach porównywalnych z tymi, które przeznacza się na rzecz transportu kolejowego. Po prostu uznano, że my już na tyle się rozwinęliśmy jako gałąź transportu, że nie potrzebujemy wsparcia, natomiast świetnie sprawdzamy się w roli donorów budżetu państwa, o czym świadczy niemalejąca liczba i wysokość obciążeń fiskalnych i parafiskalnych, którymi transport drogowy jest obłożony. Nie za każdym razem nasze starania o dofinansowanie inwestycji wieńczzone były sukcesem. Losy wniosku o dotację z Funduszu Dotacji Inwestycyjnych, który złożyliśmy w 2007 r., są na to dowodem. Mieliśmy świetnie przygotowany wniosek wraz z doskonałym biznesplanem. Inwestycja w oprogramowanie klasy ERP sprzężone z systemem lokalizacji pojazdów idealnie wpasowywała się w cele programu, wszystko zostało gruntownie przeanalizowane i doszlifowane pod kątem spełnienia owych celów zgodnie z wytycznymi dla wnioskodawców. Byliśmy zaskoczeni decyzją o nieprzyznaniu nam dotacji. Co gorsza, powody odrzucenia naszej aplikacji okazały się chybione i w odpowiedzi na nasze odwołania ostatecznie przyznano nam rację. W międzyczasie minęły już jednak długie miesiące, w trakcie których środki zostały rozdysponowane, skutkiem czego podejmowanie dalszych działań „obronnych” względem naszej aplikacji uznaliśmy za pozbawione sensu. Nie było już powodu dalej inwestować w to czasu i wysiłku. Świat i technologia (jak choćby narzędzia informatyczne czy telematyczne, a o takich tutaj też mowa) idą do przodu na tyle szybko, że urzędnicza procedura odwoławcza czy poprawkowa, nie jest w stanie za tym nadążyć. Tak było właśnie tym razem. W efekcie niepowodzenia naszego wniosku, a może trzeba by powiedzieć, niezależnie od niego, zrealizowaliśmy inwestycję w zmodyfikowanej formie. Brak dodatkowych formalności, nieuchronnie związanych z dotacją, pozwolił na daleko idące zmiany projektu w wielu kolejnych fazach jego realizacji. Krótko mówiąc: nie ma tego złego...

Twarde inwestycje w ramach perspektywy finansowej 2007 – 2013

W 2011 r. zdecydowaliśmy się na złożenie aplikacji o dofinansowanie zakupu systemu telematycznego do zarządzania flotą transportową ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego. W przygotowanie dokumentów aplikacyjnych włączyliśmy tym razem firmę doradczą, co odciążało nasze własne zasoby i dało nam poczucie, że wniosek ustrzeże się błędów. Sami natomiast mogliśmy się skupić na meritum planu.

Korzystanie z wyspecjalizowanych doradców nie oznacza bynajmniej oddania całej pracy przygo-

towawczej. Tego nie da się scedować na inną osobę czy instytucję. Wszystko musimy wymyślić i ułożyć w całość sami. I to my jesteśmy na koniec odpowiedzialni za realizację projektu. Dofinansowanie zostało nam przyznane, lecz i tutaj nie obyło się bez zgrzytów i nieprzyjemnych niespodzianek, zarówno w fazie aplikowania, jak i już podczas realizacji projektu. Wspomnę choćby fakt, że do II kw. 2014 r. otrzymaliśmy łącznie dopiero ok. połowy przyznanych środków. Opóźnienia są ogromne: z kilkumiesięcznych przeistaczają się z wolna w roczne. Mając na uwadze, że dotyczą znacznych kwot, możemy mówić o sporej ilości zablokowanych środków. Jest to fakt, o którym warto pamiętać, ostrzając sobie apetyt na darmowe pieniądze z unijnej puli. Różne problemy proceduralne na etapie przygotowywania aplikacji chwilami przyprawiły niemal o ból zębów. To np. wtedy, gdy cały spędzony na wypełnianiu formularza aplikacyjnego czas został zniweczony wskutek pomyłki w jakiejś mało ważnej rubryczce. Albo wtedy, gdy na skutek ewidentnego błędu twórców formularza zmuszeni byliśmy czekać dodatkowo dwa miesiące dłużej na wypłatę transzy dotacji (tyle czasu pochłonęła bowiem procedura wprowadzenia poprawek do formularza on-line). Tu dodam, że wynikię wówczas opóźnienie było tylko jednym z wielu, z jakim spotykaliśmy się przy realizacji tego projektu.

GRUPA ENTERPRISE – HISTORIA

Enterprise Sp. z o.o. powstała w 1990 r. w Szczecinie. Początkowo firma zajmowała się usługami truckingowymi, świadczonymi na rzecz skandynawskich spedytorów. Z biegiem lat firma budowała własny portfel klientów, równocześnie sukcesywnie zwiększając swoje możliwości przewozowe. W roku 2010 w skład Grupy Enterprise została włączona spółka ViaBaltic Norge, norweski spedytor i agencja celna z dwudziestoletnim doświadczeniem na rynku. Obecnie w skład Grupy wchodzić firmy: Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A., ViaBaltic Norge AS oraz Viabaltic Sp. z o.o. – agencja celna posiadająca oddziały w Świnoujściu oraz w Gdańsku. Enterprise oferuje swoim klientom szeroki wachlarz rozwiązań transportowych i logistycznych w relacjach ze Skandynawią. Specjalnością firmy są stałe linie drobnicowe do Skandynawii, przewozy w temperaturze kontrolowanej, a także usługi agencji celnych. Główny magazyn mieści się w Reptowie k. Stargardu Szczecińskiego. Magazyny satelickie ulokowane są w oddziałach: w Gdańsku oraz w Drammen w Norwegii. Firma posiada zintegrowany system zarządzania jakością zgodny z normami ISO 9001, ISO 14001 oraz ISO 22000. Legitymuje się statusem Upoważnionego Przedsiębiorcy AEO. Pod koniec maja 2014 r. spółka Enterprise Logistics została nagrodzona tytułem Spedytora Roku za działalność w 2013 r.

Pieniądze na szkolenia

Prezentując doświadczenia Grupy Enterprise w pozyskiwaniu finansowania projektów z funduszy unijnych, nie można pominąć dotacji na szkolenia. Znaczne środki udało nam się pozyskać na przestrzeni ostatnich dwóch lat na cele szkoleniowe z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, realizowanego w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Dzięki tym dotacjom mogliśmy zrealizować m.in. szkolenia: z pierwszej pomocy i PPoż, z przepisów podatkowych dla księgowości, z przepisów celnych dla agentów celnych, z czasu pracy kierowców dla spedytorów, specjalistyczne szkolenia dla

**Spłaty od Twoich kontrahentów
zawsze mają skomplikowaną
drogę?**



**Sprawdź faktoring i korzystaj z gotówki
zaraz po wykonaniu frachtu!**

Faktoring w Bibby Financial Services
sprawdza się w firmach z branży
transportowej, które:

- chcą uzyskać rabaty płacąc gotówką za paliwo
- chcą na bieżąco regulować swoje zobowiązania
- raty leasingowe
- mają problem z pozyskaniem tradycyjnego finansowania

Bezpłatna infolinia: **800 224 229**
www.bibbyfinancialservices.pl

BIBBY
FINANCIAL SERVICES



PIENIĄDZE PRYZNANE Z FUNDUSZY UNIJNYCH, NAJCZĘŚCIEJ SPŁYWAJĄ Z KILKUMIESIĘCZNYM LUB NAWET ROCZNYM OPÓŹNIENIEM.

mechaników. W 2014 r. realizujemy program kursów języków obcych dla pracowników. Różnorodność tematyczna możliwych do przeprowadzenia szkoleń jest dość pokaźna i bez problemu można znaleźć ofertę kursów przydatnych naszym pracownikom. W przypadku zapotrzebowania na szkolenia o specyficznej tematyce istnieje możliwość stworzenia danego kursu specjalnie na nasze potrzeby. Szeroki wachlarz dotacji tzw. miękkich (czyli również na szkolenia) ma być dostępny również w ramach perspektywy finansowej 2014 – 2020. Warto zaznaczyć, że tego rodzaju dotacje są łatwiejsze do uzyskania niż te na inwestycje tzw. twarde. Wyższy jest poziom dofinansowania projektu – wynosi on nawet do 100 proc. Ponadto gros formalności związanych z takim projektem bierze na siebie instytucja organizująca szkolenia. Naprawdę warto korzystać ze szkoleń dofinansowanych z EFS.

Hybrydowe instrumenty wsparcia

W nowej unijnej perspektywie budżetowej 2014 – 2020 kładziony jest nacisk na udzielanie pomocy zwrotnej w formie różnorakich pożyczek i kredytów preferencyjnych, jak również gwarancji dla inwestycji podwyższonego ryzyka. Szczegółowe zasady udzielania wsparcia nie zostały jeszcze ustalone. Jak wykazuje wstępna analiza proponowanych form wsparcia, niektóre z nich mogą być ciekawym uzupełnieniem finansowania dla firm. Jednakże nie można ukrywać że tym, co nas najbardziej interesuje, to zawsze są dotacje bezzwrotne. To oczywiście, dlatego. Natomiast warto się też zainteresować zapowiadanymi tzw. hybrydowymi instrumentami wsparcia. Nie chodzi tu bynajmniej o możliwości otrzymania dotacji na zakup baterijno-

-benzynowej limuzyny z kraju kwitnącej wiśni. Instrumenty te mają zapewnić ich beneficjentom subsydiowanie rat odsetkowych kredytu, jest też przewidziana możliwość umorzenia pozostałego do spłaty kredytu, po dokonaniu spłaty określonej jego części.

Zasady wsparcia w ramach rozpoczynającej się perspektywy finansowej nie zostały jeszcze rozpisane, dlatego polecam śledzenie informacji na ten temat w prasie, w tym na łamach Transport Managera, ale również zasięganie informacji w powołanych do tego celu komórkach Urzędów Wojewódzkich. Pamiętajmy: ci urzędnicy są poniekąd zatrudnieni przez nas i ich zadaniem jest służyć nam wszelkim wsparciem oraz informacją w sprawach możliwości uzyskania przez nasze firmy unijnej pomocy finansowej.

Innowacyjność i szkolenia

Obecnie wiele się mówi o skoku cywilizacyjnym, który jako społeczeństwu przypadł nam w udziale dzięki uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej. Zgadza się z tym, że postęp jest niezaprzeczalny. Bilans naszego dotychczasowego członkostwa w tym ugrupowaniu musi być zapisany na plus i nie zmienia tego opinie sceptyków. Oczywiście duża w tym zasługa pomocy finansowej, jaką w formie różnego rodzaju dotacji wchłonął nasz kraj. Nam, reprezentującym przedsiębiorstwa transportu drogowego, przypadł niewielki kawałek tego tortu. Może nie wszystkie inwestycje zrealizowane przez samorządy były rzeczywiście potrzebne, być może autorom niektórych z nich zabrakło zdrowego rozsądku, a górę wzięły lokalne ambicje czy kompleksy.

Patrząc na nasze podwórko transportowe, w perspektywie finansowej 2014 – 2020 raczej nie mamy co liczyć na wsparcie inwestycji w sprzęt, a już w szczególności w środki transportu. Pobieźna analiza założeń polityki wsparcia w tej perspektywie nie zostawia złudzeń. Będziemy mogli liczyć na wsparcie jedynie inwestycji technologicznych o wysokim stopniu innowacyjności. Właściwie niezbędnym będzie współdziałanie z ośrodkiem naukowym. Rodzi się zatem pytanie: które z firm, zwłaszcza małych, nie mówiąc już o mikro, będą sobie mogły na to, z przyczyn oczywistych, pozwolić. Owe technologie o wysokim stopniu innowacyjności to takie, które na świecie są stosowane nie dłużej niż 5 lat, zatem bardziej niż wątpliwą staje się możliwość wpasowania w te ramy naszych planów inwestycyjnych.

Cóż, poczekamy (na wytyczne), zobaczymy. Może ten, który tkwi w szczegółach zostawi jakąś furtkę, przez którą da się wydobyć środki na poważne inwestycje. Natomiast już teraz warto zidentyfikować potrzeby naszej organizacji odnośnie szkoleń, ponieważ w tej materii z pewnością będzie wiele do zdobycia w nadchodzącej perspektywie finansowej.

Jerzy Gębski

W nowej unijnej perspektywie budżetowej 2014 – 2020 kładziony jest nacisk na udzielanie pomocy zwrotnej w formie różnorakich pożyczek i kredytów preferencyjnych, jak również gwarancji dla inwestycji podwyższonego ryzyka.



OPTIMALIZACJA PODATKOWA FIRMY TRANSPORTOWEJ

SPÓŁKA KOMANDYTOWA NADAL BARDZO KORZYSTNA – CZĘŚĆ DRUGA

Kontynuujemy temat spółki komandytowej, która jest specyficznym rodzajem spółki, łączącym w sobie korzyści przewidziane dla spółek kapitałowych oraz spółek osobowych. Jej cechy pozwalają na takie ukształtowanie struktury wewnętrznej, w której jeden ze wspólników nie odpowiada osobiście za zobowiązania spółki swoim majątkiem powyżej określonej kwoty. Jest to wyjątek od zasady subsydiarnej pełnej odpowiedzialności własnym majątkiem przez wspólników, która to zasada występuje w spółkach osobowych.

Jedyną sytuacją, w której wspólnicy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością mogą ponieść odpowiedzialność za zobowiązania spółki, jest przypadek, gdy zasiadają w zarządzie, a przeciwko spółce toczy się egzekucja, która okaże się bezskuteczna (art. 299 ksh). W takiej sytuacji za zobowiązania spółki członkowie zarządu ponoszą odpowiedzialność solidarną, od której mogą się uwolnić w wypadkach przewidzianych w tym przepisie (wykazanie, że członek zarządu we właściwym czasie zgłosił wniosek o ogłoszenie upadłości lub wszczęto postępowanie układowe, albo że niezgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości oraz niewszczęcie postępowania układowego nastąpiło nie z jego winy, albo że pomimo niezgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości oraz niewszczęcia postępowania układowego wierzyciel nie poniósł szkody). Kwestią sporną w doktrynie pozostaje, czy na podstawie tego przepisu odpowiedzialność ponoszą również likwidatorzy spółki, jednakże orzecznictwo Sądu Najwyższego w tym zakresie przychyli się do objęcia ich odpowiedzialnością z art. 299 ksh.

Zróżnicowanie odpowiedzialności wspólników

Spółka komandytowa nie wyłącza więc całkowicie odpowiedzialności wspólników, lecz wprowadza odgórny mechanizm podziału ról pomiędzy wspólnikami. Dzięki zróżnicowaniu odpowiedzialności wspólników, spółka na tym podziale oprócz może więc podział wykonywanych w spółce obowiązków przez poszczególne osoby. Spółka ta może więc być podstawą do podejmowania działań w kilku obszarach w określonym przez wspólników stopniu, co z kolei prowadzić może do dywersyfikacji ryzyka działalności gospodarczej w spółce i rozbudowy jej struktury kapitałowej. Podział odpowiedzialności może również przejawiać się w podziale zadań osób prowadzących sprawę w spółce oraz osób nadzorujących działalność prowadzoną przez spółkę, zależnie od woli wspólników. Bez wątpienia spółka komandytowa stanowi więc strukturę atrakcyjną również pod innymi względami niż względy stricte podatkowe.

Optymalizacja prawnopodatkowa – spółka z o.o. w strukturze spółki komandytowej

Aby połączyć zalety spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w zakresie odpowiedzialności za jej zobowiązania z korzyściami wynikającymi z zasad opodatkowania spółek komandytowych, warto zastanowić się nad stworzeniem grupy spółek, w której w ramach struktury spółki komandytowej wykorzystamy spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, ustanawiając ją komplementariuszem. Obowiązujące przepisy kodeksu spółek handlowych nie wyłączają bowiem sytuacji, w której wspólnikiem spółki komandytowej zostaje spółka kapitałowa, w szczególności w której zostaje ona ustanowiona wspólnikiem, ponosząc odpowiedzialność za zobowiązania w sposób nieograniczony.

Rozwiązanie takie przynosi nie tylko korzyści pod względem podatkowym, ale pozwala przede wszystkim właściwie wyłączyć odpowiedzialność osobistą wspólników spółki komandytowej – osób fizycznych – za jej zobowiązania. W takim przypadku za zobowiązania spółki komandytariusz tradycyjnie odpowiada jedynie do wysokości sumy



Autorka artykułu
Małgorzata Topyła
jest aplikantką adwokacką
w kancelarii BMME Radcowie Prawni
Majkowski i Wspólnicy.

Cechy spółki komandytowej pozwalają na takie ukształtowanie struktury wewnętrznej, w której jeden ze wspólników nie odpowiada osobiście za zobowiązania spółki swoim majątkiem powyżej określonej kwoty.



PODZIAŁ ZYSKÓW MIĘDZY KOMANDYTARIUSZA (OSOBA FIZYCZNA) I KOMPLEMENTARIUSZA (SP. Z O. O.)		
Spółka komandytowa		
Przychód	100 000 złotych	
Koszty uzyskania przychodu	50 000 złotych	
Dochód	50 000 złotych	
Podział zysku między wspólników	Komandytariusz – osoba fizyczna	Komplementariusz – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
	95% = 47 500 zł	5% = 2 500 zł
Podatek płacony przez wspólników	Podatek dochodowy od osób fizycznych 47 500 zł x 19% PIT	Podatek dochodowy od osób prawnych 2 500 zł x 19% CIT
		Podatek dochodowy od osób fizycznych płacony od dywidendy (po odliczeniu CIT) 2 025 zł x 19% PIT
Zysk wspólników po opodatkowaniu	38 475 zł	1 640,25 zł

komandytowej, natomiast komplementariusz będący spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, z uwagi na swoją formę prawną, za zobowiązania spółki komandytowej jest w stanie ponosić odpowiedzialność jedynie swoim kapitałem zakładowym, bez możliwości pociągnięcia do odpowiedzialności swoich wspólników.

Sytuacja taka wprowadza również dalsze korzyści w zakresie optymalizacji prawnopodatkowej – spółka komandytowa może bowiem w treści swojej umowy zdecydować o sposobie, w jaki dzielone będą osiągnięte przez nią zyski i ustalić tym samym, w jakim procencie dochody z działalności spółki otrzymywać będą komandytariusze, będący osobami fizycznymi, a w jakim dochody te uzyska komplementariusz będący spółką z o.o. – przepisy nie wprowadzają tutaj bowiem jakichkolwiek ograniczeń (zgodnie z art. 123 ksh regułą jest, że komandytariusz uczestniczy w zysku spółki proporcjonalnie do rzeczywiście wniesionego do spółki wkładu, jednakże w treści umowy spółki można zawrzeć postanowienia odmienne i ustalić uczestnictwo w zyskach w sposób odmienny). Dopuszczalne jest więc przykładowo ustalenie, że w 95 proc. zyski otrzymywać będą komandytariusze będący osobami fizycznymi, a w pozostałych 5 proc. będą one wypłacane spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednocześnie sposób podziału zysku pomiędzy wspólników, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami, nie jest w żaden sposób uzależniony od wysokości wnoszonych do spółki wkładów. Co więcej, wysokość wniesionych wkładów co do zasady nie ma też wpływu na zakres odpowiedzialności komandytariusza – decyduje o tym suma komandytowa, co do której przepisy również nie określają minimalnej wysokości, w jakiej powinna zostać ustanowiona. Komandytariusz odpowiada bowiem za zobowiązania spółki tylko do wysokości sumy komandytowej, jednak zgodnie z treścią art. 112 § 1 ksh jest wolny od odpowiedzialności w grani-

cach wniesionego wkładu. W praktyce oznacza to, że wkład komandytariusza do spółki nie powinien być niższy niż ustanowiona w umowie suma komandytowa.

Podział zysków

Ustalenie sposobu podziału zysków ma jednocześnie bezpośredni wpływ na proporcje opodatkowania konkretnych dochodów – jedynie ta część zysków, która wypłacana będzie spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, opodatkowana zostanie na dwu płaszczyznach, czyli na poziomie spółki i na poziomie dywidendy wypłacanej wspólnikowi. Pozostała część wypłacona zostanie bezpośrednio komandytariuszowi i opodatkowana tylko na poziomie dochodów przez niego uzyskanych.

Przedstawiona wyżej struktura umożliwia więc zwiększenie zysków osiąganych przez wspólnika będącego osobą fizyczną i jest rozwiązaniem szczególnie korzystnym w sytuacji, gdy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (będąca komplementariuszem) jest spółką jednoosobową, a jej jedyny wspólnik jest jednocześnie komandytariuszem w spółce komandytowej. Dzięki takiemu rozwiązaniu wspólnik ten odpowiada za zobowiązania tej spółki w sposób jak najbardziej ograniczony, natomiast osiągnięte przez spółkę zyski opodatkowane są przede wszystkim jako dochody osiągane przez wspólnika będącego osobą fizyczną.

Utworzenie takiej struktury jest w pełni dopuszczalne, także przez obowiązujące przepisy prawa podatkowego. Skoro bowiem, mimo planowanych w tym zakresie zmian, ustawodawca pozostawił spółki komandytowe w dalszym ciągu objęte podatkiem dochodowym od osób fizycznych, to uznał, iż w ramach prowadzonej przez te spółki działalności gospodarczej nie dochodzi do naruszenia zasad sprawiedliwości podatkowej. W przeciwnym razie, biorąc pod uwagę treść uzasadnienia do ustawy nowelizującej, spółka ta zostałaby objęta podatkiem CIT obok spółki komandytowo-akcyjnej. Uznać więc można, że brak nowelizacji w tym zakresie stanowi przyzwolenie na tę formę optymalizacji prawnopodatkowej, które nie powinno być kwestionowane przez organy podatkowe – tym bardziej, że jak wskazywano powyżej, utworzenie takiej struktury przynosi również inne korzyści, w tym o charakterze prawnym i organizacyjnym.

Dla prawidłowego funkcjonowania wskazanej wyżej grupy spółek wymagane jest odpowiednie dostosowanie umów obu spółek, w tym w szczególności umowy spółki komandytowej, która zawierać musi szereg postanowień o szczegółowo sprecyzowanym brzmieniu, mających istotny wpływ na jej organizację i funkcjonowanie. Wszelkie pomyłki w tym zakresie będą skutkować nie tylko problemami na etapie jej działalności, ale przede wszystkim skomplikują etap rejestracji spółki w krajowym rejestrze sądowym.

Małgorzata Topyła

NORMA EURO 6 NAPĘDZIŁA LEASING ŚRODKÓW TRANSPORTU

2014 – REKORDOWY ROK DLA LEASINGU

Polski rynek leasingu środków transportu drogowego rośnie w zawrotnym tempie i to nie tylko z powodu wejścia w życie ekologicznej normy emisji spalin Euro 6. Badania rynku leasingu przewidują utrzymanie się wysokiej dynamiki wzrostu finansowania zakupów flotowych leasingiem. Z Raportu Keralla Research, w części przygotowanej na zlecenie Europejskiego Funduszu Leasingowego wynika, że firmy deklarujące skorzystanie z leasingu, w II kwartale 2014 r. najbardziej są zainteresowane ciężarówkami.

Silny pozytywny trend na rzecz tych pojazdów ukształtował się już w IV kw. 2013 r. i wiele wskazuje, że utrzyma się także w kolejnych miesiącach. W I kwartale 2014 r. firmy leasingowe sfinansowały transakcje, których przedmiotem były pojazdy o wartości 6,8 mld zł., czyli o 64 proc. więcej niż w podobnym okresie rok wcześniej. Najbardziej na ten wzrost zapracowały lekkie pojazdy, z uwagi na tzw. podatkowe okienko, w związku ze zmianą przepisów dotyczących odliczenia podatku VAT. Jednak segment ciągników

siodłowych utrzymał w 2014 r. dobre tempo wzrostu z 2013 r. (36 proc.). Wyraźną poprawę odnotowano także w grupie naczep i przyczep (39 proc. wzrostu).

– Czy jednak wyraźny trend wzrostowy finansowania leasingiem inwestycji w transportie jest wynikiem wyłącznie wykorzystania kończącej się ulgi podatkowej? Oczywiście, że nie. Widać to po statystykach zawartych umów leasingu na inne środki transportu, niż samochody „z kratką”. Oceniamy, że dynamiczne wzrosty w segmencie transportu

Firmy deklarujące skorzystanie z leasingu, w II kwartale 2014 r. najbardziej są zainteresowane ciężarówkami.



PODSTAWOWYM DEKLAROWANYM PRZEZ FIRMY TRANSPORTOWE SPOSOBEM FINANSOWANIA ZAKUPÓW FLOT CIĘŻAROWYCH CIĄGŁE JEST KAPITAŁ WŁASNY.

CZAS WYMIANY FLOTY

Dariusz Sokołowski
koordynator programów dilerskich
BZ WBK Leasing

– Jesteśmy jednym z najbardziej uniwersalnych graczy na rynku leasingu. Pierwszy kwartał 2014 r. pod względem finansowania środków transportu był dla nas bardzo dobry, głównie ze względu na okres deregulacji i możliwość zakupu z odliczeniem pełnego VAT określonych pojazdów o dmc do 3,5 t. Był to idealny okres dla klientów, aby odnowić firmową flotę, a tym samym dla dilerów samochodowych oraz firm leasingowych.

ZAINTERESOWANIE „UŻYWKAMI”



Waldemar Topiński
dyrektor
Departamentu
Transportu i Maszyn
Budowlanych
VB Leasing Polska

– Po wdrożeniu normy Euro 6 przewidywane jest krótkotrwałe, większe zainteresowanie pojazdami używanymi, jednak w dalszej perspektywie czasowej nowy standard powinien zachęcić przewoźników do odnowy taboru. Wraz z nowymi jednostkami napędowymi wielu producentów zmodyfikowało swoje modele, a te – jak każda nowość – mogą przyciągnąć klientów.

ciężkiego potwierdzają, że ożywienie w gospodarce ma charakter trwały, a makroekonomiczne wskaźniki tylko te obserwacje potwierdzają. Branża transportowa zawsze była przecież jednym z najczulszych barometrów koniunktury, a inwestycje finansowane leasingiem są wprost pochodną ocen przedsiębiorstw transportowych co do kształtowania się popytu na ich usługi przewozowe w dającej się przewidzieć przyszłości – wyjaśnia Marcin Balicki, Dyrektor Departamentu Sprzedaży, Millennium Leasing.

2013 – rekordowy rok polskiego leasingu

– Początek ubiegłego roku nie zapowiadał aż tak wyraźnej dynamiki wzrostu polskiego rynku leasingu. Jeszcze w połowie roku prognozowaliśmy wzrost na poziomie 6 proc. Po upływie 6 miesięcy okazał się on dwukrotnie wyższy, a cały rok 2013 był najlepszym w całej historii rynku leasingu w Polsce. W dużej mierze zawdzięczamy to rynkowi pojazdów, który osiągnął w ubiegłym roku wzrost o 23 proc., przy znacznym udziale ciągni-

ków siodłowych – 4,7 mld. zł., przy 33-procentowym wzroście zawartych transakcji. Pomimo, że dobre wyniki w dużej mierze to efekt informacji o planowanym wejściu w życie z początkiem 2014 r. nowej, wyższej normy emisji spalin i tym samym była to ostatnia szansa na zarejestrowanie pojazdów z dotychczasową normą Euro 5, to bardzo cieszy nas fakt, iż pozytywny trend utrzymał się także w roku bieżącym – komentuje Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.

Podstawowym, deklarowanym przez firmy transportowe, sposobem finansowania zakupów flot ciężarowych ciągle jest kapitał własny. Ale drugim instrumentem finansowania inwestycji przez przedsiębiorców jest leasing. Prawie co piąty przedsiębiorca przewiduje, że złoży w drugim kwartale 2014 r. wniosek o leasing. Wzrost zainteresowania inwestycjami potwierdzają także badania GUS. W kwietniu 2014 r. nakłady inwestycyjne w sekcji „transport i gospodarka magazynowa” wzrosły w skali roku o 46,4 proc. (wobec spadku przed rokiem o 4,4 proc.).

Z badania Skaner MSP zrealizowanego wśród małych i średnich przedsiębiorców wynika, że 41,6 proc. właścicieli firm sięgających po leasing w II kwartale 2014 r. będzie inwestować w środki



Firmy leasingowe w Polsce w 2013 r. sfinansowały zakupy ciągników siodłowych za ponad 4,7 mld PLN oraz nacze i przyczep o wartości 2 mld PLN, co było historycznym rekordem.

transportu. Właściciele firm (24,7 proc.) zwracają uwagę, że łatwo im korzystać z leasingu, jako formy finansowania inwestycji. Jest on według nich najkorzystniejszym sposobem pozyskania samochodów ciężarowych dla firmy, bo pozwala na nieangażowanie własnych środków finansowych potrzebnych do zakupu drogiego sprzętu.

W pierwszych miesiącach 2014 r. BZ WBK Leasing sfinansował pojazdy o łącznej wartości 341,63 mln zł, co oznacza dynamikę wzrostu o 88,2 proc. w porównaniu do analogicznego okresu w 2013 r. – Szczególną uwagę należy zwrócić na wyróżniający się segment samochodów ciężarowych (139,86 mln zł, 308,3 proc.) z dynamiką wyższą niż rynek, gdzie w pojazdach o masie do 3,5 t firma ta sfinansowała aktywa o wartości 121,58 mln zł, osiągając dynamikę 373,3 proc. w relacji rok do roku (r/r). – lepszą niż rynkowa – mówi Dariusz Sokołowski, koordynator programów dealerskich w BZ WBK Leasing.

Leasing, a może pożyczka?

Przedsiębiorcy z branży transportowej wybierają leasing, ponieważ cechuje się przeważnie niższym niż w przypadku kredytu kosztem całkowitym oraz mniejszą wymaganą wpłatą własną. Dodatkowo nie wymaga tak rygorystycznych zabezpie-

W I KWARTALE 2014 R. NAJWIĘKSZE PRZYROSTY LEASINGU ODNOTOWANO W POJAZDACH CIĘŻAROWYCH – 2 652,80 MLN ZŁ, CO OZNACZA WZROST O 254,94 PROC.

czeń, a cała procedura uzyskania finansowania jest krótsza. Duże znaczenie mają także korzyści podatkowe w przypadku leasingu operacyjnego, gdzie nowy przedmiot nie stanowi majątku firmy, co pozwala obniżyć podstawę opodatkowania. Niebagatelne znaczenie ma także brak wpływu na poziom zdolności kredytowej. Korzystający z tej formy finansowania otrzymują także zarejestrowany i ubezpieczony pojazd oraz wsparcie w przypadku awarii.

Przedsiębiorcy uważają, że finansowanie inwestycji leasingiem jest opłacalne z powodów księgowych, ponieważ wiąże się z mniejszym opodatkowaniem, gdyż cała rata leasingowa jest traktowana jako koszt prowadzenia działalności gospodarczej. Właściciele firm zwracają również uwagę na fakt, że leasingowany pojazd nie jest zaliczany do środków trwałych, dzięki czemu osoby prowadzące działalność nie osłabiają swojej zdolności kredytowej, poprzez wzięcie pojazdu w leasing. Dla klientów firm leasingowych ważny jest również fakt, że samochód wzięty w leasing okazuje się często niewiele droższy od samochodu kupionego za gotówkę w salonie, ponieważ firmy leasingowe mają wynegocjowane bardzo korzystne rabaty.

– W I kwartale 2014 r. firmy zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu sfinansowały łącznie za pomocą pożyczki i leasingu pojazdy ciężarowe o dmc powyżej 3,5 t za kwotę 359,37 mln zł. W omawianym okresie EFL sfinansował pojazdy ciężarowe o wartości 48,07 mln zł – mówi Bartek Bakes, dyrektor Departamentu Sprzedaży w EFL.

Finansowanie pojazdów, w tym dostawczych, o dmc do 3,5 t oraz ciężarowych, to dla firm leasingowych bardzo istotny segment rynku. Niezmiennie od kilku lat większość pojazdów ciężarowych finansowana jest leasingiem, jednak z roku na rok rośnie grupa przedsiębiorców, którzy wybierają pożyczkę.

– Naszym zdaniem przyczynami większego zainteresowania pożyczką są możliwości jednorazowej amortyzacji oraz chęć skorzystania przez przedsiębiorców z dotacji unijnych, w przypadku których ta forma finansowania wypada lepiej – wyjaśnia Dariusz Sokołowski.

Pożyczka pozwala na skorzystanie z dotacji unijnych oraz większą swobodę w dysponowaniu przedmiotem pożyczki, wynikającą z wpisania w dowodzie rejestracyjnym przedsiębiorcy jako współwłaściciela pojazdu. Dzięki temu klienci wyjeżdżający za wschodnią granicę nie mają problemów z udowodnieniem prawa do użytkowania pojazdu. Współwłasność wpływa także na niższe koszty ubezpieczenia.

Korzystający z pożyczki mają również wybór metody amortyzacji – wielu klientów, którzy potrzebują wygenerować szybko wysokie koszty podatkowe, korzysta z metody degresywnej, umoż-

POJAZDY NAPĘDZAJĄ LEASING



Andrzej Sugajski
dyrektor generalny
Związku Polskiego
Leasingu

– W maju 2014 r. wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury ukształtował się na poziomie dodatnim, ale niższym niż przed miesiącem. Mniej optymistyczne niż w kwietniu 2014 r. wyglądają przewidywania odnośnie popytu i sprzedaży w usługach transportowych i magazynowych. Mamy jednak nadzieję, że zarówno stopniowa poprawa sytuacji w przewozach międzynarodowych, jak i ożywienie na rynku wewnętrznym spowodują, że w dalszym ciągu rynek pojazdów będzie siłą napędową całego rynku leasingu, co pozwoli w 2015 r. sfinansować w grupie pojazdów transakcje o wartości 24 mld. zł., a całemu rynkowi przekroczyć kolejną magiczną granicę 40 mld. zł.

NIŻSZY POPYT NA POCZĄTKU 2014 R.



Bartek Bakes
dyrektor
Departamentu
Sprzedaży
Europejski
Fundusz
Leasingowy

– Dobrą dynamikę na rynku leasingu samochodów ciężarowych w pierwszych trzech miesiącach 2014 r. udało się wypracować za sprawą wprowadzanej od 1 stycznia 2014 r., nowej normy emisji spalin Euro 6, co korzystnie wpłynęło na zainteresowanie klientów wymianą pojazdów. Branża leasingowa od drugiego kwartału 2014 r. przygotowuje się jednak na niższy popyt na nowe pojazdy ciężarowe, w związku z zakończeniem rejestracji aut z normą emisji spalin Euro 5. Na sytuację na rynku przewozów będą, w pewnej mierze, miały wpływ ceny paliw. Ich zakup sięga 40 do 50 proc. wszystkich kosztów ogólnych firm transportowych. Pesymizmem napawa też fakt ekspansji na naszym rynku coraz większej liczby zagranicznych operatorów logistycznych, często skonsolidowanych, co znacznie utrudnia prowadzenie biznesu.



PRAWIE CO PIĄTY PRZEDSIĘBIORCA PRZEWIDUJE, ŻE ZŁOŻY W DRUGIM KWARTALE 2014 R. WNIOSEK O LEASING.

FINANSOWY CZY OPERACYJNY?



Marcin Balicki
dyrektor
Departamentu
Sprzedaży
Millennium
Leasing

– Leasing posiada wiele zalet, które decydują o jego popularności. Przedsiębiorcy podkreślają, że jest on cenną alternatywą dla firm, które z różnych powodów nie mogą otrzymać innego wsparcia. To ważny argument szczególnie dla małych i średnich spółek, które dopiero wchodzi na rynek i starają się rozwinąć skrzydła. Nie muszą one od razu angażować w inwestycje znacznych środków własnych, a dzięki pozyskanym samochodom zaczynają zarabiać i spłacać swoje zobowiązania. Przynosi to wymierne oszczędności, ale też korzyści podatkowe.

Przedsiębiorca decydujący się na leasing może wybrać jedną z dwóch opcji – finansową lub operacyjną. Główną różnicą między nimi jest sposób dokonywania odpisów amortyzacyjnych dla celów podatkowych. Leasingobiorca chcący amortyzować przedmiot leasingu na własną rękę, powinien skorzystać z leasingu finansowego – wtedy jednak konieczne będzie rozliczenie podatku VAT w całości wraz z pierwszą ratą leasingową. Jeśli natomiast firma wybierze leasing operacyjny, będzie opłacać VAT w ratach miesięcznych. W zastępstwie przedsiębiorstwa transportowego, leasingodawca samodzielnie dokona odpisów amortyzacyjnych i ujawni przedmiot w swoich aktywach. Cała rata leasingowa natomiast zostanie zaliczona jako koszt uzyskania przychodów dla korzystającego.

liwiającej zastosowanie wysokiego współczynnika amortyzacji. Atutem pożyczki jest też możliwość krótszego okresu finansowania i spłaty w dowolnym momencie.

Dobre prognozy

Utrzymujące się tendencje wzrostowe w większości obszarów polskiej gospodarki, w tym wzrost sprzedaży detalicznej oraz eksportu powinny przełożyć się na dalszy wzrost popytu na usługi transportu drogowego i kolejne inwestycje w tym sektorze.

– Od drugiego kwartału 2014 r. branża leasingowa spodziewała się obniżenia popytu na nowe pojazdy ciężarowe, choć dalszym wzrostom nakładów inwestycyjnych sprzyja rozpędzająca się polska gospodarka. W maju Komisja Europejska skorygowała w górę o 0,3 proc. lutową prognozę gospodarczą dla Polski i aktualnie szacuje wzrost PKB na 3,2 proc., a jednym z głównych czynników wzrostu mają być inwestycje sektora prywatnego – mówi Waldemar Topiński, dyrektor Departamentu Transportu i Maszyn Budowlanych spółki VB Leasing Polska.

Sprzyjać temu powinna polityka kredytowa. Jak wynika z Raportu Narodowego Banku Polskiego, banki będą łagodziły politykę w zakresie przyznawania kredytów dla firm, co powinno przełożyć się na dostępność do finansowania, szczególnie dla segmentu MSP. Z kolei według najnowszego badania „Skaner MSP” Instytutu Keralla Research, nastroje przedsiębiorców są najlepsze od 2010 r. Small business z optymizmem patrzy zarówno na polską gospodarkę, jak również kondycję własnych firm. Ankietowani deklarują większą skłonność do zwiększenia nakładów inwestycyjnych – co drugi z nich planował je na II kwartał 2014 r.

– Niestety niestabilna sytuacja na wschodzie Europy i wynikający z tego mniejszy popyt na usługi

transportowe studzi optymizm. Konflikt na Krymie i dalsze jego konsekwencje znacząco odbiły się na dynamice polskiego eksportu. Według danych Ministerstwa Gospodarki, sprzedaż zagraniczna w I kwartale 2014 r. spadła na Ukrainie o 19 proc., a w Rosji o 8 proc. Cały eksport liczony wg danych GUS po 5,7 proc. dynamice w styczniu, zmalał w lutym do 1,3 proc. w ujęciu rocznym – przytacza Waldemar Topiński.

Firmy leasingowe dostosowują się do potrzeb swoich klientów i coraz lepiej je rozumieją. Leasingodawcy oferują firmom transportowym uproszczone procedury, wymagające minimum formalności. Czas oczekiwania na decyzję o przyznaniu finansowania jest coraz krótszy, a ilość niezbędnych dokumentów – niewielka. Dodatkowe opcje zawarte w pakietach leasingowych mogą objąć także ubezpieczenie samochodu, jego rejestrację, a nawet likwidację szkody.

– Coraz częściej ubezpieczenia oferowane w leasingu swoim zakresem dostarczają klientom dodatkowych korzyści. Odbiorcy pojazdów mogą liczyć również na fachową pomoc doradców, którzy wciąż poszerzają swoje kwalifikacje, a przede wszystkim – mają ogromną wiedzę o rynku i, na przykład, opiniach użytkowników o poszczególnych markach taboru – zapewnia Marcin Balicki, Dyrektor Departamentu Sprzedaży, Millennium Leasing.

Poprawiająca się koniunktura gospodarcza sprawia, że aktywność inwestycyjna polskich firm transportowych powinna utrzymać się na wysokim poziomie. Wydaje się, iż wiele spółek przewozowych będzie korzystało z rosnących możliwości polskiej gospodarki i rozwinię swą działalność. Prognozy na rok 2014 są więc optymistyczne. Jak na razie leasing pojazdów stanowi ponad 60 proc. rynku leasingu ruchomości w Polsce. Dzięki wymiernym zaletom tej formy finansowania jej popularność wśród klientów z branży TSL powinna systematycznie wzrastać.

Marek Loos



W kwietniu zarejestrowano ponad 1,2 tys. zestawów transportowych o dmc powyżej 16 t, co oznacza 7 proc. wzrost r/r. Od początku roku zarejestrowano takich pojazdów ponad 4,7 tys. (wzrost o 18,1 proc. r/r).

PROFILE 80 I 65 W GAMIE MICHELIN X LINE ENERGY

NOWE MOŻLIWOŚCI DLA FLOT DALEKOBIEŻNYCH

Na rynek opon ciężarowych weszła nowa oferta Michelin do zestawów ciągników siodłowych z naczepami. W jej skład wchodzi opona w rozmiarze 315/80 R 22.5 na oś napędową (D) i wszystkie pozycje (Z) oraz opona w rozmiarze 385/65 R 22.5 na osie wleczone naczep. Nowe produkty poszerzają wprowadzoną w 2013 r. gamę, w której dostępne są już opony w rozmiarach 315/70 R 22.5 i 385/55 R 22.5. Na rozszerzeniu oferty opon Michelin X Line Energy skorzystają firmy posiadające nieco starszy tabor i pracujące w ruchu międzynarodowym i krajowym na dłuższych dystansach.



Opony w rozmiarze 315/80 R 22.5 są dostępne od marca tego roku, natomiast 385/65 R 22.5 będą dostępne od września.

Celem wprowadzeniem na rynek trzeciej gamy energooszczędnych opon ciężarowych Michelin X Line Energy było podniesienie rentowności firm transportowych. Rynek polski to ciągle prawie 15 proc. udziału profilu „80” w ciągnikach oraz ponad 23 proc. w naczepach o profilu „65” – stanowiących odpowiednio drugi i pierwszy rozmiar na rynku. W większości segment ten zdominowała oferta opon regionalnych, bardziej uniwersalnych, ale też charakteryzujących się nieco wyższymi oporami toczenia. Nowe opony gamy Michelin X Line Energy skierowane są do przewoźników, którzy odpowiedzą twierdząc na większość poniższych pytań:

- | Czy moje pojazdy pokonują większość dystansu po autostradach i drogach szybkiego ruchu?
- | Czy średnia prędkość moich pojazdów wynosi więcej niż 70km/h?
- | Czy moje pojazdy pokonują rocznie ponad 110 tys. km?
- | Czy moje pojazdy realizują mniej niż 3 dostawy dziennie (punkty rozładunku)?
- | Czy w pojazdach mam zainstalowane urządzenia do pomiaru zużycia paliwa?
- | Czy w mojej flocie zużycie paliwa jest monitorowane w każdym z pojazdów?

Generowanie realnych oszczędności

Niezależna organizacja certyfikacyjna TÜV SÜD Automotive, stosując rygorystyczne procedury testowe, wykazała, że w porównaniu do najmniej ekonomicznych opon premium firm konkurencyjnych (uśrednione wyniki opon czterech wiodących konkurentów) opony Michelin X Line Energy o profi-

lach „70” i „55” wygenerowały oszczędność paliwa rzędu odpowiednio 1,84 l/100 km (7,9 proc.) i 1,2 l/100 km (5,2 proc.). Oznacza to, że optymalizując zarządzanie ogumieniem, firmy przewoźowe mogą obniżyć koszty operacyjne o nawet ponad 1,7 tys. euro rocznie. Wyniki testów wewnętrznych, przeprowadzonych w oparciu o równie restrykcyjne procedury, dowodzą, że w porównaniu do gamy poprzedniej generacji opony Michelin X Line Energy o profilach 80 i 65 dają obniżenie zużycia paliwa rzędu 0,99 l/100 km.

Obniżenie całkowitego kosztu użytkowania opon to jednak nie tylko spadek wydatków na paliwo, lecz także zwiększenie żywotności produktów. W porównaniu do opon poprzedniej generacji Michelin X Energy Saver, opony nowej gamy Michelin X Line Energy o profilach „80” i „65” cechuje trwałość do 5 proc. dłuższa dla opon napędowych i do 14 proc. dla opon na osie wleczone.

Przyjaciel przewoźników dalekobieżnych

Wyniki finansowe wielu firm transportowych spadły do progu rentowności. Szacuje się, że do roku 2015 o przetrwanie będzie walczyła co czwarta firma transportowa. W tych okolicznościach optymalizacja parku opon wydaje się być najlepszą inwestycją, tym bardziej biorąc pod uwagę fakt, iż opona, stanowiąca około 2-3 proc. budżetu firmy transportowej, może mieć wpływ na ponad 40 proc. jej całkowitych kosztów funkcjonowania!

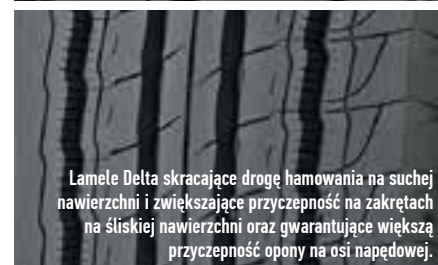
Dzięki nowym rozmiarom opon w gamie Michelin X Line Energy, firma Michelin

stała się niezastąpionym partnerem przewoźników dalekobieżnych, poszukujących rozwiązań podnoszących rentowność. Cały potencjał opon ujawnia się dopiero przy intensywnym użytkowaniu (ponad 110 tys. km rocznie) przy przejazdach z niewielką liczbą postojów (maks. trzy dziennie) i na pojazdach poruszających się z dużą prędkością (ponad 70 km/h). Michelin zachęca właścicieli flot pojazdów ciężarowych do korzystania z systemów telematycznych, umożliwiających wykorzystanie całego potencjału opon i zaproponowanie rozwiązań podnoszących mobilność.

Nowe opony w gamie Michelin X Line Energy będą dostępne jako oryginalne wyposażenie kilku modeli ciężarówek Grupy Volvo. JP



Lamele TowerPump poprawiające przyczepność i odporność bieżnika na uszkodzenia w trudnych warunkach użytkowania.



Lamele Delta skracające drogę hamowania na suchej nawierzchni i zwiększające przyczepność na zakrętach na śliskiej nawierzchni oraz gwarantujące większą przyczepność opony na osi napędowej.

Aplikacja Serwis MAN Polska

Serwis MAN Polska, to aplikacja mobilna przygotowana przez MAN Truck & Bus Polska na smartfony i skierowana do użytkowników pojazdów MAN.



Zawiera przydatne informacje dotyczące sieci handlowo-serwisowej MAN w Polsce, jak również aktualną ofertę na części zamienne oraz usługi serwisowe. Funkcja geolokalizacji informuje o naj-

bliższych położonych punktach sprzedaży i serwisach MAN oraz nawiguje do nich. Przyjazna w użyciu aplikacja zapewnia szybki i prosty dostęp do kompleksowej informacji ofercie MAN w Polsce, jak również bezpośredni kontakt telefoniczny do serwisu Mobile 24.

Aplikację można także spersonalizować i dodać wybrane punkty do listy ulubionych. Wszystko po to, aby ułatwić klientowi kontakt z MAN Truck & Bus Polska. Aplikacja Serwis MAN Polska przeznaczona jest na urządzenia obsługiwane przez system operacyjny Android i można ją pobrać bezpłatnie z internetowego sklepu Google Play. Przygotowana jest w języku polskim z myślą o klientach i kierowcach pojazdów MAN. WB

TX- SMART firmy Transics

Firma Transics, wprowadziła niedawno na rynek nową wersję aplikacji TX-SMART, która została pierwotnie zaprojektowana pod kątem umożliwiania wymiany informacji z kierowcami zatrudnianymi okazjonalnie podwykonawców. Jej najnowsza wersja, zapewniająca integrację z platformą biurową TX-CONNECT, jest wyposażona w dodatkowe funkcje przydatne dla sektora dystrybucji.

Jednym z pierwszych użytkowników nowej aplikacji jest belgijska grupa logistyczna H. Essers, w której pojazdach do przewozu ciężkich ładunków, zainstalowane są montowane na stałe komputery pokładowe firmy Transics, natomiast w przypadku pojazdów dystrybucyjnych działu opieki technicznej zdecydowano się zastosować nową aplikację TX-SMART. Przewoźnicy cenią sobie rozwiązanie TX-SMART umożliwiające im pracę poza kabiną. Działa ono pod kontrolą solidnego palm-



topa klasy przemysłowej firmy Motorola. Jak mówi Erwin Kelchtermans, analityk ds. handlowych w firmie H. Essers, klienci w coraz większym stopniu chcą śledzić swoje dostawy, a prawdziwą kontrolę zapewnia im właśnie ta aplikacja. DG

Stralis Natural Power Euro VI już u klientów

Do klientów w Europie trafiły pierwsze pojazdy IVECO Stralis Natural Power Euro VI napędzane gazem ziemnym. Nowe ciężarówki IVECO, stanowiące efekt wieloletniej pracy, doskonale sprawdzają się jako środek transportu w takich sektorach jak zaopatrzenie, logistyka (na krótkich, średnich i długich trasach) oraz usługi komunalne.

Szeroka gama wersji nowego Stralis Natural Power Euro VI, obejmująca 2 i 3-osiowe podwozia oraz 2-osiowe ciągniki pozwala spełnić wiele różnych potrzeb. Pojazdy są wyposażone w silnik Cursor 8 Natural Power o mocy

od 270 do 330 KM. Silnik jest połączony z 16-stopniową zautomatyzowaną skrzynią biegów ZF lub 6-stopniową automatyczną skrzynią biegów Allison z hydrokinetycznym zmiennikiem momentu obrotowego. Modele napędzane CNG są wyposażone w zbiorniki o łącznej pojemności 360 – 960 litrów sprężonego gazu ziemnego zamontowanych w sposób zoptymalizowany dla zastosowania pojazdu.

Oprócz wersji CNG przygotowanej z myślą o krótkich i średnich trasach Stralis Natural Power dostępny jest również

Mercedes-Benz Arocs

Zróznicowana gama modelowa nowego modelu Arocса wzbogaca się o kolejne wersje. Standardowa przekładnia Power-Shift 3 jest teraz dostępna z opcjonalnym turbosprzęgłem z retarderem.



Kompaktowy zespół konstrukcyjny stanowi połączenie hydrodynamicznego sprzęgła rozruchowego z lekkim, jednotarczowym sprzęgłem suchym i dodatkowo pełni funkcję retardera pierwotnego. W przeciwieństwie do sprzęgła hydrokinetycznego (WSK), sprzęgło rozruchowe całkowicie wykorzystuje moment obrotowy silnika i pozwala na nieograniczone w czasie manewrowanie w trybie hydraulicznym. Co więcej, turbosprzęgło z retarderem jest o około 80 kg lżejsze od porównywalnego sprzęgła hydrokinetycznego, co przekłada się na proporcjonalnie wyższą ładowność i mniejsze zużycie paliwa. WB



w wersji ze zbiornikiem gazu ziemnego w stanie ciekłym – LNG co zwiększa zasięg pojazdu do 750 km. LP

Renault Trucks T – na 20-lecie

Z okazji dwudziestej rocznicy wejścia Renault na polski rynek Volvo Group Trucks Poland przygotowało limitowaną edycję ciągników siodłowych Renault Trucks T pod hasłem „Rewolucyjna Dwudziestka”.



Oferta ta obejmuje ciągnik siodłowy Renault T z silnikiem spełniającym normę emisji spalin Euro 6 i pakietem Fuel Eco. Ilość pojazdów dostępnych w ofercie jest ograniczona, zaś wszystkie pojazdy posiadają dodatkowe elementy jubileuszowe: emblemat z kolejnym numerem serii czy specjalne oklejenie kabiny i pokrowce na siedzenia z logo 20-lecia.

Oferta promocyjna zawiera kontrakt serwisowy Excellence lub rozszerzony pakiet gwarancyjny i obsługowy Maxi Secure oraz Renault Trucks Assistance. Firma, również z okazji jubileuszu, oferuje pakiet wynajmu ciągników siodłowych od 1.399 euro netto miesięcznie lub w leasingu 104,99 proc. GL

Ruukki - nowa blacha 960 QL

Oferta wysokowytrzymałych stali konstrukcyjnych Ruukki Optim powiększyła się o kolejny nowy gatunek. Ruukki oferuje teraz nową blachę 960 QL, która zdaniem firmy idealnie spełni potrzeby producentów urządzeń dźwigowych. Zdaniem Przemysława Becińskiego, dyrektora sprzedaży w Ruukki Metals, szeroki zakres ofert spełnia potrzeby producentów, a wyjątkowo dobra jakość powierzchni stali pozwala klientom uzyskać doskonały wygląd produktów końcowych.

Ruukki jest liderem w rozwoju wytrzymałych stali specjalnych, a stale takie jak Optim produkuje od 2002 r. Program produkcji firmy obejmuje wytwarzanie najcieńszych, ultra wysokowytrzymałych stali konstrukcyjnych. Zdaniem Ruukki zaletą innowacyjności gatunków stali Optim QC jest ich wyjątkowo dobra jakość powierzchni, płaskości i dokładność wymiarowa. WP

Carrier Transicold

Czterdzieści sześć lat od wprowadzenia pierwszego agregatu chłodniczego, montowanego na przedniej ścianie kontenera, Carrier Transicold uroczystie przekazał do rąk użytkownika milionowy egzemplarz. Firma oferuje wiele usług - transport ładunków w kontrolowanej temperaturze czy kompletną gamę wyposażenia specjalistycznych pojazdów. Zdaniem Davida Appela milionowy kontener jest wspinalnym osiągnięciem dla firmy, pracowników, ale także dla transportu morskiego. Pokazuje on postęp technologiczny, który dzięki efektywności i najlepszym osiągom w branży, wdraża innowacje i chroni środowisko.

Według Chiou Fun Sina, prezesa Global Container Refrigeration, Carrier Transicold, 65 proc. ładunków chłodniczych



jest przewożonych kontenerami, z których większość jest wyposażona w agregaty Carrier Transicold.

Najnowsze agregaty (Carrier PrimeLINE) zaopatrzone są w system Xtend-FRESH, który zapewnia produktom optymalne warunki w trakcie podróży - usuwanie etylenu, kontrolując poziom tlenu i dwutlenku węgla, co wyróżnia go spośród urządzeń tego typu. Dzięki temu transport np. bananów może trwać 8 tygodni zamiast czterech.

Najnowsze opony Firestone

Podczas targów Reifen Essen, firma Bridgestone po raz pierwszy zaprezentowała nową generację ciężarowych opon marki Firestone, oferującą przewoźnikom drogowym wysoki poziom wydajności i długie przebiegi przy niskich kosztach serwisowania.

Opony FS422 (na oś kierowaną), FD622 (na oś napędową) i FT522 (na oś naczepową) będą od lipca 2014 roku stopniowo wprowadzane na miejsce dobrze znanych już na rynku europejskim modeli FS400, FD600 i TSP3000. Nowej gamie opon towarzyszy przekaz „The road is yours” (Droga należy do Ciebie).

Nowe opony wyposażone są w wytrzymałe karkasy, zapewniające dłuższą żywotność i większy potencjał bieżni-

kowania. Pozwala to zmniejszać koszty związane z oponami w przeliczeniu na kilometr przez cały okres użytkowania. Nowe produkty Firestone wykorzystują także technologię Slim Bead, która redukuje objętość wypełniacza, a przez to wagę własną opony, ograniczając tym samym zużycie paliwa. AK



PE chce dłuższych kabin trucków

Komisja Europejska zaproponowała wydłużenie kabin samochodów ciężarowych poprzez rewizję dyrektywy 96/53. Popiera to Komisja Transportu w Parlamencie Europejskim. W lutym 2014 europosłowie opowiedzieli się za tym, by kształt kabin był znacznie bardziej opływowy, a nie płaski, jak do tej pory. Eksperti oczekują, że PE przychyli się do rekomendacji Komisji.

Takie rozwiązanie ma zapewnić kierowcy więcej miejsca z przodu ciężarówki i zwiększyć bezpieczeństwo zarówno kierowcy, jak i innych uczestników ruchu drogowego. Wypukły przód ciężarówki umożliwi wbudowanie kontrolowanej strefy zgniotu, w którą teraz ciężarówki nie są wyposażone. Kierowca

będzie miał też znacznie lepszą widoczność. Za modyfikacją kształtu kabin pojazdów ciężarowych przemawiają też względy ekonomiczne - „opływowe nosy” razem z tylnymi klapami mają pozwolić na oszczędności zużycia paliwa rzędu 7-10 proc. JP



IVECO W SWOIM NAJNOWSZYM MODELU DAILY ZMODYFIKOVAŁO 80 PROC. PODZESPOŁÓW

TRZECIA GENERACJA DAILY

Trzecia generacja lekkiego furgonu IVECO Daily właśnie zadebiutowała na europejskim rynku. Pojazd jest mieszanką tradycji i innowacyjności. Mimo zmodyfikowania 80 proc. podzespołów, w nowym Daily zachowano klasyczną kratownicową ramę podwozia, która od dawna jest podstawą konstrukcji tego modelu. Marka IVECO szczególnie od ubiegłorocznej premiery modelu Hi-Way, szczególną uwagę zwraca na ekonomiczne uzasadnienie, dla którego jej pojazdy mają być wyjątkowo atrakcyjne dla właścicieli firm transportowych. W czym rzecz?

W nowym Daily zastosowano rozwiązania techniczne służące obniżeniu zużycia paliwa, w rezultacie czego spalanie spadło średnio o 5,5 proc. w zależności od modelu, dochodząc nawet do 14 proc. z pakietem EcoPack podczas jazdy po mieście. Poprawiono także właściwości aerodynamiczne pojazdu. Dotyczy to zwłaszcza furgonu, którego współczynnik oporu powietrza (Cx) zmniejszył się o 6 proc. (z 0,335 do 0,316).

Nowy Daily i pieniądze

Uruchamiana jednym przyciskiem na desce rozdzielczej nowa funkcja EcoSwitch umożliwia zmianę charakterystyki pracy silnika poprzez ograniczenie maksymalnego momentu obrotowego (np. przy małym obciążeniu ładunkiem) oraz włączenie ogranicznika prędkości do 125 km/h. Z kolei inteligentny alternator to tryb pracy tego

podzespołu, w którym odzyskuje on energię kinetyczną w czasie wytracania prędkości i zamienia ją na prąd elektryczny ładujący akumulator. EcoMac to układ sterowania automatyczną klimatyzacją, który optymalizuje działanie sprężarki w zależności od faktycznego zapotrzebowania na chłodzenie kabiny z uwzględnieniem odczuwalnej temperatury. Kolejne rozwiązania optymalizujące zużycie paliwa to ograniczenie tarcia na styku pierścieni tłokowych z gładzią cylindra oraz zastosowanie oleju silnikowego o niskiej lepkości i opon o zmniejszonych oporach toczenia.

Nowy Daily jako 7-tonowy furgon oferuje ponad 4 t ładowności i prawie 20 m sześć. użytecznej przestrzeni ładunkowej. Nowa konstrukcja spowodowała także obniżenie masy własnej pojazdu nawet o 40 kg w porównaniu z poprzednim modelem. Kolejne korzyści można uzyskać, zamawiając

pneumatyczne zawieszenie tylne dostępne we wszystkich wersjach. W wersji z kabiną i podwoziem podłoga platformy nośnej jest całkowicie płaska, bez żadnych wystających elementów, co przekłada się na łatwość montażu zabudowy oraz olbrzymią ilość różnorodnych ich zastosowań.

Ponadto we wszystkich wersjach udoskonalenia aerodynamiczne oraz rozwiązania techniczne (w tym EcoSwitch i inteligentny alternator) pozwalają zaoszczędzić do 5,5 proc. paliwa. To oznacza dużą obniżkę całkowitych kosztów eksploatacji pojazdu.

Dwa pojazdy w jednym

Projektując obydwie wersje pojazdu – kabinę z podwoziem i furgon – firma IVECO postawiła sobie cel: skonsolidowanie pozycji lidera w obydwu segmentach, a jednocześnie dalszą poprawę ergonomii, komfortu prowadzenia oraz właściwości

Mimo zmodyfikowania 80 proc. podzespołów, w nowym Daily zachowano klasyczną kratownicową ramę podwozia, która od dawna jest podstawą konstrukcji tego modelu.



jezdnych. Tak właśnie powstała koncepcja dwóch pojazdów w jednym: kabiny z podwoziem o zmienionej stylistyce i zupełnie nowego furgonu – ze szczególnym uwzględnieniem tej drugiej wersji. Dzięki zoptymalizowanej funkcjonalności przestrzeni ładunkowej oraz lepszej dostępności przestrzeni ładunkowej ułatwiającej użytkowanie pojazdu poprawiono wszelkie parametry decydujące o właściwościach jezdnych i walorach użytkowych w zakresie przewozu ładunku.

Pojemność furgonu znacznie wzrosła po zmianie rozstawu osi oraz długości zarówno całego pojazdu, jak i samej części towarowej. Powstały nowe wersje z przestrzenią ładunkową o kubaturze 18 i 19,6 m sześć. oraz wersja o kubaturze 10,8 m sześć. Dzięki nowym rozwiązaniom konstrukcyjnym, w tym zwiększonemu rozstawowi osi i skróconemu tylnemu zwisowi, nowy Daily charakteryzuje się polepszonymi właściwościami jezdnymi bez uszczerbku dla zwrotności, ułatwiającej manewrowanie na ograniczonej przestrzeni.

Nowe zawieszenie = większa ładowność

Nowe przednie zawieszenie QUAD-LEAF montowane standardowo teraz we wszystkich wersjach 3,5-tonowych doskonale sprawdza się także w wersjach z bliźniaczymi tylnymi kołami. W obu przypadkach zapewnia ono zwiększoną ładowność oraz większy prześwit i wyższe dopuszczalne obciążenie poszczególnych osi.

W wersjach z pojedynczymi kołami zmieniono także konstrukcję tylnego zawieszenia, uzyskując dwie istotne korzyści: zmniejszenie wysokości podłogi przestrzeni ładunkowej o około 55 mm w celu ułatwienia załadunku i rozładunku oraz ograniczenie nadsterowności obciążonego pojazdu w trakcie pokonywania zakrętów. Połączenie nowych układów zawieszenia z przodu i z tyłu z dłuższym rozstawem osi w furgonie zaowocowało uzyskaniem dynamicznej charakterystyki pojazdu pod względem bezpieczeństwa i stabilności.

Muskułatura

„Muskułami” nowego Daily są do wyboru silniki o pojemności 2,3 lub 3 litrów i dwa rodzaje paliwa (olej napędowy lub sprężony gaz ziemny). 9 odmian jednostek napędowych różni się także mocą – od 106 do 205 KM. Silniki są dostępne w wersjach zgodnych z normą Euro5+ (z układem EGR) lub z normą Euro 6 (z układami EGR i SCR). Układ oczyszczania spalin ma zwartą budowę i został umieszczony pod podwoziem, nie powodując zmniejszenia przestrzeni ładunkowej. W wersjach zgodnych z Euro 6 układ wtryskowy common rail nowej gene-



„Muskułami” nowego Daily są do wyboru silniki o pojemności 2,3 lub 3 litrów i dwa rodzaje paliwa (olej napędowy lub sprężony gaz ziemny).



Funkcje systemu informatyczno-rozrywkowego są uruchamiane z ekranu dotykowego w desce rozdzielczej.

racji podaje paliwo pod ciśnieniem do 2000 barów. W ofercie znajduje się też 136-konna wersja Natural Power, charakteryzująca się niższym zużyciem paliwa oraz mniejszą emisją zanieczyszczeń i hałasu. Wszystkie przekładnie są sześciobiegowe. Dotyczy to także zautomatyzowanej skrzyni Agile, która może pracować w trybie automatycznym lub sekwencyjnym.

Ergonomia i komfort kabiny

Wnętrze kabiny gruntownie przeprojektowano dla poprawy ergonomii i komfortu prowadzenia. Nowa deska rozdzielcza zmodyfikowana zgodnie z zasadami ergonomii, fotele oraz kierownica umożliwiają kierowcy zajęcie podobnej pozycji jak w samochodzie osobowym dobrej klasy. Podobne są również wrażenia z jazdy. W szczególności wszystkie przełączniki oraz schowki zaprojektowano tak, aby znajdowały się w zasięgu ręki

kierowcy. W kabinie znajduje się pięć zamkniętych schowków, trzy uchwyty na kubki, a w specjalnych przegródkach można umieścić przedmioty codziennego użytku, takie jak telefony komórkowe i tablety.

Przemyślane zagospodarowanie przestrzeni, skuteczna izolacja akustyczna z wykorzystaniem dźwiękochłonnych materiałów oraz wydajniejsze sterowanie klimatyzacją sprawiają, że praca w kabinie jest bardzo komfortowa, niezależnie od ładunku i trasy. O ten aspekt dbają liczne systemy informacyjno-telematyczne, które podnoszą ogólny komfort użytkowania pojazdu. Korzystając z platformy IVECONNECT, kierowca może sterować systemem informatyczno-rozrywkowym obejmującym radio, odtwarzacz MP3, moduł Bluetooth, kamerę cofania i nawigację satelitarną. Każda z tych funkcji jest uruchamiana z ekranu dotykowego w desce rozdzielczej. AK

ICH NIE OBOWIĄZUJE E-MYTO I CZAS PRACY KIEROWCÓW

Obniżenie podwozia pozwoliło na ograniczenie współczynnika oporu powietrza, a przy okazji wpłynęło na ułatwienie załadunku i rozładunku.

DOSTAWCZA EKSTRAKLASA

Rynek samochodów dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej (dmc) do 3,5 t wydaje się być bardzo atrakcyjny. To właśnie tego rodzaju pojazdy świetnie spisują się w transporcie dystrybucyjnym, niejednokrotnie sprawdzają się też w przewozach długodystansowych, a z drugiej strony nie wymagają opłacania kosztownego mycia. Pomimo tego wyniki sprzedażowe nie są nadzwyczajne.

W kwietniu, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 t zarejestrowano ok. 3,3 tys. samochodów. To o k. 4 proc. mniej niż rok wcześniej i aż o jedną piątą mniej niż jeszcze w marcu 2014 r. Mimo kwietniowego przyhamowania, od stycznia do kwietnia zarejestrowano 13,7 tys. samochodów, tj. więcej o prawie 5 proc. (638 sztuk) niż w analogicznym okresie 2013 r. Na rynku króluje Fiat (głównie za sprawą modelu Ducato), którego w kwietniu zarejestrowano 916 egz. (od stycznia do kwietnia 3488 egz.). Wyprzedza marki francuskie: Renault i Peugeot. W pierwszej dziesiątce są też m.in. Iveco oraz Mercedes, Citroen i Volkswagen. Istotny „magnes” sprzedażowy stanowią nowości.

Sprinter odmłodzony

Niedawno trafił do sprzedaży gruntownie odmłodzony Mercedes Sprinter. Obniżenie podwozia pozwoliło na ograniczenie współczynnika oporu powietrza, a przy okazji wpłynęło na ułatwienie załadunku i rozładunku. Zewnętrzne zmiany objęły m.in. przód samochodu, z bardziej pionową niż dotychczas osłoną chłodnicy, trzema perforowanymi listwami mającymi optymalizować przepływ powietrza, mocniej zarysowanymi lampami czołowymi. Profil maski poprowadzono wyżej, a charakterystyczny kształt zderzaka nawiązuje do spotykanego w autach typu SUV.

Charakterystyczne są dwuczęściowe tylne lampy. Zmodyfikowano też wnętrze, koło kierownicy jest

cieńsze (do dyspozycji jest m.in. kierownica wielofunkcyjna). Producent chwali się, że najbardziej ekonomiczna wersja Sprintera zużywa jedynie 6,3 l oleju napędowego na 100 km. Aby obniżyć zużycie paliwa, zmodernizowano układ napędowy oraz skrzynię biegów, tylną oś i system inteligentnego zarządzania alternatorem. Jednostki wysokoprężne to wersje 4- i 6-cylindrowe o mocy od 95 KM do 190 KM. Alternatywę stanowi doładowany mechanicznie, 4-cylindrowy motor benzynowy z bezpośrednim wtryskiem paliwa. Generuje moc 156 KM z poj. 1,8 l i jest także dostępny w wersji zasilanej gazem ziemnym. Po raz pierwszy w Sprinterze zastosowano takie rozwiązania jak: asystent bocznego wiatru (montowany seryjnie) oraz opcjonalne systemy sygnalizacji kolizyjnej.

Włoska robota

Włoscy producenci przygotowali na ten rok dwie ważne nowości w grupie aut o dmc do 3,5 t. Iveco gruntownie odmładza swój flagowy model dystrybucyjny Daily, który opisaliśmy w poprzednim artykule. Ciekawie zapowiada się też szósta generacja Fiata Ducato (poprzednie generacje znalazły 2,6 mln nabywców), auta adresowanego do profesjonalnych usługodawców, właścicieli firm, operatorów flotowych, przedsiębiorstw transportowych. Do wyboru jest osiem wersji furgonów (od 8 do 17 m sześć.). Ducato dostępny jest w 4 długościach i 3 wysokościach dla furgonów oraz 6 długościach podwozia pod zabudowę. Gama obejmuje ponadto wywrotki trójstronne i siedmioosobowe „brygadówki”. Nowe jest wyposażenie opcjonalne, obejmuje m.in. stały lub wypinany hak holowniczy i ułatwiający załadunek stopień wejściowy, pozwalający obniżyć próg załadunkowy.

Do napędu służą silniki Multijet II o mocy od 115 KM do 180 KM (dostępne również z innowacyjną skrzynią biegów Comfort Matic). Seryjnie montowany jest system elektronicznej kontroli stabilności (ESC) wraz z systemem przeciwdziałającym dachowaniu, elektroniczny system kontroli ładunku (LAC) i Hill Holder. Nowe elementy wyposażenia obejmują możliwość indywidualizacji wyglądu pojazdu z wykorzystaniem dwóch kolorów przedniego grilla, ozdobnej listwy zderzaka, nowych reflektorów ze światłami do jazdy diennej – DRL (dostępnym opcjonalnie w technologii LED). Wysoko zamocowane reflektory i 4-częściowy zderzak to metoda redukcji potencjalnych kosztów naprawy po kolizji. Tylne zawieszenie wykonano z materiałów kompozytowych (w tej grupie pojazdów tylko Ducato ma takie rozwiązanie), co pozwala na redukcję masy własnej.

Opel i Francuzi

Gotowa jest też nowa generacja Opla Movano. Auto nie tylko zmieniło się stylistycznie, pod maską trafiły też nowe silniki. Spośród pięciu oferowanych silników nowością jest podwójnie doładowany diesel o pojemności 2,3 l. W przypadku silnika Bi-Turbo o mocy 136 KM, rozwijającego maksymalny moment obrotowy 340 Nm, emisję dwutlenku węgla obniżono o 8 proc. (15 g). Wszystko dzięki instalowanemu standardowo systemowi Start/Stop. Flagowa jednostka BiTurbo o mocy 163 KM rozwija maksymalny moment obrotowy 360 Nm i oferuje o 13 KM i 10 Nm więcej niż silnik najmocniejszego Movano dotychczasowej generacji. Należący do standardowego wyposażenia system Start/Stop umożliwił obniżenie zużycia paliwa o 1,5 litra oleju napędowego na 100 km. Podstawowa wersja Movano jest napędzana turbodieslem 2.3 l o mocy 110 KM. Silnik ten jest dostępny również w odmianie 125-konnej. Przedłużona wersja furgonu Movano L4 była dotychczas dostępna

NA RYNKU DOSTAWCZAKÓW KRÓLUJE FIAT (GŁÓWNIEMIE ZA SPRAWĄ MODELU DUCATO), KTÓREGO W KWIETNIU ZAREJESTROWANO 916 EGZ.

tylko z kołami bliźniaczymi na tylnej osi. Teraz doczeka się też wariantu z kołami pojedynczymi i różną wysokością dachu. Przestrzeń ładunkowa między wnękami tylnych kół jest wówczas o 300 mm szersza, co ułatwia przewożenie ładunku o dużych gabarytach. Kolejną zaletą jest wydłużenie okresów międzyprzeglądowych do 2 lat. Auto wyposażono m.in. w system ułatwiający ruszanie na wzniesieniu. Zapobiega on stoczeniu się pojazdu, utrzymując działanie hamulców jeszcze przez około 2 sek. po zwolnieniu pedału hamulca przez kierowcę. Movano jest od lat bliźniaczą konstrukcją francuskiego Renault Master. Inna francuska marka, Citroen, też ma coś nowego.

Citroen Jumper (dotychczas sprzedano ok. 800 tys. egzemplarzy) to jeden z liderów segmentu aut o dmc do 3,5 t. Gamę zbudowano w oparciu o pięć długości (L1, L2, L3, L4 oraz dodatkowo L2S dla wersji podwozie-niekompletne), trzy rozstawy osi (3 m, 3,45 m, 4,04 m) i trzy wysokości (H1, H2, H3). W sumie dostępnych jest 8 rodzajów nadwozia o obj. użytkowej od 8 do 17 m sześć.

Gama modelu obejmuje: furgony blaszane i przeszklone; furgon z dwoma rzędami siedzeń (6-7 miejsc) w ramach adaptacji lokalnej; skrzynie (2-3 miejsca) i z podwójną kabiną (6-7 miejsc) w ramach adaptacji lokalnej; wywrotki w wersji dmc 335 i dmc 435 Heavy 5 w ramach adaptacji lokalnej; wersje do specjalistycznej zabudowy: same podwozia, podwozia z podwójną kabiną, platformy z kabiną. Ułatwiony dostęp do wnętrza zapewniają: boczne drzwi przesuwne, które mogą mieć nawet 1,25 m szerokości, dwuskrzydłowe tylne drzwi mierzące nawet ponad 2 m wysokości. Kąt

Do napędu nowego Fiata Ducato służą silniki MultiJet II o mocy od 115 KM do 180 KM (dostępne również z innowacyjną skrzynią biegów Comfort Matic).



**EURO6
NAPĘDEM ZAKUPÓW**

Jakub Faryś,
prezes
Polskiego Związku
Przemysłu
Motoryzacyjnego.

- Doskonałe wyniki rynku samochodów użytkowych z czwartego kwartału ubiegłego roku nie mogły być utrzymane w tym roku, ponieważ wzmożona sprzedaż była wówczas napędzana chęcią ucieczki przed wzrostem cen pojazdów po wdrożeniu normy Euro 6. Wolumen rejestracji w pierwszy kwartał 2014 r. jednak nie rozczerwuje. Choć w części dotyczy on końcowej partii produkcji zgodnej z Euro 5, to jednak jest on także dowodem, że oznaki ożywienia gospodarczego wpłynęły na gotowość przedsiębiorców do ponoszenia wydatków inwestycyjnych.

Toyota ProAce dostępna jest w trzech wersjach: typowo towarowy furgon, auto towarowo-osobowe (furgon z przeszklonymi ścianami bocznymi), a także samochód stricte osobowy.

otwarcia tylnych drzwi wynosi 96 st. Zwiększyć go jednak można do 180 st. za pomocą składanego uchwyty, a w opcji nawet do 270 st. Pneumatyczne zawieszenie tylne umożliwia obniżenie progu załadunku o 7 cm i gwarantuje utrzymanie stałego prześwitu samochodu niezależnie od obciążenia (w granicach dopuszczalnych dla danej wersji). Najmniejszy z montowanych motorów to 2,5-litrowy diesel (HDI) o mocy 110 KM, największy (3.0 HDI) dysponuje mocą 170 KM.

Japońskie propozycje

W przeciwieństwie do osobowych „braci”, dostawczaki japońskie cieszą się w Polsce znacznie mniejszą popularnością. Jednym z oczekiwanych debiutów ostatnich miesięcy był dostawczak Toyoty. ProAce dostępny jest w trzech wersjach: jako typowo towarowy furgon, jako auto towarowo-osobowe (furgon z przeszklonymi ścianami bocznymi), a także jako samochód stricte osobowy. Do dyspozycji są dwa warianty rozstawu osi: (L1) 3000 mm lub (L2) 3122 mm. Rzutuje to bezpośrednio na długość całego pojazdu (odpowiednio: 4805 mm lub 5135 mm). Zainteresowany może też wybrać spośród dwóch wysokości nadwozia (1449 lub 1750 mm). W konsekwencji do wyboru są trzy „kombinacje” wymienionych parametrów, w każdym przypadku furgon ma inną kubaturę ładowni. W wariantcie najmniejszym (L1H1) luk towarowy ProAce mieści 5 m sześć. towarów, w wersji L2H1 6 m sześć., natomiast w wariantcie największym L2H2 ładownia ma kubaturę 7 m sześć. Samochód ma ładowność 1000-1200 kg (w zależności od wersji) oraz dysponuje uciążem do 2000 kg. Przyszły użytkownik decyduje także

o możliwościach dostępu do przedziału ładunkowego. Do wyboru są drzwi przesuwane, montowane na jednym, bądź na obydwu bokach pojazdu, jak również pojedyncze lub podwójne drzwi tylne. W pierwszym przypadku są to drzwi unoszone, w drugim skrzydłowe, otwierane na boki. W kabinie furgonu są dwa miejsca. Przedział towarowy jest oddzielony od szoferki pełną przegrodą. Do napędu stosowane są dwie jednostki. Pierwszą jest 1,6-litrowy benzyniak o 90-konnej mocy, uzyskujący moment obrotowy na poziomie 180 Nm (przy 1500 obr./min.). Z kolei 2-litrowa jednostka wysokoprężna oferowana jest w dwóch wariantach mocy (128; 163 KM) i z maksymalnym momentem obrotowym odpowiednio: 320 Nm przy 2000 obr./min. oraz 340 Nm przy 2000 obr./min.

Opinię dość niedocenianego modelu ma jak dotąd Nissan Cabstar. Tymczasem dystrybucyjny Nissan ma olbrzymie atuty. Jest zwrotny, praktyczny i relatywnie niedrogi w eksploatacji. Oferowany w Polsce, uniwersalny Cabstar jest dostępny m.in. jako wywrotka i z nadwoziem skrzyniowym (potencjalni klienci mogą wybierać pomiędzy skrzynią ładunkową wykonaną ze stali, bądź z aluminium). Do wyboru są auta z pojedynczą lub podwójną kabiną oraz z pojedynczymi lub bliźniaczymi kołami na tylnej osi. Samochód jest dostępny z trzema rozstawami osi: 240, 290 oraz 340 cm. Dopuszczalna masa całkowita wynosi od 2,8 do 4,5 t, a ładowność w najmocniejszej wersji przekracza 2,7 t.

Najbardziej wyraźną zmianą w aucie obecnej generacji w stosunku do poprzednika jest stylistyka kabiny. Ona sama urosła, jest o 10 cm dłuższa, o 8 cm wyższa oraz o 7 cm szersza. Zwraca uwagę specyficzne ułożenie kabiny, umieszczonej nad silnikiem (COE – Cabin Over Engine). Możliwości przewozowe uzależnione są m.in. od rodzaju kabiny, która mieści, w tzw. wersji krótkiej, maksymalnie 3 osoby, a w wersji długiej maksymalnie 6 osób.

Do napędu służą dwie wersje silnika o poj. 2,5 l oraz czterocylindrowy, 16-zaworowy motor 3-litrowy z bezpośrednim wtryskiem paliwa i turbodoładowaniem. Jednostki dysponują mocą maksymalną: 120-150 KM. W warunkach miejskich odpowiednią żwawość zapewnia stosunkowo wysoki poziom maksymalnego momentu obrotowego: 250-460 Nm. Wszystkie Cabstary posiadają filtr cząstek stałych z podwójnym układem regeneracji. Wiele elementów wyposażenia niemal wprost „przeniesiono” z aut osobowych. Są wśród nich m.in. kluczyk zbliżeniowy, elektrycznie sterowane szyby i klimatyzacja, jak również fabryczny system nawigacji i łączności z ekranem dotykowym.

Odbiera on komunikaty o sytuacji w ruchu drogowym przez TMC (Traffic Message Channel) i jest wyposażony w moduł Bluetooth do podłączenia telefonu oraz złącza Aux-in i USB umożliwiające podłączenie pamięci zewnętrznej lub odtwarzacza do systemu nagłośnienia w kabinie.

Jerzy Michalski



NOWY DAILY. URODZONY VAN.



BERLIN, NIEMCY.

Nowa koncepcja, nowy pojazd, nowa generacja DAILY.

- + Van o zupełnie nowej konstrukcji, najlepszy w swojej klasie pod względem efektywności wykorzystania przestrzeni ładunkowej - o kubaturze od 7,3 m³ do 19,6 m³.
- + Zbudowany na solidnej ramie i oferowany w wersjach o dopuszczalnej masie całkowitej do 7 ton.
- + Niezrównany komfort wnętrza i ulepszone właściwości jezdne dzięki zupełnie nowej konstrukcji zawieszenia.
- + Szeroka gama mocnych silników wysokoprężnych o pojemności 2,3 oraz 3 litrów z funkcją Ecoswitch, rozwijających moc od 106 do 205 KM.

Odkryj Nowe Daily u dealera IVECO lub zadzwoń: **22 360 08 55**.

Nowy DAILY. Twój profesjonalny partner na co dzień.

IVECO

WWW.IVECO.PL



Iveco na



INFORMATYKA WSPOMAGAJĄCA CAŁOŚĆ FUNKCJONOWANIA FIRMY TRANSPORTOWEJ

WIĘKSZE ZYSKI TĄ SAMĄ FLOTA

Czasy, kiedy firmy transportowe kupowały oddzielne rozwiązania informatyczne mające za zadanie wykonywanie przede wszystkim funkcji ewidencyjnych i przekazywanie podstawowych materiałów do księgowości, bezpowrotnie minęły. Były to czasy wielokrotnego wpisywania tych samych danych w różnych systemach funkcjonujących w firmach transportowych lub logistycznych, ponieważ inteligentne technologie (IT) dotyczyły tylko wycinków ich funkcjonowania.

Obecnie właściciele firm z tych sektorów poszukują systemów, które potrafią kompleksowo zarządzać ich procesami. Dobry system klasy TMS (Transport Management System) powinien umożliwiać planowanie i organizowanie przewozów, track&trace, ewidencjonowanie przyjęć, kosztów i czynności, tworzenie materiałów dla księgowości, tworzenie dokumentów do wyliczania diet i wynagrodzeń, zarządzanie flotą, serwisami, kadrami itd. Te funkcjonalności muszą być ze sobą ściśle powiązane, a poszczególne czynności maksymalnie zautomatyzowane, żeby korzyść dla firmy była jak największa.

– Współczesnym trendem jest powiązanie systemów klasy TMS z systemami do optymalizacji tras, załadunków i wyładunków; z systemami GPS, terminalami przenośnymi do zbierania danych w terenie i do komunikacji z kierowcą, portalami web, magazynami danych itp. – wyjaśnia Piotr Klimek, manager ds. sprzedaży spółki Oltis Polska.

Kompleksowość dostawców i przewoźników

Firmy transportowe muszą oferować coraz bardziej kompleksowe usługi. Wymaga się od nich zapewnienia jakości i szybkości informacji. Nie jest to możliwe bez wsparcia informatycznego. Rutynowe czynności muszą być zautomatyzowane, dzięki czemu procesy firmowe przebiegają szybko, a ryzyko wystąpienia błędu minimalizowane.

Rozwiązania IT muszą umożliwiać tworzenie jak najszerszego zestawu raportów i wskaźników, które będą pomagać kierownictwu firmy w podejmowaniu decyzji i realizacji działań naprawczych.

– Podstawowym kryterium wyboru konkretnego systemu klasy TMS w firmie transportowej powinno być zmniejszenie nakładów pracy poszczególnych pracowników i zapewnienie zwiększenia efektywności poszczególnych procesów zachodzących w przedsiębiorstwie. Cel taki można osiągnąć jedynie stosując elastyczne systemy, zintegrowane z telematyką, mapami cyfrowymi, systemami ERP, kanałami wymiany informacji (głównie ładun-

PODSTAWOWYM KRYTERIUM WYBORU KONKRETNIEGO SYSTEMU KLASY TMS W FIRMIE TRANSPORTOWEJ POWINNO BYĆ ZMNIEJSZENIE NAKŁADÓW PRACY POSZCZEGÓLNYCH PRACOWNIKÓW.

SPOSÓB NA CODZIENNE WYZWANIA



Piotr Pecko
Area Sales Manager
Soloplan Polska

– Obecnie ilość czynników wpływających na to, czy firma funkcjonuje wydajnie i efektywnie, zapewniając przy tym odpowiedni poziom zysków jest wręcz niewyobrażalna. Każdego dnia nowe wyzwania pojawiają się przed każdym managerem, starającym się zwiększyć wydajność dostępnych mu zasobów ludzkich czy technologicznych. W podobny sposób nowe i nieprzewidziane sytuacje stają na drodze spedytorów czy planistów, starających się zaplanować w optymalny sposób pracę dostępnego taboru. W obliczu wszystkich tych wyzwań i ciąglego pośpiechu oraz braku czasu, niezbędne, na co dzień stają się odpowiednie narzędzia do pracy, pozwalające zapanować nad rosnącym strumieniem informacji. Odpowiedzią na te problemy firm transportowych jest system Carlo – oprogramowanie dla transportu, spedycji i logistyki.

POPRAWA ERGONOMII PRACY



Edyta Milko
konsultant –
analityk
PSI Polska

– Dzięki PSItms możliwe jest zapewnienie terminowości dostaw, gdyż system stale analizuje rozbieżności i potrafi szybko reagować na opóźnienia. Ponadto, PSItms pomaga zredukować flotę, ponieważ optymalizuje wykorzystanie przestrzeni ładunkowej, jak również wybiera najkorzystniejsze trasy przejazdu. To z kolei w widoczny sposób przyczynia się do zminimalizowania kosztów operacyjnych przedsiębiorstwa. Ergonomia pracy z systemem sprawdza proces obsługi do wykonywania zdefiniowanych, powtarzalnych czynności, co znacznie poprawia jakość pracy.

ków) i łączności – mówi Maciej Wolny, współwłaściciel firmy Marcos Bis z Katowic.

Zdaniem Patryka Grzelaka, dyrektora zarządzającego spółki interLAN z Poznania, system TMS jest dla firm transportowych głównym narzędziem pracy, zapewniającym ciągłość działalności operacyjnej oraz wspomagającym zarządzanie.

– Obszar związany z ewidencją i kontrolą kosztów to jeden z kluczowych elementów w działalności każdej firmy transportowej. Koszty w systemie interLAN SPEED rejestrowane są ręcznie lub automatycznie, np. paliwo, opłaty autostradowe czy e-myto, a następnie przypisywane do odpowiednich pojazdów, tras, zleceń i kierowców oraz grup rodzajów kosztów. Pozwala to na szczegółowe analizy rentowności na poziomie pojedynczych zleceń, z uwzględnieniem 100 proc. kosztów rejestrowanych w systemie. Do kluczowych obszarów systemu przyczyniających się do obniżenia kosztów operacyjnych przedsiębiorstwa i podniesienia efektywności prowadzonej działalności zaliczany jest również moduł optymalizacji transportów – mówi Patryk Grzelak.

W opinii Edyty Milko, konsultanta – analityka w firmie PSI Polska, system TMS pozwala zautomatyzować większość czynności, jakie dysponenti wykonują każdego dnia, dzięki temu mogą oni poświęcić więcej czasu na wyszukiwanie nowych ładunków lub pojazdów.

– System dopasowuje najtańsze, dostępne zasoby do planowanych tras oraz wyszukuje optymalne trasy, co bezpośrednio przekłada się na obniżenie kosztów zużycia paliwa. W zależności od tego, czy konkretne zlecenie na to zezwala, może dzielić ładunki w celu optymalizacji czasu przewozu i maksymalnego wykorzystania prze-



WYCISKAJ WIĘCEJ Z TWOJEGO SYSTEMU



Microsoft
Dynamics NAV
z modułem NaviTrans

OPROGRAMOWANIE DLA BRANŻY TSL

Microsoft Dynamics NAV z modułem NaviTrans to innowacyjne oprogramowanie TMS wykorzystujące najnowszą technologię i wspierające wszystkie procesy logistyczne. Nowoczesny interfejs, bogactwo funkcji i pełna zgodność z pozostałymi produktami firmy Microsoft, w połączeniu z najnowszą technologią, daje gwarancję natychmiastowego wzrostu wydajności oraz kontrolę nad wszystkimi procesami w Twojej firmie.

www.bank-serwis.pl

**INTEGRACJA
ZE ŚRODOWISKIEM
FIRMY**

Piotr Klimek
manager ds.
sprzedaży
Oltis Polska

– Bardzo ważnym elementem implementacji systemu klasy Transport Management System w firmie jest jej integracja ze środowiskiem firmy. Polega ona na połączeniu jej funkcjonowania z pozostałymi systemami używanymi przez firmę, jak np. system księgowy, system CRM, portale internetowe itp. Trzeba wspomnieć również o integracji zewnętrznej, w wyniku której tworzone są połączenia z systemami klientów i partnerów. Bez takiej integracji nie byłoby możliwości przetwarzania tak dużej ilości danych, jakie są obecnie w obrocie każdego podmiotu gospodarczego.

**LEPSZE ZARZĄDZANIE
ZASOBAMI**

Tomasz
Tubielewicz
prezes zarządu
Bank Serwis

– Coraz to nowsze rozwiązania informatyczne sprawiają, że firmy przewozowe są coraz bardziej produktywne. Dzięki automatyzacji i optymalizacji procesów transportowych pracownicy są w stanie obsłużyć więcej zleceń, wystawić więcej faktur, eliminują powstawanie błędów, a uzyskane informacje pozwalają na lepsze zarządzanie zasobami firmy.



Rozwiązania IT muszą umożliwiać tworzenie jak największego zestawu raportów i wskaźników, które będą pomagać kierownictwu firmy w podejmowaniu decyzji.

strzeni pojazdów. W systemie PSItms dostępny jest także moduł dla urządzeń mobilnych, co pozwala na śledzenie w czasie rzeczywistym wszystkich pojazdów. Dzięki systemowi TMS dysponent posiada zawsze aktualne informacje o każdej trasie oraz problemach w trakcie załadunku i rozładunku. Dzięki temu może szybko reagować na nieoczekiwane wydarzenia na trasie, co przekłada się na niezawodność działania firmy transportowej – zapewnia Edyta Milko.

Optymalizacja firmy transportowej

Możliwość optymalizacji planowania pod kątem doboru odpowiedniego pojazdu i czasu pracy kierowców obniża ilość pustych przebiegów i zwiększa możliwość realizowania większej liczby zleceń przy wykorzystaniu dostępnych zasobów – pracowników i floty.

– Powierzając czasochłonne i żmudne operacje inteligentnemu systemowi informatycznemu, którego zadaniem jest informowanie on-line o rentowności przyjętych zleceń, nieprawidłowościach w przebiegu przewozów oraz bieżących kosztach zwiększamy tym samym możliwość szybkiego reagowania na niespodziewane zagrożenia – mówi Maciej Wolny.

Kluczowym elementem optymalizowania tras jest ich planowanie. Zdaniem Patryka Grzelaka w ramach procesu planowania system interLAN SPEED kładzie szczególny nacisk na minimalizację pustych przebiegów oraz wykonywanie zadań w wyznaczonym dla zlecenia czasie.

– Dla realizacji tych założeń w procesie planowania

brany są także pod uwagę czas jazdy i odpoczynku kierowcy oraz „okna czasowe” w miejscach załadunku i rozładunku. Bieżące nadzorowanie terminowości realizowanych zleceń możliwe jest dzięki wykorzystaniu informacji o planowanym czasie jazdy do punktu docelowego (ETA) w powiązaniu z czasem pracy kierowcy – mówi Patryk Grzelak. Zdaniem Tomasza Tubielewicza, prezesa zarządu bydgoskiego Bank Serwisu, współczesne systemy TMS muszą sprostać najważniejszym problemom decyzyjnym, powstającym w firmach transportowych i logistycznych oraz być pomocnym narzędziem wspomagającym pracę firm transportowych. Przede wszystkim pomagają w gromadzeniu i przetwarzaniu ogromnej ilości danych, a także wymuszają zachowanie wdrożonych procedur.

– Wyposażone w szereg funkcji pozwalających obniżyć jednostkowy koszt realizacji pojedynczej transakcji, efektywnie wykorzystują oraz organizują pracę i posiadany potencjał. Wykorzystywanie i przysyłanie dokumentów, takich jak zamówienia, potwierdzenia dostaw, czy też faktury drogą elektroniczną pomiędzy firmami skraca czas przetwarzania danych oraz ogranicza występowanie błędów – mówi Tomasz Tubielewicz.

Piotr Pecko, Area Sales Manager w niemieckiej firmie Soloplan, twierdzi, że wdrożenie jej oprogramowania umożliwia pracownikom, odpowiadającym za spedycję i planowanie transportu, podniesienie ich efektywności przy jednoczesnym eliminowaniu błędów, wynikających chociażby z pośpiechu i stresu, jakie towarzyszą przewoźnikom każdego dnia.



MARCOS BIS

Oprogramowanie na miarę potrzeb

NAWIGATOR

nowy wymiar

w zarządzaniu transportem



Innowacyjność rozwiązań
Skalowalność systemu
Intuicyjność obsługi
Integracja z telematyką i mapą
Automatyzacja rozliczeń
Wsparcie decyzji dyspozytorów
Zwiększenie efektywności pracy

Marcos Bis
ul. Powstańców 19, 40-039 Katowice, Tel. +48 32 253 01 50

www.mbis.pl

REDUKCJA PUSTYCH PRZEBIEGÓW

Patryk Grzelak
dyrektor
zarządzający
interLAN

– Do kluczowych korzyści z zastosowania systemu informatycznego interLAN SPEED do zarządzania procesami transportowo-spedycyjno-logistycznymi w obszarze planowania, nadzoru oraz realizacji polityki przychodowej i kosztowej należą:

- analiza opłacalności zlecenia już na etapie jego wprowadzenia,
- dostęp w jednym miejscu do wielu informacji (np. zlecenia, przesyłki, kontrahenci, faktury, płatności, kilometry mapowe i rzeczywiste),
- redukcja zbędnych kosztów poprzez minimalizację pustych przebiegów i eliminację błędnych decyzji w procesie planowania, integracja oraz usprawnienie przepływu informacji i danych,
- gromadzenie i publikowanie informacji na temat efektywności realizacji procesów – KPI,
- sprawna i rzetelna analiza informacji finansowych, pozwalająca określić poziom realizacji założeń budżetu w procesie generowania przychodów i kosztów,
- automatyzacja procesów, np. rozliczeń z przewoźnikami i kontrahentami, liczenia wynagrodzeń kierowców,
- poprawa płynności finansowej firmy, poprzez wyeliminowanie nierzetelnych płatników i znaczne przyspieszenie procesu fakturowania wykonanych zleceń.

SPÓJNA I PRZEMYSŁANA FUNKCJONALNOŚĆ

Maciej Wolny
współwłaściciel
Marcos Bis

– Nasze ponad dwudziestoletnie doświadczenie wskazuje, że prawidłowe wdrożenie systemu TMS Nawigator uwzględniające indywidualne potrzeby i charakter pracy firmy transportowej daje wymierne ograniczenie wydatków nie tylko w grupie kosztów bezpośrednich, ale także kosztów zarządzania, rozliczenia i kontrolingu. Zapewniając spójną i przemysłową funkcjonalność, otrzymujemy oszczędności czasu pracy pracowników, co przekłada się wprost na wyniki finansowe.



– Firma transportowa, korzystając z Carlo, zyskuje możliwość przygotowania kompleksowych danych wejściowych, dotyczących kosztów transportu, co w dalszym procesie umożliwia ocenę rentowności planowanych zleceń w sprawny i szybki sposób. Spedytorzy otrzymują podpowiedzi dotyczące kosztów obsługi przyjmowanych zleceń, możliwości najlepszego rozplanowania ich na pojazdy, czy też optymalizacji tras pomiędzy punktami dostaw. Sprawnie działające narzędzie informatyczne do optymalizacji procesów zarządzania i planowania w firmie to obecnie podstawa do tego, by uchronić się przed pomyłkami i zagwarantować wygodę pracy oraz kontroli firmy. Carlo jest narzędziem, które pomaga firmie transportowej poprawić swoje wyniki, poprzez usprawnienie jej wewnętrznych mechanizmów oraz optymalizacji wszystkich procesów – zapewnia Piotr Pecko.

Dzięki zastosowaniu systemu klasy TMS firma transportowa oszczędza przede wszystkim pieniądze i czas. Jednak bardzo istotne podczas przygotowań do wdrożenia takiego systemu jest uporządkowanie, bądź zdefiniowanie na nowo procesów zachodzących wewnątrz przedsiębiorstwa.

– Prawidłowa adaptacja procesów, bezpośrednio przekłada się bowiem na jakość oferowanych usług: niezawodność i terminowość, które dziś często odgrywają kluczową rolę w realizacji przewozów. Funkcjonalności systemu pozwalają na lepszą organizację pracy: praca dysponentów jest bardziej uporządkowana i tym samym bardziej

efektywna. Po wdrożeniu systemu TMS dysponent nie musi telefonować do każdego kierowcy, aby dowiedzieć się gdzie aktualnie się znajduje, pozycje wszystkich aut są wyświetlane na mapie. Dzięki temu dysponent nie traci czasu na setki telefonów – mówi Edyta Milko.

W przypadku PSItms, poza podstawowymi funkcjami do automatycznego planowania tras, czy zarządzania taboru własnym i zewnętrznym, obecne są także algorytmy optymalizacyjne i dodatkowy moduł do planowania strategicznego.

– Dzięki takiemu rozwiązaniu każda firma może przeprowadzać wiele symulacji, które pomogą odpowiedzieć na pytania typu: Gdzie uruchomić kolejne centrum dystrybucyjne? Jak ukształtują się koszty, jeżeli moje zasoby się zmieniają? Czy też na jedno z częściej zadawanych pytań w ostatnim czasie: make or buy? Systemy do planowania transportu mogą konkurować ze sobą m.in. zakresem funkcjonalności, jednak warto wybrać taki, który ułatwi firmie wiele strategicznych decyzji – zapewnia Edyta Milko.

TMS łączy działy firmy

System klasy TMS porządkuje i łączy pracę różnych działów firmy transportowej w jeden sprawnie funkcjonujący organizm. Jest to szczególnie ważne w sytuacjach trudnych, które wymagają wyjaśnień i dodatkowego zaangażowania wielu osób. Wprowadzane ręcznie lub otrzymywane z innych modułów dane wspomagają i zasilają procesy pochodne.

– Zarząd firmy transportowej chcąc zwiększyć tabor często zastanawia się czy konieczne jest za-

KLUCZOWYM ELEMENTEM OPTYMALIZOWANIA TRAS JEST ICH PLANOWANIE Z POMOCĄ SYSTEMÓW TMS.

trudnienie dodatkowych osób do jego obsługi. Chyba nie tędy droga – twierdzi Maciej Wolny z firmy Marcos Bis.

Zdaniem Tomasza Tubielewicz, prezesa Bank Serwisu, wdrożenie systemu TMS usprawnia pracę i komunikację pomiędzy poszczególnymi działami, a nawet oddziałami firmy transportowej, co usprawnia efektywność współpracy między jednostkami, bez konieczności opuszczania stanowiska pracy. – Dostęp do jednej wspólnej bazy danych z informacją w czasie rzeczywistym przekłada się na wydajność pracy i pomaga przedsiębiorstwu osiągnąć główny cel – minimalizację kosztów i maksymalizację zysków – komentuje Tomasz Tubielewicz.

Edyta Milko ze spółki PSI Polska zapewnia, że system TMS od PSI dostarcza narzędzia do planowania, harmonogramowania i zarządzania siecią logistyczną. Usprawnia on pracę dysponentów i standaryzuje pracę kierowców.

– W PSI tms każdy kierowca poprzez swoje urządzenie mobilne dostarcza do systemu konkretne, te same informacje. Nie dość, że nie wymaga to dużego nakładu czasu, to kierowca nie musi dzięki temu kontaktować się telefonicznie, aby wyjaśnić gdzie jest, czy ma jakieś problemy na trasie. Wszystkie

te informacje są przekazywane przez urządzenie mobilne bezpośrednio do systemu. TMS usprawnia także pracę działu rozliczeń, wspiera bowiem naliczanie opłat i dostarcza niezbędne dane do fakturowania klientów oraz podwykonawców. System PSI tms posiada rozbudowany moduł raportowania, który dostarcza wielu cennych informacji dla managerów (takich jak np. ilość pustych przebiegów, ilość przebytych kilometrów z podziałem na pojazdy, poziom zużycia dwutlenku węgla, poziom wykorzystania przestrzeni pojazdów, zestawienie ilości i przyczyn opóźnień, itp.). Wszystkie te informacje wspomagają managerów w wykrywaniu i eliminowaniu niepożądanych zjawisk – zapewnia Edyta Milko.

Trudno już dzisiaj wyobrazić sobie funkcjonowanie nowoczesnej, średniej i dużej firmy transportowej bez zaimplementowanego systemu informatycznego do wspierania procesów zarządczych w przedsiębiorstwie. Wielu właścicieli takich firm, pomnych masowego wykupu ciężarówek w roku 2007 i – w efekcie czego – krachu wynikającego z nadpodaży powierzchni ładunkowej, uzyskuje dzisiaj lepsze wyniki finansowe znacznie mniejszą flotą.

Marek Loos

Powierzając czasochłonne i żmudne operacje inteligentnym narzędziom informatycznym, zwiększamy możliwość szybkiego reagowania na niespodziewane zagrożenia.

Oprogramowanie logistyczne soloplan.pl



Zarządzaj tak, jakbyś tam był!

Oprogramowanie dla transportu, spedycji i logistyki firmy Soloplan!



Firma Soloplan, wiodący producent oprogramowania do planowania transportu (TMS), oferuje Państwu intuicyjne i kompleksowe rozwiązanie spełniające wszystkie aktualne wymagania nowoczesnej branży transportowo-spedycyjnej. Dzięki elastyczności systemu CarLo®, dopasowujemy się do Państwa indywidualnych wymagań mimo ustandaryzowanych funkcjonalności. **Chętnie udzielimy odpowiedzi na Państwa pytania!**



www.soloplan.pl



V REGATY TSL

SZTYNORCKIE OPOWIEŚCI

Jeśli pogoda stanowi 50 proc. sukcesu imprezy organizowanej na świeżym powietrzu, to V Regaty TSL zakończyły się 110 proc. powodzeniem. Oprócz słońca, wysokiej temperatury i urzekających okoliczności przyrody, doskonałą atmosferę wydarzenia zapewnili uczestnicy tego dorocznego wydarzenia, jednego z najważniejszych branży TSL.



Regaty TSL odbyły się w dniach 23-25 maja w malowniczo położonej miejscowości Sztynort na Mazurach.

Regaty odbyły się w dniach 23-25 maja w malowniczo położonej miejscowości Sztynort na Mazurach. Organizatorzy – firma Transics, światowy dostawca rozwiązań do zarządzania flotą oraz InterLAN, wiodący dostawca systemu TMS dla firm transportowych i logistycznych – po raz kolejny zaprosili przedstawicieli firm transportowych i logistycznych do żeglarskiej rywalizacji, wspólnego biesiadowania i przede wszystkim świetnej zabawy. Partnerami tego wydarzenia były firmy PKN Orlen, DAF, Emapa, ThermoSystems, ThermoKing, Eurotoll, Trans.eu oraz Motorola.

W dniu regat uczestnicy, lecąc skutki choroby morskiej spowodowanej bliskością wody, skoro świt udali się na swoje łódki by rozpocząć zawody. Silny wiatr sprawił, że nie obyło się bez przygód. Uczestnicy doskonale poradzili sobie z trudnymi warunkami na tafli.

– Nie bez przyczyny dla wydarzenia wybieramy taką właśnie formułę. Po pierwsze regaty to sport proekologiczny, a nasze rozwiązania stawiają na ekologię. Po drugie rywalizacja kształtuje siłę charakteru, która, jak zapewne każdy wie, jest niezbędna w branży TSL – mówi Daniel Żórawski, Team Leader Poland, Czech and Slovakia w firmie Transics.

Po żeglowaniu uczestnicy regat skupili się na rozmowach kulturalowych, połączonych z niespodzianką – degustacją belgijskiego piwa oraz owoców zatopionych w gorącej czekoladzie. Luźna atmosfera sprzyjała nawiązywaniu kontaktów biznesowych. Regaty TSL są doskonałym pretekstem do integracji branży.

– Świetna atmosfera okraszona duchem rywalizacji sprzyja nawiązywaniu współpracy i rozwijaniu kontaktów biznesowych. Nierzadko takie spotkania potrafią przerodzić się w długolotenię i owocną współpracę. Dlatego do zobaczenia za rok! – mówi Kasia Grzelak, koordynator działu marketingu interLAN.

Partnerami regat były firmy PKN Orlen, DAF, Emapa, ThermoSystems, ThermoKing, Eurotoll, Trans.eu oraz Motorola.



Uczestnicy doskonale poradzili sobie z trudnymi warunkami na tafli.



Silny wiatr sprawił, że nie obyło się bez przygód.



Po rywalizacji na wodzie luźna atmosfera sprzyjała nawiązywaniu kontaktów biznesowych.



PRAKTYCZNE ASPEKTY ZARZĄDZANIA TRANSPORTEM

PARTNERZY



PARTNERZY MERYTORYCZNI



PATRONI



POLSKI KONGRES LOGISTYCZNY LOGISTICS 2014

KOMUNIKACJA W ŁAŃCUCHACH DOSTAW

14 i 15 maja w Poznaniu odbył się Polski Kongres Logistyczny LOGISTICS 2014, który w tym roku przebiegał pod hasłem „Komunikacja w łańcuchach dostaw”. XII edycja tej imprezy, przyciągnęła ponad ośmiuset uczestników, reprezentujących zarówno środowisko naukowe jak i świat biznesu.

Sesję plenarną zainaugurowało wystąpienie Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Gospodarki, Dariusza Bogdana, który stwierdził, że logistyka jest krwioobiegiem gospodarki i podstawą wymiany handlowej.

20 proc. pustych przebiegów

Logistyka w Polsce należy do tych dziedzin, które są wyjątkowo innowacyjne – podkreślił D. Bogdan. Dzięki przedsiębiorstwom i instytucjom, dla których ta innowacyjność w połączeniu ze wzrostem efektywności są priorytetem, możemy być konkurencyjni na rynkach zagranicznych.

Z kolei Jos Marinus, prezydent European Logistics Association, którego członkiem jest Polskie Towarzystwo Logistyczne, powiedział, że co piąta ciężarówka w Europie jeździ pusta. Zmniejszenie tego odsetka należy do największych wyzwań ekologicznych i ekonomicznych dla transportu samochodowego. Dlatego Komisja Europejska zakłada, że do 2030 r. efektywność branży logistycznej ma wzrosnąć o 30 proc.

Jednym z najciekawszych było wystąpienie dr Grzegorza Szyszki, dyrektora Instytutu Logistyki i Magazynowania. Powiedział on, że w latach 2012-2013 wzrosła o 10 mln mkw. powierzchnia magazynów logistycznych w Polsce. W tym czasie o 4,1 proc. wzrósł handel elektroniczny. Sama logistyka rozwija się w naszym kraju w tempie dwukrotnie szybszym niż Produkt Krajowy Brutto (PKB). Z transportem i logistyką związanych jest w Polsce 200 tys. firm, zatrudniających pół miliona osób. Niestety w europejskim rankingu logistycznym spadliśmy w latach 2012-2013 z 30 na 31 miejsce.



Jos Marinus, prezydent European Logistics Association, powiedział, że co piąta ciężarówka w Europie jeździ pusta.

Mimo to każdego roku wpływa do Polski 5 mld euro z tytułu świadczonych usług międzynarodowego transportu drogowego. Polscy przewoźnicy drogowi opanowali 20-24 proc. europejskiego rynku transportu międzynarodowego. Niestety transport kolejowy stagnuje. Rośną natomiast przeładunki kontenerowe i to w imponującym tempie – 25 proc. rocznie (w 2012 r.).

Pies tropiący narkotyki

Na te wyzwania odpowiadają uczelnie wyższe, w ramach których powstaje coraz więcej wydziałów logistyki. Obecnie 110 uczelni wypuszcza na rynek każdego roku ok. 8 tys. logistyków i transportowców.

Drugiego dnia obrad Polskiego Kongresu Logistycznego Logistics 2014 uczestnicy wzięli udział w sześciu sesjach tematycznych, obradach plenarnych oraz wizytach technicznych w firmach partnerskich. Nie zabrakło także dodatkowych atrakcji – pokazu umiejętności psa tropiącego, zorganizowanego przez Izbę Celną, finalnej konferencji projektu EMPIRIC oraz wystąpienia Witolda Skowrońskiego, tłumacza symultanicznego, który w swoim dorobku ma m.in. pracę dla prezydentów Lecha Wałęsy i Aleksandra Kwaśniewskiego. Podczas czwartkowego wystąpienia pan Skowroński opowiadał o sztuce komunikacji w relacjach wielokulturowych.



XII edycja Kongresu Logistics przyciągnęła ponad ośmiuset uczestników, reprezentujących zarówno środowisko naukowe jak i świat biznesu.

MOCNA

jak skała



NOWOŚĆ

HVR[®]
TECHNOLOGY



HIGH VIBRATION RESISTANT

HVR[®] Technology – dostępna dzięki Exide Technologies

HVR[®] (High Vibration Resistant) to przełomowa technologia, dzięki której żywotność akumulatora uległa znacznemu wydłużeniu. Zostało to odebrane z dużym zainteresowaniem ze strony wiodących producentów pojazdów ciężarowych – w efekcie jest to pierwszy system kontroli wibracji dostępny na rynku wtórnym.

Niemal wszyscy producenci pojazdów ciężarowych wdrożyli rozwiązanie AdBlue, aby osiągnąć zgodność z przepisami w zakresie emisji CO₂. Aby uzyskać przestrzeń dla zbiornika AdBlue, akumulator został przeniesiony na tylną oś pojazdu, gdzie jest w dużo większym stopniu narażony na wstrząsy. Tylko akumulatory Centra wykonane w technologii HVR[®], umieszczone we wzmocnionej obudowie są zaprojektowane tak, by niwelować ciągłe, zwiększone wibracje.

Akumulatory wykonane w technologii HVR[®] mają większą żywotność i wymagają rzadszej wymiany, co pozwala Ci zaoszczędzić pieniądze. Szukaj akumulatorów z logo HVR[®] i zapewnij sobie właściwą ochronę akumulatora.

Więcej informacji na www.centra.com.pl

Centra[™]
HEAVY

MŁODZI LOGISTYCY CORAZ LEPIEJ WYKSZTAŁCENI

Dynamiczny rozwój sektora logistyki na przestrzeni ostatnich kilku lat sprawił, że znacząco wzrosło zapotrzebowanie na specjalistów w tej dziedzinie. Zmienił się jednak profil kandydatów, ponieważ obecnie muszą oni biegle posługiwać się licznymi narzędziami z obszaru IT i potrafić dzięki nim samodzielnie realizować skomplikowane projekty. Świetnymi predyspozycjami w tym zakresie wykazali się laureaci III edycji turnieju TransEdu, w którym w szranki stanęło ponad 300 osób.

LAUREACI III AKADEMICKIEGO TURNIEJU TRANSEDU

Miejsce	Imię, nazwisko	Nazwa szkoły
1	 Katarzyna Wilczek	Politechnika Rzeszowska
2	 Kuba Dziedzic	Politechnika Krakowska
3	 Alicja Jankowska	Uniwersytet im. Mikołaja Kopernika w Toruniu
4	 Adam Sikora	Politechnika Poznańska
5	 Marcin Szawara	Politechnika Śląska

Rokrocznie na rynek pracy rusza kolejna fala absolwentów kierunków logistycznych i choć pod kątem liczby ofert zawody związane z TSL należą do najbardziej poszukiwanych, to etat wciąż dostają nieliczni. Kandydaci muszą sprostać wielu wymogom, a przy tym posiadać elementarną wiedzę praktyczną, którą powinni nabyć w czasie studiów.

Sytuacja zaczęła się poprawiać odkąd inicjatywą wykazali się przyszli pracodawcy, rozpoczynając współpracę z uczelniami. Przykładem jest akademie TransEdu organizowana przez System Trans.eu, której patronują: Inspekcja Transportu Drogowego, Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego oraz media – Transport Manager i TSL Biznes. Umożliwia ona studentom dostęp do pragmatycznej wiedzy bezpośrednio od ekspertów z branży TSL m.in. podczas różnego rodzaju wykładów, warsztatów czy konferencji.

– Ścisła współpraca z uczelniami pozwala nam identyfikować kluczowe obszary w zakresie wiedzy teoretycznej i praktycznej, którym należy poświęcić najwięcej uwagi. Dzięki temu studenci otrzymują w toku edukacji dokładnie to, czego wy-

maga się od nich na rynku pracy – mówi Bogumił Paszkiewicz, projekt manager TransEdu.

Trzonem TransEdu jest aplikacja internetowa umożliwiająca wcielenie się w rolę właściciela firmy transportowej. Użytkownik uczy się dzięki niej najważniejszych działań, które będzie realizować w przyszłej pracy. W dodatku internauci kon-

kurują ze sobą, więc mogą się poczuć jak na prawdziwym rynku TSL.

Ukoronowaniem każdej edycji jest turniej TransEdu składający się z dwóch etapów. W ramach pierwszego studenci biorą udział w grze, w której otrzymują wirtualną flotę pojazdów, a ich celem jest znalezienie dla niej jak najkorzystniejszych, a zarazem najbezpieczniejszych zleceń. Drugi etap stanowi quiz z wiedzy logistycznej.

W III edycji wzięło udział blisko 300 studentów reprezentujących 40 szkół i uczelni wyższych. Rywalizacja była wyjątkowo zaciekle, ponieważ uczestnicy wykazali się zaskakująco dużą wiedzą teoretyczną oraz umiejętnościami niezbędnymi do funkcjonowania na rynku takimi, jak: wytrwałość, zaradność czy skuteczność rozwiązywania problemów.

Po raz kolejny turniej zwyciężyła studentka – tym razem była to Katarzyna Wilczek z Politechniki Rzeszowskiej, która zdobyła łącznie 890 na 1000 możliwych punktów. W najlepszej piątce znaleźli się również kolejno: Kuba Dziedzic z Politechniki Krakowskiej, Alicja Jankowska z Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika w Toruniu, Adam Sikora z Politechniki Poznańskiej oraz Marcin Szawara z Politechniki Śląskiej.

W turnieju można było zdobyć liczne nagrody rzeczowe oraz pieniężne. Laureaci otrzymali również certyfikaty poświadczające ich umiejętności oraz zaproszenia na praktyki do firm logistycznych. AK



PRAKTYCZNE ASPEKTY ZARZĄDZANIA TRANSPORTEM

Transport manager MEETING

WARSZAWA, 25 CZERWCA 2014
WSTĘP WOLNY

PROGRAM KONFERENCJI:

Przewoźnicy – przemysłnikami mimo woli. Bądź mądry przed szkodą i unikaj kar za przewóz nielegalnych imigrantów i towarów akcyzowych do Wielkiej Brytanii	Niebezpieczne skutki uchwały siedmiu sędziów Sądu Najwyższego o ryczałtach za nocleg kierowcy w kabinie	Otwarta platforma telematyczna, jako narzędzie służące do analizy i optymalizacji kosztów w firmie transportowej	BP FleetMove – zdwojona moc oszczędności, dzięki integracji karty paliwowej z systemem telematycznym	Dlaczego polskiemu przewoźnikowi optaca stać się niemieckim przewoźnikiem?	Nowa generacja rozwiązań telematycznych Trimble dla transportu i logistyki
1	2	3	4	5	6
Jak zbudować zaufanie na rynku transportowym, pozyskać nowych kontrahentów oraz zwiększyć zyski ze swojej działalności?	Wypadek w Niemczech i co dalej? Postępowanie w przypadku transportowych szkód komunikacyjnych za Odrą	Zrób to za darmo, czyli odzyskiwanie pieniędzy za szkody transportowe	Zarządzanie parkiem opon we flocie transportowej	Technologia w teledatce – nowe niewykorzystane dotąd możliwości dla Twojego biznesu	Czy codziennie okradasz swoją firmę, swoich pracowników oraz siebie? Sprawdź czy tak jest, a jeśli tak, to dlaczego Ty lub Twoi menedżerowie możecie popełniać to ...
7	8	9	10	11	12
Jak współpracować z zachodnimi firmami oraz tworzyć wizerunek wiarygodnego przewoźnika. Czyli o tym, jaka jest droga do zdobycia atrakcyjnych zleceń z Europy Zachodniej.	Różnice pomiędzy unijnymi a polskimi regulacjami w zakresie dopuszczalnych nacisków osi	Mocniejsze stałe, lżejsze nadwozia, większe zyski	Praktyczne aspekty bezpieczeństwa transakcji zawieranych za pomocą giełd ładunków	Finansowa gwarancja przyczepności „na zakrętach” i paliwo rozwoju dla przedsiębiorstwa	Przekuj sukcesy w sukces, czyli jak zabezpieczyć pod względem prawnym i finansowym przekazanie firmy kolejnym pokoleniom
13	14	15	16	17	18
Skocz po unijną kasę. Pozyskiwanie funduszy unijnych na działalność transportową	Złupić przewoźników – astronomiczne kwoty kar sposobem na kryzys? Jak funkcjonować w obliczu nieprecyzyjnych regulacji w prawie transportowym?	Nie daj się zagranicznemu zleceniodawcy. Pozew blokujący w międzynarodowych procesach w branży transportowej	Case Studies: Parkuj tam gdzie możesz, a nie tam, gdzie chcesz	Jak środowisko przewoźników może bronić się przed lawiną pozwów o wypłacenie zaległych ryczałtów?	Panel dyskusyjny: „ZRYCZAŁTOWANI” – czyli jak radzić sobie w nowej rzeczywistości?
19	20	21	22	23	24

KONFERENCJA SKIEROWANA DO MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PARTNERZY



PARTNERZY MERYTORYCZNI



PATRONI



III FORUM KOBIET W LOGISTYCE

LOGISTYKA DOBRA I ZŁA

Czy istnieją złe i dobre praktyki w logistyce? Gdzie są ich granice? Pod takim hasłem w dniach 2-3 czerwca w Gdańsku – odbyło się III Forum Kobiet w Logistyce, którego organizatorem jest Beata Trochymiak, wydawca portalu Pracujwlogistyce.pl. Tegoroczne forum zgromadziło ponad 150 osób, a w gronie prelegentów znaleźli się najlepsi eksperci, znani nie tylko w Polsce ale i na świecie.

Podczas III Forum Kobiet w Logistyce Dorota Raben prezes Zarządu Morskiego Portu Gdańsk opowiedziała o znaczeniu infrastruktury logistycznej i korytarzy transportowych, z których wiele swój początek ma w Gdańsku.



ta Raben prezes Zarządu Morskiego Portu Gdańsk.

Win-win w transporcie

Case study dotyczące zasady win-win, widziane oczami dostawcy usług transportowych i logistycznych, zaprezentował Andrzej Szymański dyrektor zarządzający spółki Dartom.

– Z reguły dostawca usług nie definiuje zasad współpracy, bo to klient je definiuje, a my zależymy od niego. Natomiast inną kwestią jest, czy my z danym klientem będziemy w stanie podjąć współpracę, np. startując w przetargach i kiedy są one dobre? Jeśli przetarg jest ogłaszany tylko po to, aby obniżyć ceny transportu, to nie będzie dobry, ale jeżeli w celu podniesienia jakości i wydajności, to możemy mówić o dobrym przetargu. Za współpracą win-win zawsze przemawiają wysokie wymagania klienta – mówił Andrzej Szymański.

Podczas uroczystej kolacji zostało wręczone wyróżnienie i statuetka „Kobieta w Logistyce 2013”. Laureatką była Dagmara Głowacka z Kongsberg Automotive, a wieczór uświetnił koncert trójmiejskiej wokalistki „Islet”. JP

Konferencja jest jedynym w branży TSL spotkaniem dedykowanym Paniom pracującym w logistyce – kadry menedżerskiej zarówno po stronie dostawcy jak i odbiorcy usług logistycznych. Tematyka forum dotyczy strony biznesowej, a nie operacyjnej w logistyce.

Nowe spojrzenie

Celem Forum Kobiet w Logistyce jest wzbogacenie branży o nowe spojrzenie i podejście do biznesu logistycznego, networking branżowy, a przede wszystkim promowanie i wspieranie kobiet w ich rozwoju zawodowym. Do udziału w konferencji zapraszani są również menedżerowie i z roku na rok ich udział rośnie.

Tradycją Forum Kobiet w Logistyce jest to, że rozpoczyna się od tematu „Przywództwa kobiet w polskim świecie logistyki”, który referuje od pierwszej edycji konferencji prof. Halina Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej. Profesor Brdulak oprócz przedstawienia najnowszych badań dotyczących udziału kobiet na stanowiskach zarządczych firm – który niestety nadal jest na bardzo niskim poziomie, a Polska pod tym względem jest daleko

w tyle za wieloma krajami UE – przedstawiła „megatrendy” we współczesnych łańcuchach dostaw.

Temat „Przywództwa i możliwości dla rozwoju” szeroko rozwinął i przedstawił w swoim wykładzie prof. Cezary Wójcik, dyrektor i założyciel Center for Leadership, profesor PAN i SGH. Profesor Wójcik jest jednym z najlepszych ekspertów na świecie w zakresie przywództwa i jednym z najmłodszych profesorów ekonomii. Kolejna sesja tematyczna pt. „Ekonomia logistyki według dostawcy usług logistycznych”, rozpoczęła się od wystąpień nt. głównych węzłów logistycznych w Polsce – zobowiązania społeczne a prawa biznesu i logistyki, które to mają swój początek właśnie w Gdańsku.

– To w Gdańsku mają swój początek paneuropejskie korytarze transportowe na trasie Bałtyk – Adriatyk. W związku z tym, spoczywa na nas ogromna odpowiedzialność za budowę i rozwój całej infrastruktury morskiej i lądowej, aby zapewnić bardzo dobry dostęp od strony morza i dróg. Tylko dobra infrastruktura zapewni gospodarce Polski konkurencyjność oraz intermodalność – mówiła Doro-



Temat „Przywództwa i możliwości dla rozwoju” szeroko rozwinął i przedstawił w swoim wykładzie prof. Cezary Wójcik, dyrektor i założyciel Center for Leadership, profesor PAN i SGH.

*Nie chodzi o to, aby potrafić sprzedawać.
Chodzi o to, aby spowodować, żeby Klient chciał kupić.*

NOWE - KOMPLEKSOWE - WSPÓŁCZESNE KOMPETENCJE

Co dają Warsztaty Profesjonalny Sprzedawca?

Podstawowym i zasadniczym efektem tego programu jest dostarczenie skutecznych narzędzi wspomagających sprzedaż oraz pozyskanie przez uczestników nowych kompetencji, których wymaga od handlowca współczesny rynek.

Są nimi:

- Profesjonalny, 5-cio etapowy Proces Sprzedaży jako narzędzie Myślenia i Działania Systemowego
- Komunikacja Nieantagonizująca™ wraz z Mechanizmem Akceptacji
- Zawodowe negocjacje handlowe
- Sztuka prezentacji dla handlowców

Program w ciągu zaledwie 4 dni szkoleniowych w sposób praktyczny i przystępny uczy:

- jak kreować wartość dla obu stron negocjacji,
- jak sprawić aby rozmowy i transakcje handlowe dostarczały przyjemności:
 - ...zarówno kupującemu jak i sprzedającemu,
 - ...aby chcieli ponownie spotykać się,
 - ...budować zaufanie i wspólnie rozwijać biznes.

Terminy warsztatów

Terminy zjazdów można zamieniać

I ZJAZD

1-2 lipca

II ZJAZD

20-21 sierpnia

Warszawa

I ZJAZD

16-17 lipca

II ZJAZD

27-28 sierpnia

Warszawa

TYLKO TERAZ**PROMOCYJNY PROGRAM WAKACYJNY**
4 DNI WYJĄTKOWYCH WARSZTATÓW, DOGODNE TERMINY

Inwestycja

za zgłoszenie 1 uczestnika 1500,- zł netto/osobę
za zgłoszenie 2-4 uczestników 1400,- zł netto/osobę
za zgłoszenie powyżej 4 uczestników 1200,- zł netto/osobę

Szczegółowy
program
warsztatów

Więcej na:

www.questcm.pl

tel. 22 40 40 420, kontakt@questcm.pl

www.questcm.pl/warsztaty



„NOWE PERSPEKTYWY FUNKCJONOWANIA POLSKICH PRZEWOŹNIKÓW W LATACH 2014 – 2016”

O TRANSPORCIE W PAŁACU KRZYŻOWA

6 czerwca 2014, w Pałacu Krzyżowa (województwo dolnośląskie) odbyło się trzecie Spotkanie Przewoźników, zorganizowane przez Fundację Trans.org, Międzynarodową Wyższą Szkołę Logistyki i Transportu we Wrocławiu oraz Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego. Hasło tegorocznej edycji brzmiało „Nowe perspektywy funkcjonowania polskich przewoźników w latach 2014 – 2016”.

30 prelegentów zostało wystuchanych przez 300 słuchaczy, którymi byli głównie właściciele firm transportowych.



Prof. Janusz Łacny, prezydent Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU) opowiedział o zawirowaniach związanych z dodatkowymi gwarancjami dla karnetów TIR, których żąda Rosja.

W trakcie konferencji wystąpiło ponad 30 prelegentów, jednak zwyczajowo największe zainteresowanie wzbudziły prezentacje dotyczące zmian w ustawie o podatku VAT, przepisów prawa pracy oraz kalkulator kosztów kilometra transportu. W spotkaniu wzięło udział ponad 300 przewoźników. Dopisali również liczni przedstawiciele firm, zarówno z branży pojazdów użytkowych, jak i działających wokół transportu. Dzięki temu spotkanie było doskonałą okazją do wymiany doświadczeń, a także do nawiązania nowych kontaktów biznesowych.

Wśród gości honorowych znaleźli się przedstawiciele najważniejszych instytucji dbających o dobro transportu drogowego, m.in. Piotr Litwiński – przewodniczący Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego, prof. Janusz Łacny – prezydent Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU), Jarosław Łaganowski – zastępca Dolnośląskiego Wojewódzkiego Inspektora Transportu Drogowego, Andrzej Majewski – przewodniczący Łódzkiego Stowarzyszenia Przewoźników Międzynarodowych i Spe-

dytorów. Warty podkreślenia jest fakt udziału w konferencji Łukasza Twardowskiego – dyrektora Departamentu Transportu Drogowego przy Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju.

– Dzięki zaangażowaniu Fundacji Trans.org, z prezes Beatą Burdek na czele, udało się zrobić kolejny, znaczący krok ku integracji branży transportowej. Z niecierpliwością czekamy na równie imponującą, przyszłoroczną edycję Dorocznego Spotkania Przewoźników – mówi Leszek Luda z OZPTD. AK

Atmosfera zdobywania wiedzy, ale również pikniku sprzyjała fantastyczna – słoneczna pogoda.





zapraszają na:

10. MASTER TRUCK

Polska Nowa Wieś k/Opola 18-20 lipca 2014

Złot najpiękniejszych pojazdów Europy:

- Ciężarówki tuningowane
- Ciężarówki amerykańskie
- Pomoce Drogowe
- Pojazdy Straży Pożarnej
- Militaria
- Bolidy wyscigowe
- Ciężarówki rajdowe
- Motocykle
- Pojazdy amerykańskie
- Oldtimery

Pokazy:

- Stunt i Trial motocyklowy
- Modele zdalnie sterowane
- Drift ciężarowy
- Pokazy lotnicze
- Loty balonem

Atrakcje:

- Konkursy z nagrodami
- Jazdy na precyzję
- Targi branżowe
- Aukcja kultowych pojazdów
- Wybory pojazdu publiczności

- Wybory faworyta dzieci
- Miasteczko ruchu drogowego
- Symulatory jazdy ciężarówką
- Extreme Zone
- Piątkowa Gala Country
- Saturday Night Disco
- Zespoły:

BABSZTYL

**Honky Tonk Brothers * 7A Blues
Alabama Band * Fajerwerk**

Więcej info: www.mastertruck.pl
& Program „Na Osi” w Motowizji
Zgłoszenia: mastertruck@mastertruck.pl

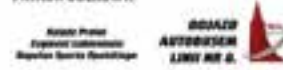
ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWI:



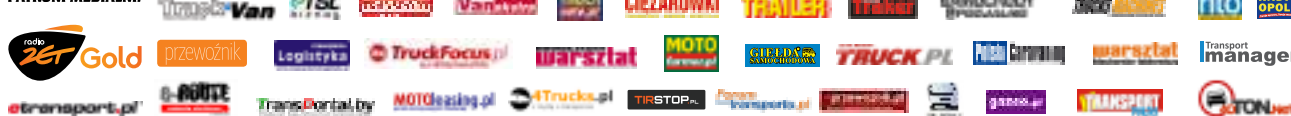
PATRON DOKRETY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:



MIĘDZYNARODOWE TARGI BUDOWNICTWA DROGOWEGO AUTOSTRADA-POLSKA POD ZNAKIEM MILIONOWYCH KONTRAKTÓW

485 firm z 21 krajów całego świata, zgromadzonych na łącznej powierzchni blisko 11 tys. mkw. Te liczby, choć imponujące, tylko częściowo odzwierciedlają ogromny potencjał jubileuszowej wystawy branży budownictwa drogowego, którą odwiedziło ponad 15 tys. zwiedzających.

Jak mówią, wszystko, co dobre szybko się kończy, dlatego trzy dni wystawy drogownictwa w Targach Kielce minęły w nadzwyczajnym tempie. Potężne maszyny, pokazy dynamiczne, konferencje poruszające najważniejsze tematy, konkursy z atrakcyjnymi nagrodami, a wszystko opatrzone mocno biznesowym charakterem – na nudę nie można było narzekać. Najnowszy sprzęt i ciekawe wydarzenia towarzyszące na długo pozostaną w pamięci uczestników imprezy.



Jubileuszową dwudziestą edycję targów Autostrada-Polska odwiedziło 15 tys. zwiedzających.

Z nadzieją w przyszłość

Rok 2014 to nie tylko okrągły, XX jubileusz Autostrady, ale przede wszystkim otwarcie nowej perspektywy finansowej funduszy Unii Europejskiej na projekty infrastruktury drogowej, których zakończenie planowane jest na rok 2020. To doskonała wiadomość dla branży, która – jak co roku – spotkała się w Targach Kielce.

– Targi w Kielcach to ważne centrum spotkań wielu branż biorących udział w procesie modernizowania kraju. Kieleckie wystawy dedykowane budownictwu drogowemu, które dzisiaj rozpoczynają się w Targach Kielce biorą czynny udział w modernizacji dróg i autostrad, którą obserwujemy dokoła nas, w całym kraju – powiedział wicemarszałek sejmiku Rzeczypospolitej Polskiej Cezary Grabarczyk.

Autostrada-Polska marketing i sprzedaż

Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego to od dwudziestu lat ciekawe miejsce do realizacji działań promocyjnych i wizerunkowych. Tutaj nie tylko można z sukcesem wprowadzić na rynek nowe produkty oraz porównać własną ofertę z tym, co proponuje konkurencja, ale przede wszystkim nawiązać długofalową współpracę i, co najważniejsze, sprzedać.

– Na targach udało nam się nawiązać nowe kontakty, które już zaowocowały realną sprzedażą. Już pierwszego dnia sprzedaliśmy minikoparkę za 75 tys. zł – praktycznie „od ręki”. Jesteśmy także w trakcie zaawansowanych rozmów z kolejnym klientem, zainteresowanym kupnem kilkunastonowej koparki – mówi Michał Kosmała z Sunward Polska.

21. MIĘDZYNARODOWE TARGI STACJA PALIW 2014

WSZYSTKO O PALIWACH

14-16 maja w warszawskim centrum wystawienniczym Expo XXI odbyły się 21. Międzynarodowe Targi „Stacja Paliw” 2014. W targach wzięło udział wielu wystawców z Polski i zagranicy oraz kilka tysięcy zwiedzających gości. Uwagę zwracały w szczególności innowacyjne produkty i usługi (interesujące nie tylko dla operatorów stacji paliw), ciekawie zaprojektowane stoiska oraz oryginalne materiały promocyjne.



Targom Stacja Paliw 2014 towarzyszyły ciekawie zaprojektowane stoiska oraz oryginalne materiały promocyjne.

Uroczystego otwarcia dokonali: Halina Pupacz – prezes Polskiej Izby Paliw Płynnych, Waldemar Pawlak – poseł na Sejm RP, b. premier RP, Rafał Pietrasina – prezes Anvim SA; Jacek Bąkowski – prezes Agencji Rezerw Materiałowych oraz Członkowie Rady Polskiej Izby Paliw Płynnych. Części ekspozycyjnej towarzyszyły liczne spotkania, szkolenia, prezentacje i konferencje: prezentacja rocznego raportu „Polski Rynek Paliw Płynnych 2013”, spotkanie sekcji stacji franszyzowych i stowarzyszonych działającej przy PIPP, cykl szkoleń Akademia Przedsiębiorcy, Forum Dyskusyjne „Rynek paliw w Polsce 2014. Wybrane zagadnienia”, spotkanie dystrybutorów oleju napędowego przeznaczonego do celów opałowych.

Tradycyjnie na stoisku PIPP odbywały się spotkania z zaproszonymi ekspertami i członkami Rady Izby, którzy służyli swoją wiedzą i pomocą kolegom z branży.

Jak co roku Komisja Konkursowa, złożona głównie z ekspertów sektora naftowego oraz przedstawicieli administracji państwowej, dokonała rozstrzygnięcia konkursu „Produkt Roku 2014”. Przedstawiciele firm nagrodzonych za swe produkty i usługi mogli odbierać statuetki i wyróżnienia podczas tradycyjnego Bankietu Targowego. Ogłoszono również wyniki konkursu „Złota Stacja 2014”. Tytuł ten otrzymała Stacja Paliw Orlen nr 7145 w Mszanie Dolnej, należąca do firmy Uchacz.

Kolejna – 22. edycja Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” 2015, odbędzie się za rok w maju. WB



cała branża TSL w jednym miejscu

W programie m.in. :



Bezpieczeństwo transportu do państw WNP



Bezpieczeństwo transportu towarów
niebezpiecznych w łańcuchach multimodalnych



Bezpieczeństwo w logistyce i transporcie



Bezpieczny transport = Bezpieczny biznes

trans-poland.pl

05-07 listopada 2014 | Warszawa | EXPO XXI
Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

PARTNERZY:



TM POLECA

Transport manager



Festyn Transportowca i Targi Transportowe Wybrzeże 2014 „Faltom Leśny” w Nowym Dworze Wejherowskim 18

27 czerwca 2014 r.

www.pspgdynia.pl

Pomorskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych tradycyjnie, jak co roku organizuje „Festyn Transportowca i Targi Transportowe Wybrzeże 2014”. Jest to największa impreza organizowana i przeznaczona dla firm z woj. pomorskiego zajmujących się transportem drogowym. W festynie organizowanym od 2001 r. oraz w towarzyszących mu targach, z roku na rok uczestniczy coraz większa liczba osób. Jest to efekt dynamicznego rozwoju Stowarzyszenia, które w chwili obecnej zrzesza ponad 1000 firm transportowych. Tegoroczna impreza będzie miała szczególny charakter z uwagi na przypadający w 2014 r. jubileusz 20-lecia istnienia Pomorskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych.



Profesjonalny Sprzedawca Promocyjny program wakacyjny (4 dni) Warszawa, 1-2 lipca oraz 20-21 sierpnia 2014 r.

www.questcm/warsztaty

Nie chodzi o to, aby potrafić sprzedawać. Chodzi o to, aby spowodować, że Klient chce kupić. Jak uzyskać satysfakcjonującą marżę, mimo, że konkurencja oferuje niższe ceny? Dlaczego spowodowanie, żeby klient chciał kupić jest prostsze niż mu coś sprzedać? Co to jest Sprzedaż Transformacyjna™ i dlaczego Ci, którzy są w czołówce, tak sprzedają? Co zachowanie, gesty, ubiór twojego rozmówcy mówią o nim, zanim wypowie pierwsze słowo? Jak prezentować, aby odbiorca sam zdecydował, że chce kupować właśnie od Ciebie.

Całkowita inwestycja dla 1 osoby wynosi: 1.500 PLN + 23% VAT

Inwestycja za zgłoszenie 2-4 uczestników wynosi 1.400 PLN + VAT

Inwestycja za zgłoszenie powyżej 4 uczestników wynosi 1.200 PLN + VAT

Oплата wpisowa od 1 osoby wynosi 500 PLN + VAT



10. Master Truck' 2014 Polska Nowa Wieś koło Opola, 18-20 lipca 2014 r.

www.mastertruck.pl

Weź udział w tegorocznym jubileuszowym 10. Międzynarodowym Zlocie Ciężarowych Pojazdów Tuningowych „Master Truck”. Zgłoś swoją maszynę! Jeżeli jesteś właścicielem tuningowanej ciężarówki i chcesz wziąć udział w zlocie Master Truck, zgłoś swój udział w biurze organizatora. Możesz też zgłosić się jako kierowca! Wszelkie informacje znajdziesz na stronie internetowej imprezy.



Transport Manager Meeting w Poznaniu

Poznań, 11 września 2014 r.

www.transport-manager.pl

Powakacyjny, jesienny maraton naszych konferencji rozpoczniemy Meetingiem w Poznaniu – 11 września. Jak zawsze hasło przewodnie brzmi: Efektywne narzędzia zarządzania transportem. Nasze konferencje są skierowane do kadry zarządzającej z sektora transportu, spedycji i logistyki (TSL). Organizujemy je w różnych regionach Polski. Tematyka każdej konferencji składa się z zupełnie innych zestawów prelekcji, ze względu na to, że branża TSL zmienia się dynamicznie. Nasi prelegenci to najlepsi w Polsce fachowcy z dziedziny zarządzania, prawa, finansów i techniki związanej z transportem drogowym, spedycją i logistyką. Zapraszamy 11 września do Poznania. Bądźcie z nami. Spotkajmy się na zakończenie lata na Transport Manager Meeting.



Międzynarodowe Targi Techniki Pakowania i Logistyki

Taropak 2014

Poznań, 29.09 – 2.10.2014

www.taropak.pl

Od przeszło dwudziestu lat Polska pozostaje jednym z największych rynków zbytu opakowań w Europie. Jego dynamiczny rozwój był i nadal jest możliwy dzięki otwartości na innowacje ze strony niemal wszystkich sektorów gospodarki.

Tradycja organizowania poznańskich targów dla branży producentów i dostawców techniki pakowania, a także rozwiązań pozwalających na co dzień podejmować wyzwania logistyczne, sięga niemalże czterdziestu lat. Przez ten czas targi te przeszły niespotykaną metamorfozę, dzięki której w kalendarzu kluczowych spotkań targowych dla branży mamy dwie duże, odbywające się naprzemiennie w cyklu dwuletnim imprezy: Międzynarodowe Targi Techniki Pakowania i Logistyki TAROPAK oraz Targi Opakowań dla Przemysłu Spożywczego PAKFOOD.

Wystawa Pojazdów Użytkowych



IAA Hanower'2014 Hanower 25 września – 2 października 2014 r.

www.iaa.de

W 2014 roku już po raz 65. odbędzie się międzynarodowa Wystawa Pojazdów Użytkowych IAA (International Automobils Ausstellung). Jak zawsze poprzedzą ją dwa dni prasowe, podczas których zostaną ogłoszone wyniki konkursu na pojazdy użytkowe roku 2015, w kategoriach: samochód ciężarowy, dostawczy i autobus. Targi są największą imprezą w Europie dedykowaną dla transportu drogowego. Stanowią doskonałą okazję do zapoznania się z najnowszą ofertą firm świadczących usługi i dostarczających produkty i rozwiązania dla branży.

OCZEKUJĘ WIĘCEJ OD STALI SPECJALNYCH, KTÓRE WYBIÉRAM

Ruukki oferuje innowacyjne stale w pakiecie z usługami, efektywnością działania i wsparciem klienta:

- + najlepsze w swojej klasie stale trudnościeralne i wysokowytrzymałe
- + lokalna obsługa klienta i wsparcie techniczne
- + szybkie i dokładne dostawy

ruukki
Raex®

TRUDNOŚCIERALNA
STAL RAEX

ruukki
Optim®

WYSOKOWYTRZYMAŁA
STAL OPTIM

STALE SPECJALNE RUUKKI STANOWIĄ NOWĄ DEFINICJĘ JAKOŚCI.

www.ruukki.pl/stalespecjalne

tel. 502 190 903

RUUKKI
LIVING. WORKING. MOVING.

Obniż koszty
swojej firmy
dzięki
BP FleetMove



BP PLUS

Driving Business Performance



BP FleetMove – nasz nowy system telematyczny oferuje Ci znacznie więcej korzyści niż standardowe systemy:

Rekomendowanie Stacji – nawiguje kierowcę do preferowanej stacji BP/ROUTEX, zmniejszając wydatki na paliwo

Bezpieczne Tankowanie – w ciągu 30 minut od zdarzenia menadżer floty zostaje poinformowany o ubytku paliwa

Doradca Kierowcy – system komunikuje się bezpośrednio z kierowcami i sugeruje bardziej oszczędny styl jazdy w czasie rzeczywistym

Dowiedz się więcej na www.bpplus.com.pl
lub pod numerem telefonu **+48 12 619 14 26**.

