

LUTY – 2/2015 (55)

# **TSL** biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

## **Logistyka branży odzieżowej**

**Kontenery jadą koleją**

**2015 - pod znakiem  
rozwoju technologii**

**Nieprzerwany wzrost  
na rynku leasingu**



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na [www.TSL-BIZNES.PL](http://www.TSL-BIZNES.PL)

# FINANSOWANIE TRANSPORTU CIĘŻKIEGO

opłata wstępna od 0%\*

najniższa marża w PLN – już od 1%\*\*

kredyt i leasing w PLN oraz EUR



\* dotyczy promocji; ograniczony czas obowiązywania

\*\* oferta przy wpłacie 15% opłaty wstępnej; ograniczony czas obowiązywania

**GET IN**  **LEASING**

Niniejsza informacja nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego i jest skierowana wyłącznie do przedsiębiorców. Zawarcie umowy leasingu lub kredytu i jej szczegółowe warunki każdorazowo uzależnione są od pozytywnego wyniku badania zdolności kredytowej (leasingowej) Klienta oraz warunków transakcji. Wszelkie szczegóły, w tym wysokość pobieranych opłat i prowizji oraz warunki uzyskania leasingu, dostępne są u doradców i partnerów Getin Leasing SA.

## SPOTKANIA TRANSPORTOWE

## EDYCJA 2015

Spotkania Transportowe kierowane są do właścicieli i przedstawicieli firm transportu drogowego oraz działów transportowych w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Zaproszeni eksperci przedstawiają aktualne zmiany i tendencje w sektorze transportowym, wskażą najważniejsze zmiany w prawie transportowym, przybliżą najnowsze rozwiązania i podpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe 2015.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

Zarejestruj się **BEZPŁATNIE** na stronie:  
[www.spotkania.tsl-biznes.pl](http://www.spotkania.tsl-biznes.pl)

Pytania i dodatkowe informacje:  
[spotkania@tsl-biznes.pl](mailto:spotkania@tsl-biznes.pl), tel. 22 213 88 28



<b>17 lutego</b>	- WARSZAWA
<b>24 lutego</b>	- WROCŁAW
<b>3 marca</b>	- GDAŃSK
<b>10 marca</b>	- POZNAŃ
<b>17 marca</b>	- LUBLIN
<b>24 marca</b>	- KRAKÓW
<b>31 marca</b>	- BIAŁYSTOK
<b>14 kwietnia</b>	- KATOWICE

Spotkania odbywają się w godzinach 9.00 - 17.00

Organizatorzy Konferencji: **TSLbiznes**  
MIĘSIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJAL I LOGISTYKA

**Truck&Van**  
www.truck-van.pl

Partnerzy:





„Hamburg największym polskim portem jest” – zwykle mawiać się w gronie logistyków.

Powiedzenie wzięło się oczywiście stąd, że duża grupa towarów sprowadzanych z zamorskich lub dalekowschodnich źródeł trafia do Polski właśnie przez port w Hamburgu. Ostatnimi czasy porzekadło to traci na aktualności, bowiem polskie porty stale idą z odsieczą i przejmują coraz większe potoki ładunków. Wiadomo, że towary te nie kończą swej podróży w porcie, dlatego dla rozwoju portów i transportu morskiego niezwykle istotna jest możliwość sprawnego przewiezienia towarów w głąb kraju, a także do krajów sąsiednich, np. Czech i Słowacji.

Rośnie liczba kontenerów opuszczających porty kolejną, jednak większość wciąż trafia do odbiorców transportem drogowym. Poprawiająca się infrastruktura drogowa na pewno ma wpływ na rozwój oferty polskich portów. I taki trochę paradoks, że na drodze do rozwoju polskiego transportu intermodalnego (a tym samym i morskiego) jedną z głównych przeszkód jest Łódź – a dokładniej miasto Łódź. Przez brakujący kawałek autostrady stanowi aktualnie jedną z największych barier w transporcie z północy na południe Polski przez brakujący kawałek autostrady.

Wróćmy jednak na chwilę do Niemców. Ich logistycy mogliby zadać sobie takie pytanie: „Jak nazywa się Land, z którego pochodzi najwięcej niemieckich przewoźników?” – Poland – brzmiałaby odpowiedź. Tak, „Polak najważniejszym niemieckim przewoźnikiem jest” – no, może jest to nieco na wyrost, ale faktem jest, że dla niemieckiej logistyki jesteśmy ważnym wykonawcą usług transportowych. I w drugą stronę, niemiecki rynek jest istotnym obszarem działania dla polskich przewoźników. Tu płynnie wracamy do tematu płacy minimalnej. Większość branży wprost odbiera nowe przepisy jako próbę przyblokowania zbytniej ekspansji polskich (i nie tylko) przewoźników na terenie Niemiec. Tamtejsi przewoźnicy pewnie się cieszą. Niemieccy spedytorzy, logistycy i nadawcy ładunków w konsekwencji już zdecydowanie mniej – bowiem przecież korzystali z polskich firm nie z przymusu czy konieczności, a po prostu z kalkulacji ekonomicznej. Do tematu MiLoG wracamy na łamach bieżącego wydania i wracać będziemy zapewne jeszcze nie raz.

**Mirosław Ganiec,**  
redaktor naczelny i wydawca

## W numerze

### > Logistyka

Fashion... czyli logistyka jest w modzie. ....	6
Na najwyższym poziomie.....	11
W kontrolowanych temperaturach, także dla sieci handlowych.....	12
Grupa ID Logistics już od 6 lat w Polsce.....	16
Szansa dla przedsiębiorców z Polski i Niemiec.....	18

### > Systemy IT

2015 – pod znakiem rozwoju technologii.....	20
Jedno rozwiązanie IT dopasowane dla wszystkich dostawców.....	26

### > Finansowanie

Nieprzerwany wzrost na rynku leasingu.....	28
Największą zaletą leasingu – elastyczność.....	32
Leasing fabryczny – dobrze postrzegany przez klientów.....	34

### > Transport drogowy

Skomplikowana ścieżka do zwrotu podatku VAT.....	36
100 dni „Mobilności”.....	38

### > Transport intermodalny

Czy ulgi pomogą? Rośnie udział przewozów intermodalnych na rynku cargo.....	40
---	----

Kontenery jadą koleją.....	43
Kontenerowa optymalizacja.....	46

### > Transport kolejowy

Europejskie ambicje PKP Cargo.....	48
------------------------------------	----

### > Prawo

Handlowanie frachtami, czyli kto komu podkłada świnię.....	50
Protokół oraz reklamacja szkody w transporcie.....	53
Płaca minimalna w Niemczech problem polskich przewoźników.....	56
Co nowego w tachografach, czyli nowe rozporządzenie (UE) 165/2014.....	58
Wytyczne dla transportu – luty 2015.....	60

### > Wydarzenia

Caddy, a wkrótce Crafter.....	64
Politechnika dla branży TSL.....	66

Fotografia na okładce: DCT Gdańsk

**Czytaj również:**

**www.truck-van.pl**

**TSLbiznes**  
MIESIENNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa  
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57  
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

**Redaktor naczelny i wydawca**  
Mirosław Ganiec, tel. 502 532 575  
m.ganiec@tsl-biznes.pl

**Zastępca redaktora naczelnego**  
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56  
e.haber@tsl-biznes.pl

**Prenumerata**  
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57  
prenumerata@tsl-biznes.pl  
Nakład: 11 000 egzemplarzy

*Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.  
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.*

**Dział reklamy i marketingu**  
reklama@tsl-biznes.pl  
Krystyna Koch – tel. 515 444 589  
k.koch@tsl-biznes.pl  
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118  
j.dynek@tsl-biznes.pl  
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305  
m.marczuk@tsl-biznes.pl

**Współpraca**  
Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Damian Żabicki.

**KMGmedia**

**Wydawca**  
KMG Media Sp. z o.o., ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa  
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328  
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

**Twój moduł reklamowy**  
już od 280 PLN netto za emisję

moduł 90x45 mm [1x1]

**4 - 6 listopada 2015**

Warszawa

 **Trans  
Poland**

III Międzynarodowe Targi  
Transportu i Logistyki

[trans-poland.pl](http://trans-poland.pl)



**PEPSICO**

**NA SPRZEDAŻ  
FLOTA UŻYWANYCH VANÓW  
I SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH**

- IVECO DAILY 35C12 i 70C17
- IVECO EURO CARGO ML120EL22
- MERCEDES-BENZ 1218 ATEGO
- RENAULT MIDLUM 270.18
- MITSUBISHI CANTER

sprzedaż indywidualna i pakietowa

zapytania prosimy kierować na adres:

[flota@pepsico.com](mailto:flota@pepsico.com)



**CDS**  
ODSZKODOWANIA

*Doradztwo transportowe*

Prowadzimy obsługę prawno-ubezpieczeniową firm transportowych i spedycyjnych w zakresie:

- oceny ryzyka transportowego
- opracowywania ofert ubezpieczeń: OC przewoźnika, OC przewoźnika umownego i OC spedytora
- wykonywania audytów, analiz i ocen prawnych

Nasze autorskie rozwiązania umożliwiają pełne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej w związku z wykonywaniem działalności transportowej i spedycyjnej.

[www.cds-odszkodowania.info](http://www.cds-odszkodowania.info)

[www.oc-przewoźnika.info](http://www.oc-przewoźnika.info)

[www.oc-spedytora.info](http://www.oc-spedytora.info)

**Dane kontaktowe:**

**CDS Kancelaria Brokerska**

02-785 Warszawa, ul. Wiolinowa 10 lok. 53

tel.: 22 392-09-58, 22 392-97-58, 22 392-97-59, fax: 22 490-50-58

e-mail: [biuro@cds-odszkodowania.pl](mailto:biuro@cds-odszkodowania.pl)

**PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA**

**Export palet**  
transport lotniczy, morski i drogowy



**Optymalny wybór**

**palety zapewnia oszczędność  
w transporcie i składowaniu**

**Format kontenerowy**

760 x 1140 mm

1140 x 1140 mm

**Format Euro**

400 x 600 mm

400 x 800 mm

600 x 800 mm

800 x 1200 mm

1000 x 1200 mm



„heat processed wood”  
Wolne od szkodników,  
przyjazne dla środowiska



PEFC  
produkt ekologiczny,  
nieškodliwy dla zasobów  
naturalnych, z drewna  
tartaczego i częściowo  
przemysłowego

**NOWOŚĆ – moduły reklamowe**  
najtańsza forma promocji w TSL Biznes

Szczegóły oferty na

[www.kmg-media.pl/moduly\\_reklamowe](http://www.kmg-media.pl/moduly_reklamowe)

**INKA**  
PALETTEN

**Telefon 0049-8102-7742-0**

Szybko dostępne u dystrybutora na terenie całej Polski. Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegersbrunn  
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · [www.inka-paletten.com](http://www.inka-paletten.com) · [info@inka-paletten.com](mailto:info@inka-paletten.com)  
[www.inka-paletty.pl](http://www.inka-paletty.pl)



## Fashion... czyli logistyka jest w modzie

Wymagania branży odzieżowej w zakresie logistyki bezpośrednio związane są ze specyfiką tego rynku. Ciągłe zmiany asortymentu i konieczność szybkiego reagowania na potrzeby klientów to główne wyzwania wynikające z obsługi procesów logistycznych.

Zmiany na rynku handlowym widać gołym okiem. Krajobraz polskich miast zdominowały centra handlowe, a ich nieodłącznym elementem stają się sieciowe sklepy odzieżowe. Wzrost konkurencji na rynku odzieżowym sprawia, że coraz więcej uwagi poświęca się logistyce, rozumianej nie tylko jako sposób na cięcie kosztów, ale także jako narzędzie pozyskiwania przewagi konkurencyjnej.

Wartość polskiego rynku odzieżowego i obuwniczego w 2013 r. wzrosła o ok. 3%,



W centrach logistycznych stosowane są liczne systemy automatyki. Są wśród nich systemy transportu podwieszanego, pozwalające na przemieszczanie produktów umieszczonych na wieszakach

do poziomu 6,9 mld euro – tak wynika z analizy firmy doradczej PMR. Autorzy raportu PMR prognozują, że wzrośnie ona do 7 mld euro w roku 2014 oraz do 9 mld euro w 2019 r. Z kolei wg danych GUS, wartość tego rynku (liczona od poziomu wydatków konsumentów) to ok. 5,7 mld euro.

Na handlowej mapie polski wyraźnie zauważyć można kilku dużych graczy. Popularność zdobyła szwedzka sieć H&M. Swoją obecność mocno zaznacza także hiszpański Inditex. Grupa obecna jest na 88 rynkach pięciu kontynentów, z liczbą ponad 6,5 tys. sklepów. Są wśród nich takie marki jak Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Uterque czy Zara Home. Wśród największych jest też i polski akcent – sieć LPP. To jedna z najdynamiczniej rozwijających się spółek odzieżowych, z roczną sprzedażą na poziomie 70 mln sztuk odzieży (dane

za rok 2013). Koncern zarządza łącznie pięcioma markami modowymi (Reserved, Cropp, House, Mohito, Sinsay) i posiada niemal 1,5 tys. salonów. Po zdobyciu rynku polskiego grupa kontynuuje ekspansję na zachód – we wrześniu 2014 r. otworzył pierwszy salon Reserved w Niemczech, a nowy, flagowy sklep sieci powstanie w Berlinie.

Budowanie tak dużych struktur sprzedaży wymaga od logistyki jakości na najwyższym poziomie. Sieć dedykowanych centrów dystrybucji, rozwijanych wraz z siecią sprzedaży, czy dbanie o maksymalną efektywność procesów logistycznych to tylko nieliczne z wyzwań, z jakimi przychodzi zmierzyć się firmom działającym na tak dużą skalę. Szczególnej wagi nabiera zarządzanie informacją i danymi o realizowanych procesach (od poziomu sprzedaży zaczynając), co pozwala planować zatowa-

**Wartość polskiego rynku odzieżowego i obuwniczego w 2013 r. wzrosła o ok. 3%, do poziomu 6,9 mld euro – tak wynika z analizy firmy doradczej PMR.**

rowanie sklepów, odpowiednio zarządzać zapasami czy poziomem produkcji.

### Wymagający klient

Branża odzieżowa to dla usługodawców logistycznych wymagający klient. To między innymi efekt „specyfiki” produktu. Poszczególne asortymenty odzieży posiadają wiele wersji kolorystycznych, rozmiarów czy wzorów. Z kolei wysoka konkurencja na rynku w połączeniu z sezonowością i zmienną modą jest przyczyną częstych zmian oferowanych kolekcji. To wszystko sprawia, że rotacja zapasu w sklepie staje się czymś naturalnym. Wyzwaniem staje się zarządzanie asortymentem pojedynczego sklepu – aktualną ofertą, często pod postacią nowej kolekcji czy kolekcji na nadchodzący sezon, ale także zapasami – w szczególności umiejętność ich upłynnianie pod postacią przecen czy wyprzedaży. Zmienność asortymentu w połączeniu z licznymi wariantami pojedynczego produktu sprawiają, że liczba wariantów produktu (a tym samym pojedynczych asortymentów z punktu



### Swoboda w projektowaniu procesów

Łukasz Popowski, specjalista ds. rozwoju biznesu, FIEGE

Podstawą projektowania procesów logistycznych w branży odzieżowej (jak również i w innych branżach) jest kryterium efektywności kosztowej i czasowej procesu. Jeżeli proces logistyczny nie generuje wartości dodanej, staje się zbędny i jako taki powinien zostać wyeliminowany lub też ograniczony do minimum. Operator logistyczny jako strona odpowiedzialna za operacyjną część projektu ma dużą swobodę w projektowaniu procesów – oczywiście zgodnie z wymaganiami klienta.

Usprawnienie procesów można osiągnąć zarówno dzięki inwestycjom w automatyzację magazynową (np. automaty paczkujące, sortery, podajniki, układnice etc.), jak też dzięki dobremu wykorzystaniu istniejących zasobów sprzętowych, IT i personalnych. Usprawnienia wdrażane w ramach istniejących zasobów mogą dotyczyć ujednoczenia procedur, zmiany logiki niektórych czynności jak np. zastosowanie ciągłego pickingu zwrotnego zamiast replenishmentu, zastosowanie strategii kompletacji kilku zamówień jednocześnie etc.

widzenia magazynu) jest już imponująca. Sposobem na poradzenie sobie z dużą zmiennością produktu w połączeniu z wysokim wolumenem przepływów w maga-

zynie jest automatyzacja i informatyzacja procesów.

Rośnie popyt na rynku, konsumenci coraz więcej wydają na odzież, a o krajowy

# REGIONALNE PRZYSMAKI

## W KAŻDYM MIEJSCU EUROPY

Sieć 100 własnych oddziałów gwarantuje szybką dostawę Państwa produktów w temperaturze kontrolowanej do każdego miejsca w Europie.

Zapraszamy do kontaktu:  
Nagel Polska Sp. z o.o. · ul. Wiśniowa 19 · PL 62-052 Komorniki  
centrala@nagel-group.com · www.nagel-group.com

POZNAŃ | WARSZAWA | GLIWICE  
GDAŃSK | WROCŁAW | LUBLIN



**NAGEL-GROUP**



... and it's possible.



### Częsta zmiana trendów

Tomasz Pyka, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu, Spedimex Sp. z o.o.

Mówiąc o logistyce dedykowanej dla branży fashion, musimy mieć na uwadze jej charakterystyczne cechy i uwarunkowania. Poza typowo technicznymi aspektami odnoszącymi się do wyposażenia istnieją inne cechy, które determinują proces obsługi logistycznej.

Są to przede wszystkim duże wahania popytu w ciągu roku, znaczne rozproszenie punktów dostaw oraz konieczność ich realizowania w ściśle wyznaczonych oknach czasowych, narzuconych przez centra handlowe. Najczęściej odbywają się one poza godzinami otwarcia placówek, a więc w godzinach porannych lub nocnych. Branża podlega też bardzo częstym zmianom trendów. Aby zapewnić dużą różnorodność produktów marki odzieżowe nie mogą bazować dziś na podstawowych sezonach: wiosna-lato, jesień-zima. Odzież powinna być dostępna w wielu wariantach i modelach, ponieważ konsumenci mają coraz wyższe wymagania.

Jak to się przekłada na obsługę logistyczną? Mniejszy, ale częstszy wolumen dostaw oznacza większą skalę i więcej czynności manipulacyjnych związanych z kompletacją towaru w magazynie i przygotowaniem go do wysyłki. W tym celu ważne jest zapewnienie odpowiednio licznej siły roboczej oraz floty transportowej, która będzie w stanie podjąć obsługę zwiększonych zamówień. Poza uwarunkowaniami rynkowymi istotne znaczenie odgrywa dostępność odpowiedniego zaplecza technicznego. Niezbędna jest dobrze rozwinięta sieć logistyczna, przystosowane powierzchnie magazynowe oraz dostępność floty dystrybucyjnej.

rynek biją się zarówno rodzimi producenci i dystrybutorzy odzieży oraz firmy zagraniczne. Jednocześnie spora część produkcji realizowana jest w krajach azjatyckich, co wydłuża łańcuch dostaw i zwiększa wymagania związane z jego realizacją – od planowania dostaw, aż po zarządzanie zapasami. Na to wszystko nakłada się

„sieciowość”. Ta sama oferta pojawia się w wielu punktach sieci jednocześnie, co podnosi wymagania w zakresie dostępności konkretnego asortymentu w konkretnym czasie. Na drugim biegunie znaleźć można sklepy typu *outlet*, specjalizujące się w wyprzedzaniu końcówek kolekcji, pojedynczych asortymentów czy przemii-

jających wzorów – jednej lub wielu marek jednocześnie. W branży wyraźnie widać m. in. ekonomię skali, związaną z obecnością wielu marek w ramach jednej grupy kapitałowej. Koszty produkcji czy logistyki stają się wówczas niższe w przeliczeniu na jednostkę, a możliwość sprzedaży w wielu punktach czy pod kilkoma markami pozycjonowanymi pod różne grupy klientów – niezwykle atrakcyjna.

Branża odzieżowa korzysta często z dedykowanych rozwiązań. Są to na przykład kontenery z wieszakami na odzież – efekt konieczności realizacji przewozów odzieży „na wisząco”. W centrach logistycznych stosowane są liczne systemy automatyki. Są wśród nich systemy transportu podwieszanego, pozwalające na przemieszczanie produktów umieszczonych na wieszakach. Wiele uwagi poświęca się realizacji zamówień do sklepów. Towar do centrów dystrybucyjnych dostarczany jest zwykle w większych ilościach. Na poziomie centrum dystrybucyjnego opakowania czy jednostki ładunkowej o charakterze zbiorczym są rozpakowywane, na ich podstawie przygotowywane są zamówienia dla konkretnych sklepów, zgodnie z wcześniej złożonym zapotrzebowaniem. Przy dużej ilości obsługiwanych placówek oznacza to potencjał dla stosowania sorterów i systemów przenośnikowych – wymagających dużych inwestycji, ale zapewniających požądany poziom efektywności. Przy kompletacji wykorzystuje się zarówno sortery jako rozwiązania w pełni automatyczne, jak i systemy kompletacji półautomatycznej – *pick to light* czy *pick by voice*.

### Moda na outsourcing

Istnieje wiele rodzajów strategii zarządzania logistyką. Są firmy, które z powodzeniem rozwijają swoją strukturę w oparciu o tzw. logistykę własną – własne centra dystrybucji i samodzielną realizację procesów. Są też producenci i dystrybutorzy, którzy decydują się oddać realizację procesów na zewnątrz – przekazując całość zadań logistycznych dedykowanemu operatorowi. – *Podstawowym wyzwaniem dla każdego operatora logistycznego jest takie zaprojektowanie usługi, aby jednocześnie zapewnić: dużą szybkość reakcji na żądania klienta, krótki czas realizacji zamówienia, wysoką jakość obsługi, właściwe zabezpieczenie towaru, optymalne koszty. Na pierwszy rzut oka wymagania te mogą wydawać się niemożliwe do jednoczesnego spełnienia, jednakże odpowiednio szybki proces decyzyjny i sprawdzona gama rozwiązań w połączeniu z efektem skali umożliwiają skonfigurowanie parametrów usługi w taki*



Podstawowym wyzwaniem dla każdego operatora logistycznego jest takie zaprojektowanie usługi, aby jednocześnie zapewnić: dużą szybkość reakcji na żądania klienta, krótki czas realizacji zamówienia, wysoką jakość obsługi, właściwe zabezpieczenie towaru, optymalne koszty

sposób, aby wszystkie z wyżej wymienionych wymagań zostały spełnione – tłumaczy Łukasz Popowski, specjalista ds. rozwoju biznesu w polskim oddziale FIEGE.

Sprawna obsługa branży odzieżowej wymaga od operatora logistycznego inwestycji w sprzęt i wyposażenie magazynowe. – Spedimex dysponuje wydzieloną dla odzieży strefą magazynową, w której znajduje się specjalistyczny park maszynowy. Obszar składowania odzieży na wieszako jest wyposażony w regały statyczne oraz system przesuwany służący do przemieszczania ubrań, umożliwiający ich bezpieczny załadunek bezpośrednio na środki transportowe. Ogranicza to możliwość powstania zagnieceń, zabrudzeń czy innych wad towaru. Produkty z delikatnych tkanin są w ten sposób lepiej chronione przed potencjalnymi uszkodzeniami. Na etapie składowania i przygotowania do wysyłki dedykowany serwis dla tekstyliów uwzględnia prasowanie i odświeżanie odzieży, szczegółową kontrolę jakości, dołączenie etykiet cenowych, zakładanie koralików rozmiarowych czy nawet zamawianie wieszaków z logo klienta. Podobnie proces dystrybucji wymaga floty

przystosowanej do przewozu tekstyliów na wieszako. Samochody takie są wyposażone w drążki, tak aby optymalnie wykorzystać przestrzeń ładunkową i dostarczyć towar w nienaruszonym stanie. Ponadto muszą one być bardzo czyste i cyklicznie wenty-

dukcja odzieży w głównej mierze odbywa się w krajach azjatyckich, co sprawia że klienci korzystają przede wszystkim z transportu morskiego, a w pilnych przypadkach z transportu lotniczego. Dzięki rozbudowanej i własnej sieci połączeń transportowych

### Szczegółnej wagi nabiera zarządzanie informacją i danymi o realizowanych procesach, co pozwala planować zatowarowanie sklepów, odpowiednio zarządzać zapasami czy poziomem produkcji.

lowane, gdyż odzież bardzo szybko chłonie wszelkie zapachy – wyjaśnia Tomasz Pyka, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu w Spedimex Sp. z o.o.

Kuehne + Nagel oferuje dedykowane rozwiązania dla świata mody i szkoli ekspertów by rozumieli specyfikę obsługi tego sektora. – Staramy się zapewniać klientom z branży odzieżowej efektywny łańcuch dostawy, dopasowany do ich potrzeb i wymagań. W dalszym ciągu pro-

oraz magazynów przeładunkowych, firma Kuehne + Nagel zapewnia samodzielną obsługę ładunków, przez co gwarantuje wysoki poziom usług i bezpieczeństwo towaru, zapewniając dzięki temu przewagę konkurencyjną swoim klientom – mówi Marta Lewczyk-Zgółka, National Seafreight LCL Manager w Kuehne + Nagel w Polsce.

Branża odzieżowa kusi operatorów logistycznych, zarówno tych działających lokalnie jak i firmy globalne. Ci pierwsi



## Anna, spedytorka, zawsze wybiera to, co najlepsze.

Anna jest kobietą, która wie, czego chce: potrzebuje mianowicie dużej ilości ofert ładunków i wolnych pojazdów. Nic więc dziwnego, że z tego powodu stawia na giełdę ofert transportowych firmy TimoCom, która jest liderem w Europie. Wszystko dlatego, że dzięki TC Truck & Cargo® spedytorka nie tylko eliminuje kosztowne puste przebiegi, ale także oszczędza cenny czas. Dodatkowo chroni także środowisko. Po to, by Anna współpracowała z właściwymi partnerami biznesowymi, sprawdzamy dla niej każdego użytkownika.

Żadnych haczyków, żadnych kruczków – za to aż do 450.000 ofert z całej Europy każdego dnia. Przetestuj już teraz bezpłatnie, przez 4 tygodnie, giełdę ofert transportowych TC Truck & Cargo® 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](http://www.timocom.pl)

[www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)

\*Połączenia z numerami infolinii z telefonów stacjonarnych są z reguły bezpłatne. W zależności od operatora i posiadanej taryfy możliwe jest wystąpienie innych cen.



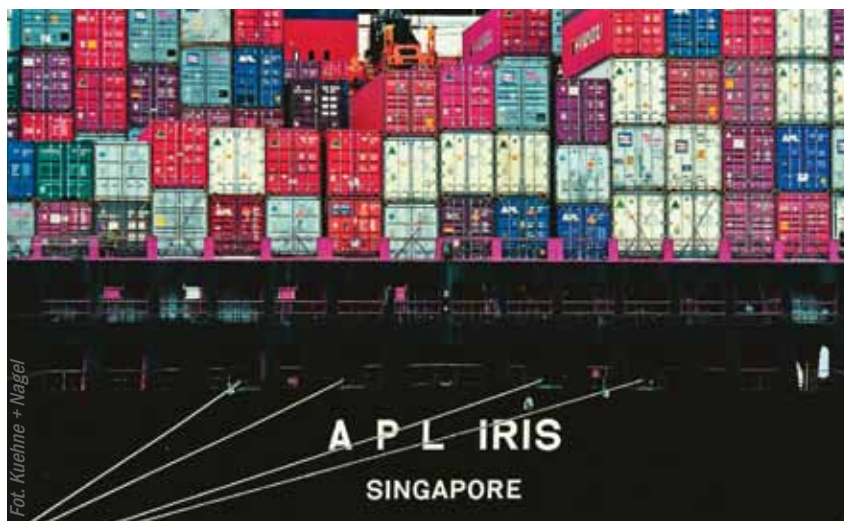
Teraz także dostęp mobilny!



zaoferować mogą kompleksową ofertę w zakresie dystrybucji towarów, obsługi procesów logistycznych charakterystycznych dla branży czy pośrednictwa w realizacji dostaw z odległych krajów. Duży potencjał mają operatorzy globalni, zwłaszcza tacy, którzy specjalizują się w transporcie morskim. Wytwarzanie produktów w krajach azjatyckich wymaga realizacji dostawy na dużą odległość, a transport morski ze względu na konkurencyjny poziom kosztów staje się naturalnym ich odbiorcą. To oznacza popyt na usługi transportowe, ale także liczne usługi dodatkowe, związane z organizacją transportu pomiędzy Azją a Europą. Operatorzy operujący globalnie zwykle posiadają infrastrukturę i zasoby by takie transporty organizować. Branża odzieżowa wymusza na dostawcach usług umiejętności pogodzenia sprzecznych ze sobą kryteriów – konieczności zapewnienia odpowiednio niskiego poziomu kosztów przy jednoczesnej wysokiej efektywności realizacji procesów i szybkiej reakcji na zmiany na rynku.

### Także w internecie

Branża odzieżowa to jeden z tych obszarów handlu, które z pewną „nieufnością” patrzają na możliwości wynikające z rozwoju e-commerce. To naturalna konsekwencja specyfiki rynku. Przy zakupie odzieży kluczowe jest postrzeganie konkretnej jednostki produktu – jej wzoru, koloru, faktury materiału oraz... przymiarki. To sprawia, że zakupy na odległość stają się trudniejsze, choć nie niemożliwe. Dodatkowo ciągła zmienność asortymentu w połączeniu z bardzo dużą liczbą produktów sprawiają, że niezwykłym wyzwaniem staje się konieczność ciągłego aktualizowania oferty dostępnej w internet-



W dalszym ciągu produkcja odzieży w głównej mierze odbywa się w krajach azjatyckich, co sprawia, że klienci korzystają przede wszystkim z transportu morskiego, a w pilnych przypadkach z transportu lotniczego



### Atrakcyjny czas dostawy

Marta Lewczyk-Zgółka, National Seafreight LCL Manager, Kuehne + Nagel w Polsce

W portfolio posiadamy bezpośrednie połączenia FCL i LCL z Szanghaju, Hong Kongu, Singapuru, Ningbo, Yantianu, Tajwanu i tym samym oferujemy atrakcyjny czas dostawy oraz minimalizujemy prawdopodobieństwo uszkodzenia towaru dzięki zmniejszonej ilości przeładunków.

Własny konosament Blue Anchor Line, który posiadamy, zabezpiecza transakcje handlowe w takim samym zakresie jak konosament armatora (NVOCC), a poprzez globalne kontrakty z najlepszymi armatorami jesteśmy w stanie zapewnić maksimum elastyczności przewozów na wszystkich relacjach. Do przewozu odzieży dysponujemy specjalnymi kontenerami wyposażonymi w wieszaki.

Oprócz relatywnie krótkiego czasu transportu drogą morską do Polski przez Hamburg w ofercie naszej firmy istnieje również transport drobnicowy (LCL) koleją z Chin do Polski.

Odprawę celną importową nasi klienci mogą dokonać zarówno w Polsce jak i w niemieckim porcie Hamburg, co pozwala importerom korzystać z różnych możliwości odprawy, m.in. fiskalnej, standardowej oraz uproszczonej z odroczonym VAT-em.

### Sposobem na poradzenie sobie z dużą zmiennością produktu w połączeniu z wysokim wolumenem przepływów w magazynie jest automatyzacja i informatyzacja procesów.

cie (alternatywą dla dużych nakładów pracy jest ograniczenie oferty e-sklepu do wybranej części asortymentu).

Od kilku lat toczą się mniej lub bardziej udane próby „przeniesienia” sprzedaży odzieży właśnie do rzeczywistości wirtualnej. Sprzedaż online w naturalny sposób stała się ważnym kanałem dystry-

bucji dla lokalnych projektantów, niewielkich sklepów czy punktów mocno specjalistycznych (a wręcz „niszowych”), jednak przeniesienie sprzedaży do sklepów wirtualnych wymaga znacznie więcej nakładów od dużych sieci handlowych. Poszczególne sieci tworzą narzędzia organizujące możliwość zakupu produktów online, tworzą także mechanizmy do nich zachęcające. Wyzwaniem jest konieczność przemodelowania sposobu realizacji zamówień – dopasowania logistyki nie tylko pod zamówienie zgłaszane do centrum dystrybucyjnego przez sklep, ale także pojedynczej sztuki dla konkretnego klienta. Taki sklep jest niczym sklep internetowy każdej innej branży – zapewnia dostawę za pośrednictwem poczty polskiej czy usług kurierskich, wymaga odpowiedniej organizacji w zakresie obsługi klienta czy realizacji zwrotów. Zachętą dla klientów stają się możliwości zwracania towaru i uzyskiwania zwrotu pieniędzy – bez podania przyczyn czy bez dodatkowych opłat lub też – często – zwrotu zamówienia. To krok w stronę rozwoju odzieżowego e-commerce, wciąż jednak to bardziej „próby” i uzupełnienie tradycyjnych kanałów dystrybucji niż poważna dla nich alternatywa. ◀

dr Marcin Jurczak

# Na najwyższym poziomie

Ogólny indeks zadowolenia klientów GEFCO osiągnął poziom 89%. Tak mówią wyniki niezależnego badania satysfakcji klientów, które operator zlecił Fundacji Obserwatorium Zarządzania i które przeprowadzono w sierpniu i we wrześniu 2014 r.

**W** związku z tak dobrym wynikiem GEFCO Polska otrzymało 21 stycznia 2015 r., podczas gali zorganizowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie certyfikat „Firma Przyjazna Klientowi”.

## GEFCO w kontaktach z klientami

Badanie zrealizowane przez Obserwatorium Zarządzania zostało zrealizowane techniką CATI (wywiady telefoniczne wspomagane komputerowo) na reprezentatywnej próbie, we wszystkich segmentach tj. Major, Global i National. Jego celem była ocena GEFCO w pięciu podstawowych obszarach relacji firmy z jej klientami: ocena współpracy, łatwości kontaktu, prawdopodobieństwa rekomendacji, ogólnego zadowolenia klientów oraz ocena na tle innych firm z branży transportowo-logistycznej. We wszystkich badanych obszarach operator uzyskał pozytywne oceny,

### Firma Przyjazna Klientowi

„Firma Przyjazna Klientowi” to prestiżowy program badawczo-certyfikacyjny, którego celem jest ocena satysfakcji klientów i prawdopodobieństwo rekomendacji firmy. Istnieje na rynku polskim już ponad 10 lat, a jego organizatorem jest Fundacja Obserwatorium Zarządzania. Partnerami ostatniej edycji badania byli między innymi Ministerstwo Gospodarki, Stowarzyszenie Konsumentów Polskich, Newsweek, Forbes. Godło „Firma Przyjazna Klientowi” jest przyznawane Laureatom na okres 12 miesięcy, na podstawie wyników niezależnych badań.



*Klienci GEFCO najlepiej oceniali poziom obsługi operacyjnej i handlowej, jasny sposób komunikacji, kierowanie się dobrem klienta, czytelny i zrozumiały charakter oferty oraz jej zawartość merytoryczną dopasowaną do ich indywidualnych potrzeb.*

osiągając tym samym ogólny indeks zadowolenia klientów na poziomie 89%.

Klienci GEFCO najlepiej oceniali poziom obsługi operacyjnej i handlowej, jasny sposób komunikacji, kierowanie się dobrem klienta, czytelny i zrozumiały charakter oferty oraz jej zawartość merytoryczną dopasowaną do ich indywidualnych potrzeb.

i profesjonalizm pracowników, to zdecydowane zalety wyróżniające operatora spośród konkurencji – pozytywna ocena przyznana przez blisko 80% respondentów. Kolejnymi wyróżniającymi cechami (według oceny 70% badanych) okazały się: potencjał niezbędny do wykonania usługi, kompleksowość usług oraz cena.

## Najsilniejsze strony GEFCO wpływające na jej rekomendacje to w oczach klientów bezproblemowa współpraca oraz szybkość, sprawność i terminowość załatwianych spraw.

Na uwagę zasługuje także osiągnięty poziom współczynnika prawdopodobieństwa rekomendacji GEFCO, który wyniósł 1,4. Taki wynik oznacza, że klienci czterokrotnie częściej przyjmują postawę pozytywną niż negatywną, co bardzo korzystnie odbija się na wizerunku firmy. Najsilniejsze strony GEFCO wpływające na jej rekomendacje to w oczach klientów bezproblemowa współpraca oraz szybkość, sprawność i terminowość załatwianych spraw.

### Na tle innych firm z branży transportowo-logistycznej

GEFCO na tle innych firm z branży transportowo-logistycznej wypada również bardzo dobrze. Należy wyraźnie podkreślić, że obsługa klienta, a także doświadczenie

– Tak pozytywne wyniki badania satysfakcji klientów GEFCO są najlepszym dowodem na skuteczność obranej przez nas strategii biznesowej i potwierdzeniem najwyższej jakości świadczonych usług. Przede wszystkim jednak to szczególne wyróżnienie jest nagrodą od naszych klientów za wysoką jakość współpracy oraz doskonałą motywacją do dalszych starań i pracy nad obszarami wymagającymi poprawy. Tym bardziej cieszę się, że wśród głównych zalet klienci wskazywali jakość obsługi operacyjnej, bezproblemową współpracę, szybkość i sprawność kontaktu oraz kompleksowość i dopasowanie naszej oferty, ponieważ to cechy decydujące od lat o jakości naszych usług i wyróżniające nas na rynku – komentuje wyniki badania Olivier Large, dyrektor generalny GEFCO Polska. ◀

KK

# W kontrolowanych temperaturach, także dla sieci handlowych

W Polsce sami producenci artykułów spożywczych wydają rocznie ponad 4,66 miliarda euro na to, aby ich produkty dotarły do klientów w dobrej jakości i zgodnie z ich zapotrzebowaniem.

**N**a kolejnych miejscach w Europie Wschodniej znalazły się Czechy, gdzie na dystrybucję artykułów spożywczych wydaje się 1,16 miliarda euro, Rumunia i Węgry z 1,09 miliardami euro oraz Słowacja z 0,61 miliardami euro. Jeśli doliczy się jeszcze wydatki na logistykę firm handlowych, to potencjał rynku logistyki artykułów spożywczych w ośmiu nowych krajach członkowskich wynosi niemal 13 miliardów euro. Tak ustalił Peter Klaus, emerytowany profesor Uniwersytetu Erlangen-Nürnberg i wieloletni kierownik grupy roboczej Instytutu Fraunhofera ds. Supply Chain Services SCS, w ramach badań na temat logistyki artykułów spożywczych w Europie.

W wynikach tych badań Nagel-Group widzi potwierdzenie dla swojej strategii w Europie Wschodniej, zwłaszcza, że sieci handlowe, w zakresie zakupów i dystrybucji, myślą coraz częściej o regionie jako całości, a nie o poszczególnych jej krajach. Konzern ma swoje przedstawicielstwa we wszystkich pięciu krajach, a w niektórych z nich prowadzi już działalność od ponad

dziesięciu lat. Tam realizuje indywidualne koncepcje logistyczne dla przemysłu i handlu. W nich oprócz magazynowania, dużą popularnością cieszy się przejmowanie od producentów logistyki dystrybucyjnej.

będących jednocześnie centralą spółki, w Błoniach (pod Warszawą), Gdańsku, Gliwicach, Lublinie i Wrocławiu. Wraz z powstaniem w 2004 r. spółek krajowych Nagel Hungaria i Nagel Česko oraz Nagel

## Potencjał rynku logistyki artykułów spożywczych w ośmiu nowych krajach członkowskich wynosi niemal 13 miliardów euro.

A trzeba pamiętać, że logistyka artykułów spożywczych jest specyficzna, gdyż są to dobra, które łatwo się psują i są narażone na niekorzystne działanie czynników zewnętrznych.

### Rynek o dużym potencjale wzrostu

Największą spółką krajową koncernu w Europie Wschodniej jest Nagel Polska, która została założona w 2002 r. Obejmuje ona sześć oddziałów: w Komornikach,

Slovensko w 2005 r. a także nabyciem w 2011 r. udziałów w rumuńskim przedsiębiorstwie logistycznym Whiteland Logistics, rozbudowano wschodnioeuropejską sieć koncernu Nagel-Group, osiągając znaczną stopę wzrostu. – *W ostatnich latach nasze przedsiębiorstwo zanotowało w Europie Wschodniej ponadprzeciętny wzrost. Od 2009 r. nasze obroty wzrosły o nawet 60%* – powiedział Bernhard Heinrich, CEO w Nagel-Group. Rosnąca siła nabywcza w tych krajach jest poza tym zapowiedzią dalszego rozwoju.



Związek rynków produktów żywnościowych Czech i Słowacji jest coraz mocniejszy, bowiem coraz więcej dostawców i producentów w obu krajach posiada te same artykuły lub wspólną organizację handlu

Według obliczeń Instytutu ds. Gospodarki Niemieckiej (niem. Institut der deutschen Wirtschaft) dochód na głowę we wschodnioeuropejskich krajach Unii Europejskiej jest dzisiaj na poziomie 61% dochodu w starych krajach Unii. W 2004 r. było to jeszcze 49%. W branży spożywczej na terenie Europy Wschodniej widoczne są następujące trendy rynkowe: rosnąca konsumpcja, wzrastające znaczenie handlu nowoczesnego względem handlu tradycyjnego, rosnące wymagania jakościowe, specjalizacja produkcji i wzrost międzynarodowej wymiany towarowej.

Poza tym udział dziesięciu największych przedsiębiorstw handlowych w polskim rynku wynosi dopiero niecałe 30%. Bernhard Heinrich stwierdził, że – *tutejszy rynek cechuje jeszcze bardzo silna segmentacja i jest on z ekonomicznego punktu widzenia napędzany raczej przez hurtowników. Dlatego może się jeszcze wiele wydarzyć.* Choćby dlatego, że w ośmiu nowych krajach członkowskich, zamieszkiwanych przez 75 mln konsumentów, dużą popularnością cieszą się nie tylko produkty importowane z Zachodu, lecz coraz częściej produkty rodzime. Jest to rozwój, z którego także Nagel-Group pragnie czerpać korzyści w przyszłości.

Strategia rozwoju Nagel-Group w Europie Wschodniej jest odpowiedzią na potrzeby klientów w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu rynkowym. Już

## Nagel-Group

- ▶ Przedsiębiorstwo rodzinne, specjalizujące się w logistyce produktów spożywczych.
- ▶ W ponad 100 oddziałach znajdujących się w 17 krajach europejskich zatrudnia ok. 11 tys. pracowników.
- ▶ Siedziba firmy mieści się w Ver-smold.
- ▶ W 2013 r. firma wypracowała obrót wynoszący 1,67 mld euro.
- ▶ Spółki należące do Nagel-Group codziennie przewożą produkty spożywcze w postaci przesyłek o różnych wielkościach i w różnych przedziałach temperatur.

przykładowo, dla niemieckiej mleczarni Zott magazynowaniem, komisjonowaniem i dystrybucją jej produktów w Czechach i na Słowacji. Współpraca między Nagel-Group i bawarskim przedsiębiorstwem rodzinnym Zott, które w minionym roku świętowało 20-lecie swojego istnienia na rynku czeskim, rozpoczęła się w październiku 2007 r. Wcześniej Zott sprzedawał tu swoje jogurty, desery i sery przez dystrybutorów. Współpracę zaczęto od ok. 300 miejsc paletowych w centralnym oddziale w miejscowości Říčany-Jažlovice niedaleko Pragi. – *Po pół roku musieliśmy roz-*



Nagel Hungaria dysponuje, poza magazynem centralnym i siedzibą firmy w Gyál pod Budapesztem, siecią obejmującą cztery dalsze magazyny, dzięki którym możliwa jest obsługa całego regionu północno-wschodniego kraju

*produkcyjnych i handlowych, które same zajmują się dystrybucją, co stanowi dla nas szansę na przejęcie tych usług logistycznych. Dalszy rozwój infrastruktury, w szczególności sieci dróg i autostrad, stanowi na Słowacji istotny potencjał dla optymalizacji naszych rozwiązań logistycznych – mówi Jan Hytha.*

Szanse rozwoju dla logistyki artykułów spożywczych wynikają, jego zdaniem, z rosnącej wymiany towarów w Europie Środkowo-Wschodniej. Związek rynków produktów żywnościowych Czech i Słowacji jest coraz mocniejszy, bowiem

## Logistyka artykułów spożywczych jest specyficzna, gdyż są to dobra, które łatwo się psują i są narażone na niekorzystne działanie czynników zewnętrznych.

dzisiaj dowolny producent artykułów spożywczych może dzięki Nagel-Group uzyskać w jednym miejscu ekonomicznie korzystne, kompleksowe rozwiązanie magazynowania i dystrybucji towarów w jednolitym systemie jakości, procedur operacyjnych i przepływu informacji, ale przy tym w różnych, indywidualnie dopasowanych zakresach temperatur na terenie całej Europy Wschodniej. Oferta koncernu jest skierowana szczególnie do sektorów produkcji nabiału, mięsa i wędlin, wysoko przetworzonych ryb i owoców morza oraz słodczy.

### Wspólna organizacja handlu

W Czechach znaczną część magazynowanych i transportowanych artykułów żywnościowych stanowią produkty mleczarskie. Spółka Nagel Česko zajmuje się,

*szerszyć nasze możliwości magazynowania do 1000 miejsc paletowych – opowiada Jan Hytha, prezes Zarządu Nagel Česko i Nagel Slovensko. – Jakość usług magazynowych, logistycznych i transportowych Nagel-Group utrzymuje się stale na bardzo wysokim poziomie. Z tego względu umowa o współpracy została przedłużona do 2016 r. – dodaje Stefan Pfanner, kierownik ds. sprzedaży i logistyki w Zott Deutschland.*

Przedłużenie umowy o współpracy dotyczy także Nagel Slovensko. Przedsiębiorstwo to działa dla mleczarni Zott od 2008 r. Spółka krajowa, pełniąca w sieci koncernu Nagel funkcję węzła logistycznego w Europie Wschodniej, ma swoją siedzibę w Senec, w pobliżu Bratysławy, gdzie dysponuje powierzchniami przeładunkowymi i magazynowymi wynoszącymi 10 tys. m<sup>2</sup>. – *Na Słowacji jest jeszcze dość dużo mniejszych i średnich przedsiębiorstw*



Międzynarodowa sieć, w której wszystkie oddziały Nagel-Group są ze sobą powiązane, jest istotnym elementem naszego sukcesu. Dzięki temu Polska jest połączona przez 365 dni w roku stałymi transportami liniowymi drobnicy z całą Europą – i to we wszystkich zakresach temperatury

coraz więcej dostawców i producentów w obu krajach posiada te same artykuły lub wspólną organizację handlu. Dzięki międzynarodowemu doświadczeniu i sieci oddziałów, Nagel-Group ma duże szanse na kontynuowanie tendencji wzrostu. Aby być dobrze na to przygotowanym, spółka Nagel Slovensko zainwestowała

-docking – wspomina Miklós Petromárkó, kierownik dystrybucji w Nagel Hungária. W ciągu 24 godz. realizowane są od tego czasu dostawy do magazynów centralnych partnerów Tamási Hús oraz ich sklepów i filii. Nagel Hungária, specjalista od logistyki artykułów spożywczych, dysponuje, poza magazynem centralnym

## Dochód na głowę we wschodnioeuropejskich krajach Unii Europejskiej jest dzisiaj na poziomie 61% dochodu w starych krajach Unii. W 2004 r. było to jeszcze 49%.

w infrastrukturę informatyczną i na początku marca 2014 r. wprowadziła w magazynie w Prešov w Słowacji Wschodniej system zarządzania transportem koncernu Nagel-Group. Od maja, prowadzony dotychczas przez firmę usługodawczą magazyn w Prievidza, przeniósł się do własnej siedziby w Banská Bystrica. Stamtąd w sposób samodzielny prowadzona będzie dystrybucja w Słowacji Centralnej.

### Sieć międzynarodowa elementem sukcesu

Nagel-Group obecna jest również na Węgrzech. Dla firmy Tamási Hús, producenta mięsa należącego do austriackiego holdingu Gierlinger – gdzie tak ważne są systematyczne, codzienne dostawy w godzinach nocnych – spółka Nagel Hungária działa od jesieni 2009 r. – *Nasza współpraca rozpoczęła się od pierwszej dostawy typu cross-docking do magazynu centralnego sieci dyskontów detalicznych. Jeszcze tego samego roku otrzymaliśmy zlecenie na realizację całego pakietu krajowych dostaw typu cross-*

i siedzibą firmy w Gyál pod Budapesztem, siecią obejmującą cztery dalsze magazyny, dzięki którym możliwa jest obsługa całego regionu północno-wschodniego kraju z miejscowości Balmažújváros, regionu południowo-wschodniego z Hódmezővásárhely, regionu południowo-zachodniego z Szekszárd i zachodniego z Rábapaty. Przedsiębiorstwo zajmuje się także tymczasowym magazynowaniem mrożonych składników produkcyjnych zagranicznych dostawców Tamási Hús do czasu, gdy zgodnie z planem produkcyjnym są one potrzebne w zakładzie. Dzięki zleceniom obejmującym 3 tys. t produktów w 2013 r. firma Tamási Hús Kft. jest obecnie jednym z największych partnerów spółki Nagel Hungária. Wszelkie usługi logistyczne, takie jak transporty drobnicy, magazynowanie, dystrybucja krajowa i transporty międzynarodowe oferowane są przez Nagel-Group jako rozwiązania z jednej ręki, i to dla produktów wymagających różnych zakresów temperatury: od lekko chłodzonych po głęboko mrożone. – *Stanowi to dla Tamási Hús ogromną*

## W Europie Wschodniej

- ▶ Nagel-Group, niemiecki koncern z blisko 80 letnią historią w logistyce artykułów spożywczych w Europie Wschodniej, działa od 2002 r.
- ▶ Dzisiaj we wschodniej części Unii Europejskiej, obejmującej Polskę, Czechy, Słowację, Węgry i Rumunię, koncern posiada 13 własnych oddziałów oraz 16 regionalnych punktów przeładunkowych.
- ▶ 6 krajów Europy Wschodniej, gdzie Nagel-Group świadczy swoje usługi, to łącznie 772 tys. km<sup>2</sup> i 84 miliony konsumentów. W tej części Europy 14-17% dochodów gospodarstw domowych przeznaczają się na konsumpcję artykułów spożywczych.
- ▶ Wszystkie oddziały koncernu są indywidualnie certyfikowane w systemach jakości ISO 9001, HACCP, IFS i Food Defence.
- ▶ Łączna powierzchnia magazynów chłodni w tych krajach wynosi 95 tys. m<sup>2</sup>, zatrudnienie przekracza 1100 pracowników a flota transportowa obejmuje 750 pojazdów ciężarowych.
- ▶ Nagel-Group oferuje swoim wschodnioeuropejskim klientom usługi spedycji krajowej, spedycji międzynarodowej oraz składu artykułów spożywczych w różnych zakresach temperatur: 0-2°C, 2-6°C, 14-16°C.
- ▶ Łączny obrót Nagel-Group w Europie Wschodniej w 2014 r. wyniósł 110 mln euro. Średnioroczna dynamika wzrostu sprzedaży w ostatnim 5-leciu utrzymuje się na poziomie 15%.



Wszelkie usługi logistyczne, takie jak transporty drobnicy, magazynowanie, dystrybucja krajowa i transporty międzynarodowe, są oferowane przez Nagel-Group jako rozwiązania z jednej ręki, i to dla produktów wymagających różnych zakresów temperatury: od lekko chłodzonych po głęboko mrożone



Dzisiaj we wschodniej części Unii Europejskiej, obejmującej Polskę, Czechy, Słowację, Węgry i Rumunię, koncern posiada 13 własnych oddziałów oraz 16 regionalnych punktów przeladunkowych.

zaletę. W ten sposób mogliśmy, przykładowo, przy pomocy firmy Nagel zaopatrzyć polski rynek bez konieczności szukania tam najpierw lokalnych usługodawców – wyjaśnia Péter Kovács, kierownik ds. handlu i marketingu na Węgrzech. I chociaż kraje Europy Wschodniej, najmłodszy członkowie Unii Europejskiej, to dla producentów artykułów spożywczych bardzo ważne rynki inwestycji produkcyjnych i sprzedaży. W warunkach politycznego bezpieczeństwa i gospodarczej stabilizacji inwestorzy znajdują tu duży rynek konsumentów o stale rosnącej sile nabywczej i dobrze wykształconą, ekonomicznie konkurencyjną kadrę pracowniczą. Po przystąpieniu do EU i likwidacji barier celnych ten obszar Europy jest traktowany przez wielu inwestorów jako jeden wspólny rynek. A dzięki standaryzacji, wysokiej jakości i kompleksowości swojej oferty koncern Nagel-Group chce umacniać swoją wiodą-

### W ośmiu nowych krajach członkowskich, zamieszkiwanych przez 75 mln konsumentów, dużą popularnością cieszą się nie tylko produkty importowane z Zachodu, lecz coraz częściej produkty rodzime.

cą pozycję na terenie Europy Wschodniej z jej ogromnym potencjałem wzrostu. Do grona stałych klientów zaliczają się znani zachodnioeuropejscy oferenci. Z usług Nagel-Group korzysta też równie chętnie wielu krajowych producentów i sprzedawców artykułów spożywczych.

Rumunia została włączona do sieci Nagel-Group w 2011 r. W tym celu koncern nabył udziały rumuńskiego specjalisty od logistyki produktów żywnościowych Whiteland Logistics, który oprócz centrali i nowego centrum logistycznego w Bukareszcie, dysponuje jedenastoma dalszymi

platformami przeladunkowymi w całym kraju. Rynek rumuński stanowi dla gospodarki artykułów rolnych i spożywczych wysoki potencjał. Zużycie mięsa i mleka na jednego mieszkańca leży tu znacznie poniżej średniej w Unii Europejskiej, a siła nabywcza jest jeszcze dość niska. – Międzynarodowy handel artykułami spożywczymi pozycjonuje się coraz bardziej na rynku obejmującym 22 miliony mieszkańców. Duże sieci supermarketów mają już tu swoje oddziały. Nagel Group ocenia więc bardzo pozytywnie. ◀

Opracowała: Elżbieta Haber

Zarejestruj się na stronie  
**www.tsl-biznes.pl/gratis**  
i czytaj **ZA DARMO**  
pełne e-wydania  
miesięcznika TSL biznes!

[www.tsl-biznes.pl/gratis](http://www.tsl-biznes.pl/gratis)



# Grupa ID Logistics już od 6 lat w Polsce

Sześćoletnia obecność ID Logistics w Polsce była okazją do spotkania z przedstawicielami mediów. Oprócz dokonania na polskim rynku ten międzynarodowy dostawca usług logistycznych, specjalizujący się w logistyce kontraktowej, przedstawił strategię rozwoju na naszym rynku w latach 2015-2017. Zaczniemy jednak od początku.

Swoją działalność na polskim rynku ID Logistics rozpoczął w 2008 r., od uruchomienia dla sieci Carrefour pierwszego magazynu w Będzinie. W latach 2008-2013 otwierał i zarządzał w imieniu klientów kolejnymi magazynami – w Sadach k/Poznań (Intermarche/Bricomarche), Błoniach (Lindt&Sprungli), Mszczonowie (Real&Makro) i Piotrkowie Trybunalskim (Carrefour). A w związku z rozwojem usług transportowych, w 2010 r. firma uruchomiła Oddział Transportu Krajowego.

Rokiem dynamicznego rozwoju ID Logistics w Polsce był rok 2014. Firma uruchomiła 4 kolejne nowoczesne magazyny o łącznej powierzchni 95 tys. m<sup>2</sup> – w Belsku k/Grójca dla Auchan, a następnie dla Ferrero, w Piotrkowie Trybunalskim dla Grupy Sogefi oraz dla Jysk. W efekcie tego o blisko 15% zostało zwiększone zatrudnienie, przychód ze sprzedaży wyniósł 122 mln zł.

## Strategia rozwoju na lata 2015-2017

Strategia rozwoju ID Logistics Polska w ciągu najbliższych dwóch lat jest związana z doświadczeniem całej Grupy ID Logistics. W ramach kompleksowego zarządzania łańcuchem dostaw oferuje ona swoim klientom pełen zakres usług (magazynowanie oparte na nowoczesnych sys-

temach do zarządzania operacjami magazynowymi, transport, dystrybucję, usługi dodane) oraz inne dodatkowe rozwiązania logistyczne. ID Logistics zapewnia obsługę logistyczną największym sieciom handlowym (retail), firmom z branży e-commerce i przemysłowej (m.in. FMCG, luksusowe produkty perfumeryjne i kosmetyczne, tekstylia, farmaceutyki, AGD).

Od samego początku firma ID Logistics kieruje się strategią „pure player” i jednym modelem rozwoju działalności, opartym na 3 filarach: pozyskiwanie nowych klientów i obszarów, aktywne wsparcie klientów w ich międzynarodowym rozwoju oraz wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

W ciągu najbliższych dwóch lat strategię rozwoju ID Logistics Polska wyznacza ją będą cztery główne cele:

- ▶ osiągnięcie pozycji lidera w obszarze dedykowanej logistyki kontraktowej,
- ▶ dalszy rozwój oferty skierowanej do specjalistycznych i ogólnych sieci handlowych,

## Grupa ID Logistics

- ▶ grupa międzynarodowa, powstała w 2001 r., specjalizująca się w logistyce kontraktowej,
- ▶ dostawca usług dla handlu detalicznego, przemysłu i e-handlu,
- ▶ w 2012 r. zadebiutowała na paryskiej giełdzie papierów wartościowych NYSE Euronext, pozyskując środki finansowe na dalszy rozwój,
- ▶ siedziba główna – Cavailon, Francja,
- ▶ prezes zarządu Grupy – Eric Hemar,
- ▶ 14,8 tys. pracowników,
- ▶ ponad 170 oddziałów w 14 krajach na świecie (w Europie, Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce),
- ▶ 3,6 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych na świecie,
- ▶ ponad 1,2 mln przesyłek rocznie,
- ▶ przychód ze sprzedaży 735 mln euro (2013).

## Swoją działalność na polskim rynku ID Logistics rozpoczął w 2008 r., od uruchomienia dla sieci Carrefour pierwszego magazynu w Będzinie.



ID Logistics w ofercie dla e-commerce będzie stawiać na wykorzystanie dotychczasowego doświadczenia w zautomatyzowanej realizacji zamówień detalicznych, tworzenie scentralizowanych zespołów ekspertów specjalizujących się tylko w obsłudze firm z tego sektora i przygotowujących innowacyjne rozwiązania



ID Logistics kieruje się strategią „pure player” i jednym modelem rozwoju działalności, opartym na 3 filarach: pozyskiwanie nowych klientów i obszarów, aktywne wsparcie klientów w międzynarodowym rozwoju i wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych

- rozszerzenie zakresu działalności i pozyskanie nowych klientów z branży e-commerce, tekstylii i dóbr luksusowych (w oparciu o globalne doświadczenie Grupy),
- wzmocnienie oferty z zakresu logistyki kontraktowej o transport i usługi o wartości dodanej.

Jedną z zaplanowanych dużych inwestycji w 2015 r. będzie uruchomienie nowego magazynu w Mszczonowie o powierzchni blisko 47 tys. m<sup>2</sup>. – *W ciągu sześciu lat obecności w Polsce zdobyliśmy pozycję lidera i głównego dostawcy usług logistycznych dla sieci handlowych. To dla nas doskonała motywacja, nie tylko do kontynuacji, ale przede wszystkim do rozszerzania obszarów działalności biznesowej. Jestem przekonany, że przyjęta strategia na lata 2015-2017 będzie kolejnym milowym krokiem w rozwoju naszej firmy* – podsumował Yann Belgy, dyrektor generalny ID Logistics Polska.

## ID Logistics Polska

- część grupy ID Logistics z siedzibą główną w Polsce w Katowicach,
- główny dostawca usług logistycznych dla branży retail w Polsce,
- dyrektor zarządzający – Yann Belgy,
- ponad 1100 pracowników,
- 8 centrów logistycznych (Będzin, Belsk k/Grójca, Katowice, Piotrków Trybunalski, Błonie, Mszczonów, Sady/k. Poznań),
- 200 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych,
- 3 oddziały transportowe (Będzin, Mszczonów, Kraków),
- 2 mln palet rocznie,
- 120 mln boxów rocznie,
- 122 mln zł przychodu ze sprzedaży (2014),
- do grona klientów należy większość największych sieci handlowych i DIY.

– *Polski rynek ma dla nas strategiczne znaczenie i odgrywa kluczową rolę w dalszym, dynamicznym rozwoju Grupy ID Logistics w Europie i na świecie* – dodał Eric Hemar, prezes zarządu Grupy ID Logistics.

## ID Logistics stawia na trzy branże

Postawienie na rozwój wybranych branż związany jest z rozwojem rynku i prognozami na najbliższą przyszłość w poszczególnych jego segmentach.

stem znaczenia rynków Europy Środkowej. Konsekwencją tych trendów jest wzrost ilość regionalnych centrów dystrybucyjnych (międzynarodowych) w miejsce krajowych. Przygotowując ofertę dla klientów-producentów ID Logistics będzie stawiać na przygotowanie elastycznych i proaktywnych rozwiązań logistycznych, rozwój usług dodatkowych (copacking, obsługa klienta) oraz centrów zarządzania Control Towers.

E-commerce – tym, co wyróżnia Polskę na tle innych krajów europejskich, jest znacznie silniejszy niż gdzie indziej rozwój

## Postawienie na rozwój wybranych branż – retail, e-commerce i logistyki kontraktowej – związany jest z rozwojem rynku i wniosków jakie z takiego obrotu sprawy wyciągnęła firma.

Retail – na dalszy rozwój tej branży w Polsce będą miały wpływ: wzrost znaczenia małych sklepów i opartych na franczyzie w odniesieniu do sieci hipermarketów oraz równoległy rozwój dwóch kanałów dystrybucji towarów – sprzedaży tradycyjnej i e-handlu. Dziś na rynku obecne są największe sieci handlowe, konkurencja jest bardzo silna, a ich rozwój będzie następował poprzez wzrost organiczny bądź fuzje i przejęcia. Taka tendencja doprowadzi do konieczności zwiększania ilości regionalnych centrów dystrybucyjnych, aby być bliżej klientów i sklepów. W odpowiedzi ID Logistics, wspierając swoich klientów, będzie stawiać na przygotowywanie elastycznych rozwiązań logistycznych.

Producenci – rozwój tego segmentu rynku jest obecnie stymulowany poprzez progresywną harmonizację – ujednolicanie asortymentu w różnych krajach, zmniejszeniem ograniczeń związanych z międzynarodową dystrybucją towarów (szybsze i sprawniejsze połączenia drogowe, korzystne regulacje prawne) oraz wzro-

e-handlu B2C. W ostatnim czasie powstało na polskim rynku wiele nowych firm, specjalizujących się tylko w e-handlu. Z kolei firmy opierające się na tradycyjnych kanałach dystrybucji, aby efektywniej dotrzeć do swoich klientów, wzmacniają ofertę przez uruchomienie dodatkowego kanału sprzedaży internetowej. Firmy e-commerce, w przeciwieństwie do tradycyjnych, są bardziej elastyczne i aktywne, jednak często rozwijają się według mniej stabilnych planów rozwoju. ID Logistics, przygotowując dla nich ofertę, będzie stawiać na wykorzystanie dotychczasowego doświadczenia w zautomatyzowanej realizacji zamówień detalicznych, tworzenie scentralizowanych zespołów ekspertów specjalizujących się tylko w obsłudze firm z tego sektora i – w odpowiedzi na jego specyficzne potrzeby – przygotowujących innowacyjne rozwiązania.

Należy więc się spodziewać, że bardzo istotne dla rozwoju ID Logistics Polska będą najbliższe dwa lata. ◀

Elżbieta Haber



Europejskie miasto bliźniacze Frankfurt nad Odrą/Słubice jest idealną lokalizacją dla polskich firm, które planują zaistnieć na rynku niemieckim

## Szansa dla przedsiębiorców z Polski i Niemiec



Już od 10 lat Investor Center Ostbrandenburg, będące centrum obsługi inwestora, wspiera zagraniczne przedsiębiorstwa, które otwierają swoje placówki w niemieckim mieście granicznym jakim jest Frankfurt nad Odrą. W ostatnich latach znacznie polepszyły się tu warunki inwestycyjne, szczególnie dla polskich inwestorów.

**D**la żadnego innego miasta przystąpienie Polski do Unii Europejskiej nie przyniosło tylu szans i korzyści jak właśnie dla Frankfurtu nad Odrą. Od tego czasu nastąpił dynamiczny rozwój miasta i jego polskiego, bliźniaczego miasta partnerskiego jakim są Słubice. Dla przedsiębiorstw z Polski i Niemiec to europejskie miasto bliźniacze oferuje niepowtarzalne szanse. Prezesem Investor Center Ostbrandenburg, jednostki ds. wspierania rozwoju gospodarczego Frankfurtu nad Odrą, jest Markus Kappes i to z nim rozmawiał nasz reporter.

### Jak przebiegał rozwój gospodarczy Frankfurtu nad Odrą po zjednoczeniu Niemiec?

Były wzloty i upadki. Frankfurt nad Odrą, jako największy producent mikroelektroniki w byłej NRD, stał się niemiecką stolicą branży solarnej. W czasie kryzysu tej branży zostały zamknięte na całym świecie przedsiębiorstwa produkujące moduły solarne. Jesteśmy jednak dumni, że od

końca 2013 r. prowadzi u nas działalność firma Astronergy, zatrudniająca 200 pracowników.

Mikroelektronika nieprzerwanie odgrywa ważną rolę w naszym regionie. Instytut badawczy IHP – Innovation for High Performance Microelectronics, zatrudniający 300 pracowników z ponad 20 krajów, wiezie prym w tej dziedzinie.

Położenie bezpośrednio przy granicy z Polską, które wcześniej oznaczało kolejki i negatywnie odbijało się na gospodarce regionu, obecnie przynosi ogromne korzyści. Przyczyniają się do tego migracje pracowników oraz małych i średnich przedsiębiorstw z Polski, które wykorzystują Frankfurt nad Odrą jako bazę startową do zaistnienia na rynku niemieckim.



W roku 2014 liczba przeładunków wyniosła średnio 3700 kontenerów na miesiąc. Prognozy na rok 2015 mówią o dalszym wzroście od 4800 do 5000 kontenerów na miesiąc



### Markus Kappes,

prezes Investor Center Ostbrandenburg, jednostki ds. wspierania rozwoju gospodarczego miasta Frankfurt nad Odrą

#### Jak wygląda obecna sytuacja?

Frankfurt nad Odrą rozwija się bardzo dobrze od czasu zjednoczenia Niemiec. Liczne krajowe i międzynarodowe przedsiębiorstwa zainwestowały w ostatnich latach ponad 1,5 mld. euro w tym regionie i stworzyły tysiące nowych miejsc pracy. Ale zastój w przemyśle solarnym pozostawił po sobie ślady. Jesteśmy jednak optymistami i mamy nadzieję, iż wykwalifikowana kadra pracowników, rozbudowana infrastruktura i dostępna baza nieruchomości będą stanowiły zachętę dla przedsiębiorstw, które widzą potencjał w nowych technologiach. Frankfurt nad Odrą ze względu na położenie jest predestynowany do odgrywania roli centrum kompetencyjnego dla Europy środkowej i wschodniej. W ostatnich latach, obok dużych przedsiębiorstw z branży solarnej

i usług, osiadły tutaj przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa z Białorusi i Polski. Dzięki europejskiemu Uniwersytetowi VIADRINA, Collegium Polonicum i IHP miasto zyskało międzynarodową rangę. Studenci z ponad 85 krajów wzbogacają nasze miasto.

#### Frankfurt (Oder) rozwija się jako hub logistyczny między Wschodem i Zachodem – co się za tym kryje?

Rozwój przeładunków na terminalu kontenerowym we Frankfurcie nad Odrą spowodował poszerzenie pojemności terminalu i pokazuje, że Frankfurt (Oder) znalazł swoją niszę jako wydajny hub logistyczny w dziedzinie transportu intermodalnego między Polską i europejskimi portami dalekomorskimi. Obecnie na terminalu we Frankfurcie nad Odrą odprawiane są 22 pociągi w ciągu tygodnia. Mimo trwających prac budowlanych w związku z budową nowej suwnicy oraz czterech dodatkowych torów przeładunkowych inwestycje ciągle są mniejsze niż potrzeby, a to dlatego że stale rośnie ilość przeładunków konte-

terminalu PCC Intermodal. Poszerzenie powierzchni centrum logistycznego doprowadzi do dalszego rozwoju i pogłębienia działalności w logistyce kolejowej.

#### Frankfurt (Oder) i Słubice integrują się jako wspólne miasto europejskie. W jak sposób jest to widocznie?

Otwarcie Unii Europejskiej na wschód oznaczało dla Frankfurta skok z pozycji niszowej do rangi prężnego ośrodka gospodarczego Europy Środkowej. Rozwój marki z sąsiedzkim miastem Słubicami „Frankfurt (Oder)/Słubice – Ohne Grenzen. Bez granic.” rozumiane jest jako wykorzystanie wspólnych szans i potencjału poprzez pozyskiwanie inwestorów, rozwój transportu transgranicznego i prowadzenie wspólnej gospodarki cieplnej.

#### Co przyniesie przyszłość?

Nasze doświadczenia pokazały, że Frankfurt nad Odrą może odgrywać ważną rolę jako ośrodek inwestycyjny, również na tle światowej konkurencji. Dzięki centralne-

## Poszerzenie powierzchni centrum logistycznego doprowadzi do dalszego rozwoju i pogłębienia działalności w logistyce kolejowej.

nerowych. W roku 2014 liczba przeładunków wyniosła średnio 3700 kontenerów na miesiąc. Prognozy na rok 2015 mówią o dalszym wzroście od 4800 do 5000 kontenerów na miesiąc. W celu rozszerzenia terminalu zainwestowano środki na sumę około 10 mln euro. Zostały one wyłożone wspólnie przez Unię Europejską, Rząd Federalny, Land Brandenburg, miasto Frankfurt nad Odrą i polskiego operatora

mu położeniu na szlaku transportowym łączącym wschód i zachód „Morze Północne-Bałtyk” pojawiają się liczne szanse w branży logistycznej. Warunki ramowe dla nowych inwestycji są zapewnione. Również finansowe wsparcie inwestycji (jedno z najwyższych w całych Niemczech) może pomóc zamknąć lukę finansową potencjalnym inwestorom. We Frankfurcie nad Odrą panuje sąsiedzka gościnność. Miasto jest częścią regionu Berlin – Brandenburg i dzięki europejskiemu uniwersytetowi, istniejącym przedsiębiorstwom i instytucjom badawczym oraz położeniu nad rzeką Odrą, stwarza międzynarodową atmosferę, którą można poczuć jeśli się poznało ten region.

Serdecznie zapraszam wszystkie firmy i inwestorów do przetestowania naszych usług! ◀



Ze względu na położenie nad Europejskim korytarzem TEN-T między Wschodem i Zachodem Frankfurt (Oder) odgrywa ważną rolę jako węzeł logistyczny

Więcej informacji  
[www.icob.de](http://www.icob.de)

INVESTOR CENTER  
OSTBRANDENBURG  
www.investor-center.de



## 2015 – pod znakiem rozwoju technologii

Fot. Marcin

Coraz mniej firm decyduje się na systemy IT ściśle dopasowane do istniejących procesów w firmie. Bardziej liczy się możliwość parametryzacji systemu, konfiguracji możliwej do wykonania przez firmę oraz mnogość dodatkowych funkcjonalności

Zdaniem ekspertów z firmy IBCS Poland, rok 2015 w obszarze logistyki i informatycznych rozwiązań mobilnych upłynie pod znakiem ciągłego rozwoju dostępnych już technologii oraz wzrostu zainteresowania rozwiązaniami WMS przez mniejsze podmioty związane z branżą e-commerce. Na znaczeniu zyska również oprogramowanie oferowane w modelu SaaS i biznesowe aplikacje mobilne.

**Z**rokiem 2015 wiążemy duże nadzieje z racji mocniejszej integracji w ramach Grupy IBCS oraz z uwagi na dalszy rozwój oferowanych przez nas produktów i rozwiązań z zakresu RFID, Pick by Voice i Internet of Things. Naszym zdaniem, kluczem do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej będzie szybkie dopasowywanie procesów do potrzeb klienta a co za tym idzie odpowiednie przygotowanie rozwiązań IT – mówi Łukasz Iwanczewski, wiceprezes IBCS Poland (do grudnia 2014 r. BCS Polska), firmy specjalizującej się w usługach doradczych i integracji roz-

wiązań informatycznych zapewniających przedsiębiorstwom pełną mobilność procesów logistycznych, magazynowych oraz sprzedaży.

### Indywidualne podejście

Według ekspertów z IBCS nowe wymagania rynkowe związane między innymi z dynamicznym rozwojem e-commerce sprawiają, że systemy do zarządzania magazynami muszą zagwarantować e-sklepom realizację usług w ujęciu detalicznym, związanym z obsługą nawet pojedynczych

paczek. Ma to szczególne znaczenie w przypadku szczytów, gdy w kilka godzin magazyn musi przygotować kilkanaście tysięcy przesyłek. W tym obszarze istotna jest także integracja WMS z aplikacjami online, wykorzystywanymi przez firmy kurierskie. Przeszkodą w ich implementacji jest nadal wysoka cena. Rozwiązaniem może być udostępnienie takich systemów w modelu SaaS, np. w rozliczeniu abonamentowym.

Podobnie przyszłość branży e-commerce widzi Marcin Figlerek, konsultant ds. logistyki i systemów WMS w Consafe Logistics – *Nie ma chyba firmy, która sprzedając dobra konsumpcyjne nie myślała o sprzedaży internetowej. Zakupy przez internet cieszą się w Polsce i na świecie ogromną popularnością i już przyzwyczailiśmy się do stałego wzrostu tego rynku, który wart był w roku 2014 nieco ponad*

**Możliwość dostarczania towaru różnymi kanałami wymaga od systemów IT indywidualnego podejścia celem zapewnienia wysokiej wydajności.**



**Łukasz Iwanczewski,**

wiceprezes IBCS Poland



**Marcin Figlerek,**

konsultant ds. logistyki i systemów  
WMS, Consafe Logistics



**Robert Pisek,**

Centrum Kompetencyjne  
MWS BPSC S.A.

27 mld zł. Z jednej strony w wielu segmentach rynek ten jest ciągle nienasycony, natomiast z drugiej strony obserwujemy stopniowo obniżającą się atrakcyjność zakupów

figuracji. Według zagranicznych źródeł, coraz mniej firm decyduje się na systemy IT ściśle dopasowane do istniejących procesów w firmie. Bardziej liczy się możli-

Możliwość dostarczania towaru różnymi kanałami wymaga od systemów IT indywidualnego podejścia celem zapewnienia wysokiej wydajności. Dlatego też zakup takich systemów jak WMS jest krytyczny z punktu widzenia zapewnienia konkurencyjności firmy. Firmy nie chcą co kilka lat zmieniać systemu IT, wolą dokonywać regularnych uaktualnień i samemu konfigurować system, co jest szybsze i tańsze. Przykładem takiego rozwiązania jest Astro WMS, które oferuje swoim klientom 2 uaktualnienia w roku.

Zdaniem Roberta Piska z Centrum Kompetencyjnego MWS BPSC S.A. – *system WMS musi być dzisiaj jak garnitur od włoskiego krawca. Dobrze skrojony, z bar-*

## WMS ma dziś w pełni automatyzować pracę magazynu – w tym także dostosować jego pracę do warunków zewnętrznych.

internetowych w związku ze zmniejszającą się różnicą cenową pomiędzy ofertą internetową a stacjonarną. Czy w takim razie wszystkie magazyny powinny przestawiać się na e-commerce? Czy stare systemy IT powinny być wymienione, aby przygotować się na nowe wyzwania? To pytania, które coraz częściej pojawiają się w obszarze logistyki – zastanawia się. Jego zdaniem rozwiązania IT z pewnością powinny być przygotowane na różne scenariusze, a to wymaga od nich dużej elastyczności i łatwości w ich kon-

wość parametryzacji systemu, konfiguracji możliwej do wykonania przez firmę oraz mnogość dodatkowych funkcjonalności, nawet kosztem rezygnacji z pewnych bardzo specyficznych dla danej firmy funkcji.

## Coraz częściej WMS staje się też częścią systemu ERP. Rozwiązania takie jak ERP czy WMS stają się coraz bardziej elastyczne.



# COLIAN Logistic

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej, Intrastat

**Colian Logistic Sp. z o.o.**  
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek

**Dział handlowy**  
Tel. 510-164-131

e-mail: [logistyka@colian.pl](mailto:logistyka@colian.pl)  
[www.colianlogistic.com.pl](http://www.colianlogistic.com.pl)



**Oddziały  
w Polsce**





Rok 2015 będzie okresem dalszego popularyzowania się nowoczesnych rozwiązań do wymiany informacji między systemem a użytkownikiem, takich jak Voice Picking, Pick by Light i systemów wizyjnych

dzo dobrych materiałów i zaprojektowany w ten sposób, by pasował na różne okazje – do tenisówek i na wieczorną galę. Systemy WMS nieustannie ewoluują. Gdyby przyrównać je do gatunku ludzkiego, to etap przystosowywania się do zmian zewnętrznych mają już dawno za sobą. WMS to już nie homo habilis ani homo erectus, ale homo sapiens. To system myślący, do zadań którego należy nie tylko harmonogramowanie zadań, przydział zasobów, ale też sterowanie automatyką transportową czy optymalizowanie przestrzeni magazynowej. WMS ma dziś w pełni automatyzować pracę magazynu – w tym także dostosować jego pracę do warunków zewnętrznych. Ma nie tylko wspierać zarządzanie magazynem, ale wręcz umożliwiać tworzenie bardziej inteligentnych form jego zarządzania.

– Aby było to możliwe, system trzeba bardzo mocno dostosowywać do potrzeb klienta. Szyć na miarę, a nie tworzyć masową kolekcję. Rośnie także znaczenie integracji aplikacji magazynowych z takimi rozwiązaniami jak hurtownie danych, aplikacje do obsługi przewoźników, komunikacji z poddostawcami czy zarządzania zapasami. Coraz częściej WMS staje się też częścią systemu ERP. Na szczęście integracja rozwiązań WMS z zaawansowanymi systemami IT jest dzisiaj procesem dość prostym do zrealizowania. Rozwiązania takie jak ERP czy WMS stają się coraz bardziej elastyczne. To co kilka lat temu było niemożliwe albo bardzo trudne do zrealizowania – np. wdrożenie zaawansowanego systemu ERP w małej firmie – stało się obecnie powszechną praktyką – swoją opinię wyraża Robert Pisek.

### Mobilność na topie

– Mobilność to kolejne popularne słowo, również w logistyce. Trend „Bring Your Own Device”, czyli możliwość używania własnego smartfona do wykonywania swojej pracy jest ciągle na fali wznoszącej. Obecnie takie systemy jak EM.Distribution firmy Consafe Logistics, wspierające pracę kierowców roz-

wożących towar do różnych punktów, bazują na aplikacji instalowanej na telefonie komórkowym pracującym pod kontrolą systemu Android lub Windows Mobile – uważa Marcin Figlerek z Consafe Logistics. Uważa też, że dzięki aplikacji kierowca może być niejako przedłużeniem działu handlowego, gdyż jest w stanie również od razu sprzedać więcej towaru, niż zamówiono. Mobilność wkracza również do systemów WMS. I nie chodzi tutaj o rozwiązania dla pracowników magazynowych, gdzie lepiej sprawdzają się terminale przemysłowe, niż telefony komórkowe. Dzięki narzędziom do raportowania dostosowanym do wyświetlania wyników na smartfonach lub tabletach kadra zarządzająca jest w stanie reagować szybciej na zmiany w logistyce. Błędy w wysyłce, nagły spadek produktywności czy też spiętrzenia zamówień – im szybciej o nich wiemy, tym lepiej, niezależnie od tego, gdzie się znajdujemy i jak bardzo jesteśmy „mobilni”.

Według Marcina Figlarka to rozwój e-commerce i rozwiązań mobilnych przyczyniają się do integracji wielu rozwiązań. – Już teraz w wielu sklepach internetowych można kupić i zapłacić za towar przez telefon komórkowy. Aby stało się to możliwe, zintegrowanych musi być ze sobą często nawet kilkanaście systemów informatycznych. Dlatego też coraz bardziej istotną

**Już teraz w wielu sklepach internetowych można kupić i zapłacić za towar przez telefon komórkowy. Aby stało się to możliwe, zintegrowanych musi być ze sobą często nawet kilkanaście systemów informatycznych.**



Zielone światło zapala się dla systemów YMS do zarządzania logistyką na terenie wokół budynków magazynowych czy produkcyjnych

rolę odgrywać będą systemy typu Message Broker inaczej zwanymi Middleware. Ich zadaniem jest integracja wielu różnych systemów, które komunikują się w różny sposób. Dzięki temu, że wszystkie komunikaty przechodzą przez Message Broker, łączne koszty integracji są mniejsze w porównaniu do integracji bezpośrednich, w których należałoby wówczas ujednoclić sposoby wymiany danych i dokonać kosztownych modyfikacji – tłumaczy.

O tym, że na znaczeniu zyskiwać będzie komunikacja i wymiana informacji między maszynami (M2M – Machine to Machine), czyli tak zwany Internet of Things, przekonani są specjaliści z IBCS, którzy oparli się na wynikach uzyskanych przez firmę badawczą Gartner. Z szacunków wynika, że do 2020 r. prawie 30 mld urządzeń będzie komunikowało się ze sobą w celu wymiany informacji. Wzrost zapotrzebowania na pozyskiwanie i prze-



Dzięki narzędziom do raportowania dostosowanym do wyświetlania wyników na smartfonach lub tabletach kadra zarządzająca jest w stanie reagować szybciej na zmiany w logistyce

## Z uwagi na rosnące koszty pracy ludzkiej przewiduje się rozwój rozwiązań typu WCS/MFC do zarządzania automatyką magazynową.

tworzenie danych wpłynie także na rozwój aplikacji biznesowych na urządzenia mobilne. W tym celu coraz częściej wykorzystuje się systemem android, dostosowany do obsługi na urządzeniach przenośnych. Wykorzystanie IoT w zakładach produkcyjnych i magazynach umożliwia między innymi zarządzanie i nadzór nad urządzeniami w różnych lokalizacjach, optymalizację zużycia energii czy zarządzanie kontrolą dostępu.

### Zielone światło dla YMS

Na rynku polskim jest obecnie wiele różnych klas systemów IT wspierających logistykę. Zdaniem Marcina Figlarka, oprócz dobrze już znanych systemów WMS do zarządzania magazynem, zielone światło zapala się również dla systemów YMS do zarządzania logistyką na terenie wokół budynków magazynowych czy produkcyjnych. – System Collect Yard firmy Consafe Logistics umożliwia planowanie i zarządzanie przepływem samochodów ciężarowych, dzięki czemu kierowcy wiedzą kiedy i pod jaki dok się podstawić. Dzięki smartfonowej rewolucji rozwiązania mobilne mają szansę trafić do wielu firm, gdzie wymagane jest śledzenie tras i przesyłek – tłumaczy. Twierdzi też, że z uwagi na rosnące koszty pracy ludzkiej przewiduje się również rozwój rozwiązań typu WCS/MFC do zarzą-

dzania automatyką magazynową. Z kolei kontynuacja dynamicznego rozwoju e-handlu przyczyni się do wzrostu zainteresowania systemami WMS w firmach świadczących usługi logistyczne. Przedsiębiorstwa zajmujące się w przeszłości usługami pocztowymi obecnie intensywnie rozszerzają swoją ofertę, a pomoc w tym mają nowoczesne systemy IT. – To właśnie m.in. dlatego poczta norweska i holenderska nawiązały współpracę z firmą Consafe Logistics w zakresie wdrożeń oprogramowania wspierającego logistykę – jako przykład podaje Marcin Figlarek.

W IBCS natomiast panuje opinia, że

być poprzedzona szczegółową analizą, która określi obszary, w których dana technologia przyniesie największe korzyści.

– Dziś systemy identyfikacji nie odnoszą się wyłącznie do jednostek magazynowych i partii na produkcji – mówi Łukasz Iwaneczewski. – Systemy kodów kreskowych są z powodzeniem stosowane także w placówkach służby zdrowia, czy w hotelach i ośrodkach rekreacyjnych pozwalając na efektywny i bezpieczny sposób identyfikacji osób.

### Co z RFID?

Technologia ta od wielu lat ciągle nie może na dobre zaistnieć w obszarze logistyki, pomimo tego, że jest znana już od lat... kilkadziesiąt lat. Zastosowanie RFID ma wiele zalet, których doświadczają takie firmy jak Wal-Mart czy Metro, ale dla wielu firm rodzi szereg pytań i wątpliwości. – Dotyczą one m.in. wskazania procesów, w których

**Przyszłością branży są rozwiązania zintegrowane. Wynika to z konieczności redukcji kosztów, a więc także zapasów magazynowych, potrzeby planowania stanów magazynowych w czasie i dążenia do automatyzacji procesów handlowych.**

rok 2015 będzie okresem dalszego popularyzowania się nowoczesnych rozwiązań do wymiany informacji między systemem a użytkownikiem, takich jak Voice Picking, Pick by Light i systemów wizyjnych. Przyczyniają się one do zwiększenia wydajności procesów, jednak ich implementacja musi

RFID należałoby zastosować. Technologia ta jest wciąż we wczesnej fazie swojego cyklu życia i w związku z tym nakłady na wdrożenie są znaczące. Jeśli dodamy do tego fakt, że wiele polskich firm nie robi żadnych analiz związanych z wdrożeniem RFID, to nie przewiduje się w tym roku wielkiej rewolu-



Nowe wymagania rynkowe związane między innymi z dynamicznym rozwojem e-commerce sprawiają, że systemy do zarządzania magazynami muszą zagwarantować e-sklepom realizację usług w ujęciu detalicznym, związanym z obsługą nawet pojedynczych paczek

*cji. Pomimo tego, wielkość sprzedaży technologii RFID (tagi, sprzęt, oprogramowanie, usługi) na całym świecie ciągle rośnie. W roku 2013 wynosiła prawie 8 mld dol., a w roku 2014 oczekuje się wyniku nieco ponad 9 mld dol. – tłumaczy Marcin Figlarek.*

Na RFID stawia jednak IBCS, firma w której uważa się, że nadal rozwijane i coraz częściej wykorzystywane będą systemy identyfikacji, takie jak kody kreskowe i RFID. Wpływ na to ma między innymi redukcja kosztów tagów RFID oraz lepsze zrozumienie ograniczeń technologicznych (środowisko ograniczające dystrybucję fal radiowych – metale, ciecz). Istotne jest również lepsze dopasowanie produktów do wymagań klientów i ich szersza dostępność.

## Integracja wielu obszarów i zgromadzenie w jednej bazie wszystkich danych z prowadzonej przez firmę działalności umożliwia przeprowadzenie wszelkich form analiz sprzedaży, skuteczności akcji marketingowych, rotacji towarów czy cen konkurencji.

### Aby nie wpaść w pułapkę

Nic tak jednak nie rozwija firm jak konkurencja. O tym, że systemy IT już od wielu lat przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności firmy uważa Marcin Figlarek z Consafe Logistics. – *Łatwo jednak wpaść*

## W przypadku rozwiązań zaawansowanych, krytycznych, takich jak WMS, nad skorzystaniem z chmury warto się poważnie zastanowić, bo korzyści z niej płynące mogą być znacznie mniejsze niż zakładano.

*w pułapkę. Nieprzemysłane zakupy dotyczące systemów IT mogą odbić się czkawką. Jeśli założymy, że celem firmy jest np. wdrożenie systemu WMS, wówczas z dużym prawdopodobieństwem nie osiągniemy tej przewagi konkurencyjnej – przestrzega logistyków. Aby temu zapobiec, jego zdaniem, dobrze jest wykonać szereg analiz logistycznych oraz określić takie cele wdrożenia jak poziom błędów, zakładana produktywność czy sprawniejsza obsługa zwrotów. Wówczas jest szansa na wybór oprogramowania, które posiada inteligentne algorytmy dotyczące kompletacji towaru czy też automatycznego przydzielania zadań pracownikom, co obniży koszty logistyki. – A jest o co walczyć, gdyż szacuje się, że koszty logistyki w firmie, która nie wdrożyła nowoczesnych metod zarządzania stanowią często kilkanaście procent wartości sprzedaży w zależności od sektora. Stosując nowoczesne metody zarządzania oraz dobrze wdrożone narzędzia IT mamy szansę znacząco zmniejszyć te koszty do 5-7%. Nie trzeba tłumaczyć, jak ogromny ma to wpływ na konkurencyjność – podsumowuje.*

### Przyszłość w integracji

Jak więc będzie wyglądać najbliższa przyszłość rozwiązań informatycznych, przede wszystkim mobilnych dla branży logistycznej? Robert Pisek z Centrum Kompetencyjne MWS BPSC S.A. uważa,

tam, gdzie to możliwe, ale tylko dzięki integracji danych z wielu źródeł osiągnięcie tego staje się realne.

– *Optymalnym rozwiązaniem jest integracja systemu WMS z systemem ERP lub też wdrożenie ERP z funkcjonalnością WMS. Firma działająca np. w branży handlowej ma wówczas nie tylko dostęp do wielu informacji na temat sprzedawanych produktów, rotacji na magazynie, historii zakupów, zamówień czy stanów minimalnych, ale może również zautomatyzować procesy, dzięki integracji z funkcjonalnościami: finansowo-księgową, transportową czy CRM. A integracja wielu obszarów i zgromadzenie w jednej bazie wszystkich danych z prowadzonej przez firmę działalności umożliwi również przeprowadzenie wszelkich form analiz sprzedaży, skuteczności akcji marketingowych, rotacji towarów czy cen konkurencji – tłumaczy. – Warto zauważyć, że system ERP wdrożony w firmie połączony jest często z systemami tej klasy innych dostawców i dzięki temu umożliwia automatyczną wymianę danych czy dokumentów księgowych na poziomie zamówień, zakupów i sprzedaży. Przykładem może być firma Comitor – importer wyposażenia kuchni. Zarządzanie magazynem odbywa się tutaj w ramach gospodarki magazynowej, a działania sprzedażowo-dystrybucyjne realizowane są w ramach takich funkcjonalności jak dystrybucja, CRM czy B2B – dodaje Robert Pisek.*

Na końcu przestrzega, że w przypadku systemów WMS należy ostrożnie podchodzić do modnego ostatnio *cloud computingu*. – *Ta technologia ma sens przede wszystkim w obszarze aplikacji biurowych, kadrowych czy wspierających zarządzanie relacjami z klientami. Innymi słowy – nie strategicznych.* – podkreśla. Jego zdaniem o chmurze warto pomyśleć np. wtedy, gdy rozważamy wdrożenie systemu do zarządzania flotą czy planowania tras. Takie rozwiązania nie wymagają 100% dostępności i z powodzeniem mogą być przetwarzane w chmurze obliczeniowej. W przypadku rozwiązań zaawansowanych, krytycznych, takich jak WMS, nad skorzystaniem z chmury warto się poważnie zastanowić, bo korzyści z niej płynące mogą być znacznie mniejsze niż zakładano. ◀

Elżbieta Haber



## SilesiaTSL EXPO

## 22 – 23 kwietnia 2015

### Targi Transportu, Spedycji i Logistyki



**Odwiedź  
EXPO SILESIA!  
SilesiaTSL EXPO  
to jedyne takie  
wydarzenie  
w Polsce!**

### Co nas czeka w 2015 roku?

- Salon Logistyki i Magazynowania – **LOGISTEX**
- Salon Transportu Drogowego – **TRANSPORT**
- Salon Infrastruktury Kolejowej – **SilesiaRAIL EXPO**

Wydarzenia towarzyszące:

- specjalistyczne konferencje i seminaria • pokazy i prelekcje wystawców • warsztaty i konkursy •

W tym samym czasie odbędą się: Targi Branży Pocztowej i Kurierskiej **SILPOSTEX**

**kontakt:** Wioletta Błońska-Dudek  
tel. 32 788 75 06, tel. kom. 510 031 732  
e-mail: [silesiatsexpo@expoSilesia.pl](mailto:silesiatsexpo@expoSilesia.pl)

**tereny targowe:** Expo Silesia Sp. z o.o.  
Centrum Targowo-Konferencyjne  
ul. Braci Mieroszewskich 124, Sosnowiec



## Wytnij zaproszenie - bezpłatny wstęp na targi!



# zaproszenie

Targi Transportu,  
Spedycji i Logistyki

## SilesiaTSL EXPO

## 22 – 23 kwietnia 2015

### expo **silesia** Sosnowiec

Targi Transportu  
Publicznego

## SilesiaKOMUNIKACJA

#### godziny otwarcia

22 kwietnia (wtorek)	9.30 – 16.00
23 kwietnia (środa)	9.30 – 15.30

*Zaproszenia upoważniają jedną osobę  
do bezpłatnego wstępu na targi  
pod warunkiem dokonania rejestracji on-line na stronie  
[www.tslexpo.pl](http://www.tslexpo.pl) lub [www.silesiakomunikacja.pl](http://www.silesiakomunikacja.pl)  
(wydrukowane zaproszenie należy zabrać ze sobą na targi)*





Pracownik może sprawdzić aktualny status swoich rezerwacji w każdej chwili. AX4 porównuje przy tym dane oczekiwane z rzeczywistymi, a w przypadku zmian w realizacji zamówienia, niezwłocznie informuje o tym zainteresowanych

## Jedno rozwiązanie IT dopasowane dla wszystkich dostawców

Firma Schmitz Cargobull AG posiada 34 przedstawicielstwa, niemal we wszystkich krajach europejskich, w których współpracuje z ok. 150 dostawcami. W celu terminowej realizacji dostaw na wszystkie rynki, Schmitz Cargobull zdecydował się na realizację zamówień za pomocą platformy informatycznej AX4 firmy AXIT.

Firma Schmitz Cargobull AG jest europejskim liderem w produkcji nacze-  
 p samochodowych. Posiadając fabryki w Niemczech, Hiszpanii oraz na Litwie przedsiębiorstwo obecnie osiąga 65% całego obrotu krajów europejskich. Schmitz Cargobull współpracuje zarówno z małymi, jak i z dużymi dostawcami. Potrzebne więc było rozwiązanie software'owe, które uwzględni niejednorodną strukturę oraz integruje różne systemy, na których pracują dostawcy.

W przeszłości, zamówienia przesyłane były do dostawców w tradycyjny sposób np. za pomocą faksu lub e-maila. Teraz, aby utworzyć bardziej wydajny system realizacji zamówień oraz żeby poprawić własną przepustowość dostaw, producent przyczep kieruje swoje zamówienia przez platformę logistyczną AX4 zarządzaną przez AXIT.

– Aby zoptymalizować zdolności realizacji dostaw oraz procesy przyjęcia towa-

### AXIT Sp. z o.o.

- ▶ Lider w obszarze oprogramowania integrującego partnerów logistycznych w łańcuchu dostaw w oparciu o wykorzystanie technologii chmury obliczeniowej.
- ▶ Firma oferuje innowacyjne rozwiązania IT wspierające złożone procesy logistyczne firm w branżach motoryzacyjnej, lotniczej, chemicznej, produkcyjnej, handlowej i w szeroko pojętym transporcie.
- ▶ AXIT posiada piętnastoletnie doświadczenie oraz ponad 2 500 zrealizowanych z sukcesem projektów dla firm m.in. BASF, Sun Chemical, Almatris, DHL, DB Schenker czy Ford.

**Schmitz Cargobull współpracuje zarówno z małymi jak i z dużymi dostawcami. Potrzebne więc było rozwiązanie software'owe, które uwzględni niejednorodną strukturę oraz integruje różne systemy, na których pracują dostawcy.**



**Daniel Kucner**

Head of International Business Development, AXIT Sp. z o.o.

## Aby utworzyć bardziej wydajny system realizacji zamówień oraz żeby poprawić własną przepustowość dostaw, producent przyczep kieruje swoje zamówienia przez platformę logistyczną AX4 zarządzaną przez AXIT.

do systemu SAP firmy Schmitz Cargobull potwierdzenia zamówień, awizacje dostaw i końcowe listy przewozowe.

– *Nasze rozwiązanie informatyczne łączy wszystkich dostawców firmy Schmitz Cargobull w ramach jednej platformy. Dzięki automatycznej wymianie danych zamówienia mogą być opracowywane centralnie, co wyklucza czasochłonne formy komunikacji. Pracownik firmy w każdej chwili może sprawdzić aktualny status zamówienia i wygenerować listy przewozowe* – dodaje Daniel Kucner.

Kolejna zaleta polega na użyciu kodów kreskowych przez AX4: etykieta zostaje umieszczona na przesyłce przez dostawcę i podczas przyjęcia towaru musi jeszcze raz zostać zeskanowana. Pracochłonne

nie przekazywanie zamówień. Pracownik może sprawdzić aktualny status swoich rezerwacji w każdej chwili. AX4 porównuje przy tym dane oczekiwane z rzeczywistymi, a w przypadku zmian w realizacji zamówienia, niezwłocznie informuje o tym zainteresowanych. Dlatego program rejestruje również sytuacje, gdy zamówienia nie zostaną zrealizowane i ostrzega o tym firmę już na początku procesu. Między innymi dzięki wprowadzeniu wsparcia przyjęcia towarów stosowaniem kodów kreskowych, czas ponownego dostarczenia zamówienia mógł zostać znacznie skrócony.

– *Ze względu na niejednorodną strukturę naszych dostawców, potrzebujemy rozwiązania, które w sposób elastyczny uwzględni różnorodne wymagania syste-*

## Poprzez konto internetowe w AX4 lub przez interfejs EDI, dostawcy przesyłają do systemu SAP firmy Schmitz Cargobull potwierdzenia zamówień, awizacje dostaw i końcowe listy przewozowe.

– *W przeszłości firma Schmitz Cargobull poszukiwała rozwiązania, które umożliwiłyby nadzór nad terminowością dostaw i jednocześnie ułatwiłyby odbiór towarów poprzez kontrolę odbiorów wspartą zastosowaniem kodów kreskowych. Klient wymagał, aby rozwiązanie informatyczne było w pełni zintegrowane z wiodącym systemem w procesie zamówień, tj. SAP oraz aby zautomatyzować te aspekty procesu, które nie wymagają udziału człowieka* – komentuje Daniel Kucner, Head of International Business Development, AXIT Sp. z o.o.

### Poprawa komunikacji

Zamiast przysyłać dane zamówień indywidualnie do każdego dostawcy, Schmitz Cargobull integruje swój system SAP z platformą AX4. Wszystkie dane są obecnie przekazywane do zainteresowanych stron, przez centralny interfejs – czasochłonne zamówienia dotychczas wysyłane e-mailem lub faksem, teraz w systemie dostawcy pojawiają się już w przetworzonej wersji. Poprzez konto internetowe w AX4 lub przez interfejs EDI dostawcy przesyłają

kontrolę dostaw, które kiedyś były konieczne, zostają zredukowane a dostawcy stają się bardziej niezawodne. Dla jeszcze większego bezpieczeństwa planowania na platformie zostało aktywowane rozwiązanie SCEN. Umożliwia ono między innymi porównywanie danych dotyczących stanu oczekiwanego z faktycznymi zgłoszeniami



– *Wszystkich dostawców, zarówno tych małych jak i tych dużych. AX4 umożliwia nam pobranie w każdej chwili i od każdego z dostawców terminu oraz statusu dostawy, dzięki czemu możemy też poprawić naszą własną zdolność dostawczą* – tłumaczy Peter Schmitz, członek Rady Nadzorczej, Schmitz Cargobull AG.

## Etykieta zostaje umieszczona na przesyłce przez dostawcę i podczas przyjęcia towaru musi jeszcze raz zostać zeskanowana. Pracochłonne kontrole dostaw, które kiedyś były konieczne, zostają zredukowane i stają się bardziej niezawodne.

i alarmuje osoby zainteresowane o odchyleniach powstałych w całym procesie.

### Zwiększenie elastyczności

Rozwiązanie informatyczne AX4 łączy wszystkich dostawców poprzez centralną platformę i dba o szybkie oraz bezpośred-

– *Po wdrożeniu rozwiązania AX4 w firmie Schmitz Cargobull procesy manualne zostały zastąpione w pełni zautomatyzowanymi. Dzięki temu nastąpiła wyraźna redukcja kosztów procesu, zwiększenie bezpieczeństwa oraz przejrzystości w całym łańcuchu dostaw.*

AXIT Sp. z o.o.

# Nieprzerwany wzrost na rynku leasingu

Rok 2014 dla branży leasingowej był bardzo udany. Firmy raportujące do Związku Polskiego Leasingu wypracowały 21,3% wzrost (r./r.) i łączne finansowanie na poziomie 42,8 mld zł. W przeważającej części były to transakcje odnoszące się do dóbr ruchomych. Łączna wartość aktywnego portfela branży na koniec 2014 r. (78,3 mld zł) jest porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki.

Łącznie sfinansowano transakcje o wartości 42,8 mld zł, co wskazuje na dalszy dynamiczny rozwój rynku leasingu w Polsce, chociażby porównując z wynikami 2013 r., kiedy to sfinansowano transakcje za 35,3 mld zł, a dynamika wyniosła 13%.

– Wyniki wypracowane przez branżę leasingową w ubiegłym roku pozwalają liczyć na dalszy rozwój i jeszcze większą popularność leasingu wśród przedsiębiorców. Badanie „Monitoring kondycji sektora MMSP 2014”, zrealizowane przez CBOS w 2014 r. pokazuje, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w celach inwestycyjnych częściej korzystają z leasingu niż kredytu. Wskazują na to także zaprezentowane przez nas dane, które potwierdzają, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy wartość aktywnego portfela firm leasingowych rosła dwa razy szybciej niż wartość salda kredytów inwestycyjnych – stwierdził Wojciech Rybak, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego, Związku Polskiego Leasingu.

**Dynamika rozwoju wynajmu długoterminowego aut w naszym kraju utrzymuje się od kilku lat na poziomie oscylującym w granicach 10–12% w skali roku.**

## W zeszłym roku na rynku

Struktura łącznego rynku finansowania pozostaje w miarę zrównoważona: 36,4% stanowią transakcje dotyczące pojazdów

Kluczowym motorem rozwoju polskiego rynku leasingu, podobnie jak w latach ubiegłych, były pojazdy lekkie. Wysoka całoroczna dynamika osiągnięta w tym segmencie (39% wzrost r./r. i wartość transak-

**Struktura rynku finansowania przez leasing pozostaje w miarę zrównoważona: 36,4% stanowią transakcje dotyczące pojazdów lekkich, dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony, 33,1% to maszyny i inne urządzenia, w tym IT, a 26,7% to transport ciężki.**

lekkih, dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony, a 33,1% to maszyny i inne urządzenia, w tym IT. Transport ciężki stanowi 26,7% całego rynku. Jeśli chodzi o nieruchomości to w Polsce w dalszym ciągu udział finansowania leasingiem jest znacznie niższy niż w Europie i wynosi 2,9%.

cji na poziomie 15,5 mld zł) była możliwa głównie, dzięki wynikom wypracowanym przez firmy w I kwartale, gdyż to wtedy, za sprawą okienka kratkowego, finansowanie pojazdów lekkich wzrosło o 79%. W kolejnych miesiącach do dobrych wyników tego segmentu przyczyniły się korzystne przepisy dla leasingu aut z segmentu premium.

Stabilny wzrost zanotował też segment maszyn i urządzeń, liczony łącznie z IT. Według ekspertów za 17% dynamikę oraz finansowanie na poziomie 14,1 mld zł odpowiadają tu: wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych w firmach, środki unijne na rolnictwo oraz odbicie w budownictwie (wzrost finansowania maszyn budowlanych o 52%).



Trzecim, co do wielkości segmentem finansowanym przez leasing jest transport ciężki, do którego zostały zaliczone pojazdy ciężarowe, statki, samoloty i inne pojazdy. W 2014 firmy wypracowały tu 13% wzrost oraz finansowanie na poziomie 11,4 mld zł

## Związek Polskiego Leasingu (ZPL)

- Organizacja reprezentująca polski sektor przedsiębiorstw leasingowych, zrzeszająca 31 firm leasingowych oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Odpowiada za 90% polskiego rynku leasingu.
- Jest członkiem Leaseurope, organizacji zrzeszającej 44 związki z 34 krajów Europy. Uczestniczy w pracach powołanej przez Leaseurope Grupy Roboczej krajów Europy Środkowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej (CESEE), Grupy Sterującej ds. Motoryzacji, współpracuje z innymi komitetami i grupami roboczymi w Leaseurope.
- Uczestniczy w pracach grup i zespołów roboczych przygotowujących i opiniujących projekty regulacji prawnych dotyczących branży leasingowej. Przedstawiciele ZPL utrzymują bieżące kontakty z przedstawicielami administracji publicznej i parlamentarzystami.

Trzecim, co do wielkości segmentem finansowanym przez leasing jest transport ciężki, do którego zostały zaliczone pojazdy ciężarowe, statki, samoloty i inne pojazdy. W 2014 firmy wypracowały tu 13% wzrost oraz finansowanie na poziomie 11,4 mld zł. Rozwojowi rynku sprzyjało zainteresowanie w pierwszych miesiącach ubiegłego roku pojazdami ciężarowymi z normą emisji Euro 5, z tzw. listy derogacyjnej. Wysoka dynamika została utrzymana do końca III kwartału, mimo trudnej sytuacji zewnętrznej. W ostatnim kwartale odnotowano spadek finansowania pojazdów ciężarowych, który należy łączyć z wysoką bazą z 2013 r., związaną z masowymi zakupami pojazdów przed wprowadzeniem w życie nowej, podwyższonej normy emisji spalin. W nawiązaniu do sytuacji na rynku transportu, firmy leasingowe nie odnotowały pogorszenia jakości portfela branży transportowej w porównaniu do średniej dla całego portfela.

Rynek nieruchomości, stanowiący mniej niż 3% transakcji realizowanych przez firmy leasingowe, zakończył rok z 23,5% spadkiem (przy wartości transakcji 1,25 mld zł), przy czym warto zauważyć, że wyniki osiągnięte w IV kwartale stanowią 52,4% całorocznych transakcji. Branża odnotowała spadek liczby zawieranych umów, przy jednoczesnym wzroście śred-

niej wartości kontraktu. Złe wyniki mogą być związane ze zdecydowanie dłuższym okresem leasingu nieruchomości, niż ruchomości, trwającym około 10 lat, .

## CFM zyskuje na popularności

Wyniki po czwartym kwartale 2014 r., podane przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, mówią że branża wynajmu długoterminowego samochodów (CFM) urosła w 2014 r. o 10,3%. Wynajem długoterminowy, który jeszcze kilka lat temu był usługą o marginalnym znaczeniu, obecnie staje się jedną z głównych form finansowania flot aut służbowych w kraju. Łączne zakupy nowych aut firm należących do PZWLP, a więc na potrzeby leasingu operacyjnego z pełną lub częściową obsługą floty i leasingu finanso-

długoterminowego aut w naszym kraju utrzymuje się od kilku lat na poziomie oscylującym w granicach 10-12% w skali roku. Najwyższy wzrost kwartalny, na poziomie 3,6%, odnotowano w ostatnich 3 miesiącach roku. Na potrzeby usług wynajmu długoterminowego branża zakupiła w ubiegłym roku ponad 42,2 tys. nowych samochodów osobowych. Zdecydowana większość z nich została nabyta przez członków PZWLP, organizacji reprezentującej ok. 80% całego rynku CFM w Polsce.

– *Wśród przedsiębiorców korzystających z leasingu pojazdów, stanowiących ogółem w Polsce aż 2/3 kupujących nowe auta osobowe do firm, co trzeci decydował się na wynajem długoterminowy. To nadal mniej niż na rynkach zachodnioeuropejskich, gdzie w wynajmie długoterminowym znajduje się zdecydowana większość leasin-*

## W przypadku aut z krótką możliwością odliczenia w I kw. 2014 r. całości podatku od towarów i usług spowodowała znaczny wzrost zakupów tego typu pojazdów przez firmy, szacowany przez IBRM Samar na 23,5 tys. samochodów.

wego, wygenerowały w 2014 r. prawie 1/3 (32,2%) całkowitej sprzedaży nowych samochodów osobowych na REGON w Polsce. Członkowie organizacji zakupili ponad 64 tys. nowych aut osobowych.

Flota 16 firm należących do PZWLP wyniosła na koniec 2014 r. prawie 126 tys. (125 876) samochodów wynajmowanych długoterminowo. Branża urosła o 10,3% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2013 r. Dynamika rozwoju wynajmu

gowanych samochodów służbowych, nawet 70-80% – mówi Marek Małachowski, prezes zarządu PZWLP.

W roku 2014 spośród usług wynajmu długoterminowego oferowanych przez PZWLP największy, bo aż 76% udział (95 412 aut), miał Full Service Leasing (leasing operacyjny z pełną obsługą serwisową), gwarantujący pełen outsourcing floty, a więc zewnętrzne finansowanie oraz obsługę serwisową i administracyjną.



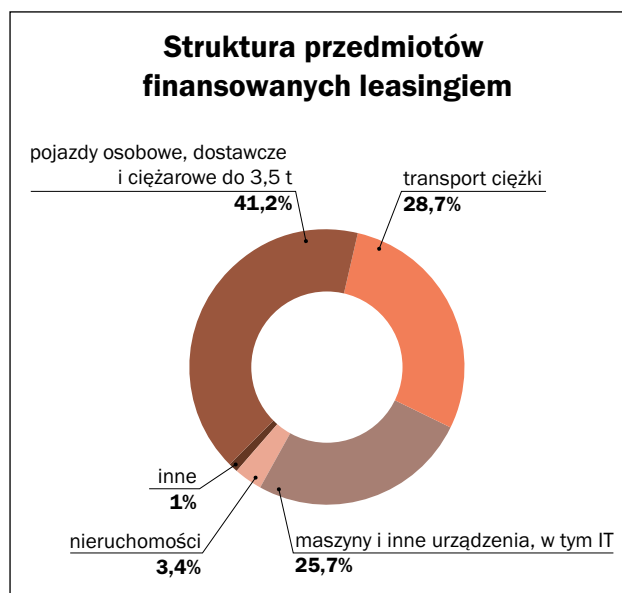
Wśród przedsiębiorców korzystających z leasingu pojazdów, stanowiących ogółem w Polsce aż 2/3 kupujących nowe auta osobowe do firm, co trzeci decydował się na wynajem długoterminowy

Finansowanie rynku w 2014 roku (wartość netto w mln PLN)

	I-X 2013	I-X 2014	I-X 14 / I-X 13
<b>pojazdy</b>	13 838,8	19 178,3	38,6%
osobowe	6 093,1	7 490,3	22,9%
ciężarowe do 3,5 t	1 612,5	3 715,7	130,4%
ciężarowe	5 939,8	7 685,1	29,4%
ciężarowe pow. 3,5 t	989,3	1 376,4	39,1%
ciągniki siodłowe	3 088,1	3 646,8	18,1%
naczepy/przyczepy	1 427,9	1 757,3	23,1%
autobusy	434,5	904,7	108,2%
inne	193,5	287,3	48,5%
<b>MiU</b>	8 278,5	10 028,7	21,1%
<b>IT</b>	396,1	422,5	6,7%
<b>samoloty, statki, kolej</b>	506,7	459,0	-9,4%
<b>inne</b>	233,2	332,5	42,6%
Ruchomości	23 253,4	30 421,0	30,8%
Nieruchomości	1 094,6	594,1	-45,7%
<b>Ogółem</b>	24 348,0	31 015,2	27,4%

	X-XII 2013	X-XII 2013	X-XII 14 / X-XII 13
<b>pojazdy</b>	6 882,3	7 285,2	5,9%
osobowe	2 821,7	3 608,1	27,9%
ciężarowe do 3,5 t	694,4	782,1	12,6%
ciężarowe	3 257,0	2 859,9	-12,2%
ciężarowe pow. 3,5 t	592,5	485,5	-18,1%
ciągniki siodłowe	1 640,6	1 477,0	-10,0%
naczepy/przyczepy	607,6	559,5	-7,9%
autobusy	416,3	338,0	-18,8%
inne	109,3	35,0	-68,0%
<b>MiU</b>	3 232,0	3 524,7	9,1%
<b>IT</b>	159,9	182,6	14,2%
<b>samoloty, statki, kolej</b>	61,2	88,5	44,7%
<b>inne</b>	80,3	71,1	-11,5%
Ruchomości	10 415,8	11 152,1	7,1%
Nieruchomości	535,9	652,9	21,8%
<b>Ogółem</b>	10 951,7	11 805,0	7,8%

	I-XII 2013	I-XII 2014	I-XII 14 / I-XII 13
<b>pojazdy</b>	20 721,2	26 463,5	27,7%
osobowe	8 914,8	11 098,4	24,5%
ciężarowe do 3,5 t	2 306,8	4 497,8	95,0%
ciężarowe	9 196,8	10 545,1	14,7%
ciężarowe pow. 3,5 t	1 581,8	1 861,8	17,7%
ciągniki siodłowe	4 728,7	5 123,7	8,4%
naczepy/przyczepy	2 035,5	2 316,8	13,8%
autobusy	850,8	1 242,7	46,1%
inne	302,8	322,3	6,4%
<b>MiU</b>	11 510,5	13 553,4	17,7%
<b>IT</b>	556,1	605,1	8,8%
<b>samoloty, statki, kolej</b>	567,9	547,5	-3,6%
<b>inne</b>	313,5	403,5	28,7%
Ruchomości	33 669,2	41 573,1	23,5%
Nieruchomości	1 630,5	1 247,1	-23,5%
<b>Ogółem</b>	35 299,6	42 820,2	21,3%



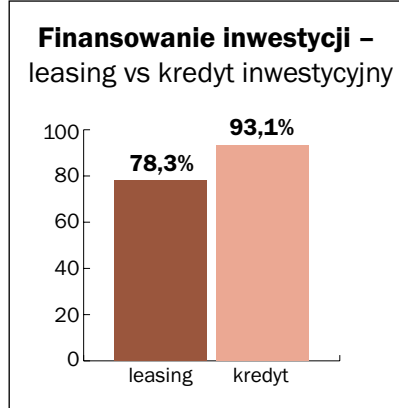
Leasing z Serwisem, czyli usługa zapewniająca również zewnętrzne finansowanie floty, ale z niepełną jej obsługą, na koniec 2014 r. stanowiła 13% udział (16.820 samochodów). Na uwagę zasługuje 3-krotny spadek dynamiki rocznego rozwoju Leasingu z Serwisem w stosunku do roku 2013, gdyż firmy w Polsce coraz częściej decydują się na Full Service Leasing. – W zakresie finansowania pojazdów firma unika wówczas zamrażania znacznych środków na zakup floty. Jeśli zaś chodzi o obsługę serwisową i administracyjną, to dostawca usług CFM przejmuje na siebie wszystkie uciążliwe obowiązki związane z autami służbowymi – wyjaśnia Marek Małachowski.

Najmniejszą, bo 11% (13.644 auta) część floty PZWLP, stanowią samochody służbowe w usłudze Fleet Management

(wyłącznego zarządzania). W jej przypadku przedsiębiorstwo finansuje auta we własnym zakresie, przekazując firmie wynajmu długoterminowego jedynie opiekę administracyjną i serwisową nad samochodami. Pomimo, że z usługi tej korzysta dość mało firm, to w 2014 r. zanotowała ponad 42% wzrost popularności, co jest związane z pojawieniem się na rynku nowego rodzaju usług wynajmu długoterminowego, mieszczących się w kategorii Fleet Management, a kierowanych do mikro firm.

**VAT dyktował warunki**

Do najważniejszych zjawisk, mających wpływ na funkcjonowanie i rozwój branży wynajmu długoterminowego w ubie-



głym roku, należy zaliczyć dwukrotną zmianę przepisów w zakresie odliczania podatku VAT od kosztów zakupu i eksploatacji samochodów użytkowanych

przez firmy. Od 1 stycznia 2014 r. wróciła w przypadku tzw. aut z krótką możliwością odliczenia całości podatku od towarów i usług. Spowodowało to znaczny wzrost zakupów tego typu pojazdów przez firmy, szacowany przez IBRM Samar na 23,5 tys. samochodów.

– „Kratki” stanowiły znikomy udział w ogólnie zakupionej w 2014 r. liczbie samochodów w wynajmie długoterminowym – mówi Marek Małachowski. – Zgodnie z naszymi szacunkami, było to mniej niż 2 tys. aut. Pozostałe ponad 20 tys. samochodów tego typu zostało zakupionych przez firmy, w większości przypadków przez mikro przedsiębiorstwa ze środków własnych, na kredyt, w leasingu finansowym. Pojawienie się tzw. kratek wywołało jednorazowy dodatkowy popyt, który w efekcie spowodował zniekształcenie ogólnego obrazu rynku w zakresie sprzedaży nowych samochodów do firm w 2014 r. – dodaje.

Od 1 kwietnia wprowadzone zostały z kolei diametralne zmiany w zakresie zasad odliczania VAT od kosztów zakupu i eksploatacji samochodów firmowych. Generalnie, po raz pierwszy w Polsce, nowe przepisy rozgraniczyły użytkowanie przez przedsiębiorców samochodów wyłącznie do celów służbowych oraz korzystanie z nich także na potrzeby prywatne. Od tego uzależniona została wysokość możliwości do odliczenia podatku VAT.

W 2014 r. branża wynajmu długoterminowego rozwijała się w niewielkim stopniu pod względem rozwiązań ekolo-



W roku 2014 spośród usług wynajmu długoterminowego oferowanych przez PZWLP największy, bo aż 76% udział (95.412 aut), miał Full Service Leasing (leasing operacyjny z pełną obsługą serwisową), gwarantujący pełen outsourcing floty

### Co czeka branżę leasingową?

Początek roku to okres stawiania prognoz na najbliższe miesiące. Dlatego też Związek Polskiego Leasingu, już po raz kolejny, podał wyniki badania koniunktury branży leasingowej, przeprowadzonego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych. Wynika z nich, że ankietowane firmy oczekują stabilizacji jakości portfela leasingowego, stopniowego wzrostu zatrudnienia oraz istotnego spadku dynamiki dla nowej produkcji w I kwartale 2015 r.

Ekspert firm leasingowych uważają, że w I kwartale 2015, w stosunku do IV kwartału ubiegłego roku, będą zauważalne: spadek poziomu finansowania pojazdów lek-

(osobowe i dostawcze do 3,5 tony). Rynek samochodów ciężarowych może doświadczyć stabilizacji w I kwartale ze względu na bazę z 2013 z wysoką liczbą rejestracji nowych euro z listy derogacyjnej. W kolejnych kwartałach wpływ będzie miała także stopniowa poprawa koniunktury w strefie euro, szczególnie w Niemczech. Sytuacja na wschodzie i wprowadzenie pensji minimalnej w Niemczech nie powinny odbić się na wynikach branży w tym roku.

Branża oczekuje również kontynuacji odbicia na rynku maszyn budowlanych, wspieranej zaliczkowym wydawaniem pieniędzy z nowej perspektywy unijnej. Rynek maszyn będzie się dalej wzmacniał, dzięki wysokiemu poziomowi wykorzystania zdolności produkcyjnych. Nieznaczne odbicie ma być także udziałem rynku nieruchomości.

Z kolei PZWLP uważa, że do najważniejszych wydarzeń w 2015 r., które będą miały wpływ na funkcjonowanie branży wynajmu długoterminowego samochodów, będzie należało planowane od 1 lipca wprowadzenie możliwości odliczenia podatku VAT od paliwa aut wykorzystywanych przez firmy. Istotną zmianą prawną, która została już natomiast wprowadzona od początku tego roku, jest określenie zasad opodatkowania pracowników z tytułu prywatnego użytkowania aut firmowych.

Dla PZWLP rok 2015 jest szczególnie ważny, ponieważ organizacja obchodzi w nim jubileusz 10-lecia swojej działalności. W tym czasie łączna flota pojazdów wynajmowanych długoterminowo przez członków organizacji zwiększyła się blisko 4-krotnie, a związek obecnie jest najważniejszym głosem branży wynajmu długoterminowego samochodów oraz posiada znaczący wpływ na kondycję całego rynku motoryzacyjnego w Polsce. ◀

EH

## W roku 2015 branża leasingowa oczekuje wzrostu na poziomie 11,2%. Dynamika rynku leasingu będzie zgodna z oczekiwanym wzrostem inwestycji prywatnych.

gicznych we flotach, choć na rynku pojawiły się kolejne usługi wspomagające przedsiębiorców w projektowaniu i użytkowaniu w działalności biznesowej parków samochodów służbowych przyjaznych środowisku naturalnemu. Niestety, pomimo że liczba samochodów ekologicznych, a więc z napędem hybrydowym i w pełni elektrycznym, w ubiegłym roku wzrosła, to udział tego typu pojazdów w polskich flotach jest wciąż marginalny. W dużej mierze jest to związane z brakiem stymulacji prawnych.

W 2014 roku kontynuowany był trend wzrostu popularności wynajmu długoterminowego w sektorze MSP, przy czym 10 lat temu z usług tych korzystały w zasadzie wyłącznie duże polskie i międzynarodowe korporacje.

kich oraz stabilizacja sytuacji w grupach środków trwałych związanych z transportem ciężkim i nieruchomościami. Najlepsze perspektywy mają sektory maszyn i IT.

Jeśli chodzi o cały rok 2015, to – według dyrektora ds. statystyki i monitorowania rynku ZPL Marcina Nieplowicza – branża leasingowa oczekuje wzrostu na poziomie 11,2%. Dynamika rynku leasingu będzie zgodna z oczekiwanym wzrostem inwestycji prywatnych i wzrostem PKB do 3,7% (z 3,3% w 2014 r.). Stabilny i zrównoważony wzrost gospodarczy będzie wspierał inwestycje firm. Będzie to szczególnie odczuwalne przy finansowaniu maszyn i pojazdów w II półroczu 2015 r. Niewątpliwie rynek odczuje także wpływ okienka kratkowego na wyniki I kwartału 2015 r. w finansowaniu samochodów OSD

# Największą zaletą leasingu – elastyczność

Od lat liderem w leasingu pojazdów ciężarowych jest Europejski Fundusz Leasingowy. Czy i w 2014 r. utrzymał czołową pozycję? Jaki jest kierunek zmian? – mówi Radosław Woźniak, wiceprezes EFL.



Radosław Woźniak, wiceprezes EFL

**W** roku 2014 EFL zachował pozycję lidera rynku pojazdów (łącznie leasing i pożyczka), w tym również w kategorii pojazdy ciężarowe (>3,5 t, ciągniki oraz naczepy/przyczepy – bez autobusów). Wartość sfinansowanych w ubiegłym roku przez EFL pojazdów ciężarowych wyniosła 815,8 mln zł, co oznacza 15% wzrost liczony rok do roku. Na koniec 2014 r. EFL posiadał blisko 9% (8,8%) udział w rynku pojazdów ciężarowych.

**Czy finansowanie hal pod działalność logistyczną, maszyn i urządzeń jak wózki widłowe, zajmują też znaczącą pozycję?**

Leasing hal dla logistyki nie ma znaczącego udziału w portfelu EFL. Do każdego projektu podchodzimy bardzo indywidualnie. Przyczyną jest brak jednoznacznych uregulowań prawnych dotyczących klasyfikacji hal przemożnych jako ruchomości, co w znaczącym stopniu ogranicza leasing tego typu przedmiotów.

Również niewielki udział w naszym portfelu stanowi sprzęt dla branży logistycznej, czyli maszyny, urządzenia czy wózki widłowe. Finansujemy wózki widłowe czy regały wysokiego składowania, niemniej jednak udział tego sprzętu to zaledwie kilka procent (2-3).

**Czy usługi finansowe oferowane przez leasingodawców mają przewagę nad usługami oferowanymi przez firmy finansowe funkcjonujące przy producentach samochodów? Jaka?**

Największą zaletą leasingu jest jego elastyczność, czyli możliwość dowolnego kształtowania poszczególnych składowych oferty i umowy. Oferta leasingodawców jest bardziej kompleksowa i uniwersalna. Ze względu na brak ścisłego powiązania z producentem lub importerem pojazdów, warunki i parametry umów leasingu są kształtowane indywidualnie, zgodnie z oczekiwaniami i potrzebami klientów.

Ponadto w ofercie wielu firm leasingowych dostępne są nie tylko produkty leasingowe, ale także pożyczka, faktoring, ubezpieczenia oraz produkty dodatkowe typu np. karty paliwowe. W przypadku EFL klienci mają możliwość skorzystania z oferty Leasingu Swobodnego, który między innymi otrzymał wyróżnienie w konkursie „Produkt Innowacyjny dla Logistyki, Transportu i Produkcji 2013”.

to być zmiany następujące bezpośrednio po sobie. W celu zmiany wysokości czynszu wystarczy komputer z dostępem do internetu i parę chwil spędzonych na portalu Klient EFL. Po kilku minutach może dokonać zmiany aż do sześciu najbliższych rat, ale również otrzyma informacje jak wpłyną one na dalszy bieg harmonogramu.

**Jak rynek zmieniał się na przestrzeni ostatnich lat i jaki obecnie jest kierunek zmian? Jak wygląda sprawa najmu?**

Branża transportowa wytwarza ok. 10% PKB kraju i jest liczącym się pracodawcą. Pośrednio i bezpośrednio znajduje w niej zatrudnienie milion osób, co przekłada się na 7,5% wszystkich pracujących w Polsce osób. Sektor transportu drogowego jest

**Wartość sfinansowanych w ubiegłym roku przez EFL pojazdów ciężarowych wyniosła 815,8 mln zł, co oznacza 15% wzrost liczony rok do roku.**

W ramach korzystania z usługi Leasingu Swobodnego klient może zmieniać wysokość miesięcznych zobowiązań wynikających z harmonogramu. Podczas każdego roku trwania umowy leasingowej może on dokonać 6 zmian – podwyższając lub obniżając wysokość miesięcznego czynszu. W ramach tych zmian ma on m.in. możliwość trzykrotnego zmniejszenia raty, nawet do kwoty 1 zł, przy czym nie mogą

być jednym z kluczowych filarów EFL jako i całej branży leasingowej.

EFL w 2013 r. wydał raport z serii „Pod lupą”, poświęcony branży transportowej. Raport „Transport pod lupą” poświęcony został sytuacji polskich przewoźników. Badania na potrzeby raportu przeprowadził Instytut Keralla Research na próbie 1200 przedsiębiorców prowadzących firmy transportowe. Zbadana została kon-

Z badania przeprowadzonego na potrzeby raportu „Transport pod lupą” wynika, że zaledwie 6,7% floty było finansowanej najmem

Fot. Volvo

dycja firm transportowych oraz finansowe aspekty prowadzenia działalności biznesu transportowego w Polsce.

Jednym z obszarów, który został objęty badaniem była usługa najmu i wynajmu długoterminowego. Usługi te są dostępne w Polsce od kilkunastu lat, jednak znajomość tych narzędzi jest niewielka – 35,5% respondentów zna ofertę wynajmu lub najmu długoterminowego, albo o niej słyszała. Zaledwie 4,9% badanych firm korzysta z takiego rozwiązania. Oceniając obie usługi, 6,2% ankietowanych przyznało, że rozwiązania te są ciekawe, ale pod warunkiem znalezienia dobrej oferty.

Jako barierę utrudniającą rozpowszechnienie się najmu i wynajmu długoterminowego, reprezentanci firm przewozowych na pierwszym miejscu wymieniali zbyt wysoki koszt zakupu floty (32,8% wskazań). Respondenci najczęściej porównywali ratę leasingu (900 euro) do wynajmu (1600 euro) wskazując, że w warunkach braku pewności co do liczby zleceń, najem lub wynajem długoterminowy jest zbyt ryzykowny.

Ponad 18% badanych wskazało, że nie ma potrzeby korzystania z najmu bądź wy-

najmu, ponieważ ich firma jest zbyt mała. Padają również stwierdzenia, że przedsiębiorstwo wcale nie korzysta z leasingu, a w przypadku wzrostu liczby zleceń korzysta z podwykonawców.

Przytoczone dane mówią dlaczego oferta najmu i wynajmu jest wciąż niedoceniana w naszym kraju. Z badania przeprowadzonego na potrzeby raportu „Transport pod lupą” wynika, że zaledwie 6,7% floty było finansowanej najmem.

Niewielkie zainteresowanie usługą najmu i wynajmu ma również swoje odzwierciedlenie w obecnie proponowanych ofertach rynkowych, w których przeważają oferty producentów z minimalnym zakresem usług. Jest to raczej oferta leasingu z pakietem serwisowym niż sensu stricto oferta najmu.

#### Jaka jest przyszłość najmu?

W naszej ocenie taki model oferty będzie preferowany przez przewoźników jeszcze przez kilka następnych lat. Obecnie firmy, które świadczą usługi najmu bądź produktu w swej konstrukcji zbliżonego do oferty



Finansujemy wózki widłowe czy regały wysokiego składowania, niemniej jednak udział tego sprzętu to zaledwie kilka procent (2-3)

najmu/wynajmu bacznie obserwują zachowania swoich klientów pod kątem praktyk związanych z samym użytkowaniem samochodu.

Powstają przewodniki zwrotu samochodów pokontraktowych, centra telefonicznej pomocy w przypadku zdarzeń drogowych itp. Należy także pamiętać, że najem niesie za sobą określone reguły korzystania z samochodów, które należy respektować i się do nich stosować. ◀

## - VIALTIS - transparentny i konkurencyjny w oferowaniu rozwiązań dla biznesu w Polsce i całej Europie

Zwrot podatku VAT

Czytniki autostradowe

Promy i ROLA

Zwrot akcyzy

Ubezpieczenia transportowe



Zwrot podatku VAT

Zoptymalizuj swój cash flow przy minimalnej administracji dzięki usłudze VAT+ z VIALTIS



VIALTIS POLSKA

Tel. : +48 (0)22 622 91 50

E-mail: poland@vialtis.com

www.vialtis.com

# Leasing fabryczny – dobrze postrzegany przez klientów

Co roku rośnie liczba samochodów ciężarowych i dostawczych finansowanych przez leasing. W przypadku MAN ponad 60% sprzedaży pojazdów ciężarowych finansowanych jest w ten sposób leasingu. Pozostała część to kredyt lub pożyczka. Zakupy gotówkowe stanowią nie więcej niż 5%.

Usługi finansowe, zarówno w wypadku samochodów nowych jak i używanych, świadczą dziś nie tylko firmy leasingowe, ale także firmy finansowe funkcjonujące przy producentach samochodów, oferujące tzw. leasing fabryczny. Po trzech kwartałach ubiegłego roku wśród 15 czołowych firm leasingu transportu ciężkiego znalazła się Scania Finance Polska. – Do końca III kw. 2014 Scania Finance Polska sfinansowała 955 sztuk ciągników siodłowych, wykorzystywanych do transportu ciężkiego na łączną kwotę 277,6 mln zł. Daje to 3 miejsce wśród firm leasingowych zrzeszonych w ZPL pod względem wartości oddanych w leasing środków oraz nieco ponad 10% udział. Wynik ten wyraźnie pokazuje, że leasing

fabryczny jest bardzo dobrze postrzegany przez klientów transportowych, a oferta finansowa niczym nie ustępuje tym, oferowanym przez instytucje bankowe – twierdzi Piotr Mis, z-ca dyrektora ds. sprzedaży Scania Finance Polska Sp. z o.o.

## Dlaczego leasing fabryczny

Co skłania przewoźników to wyboru tego rodzaju finansowania?

– Scania Finance Polska swoim klientom oferuje bezpieczne a zarazem elastyczne rozwiązania usług finansowych, które mają na celu zapewnienie przewidywalnych kosztów i ryzyka w całym okresie użytkowania pojazdów. Jako firma operująca wyłącznie w branży transportowej, doskonale zna-

my potrzeby klientów działających w tym sektorze. Dlatego naszą ofertę kierujemy do klientów poszukujących finansowania zarówno na nowe jak i używane pojazdy SCANIA – tłumaczy Piotr Mis. – Proponujemy klasyczne instrumenty finansowania w złotych i euro, takie jak leasing operacyjny stanowiący nadal najbardziej popularną formę finansowania (83%) a także oferty sprzedaży ratalnej (3%) czy pożyczki (1%) – dodaje.

Co do tego, że usługi finansowe, oferowane przez firmy finansowe funkcjonujące przy producentach samochodów mają przewagę nad usługami oferowanym przez firmy leasingowe, przekonany jest Piotr Borowski, Managing Director MAN Financial Services Poland. – Po pierwsze, w przypadku korzystania z firm captive (leasing fabryczny) klient nie obciąża swojego bilansu w bankach, które w większości są właścicielami firm leasingowych w Polsce. Dzięki temu ma dostęp do kredytów niezbędnych do prowadzenia podstawowej działalności. Na pewno przewagą konkurencyjną firm captive jest również pełen wachlarz produktów związanych z Full

**Do końca III kw. 2014 Scania Finance Polska sfinansowała 955 sztuk ciągników siodłowych, wykorzystywanych do transportu ciężkiego na łączną kwotę 277,6 mln zł.**



W przypadku pojazdów używanych MAN TopUsed mamy do czynienia zarówno z klientami krajowymi jak i zagranicznym. Jeśli chodzi o klientów z Polski to w 70% przypadków finansują swoje zakupy za pomocą leasingu

Fot. MAN

Service Leasingiem lub wynajmem krótko i długo terminowym – wyjaśnia.

Dodajmy, że w przypadku pojazdów używanych MAN TopUsed ma do czynienia zarówno z klientami krajowymi jak i zagranicznym. Jeśli chodzi o klientów z Polski to w 70% przypadków finansują swoje zakupy za pomocą leasingu, a w 30% płacą gotówką. Kredyt – w zasadzie – zdarza się w pojedynczych przypadkach.

### Czy przyszłość w wynajmie?

W przypadku samochodów osobowych powoli przebija się na rynku wynajem krótko- i długoterminowy. Jeśli chodzi o samochody ciężarowe – zmiany nie są tak znaczące. – *Polski rynek usług finansowych dla transportu ewoluuje zgodnie z europejskimi trendami. Coraz większy udział w finansowaniu środków transportu mają produkty związane z wynajmem krótko i długo terminowym, gdzie klient w jednej racie otrzymuje pakiet produktów zawierający finansowanie, ubezpieczenie, asystancję i pakiet serwisowy. Istnieje jednak nadal spora liczba klientów, dla których ważny jest*

*fakt posiadania a nie użytkowania pojazdu w okresie jego eksploatacji. Oczywiście, wpływ na taką decyzję ma sposób zarządzania firmą oraz jest to zawsze indywidualna decyzja właściciela – mówi Piotr Borowski z MAN Financial Services Poland.*

*szkolenia dla kierowców podnoszące efektywność jazdy, monitorowanie pojazdów w szerokim zakresie eksploatacji.*

Piotr Borowski optymistycznie spogląda w przyszłość, gdyż według niego klienci starający się o finansowanie w Scania

## W przypadku korzystania z firm captive (leasing fabryczny) klient nie obciąża swojego bilansu w bankach, które w większości są właścicielami firm leasingowych w Polsce.

Nieco innego zdania jest Piotr Mis ze Scania Finance Polska: – *Oferta najmu długo- i krótkoterminowego (13%) nowych ciągników SCANIA, dostosowana do indywidualnych potrzeb klienta, zyskuje coraz większą popularność. Ta forma finansowania uwzględnia niejednokrotnie szereg dodatkowych usług takich jak: kompleksowe ubezpieczenie pojazdów w szerokim zakresie odpowiedzialności ubezpieczeniowej, kontrakty obsługowe lub obsługowo-naprawcze,*

*Finance Polska mogą liczyć na szybką i sprawną obsługę z procedurą dokumentową ograniczoną do niezbędnego minimum. – Mamy sieć przedstawicieli w całej Polsce, umiejscowionych w głównych punktach dealerskich SCANIA, przez co klienci mają możliwość osobiście porozmawiać o samochodach SCANIA oraz o interesujących ich rozwiązaniach finansowych – podsumowuje. ◀*

Elżbieta Haber

# Konferencja Lean | Six Sigma

## Doskonalenie procesów usługowych.

Zobacz jak zmiana podejścia z funkcjonalnego na procesowe może uwolnić potencjał Twojej organizacji.

- 7 prelegentów, case study, panel dyskusyjny
- 4 warsztaty praktyczne (organizowane 6 marca)
- praktyka i wymiana doświadczeń
- szerokie spojrzenie na programy doskonalące

Przyjdź na konferencję i skorzystaj z doświadczeń prelegentów, poznaj praktyki innych firm!

Szczegóły i zapisy dostępne na stronie:

[www.abk.pl/konferencja](http://www.abk.pl/konferencja)

Warszawa  
5 marca 2015

Centrum Konferencyjne Adgar Plaza

organizator  
Akademia Białego Kruka

[www.abk.pl/konferencja](http://www.abk.pl/konferencja)

# Skomplikowana ścieżka do zwrotu podatku VAT

Początek roku to idealny moment, aby pomyśleć o strategii odzyskania nadpłaconego podatku VAT z zagranicy, zarówno za rok 2014 jak i za bieżące rozliczenia.

**P**rzepisy dotyczące zwrotu podatku VAT umożliwiają firmie transportowej odzyskać ok. 20% kosztów poniesionych podczas wykonywania transportu drogowego za granicą, co pozwala uzyskać lepsze przepływy gotówkowe.

## Należy pamiętać o dokumentacji

Choć jesteśmy świadkami coraz większej harmonizacji w europejskim środowisku handlowym, to nie zawsze ma to miejsce, gdy chodzi o zwrot podatku VAT. Grzegorz Wdowinski, dyrektor generalny VIALTIS – firmy usługowej, która między innymi zajmuje się kwestią zwrotu podatku VAT, wyjaśnia: – *Od 2010 roku, kiedy to wdrożona została regulacja dotycząca podatku VAT, wnioski składane są za pośrednictwem systemu e-Deklaracje, natomiast zestaw dokumentów, które należy dołączać jest standardowy. Jednak niektóre kraje ponadto żądają dodatkowych dokumentów, takich jak faktury, paragony lub*

*też dowód rejestracyjny pojazdu czy dokumenty leasingowe.*

Istnieją też kraje, w których odzyskanie VAT jest możliwe tylko w przypadku jeśli firmy posiadają faktury (nie paragony). Są to Belgia, Włochy, Irlandia, Grecja i Bułgaria.

Przy tak licznych przepisach międzynarodowi przewoźnicy muszą być ich

wa i gwarantuje, że ich wnioski zostaną zaakceptowane oraz uzyskają swój zwrot podatku VAT.

## Zależy gdzie

Poszczególne kraje europejskie mają nie tylko odmienne wymagania co do dokumentacji, ale także wysokość odzyskiwane-

**Wysokość odzyskiwanego podatku VAT jest różna w zależności od kraju. Jeśli charakter zakupionego produktu lub usługi podlega zwrotowi, to wtedy VAT można odzyskać.**

bardzo świadomi, by móc spełnić warunki nałożone przez każde z państw członkowskich Unii Europejskiej przy ubieganiu się o zwrot podatku VAT. Muszą mieć pewność, że cała dokumentacja jest prawidłowo

go podatku VAT jest różna w zależności od kraju. W Luksemburgu jest to maksymalnie 17%, a na Węgrzech – 27%. W krajach takich jak Francja, Niemcy i Austria, do których jeździ większość polskich przewoźników, odzyskiwany VAT to maksymalnie (odpowiednio) – 20, 19 i 20%. Jeśli charakter zakupionego produktu lub usługi podlega zwrotowi, to wtedy VAT można odzyskać.

Co więcej, poszczególne kraje różnią się także zakresem usług i rodzajem towarów, od których można ubiegać się o zwrot podatku VAT. Grzegorz Wdowinski wyjaśnia, że – *większość kwot odzyskiwanych związana jest z kosztami oleju napędowego, opłat drogowych i części zamiennych.* Niemniej jednak w rzeczywistości istnieje wiele możliwości, aby odzyskać większe sumy jeśli dysponuje się bardziej szczegółową wiedzą o tym, za co można dostać zwrot VAT. Przykłady usług i towarów, z których można uzyskać zwrot podatku w różnych krajach europejskich to wynajem i dzierżawa samochodów ciężarowych, przyczep, opłaty parkingowe, koszty reklamy i targów, korzystanie z taksówek, hoteli, konsumpcja żywności, korzystanie z telefonów komórkowych i wiele więcej. Są też kraje, takie jak Niemcy i Czechy, gdzie opłaty drogowe i tunele nie są obciążone podatkiem VAT.

**Od 2010 r., kiedy została wdrożona regulacja dotycząca podatku VAT, wnioski składane są za pośrednictwem systemu e-Deklaracje, natomiast zestaw dokumentów, które należy dołączać jest standardowy.**



*W Vialtis zespół techniczny ds. VAT stale monitoruje wszystkie regulacje i przepisy. W 2014 roku naliczono 44 zmiany odnośnie tego, z których usług i towarów przewoźnicy mogli uzyskać zwrot podatku VAT w różnych krajach europejskich*

Zakres towarów i usług, od których można uzyskać zwrot podatku VAT różni się nie tylko ze względu na kraj. Nowe regulacje dotyczące tej kwestii pojawiają się każdego miesiąca. – W VIALTIS mamy zespół techniczny ds. VAT, który monitoruje wszystkie regulacje i przepisy. W 2014 roku zespół naliczył 44 zmiany odnośnie tego, na które usługi i towary przewoźnicy mogli uzyskać zwrot podatku VAT w różnych krajach europejskich. Zawsze informujemy o tym naszych klientów, ponieważ, w zależności od kraju oraz towarów/usług można znacznie zaoszczędzić – wyjaśnia Grzegorz Wdowinski.



Zakres towarów i usług, od których można uzyskać zwrot podatku VAT różni się nie tylko ze względu na kraj. Nowe regulacje pojawiają się każdego miesiąca

## 2015 – bez większych zmian

Jak dotąd nie należy się spodziewać, że dojdzie do jakichkolwiek większych zmian w procedurze odzyskiwania podatku VAT dla przewoźników. 1 stycznia 2015 roku weszła w życie nowelizacja ustawy o podatku od wartości dodanej w odniesieniu do opodatkowania usług łączności elektronicznej i usług świadczonych drogą elektroniczną. Oznacza to, że telekomunikacja, usługi nadawcze i usługi świadczone drogą elektroniczną podlegają opodatkowaniu zawsze w państwie członkowskim, w którym ma siedzibę odbiorca świadczonej usługi oraz że zastosowanie ma stawka podatkowa obowiązująca w tym państwie członkowskim.

## Finansowany czy normalny VAT?

Z powodu skomplikowanych procedur, większość firm wykonujących transport drogowy za granicą współpracuje z agencjami, które specjalizują się w ubieganiu o zwrot podatku VAT. Te często oferują klientom kilka opcji odnośnie trybu zwrotu podatku. Wszystkie agencje oferują normalny/standardowy tryb, gdzie klient wysła faktury, agencja zajmuje się administracją i procedurami, a zwrot wypłacany jest klientowi w terminie uzależnionym od

decyzji Urzędu Skarbowego. Może upłynąć od jednego do 14 miesięcy zanim kwota wróci na konto klienta. Wiele podmiotów oferuje jednak finansowany/zaliczkowy VAT. W takim przypadku agencja dokonuje przedpłaty kwoty VAT na rzecz klienta, najczęściej dwa razy w miesiącu.

Odnośnie ostatniego rozwiązania; opłaty za tryb zaliczkowy są często wyższe ze względu na koszty finansowania. Posiadają jednak istotne zalety, takie jak natychmiastowa poprawa przepływów gotówkowych, czy łatwa kontrola płynności finansowej.

## Poszczególne kraje różnią się zakresem usług i rodzajem towarów, od których można ubiegać się o zwrot podatku VAT.



Opłaty za tryb zaliczkowy są często wyższe ze względu na koszty finansowania. Posiadają jednak istotne zalety, takie jak natychmiastowa poprawa przepływów gotówkowych, czy łatwa kontrola płynności finansowej

## Zalety płynące z niezależności od dostawców paliw

Jako rozszerzenie przedpłaconego VAT wiele firm paliwowych oferuje fakturowanie netto, w którym VAT jest przedpłacony bezpośrednio, co wyraźnie daje takie same korzyści jak VAT przedpłacony od agencji – tyle, że szybciej.

Jednak z pewnej niezależności od dostawców paliwa mogą wynikać korzyści. Wielu dostawców paliwa na ogół oferuje usługę zwrotu podatku VAT na fakturach (netto) tylko z ich własnych faktur. Wówczas przewoźnicy muszą dokonywać dodatkowych czynności administracyjnych pozwalających na odzyskanie VAT z faktur obcych oraz ponoszą 100% odpowiedzialności za ich niedosłanie. W przypadku agencji procedura jest taka sama dla każdego typu dokumentu.

Ponadto przewoźnik, nie będąc związanym z jednym, konkretnym dostawcą, ma swobodę negocjowania cen i terminów płatności z kilkoma usługodawcami, co może przełożyć się na znaczne oszczędności. ◀

MM

# 100 dni „Mobilności”

## Od września 2014 r. klienci TimoCom szukają zleceń za pomocą tabletów lub smartfonów

Firma TimoCom przedstawiła w zeszłym roku, podczas targów IAA w Hanowerze, mobilną aplikację, dzięki której klienci mogą logować się do programów także będąc w trasie. Dziś dostawca usług IT prezentuje branży transportowej swój pierwszy bilans.

**M**imo, iż mobilny dostęp jest możliwy dopiero od 100 dni, rzecznik prasowy TimoCom Marcel Frings już teraz dostrzega jego pozytywne aspekty: – *Bezpłatna aplikacja barometru transportowego znacząco ułatwia codzienną pracę przedsiębiorstwom transportowym. Gdy nasi klienci będąc w trasie szukają ładunków powrotnych lub możli-*

### Z życia wzięte

Jednym z pierwszych „mobilnych” użytkowników jest istniejące już od ponad 28 lat dwuosobowe przedsiębiorstwo „Spezialtransporte Werner Rinklef“ z Wilnsdorf, którego właściciel Werner Rinklef podkreśla, że mobilny dostęp właśnie małym firmom przynosi faktyczne korzyści:

*wolne ładunki na naszym tablecie. Ostatnio będąc jeszcze na autostradzie przyjęliśmy zlecenie, dzięki któremu mogliśmy przetransportować ogromny, pusty pojemnik na substancje żrące. Nowy fracht znalazła moja żona, siedząc na fotelu pasażera, w momencie, gdy miałem jeszcze do dostarczenia część ładunku z pierwszego zlecenia. To dobrze, że aplikacja mobilna działa dokładnie tak samo na tablecie jak na komputerze. Teraz teoretycznie także wieczorami, między gotowaniem i oglądaniem telewizji, można dogrywać zlecenia na giełdzie transportowej na następną dzień.*



Klaudia Grzybowska

**W pierwszych tygodniach od uruchomienia mobilnej wersji mogliśmy aktywować dostęp ponad 1500 użytkownikom w Niemczech. We wszystkich pozostałych krajach tendencja jest podobna.**

*wości magazynowych, bądź gdy chcą zlokalizować pojazd czy też gdy muszą pilnie znaleźć usługodawcę transportowego, mogą zalogować się za pomocą tabletu lub smartfona do naszych platform. Sukces pokazuje także aktualna liczba użytkowników. – Już w pierwszych tygodniach od uruchomienia mobilnej wersji mogliśmy aktywować dostęp ponad 1500 użytkownikom w Niemczech. We wszystkich pozostałych krajach tendencja jest podobna. Co ciekawe, szczególnie dużo fanów „mobilności” reprezentują użytkownicy z Węgier i Słowacji – dodaje Marcel Frings.*

– *Ponieważ razem z żoną jesteśmy nieustannie w trasie, wykonujemy naszą pracę poza biurem. Dzięki aplikacji znajdujemy*

### TimoCom

- ▶ TimoCom Soft- und Hardware GmbH (utworzona w 1997 r.) jest dostawcą oprogramowania dla wszystkich przedsiębiorstw zaangażowanych w transport.
- ▶ W przeciagu kilku lat TimoCom rozwinął się w średniej wielkości przedsiębiorstwo.
- ▶ Razem z dużą grupą międzynarodowych pracowników TimoCom oferuje trzy europejskie platformy zleceń: będącą liderem w Europie giełdę ofert transportowych TC Truck&Cargo®, platformę online do przetargów na transport-TC eBid®, a także giełdę powierzchni magazynowych.
- ▶ Portfoglio produktów firmy zostało uzupełnione o TC eMap®, a moduł kalkulacyjny tras, wzbogacony o funkcję monitorowania pojazdów.

### Bezpieczniejsze niż karta bankowa

Oprócz praktycznych korzyści, Marcel Frings podkreśla szczególne środki bezpieczeństwa zastosowane przy mobilnym TimoCom: – *Chcąc zdalnie pracować na swoim koncie, np. będąc w trasie, należy zalogować się poprzez klucz TC Login i wprowadzić indywidualny kod PIN. Działa to na podobnej zasadzie co karta do bankomatu, tyle że jest jeszcze bardziej bezpieczne. TC Login, indywidualny kod PIN i konkretne urządzenie mobilne są ze sobą ściśle powiązane. Jeśli pojawi się niezgodność jednego z nich, zalogowanie się do TimoCom nie będzie możliwe. Takie rozwiązanie zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa naszemu użytkownikom.*

**Klaudia Grzybowska**  
Corporate Communication  
TimoCom Soft-  
und Hardware GmbH

▶ Więcej informacji na stronie  
[www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)



**Projekt nr POIS.07.04.00-00-028/13  
realizowany przez Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A.**

***p.n. „Przebudowa intermodalnego terminalu  
kolejowego w Porcie Gdynia”***

**Projekt współfinansowany przez Unię Europejską  
(umowa o dofinansowanie nr POIS.07.04.00-00-028/13-00,  
zawarta w Warszawie 27 grudnia 2013 roku),  
ze środków Funduszu Spójności**

**w ramach PROGRAMU OPERACYJNEGO INFRASTRUKTURA I ŚRODOWISKO 2007 - 2013  
PRIORYTET: VII „Transport przyjazny środowisku”  
DZIAŁANIE: 7.4 „Rozwój transportu intermodalnego”**

**Koszt całkowity projektu: 96 435 080 PLN**

**Kwota dofinansowania z UE: 39 092 500 PLN**

Przedmiotem inwestycji jest przebudowa istniejącego terminalu kolejowego w rejonie Nabrzeża Helskiego I portu gdyńskiego w celu obsługi pełnych składów intermodalnych.

W wyniku jej realizacji nastąpi zwiększenie długości użytkowej torów, przebudowa toru podsuwnicowego, przebudowa układu drogowego, sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, energetycznej i teletechnicznej w obszarze terminalu i magazynu 25.

Przedsięwzięcie przyczyni się do :

- zwiększenia efektywności pracy terminalu
  - ograniczenia jazd manewrowych pociągów z lokomotywami spalinowymi
  - zmniejszenia ruchu ciężkich pojazdów samochodowych
  - ograniczenia hałasu generowanego przez pojazdy samochodowe i składy towarowe
  - poprawy stanu środowiska poprzez wyeliminowanie zanieczyszczeń gruntu, wód podziemnych i wód powierzchniowych
  - zwiększenia udziału ekologicznego transportu morskiego w ogólnych przewozach ładunków.
- Projekt służy zwiększeniu konkurencyjności Portu Gdynia w rejonie Morza Bałtyckiego i w VI Korytarzu TEN-T.



Więcej informacji o beneficjencie i projekcie: [www.port.gdynia.pl](http://www.port.gdynia.pl)  
Informacje o POIiŚ: [www.pois.gov.pl](http://www.pois.gov.pl)

# Czy ulgi pomogą?

## Rośnie udział przewozów intermodalnych na rynku cargo

Miniony rok miał być początkiem czasu prawdy dla kolejowego intermodalu. Ulga PKP PLK w wysokości 25% opłaty podstawowej za przejazdy pociągów zestawionych z jednostkami transportu intermodalnego oraz znaczna poprawa stanu kolejowej infrastruktury miały zaowocować kolejnym wzrostem tego rodzaju transportu. Czy dokonał się on i w jakim zakresie, będziemy dokładnie wiedzieć dopiero po uzyskaniu danych za cały ubiegły rok, a być może dopiero po roku bieżącym. Ale już wyniki trzech kwartałów 2014 r. wyglądają obiecująco.

**W** okresie od stycznia do września minionego roku przewoźnicy kolejowi przetransportowali co prawda o 0,7% mniej kontenerów lub naczeł samochodowych (175,1 tys.) niż w tym samym okresie 2013 r. ale o 13,1% zwiększyła się masa przewożonych towarów (2452,2 tys. ton) i wykonana praca przewozowa. Ta ostatnia wzrosła w trzecim kwartale ubiegłego roku o 16,41% i wyniosła 863 588,0 tys. tono-km. Jak wynika z danych opublikowanych przez Urząd Transportu Kolejowego, łącznie po 9 miesiącach 2014 r. koleją przetransportowano 7,14 mln ton ładunków i 840 901 TEU (w przeliczeniu na kontener 20. stopowy).

### Czas na stabilizację

Udział przewoźników intermodalnych na rynku kolejowym liczony masą ładunków, wynosił 4,24%, a według pracy przewozowej – 6,85%. Tendencja wzrostowa powin-

na utrzymać się, bowiem jesień, to na ogół okres transportowych „żniw” dla kolejowego frachtu. Przypomnijmy, że w całym 2013 roku wskaźniki te kształtowały się odpowiednio na poziomie 3,70% i 6,03%. Nie zmienił się natomiast układ czołówki intermodalnych przewoźników. Na rynku

dysponowała blisko 20% udziałem w rynku (19,94% – masa) i 19,59% (praca przewozowa). Kolejne pozycje zajmują: CTL Logistisc (wspólnie z CTL Rail) – odpowiednio 4,55% i 5,32%, Ecco Rail, PKP LHS i Freightliner. W okresie styczeń-wrzesień 2014 r. spośród 13 licencjono-

---

**Po 9 miesiącach 2014 r. koleją przetransportowano 7,14 mln ton ładunków i 840 901 TEU (w przeliczeniu na kontener 20. stopowy).**

---

nadal dominuje Grupa PKP Cargo, która po trzech kwartałach ubiegłego roku miała 47,93% udziału wg. masy przewiezionych ładunków i 51,92% według pracy przewozowej. DB Schenker Rail Polska jest drugi pod względem masy przewiezionych ładunków (21,04%) i trzeci pod względem pracy przewozowej. Spółka Lotos Kolej

wanych przewoźników intermodalnych usługi realizowało 11 z nich.

Przedstawione wyniki nie wypadają źle, jednak na ich podstawie trudne jeszcze mówić o powrocie przewozów intermodalnych w Polsce do wysokiej, dwucyfrowej dynamiki rozwoju, choćby z roku 2012, kiedy to koleją przewieziono 639 tys. TEU,



o 30% więcej niż rok wcześniej i 85% więcej w porównaniu do roku 2010. Trudno też jednoznacznie ocenić jak na obniżkę kosztów działalności spółek przewozowych wpłyną stosowane przez zarządcę infrastruktury ubiegłoroczne ulgi dla przewoźników intermodalnych. Ocenia się, że ulgi te mogą obniżyć koszty o 7-10%. Opłaty za dostęp do infrastruktury kolejowej szacowane są na około 30% ogólnych kosztów. Zdaniem ekspertów, w segmencie intermodalnym nawet stosunkowo niewielka obniżka kosztów może zapewnić stosunkowo duży wzrost usług.

Do tego konieczna jest jednak stabilizacja stosunkowo niskich opłat za korzystanie z infrastruktury. – Tylko wprowadzenie stabilnej ulgi, ukształtowanej na odpowiednim poziomie, przełoży się na wzrost przewozów – uważa Radosław Pacewicz, zastępca Dyrektora Generalnego UTK i dyrektor Departamentu Regulacji Rynku Kolejowego. Według wyliczeń UTK, wprowadzenie nowych zasad przyznawania ulgi w wysokości 25% powinna spowodować od 2014 r. wzrost przewozów intermodalnych o 8% w skali rocznej. W rozkładzie jazdy 2013/2014 średnie stawki opłaty za dostęp do torów dla przewoźników towarowych zmalały z 18,14 zł do 13,70 zł.

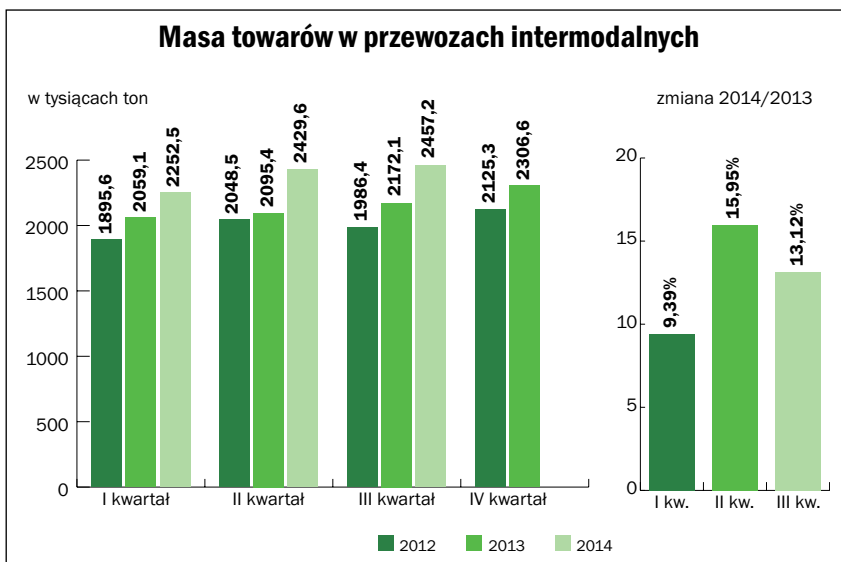
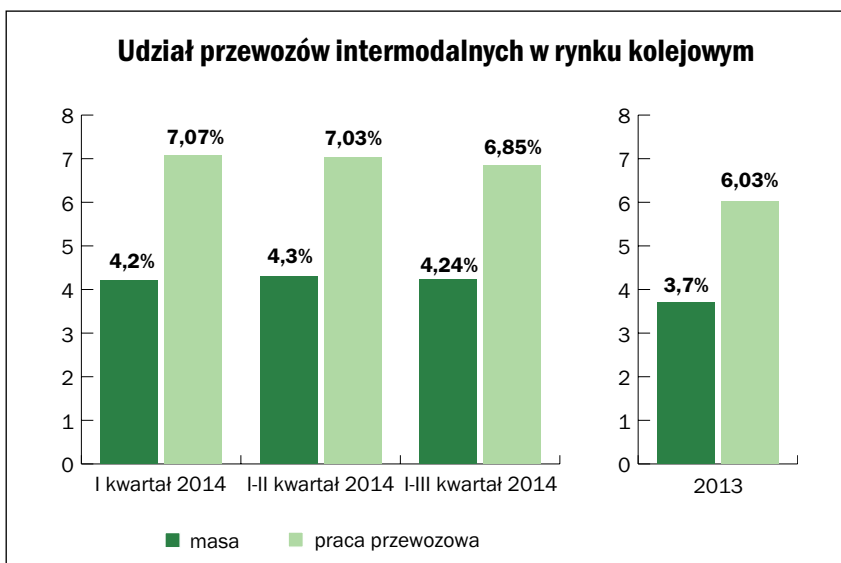
### Zerowa marża

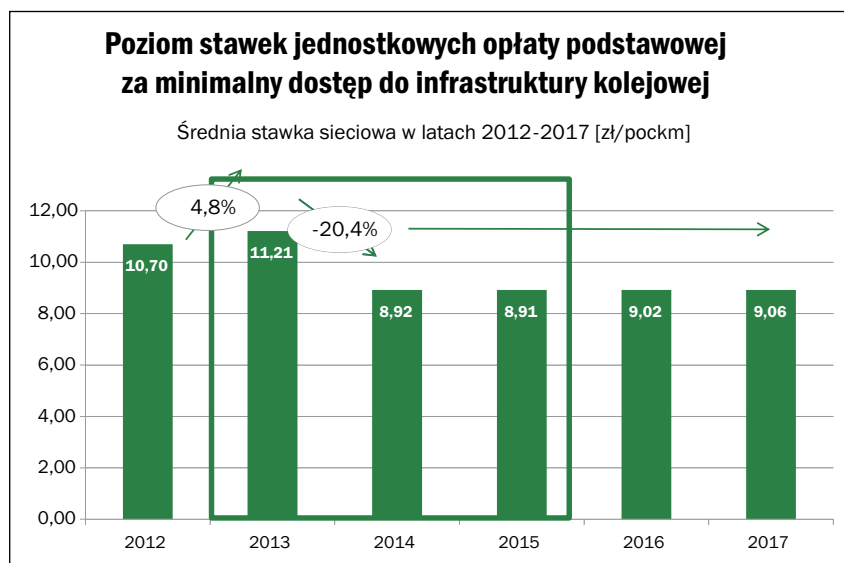
Przewoźnikom intermodalnym PKP PLK udzielała ulgi w wysokości 25% opłaty podstawowej za minimalny dostęp do infrastruktury podstawowej, za przejazdu pociągów zestawionych z wagonów z jednostkami transportu intermodalnego i/lub wagonów próżnych, przystosowanych do przewozu jednostek intermodalnych. Jak informuje rzecznik spółki Mirosław Siemieniec, średnia stawka dla pociągów z przyznaną ulgą (dla okresu obowiązywania całego rozkładu jazdy pociągów 2013/2014) wyniosła 10,50 zł/pockm. Przewoźnicy obawiali się, czy upust ten zostanie zachowany na kolejny rok.

Obawy te okazały się przedwczesne. Pod koniec maja 2014 r., podczas spotkania w Urzędzie Transportu Kolejowego, przedstawiciele PLK podkreślali, że w myśl nowej dyrektywy ulga może być zachowana po otrzymaniu przez zarządcę odpowiednich środków na ten cel. W rozkładzie jazdy pociągów 2014/2015, obowiązującym od 14 grudnia 2014 r. do 12 grudnia 2015 r., PKP PLK S.A. nadal udziela ww. ulgi. Średnia stawka dla pociągów z przyznaną ulgą (na bazie rozliczonej ulgi za okres od 14-31 grudnia 2014 r.) wynosi 10,22 zł/pockm.



W okresie od stycznia do września minionego roku przewoźnicy kolejowi przetransportowali co prawda o 0,7% mniej kontenerów lub naczep samochodowych (175,1 tys.) niż w tym samym okresie 2013 r. ale o 13,1% zwiększyła się masa przewożonych towarów





PKP Polskie Linie Kolejowe zachowały też w latach 2014/2015 ubiegłoroczną zerową marżę zysku przy naliczaniu opłat za dostęp do infrastruktury kolejowej. Przedstawiona w marcu ubiegłego roku pierwotna wersja nowego cennika do infrastruktury kolejowej była potwierdzeniem ubiegłorocznej, przełomowej dla branży kolejowej, deklaracji PLK, o utrzymaniu średniej stawki sieciowej na stałym poziomie. – *Pozwoli to przewoźnikom kolejowym obniżyć koszty i da impuls do rozwoju ruchu pasażerskiego i towarowego* – mówił w maju 2014 r. Andrzej Pawłowski, wiceprezes zarządu, dyrektor ds. eksploatacji PKP Polskie Linie Kolejowe. Cennik opłat, zatwierdzony w październiku 2014 r. przez prezesa UTK zakładał obniżenie średniej stawki sieciowej – o 0,1% w stosunku do obowiązującej w rozkładzie jazdy 2013/2014, w tym dla pociągów towarowych 0 1,7%. Natomiast dla pociągów pasażerskich wzrosła ona o 2,8%

### Lepszy cennik opłat

Zmiany te przyjęte zostały przez przewoźników na ogół pozytywnie. Jednakże zdaniem Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych (ZNP) – *w nowym rozkładzie jazdy nadal zbyt wysokie pozostają stawki jednostkowe w porównaniu*

### Według wyliczeń UTK, wprowadzenie nowych zasad przyznawania ulgi w wysokości 25% powinna spowodować od 2014 r. wzrost przewozów intermodalnych o 8% w skali rocznej.

*do stosowanych w krajach zachodnich i do opłat za dostęp do infrastruktury drogowej, jakie płacą niezależni przewoźnicy samochodowi.* W toku spotkania, które odbyło się w UTK, przewoźnicy podkreślali, że

przy kalkulacji stawek jednostkowych, uwzględniającej koszty trakcji elektrycznej, obciążono takimi stawkami także przewoźników wykorzystujących na liniach zelektryfikowanych tabor spalinowy. Zwrócono również uwagę, że płacone stawki podwyższa przekwalifikowanie o 1-2 kategorie niektórych odcinków linii kolejowych, na których zakończono modernizację.

Pozytywnie natomiast oceniono fakt, że podwyższenie do 3 tys. ton ostatniego tzw. przedziału wagowego pociągu, za który uiszczą się opłatę, co zachęca do wprowadzania na tory, bez dodatkowych opłat, cięższe składy. Podobnie przyjęto obniżenie w rozkładzie jazdy 2014/2015 o jedną piątą opłaty za przydzielenie tras poza rocznym rozkładem jazdy. Przedstawiciel Izby Gospodarczej Transportu Lądowego, na wspomnianym spotkaniu, stwierdził, że trend różnicowania wysokości stawek dla pociągów pasażerskich i towarowych wychodzi naprzeciw oczekiwaniom przewoźników frachtu, którzy dotąd ponosili koszty zawyżonych kosztów dostępu do infrastruktury.

Obecny poziom stawek PKP PLK zamierza utrzymać do roku 2017, przy nieznacznych tylko korektach (patrz: wykres).

Dodajmy, że w kosztach przyjmowanych przez Peelkę do ustalania stawek jednostkowych opłaty podstawowej, zastosowano się już do wyroku Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z roku 2013, który nakazywał uwzględnienie w kosztach tylko tych, które są rezultatem wykonywania przewozów.

Stabilność opłat będzie miała podstawowe znaczenie dla rozwoju kolejowego frachtu, w tym także dla transportu intermodalnego. Przewoźnicy świadczący te usługi mają nadzieję, że również w najbliższych latach zachowana zostanie, dzięki środkom budżetowym, obecna ulga dla intermodalu. – *Kolejowy transport intermodalny otrzyma w przyszłym roku większe dofinansowanie ze środków budżetowych* – zapewniał w ubiegłym roku były podsekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju Zbigniew Klepacki. Miało ono się zwiększyć z 25 mln do 50 mln zł. Zobaczmy czy hojność ta zostanie zachowana w kolejnych latach. ◀

Franciszek Nietz

### Udział przewoźników w przewozach intermodalnych wg masy

Przewoźnik	I kwartał 2014	I-II kwartał 2014	I-III kwartał 2014	rok 2013
CTL Logistics	5,54%	4,76%	4,51%	6,42%
CTL Rail	0,05%	0,03%	0,04%	0,04%
DB Schenker Rail Polska	22,34%	20,67%	21,04%	17,85%
Karpień	0,00%	0,01%	0,05%	-
Polzug Intermodal	0,02%	0,01%	0,14%	-
ITL Polska	-	-	-	0,05%
Ecco Rail	1,71%	2,05%	2,10%	0,56%
Freightliner	0,00%	0,26%	1,66%	-
PKP Cargo	47,81%	48,84%	47,93%	56,34%
PKP LHS	2,33%	2,15%	1,94%	1,38%
Lotos Kolej	19,66%	20,52%	19,94%	15,06%
Rail Polska	0,54%	0,69%	0,63%	0,94%
STK Wrocław	-	-	-	1,37%

## Kontenery jadą koleją

Nasze terminale kontenerowe przeładowały w ub. r. 2,13 mln TEU, wobec 1,96 tys. TEU obsłużonych w 2013 r.

Miniony rok był kolejnym rekordowym jeśli chodzi o przeładunki kontenerów w polskich terminalach, mimo że tempo wzrostu było mniejsze niż w latach poprzednich. O ile od 2010 r. liczba obsługiwanych w portach pojemników rosła z roku na rok systematycznie o: 378 tys. TEU, 294 tys. TEU, 305 tys. TEU i 315 tys. TEU, o tyle w 2014 r. było to ok. 170 tys. TEU. Mimo to nasze terminale kontenerowe przeładowały w ub.r. 2,13 mln TEU, wobec 1,96 tys. TEU obsłużonych w 2013 r.

Mniejsze tempo wzrostu zanotował przede wszystkim największy terminal – Deepwater Container Terminal (DCT) Gdańsk, a wyniosło ono tylko 3%. Łącznie przez DCT przeszło w ub.r. prawie 1,19 mln TEU. Z kolei drugi terminal działający w gdańskim porcie, Gdański Terminal Kontenerowy, zanotował spadek obrotów o 13% (22,95 tys. TEU). W sumie w dwóch gdańskich terminalach w ub.r. przybyły tylko 34 tys. TEU.

To inaczej niż w Gdyni, gdzie w trzech tamtejszych terminalach przeładowano: w Bałtyckim Terminalu Kontenerowym (BCT) – 475,27 tys. TEU, w Gdynia Container Terminal (GCT) – 370,56 tys. TEU, w Bałtyckim Terminalu Drobnicowym Gdynia (BTDG) – 2,98 tys. TEU. W sumie obsłużono łącznie o ponad 119 tys. TEU więcej, niż rok wcześniej. Dla gdyńskiego portu był to rok rekordowy, gdyż przeładunki kontenerów osiągnęły poziom 850 tys. TEU.

Natomiast w DB Port Szczecin przeładowano o ponad 17 tys. TEU więcej niż rok wcześniej (78,44 tys. TEU), zaś baza kontenerowa w Porcie Handlowym Świnoujście przez cały 2014 r. nie obsłużyła żadnych kontenerów.

### Tendencja wzrostu

Mimo braku odpowiedniej infrastruktury sieciowej, wciąż wysokich stawek dostępu

do sieci kolejowej oraz rządowej polityki rozwoju sektora przewozów intermodalnych, kolejowa obsługa kontenerów z roku na rok wzrasta. Jak podkreśla Lidia Dziewierska, prezes spółki Loconi Intermodal, duża w tym zasługa właśnie wzrostu obrotów kontenerowych w naszych portach. Tylko Loconi obsłużyło w ub.r. 131 tys. TEU,

co oznacza wzrost o 64% w stosunku do poprzedniego roku. Szefowie terminali zwracają zaś uwagę, że szybko rosnący udział obsługi kolejowej to z jednej strony zasługa dużych strumieni ładunkowych obsługiwanych koleją, ale również kontenerów, które niejako przy okazji, w ramach realizowanych przewozów, pozyskiwane są z rynku.

**Udział kolei w obsłudze naszych terminali kontenerowych cały czas wzrasta. Jeszcze 5 lata temu jej udział w obsłudze BCT wynosił 12%, podczas, gdy w ub. r. było to już 35%.**



Problem dowozu kontenerów w przypadku Gdańska i DCT ma rozwiązać modernizacja linii 226 z Pruszcza Gdańskiego do Portu Północnego wraz z budową nowego, dwutorowego mostu nad Martwą Wisłą

Tendencję tę prezentują także dane Urzędu Transportu Kolejowego (UTK), z których wynika, że udział przewoźników intermodalnych w rynku kolejowym, liczony masą ładunków, wzrósł z 3,7% w 2013 r. do 4,24% w 2014. Jeśli zaś chodzi o wielkości przewiezionych kontenerów, to szacunki mówią o ponad 1,12 mln TEU w 2014 r., czyli o poziomie z roku poprzedniego.

Udział kolei w obsłudze naszych terminali kontenerowych cały czas wzrasta. Jeszcze 5 lat temu jej udział w obsłudze BCT wynosił 12%, podczas, gdy w ub.r. było to już 35%. Oznacza to, że w 2014 r. obsłużono w ten sposób 169 234 TEU. Michał Kuźajczyk, kierownik ds. marketingu terminala, zwraca uwagę, że procentowo jest to co prawda spadek, ale w liczbach bezwzględnych BCT zanotowało spory wzrost (w 2013 r. przeładowano 162 305 TEU), co sprawiło, że terminal osiągnął drugi wynik w historii. Rekord padł zaś w 2012 r., gdy koleją przewieziono 170 500 TEU.

W drugim z gdyńskich terminali GCT średni udział kolei wyniósł ok. 25%, choć jak zaznacza Dariusz Grzegorkiewicz, członek zarządu i dyrektor ds. handlowych, zdarzały się miesiące, gdy wynik ten oscylował wokół 30%. Natomiast w gdańskim DCT koleją obsługiwane jest nawet do 40% ładunków.

– Jestem pewna, że rynek intermodalny będzie w dalszym ciągu rość. Jeśli chodzi o rozwój przewozów, to najprościej zastosować wskaźnik rynku kontenerowego, który szacuje wzrost obrotów na 20-25%, co niewątpliwie przełoży się również na przewozy intermodalne – uważa prezes Dziewierska. – Generalnie tendencja ta ma charakter rosnący, dlatego też rozbudowa infrastruktury intermodalnej w terminalach kontenerowych jest niezbędna – dodaje Dariusz Grzegorkiewicz.

Zdaniem operatorów, w 2015 r. będzie my obserwowali, oprócz wzrostu przewo-

**W drugim z gdyńskich terminali GCT średni udział kolei wyniósł ok. 25%, choć zdarzały się miesiące, gdy wynik ten oscylował wokół 30%. Natomiast w gdańskim DCT koleją obsługiwane jest nawet do 40% ładunków.**



*Dla gdyńskiego portu najważniejszym przedsięwzięciem jest modernizacja linii kolejowych nr 201 i 203, co umożliwi przewozy do Gdyni z pominięciem, działającego na granicy przepustowości, Trójmiejskiego Węzła Kolejowego*

jednostek intermodalnych. Rozwiązanie to, jak twierdzą operatorzy intermodalni, wzbudza coraz większe zainteresowanie wśród spedytorów.

### Intermodalne inwestycje

Rosnące przewozy kolejowe do i z terminali wymuszają konieczność realizacji inwestycji mających na celu usprawnienie obsługi pociągów kontenerowych. Tym bardziej, że w ciągu kilku lat przez polskie porty mogą przechodzić nawet 4 mln TEU.

Dlatego też na zapleczu BCT trwa właśnie przebudowa sieci kolejowej realizowana przez Zarząd Morskiego Portu Gdynia

czy to spadek, przynajmniej o połowę, operacji manewrowych oraz wzrost przepustowości terminalu. Inwestycja powinna zostać zakończona jeszcze w 2015 r.

Ponadto, w gdyńskim porcie, w ramach budowy terminalu intermodalnego, zakończono w ub.r. rozbudowę infrastruktury kolejowej w drugiej strefie nabrzeża Polskiego, przeznaczonej do obsługi głównie naczeł na potrzeby transportu promowego i ro-ro na linii Gdynia – Karlskrona. Przebudowano tam układ torowy, od wjazdu na teren portu, aż do granicy przyszłego terminalu promowego. W trakcie rozmów z obsługującym serwis armatorem Stena Line, ustalono wstępnie, że terminal będzie obsługiwał od 10 do 40% przewożonych jednostek frachtowych, których średnio w ciągu roku jest ok. 90 tys. sztuk. Zresztą operator zakłada systematyczny wzrost tego typu ładunków. ZMPG szacuje, że początkowo na wagony mogłoby trafić maksymalnie do 40 tys. jednostek frachtowych. Inwestycja ta wpisuje się także w założenia autostrady morskiej Gdynia – Karlskrona, która zakłada znaczny wzrost przewozów koleją na lądzie. Natomiast nowy terminal promowy ma zostać oddany do eksploatacji w 2017 r. Oczywiście z infrastruktury kolejowej będą mogły korzystać także inne ładunki obsługiwane przy nabrzeżu Polskim, np. przez BTDG.

Z kolei w GCT, w ramach III etapu rozbudowy terminalu, modernizowana jest

**Udział przewoźników intermodalnych w rynku kolejowym, liczony masą ładunków, wzrósł z 3,7% w 2013 r. do 4,24% w ub. r. Jeśli zaś chodzi o wielkości przewiezionych kontenerów, to szacunki mówią o ponad 1,12 mln TEU w 2014 r., czyli o poziomie z roku poprzedniego.**

zów, rozwój połączeń nie tylko na szlakach północ – południe, ale również, a może przede wszystkim, na trasach łączących wschód i zachód Europy. Oznacza to, że ładunki obsługiwane do tej pory transportem drogowym na trasach równoleżnikowych, będą trafiały na tory w postaci

(ZMPG). Inwestycja zakłada wydłużenie torów do 660 m, co umożliwi obsługę całego pociągu, bez jego rozformowywania, zakup dwóch nowych suwnic oraz budowę nowej rampy. Według wycień władz terminala, umożliwi to obsługę 18 pociągów dziennie, a nie jak obecnie tylko 9. Ozna-

## Wciąż trwa dyskusja na temat budowy, na zapleczu portów morskich, tzw. suchego portu. Miałyby tam trafiać partie kontenerów przeznaczone do kilku terminali i przy wykorzystaniu tzw. shuttle trains docierałyby do miejsca przeznaczenia.

cała infrastruktura kolejowa. Projekt obejmuje przedłużenie jednego z torów dotychczasowej bocznicy, rozgałęzienie go na 3 części i stworzenie w ten sposób nowego terminalu kolejowego, który umożliwi obsługiwaniu 2 składów całopociągowych jednocześnie. Szefowie terminalu chcieliby bowiem, aby co najmniej 50% obrotów było obsługiwanych koleją.

Rozbudowa infrastruktury kolejowej ruszyła także w porcie gdańskim. Obejmuje ona budowę terminalu intermodalnego na terenie GTK, w rejonie nabrzeża Szczecińskiego. Projekt obejmuje m.in. powiększenie placów składowych, przebudowę zewnętrznego i wewnętrznego układu komunikacyjnego, przedłużenie torowiska żurawi i budowę myjni dla kontenerów. Realizacja przedsięwzięcia, które potrwa do końca tego roku, zwiększy zdolność przeładunkową terminalu do ok. 100 tys. TEU rocznie.

Także DCT stawia na dalszy rozwój obsługi kolejowej, co w zestawieniu ze wzrostem obrotów oraz rozpoczętą właśnie budową nowego głębokowodnego nabrze-

ża DCT II, wydaje się niezbędne. Terminal dysponuje infrastrukturą umożliwiającą obsługę dwóch pełnowymiarowych pociągów jednocześnie, gdyż pod koniec 2013 r. oddano do użytku 2 tory po 1000 m. Obecnie DCT czeka na modernizację stacji kolejowej Gdańsk Port Północny i rozbudowę łącznicy DCT – stacja do 2 torów.

### Kolejowe zaplecze

Jednak, aby kontenery mogły zostać sprawnie obsłużone w terminalach, muszą tam jeszcze jakoś dojechać czy wyjechać. A z tym, jak na razie jest problem. W przypadku Gdańska i DCT ma go rozwiązać modernizacja linii 226 z Pruszcza Gdańskiego do Portu Północnego wraz z budową nowego, dwutorowego mostu nad Martwą Wisłą. Prace przy tej inwestycji, opóźnionej co najmniej o 3 lata, a realizowanej przez PKP Polskie Linie Kolejowe, już ruszyły i mają zakończyć się do połowy 2016 r. Problemem jest jednak to, że cały projekt powinien być gotowy do końca 2015 r., gdyż w przeciwnym razie PKP



Dla gdyńskiego portu był to rok rekordowy, gdyż przeładunki kontenerów osiągnęły poziom 850 tys. TEU

grozi utrata unijnego dofinansowania. Ponadto, UTK zaproponowało budowę 4 toru na tej trasie, między Pszczółkami i Pruszczem Gdańskim, aby oddzielić intensywny ruch pasażerski od towarowego.

Dla gdyńskiego portu najważniejszym przedsięwzięciem jest zaś modernizacja linii kolejowych nr 201 i 203, co umożliwi przewozy do Gdyni z pominięciem działającego na granicy przepustowości Trójmiejskiego Węzła Kolejowego. Dzięki współdziałaniu ZMPG, Rady Interestantów Portu Gdynia oraz UTK projekt ten został przeniesiony z bardzo odległego miejsca inwestycji kolejowych, zawartych w Dokumentie Implementacyjnym do Strategii Rozwoju Transportu do 2020 r. z perspektywą do 2030 r., do czołówki przedsięwzięć morskich na tej liście. Dzięki temu ma realną szansę na realizację. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju uznało bowiem, że jest to inwestycja poprawiająca dostęp do portu od strony lądu. Pojawiły się też pomysły przebudowy magistrali węglowej ze Śląska do Trójmiasta i przekształcenia jej w magistralę kontenerową.

Wciąż trwa dyskusja na temat budowy na zapleczu portów morskich tzw. suchego portu. Miałyby tam trafiać partie kontenerów przeznaczone do kilku terminali i przy wykorzystaniu tzw. shuttle trains docierałyby do miejsca przeznaczenia. Mogłyby one obsługiwać nie tylko terminale portowe, ale również centra logistyczne działające i powstające na zapleczu terminali. Koncepcje takiego suchego portu są dwie: promowany przez PPC Intermodal – „Intermodal Container Yard” w Zajączkowie Tczewskim oraz „Dolina logistyczna”, która miałaby powstać na zapleczu gdyńskiego portu. Zapotrzebowanie na tego typu rozwiązania zweryfikuje jednak rynek, więc na realizację tych inwestycji trzeba na razie poczekać. ◀

FP

## W 2015 r. będziemy obserwowali, oprócz wzrostu przewozów, rozwój połączeń nie tylko na szlakach północ-południe, ale również, a może przede wszystkim, na trasach łączących wschód i zachód Europy.



Rosnące przewozy kolejowe do i z terminali wymuszają konieczność realizacji inwestycji mających na celu usprawnienie obsługi pociągów kontenerowych. Tym bardziej, że w ciągu kilku lat przez polskie porty może przechodzić nawet 4 mln TEU

# Kontenerowa optymalizacja

Szacuje się, że globalna nierównowaga importu i eksportu, szczególnie w przypadku wymiany handlowej między Dalekim Wschodem a Europą, oznacza, że przewoźnicy oceaniczni muszą ponosić znaczne koszty transportu pustych kontenerów, szczególnie z Europy do Azji. Tym bardziej, że średnio 20% kontenerów przewożonych drogą morską i 40% obsługiwanych transportem lądowym jest pustych.

Z danych wynika, że ograniczenie operacji związanych z obsługą kontenerów (formowanie, rozformowanie, operacje terminalowe, transport pustych) daje możliwość wzrostu marży linii żeglugowych o 600%, co odpowiada oszczędności nawet do 25% na kosztach operacyjnych i zmniejszeniu o 2,7% całkowitej emisji CO<sub>2</sub> związanej z transportem kontenerowym na morzu. Mogą na tym skorzystać także terminale kontenerowe, które będą mogły wykorzystywać w bardziej efektywny sposób powierzchnie wykorzystywane do składowania pustych pojemników.

## Składane kontenery

Z myślą o tym, firma Holland Containers Innovations BV (HCI) zaprojektowała i zbudowała kontenery o nazwie 4Fold. Ich największą zaletą jest to, że gdy są puste mogą być składane, dzięki czemu zajmują jedynie 25% powierzchni standardowego pojemnika. Tym samym mogą znacznie poprawić efektywność w transporcie kontenerowym oraz obniżyć jego koszty.

4Fold jest standardowym kontenerem morskim o pojemności 40' w wersji do załadunku. Natomiast, gdy jest pusty może zostać złożony do ¼ swojej wielkości, zaś 4 pojemniki mogą być ze sobą połączone w ten sposób, że ich jeden pakiet ma do-

kładnie takie same wymiary jak standardowy kontener. W rezultacie taka wiązka może być obsługiwana w taki sam sposób, jako normalny pojemnik.

Kontener w całości wykonany jest ze stali, a w jego budowie zastosowano wiele standardowych rozwiązań, co sprawia, że przy naprawie można skorzystać z elementów klasycznego pojemnika. Składanie i rozkładanie odbywa się zaś za pomocą standardowych urządzeń do transportu

Jeśli zaś chodzi o testy morskie to kontenery były sprawdzane w serwisach między Holandią i Hiszpanią, m.in. w terminalu Euromax w Rotterdamie.

## Dwa w jednym

Inne rozwiązanie zaproponowała brytyjska firma projektowa Container Group Technology Ltd (CGT), która opracowała nowy typ kontenera (20-20 Container

**Ograniczenie operacji związanych z obsługą kontenerów daje możliwość wzrostu marży linii żeglugowych o 600%, co odpowiada oszczędności nawet do 25% na kosztach operacyjnych i zmniejszeniu o 2,7% całkowitej emisji CO<sub>2</sub>.**

np. reachstackerów i 2 pracowników obsługi. Wykwalifikowany personel jest w stanie zrobić to w ciągu 4 minut. Wszystkie elementy niezbędne do zmiany wyglądu i parametrów pojemnika umieszczone są na zewnątrz i połączone z obudową, tak aby się nie zgubiły.

W czerwcu 2011 r. wyprodukowano pierwsze egzemplarze, które otrzymały certyfikat CSC (International Convention for Safe Containers), zaś w marcu 2013 r. składany pojemnik uzyskał certyfikat ISO.

SeaCell). Wygląda on nieco inaczej od tradycyjnych 20', stosowanych w żegludzie i transporcie lądowym. Niewielkie zmiany, dokonane w zewnętrznej i wewnętrznej konstrukcji kontenera, spowodowały, że jego pojemność wzrosła o 36%. Dzięki temu w każdej warstwie może on zmieścić 15 europalet (1200mm×800mm), zamiast 11, lub 12 standardowych palet ISO (1200mm×1000mm), czyli o 2 więcej niż w przypadku typowego pojemnika. Możliwe jest również jednoczesne używanie eu-



Składanie i rozkładanie odbywa się zaś za pomocą standardowych urządzeń do transportu np. reachstackerów i 2 pracowników obsługi



4Fold jest standardowym kontenerem morskim o pojemności 40' w wersji do załadunku. Natomiast, gdy jest pusty może zostać złożony do ¼ swojej wielkości



Największą zaletą kontenerów o nazwie 4Fold, firma Holland Containers Innovations BV (HCI) jest to, że gdy są puste mogą być składane, dzięki czemu zajmują jedynie 25% powierzchni standardowego pojemnika



Jedną z poprzednich kontenerowych innowacji, były pojemniki 45'HC pallet-wide, mieszczące podobną liczbę palet jak standardowe naczepy samochodowe. Rynek (zwłaszcza żegluga bliskiego zasięgu) zaakceptował je dość szybko

ropalet i palet ISO, nadal przy całkowitym wykorzystaniu jego pojemności. Ponadto, drzwi szerokie na 2408 mm pozwalają ładować wózkami widłowymi po 2, a nawet 3 palety na raz.

Nowoczesna konstrukcja pojemników sprawia, że mogą być one łączone (bez specjalnych narzędzi) w bloki po dwa, tworząc kontener 40', o znacznie większej pojemności od standardowego. Wbudowana w narożniki blokada jest uruchamiana z zewnątrz i pozwala na bezpieczne połączenie. W standardowym układzie kontenery mogą być łączone tylnymi ściankami, co pozwala na swobodny dostęp do ich wnętrza z obu stron, ale możliwe jest również umieszczenie blokady w narożnikach od strony drzwi. Pojemniki mogą być wtedy łączone drzwiami do wewnątrz, co zabezpiecza ładunki przed kradzieżami. Nowy typ kontenera pozwala skrócić czas przeładunku oraz spinania i rozpinania kontenerów na pokładzie statku, co pozwala oszczędzić od 25 do 35% kosztów ich obsługi i transportu.

Jedną z poprzednich kontenerowych innowacji były pojemniki 45'HC pallet-wide, mieszczące podobną liczbę palet jak standardowe naczepy samochodowe, co rynek (zwłaszcza żegluga bliskiego zasięgu) zaakceptował dość szybko. Korzysta z nich wielu armatorów, szczególnie tam, gdzie transport morski musiał sprostać konkurencji transportu samochodowego.

### Cały system zarządzania

Rynek oferuje również całe systemy zarządzania kontenerami w terminalu. Robotic Container Management & Storage System (RCMS), którego twórcą jest izraelska firma Israel Aerospace Industries Ltd. (IAI), może zwiększyć jego przepustowość o 20%, a możliwości składowania nawet o 300%. Ma on na celu wyeliminowanie wąskich gardeł w transporcie i obsłudze kontenerów.

IAI wychodzi z założenia, że globalne obroty kontenerowe, które w 2015 r. mają osiągnąć poziom 200 mln TEU, będą stale rosły, co w rezultacie doprowadzi do sytuacji, w której terminale kontenerowe napotkają bariery w postaci braku odpowiednich terenów pod dalszy rozwój, wyczerpania potencjału przeładunkowego i przepustowości. W rezultacie niezbędne będą kolejne, niezwykle kosztowne inwestycje w rozbudowę infrastruktury terminalowej, umożliwiającej zarówno obsługę wzrastającej liczby ładunków, jak też ich składowanie i przemieszczanie na placach. Zaproponowane rozwiązanie zwiększy

tyczną windami. Warto zaznaczyć, że wozy do transportu kontenerów bazują na ciągnikach do holowania samolotów, sprawdzonych w codziennej praktyce na wielu lotniskach świata. Cały system sterowany jest z centrum zarządzania i kontroli, które wyposażone jest w odpowiednie oprogramowanie, przez co zapewnia stały nadzór nad przeprowadzanymi operacjami.

Usytuowanie obiektu w sąsiedztwie nabrzeża ogranicza do minimum wykorzystanie suwnic placowych, zapewniając łatwy dostęp suwnic nabrzeżowych do kontenerów. Tym samym wyeliminowana jest większość operacji związanych z obsłu-

**Rynek oferuje całe systemy zarządzania kontenerami w terminalu. Robotic Container Management & Storage System (twórcą jest Israel Aerospace Industries Ltd.) jest w stanie zwiększyć jego przepustowość o 20%, a możliwości składowania nawet o 300%.**

przepustowość i wydajność przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów inwestycyjnych oraz operacyjnych poprzez zminimalizowanie niezbędnej obsługi kontenerów.

Pod względem technologicznym system RCMS oparty jest na budowie modułowej, dzięki czemu, w miarę potrzeb może być rozbudowywany, a tworzącej proste i wielopoziomowe budowle, umożliwiające składowanie kontenerów do wysokości 15 pięter. Pojemniki umieszczane są na automatycznych wózkach, które zapewniają poruszanie się kontenerów po całym piętrze obiektu, co z kolei umożliwia ich transport w odpowiednie miejsce składowania. Zapewnia to optymalne wykorzystanie całej powierzchni magazynowej dostępnej wewnątrz „magazynu”. Natomiast między poszczególnymi poziomami takiego obiektu kontenery transportowane są automa-

gą pojemnika w terminalu. Jednocześnie układanie kontenerów „w górę” umożliwia zwolnienie do 50% obecnej powierzchni wykorzystywanej na ich składowanie. W pełni automatyczne sterowanie eliminuje również możliwości wystąpienia błędów ludzkiego, zapewniając wyższy poziom bezpieczeństwa w porcie.

W rezultacie, w opinii konstruktorów, system umożliwi lepsze wykorzystanie obecnego i przyszłego obszaru terminali kontenerowych, poprzez wyeliminowanie rozbudowy jego terenu, czy to na lądzie czy też na morzu. Ponadto, optymalizacja procesów obsługi zapewnia wzrost wydajności i daje portom elastyczność w dostosowaniu się do zmieniających się warunków rynkowych. Szczególnie w przypadku terminali o ograniczonych możliwościach terenowych. ◀

FP

# Europejskie ambicje PKP Cargo

Akcje PKP Cargo, spółki notowanej od października 2013 r. na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, wzrosły w styczniu 2015 r. o 10%, a przez ostatnie pół roku na inwestycji w akcje tego przewoźnika można było zarobić 25%. Zdaniem analityków giełdowych firma posiada wciąż znaczny potencjał do kontynuacji trendu wzrostowego, do czego w istotnej mierze przyczyniło się ostatnio przejęcie 80% udziałów w czeskiej spółce Advanced World Transport (AWT).

**D**o styczniowego wzrostu akcji przyczyniła się również realizacja Programu Dobrowolnych Odejść (PDO), wyczerpująca na obecną chwilę potrzeby spółki jeśli chodzi o restrukturyzację zatrudnienia – mówił 28 stycznia Adam Perwin, prezes zarządu spółki, podczas spotkania z mediami. W ramach tego programu, na przełomie stycznia i lutego, z Grupy PKP Cargo odeszło 3041 pracowników. Wstępnie zakładano, że PDO obejmie tylko 1300 osób. Okazało się jednak, że dzięki dobrej sytuacji finansowej spółki pozytywnie rozpatrzone wnioski około

## Odprawy do 100 tys. zł

Wszyscy pracownicy spółki, którzy skorzystają z programu, otrzymają odprawy pieniężne. Łączna wysokość gratyfikacji sięga równowartości nawet 36 miesięcznych pensji. Najwyższe rekompensaty przysługują pracownikom objętym Paktem Gwarancji Pracowniczych, zawartym przed debiutem giełdowym PKP Cargo. Zgodnie z jego zapisami niemal 95% załogi jest objęta cztero- lub dziesięcioletnimi gwarancjami zatrudnienia. Na odprawy te przeznaczony jest w sumie ponad 266 mln zł.



Przewoźnik jest zdecydowanym liderem transportu intermodalnego na kolejowym rynku polskim. Spośród posiadanych 25 terminali przeładunkowych, pięć dedykowanych jest do transportu kontenerów

## Finalizowany aktualnie Program Dobrowolnych Odejść to element szerszego proces dostosowywania się Grupy do wyzwań rynkowych, jakie czekają PKP Cargo w najbliższych latach i dalszej realizacji strategii ekspansji.

90% chętnych. Blisko 20% wszystkich korzystających z tego programu (536 osób) stanowią pracownicy administracji. Obecnie zatrudnienie w całej Grupie kapitałowej wynosi 23 tys. osób.

Większość tej kwoty, jako przyszłe zobowiązanie, obciąża skonsolidowany wynik Grupy za IV kwartał 2014. – *Finansowo jesteśmy do tego przygotowani. Firma dysponuje gotówką kilkaset mln złotych w formie depozytu bankowego. Po PDO struktura firmy jest lepiej przygotowana do rozwoju i dalszej ekspansji* – stwierdził Adam Purwin. – *Finalizowany aktualnie*

Prezes spółki, zapytany przez „TSL Biznes” o wstępne podsumowanie wyników za 2014 r. i prognozę na rok 2015, wypowiedział się dość ostrożnie. Z jednej strony, porównując rok do roku, w grudniu udział Grupy PKP Cargo na rynku pod względem przewiezionej masy wzrósł o ponad 2 punkty procentowe i wyniósł 49,12%, a pod względem wykonanej pracy przewozowej zwiększył się z 57,77 do 58,05%. Pozytywnym elementem były też rosnące przewozy kruszywy i materiałów budowlanych. *Jeśli chodzi o ich przewóz w 2015 r. to PKP Cargo – w opinii Jacka Neski, członka zarządu ds. handlowych – oczekuje stabilnego, jednoprocentowego wzrostu będącego efektem kontynuacji inwestycji w drogownictwie, kolejnictwie, infrastrukturze ener-*



W 2015 r. to PKP Cargo oczekuje stabilnego, jednoprocentowego wzrostu przewozu, będącego efektem kontynuacji inwestycji w drogownictwie, kolejnictwie, infrastrukturze energetycznej i hydrotechnicznej

## PKP Cargo ogłosiło niedawno przetarg na zakup 15 sztuk lokomotyw wielosystemowych (z opcją na kolejnych pięć). Lokomotywy te będą prowadzić pociągi towarowe z prędkością do 140 km/godz.

Program Dobrowolnych Odejść to element szerszego proces dostosowywania się naszej Grupy do wyzwań rynkowych, jakie czekają PKP Cargo w najbliższych latach i dalszej realizacji strategii ekspansji – dodał.

getycznej i hydrotechnicznej. Nie wiadomo natomiast jak zachowa się krajowy rynek węgla, stanowiący blisko 49% pracy przewozowej firmy. – *W ubiegłym roku jego eksport zmniejszył się niemal o połowę, co*

widać w naszych przychodach – podkreślał prezes Adam Purwin. Korzystnie natomiast na sytuację finansową firmy wpływają, malejące ostatnio, ceny ropy naftowej.

## Stawka na intermodal

Duży potencjał wzrostu PKP Cargo widzi w przewozach intermodalnych i na ten cel przeznaczone zostaną zwiększone nakłady inwestycyjne. Przewoźnik jest zdecydowanym liderem transportu intermodalnego na kolejowym rynku polskim. Spośród posiadanych 25 terminali przeładunkowych, pięć dedykowanych jest do transportu kontenerów. W początkach 2015 r., zaledwie rok od rozpoczęcia działalności, zdecydowano o zwiększeniu terminalu intermodalnego w Poznaniu Franowie. W wyniku rozbudowy pojemność składowania tego obiektu zwiększy się o blisko 40%, z obecnych 1260 TEU do 1760 TEU. Inwestycja ta zostanie zrealizowana do końca bieżącego roku. Poznański terminal jest obsługiwany przez Cargosped, spółkę z Grupy wyspecjalizowaną w transporcie intermodalnym.

Z myślą m.in. o tych przewozach PKP Cargo ogłosiło niedawno przetarg na zakup 15 sztuk lokomotyw wielosystemowych (z opcją na kolejnych pięć). Lokomotywy te będą prowadzić pociągi towarowe z prędkością do 140 km/godz. Pierwsze dwie – dopuszczone do jazdy na obszarze Polski, Czech, Słowacji, Węgier, Niemiec i Austrii – powinny zostać dostarczone w sierpniu 2016 r. Ostatnia natomiast



W grudniu udział Grupy PKP Cargo na rynku pod względem przewiezionej masy wzrósł o ponad 2 punkty procentowe i wyniósł 49,12%, a pod względem wykonanej pracy przewozowej zwiększył się z 57,77 do 58,05%

Chciałbym, aby Grupa PKP Cargo rozwinęła się w kierunku podmiotu, który będzie realizował takie usługi i oferował produkty, które mają coraz większy element wartości dodanej. Takim produktem na pewno będzie platforma intermodalna. Zapotrzebowanie na nie na pewno będzie rosło. – podkreślił Adam Purwin.

Przypomnijmy, że przewoźnik w pierwszym półroczu 2014 r. powiększył swój park taborowy o 100 uniwersalnych 80-stopowych platform do przewozu kontenerów. Podpisany jesienią 2013 r. kontrakt na zakup łącznie 330 wagonów opiewa na 117 mln zł. Wagony tego typu są najbardziej

strategiczną pozycję. Będziemy także w stanie lepiej wykorzystywać główne połączenia Morza Bałtyckiego z Adriatykiem i wydłużyć trasy naszych pociągów. Rynek czeski jest też dla nas bardzo ważny ze względu na liczne połączenia i powiązania transportowe ze Śląskiem – argumentował Adam Purwin. Powiązania te i wynikający z nich efekt synergii dotyczą także transportu intermodalnego. Cargo nie dysponowało dotąd terminalem do przeładunku kontenerów na Śląsku. Położony 25 km od naszej granicy terminal w Ostravie wypełnia tę lukę.

Na tej transakcji drugi kolejowy przewoźnik w Unii Europejskiej nie zamierza poprzestać. Mimo fiaska starań o nabycie 100% udziałów w spółce CTL Logistics, PKP Cargo nie rezygnuje z planów ekspansji na rynku krajowym i rynkach zagranicznych. Na przejścia firma ma około 500 mln gotówki i otwartą linię kredytową na około 2 mld zł. – Podtrzymujemy nasze zainteresowanie konsolidacją rynku krajowego – stwierdził podczas wspomnianej konferencji prasowej prezes Purwin. Firma nie rezygnuje z planów zakupu (razem z Węglokoksem) spółki Port Gdański Eksploatacja, operatora prowadzącego usługi przeładunkowe towarów drobnicowych i masowych. Natomiast 2 lutego PKP Cargo i KGHM Polska Miedź S.A. zawarły wstępne porozumienie, na podstawie którego PKP Cargo obejmie 49% udziałów w spółce Pol-Miedź Trans (PMT), obecnie w całości należącej do KGHM. Finalizacja tej transakcji powinna nastąpić w drugim kwartale 2015 r. Transakcję poprzedzi wydzielenie z PMT do innych spółek Grupy KGHM pozakolejowych obszarów działalności – transportu samochodowego oraz obrotu paliwami. ◀

Franciszek Nietz

## 30 grudnia 2014 r. PKP Cargo podpisało umowę nabycia 80% udziałów w spółce ATW, będącej drugim co do wielkości przewoźnikiem kolejowym w Czechach, działającym w rejonie Europy Środkowej i Południowej.

w marcu 2017 r. Całkowita wartość zamówienia na 20 sztuk tych lokomotyw może wynieść 400 mln zł. Zarząd spółki zakłada, że udziałem w przetargu zainteresowani będą wszyscy producenci dysponujący homologacją tego typu taboru w krajach, w których miałyby on być eksploatowany, a więc Alstom Transportation, Bombardier, Siemens, Skoda i polscy producenci – bydgoska PES i nowotarski Newag.

Podczas konferencji padło też pytanie o samodzielną produkcję przez PKP Cargo platform intermodalnych. – Ten projekt będziemy realizowali z dużą determinacją. Uważamy, że mamy odpowiednie zasoby, które możemy w tym celu wykorzystywać.

uniwersalnymi platformami, cieszącymi się największą popularnością wśród klientów.

## Ekspansja i konsolidacja

30 grudnia 2014 r. PKP Cargo podpisało umowę nabycia 80% udziałów w spółce ATW, będącej drugim co do wielkości przewoźnikiem kolejowym w Czechach, działającym w rejonie Europy Środkowej i Południowej. – Transakcja ta jest wymownym argumentem na rzecz traktowania naszej firmy jako dużego, znaczącego gracza w wymiarze europejskim. Dzięki niej uzyskujemy nie tylko skokowy wzrost udziału w rynku czeskim, ale też istotnie wzmocniamy swą

# Handlowanie frachtami, czyli kto komu podkłada świnię

Na przestrzeni ostatnich 30 lat model spedycji zmienił się tak znacznie, że w wielu przypadkach przypomina już handel albo dilerkę frachtami. A ponieważ nie ma w tym zakresie większych ograniczeń prawnych, a system przyjęty przez społeczność TSL-owską i około TSL-owską toleruje takie działanie, w pewnych obszarach transportu stało się to poniekąd normą. Moim zdaniem takie zachowanie dalekie jest od pierwotnej funkcji spedycji.

Większość dzisiejszych spedytów z za biurka organizuje przewozy, ale nie oznacza to, że wszyscy są dilerami frachtów. Wielu otrzymuje bowiem zlecenia z „pierwszej ręki” i w sposób rzetelny i profesjonalny wykonuje swój zawód pośrednika przy przewożeniu rzeczy. Pozostali pracują według odwróconej zasady „taniej kupić, drożej sprzedać” i na niej opierają swój biznes.

## Jaki to jest biznes? Ano policzmy

### Założenia:

Firma X zatrudnia 10 pracowników, każdy obsługuje po 3 frachty dziennie, frachty są „kupowane” na giełdzie Z i „sprzedawane” na tej samej giełdzie. Firma X to osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. Wyjściowa wysokość frachtów to 1000 euro, a przewoźnicy otrzymują po 950 euro. Marża firmy X to 50 euro za fracht. Przewozy całopojazdowe (33 palety), waga towaru 17 ton. Koszty: wynagrodzenia + narzut: 10 osób × 5000 PLN ×

12 m-cy = 600 000 PLN/rok. Inne koszty operacyjne: 200 000 PLN/rok.

### Przychód:

10 osób × 3 frachty × 50 euro × 22 dni × 12 m-cy = 396 000 euro = 1 674 486 PLN/rok<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Wg tabeli kursów NBP z dnia 27.01.2015 r.

### Koszty:

600 000 PLN – 200 000 PLN = 800 000 PLN

### Dochód:

1 674 486 PLN – 800 000 PLN = 874 486 PLN

### Zysk:

874 486 PLN – 166 152 PLN (podatek liniowy 19%) = **708 334 PLN/rok**

Mniej więcej tyle może zarobić rocznie sprawny diler transportowy. Oczywiście nie kupi za to willi w Miami Beach, ale na niewielki domek pod lasem już wystarczy. Oczywiście jest to proste ujęcie, a przyjęte założenia i obliczenia mogą być błędne, jednak wielu zadowoliliby nawet 1/3 tej kwoty, zatem... niech każdy oceni to sam.

## Zobaczmy jakie miałyby to przełożenie na biznes przewoźników

Ilość frachtów w powyższym przykładzie to: 10 × 3 × 22 dni × 12 m-cy = 7920.

Do przewozów wykorzystano różnych przewoźników, każdy wykonał go własnym środkiem transportu z zatrudnionym przez siebie kierowcą. Przychód utracony: 1 674 486 PLN.

Zakładając, że ciągnik siodłowy spala średnio 30 litrów na 100 km oleju napędowego, a cena 1 litra to 5,00 PLN. Przychód jaki nie został przez przewoźników osiągnięty pokryłby ok. 15% kosztów paliwa zakupionego na potrzeby wykonania tych przewozów. Nie poprawiłoby to znacznie rentowności wszystkich przewoźników zaangażowanych w przewozy, jednak gdyby było ich kilku, bez wątpienia dodatkowy przychód byłby już zauważalny.

W biznesie jest jednak tak, że jedni zyskują, inni tracą. Jeżeli by założyciel, że pomiędzy nadawcą towaru i przewoźnikiem faktycznym jest pośrednik przy przewożeniu rzeczy i trzech kolejnych „dilerów frachtów”, łańcuch dostaw przypominałby już raczej łańcuch pokarmowy. Z przykładowego 1000 EUR przewoźnik otrzymałby bowiem 800 EUR, co jeszcze bardziej obniżyłoby rentowność prowadzonej przez niego działalności.

Należy się jednak zastanowić, czy obecny stan rzeczy jest wynikiem zaradności naszych „biznesmenów”, czy może efektem wprowadzenia do obszaru transportu instytucji pośrednika przy przewożeniu rzeczy.

Do wejścia w życie ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw, spedytora nie miał tam swojego miejsca. Po wejściu w życie nowej ustawy, ustawodawca wprowadził w obszar transportu pośrednika przy przewożeniu rzeczy, ale nie wprowadził za tym żadnych szczególnych regulacji. Środowisko TSL zastanawiało



Dzięki pośrednikom biznes giełd transportowych rozwija się, albowiem przyspiesza to przepływ ładunków. Zadowoleni są nadawcy, spedytory i sami przewoźnicy, choć ci ostatni raczej z tego, że w ogóle mogą zapelniać przesyłkami przestrzenie ładunkowe samochodów



## Jerzy Różyk

Ponad 27 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 12 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód) oraz studia magisterskie na tejże uczelni.

Specjalizuje się w diagnostyce ryzyka transportowego, prawie transportowym, ubezpieczeniach transportowych (OCP i OCS). Jego główną specjalnością są ryzyka kradzieżowe i związane z oszustwami.

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

się, czy w rozumieniu ustawy pośrednik przy przewozie rzeczy to ówczesny spedytor, czy może ustawodawca wprowadził do sektora TSL kolejne ogniwo, które miało wypełnić jakieś bliżej nieokreślone luki w łańcuchu dostaw. Zapisy znowelizowanej ustawy odnoszą się jednak do spedytorów w kwestii posiadania stosownych uprawnień i sposobu dokumentowania sytuacji finansowej zapewniającej podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego. Z tego powodu spedytorzy zorientowali się, że „wpięty” przez ustawodawcę w łańcuch transportowy pośrednik przy przewozie rzeczy miał zastąpić ówczesnego spedytora.

W polskim kodeksie cywilnym brak jest przepisów regulujących umowę o pośrednictwo, zatem należy ona do kategorii umów nienazwanych. Dla umowy o pośrednictwo kodeks cywilny nie przewiduje szczególnej formy zawarcia takiej umowy. Aby zdefiniować pośrednika, sięgnę po definicje słownikowe, według których pośrednictwo to:

1. działalność polegająca na kojarzeniu kontrahentów w transakcjach handlowych; działalność osoby trzeciej mająca na celu doprowadzenie do porozumienia się lub załatwienia jakichś spraw między stronami (źródło: <http://sjp.pl/po%B6rednictwo>);
2. działalność osoby trzeciej mająca na celu porozumienie się między stronami lub załatwienie jakichś spraw dotyczących obu stron; kojarzenie kontrahentów w transakcjach handlowych oraz umożliwianie kontaktu uczestnikom rynku pracy (źródło: <http://sjp.pwn.pl/haslo.php?id=2506162>);
3. umowa, często odpłatna, w której jedna strona zobowiązuje się wobec drugiej doprowadzić do sposobności zawarcia umowy lub pośredniczyć przy zawarciu takiej umowy (źródło: <http://pl.wikipedia.org/wiki/Po%C5%9Brednictwo>)."

## Pośrednik to niekoniecznie spedytor

Znowelizowana w 2005 r. ustawa o działalności transportowej nie precyzowała (i nie precyzuje do dziś), na czym polega prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy. Ustawodawca nie przewidział, że w rozumieniu transportowców, określenie

oraz umożliwiły skuteczne handlowanie. I nikt specjalnie nie pytał o rodowód takich pośredników, ani o ich intencje, nikt też specjalnie nie sprawdzał ich wiarygodności. Nic dziwnego, że w ciągu ostatnich kilku lat powstało całe mnóstwo firm, które zaczęły zajmować się i zajmują się do dziś handlem frachtami. Nic również dziwnego, że tacy pośrednicy nie przypominają już spedytorów sprzed kilkunastu lat. Ich praca nie polega bowiem, ani na wysyłaniu przesyłki, ani na jej odbiorze, ani też na wykonywaniu innych usług związanych z jej przewozem, a jedynie na „kupieniu” frachtu i „odsprzedaży” go po wyższej cenie. Preferowany przez „handlarzy frachtami” model spedycji nie zawsze gwarantuje bezpieczeństwo, ani dla przyjętych w pieczę ładunków, ani tym bardziej dla ich zleceniodawców. Obserwuje się, że zlecenia często są przekazywane nierzetelnym przewoźnikom, a wiele z nich trafia w ręce oszustów, którzy w dość łatwy sposób je wyłudniają i przejmują ładunek. Powoduje to powstawanie szkód o znacznych rozmiarach po stronie nadawców i podważa ich zaufanie do tych spedytorów, którzy

## Znowelizowana w 2005 r. ustawa o działalności transportowej nie precyzowała (i nie precyzuje do dziś), na czym polega prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy.

pośrednik nie koniecznie będzie oznaczało spedytora. Uwzględniając powyższe definicje pośrednictwa, sami zainteresowani zorientowali się, że transport to obszar pozwalający na łatwy zarobek. Giędy transportowe dały im dostęp do wolnych ładunków i wolnych środków transportu

do jakości świadczonych usług przywiązują dość dużą uwagę. Spedytorzy-handlarze zapominają wprawdzie o tym, że przez takie działanie ponoszą oni odpowiedzialność za ewentualne szkody, jednak nie przeszkadza to im w dalszym uprawnianiu intratnej „dilerki”.



Większość dzisiejszych spedytorów z za biurka organizuje przewozy, ale nie oznacza to, że wszyscy są dilerami frachtów. Wielu otrzymuje bowiem zlecenia z „pierwszej ręki” i w sposób rzetelny i profesjonalny wykonuje swój zawód pośrednika przy przewozie rzeczy



Giełdy transportowe dały pośrednikom dostęp do wolnych ładunków i wolnych środków transportu oraz umożliwiły skuteczne handlowanie. I nikt specjalnie nie pytał o rodzaj takich pośredników, ani o ich intencje, nikt też specjalnie nie sprawdzał ich wiarygodności

Działanie takich firm nie wynika już z istoty spedycji, a z istoty pośrednictwa. Z tego powodu trudno mówić o nich jak o profesjonalnych spedytorach, gdyż takie działanie ze spedycją ma niewiele wspólnego. Zauważyły już to topowe polskie giełdy transportowe, które przyglądają się takim podmiotom z większą uwagą. Czy jednak giełdy będą zainteresowane ograniczeniem dostępności do swoich zasobów takim podmiotom? Dzięki nim ich biznes się rozwija, albowiem przyspiesza to przepływ ładunków przez giełdy. Zadowoleni są nadawcy, spedytorzy i sami przewoźnicy, choć ci ostatni raczej chyba z tego, że w ogóle mogą zapelnąć przesyłkami przestrzenie ładunkowe swoich samochodów, bo z niskich frachtów raczej zadowoleni nie są.

### To samo zadanie – różne metody

Prowadzenie działalności przewozowej nie jest zbyt opłacalne. Obserwuje się, że przewoźnicy powoli rezygnują z wykonywania przewozów i orientują się na wygodną, i co ważniejsze, bardziej intratną działalność, jaką w ich rozumieniu jest spedycja. Niektórzy całkowicie zrezygnowali z samochodów i wykonują już transport drogowy wyłącznie za pomocą laptopów. I choć metody działania takich przewoźników są takie same jak „handlarzy frachtami”, różnica jest dość wyraźna. Przewoźnik to bowiem podmiot, który fizycznie był lub jest związany z transportem towarów i doskonale wie, że jego misją jest przewożenie towarów z jednego miejsca do drugiego. Większość rzetelnie podchodzi do wykonywania swoich obowiązków i nie można im zarzucić tego, że nie wykazują staranności przy wykonywaniu przewozów i dbałości o przewożony ładunek. Nawet jeśli taki przewoźnik zamieni się w pośrednika, cel ten zawsze będzie nadrzędny, czego raczej nie można wymagać od klasycznych „handlarzy frachtami”.

W przypadku spedytorów sprawa wygląda nieco inaczej. Pomimo, iż ustawodawca przykleił im łatkę pośredników przy przewożeniu rzeczy, większość profesjonalnych spedytorów otrzymuje zlecenia bezpośrednio od nadawców. Większość z nich zleca przewóz jednemu docelowemu przewoźnikowi. Z tego też powodu ich rola w łańcuchu dostaw jest inna, niż

zdecydowany margines ich działalności a niektórzy w ogóle z takich możliwości nie korzystają.

Dzisiejsza spedycja to, jak widać, wykonywanie jednego i tego samego zadania różnymi metodami. Jak wynika z powyższego, pomiędzy spedytorem-spedytorem, spedytorem-przewoźnikiem i spedytorem-handlarzem jest dość duża różnica. Różnie jest bowiem definiowany cel i różne jest podejście poszczególnych grup spedytorów do wykonywanych zadań. Największe zagrożenie jest wtedy, kiedy głównym celem spedytora jest osiągnięcie zysku. Często powoduje to zatracenie czujności przy organizowaniu przewozu i wyborze przewoźników, co doprowadza do licznych perturbacji przy procesie przewozu oraz do utraty ładunków wskutek działania oszustów transportowych. Czy jest to powód do zmiany podejścia tego typu spedytorów do wykonywania spedycji? Dla „handlarzy frachtami” raczej nie, ale z pewnością powinno to zainteresować środowisko spedycyjne i transportowe. Poprzez takie działania zmniejsza się zaufanie nadawców

**Obserwuje się, że zlecenia często są przekazywane nierzetelnym przewoźnikom, a wiele z nich trafia w ręce oszustów, którzy w dość łatwy sposób je wyłudniają i przejmują ładunek.**

głównych aktorów niniejszej publikacji, czyli „handlarzy frachtami”. Podobnie jak większości przewoźnikom, im też nie można zarzucić braku staranności przy organizowaniu przewozów i dbałości o interes swoich zleceniodawców. Takie działanie znacznie poprawia jakość świadczonych usług i z całą pewnością skupia uwagę nadawców na tej grupie spedytorów. Oczywiście nie należy wykluczać, że przy uzyskiwaniu zleceń wielu z nich w jakiejś części korzysta z giełd, jednak jak wynika z licznych rozmów przeprowadzonych ze spedytorami, taka odmiana spedycji to

do pozostałych spedytorów oraz obniża się opłacalność wykonywania przewozów. Środowisko TSL powinno zatem samo rozwiązać ten problem, a jeżeli zajdzie potrzeba, zainteresować tym stosowne organy i dążyć do wypracowania stosownych regulacji prawnych porządkujących obszar ich działania. ◀

**Jerzy Różyk**  
**ekspert ds. oceny ryzyka**  
**w transporcie**  
**i ubezpieczeń transportowych**  
**CDS Kancelaria Brokerska**  
**www.cds-odszkodowania.info**



CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń oraz obsługi szkód i roszczeń.

CDS działa jako kancelaria doradcza, której celem jest ochrona interesów przewoźników i spedytorów poprzez świadczenie usług

w zakresie oceny ryzyka transportowego oraz obsługi ubezpieczeń transportowych (OCP, OCS, OCP kabotażowe na terenie Niemiec, Cargo) oraz przeprowadzanie audytów i szkoleń z zakresu procedur i stosowania prawa transportowego.

»»» [www.cds-odszkodowania.info](http://www.cds-odszkodowania.info)

#### Kontakt:

ul. Okopowa 56 lok. 152  
 01 042 Warszawa

Tel.: 22 392-97-58, 22 392-97-59,  
 607 487 600

E-mail: [biuro@cds-odszkodowania.pl](mailto:biuro@cds-odszkodowania.pl)

# Protokół oraz reklamacja szkody w transporcie

Każdy kto świadomie działa na rynku TSL musi brać pod uwagę szkody jakie mogą wystąpić w trakcie transportu. Wcześniej czy później, niezależnie od specjalizacji i sposobu wykonywania przewozów, może wystąpić przypadkowa lub zawiniona szkoda na towarze. Każdy przewoźnik ma tego świadomość, ale jak wynika ze statystyk, prawie żaden z nich nie potrafi dochować obowiązków jakie nakłada na niego prawo.

Z protokołem i reklamacją szkody jest jak z Yeti – każdy o nim słyszał, ale nikt go jeszcze nie widział. Zdarzają się bardzo nieliczne przypadki prawidłowego i wyczerpującego sporządzenia protokołu szkody oraz przeprowadzenia procesu reklamacji, ale w absolutnej większości, zarówno przewoźnicy jak i „poszkodowani”, nie wiedzą jak powinni się zachować w przypadku uszkodzenia ładunku.

Powszechnie obowiązujące prawo reguluje prawa i obowiązki podmiotów zaangażowanych w transport towarów. Zanim przystąpimy do analizy szczegółowych regulacji chciałbym zwrócić uwagę, iż prawo udziela przewoźnikowi (w praktyce kierowcy) możliwość sprawdzenia stanu ładunku i opakowania przed przyjęciem go do przewozu. Niedochowanie należytej ostrożności rodzi ogromne konsekwencje prawne, które reguluje m.in. Art. 9 Konwencji CMR:

„W braku uzasadnionych zastrzeżeń przewoźnika, wpisanych do listu przewo-

zowego, istnieje domniemanie, że towar i jego opakowanie były widocznie w dobrym stanie w chwili przyjęcia przez przewoźnika i że ilość sztuk, jak również ich

kim przypadku kierowca musi zadbać o odpowiedni wpis z liście przewozowym, przy czym wpis taki musi odzwierciedlać rzeczywiste zachowanie w chwili załadun-

**Prawo udziela przewoźnikowi (w praktyce kierowcy) możliwość sprawdzenia stanu ładunku i opakowania przed przyjęciem go do przewozu. Niedochowanie należytej ostrożności rodzi ogromne konsekwencje prawne.**

cechy i numery były zgodne z oświadczeniami w liście przewozowym”.

Oznacza to, że przewoźnik w momencie przyjmowania towaru do przewozu powinien dla własnego bezpieczeństwa, wg własnej wiedzy i możliwości, sprawdzić stan przesyłki. Niestety, bardzo często zdarza się, że kierowcy nie chcą lub nie mogą brać udziału przy załadunku. W ta-

ku, a nie tylko automatyczne nadrukowanie takiego zastrzeżenia w odpowiedniej kolumnie listu przewozowego.

## Wada jawna czy ukryta?

Szkody należy podzielić na dwie zasadnicze grupy – szkoda jawna lub ukryta.

Art. 30 Konwencji CMR stanowi, iż:

„Jeżeli odbiorca przyjął towar, nie sprawdzwszy wraz z przewoźnikiem jego stanu albo nie zgłosiwszy przewoźnikowi zastrzeżeń wskazujących ogólnie rodzaj braku lub uszkodzenia najpóźniej w chwili dostawy, jeśli idzie o widoczne braki lub uszkodzenia albo w siedem dni od daty dostawy, nie wliczając niedziel i dni świątecznych, jeśli idzie o braki lub uszkodzenia niewidoczne – domniemywa się, jeżeli nie ma dowodu przeciwnego, że otrzymał towar w stanie opisanym w liście przewozowym. Zastrzeżenia przewidziane wyżej powinny być dokonane na piśmie, jeśli idzie o braki lub uszkodzenia niewidoczne.

Jeżeli stan towaru został sprawdzony wspólnie przez odbiorcę i przewoźnika, dowód przeciwny wynikowi tego sprawdzenia nie może być przeprowadzony, chyba że chodzi o braki lub uszkodzenia niewidoczne i jeżeli odbiorca zgłosił przewoźnikowi pisemne zastrzeżenia w ciągu siedmiu dni od daty tego sprawdzenia, nie licząc niedziel i dni świątecznych”.



O ile Konwencja CMR przewiduje tzw. „dowód przeciwny”, który może być powołany na poparcie swoich roszczeń także po upływie 7 dni, o tyle w transporcie drogowym po upływie terminu roszczenia (zgodnie z art. 76 prawa przewozowego) wygasają



### Łukasz Chwalczuk

wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica z Krakowa, specjalista w dziedzinie prawa przewozowego, spedycyjnego i odszkodowawczego

## Odbiorca powinien wykryć i wpisać do listu przewozowego wady jawne już w chwili rozładunku, a ewentualne wady ukryte powinien wykryć i zgłosić przewoźnikowi w ciągu 7 dni (nie wliczając niedziel i świąt).

Zgodnie z cytowanymi powyżej regulacjami, odbiorca powinien wykryć i wpisać do listu przewozowego wady jawne już w chwili rozładunku, a ewentualne wady ukryte powinien wykryć i zgłosić przewoźnikowi w ciągu 7 dni (nie wliczając niedziel i świąt). W tym miejscu warto na chwilę zapomnieć o transporcie krajowym, albowiem pomimo tej samej ilości dni na zgłoszenie wad ukrytych, rygor jest zupełnie inny niż w transporcie międzynarodowym. O ile Konwencja CMR przewiduje tzw. „dowód przeciwny”, który może być powołany na poparcie swoich roszczeń także po upływie 7 dni, o tyle w transporcie drogowym po upływie terminu roszczenia (zgodnie z art. 76 prawa przewozowego) wygasają.

### Przedawnienie roszczeń

Bardzo istotną sprawą jest kwestia przedawnienia roszczeń, czyli okresu w jakim uprawniony podmiot może dochodzić swoich roszczeń. Po upływie tego okresu (przeważnie 1 rok, ale znane są wyjątki od tej zasady) przewoźnik ma prawo odmówić wypłaty odszkodowania za towar, któ-

ry uległ uszkodzeniu w trakcie transportu. Mało kto jednak wie, iż dobrze wdrożony system przeprowadzenia procesu reklamacji może wydłużyć ten okres nawet w nieskończoność – oczywiście pod pewnymi warunkami. Stanowi o tym art. Artykuł 32 ust. 2 Konwencji CMR:

„Reklamacja pisemna zawiesza przedawnienie aż do dnia, w którym przewoźnik na piśmie odrzuci reklamację i zwróci załączone do niej dokumenty. W razie częściowego przyjęcia reklamacji bieg przedawnienia wznawia się tylko dla tej części reklamacji, która pozostaje sporną. Dowód otrzymania reklamacji lub odpowiedzi na nią oraz zwrotu jej załączników ciąży na stronie, która się powołuje na ten fakt. Reklamacje późniejsze w tym samym przedmiocie nie zawieszają przedawnienia.”

Niestety, praktyka transportowa – wszechobecny pęd oraz totalny brak świadomości prawnej powodują, że tylko nieliczne osoby, które uczestniczyły

na odległość przyspiesza i ułatwia przekazanie odpowiednich informacji, ale pod względem prawnym może nie wywoływać odpowiednich skutków prawnych. Dlatego dbając o własne interesy warto jest korzystać ze starych sprawdzonych systemów – papier i poczta/kurier.

### Protokół szkody – prawo czy obowiązek przewoźnika

Bardzo często nadawcy, spedytorzy, a tym bardziej przewoźnicy pytają „kto ma obowiązek sporządzić protokół szkody?”, przytaczając tego typu przykłady.

– Kierowca był obecny przy rozładunku, wpisano mu do listu przewozowego „uszkodzone 10 palet”, po czym kierowca odjechał z miejsca rozładunku.

W tym miejscu przytoczę treść ustawy prawo przewozowe, która ma pełne zastosowanie zarówno do transportów krajowych jak i międzynarodowych.

Art. 74 prawa przewozowego:

„Jeżeli przed wydaniem przesyłki okaże się, że doznała ona ubytku lub uszkodzenia, przewoźnik ustala niezwłocznie protokolarnie stan przesyłki oraz okoliczności powstania szkody. Przewoźnik wykonuje te czynności także na żądanie uprawnionego, jeżeli twierdzi on, że przesyłka jest naruszona”.

Jak wynika z tego artykułu, to przewoźnik ma obowiązek, i to w dodatku niezwłocznie i protokolarnie, ustalić stan przesyłki. Nie będzie argumentem łagodzącym konieczność podstawienia pojazdu pod kolejny załadunek. Co więcej, prawo reguluje, iż ustalenia protokolar-

na specjalistycznych szkoleniach potrafią zrozumieć i wprowadzić w życie dobrodziejstwo wynikające z treści art. 32 ust. 2. Stosowanie środków porozumiewania się



To przewoźnik ma obowiązek i to w dodatku niezwłocznie i protokolarnie ustalić stan przesyłki. Nie będzie argumentem łagodzącym konieczność podstawienia pojazdu pod kolejny załadunek



Jeśli po wydaniu przesyłki ujawniono ubytek lub uszkodzenie nie dające się z zewnątrz zauważyć przy odbiorze, to wtedy przewoźnik ustala stan przesyłki na żądanie uprawnionego i zgłasza niezwłocznie po ujawnieniu szkody, nie później jednak niż w ciągu 7 dni od dnia odbioru przesyłki

niezwłocznie po ujawnieniu szkody, nie później jednak niż w ciągu 7 dni od dnia odbioru przesyłki. W takim przypadku protokół podpisują osoby uczestniczące w ustaleniu stanu przesyłki. Jeżeli uprawniony z jakiegokolwiek przyczyny nie zgadza się z treścią protokołu, może zamieścić w nim zastrzeżenie wraz z uzasadnieniem, a w razie odmowy podpisania protokołu przez uprawnionego, przewoźnik stwierdza w nim fakt i przyczyny odmowy. Uprawniony otrzymuje bezpłatnie egzemplarz protokołu.

i pośredników w transporcie drogowym towarów (specjalnie nie ujmując tego fachu jako „spedycji”) można porównać do działania „kamikadze”.

Rozporządzenie reguluje także co powinien zawierać protokół ustalenia stanu przesyłki. A są to m.in.:

- 1) pierwotny stan przesyłki i wartość przesyłki wynikającej z zapisów w dokumencie przewozowym;
- 2) rodzaj naruszeń stanu przesyłki, pojemnika transportowego lub środka transportowego;

### Stosowanie środków porozumiewania się na odległość przyspiesza i ułatwia przekazanie odpowiednich informacji, ale pod względem prawnym może nie wywoływać odpowiednich skutków prawnych.

Polskie prawo przewozowe w zbliżony sposób reguluje kwestie zawieszenia przedawnienia dzięki prawidłowemu sporządzeniu i doręczeniu reklamacji, przy czym znacząco skraca okres maksymalny zawieszenia.

#### Rozporządzenie wykonawcze

Przepisami wykonawczymi do ustawy prawo przewozowe w zakresie reklamacji i protokołu szkody jest Rozporządzenie Ministra Transportu i Budownictwa z dnia 24 lutego 2006 r. w sprawie ustalania stanu przesyłek oraz postępowania reklamacyjnego, które określa:

- 3) rozmiar naruszenia, w tym ubytki ilości, masy lub objętości przesyłki;
- 4) przypuszczalny czas i miejsce, w którym nastąpiło naruszenie stanu przesyłki;
- 5) przypuszczalne przyczyny naruszenia stanu przesyłki;
- 6) inne okoliczności, w jakich nastąpiło naruszenie stanu przesyłki.

Cytowane rozporządzenie w sposób jednoznaczny reguluje także kwestie formy w jakiej reklamacja powinna być złożona. Znajomość tych przepisów zaskoczy nawet najbardziej doświadczonych spedytorów w firmach transportowych, a lista dokumentów jakie powinny być dołączone do reklamacji może spowodować nie lada problemy praktyczne.

§ 6 ust. 1 rzeczonego rozporządzenia reguluje, iż „Odpowiedź na reklamację powinna być udzielona niezwłocznie, nie później niż w terminie 30 dni od dnia przyjęcia reklamacji przez przewoźnika”. Okres ten może być wydłużony w przypadku wykrycia braków lub błędów w piśmie reklamacyjnym, przy czym nieudzielenie przez przewoźnika odpowiedzi na reklamację w wymaganym terminie może zdecydować o dalszych losach w sprawie.

Szczegóły oraz praktyczne wskazówki jak radzić sobie z prawidłowym protokolowaniem szkód w transporcie, a także jak precyzyjnie reklamować usługi przewozowe, będą tematyką mojej prelekcji na tegorocznych Spotkaniach Transportowych 2015. Dzięki zakontraktowaniu moich prelekcji na kilkadziesiąt minut będziecie Państwo w stanie zadać konkretne pytania i uzyskać wyczerpujące odpowiedzi nie tylko o tematyce reklamacyjnej. <

**Łukasz Chwalczuk**

### Odpowiedź na reklamację powinna być udzielona niezwłocznie, nie później niż w terminie 30 dni od dnia przyjęcia reklamacji przez przewoźnika.

ne powinny być dokonane w obecności uprawnionego, a jeżeli wezwanie go nie jest możliwe albo nie zgłosi się on w wyznaczonym terminie, przewoźnik dokonuje ustaleń w obecności osób zaproszonych przez siebie do tej czynności. Osoby te będą stanowiły tron dowodowy przewoźnika jako świadkowie, których przesłuchanie powinien dopuścić rozstrzygający sprawę sąd.

Nieco inaczej wygląda sprawa w sytuacji, gdy po wydaniu przesyłki ujawniono ubytek lub uszkodzenie nie dające się z zewnątrz zauważyć przy odbiorze. Wtedy przewoźnik ustala stan przesyłki na żądanie uprawnionego i zgłasza

- 1) szczegółowy tryb i sposób ustalania stanu przesyłek;
- 2) warunki, jakim powinny odpowiadać reklamacje i wezwania do zapłaty z tytułu przewozu osób i przesyłek;
- 3) tryb postępowania reklamacyjnego.

Każdy kto choć trochę zna treść tego rozporządzenia wie, że jego regulacje są zupełnie oderwane od współczesnej rzeczywistości w transporcie drogowym. Niestety, jako prawo obowiązujące musi być stosowane przez podmioty działające na rynku transportowym. O ile niezajomość tych przepisów ze strony producentów/nadawców jest częściowo zrozumiała, o tyle brak wiedzy ze strony przewoźników

# Płaca minimalna w Niemczech problem polskich przewoźników

Od 1 stycznia 2015 wprowadzono w Niemczech nową ustawę dotyczącą płacy minimalnej za pracę (MiLoG). Ustawa ta w § 1 ust. 2 ustala obowiązkową stawkę wysokości co najmniej 8,50 euro brutto za godzinę. § 20 MiLoG zobowiązuje każdego pracodawcę z siedzibą w Niemczech lub też poza obszarem Niemiec do zapłaty pracownikom wyżej wymienionej stawki podczas prac wykonywanych na terytorium tego kraju.

**P**onieważ ustawa nie rozgranicza wykonywanych czynności oraz czasu przeznaczanego na wykonywaną pracę, przyjmuje się iż jest to ustawa ogólna i obejmuje wszystkich bez wyjątku, jeśli praca odbywa się na terenie Niemiec.

Dlatego też ustawa, o której mowa, dotyczy również pracodawców polskich, jeśli ich pracownik wykonuje pracę na terenie Niemiec. Na podstawie tej ustawy polscy pracodawcy są zobowiązani do przestrzegania stawki minimalnej.

## Konsekwencje dla firm transportowych

Ustawa nie zwalnia z obowiązku wypłaty płacy minimalnej pracodawców firm transportowych, których siedziby znajdują się poza terenem Niemiec. Stawka minimalna obowiązuje więc również pol-

skie firmy transportowe, których kierowcy przekraczają granice Niemiec.

Warto zwrócić uwagę, iż obowiązki wynikające z MiLoG dotyczą również kierowców wykonujących swoje obowiązki w ramach umowy-zlecenia. Dodać należy, iż stawka minimalna obejmuje wynagrodzenie zasadnicze. Wypłacane diety i ryczałty nie są uwzględniane jako spełnienie obowiązku wypłaty płacy minimalnej.

Od stycznia 2015 r. polskie firmy transportowe obowiązane są wykonywać obowiązki zgłoszeniowe przed, a następnie po wykonaniu frachtu w Niemczech.

Zgodnie z § 16 MiLoG każdy zagraniczny przedsiębiorca (w tym polski), niezależnie od branży, wykonujący zlecenie i wysyłający pracowników do Niemiec, ma obowiązek wysłania do Bundesfinanzdirektorium w Kolonii zgłoszenia o planowanym działaniu w Niemczech. Zgłoszenie to musi zawierać:



**mgr Piotr Kozłowski, LL.M.**

niemiecki adwokat, specjalizujący się w obsłudze polskich przedsiębiorców w Niemczech. Prowadzi kancelarię adwokacką w Berlinie, Poznaniu i Szczecinie.

## Od stycznia 2015 r. polskie firmy transportowe obowiązane są wykonywać obowiązki zgłoszeniowe przed, a następnie po wykonaniu frachtu w Niemczech.



*Sama ustawa MiLoG nie rozróżnia pracowników firm transportowych, którzy wykonują swoją pracę w ramach kabotażu lub tranzytu. Kabotaż i tranzyt w MiLoG oraz w rozporządzeniach wykonawczych objęte są tymi samymi przepisami o płacy minimalnej*

1. dane osobowe pracowników, którzy będą wysłani do Niemiec,
2. planowany czas pobytu w Niemczech,
3. miejsce pobytu pracowników,
4. adres w Niemczech, gdzie można udostępnić dokumenty dla celów kontroli,
5. dane osoby właściwej do kontaktu w firmie,
6. dane osoby na terenie Niemiec odpowiedzialnej za kontakt w sprawie MiLoG,
7. zapewnienie o wykonywaniu obowiązków wynikających z wprowadzonej płacy minimalnej.

Formularze do wypełnienia można pobrać na stronie [www.zoll.de](http://www.zoll.de).

Rozporządzenie wykonawcze do MiLoG, regulujące procedury zgłoszeniowe (MiLoMeldV), przewiduje w § 2 ust. 1 wyjątki od powyższych ogólnych obowiązków zgłoszeniowych. W § 2 ust. 1 punkt 3 MiLoMeldV postanowiono, iż w usługach mobilnych istnieją obowiązki inne niż w pozostałych branżach.

## W § 2 ust. 1 punkt 3 MiLoMeldV postanowiono, iż w usługach mobilnych istnieją obowiązki inne niż w pozostałych branżach.

I tak, dla branży transportowej ustalono obowiązki precyzyjnie wymienione wyżej siedem punktów:

W zgłoszeniu polskich firm transportowych należy podać:

1. przewidywane natężenie wysyłania pracowników do Niemiec, w szczególności czas trwania i ilość pracowników, którzy przebywać będą w Niemczech, z podaniem ich danych. Zgłaszane działania w Niemczech mogą obejmować okres do 6 miesięcy;
2. adres, pod którym przechowywane są dane dotyczące pracy w Niemczech. Jeśli jest to adres za granicą (w Polsce), należy dodać zapewnienie, że dokumenty zostaną na żądanie przesłane do Niemiec wraz z tłumaczeniem.

§ 17 MiLoG zobowiązuje do przechowywania dokumentów dotyczących płacy minimalnej przez dwa lata. Są to dokumenty, z których wynika rozpoczęcie i zakończenie transportu oraz liczba przepracowanych godzin na terytorium Niemiec. Sporządzenie tych dokumentów musi nastąpić najpóźniej 7 dni po zakończeniu transportu.

Sama ustawa MiLoG nie rozróżnia pracowników firm transportowych którzy wykonują swoją pracę w ramach kabotażu lub tranzytu. Kabotaż i tranzyt w MiLoG oraz w rozporządzeniach wykonawczych objęte są tymi samymi przepisami o płacy minimalnej.

### Kontrowersje i tymczasowe rozwiązania

Ustawa o płacy minimalnej wywołała wśród polskich firm transportowych duże poruszenie oraz zainteresowanie polskiego rządu. Sytuacja prawna ustawy o płacy minimalnej w branży transportowej jest na dzień dzisiejszy nie do końca ustalona.

W celu wyjaśnienia kwestii zgodności z prawem UE stosowania wymogu płacy minimalnej w odniesieniu do przejazdów tranzytowych przez terytorium Niemiec, Komisja Europejska 21 stycznia 2015 r. wszczęła postępowanie wyjaśniające, tzw. postępowanie pilotażowe.

Jak informuje Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady Polski w Berlinie oraz niemiecki urząd celny, również strona niemiecka uznała za wskazane przeprowadzenie postępowania wyjaśniającego

w odniesieniu do powstałych różnic interpretacyjnych w zakresie regulacji prawnych obejmujących przejazdy tranzytowe.

W związku z powyższym pod koniec stycznia tego roku odbyły się rozmowy polsko-niemieckie na szczeblu ministerialnym. 30 stycznia na spotkaniu stroną polską reprezentował minister pracy Władysław Kosiniak-Kamysz, natomiast stroną niemiecką minister Andrea Nahles. W wyniku prowadzonych rozmów, stosowanie ustawy w punkcie dotyczącym przewozów



Zgodnie z § 16 MiLoG każdy zagraniczny przedsiębiorca (w tym polski), niezależnie od branży, wykonujący zlecenie i wysyłający pracowników do Niemiec ma obowiązek wysłania do Bundesfinanzdirektorium w Kolonii zgłoszenia o planowanym działaniu w Niemczech

tranzytowych przez terytorium Niemiec zostało zawieszona na czas wyjaśnienia w Komisji Europejskiej.

Przyjęte 30 stycznia 2015 r. rozwiązanie polega na czasowym – do momentu wyjaśnienia zgodności z prawem europejskim – zawieszeniu w obszarze przewozów tranzytowych przez terytorium Niemiec, kontroli przewoźników przez właściwe organa (Zollamt) w zakresie przestrzegania regulacji wynikających z ustawy o płacy minimalnej.

W okresie tym nie będą wszczynane procedury o naruszenie obowiązków wynikających z ustawy, a jeśli takie zostały już uruchomione, zostaną anulowane. Do czasu wyjaśnienia zgodności stosowania niemieckich przepisów o płacy minimalnej z prawem europejskim, wymóg pisemnych zgłoszeń oraz rejestracji czasu pracy kierowców w transporcie tranzytowym, również zostaje zawieszony.

Ww. czasowe wyłączenie nie dotyczy jednak przewozów kabotażowych ani

transportu docelowego do Niemiec, wraz z załadunkiem czy wyładunkiem przewożonych towarów.

Natomiast co do kabotażu na terenie Niemiec oraz przewozów rozpoczynających i kończących się na terytorium Niemiec, MiLoG i rozporządzenia wykonawcze nadal obowiązują i nie podlegają zawieszeniu.

Po negocjacjach ze stroną polską strona niemiecka przychyliła się do zaniechania kontroli również przewoźników w transporcie wodnym (wyłącznie, gdy transport odbędzie się w formie tranzytowej).

Dalszy los przepisów dotyczących płacy minimalnej w przewozach tranzytowych w Niemczech zależy od wyniku postępowania Komisji Europejskiej. W wy-

niku wszczęcia tego postępowania nie ustalone są roszczenia o wynagrodzenie pracowników według stawek obowiązujących na terenie Niemiec, w kwestii płacy minimalnej za okres, w którym ustawa jest rozpatrywana przez Komisję Europejską.

Tak więc, na dzień dzisiejszy, w stosunku do polskich przewoźników zawieszona została kontrole, niemniej jednak powyższa sytuacja jest rozwiązaniem czasowym, nie mówiącym nic o tym jak będą wyglądać rozwiązania prawne ustalone po rozpatrzeniu w Komisji Europejskiej.

Jeżeli chodzi o polskie firmy transportowe wykonujące przewozy kabotażowe w Niemczech lub przewozy rozpoczynające i kończące się na terytorium Niemiec, to podlegają one obowiązkowi wypłacania płacy minimalnej i obowiązkowi zgłoszenia niowemu. Podlegają również kontrolom i będą na nie nakładane kary w przypadku naruszania tych obowiązków. ◀

mgr Piotr Kozłowski, LL.M.

# Co nowego w tachografach, czyli nowe rozporządzenie (UE) 165/2014

4 lutego 2014 r. uchwalone zostało rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 165/2014 w sprawie tachografów stosowanych w transporcie drogowym, uchylające rozporządzenie Rady (EWG) nr 3821/85 w sprawie urządzeń rejestrujących stosowanych w transporcie drogowym oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego. W pełnym brzmieniu zacznie ono obowiązywać dopiero 2 marca 2016 r., ale część z postanowień wejdzie w życie już od 2 marca 2015 r.

**D**laczego po 30 latach od opublikowania rozporządzenia (EWG) 3821/85 zdecydowano się na jego uchylenie?

Próbując określić motywy ogłoszenia nowego brzmienia rozporządzenia w sprawie elektronicznych urządzeń rejestrujących stosowanych w transporcie, należy wskazać na fakt, iż dotychczasowe rozporządzenie (EWG) 3821/85 było wielokrotnie i znacznie nowelizowane, w związku z czym istniała potrzeba choćby uporządkowania oraz uproszczenia stosowania norm tamże zawartych. Normodawca uznał, iż aby zapewnić najwyższy poziom przestrzegania przepisów prawa,

porcie drogowym według norm określonych w rozporządzeniu (WE) 561/2006, a w konsekwencji wyłączono ich stosowanie w niniejszym rozporządzeniu. Uznano także, iż w wypadku pojazdów bądź zespołu o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 7,5 tony, wykorzystywanych do przewozu materiałów, sprzętu lub urządzeń do użytku kierowcy w trakcie pracy, używanych w odległości do 100 km od bazy przedsiębiorstwa, przy założeniu iż prowadzenie takiego pojazdu nie stanowi głównego zajęcia kierowcy, nie powinno mieć zastosowanie do norm czasu pracy zawartych w (WE) 561/2006. Rozważono również montaż w pojazdach czujników

warsztatów dokonujących homologacji samych tachografów, ich kontroli – tak, aby zapobiec konfliktowi interesów jaki występuje pomiędzy warsztatami a przedsiębiorstwami przewozowymi. Choć to tylko niektóre z przesłanek ogłoszenia nowego tekstu rozporządzenia, myślę że w wystarczającym stopniu skutecznie uzasadniają jego wdrożenie, gdyż chyba nikt nie ma wątpliwości, iż postęp technologiczny od 1985 r. w naszym społeczeństwie znacznie poszedł na przód, a więc dostosowanie samych urządzeń czy też procedur z tamtego okresu, a wykorzystywanych w transporcie, jest dla całej branży transportowej elementem mogącym mieć pozytywne konsekwencje.



*Według nowego rozporządzenia nie ma zmian jeśli chodzi o zapewnienie przez kierowców zgodności czasu zapisu na wykresówce oraz na karcie z czasem właściwym dla kraju rejestracji pojazdu*

należy wprowadzić poprawki zarówno do elementów technicznych samego urządzenia jak również do stosowanych procedur kontrolnych.

## Przesłanki wprowadzenia rozporządzenia

Ujednolicono kategorię pojazdów zwolnionych z obowiązku poruszania się w trans-

## Właściwe organy zapewniają wykonywanie cyklicznych audytów (co najmniej raz na dwa lata) w zakresie stosowanych środków zabezpieczeń i sposobów użytkowania kart warsztatowych.

wagi, które miały by ograniczyć wykonywanie przewozów towarów z przekroczeniem z góry określonych norm dla pojazdu. Wśród przyczyn ogłoszenia nowego rozporządzenia wskazano też na potrzebę zwiększenia liczby wykonywanych kontroli drogowych, do których to organy kontrolne zostały przecież zobligowane, poprzez umożliwienie dokonywania mobilnych kontroli, dzięki możliwości komunikacji na odległość pomiędzy tachografem a pojazdem kontrolnym.

Zaakcentowano potrzebę tworzenia aplikacji mobilnych, ułatwiających możliwość szczytowania danych przez kierowcę, co ma znacznie pomóc w przestrzeganiu, bądź co bądź, restrykcyjnych terminów na ich szczytowanie. Położono również duży akcent na odpowiedzialność jaka ciąży na

## Wprowadzone zmiany

Przechodząc do meritum sprawy, czyli do samych zmian które zaczną obowiązywać już 2 marca 2015 r., postaram się poniżej zaprezentować ich główny zakres.

**Art. 24 rozporządzenia 165/2014** (wchodzi w życie od 2 marca 2015)

Mówi o rozszerzeniu zakresu kontroli instalatorów, warsztatów i producentów pojazdów poprzez przeprowadzanie regularnych kontroli podmiotów upoważnionych do instalacji, sprawdzeń, przeglądów i napraw tachografów. A także o stałej kontroli kompetencji oraz rzetelności tychże osób, poprzez ustalanie jasnych procedur krajowych, gwarantujących właściwe przeszkolenie pracowników, dostępność

urządzeń niezbędnych do właściwego wykonania badań, jak również zapewnienie nieposzlakowanej opinii przez podmioty wykonujące i świadczące usługi, powołane do świadczenia usług wskazanych powyżej. Właściwe organy zapewniają ponadto wykonywanie cyklicznych audytów (co najmniej raz na dwa lata) w zakresie stosowanych środków zabezpieczeń i sposobów użytkowania kart warsztatowych. Przewidziano również możliwość przeprowadzania niezapowiedzianych audytów technicznych w celu kontroli wykonanych kalibracji, przeglądów czy też instalacji. Zakres takich kontroli ma obejmować co najmniej 10% warsztatów rocznie. Przewidziano również możliwość cofnięcia czasowego bądź na stałe wydanych uprawnień w tym zakresie.

**Art. 34 rozporządzenia 165/2014** (wchodzi w życie od 2 marca 2015)

Wśród norm, które zaczną obowiązywać już od pierwszego kwartału 2015 r., wskazać należy na regulacje w zakresie użytkowania kart kierowcy i wykresówek. Powielono znane z aktualnie obowiązują-



## Kamil Kiwior

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego w Krakowie – tytuł magistra uzyskany obroną pracy magisterskiej z zakresu prawa międzynarodowego publicznego. Aktualnie słuchacz studiów podyplomowych na Politechnice Krakowskiej im. Tadeusza Kościuszki na Wydziale Logistyki i Transportu Drogowego. Z branżą transportową związany od wielu lat, zarówno na poziomie zarządzania transportem, logistyką. Od kilku lat zajmuje się zagadnieniami natury prawnej z zakresu prawa transportowego. W Kancelarii Transportowej LEGALTRANS od 2014 r. na stanowisku prezesa zarządu. Specjalizacja prawa transportowego z zakresu warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego.

okresu pracy, a kierowca nie może jej używać przez okres dłuższy niż ten, do którego została przeznaczona. Niezgodne z normami jest też to, iż kierowcy nie używają wykresówek oraz kart kierowcy albo używają brudnych lub uszkodzonych.

Według nowego rozporządzenia nie ma zmian jeśli chodzi o zapewnienie przez

samodzielnie rejestruje dane dotyczące lokalizacji (tak zwane inteligentne tachografy) są z tego obowiązku zwolnieni.

**Art. 45 rozporządzenia 165/2014** (wchodzi w życie od 2 marca 2015)

Niniejszym rozporządzeniem dokonano również zmian w zakresie rozporządzenia (WE) 561/2006, poprzez dodanie nowej kategorii pojazdów nieobjętej zastosowaniem norm czasu pracy z rozporządzenia, a dotyczy to pojazdów bądź zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 7,5 tony, używanych do przewozu materiałów, sprzętu lub urządzeń do użytku kierowcy w trakcie pracy, które to pojazdy są używane wyłącznie w promieniu 100 km od bazy przedsiębiorstwa oraz pod warunkiem, że prowadzenie takich pojazdów nie stanowi głównego zajęcia kierowcy. Zwiększono też promień takiego użycia pojazdów do 100 km (wcześniej było 50 km) w przypadku przewozów pojazdami używanymi przez operatorów świadczących usługi powszechne, określone w art. 2 ust. 13 dyrektywy 97/67/WE Parlamentu Europejskiego, czy to do przewozu materiałów, sprzętu lub urządzeń do użytku kierowcy w trakcie pracy, pojazdami używanymi do przewozu rzeczy, z napędem na gaz ziemny lub ciekły lub z napędem elektrycznym, o dopuszczalnej masie całkowitej wraz z przyczepami lub naczepami nieprzekraczającymi 7,5 tony oraz pojazdami wykorzystywanymi do przewozu żywych zwierząt z gospodarstw na miejscowe targowiska i z powrotem lub z targowisk do miejscowych rzeźni. ◀

**Kamil Kiwior,**  
prawnik, specjalista  
ds. transportu  
drogowego  
w Kancelarii  
Transportowej  
LEGALTRANS  
[www.kt-legaltrans.pl](http://www.kt-legaltrans.pl)



## Normodawca uznał, iż aby zapewnić najwyższy poziom przestrzegania przepisów prawa, należy wprowadzić poprawki zarówno do elementów technicznych samego urządzenia jak również do stosowanych procedur kontrolnych.

tego rozporządzenia regulacje, dotyczące tego, że kierowca zobowiązany jest korzystać z karty kierowcy oraz tarcz tachografu w każdym dniu prowadzenia pojazdu, natomiast nieuzasadnione jest wyjmowanie karty przed zakończeniem dziennego

kierowców zgodności czasu zapisu na wykresówce oraz na karcie z czasem właściwym dla kraju rejestracji pojazdu; to oni sami obsługują nośniki w zakresie okresów aktywności, takich jak czas prowadzenia pojazdu, inna praca, okresy gotowości czy też przerwy bądź odpoczynek. Powtórzono również rozwiązania zawarte w rozporządzeniu (WE) 3821/85, w zakresie danych jakie to kierowca zobowiązany jest nanosić ręcznie na wykresówkę. A mianowicie jest to: własne imię i nazwisko; data i miejsce rozpoczęcia i zakończenia używania wykresówki; numer rejestracyjny każdego użytkowanego pojazdu (również w przypadku jego zmiany); wskazania licznika (dotyczy przejechanych kilometrów) przy rozpoczęciu pierwszej jazdy oraz przy zakończeniu ostatniej jazdy; w przypadku zmiany samego pojazdu – wskazania godziny dokonania samej zmiany i licznika przejeźdanego pojazdu. Pozostał również obowiązek ciążący na kierowcy w zakresie umieszczania symbolu państwa, w którym miało miejsce rozpoczęcie bądź zakończenie przewozu, z tym jednak wyłączeniem, iż kierowcy wyposażeni w tachograf, który



Kierowca zobowiązany jest korzystać z karty kierowcy oraz tarcz tachografu w każdym dniu prowadzenia pojazdu, natomiast nieuzasadnione jest wyjmowanie karty przed zakończeniem dziennego okresu pracy, a kierowca nie może jej używać przez okres dłuższy niż ten, do którego została przeznaczona

Dla zarządzających transportem na rok 2015!



# Jak dostrzec to czego nie widzą inni?

Rozsądne doradztwo prawne w transporcie zapewnia:

*„Nadmiar wiedzy jest równie  
szkodliwy, jak jej brak”*

**Émile Zola**

561  
**ARENA**  
OBŚŁUGA PRAWNA FIRM TRANSPORTOWYCH  
WWW.ARENA561.PL



W 2014 roku mieliśmy przyjemność współpracować z redakcją czasopisma TSL Biznes w zakresie publikowania artykułów dotyczących prawno-ekonomicznych problemów związanych z prowadzeniem działalności transportowej. Przez cały rok publikowaliśmy również część Wytycznych do jakich mają dostęp na bieżąco nasi stali klienci.

Dzięki uprzejmości redakcji mogliśmy także bezpośrednio porozmawiać z Państwem na organizowanych przez czasopismo TSL Biznes Spotkaniach Transportowych, zarówno w edycji wiosennej jak i w listopadzie.

Rok 2015 rozpoczyna się dla przewoźników międzynarodowych od dużych problemów związanych z płacą minimalną w Niemczech. Uważni uczestnicy listopadowych Spotkań Transportowych w Warszawie, Krakowie i Poznaniu mieli okazję wysłuchać naszych obaw w tym zakresie. Działalność transportowa jednak związana jest z wieloma innymi zmianami z którymi również w roku 2015 będziecie Państwo mogli się zapoznać w artykułach, wytycznych, a także podczas naszych prelekcji na Spotkaniach Transportowych 2015. Dziękujemy za wieloletnią współpracę i zaufanie redakcji czasopisma TSL Biznes.

Zespół Doradczy Arena 561



# Wytyczne dla transportu – luty 2015



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

## Wytyczna 1/2015

Płaca minimalna w Niemczech od 1.01.2015

Pomimo nadal pojawiających się informacji medialnych sugerujących jakoby płaca minimalna w Niemczech nie dotyczyła polskich przewoźników, polecamy nowe informacje umieszczone w dniu 15.01.2015 na stronie polskiej ambasady w Berlinie:

**Uzupełniająca informacja dotycząca niektórych aspektów wymogu stosowania niemieckiej stawki płacy minimalnej w przewozach ładunków i osób przez terytorium Niemiec.**

W związku z licznymi pytaniami dot. praktycznych aspektów i zasadności stosowania niemieckiego wynagrodzenia minimalnego przez polskie firmy transportowe w trakcie przewozu przez terytorium Niemiec, WPHI Ambasady RP w Berlinie przeprowadził 15.01.2015 r. kolejne rozmowy wyjaśniające te kwestie z Federalnym Ministerstwem Pracy i Spraw Socjalnych oraz Federalnym Ministerstwem Finansów. W trakcie rozmów uzyskano wyjaśnienia podane poniżej: Mimo naszych argumentów, podtrzymane zostało stanowisko dotyczące stosowania zasady terytorialności dla płacy minimalnej jako wynagrodzenia za każdy rodzaj świadczonej na terytorium Niemiec pracy, niezależnie od formuły (praca stała, oddelegowanie, użyczenie pracownika, podróż służbowa). Wymóg

ten nie odnosi się do świadczenia usługi transportowej przez jednoosobowe firmy własnym środkiem transportu. Strona niemiecka zaznacza jednak, że w związku ze stwierdzonymi już wcześniej licznymi przypadkami tzw. fikcyjnego samozatrudnienia jako formy obejścia niemieckich przepisów prawa pracy, przewoźnicy tacy będą również podlegać kontroli sprawdzającej faktyczny stan prawny.

W przypadkach przewozu (nawet tranzytem) towaru własnymi środkami transportu producenta (eksportera) obowiązuje wymóg niemieckiej płacy minimalnej za czas pracy wykonanej na terenie Niemiec. Podobnie traktowany jest przejazd samochodu zastępczego w przypadku awarii.

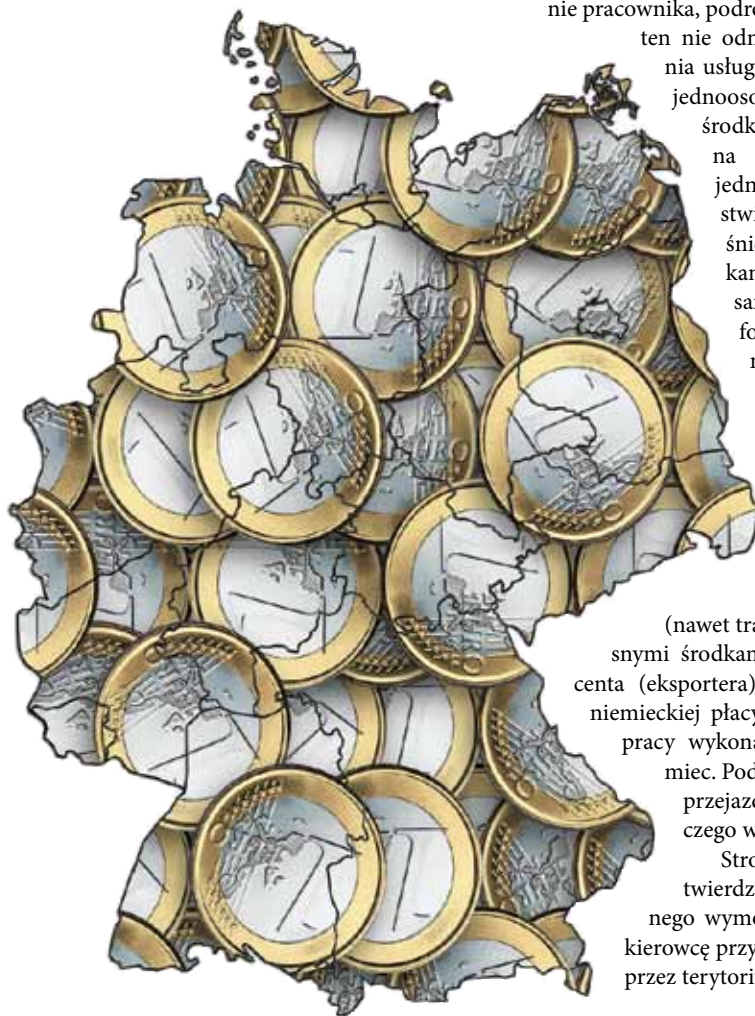
Strona niemiecka potwierdza, że nie ma formalnego wymogu posiadania przez kierowcę przy sobie w trakcie jazdy przez terytorium Niemiec np. kopii

zgłoszenia pracodawcy o stosowaniu wobec niego płacy minimalnej (formularz 037 mobil wypełniany na okres do 6 miesięcy planowanego świadczenia pracy/przewozu na terenie Niemiec). Kierowca jednak może być poproszony w trakcie kontroli przez służby celne o inny dokument (np. kopia umowy o pracę, zlecenia itd.) potwierdzający stosowanie przez pracodawcę rozliczenia czasu pracy na terytorium Niemiec w wysokości 8,50 euro brutto za godzinę.

W przypadku kontroli pracodawcy, jest on zobowiązany do dostarczenia do właściwej jednostki kontrolnej w Niemczech, dokumentacji danego kierowcy przetłumaczonej na j. niemiecki (nie ma wymogu tłumacza przysięgłego). Wymagane będą 4 podstawowe dokumenty: umowa lub podobna (np. zlecenia) o pracę, dowody rozliczenia czasu pracy na terenie Niemiec, dowód rozliczenia zgodnego z płacą minimalną oraz dowód wypłaty/przelewu tego wynagrodzenia dla kierowcy.

Rozliczenie i wypłata musi nastąpić najpóźniej do końca miesiąca następującego po miesiącu, w którym była świadczona praca. Oznacza to, że najwcześniejszym terminem, w którym firma w przypadku kontroli poproszona będzie o przesłanie ww. dokumentacji, jest początek marca 2015 r.

Opracował: Jan Masalski,  
Radca WPHI  
Berlin, 15.01.2015 r.



**Czytaj wcześniejsze  
„Wytyczne dla transportu”  
[www.TSL-biznes.pl/Arena561](http://www.TSL-biznes.pl/Arena561)**

Treść dostępna  
dla zarejestrowanych czytelników.  
Rejestracja bezpłatna  
na [www.tsl-biznes.pl](http://www.tsl-biznes.pl)

**Czytaj regularnie TSL Biznes**

W każdym numerze m.in. artykuły i praktyczne porady z zakresu prawa transportowego, ubezpieczeń i ryzyk w transporcie

Zamów bezpłatną  
e-prenumeratę:

[www.TSL-biznes.pl/gratis](http://www.TSL-biznes.pl/gratis)

# 13-15 maja 2015

## Lider jest tylko jeden!



# **A** AUTOSTRADA-POLSKA

XXI Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

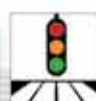


**IV SALON  
KRUSZYW**

organizowany  
przy współpracy IMBIGS

**TRAFFIC  
-EXPO-TIL**

XI Międzynarodowe  
Targi Infrastruktury



**EUROPARKING**

Międzynarodowy Salon  
Techniki Parkingowej



**ROTRA**

VII Międzynarodowe  
Targi Transportu  
Drogowego

**MASZBUD**

XVII Międzynarodowe  
Targi Maszyn  
Budowlanych



**Konkurs**

OPERATORÓW  
MASZYN BUDOWLANYCH

Są już z nami m.in.:

Ammann, Atlas Copco,  
Caterpillar, HBM-Nobas,  
Hyundai, Komatsu, Lombardini,  
Stavostroj, Terex, Volvo, Wirtgen  
i wiele innych...



[www.autostrada-polska.pl](http://www.autostrada-polska.pl)

WSPÓŁPRACA



Institut Badawczy  
Dróg i Mostów  
[www.ibdim.edu.pl](http://www.ibdim.edu.pl)

Targi Kielce SA,  
Kontakt: Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska  
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: [autostrada@targikielce.pl](mailto:autostrada@targikielce.pl)

# Caddy, a wkrótce Crafter

Rośnie znaczenie Wielkopolski na mapie Volkswagena. W Antoninku rusza produkcja nowego Caddy, a w okolicach Wrześni w szybkim tempie powstaje nowa fabryka dla Craftera.

Jak zwracają uwagę menedżerowie Volkswagena, Poznań jest w połowie drogi między Berlinem a Warszawą. Tuż obok biegnie autostrada i linia kolejowa, łącząca wschód z zachodem. Trudno o lepsze miejsce dla zakładów, które mają zaopatrywać całą Europę. Był to jeden z powodów, dla których na lokalizację nowej fabryki wybrano Wrześnię. Kolejnym była bliskość zakładów Volkswagena w Poznaniu i Swarzędzu, wyspecjalizowanych w samochodach dostawczych.

## Rosnące zaangażowanie

Po przeszło 20 latach od pierwszych inwestycji niemieckiego koncernu w Wielkopolsce, dziś dochodzi tu do koncentracji produkcji samochodów dostawczych.

W 1993 r. powstała spółka Volkswagen Poznań, jako joint venture pomiędzy Fabryką Samochodów Rolniczych, a Volkswagen AG, który miał w niej 25% udziałów. Początkowo w Antoninku (dziś Zakład nr 1) montowała wybrane modele koncernu, m.in. Skodę Felicię, Audi A6

i niektóre Seaty oraz osobowe i dostawcze Volkswageny. Omijając w ten sposób bariery celne koncern mógł oferować na polskim rynku samochody w konkurencyjnej cenie. Jednocześnie zapewniał zatrudnienie poznaniakom.

W 1996 Volkswagen przejął 100% udziałów w spółce. Uruchomiony został również Zakład nr 2, gdzie montowane były specjalne wersje dostawczych Volkswagenów, m.in. dla policji, poczty, służb energetycznych. Rok później spółka wydzierżawiła halę od zakładów H. Cegielskiego, tworząc tam odlewnię (Zakład nr 3 „na Wildzie”). Od 2001 r. produkcją pojazdów specjalnych i komponentów zajmuje się oddział w Swarzędzu-Jasinie (Zakład nr 4).

W 2003 r. w Antoninku ruszyła produkcja zupełnie nowego modelu: małego, dostawczego Caddy. Do dużych sukcesów tamtego okresu należało prestiżowe i lukratywnie zamówienie na 4500 samochodów dla niemieckiej poczty (Deutsche Post), otrzymane w 2004 r. W 2007 zbudowano milionowy samochód. Okrągły numer przypadł w udziale furgonowi Caddy



Z tyłu, poza bardziej kanciastymi obudowami świateł pojawił się zaokrąglony spojler

Maxi. W 2010 r. koncern kupił nieruchomości, na której znajduje się odlewnia.

Obecnie Volkswagen zatrudnia w Poznaniu i okolicach 6960 osób. Jest największym pracodawcą w regionie, który angażuje się również w kształcenie nowych, wykwalifikowanych pracowników. Dziennie w zakładach Volkswagen Poznań w trybie trzymianowym powstaje 720 pojazdów. W 2013 fabryki opuściło 170 875 samochodów, w tym 148 861 Caddy i 22 014 Transporterów T5. W 2014 r. całkowita produk-



Nowy zakład w okolicach Wrześni będzie mógł produkować nawet 100 tys. dostawczych Crafterów rocznie w przeszło 50 wariantach

**Poznań jest w połowie drogi między Berlinem a Warszawą. Tuż obok biegnie autostrada i linia kolejowa, łącząca wschód z zachodem. Trudno o lepsze miejsce dla zakładów, które mają zaopatrywać całą Europę.**



W zakładzie w Antoninku nadal powstaje poprzedni model Caddy, ale na linii montażowej trafiają się już egzemplarze najnowszej generacji. Ich liczba będzie rosła z dnia na dzień



Światowa premiera nowego Caddy. Najbliżej samochodu stoi dr Eckhard Scholz, prezes zarządu Volkswagen Commercial Vehicles

## Światowa premiera kolejnej generacji Caddy miała miejsce w Poznaniu, na terenie targów, 4 lutego 2014 r.

cja wyniosła 175 521 aut, z czego 148 099 sztuk to Caddy, a 27 422 model T5.

### Nawet 100 tysięcy

W listopadzie 2014 r. ruszyła budowa zupełnie nowej fabryki w Białężycach koło Wrześni. Zakład zajmie powierzchnię 220 ha, a na jego terenie znajdzie się spawalnia, lakiernia, kompleks obsługujący dostawę komponentów oraz linia montażowa.

Docelowo fabryka ma zatrudniać 3000 osób i produkować do 100 000 pojazdów rocznie, przy czym obie wartości są optymistycznie zaokrąglone w górę. Wszystko zależy bowiem od sytuacji na rynku. Na

stronie internetowej Volkswagen Poznań zapowiada, że we Wrześni zatrudni co najmniej 2300 osób i publikuje ogłoszenia o pracy. Już dziś przy budowie jest obecnych 220 pracowników przyszłego zakładu.

Postępy są duże. Robotom budowlanym sprzyja lekka, tegoroczna zima. Do budowy zaangażowano 64 firmy, które łącznie dysponują rzeszą około 2000 ludzi.

## Po przeszło 20 latach od pierwszych inwestycji niemieckiego koncernu w Wielkopolsce, dziś dochodzi tu do koncentracji produkcji samochodów dostawczych.



Bogate wersje osobowe nowego Caddy konkurują z wygodnymi minivanami

Ogółem inwestycja pochłonie 800 milionów euro. Produkcja ma ruszyć w drugiej połowie 2016 r. We Wrześni będzie powstawał nowy Volkswagen Crafter.

Tymczasem jednak Volkswagen prezentuje kolejną generację Caddy. Światowa premiera miała miejsce w Poznaniu, na terenie targów, 4 lutego 2014 r. Samochód ma obecnie silniki zgodne z Euro 6, w tym diesle z katalizatorem SCR w układzie wydechowym, używającym do utylizacji spalin roztworu mocznika znanego jako AdBlue. Nowe są również jednostki benzynowe oraz silnik na sprężony gaz ziemny (CNG). Jednocześnie inaczej uporządkowano wersje wyposażenia, zwiększając funkcjonalność niektórych modeli. Teraz również krótkie Caddy mogą pomieścić do 7 osób. Poprzednio taką możliwość stwarzał tylko wydłużony Caddy Maxi. Dodano również nowe systemy bezpieczeństwa.

Nowy Caddy zachował karoserię poprzednika. Nadal ma gładkie ściany boczne, wyraźnie zwężające się ku górze. Styliści nadali mu natomiast ostrzejsze rysy, widoczne w kształcie świateł, zderzaka oraz w bocznym przetłoczeniu biegnącym przez przednie błotniki i drzwi. Z tyłu pojawił się spojler, mieszczący trzecie światło „stop”.

Najmniejszy silnik benzynowy to obecnie 4-cylindrowy 1,2 TSI o mocy 84 KM, największy zaś to 1,4 TSI o mocy 125 KM. Pomiędzy nimi jest nowość: 3-cylindrowy, litrowy silnik osiągający 102 KM. Ofertę diesli otwiera wariant 75 KM, dalej mamy

102 KM, 122 KM oraz najmocniejszy 150 KM. Silnik TGI o zapłonie iskrowym, zasilany gazem ziemnym (CNG) osiąga 110 KM. Producent zapewnia, że nowe jednostki napędowe, również silnik gazowy, są bardziej oszczędne od poprzednio stosowanych.

W gamie skrzyń biegów są 5- i 6-stopniowe ręczne oraz zautomatyzowane, dwusprzęgłowe DSG o 6 lub 7 przełożeniach. Nadal dostępne są wersje 4Motion z napędem na wszystkie koła. Najtańszy furgon z bazowym silnikiem benzynowym o mocy 84 KM kosztuje w Niemczech 14 785 euro netto.

Szerzej o nowym Caddy piszemy w marcowym wydaniu miesięcznika „Truck & Van”.

Michał Kij i Mirosław Ganiec

# Politechnika dla branży TSL

## 14 FORUM MŁODEJ LOGISTYKI

Na 14. edycję Forum Młodej Logistyki, największej studenckiej konferencji poświęconej branży TSL, zaprasza Studenckie Koło Logistyki Stosowanej. Studenci z Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej przygotowują również nową odsłonę Logistycznych Targów Pracy – Targi Pracy Transportu i Logistyki.

**14.** Forum Młodej Logistyki (FML) odbędzie się w dniach 5-6 marca 2015 r. Wydarzeniem towarzyszącym konferencji są Targi Pracy Transportu i Logistyki, które będzie można odwiedzić 5 marca.

O randze imprezy świadczy prestiżowa lokalizacja – Gmach Główny Politechniki Warszawskiej. To ta najstarsza uczelnia techniczna w Polsce będzie miejscem spotkań kadry akademickiej, praktyków oraz młodych i ambitnych studentów.

### Studenckie zmagania

Forum Młodej Logistyki to dwudniowa konferencja, podczas której dochodzi do konfrontacji teoretycznej wiedzy akademickiej zdobytej przez studentów z doświadczeniem i praktyką przedstawicieli firm logistycznych.

Pierwszego dnia Forum studenci z kół naukowych z całej Polski zaprezentują swoje rozwiązania zadań konkursowych, które zostały im przekazane przez firmy logistyczne. Prezentacje zostaną ocenione przez Kapitułę Ekspertów, w skład której wchodzi specjalistów z branży logistycznej. Zadania konkursowe często dotyczą aktualnych i bardzo istotnych zagadnień logistycznych, z którymi na co dzień zmagają się pracownicy firm-partnerów. Rywalizacja ma na celu pomóc w wyłonieniu młodych logistyków o ogromnym potencjale,

którzy w przyszłości mogą zasilić szeregi pracowników tych przedsiębiorstw.

Drugiego dnia odbędą się panele dyskusyjne, w których wezmą udział przedstawiciele zaproszonych firm. Specjaliści z branży kolejowej, e-commerce, FMCG oraz operatorzy logistyczni podzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem z uczestnikami. Panele będą miały formę luźnej dyskusji na zadany temat.

### Pracodawca dla studenta

W odpowiedzi na oczekiwania uczestników, a także na ciągle zmieniającą się sytuację na rynku pracy, targi pracy rozrastają

### Z korzyścią dla Firmy

Zarówno Forum Młodej Logistyki jak i Targi Pracy Transportu i Logistyki dają firmom możliwość zaprezentowania swojej działalności szerokiemu gronu odbiorców – młodym ludziom z całej Polski, zainteresowanym branżą logistyczną, którzy mogą stać się pracownikami na miarę ich oczekiwań. Biorąc udział w naszym wydarzeniu, profesjonalisci branży TSL mają ogromny wpływ na kształtowanie przyszłej kadry menedżerskiej poprzez dzielenie się swoim wieloletnim doświadczeniem. Ponadto, wystąpienie podczas Forum jest świetną formą promocji firmy oraz możliwością

## Pierwszego dnia Forum studenci z kół naukowych z całej Polski zaprezentują swoje rozwiązania zadań konkursowych, które zostały im przekazane przez firmy logistyczne.

się. Nowa odsłona Logistycznych Targów Pracy nosi nazwę Targi Pracy Transportu i Logistyki. W ich trakcie w Gmachu Głównym Politechniki Warszawskiej będzie można spotkać jeszcze więcej firm, które specjalnie na to wydarzenie przygotowują wyjątkową ofertę staży, praktyk, a nawet pracy dla odwiedzających je osób.

budowania pozytywnego wizerunku wśród studentów, dzięki czemu staje się ona jeszcze bardziej rozpoznawalna na rynku.

Jako organizatorzy mamy zaszczyt zaprosić Państwa do udziału w 14. Forum Młodej Logistyki. Razem wyznaczamy nowe standardy i wyzwania dla branży logistycznej. <

FML



Przed rokiem jeszcze Logistyczne Targi Pracy, w tym roku już Targi Pracy Transportu i Logistyki

# TRAKO 2015

11. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, AmberExpo

22-25.09

trakotargi.pl



Patronat Honorowy Minister Infrastruktury i Rozwoju

organizacja



miejsce



Centrum Wystawienniczo-Kongresowe  
80-560 Gdańsk, ul. Żąglowa 11

współorganizacja



współpraca



patronat medialny



# PROSTO DO CELU



Po Europie i po Polsce nigdy dotąd nie podróżowało się tak łatwo. Dzięki ofercie euroShell można zintegrować wszystkie płatności związane z podróżą i transportem na terenie Polski i Europy. Karta euroShell umożliwia bezgotówkowe transakcje, a ich rozliczenia przeprowadzane są w jednym miejscu. Przewóz towarów po całej Europie staje się o wiele prostszy, a integracja różnego rodzaju płatności daje przewoźnikom operującym na terenie Polski i Europy komfort i bezpieczeństwo.

Karta euroShell to m.in.:

- konsolidacja opłat drogowych,
- całościowe odzyskiwanie VAT z transakcji zagranicznych,
- opłaty za pomoc drogową,
- opłaty za przeprawy promowe i mosty,
- opłaty za myjnie, mandaty i wiele, wiele więcej.

Karta euroShell to doskonałe rozwiązanie logistyczne dla wszystkich przewoźników i spedytorów operujących na terenie Polski i Europy.



euroShell  
**Card**

**TWÓJ PARTNER W TRASIE**  
[www.euroshell.pl](http://www.euroshell.pl)

