

LISTOPAD – 11/2015 (63)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

**Logistyka branży
e-commerce i kurierskiej**

**Czy MiLoG wpłynie
na branżę leasingową?**

**Pierwszy na polskim rynku – skład celny
dla Endo w magazynie arvato**

PARTNER WYDANIA

arvato
BERTELSMANN



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

Nasze czasopisma w rękach profesjonalistów



KMG media

KMG Media Sp. z o.o.
ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
tel. 22 213 88 28 fax. 22 205 07 57

www.kmg-media.pl

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

SPOTKANIA
TRANSPORTOWE

AGRO
Expert

KOMUNAL
Expert

CONSTRUCTION
Expert

Tool
Expert

SERWIS
Expert



Nowy dostawczy Hyundai H350 Sprawnie i wygodnie do celu

Poznaj samochód, który z łatwością dostosuje się do Twoich potrzeb. Sztywne i wytrzymałe podwozie nowego Hyundai H350 to solidna podstawa do tworzenia indywidualnej zabudowy oraz konstruowania pojazdów o specjalnym przeznaczeniu. Atrakcyjny design nowego Hyundai H350 uzupełnia gama praktycznych rozwiązań oraz mocnych, elastycznych i oszczędnych silników. Przestronna kabina nowego H350 została zaprojektowana z myślą o wygodzie kierowcy i pasażerów oraz oferuje bogate wyposażenie seryjne i dodatkowe. Nowy H350 może przewozić ładunki o masie do 1,4 t i objętości nawet do 12,9 m³. Bo więcej przestrzeni to większy zysk.

Poznaj korzyści z posiadania nowego Hyundai H350: 3 lata gwarancji bez limitu kilometrów oraz leasing 103%.

Nowy Hyundai H350 dostępny jest również w wersji podwozie do zabudowy.



HYUNDAI

**NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.**



Powyższa propozycja dotyczy nowych samochodów marki Hyundai, model H350 z roku produkcji 2015 i obowiązuje do odwołania lub do wyczerpania zapasów. Niniejsza propozycja nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego i jest adresowana wyłącznie do przedsiębiorców. Kalkulację sporządzono dla modelu Hyundai H350 w wersji furgon w cenie 99 919 zł netto w oparciu o zmienną stopę procentową WIBOR 1M w wysokości 1,66% z dnia 01.09.2015 r. Wpłata wstępna wynosi 40%, okres leasingu 36 miesięcy, wykup 1%, łączna suma opłat 103%. Przyznanie finansowania jest uzależnione od wyniku badania zdolności kredytowej ubiegającego się o finansowanie. Szczegóły u dealerów. Propozycja finansowania przygotowana została przez Bank BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie. Hyundai Finance jest nazwą handlową, pod którą Bank BGŻ BNP Paribas S.A., nadzorowany przez KNF i działający na podstawie licencji bankowej, oferuje swoje usługi na podstawie odrębnego porozumienia z Hyundai Motor Poland Sp. z o.o., będącym pośrednikiem kredytowym Banku BGŻ BNP Paribas S.A. W zależności od wersji silnika w modelu H350 zużycie paliwa w cyklu mieszanym wynosi od 8,1 do 9,1 l/100 km, emisja CO₂ wartość uśredniona od 212 do 239 g/km. Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji dostępne są na stronie www.hyundai.pl. Szczegóły oferty oraz programu gwarancyjnego u Autoryzowanych Dealerów Hyundai.



Czy 10 lat temu ktoś przewidywał, że handel internetowy będzie cieszył się tak dużą popularnością jak obecnie? I na dodatek będzie on napędzał rozwój logistyki i nowoczesnych technologii?

Pewnie takie marzenie mieli twórcy największego portalu internetowego w Polsce, jakim jest allegro. Jego historia sięga przecież 1999 r. Na początku mieściło się w piwnicy hurtowni komputerowej. Kilka miesięcy później biuro zostało przeniesione do dwóch mieszkań w Poznaniu. W 2003 r. liczba użytkowników osiągnęła 1 milion w miesiącu. Cztery lata później było to 6 mln, a obecnie jest 15 mln. Do tego co minutę zakładane są trzy nowe konta.

Sklepy internetowe wymagają jednak specjalnej obsługi logistycznej. Parę lat temu wielu operatorów uważało, że obsługa klienta indywidualnego to nie dla nich, że ich zadaniem jest obsługa biznesu. Obecnie opór maleje i coraz więcej firm logistycznych włącza się w obsługę sektora e-commerce, który staje się źródłem całkiem niezłych dochodów, choć może jest wymagający. Na tym rynku wygrywają ci, którzy pierwsi zajęli się sektorem i teraz rozwijają nowe usługi skierowane do sklepów internetowych, jak arvato, będące pierwszym operatorem logistycznym w Polsce, który otworzył skład celny w swoim magazynie na potrzeby Endo. Klient na razie jest jeden, ale ze względu na wymierne korzyści na pewno znajdzie się ich więcej, o czym – mam nadzieję – będziemy pisać w przyszłym roku.

E-handel miał też ogromny wpływ na zmianę sposobu funkcjonowania firm kurierskich, które już zapomniały, że przesyłki doręczają się odbiorcom wyłącznie w godzinach pracy. Teraz organizują specjalne punkty odbioru paczek. Oczywiście zmiany te nie były możliwe bez rozwoju nowoczesnych technologii i coraz większych możliwości współpracy między różnymi oprogramowaniami. Ale o tym więcej w obecnym numerze.

Zapraszam do lektury,

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Wydarzenia

Umiejętność zarządzania ryzykiem staje się istotna 6

> Logistyka

E-handel ciągle z ogromnym potencjałem 7
Rynek z perspektywami 13
Pierwszy na polskim rynku 14
Skład celny dla Endo w magazynie arvato 14
Więcej zwrotów w e-commerce 18
DHL Express z ofertą dla e-biznesu ... 20
Z punktu widzenia firmy kurierskiej ... 22
PEKAES rozwija e-commerce 24
DSV Protect zapewnia dodatkową ochronę podczas transportu drogowego 25

> Transport drogowy

Dwie wersje, wiele możliwości 26
Barometr transportowy TimoCom 28
Nadwyżka frachtów w trzecim kwartale 28
Kolejne rozszerzenie sieci dróg płatnych na Białorusi 29

> Transport kolejowy

Towarowy szlak Bałtyk – Adriatyk 30
Katowice sprostają zadaniu 34
Europejski Kongres Logistyczny ONECARGO 34
PKP Cargo mierzy wysoko 39
Z przewoźnika w potentata logistycznego 39

> Finansowanie

Czy stracimy 20 mld zł dotacji z Unii Europejskiej? 42
Jeszcze więcej leasingu w firmach 45
Czy MiLoG wpłynie na branżę leasingową? 48
Więcej czasem znaczy mniej 50
Podróżuj bezpiecznie z LINK4 53
Szerokie spektrum rozwiązań 53

> Powierzchnie magazynowe

Nowe centrum produkcyjno-magazynowe w Łodzi 54

> Prawo

Największy w Europie Środkowo-Wschodniej 55
Wina w wyborze przy umowie spedycji 56
Sukcesja biznesu w firmach transportowych 58
Wytyczne dla transportu – listopad 2015 62



Czytaj również:

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECJALNA 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.

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

Poznaj nasze wszystkie aktywności:

www.kmg-media.pl

TSLbiznes

Truck & Van

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Vademecum TRANSPORTU

Katalogis.net

AGRO Expert

CONSTRUCTION Expert

KOMUNAL Expert

SERWIS Expert

Tool Expert



OD 26 LAT STAWIAMY NA VOLVO TRUCKS

Wysokiej klasy tabor to nieodzowny element w strategii rozwoju Grupy Delta Trans. Z Volvo Trucks, współpracujemy nieprzerwanie od początku naszej działalności, czyli od 26 już lat. Rzeczywista dbałość ze strony Volvo Trucks o spełnianie kryteriów, z jakimi marka ta jest utożsamiana, przekłada się bezpośrednio na funkcjonowanie naszej firmy, na nasze relacje z Klientami, a także na nasze wyniki finansowe. To właśnie, w połączeniu z dobrymi, pełnymi zrozumienia relacjami łączącymi nasze firmy, przyczynia się do naszego sukcesu i decyduje o tak silnym i konsekwentnym na przestrzeni lat zaufaniu, jakim darzymy Volvo Trucks.

Adam Rams, współzałożyciel, współwłaściciel i Wiceprezes Zarządu spółek tworzących Grupę Delta Trans

Obejrzyj film na volvotrucks.pl/ambasador

Volvo Trucks. Driving Progress



Umiejętność zarządzania ryzykiem staje się istotna

Już po raz kolejny, pod patronatem „Pulsu Biznesu”, przedstawiciele branży transportowej spotkali się w dniach 8-9 października podczas XII Forum Polskich Menedżerów Logistyki „PolLog 2015”. Tym razem tematem przewodnim było „Zarządzanie łańcuchem dostaw i tworzenie wartości dodanej dla klientów”.

Jak zwykle dla menedżerów z firm logistycznych forum było okazją do spotkań biznesowych z partnerami i klientami. Tak jak i w poprzednich latach, sporo miejsca poświęcono transportowi drogowemu i logistyce, nowością natomiast był spory blok tematyczny, którego motywem przewodnim były warunki zewnętrzne wpływające na rozwój i funkcjonowanie logistyki we współczesnym świecie.

W obliczu ekstremalnych czynników zewnętrznych

Zagadnienia związane z tą tematyką były poruszane jako pierwsze w dwudniowy cykl spotkań. Głosu na temat wyzwania z jakimi spotyka się logistyka w obliczu ekstremalnych czynników zewnętrznych, również podczas transportu morskiego, udzielono przedstawicielom różnych



organizacji, także spoza Europy. O tym, że w opanowanym konfliktami świecie coraz częściej operatorzy logistyczni muszą działać pod ich presją, przy czym jednocześnie są obligowani do optymalizacji kosztów, wie dobrze Volodymyr Adamov, odpowiedzialny za logistykę w największej i najszybciej rozwijającej się grupie sieci handlowych na Ukrainie – Fozzy Group, dla której nie obcy jest temat zarządzania ryzykiem. Na tym polu zebrał sporo doświadczeń i podzielił się nimi z obecnymi na sali uczestnikami forum. Jest on zdania, że mimo konfliktu czy regularnej wojny na zewnątrz można skutecznie zarządzać łańcuchem dostaw, tym bardziej, że i w warunkach pokoju logistycy nastawieni są na walkę o klientów i cięcie kosztów. To są wyzwania przed którymi stajemy codziennie.

wieni są na walkę o klientów i cięcie kosztów. To są wyzwania przed którymi stajemy codziennie.

Po nim wystąpił Shashi Shekhara, założyciel i szef największej w Zatoce Persejskiej organizacji „Supply Chain” z siedzibą w Dubaju, który mówił na temat rosnącej, w ciągu ostatnich 10 lat, roli Bliskiego Wschodu w logistycznym łańcuchu dostaw. Wśród gości nie mogło zabraknąć przedstawiciela Portu Gdańskiego, a był nim Ryszard Mazur, dyrektor biura i roz-

stwie w logistyce, budowaniu partnerskich relacji, przy których wszyscy są wygrani, o eliminowaniu marnotrawstwa oraz o tym czym powinna być praca zespołowa.

Kiedy natomiast mówiono o transporcie – a był to jeden z bloków tematycznych forum – nie mogło się obejść bez dyskusji na temat płacy minimalnej, której wprowadzeniem zainteresowanych jest coraz więcej państw europejskich, a na czym tracą polscy przewoźnicy. Ich sprzymierzeńcem są rozwiązania informatyczne, w tym platformy,

Mimo konfliktu czy regularnej wojny na zewnątrz można skutecznie zarządzać łańcuchem dostaw, tym bardziej, że i w warunkach pokoju logistycy nastawieni są na walkę o klientów i cięcie kosztów.

woju Portu, Port Gdańsk SA, który chwalił się jego rosnącą rolą w regionie, co przede wszystkim jest widoczne w transporcie intermodalnym. Mówił też o wpływie na atrakcyjność logistyczną Gdańska ciągu transportowego jakim jest Korytarz TEN-T – Bałtyk – Adriatyk i o wpływie nowych regulacji prawnych na administrowanie portami.

Logistyka i jej różne aspekty

Rok temu ogromne zainteresowanie uczestników forum wzbudził temat szczytów transportowych i sposobu zminimalizowania nagłych wzrostów zapotrzebowania na transport, poruszany przez przedstawicieli SUUS Logistics. Temat ten powrócił i w tym roku, a także związana z nim opłacalność outsourcingu usług logistycznych, efektywne zarządzanie zakupem usług logistycznych w zależności od potrzeb, współpraca ich dostawcy z klientem, która ma prowadzić do optymalizacji procesów logistycznych, czy do najlepszych praktyk. Była też mowa o redukcji kosztów, zarządzaniu ryzykiem i bezpieczeń-

które pomagają ciąć koszty. Sporo takich rozwiązań przedstawiono w trakcie forum.

Inny z bloków tematycznych poświęcony był magazynom, gdzie mówiono o negocjacjach służących optymalizacji kosztów najmu powierzchni magazynowej, wzroście efektywności magazynu, zastosowaniu grywalizacji (używanie mechanizmów znanych z gier do zmiany zachowań ludzi) i nowoczesnych form komunikacji. Tu również, podczas panelu dyskusyjnego, powrócono do zarządzania ryzykiem w łańcuchu dostaw i roli narzędzi informatycznych, m.in. w analizowaniu ryzyka.

Ze względu na zróżnicowane potrzeby uczestników, bardzo atrakcyjne okazały się „małe” bloki tematyczne koncentrujące się na wąskich zagadnieniach, jak organizacja sprzedaży, optymalizacja dystrybucji, czy obsługa klienta. Podczas trwających kilkadziesiąt minut spotkań ich uczestnicy mogli się oni dowiedzieć jaka strategia sprzedaży odnosi najlepsze skutki, jak planować i rozwijać swoją karierę, czy też co zrobić, żeby łańcuch dostaw stał się jak najbardziej optymalny. ◀

EH

Jednym z istotnych kierunków zmian rynku jest pełen outsourcing usług logistycznych, który pozwala nie tylko zoptymalizować koszty, lecz także skrócić łańcuch dostaw. Korzystanie z wyspecjalizowanych dostawców, według respondentów, gwarantuje lepszą jakość i bardziej atrakcyjne ceny

Fot. Beata

E-handel ciągle z ogromnym potencjałem

Według najnowszego raportu European Cross-Channel Retail Sales Forecast, do roku 2020 aż 53% całkowitej sprzedaży prowadzonej na terenie Europy będzie prowadzone drogą elektroniczną. Badanie podkreśla, że wartość handlu cross-channel w Europie osiągnie w tym czasie poziom 704 mld euro. Obecnie jest to 457 mld euro.

Transakcje *cross-channel* to te, które konsumenci inicjują za pośrednictwem internetu, jednak ich finalizację przeprowadzają poza nim. Według badania przeprowadzonego przez ośrodek Forester, połączenie kanału *cross-channel* z handlem internetowym może przelożyć się na wzrost wartości sprzedaży do poziomu nawet 947 mld euro. Zmiany te najbardziej odczuwalne będą w północnej części Europy, a według prognoz przesunięcia z tradycyjnego modelu sprzedażowego do kanału online do 2020 r. najbardziej widoczne będą w Wielkiej Brytanii. Z badań wynika też, że aż 21% dorosłych Europejczyków regularnie przegląda i poszukuje produktów w internecie. Z kolei sporadyczne korzystanie z oferty e-sklepów deklaruje 26% z nich.

Z ogromnym potencjałem

Choć Polska znajduje się na czwartym miejscu w Europie, jeśli chodzi o po-

ziom sprzedaży internetowej, a w latach 2009-2014 jej wzrost wynosił 15-30% rocznie, to jednak jest tu jeszcze ogromny potencjał rozwoju e-handlu. W zależności od źródła informacji obroty handlu

równa się 539 euro, co stanowi 43% średniej unijnej, która wynosi 1243 euro. Wiadać tu szansę na wzrost sektora, i to spory, zwłaszcza, że zwiększa się dostęp do szerokopasmowego internetu.

W zależności od źródła informacji, obroty handlu elektronicznego w Polsce szacowane są na 2,5-4% całkowitej sprzedaży. W Wielkiej Brytanii jest to 13,2%, w Niemczech – 10%, a w Norwegii – 9,1%.

elektronicznego w Polsce szacowane są na 2,5-4% całkowitej sprzedaży. W Wielkiej Brytanii jest to 13,2%, w Niemczech – 10%, a w Norwegii – 9,1%. Ministerstwo Gospodarki szacuje, że do 2018 r. udział ten wzrośnie u nas do 9,0%.

Co więcej, dane przedstawione w Ecommerce Europe pokazują, że średni koszyk zakupów internetowych w Polsce

Z kolei dział badań i analiz Harvard Business Review Polska, na przełomie 2014/2015 r., przeprowadził badanie, którego celem była identyfikacja kierunków rozwoju branży KEP – coraz bardziej związanej z handlem internetowym – z perspektywy dużych firm i korporacji. Partnerem badania była DPD Polska. W badaniach jakościowych udział wzięło kilkanaście



W odpowiedzi na potrzeby klientów

Paweł Racis, dyrektor handlowy
UPS Polska

Jako dostawca kompleksowych rozwiązań logistycznych, UPS dostarcza przesyłki dla wszelkiego typu klientów biznesowych zajmujących się handlem internetowym. Każda firma czy osoba, która potrzebuje przemieścić towar z punktu A do punktu B we właściwym czasie i stanie,

może polegać na UPS.

Dobrym przykładem tego, jak UPS odpowiada na potrzeby firm z sektora e-commerce jest sieć alternatywnych punktów odbioru UPS Access Point, która oferuje rozwiązania dla klientów, którzy wolą odebrać lub zwrócić swoje przesyłki w wygodnym dla siebie miejscu, takim jak sklep osiedlowy, księgarnia czy kawiarnia. Pozwala to klientom na szybki, efektywny i wygodny odbiór przesyłek oraz obsługę zwrotów, wszystko dla lepszego doświadczenia zakupowego w internecie. Obecnie sieć UPS Access Point składa się z ponad 13 tysięcy punktów w 9 krajach Europy i w głównych miastach Ameryki Północnej, z czego około tysiąca znajduje się w Polsce.

W 2014 r. uruchomiliśmy w Polsce oraz w Europie usługę UPS My Choice, zapewniającą konsumentom kontrolę nad swoimi przesyłkami. Ta platforma online pozwala klientom dopasować sposób dostarczenia przesyłki do swoich potrzeb, od wyboru alternatywnego miejsca dostawy lub czasu odbioru przesyłki, przez wstrzymanie dostawy, po jej zwrot do nadawcy. Już ponad 16 milionów ludzi na świecie zarejestrowało się, by skorzystać z tej usługi.

Lokalizacje UPS Access Points, a także usługa UPS My Choice umożliwiają zwiększenie satysfakcji klientów przez przedstawicieli sektora e-commerce. Ponadto usługi te pozwalają ograniczyć koszty (zmniejszając liczbę zwrotów/niedostarczonych przesyłek), zminimalizować straty/uszkodzenia powstałe w czasie transportu oraz zwiększyć swoją rozpoznawalność.



Kluczowe segmenty rynku

Tomasz Szczekowski, szef ds. przewozów
paczkowych w DB Schenker Logistics

Sektor e-commerce jest jednym z najmocniej rozwijających się segmentów rynku, z dużym potencjałem wzrostu w perspektywie najbliższych lat. Analizując rozwiązania logistyczne w tym segmencie, możemy wyróżnić zarówno doręczenia do odbiorców indywidualnych, jak również dostawy towarów do sklepów internetowych, które realizują swoje zakupy u dużych polskich i zagranicznych dystrybutorów. Handel drogą elektroniczną jest coraz bardziej różnorodny – dziś sklepy internetowe, odpowiadając na potrzeby swoich klientów, oferują na swoich stronach praktycznie wszystkie kategorie produktów.

W ślad za zróżnicowanym asortymentem sklepów idą także różne potrzeby w zakresie usług transportowych i serwisów dodatkowych z nim związanych.

Na rynku e-commerce kluczowe są obecnie dwa segmenty rynku: dostawy kurierskie (paczki do 30 kg) oraz drobnicowe (przesyłki powyżej 30 kg, najczęściej niespaletyzowane). W portfolio usług DB Schenker Logistics posiadamy serwis B2C dla przesyłek drobnicowych – doręczenia sprzętu AGD do odbiorców indywidualnych. Dokładnie zbadaliśmy oczekiwania klientów sklepów internetowych i wiemy, które z serwisów świadczonych przez operatora mają pierwszorzędne znaczenie dla klienta końcowego. Na tej podstawie możemy zaoferować kompletny produkt DB SCHENKERhome.

Natomiast w segmencie paczek, obejmującym doręczenia mniejszych przesyłek, koncentrujemy się na przesyłkach do odbiorców biznesowych. Obserwujemy jednak wzrost ilości dostaw realizowanych do sklepów internetowych od dużych dystrybutorów m.in. z branży elektronicznej, narzędziowej i kosmetycznej.

dużych firm wysyłających miesięcznie w sumie niemal 250 tys. paczek. Wynika z nich, że branża KEP postrzegana jest przez badanych jako obszar dynamicznych zmian, które doprowadziły do znaczącej poprawy jakości usług (terminowość doręczeń, brak uszkodzeń i zaginięć paczek), w stosunku do tego co jeszcze było parę lat temu. Stopień bezbłędnego dostarczenia jest dziś wysoki, a zaginięcia się zakończyły. Znaczna poprawa jakości usług kurierskich wynika przede wszystkim z optymalizacji procesów logistycznych wspieranych przez nowe technologie. – *Dzięki tym czynnikom mamy lepszy dostęp do danych w czasie rzeczywistym, co pozwala na szybką reakcję w przypadku jakichkolwiek problemów. Optymalizacja polega również na skróceniu tras kurierów, a także czynności związanych z nadaniem paczki* – mówi Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Handel internetowy jest więc coraz bardziej łakomym kąskiem dla firm logistycznych i kurierskich. Najbardziej skomplikowanym i kosztownym w całym łańcuchu dostaw jest koszt tzw. pierwszej ostatniej mili.

Rynek wymusza zmiany

Zmiany w sposobie działania firm kurierskich niewątpliwie związane są z rozwojem branży e-commerce. – *Przesyłki w sektorze B2C w oczywisty sposób są siłą napędową branży przesyłek ekspresowych, zarówno w Europie jak i w Polsce. W 2014 r. europejski rynek handlu internetowego wart był 423 mld euro i zanotował wzrost na poziomie 14%. Spodziewamy się utrzymania tego trendu, zaś oczekiwania konsumentów będą odgrywały dużą rolę w kształtowaniu rynku* – komentuje Paweł Racis, dyrektor handlowy UPS Polska.

Rozwój e-commerce sprawił, że firmy zostały zmuszone do przedłużenia czasu pracy, gdyż odbiorcami usług związanych z handlem w sieci są klienci indywidualni, którzy mogą odebrać przesyłkę po pracy. Potwierdzają to wyniki badania przeprowadzonego przez Harvard Business Review Polska, z których jasno wynika, że największym wyzwaniem dla kurierów jest dostosowanie momentu dostarczenia przesyłki do potrzeb odbiorcy.

Alternatywnym rozwiązaniem jest odbiór, nadanie lub zwrot przesyłek w wygodnym dla klienta miejscu, a takim są placówki handlowe czynne np. do godz. 22.00 lub Paczkomaty. W UPS nowym rozwiązaniem są Access Points-y, które klientom oferują alternatywny sposób dostawy, jeśli nie mogą odebrać paczki w domu. – *W tym samym czasie możemy*

skonsolidować przesyłki i zmniejszyć liczbę powtórzonych prób dostarczenia pojedynczej paczki. Konsolidacje stanowią istotny aspekt efektywnego modelu logistycznego, stanowią także jeden z powodów, dla których wprowadziliśmy UPS Access Points w Europie – mówi Paweł Racis.

To dzięki zmianie miejsca odbioru i nadania przesyłki przewoźnicy obniżają koszty związane z obsługą pierwszej i ostatniej mili, a przez to mogą zaproponować lepsze warunki cenowe. Dzięki temu za nadanie często nie trzeba płacić więcej niż 6 zł, a w wypadku, gdy zakup przekroczy 200-250 zł sklepy oferują darmową dostawę. Drożej jest w wypadku przesyłek zagranicznych. Jednak duża konkurencja na rynku kurierskim doprowadziła do sytuacji, że ceny usług w dużej mierze są zunifikowane.

Pod stałą kontrolą

W e-handlu kluczową sprawą są technologie. Nie tylko proces zakupu, ale także procesy związane z logistyką wspierane są przez nowoczesne rozwiązania informatyczne. Dla sprzedawców niezmiernie ważna jest aktualna informacja o towarach, zwłaszcza gdy powierzyli je zewnętrznej firmie do transportu i magazynowania. Profesjonalny sklep internetowy po każdej transakcji sprzedaży informuje swojego klienta, że towar został wysłany oraz podaje numer listu przewozowego. Za pomocą tego numeru klient w każdym momencie może sprawdzić w internecie status swojej przesyłki, a operatorzy KEP coraz częściej wysyłają elektroniczne powiadomienia o przesyłce.



Alternatywnym rozwiązaniem dla doręczenia przesyłek pod wskazany adres jest odbiór, nadanie lub zwrot przesyłek w wygodnym dla klienta miejscu, a takim są placówki handlowe czynne np. do godz. 22.00 lub Paczkomaty

Znaczenia nabiera nie tylko kontrola nad przesyłkami, ale i wybór opcji dostawy. Klientom coraz bardziej zależy na otrzymywaniu informacji o przesyłce w czasie rzeczywistym, uproszczonych i darmowych zwrotach towarów oraz elastycznych opcjach dostawy. Takie tendencje uwidoczniły się w badaniu Pulse of the Online Shopper z 2014 r., przeprowadzony

przez UPS. – Otrzymywanie wiadomości e-mail lub sms powiadamiających o dostawie wraz z planowanym czasem dostawy, znajduje się na szczycie potrzeb dla 48% kupujących w Europie. Możliwość przeniesienia terminu dostawy (13%) lub zmiany jej adresu (12%) stanowiły dwie kolejne, najbardziej atrakcyjne opcje. Dodatkowo, 32% kupujących odpowiedziało, że wolałoby

W e-handlu kluczową sprawą są technologie. Nie tylko proces zakupu, ale także procesy związane z logistyką wspierane są przez nowoczesne rozwiązania informatyczne.



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
www.colianlogistic.com.pl





Kluczowy moment

Rafał Brzoska, prezes Grupy Integer.pl.

Prognozy ośrodka badawczego Forester potwierdzają wzrost zainteresowania e-zakupami i dynamiczny rozwój sektora e-commerce. Założenie, zgodnie z którym do 2020 r. aż 53% całkowitej sprzedaży w Europie będzie generował właśnie kanał elektroniczny oznacza, że firmy mają już tylko pięć lat na zdobycie pozycji na rynku e-commerce. To kluczowy moment,

w którym wszystkie zainteresowane nim podmioty powinny skupić się na wdrażaniu innowacji i wykorzystaniu efektu pierwszeństwa ugruntowującego ich siłę w branży.

W mojej ocenie nie należy skupiać się na rozwiązaniach nieefektywnych i nieekonomicznych, takich, jak chociażby dostawy za pomocą dronów, które nie będą miały masowego zastosowania, ale postawić na sprawdzone i działające już narzędzia. Takimi są właśnie Paczkomaty InPost.

otrzymać zamówiony towar na adres inny niż domowy. Mając to na uwadze stworzyliśmy nasze dwie najnowsze usługi – UPS My Choice i UPS Access Point – komentuje Paweł Racis.

Respondenci Harvard Business Review Polska twierdzą, że firmy kurierskie powinny aktywnie inwestować w ostatni etap

ścieżki komunikacji klienta z kurierem poprzez dostęp do bezpośredniego numeru telefonu, kontakt do odbiorcy przed doręczeniem przesyłki, a także wysyłanie powiadomień sms, np. o godzinach odbioru przesyłki czy możliwości zmiany daty odbioru. – *Już teraz często to odbiorca wybiera sobie przewoźnika, z którego usług chce sko-*

Przysłowiowy Kowalski pełni rolę jęczycza u wagi w procesie budowania przez firmę kurierską dostępności usług, w tym m.in. dostarczenia paczki w umówionym terminie, zmiany tego terminu lub miejsca odbioru przesyłki zgodnie z wolą odbiorcy.

kontakty z klientem przez optymalizację procesu odbioru przesyłki oraz zwiększenie różnorodności sposobów odbioru przesyłek (wprowadzenie punktów odbioru). Co więcej, badani sugerują skrócenie

rzystać, klikając w danym sklepie internetowym na odpowiednią ikonkę. Przysłowiowy Kowalski tak naprawdę zarządza ruchem paczek i to on decyduje, która firma spełnia jego oczekiwania. Pełni rolę jęczycza u wagi



Rozwój e-handlu stanowi również wyzwanie dla sektora powierzchni magazynowych i logistycznych. Według szacunków, e-handel generuje łącznie 10-15% całkowitego popytu na nowoczesne powierzchnie magazynowe rocznie

w procesie budowania przez firmę kurierską dostępności usług, w tym m.in. dostarczenia paczki w umówionym terminie, zmiany tego terminu lub miejsca odbioru przesyłki zgodnie z wolą odbiorcy – twierdzi Henryk Czyż, wiceprezes zarządu DPD Polska.

Sklepy internetowe mają natomiast dostęp do gotowych aplikacji, które przyspieszają proces nadawania przesyłek i odciążają ich pracę. Mniej zaawansowane rozwiązania przeznaczone jest dla klientów, którzy wysyłają do kilkunastu przesyłek dziennie. Bardziej zaawansowane to rodzaj aplikacji bardziej rozbudowanych, dedykowanych klientom wysyłającym dużą liczbę przesyłek. Umożliwia sprzężenie aplikacji przewoźnika z systemem magazynowym, zarządzania sprzedażą itp. Dzięki takiemu rozwiązaniu korzystanie ze wszystkich funkcji programu jest dużo bardziej efektywne.

Jakość ważniejsza od ceny

Z badania Harvard Business Review Polska widać, że cena usług nie jest już kluczowym czynnikiem wyboru firmy kurierskiej, a coraz większe znaczenie zyskują: jakość i terminowość, usługi dodatkowe i system informatyczny zapewniający automatyczną obsługę przesyłek, a także elastyczność, umiejętność dostosowania się do potrzeb oraz renoma partnera i jego referencje. Firmy logistyczne i kurierskie oferują swoim klientom liczne usługi dodatkowe, okołowysyłkowe, takie jak magazynowanie, pakowanie czy sortowanie, obsługa *call center*, usługi finansowe itp. – *Wyzwaniem dla firm kurierskich było wejście kilka lat temu w bliską współpracę z firmami finansowymi i telekomunikacyjnymi. Dzięki niej kurier może dostarczyć klientowi umowę dbając równocześnie o poprawne jej podpisanie, a następnie odebrać ją z powrotem do nadawcy, domykając w ten sposób sprzedaż – mówi Mariusz Smoliński, dyrektor działu badań i analiz z HBR Polska. Dziś nie wyobrażamy sobie, żeby mogło być inaczej, a współpraca pomiędzy operatorem logistycznym a jego klientem coraz częściej przypomina relację pomiędzy klientem a firmą doradcą. Oferty handlowe powstają w wyniku analizy rozmów pomiędzy partnerami i zgłaszanych potrzeb, co ma ułatwić uzyskanie klientom przewagi konkurencyjnej.*

Uzyskane wyniki potwierdza Paweł Racis: – *Dostrzegamy, że kupujący w sieci chcą przede wszystkim mieć wybór oraz wygodę, kiedy dokonują zamówień w internecie. Oznacza to, że dostawca rozwiązań logistycznych powinien być w stanie zaoferować im szeroki wachlarz rozwiązań, między*

innymi umożliwiając im wybór, kiedy i gdzie mogą otrzymać swoją przesyłkę – mówi. Na rynku coraz bardziej uwidacznia się potrzeba posiadania dostawców świadczących kompleksowe usługi logistyczne dotyczące branży e-commerce, a także obsługujących wysyłkę i paczek i palet. Jest to korzystne ze względu na optymalizację procesów logistycznych i obsługę jednego systemu. Istotny jest także międzynarodowy zasięg usług firm kurierskich, bo to ma szczególne znaczenie w przypadku rynku e-commerce. Co ciekawe, respondenci Harvard Business Review Polska wskazali, że jednym z istotnych kierunków zmian rynku jest pełen outsourcing usług logistycznych, który pozwala nie tylko zoptymalizować koszty, lecz także skrócić łańcuch dostaw. Korzystanie z wyspecjalizowanych dostawców, według respondentów, gwarantuje lepszą jakość i bardziej atrakcyjne ceny.

Dzięki zmianie miejsca odbioru i nadania przesyłki przewoźnicy obniżają koszty związane z obsługą pierwszej i ostatniej mili, a przez to mogą zaproponować lepsze warunki cenowe.

Wiele możliwości

W handlu internetowym wyróżnia się trzy podstawowe formy organizacji logistyki, które zakładają mniejszą lub większą współpracę z operatorami logistycznymi.

- ▶ **Logistyka własna** – sklepy realizują działania logistyczne (poza dostawą) samodzielnie. Takie rozwiązanie sprawdza się w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw, które nie muszą wydawać pieniędzy na zewnętrzną logistykę. Pozwala ono na lepsze panowanie nad swoją działalnością i uniezależnienie się od zewnętrznych podwykonawców. Jednak, gdy zwiększa się liczba zamówień, trzeba pomyśleć o zatrudnieniu dodatkowych osób i powierzchni magazynowej.
- ▶ **Dropshipping** – towar do klienta wysyłany jest bezpośrednio z magazynu zewnętrznego e-sklepu, który otrzymuje wsparcie w zakresie magazynowania produktów, przyjmowania i kompletowania zamówień, wystawiania dokumentów sprzedażowych i wysyłki paczek do internautów. Tego typu usługami interesują



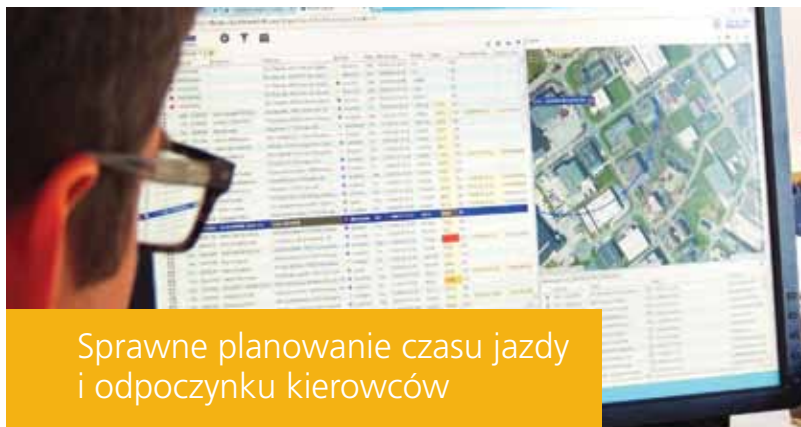
Fot. Kuhn / M. G. S.
Firmy logistyczne i kurierskie oferują swoim klientom liczne usługi dodatkowe, okołowysyłkowe, takie jak magazynowanie, pakowanie czy sortowanie, call center, usługi finansowe itp.



Oszczędności paliwa



Zdalne szczytywanie tachografu



Sprawne planowanie czasu jazdy i odpoczynku kierowców

Pakiet Truck4U to najprostsze i najlepsze rozwiązanie przy:

- ✓ Zarządzaniu flotą pojazdów w czasie rzeczywistym
- ✓ Analizie danych FMS oraz stylu jazdy
- ✓ Monitorowaniu i poprawianiu zachowania kierowców podczas jazdy
- ✓ Monitorowaniu dostosowanej do przepisów czasu jazdy
- ✓ Zdalnym szczytywaniu tachografu
- ✓ Sprawnym planowaniu czasu jazdy i odpoczynku kierowców

Odwiedź nas na stronie: www.trimbletl.com,
napisz do nas: sales_trimbletl_pl@trimble.com
lub zadzwoń +48 22 872 99 50

się z reguły średniej wielkości przedsiębiorstwa, które wolą skupić się na pozyskiwaniu klientów.

► **One stop e-commerce** – kompleksowa obsługa sklepów internetowych przez wyspecjalizowane firmy, które w imieniu klienta przyjmują dostawy do magazynu, zarządzają stanem magazynowym, przyjmują zamówienia od internautów, pakują przesyłki, przygotowują dokumenty sprzedażowe (np. fakturę, paragon) i wysyłkowe (np. list przewozowy), zajmują się obsługą zwróconych towarów, współpracują z firmami przewozowymi. Wsparcie obejmuje więc nie tylko logistykę, ale także obsługę klientów, działań marketingowych, rozwiązań informatycznych, finansów i księgowości oraz utylizację zwróconych produktów przez jedną firmę. Operator przygotowuje raporty ze swojej działalności na rzecz klienta. Dzięki tak szerokiemu zakresowi usług, co umożliwia współpracę z jednym partnerem, łatwiejsza jest koordynacja działań, a dzięki integracji procesów w jednym miejscu – komunikacja między stronami. W takim modelu łatwiejsze jest też rozliczanie się. Przy rozwoju handlu internetowego rozwiązaniem to staje się coraz bardziej popularne.

Wraz z rozwojem e-handlu na popularności zyskują usługi m-commerce i f-commerce. W pierwszym wypadku mamy do czynienia z zakupami z wykorzystaniem urządzeń mobilnych, w drugim z użyciem mediów społecznościowych. Ten kanał zakupowy jest możliwy, gdyż dla sklepu nie ma znaczenia, jak i przy pomocy jakiego urządzenia czy aplikacji klient składa zamówienie.

W wypadku zamówień przez pomocy smartfona czy tabletu ogromną rolę odgrywa presja na skrócenie czasu jego realizacji. Klient coraz częściej oczekuje, że zakup dotrze do niego tego samego (the same day delivery) lub następnego dnia (one day delivery).

W wypadku zamówień przez pomocy smartfona czy tabletu ogromną rolę odgrywa presja na skrócenie czasu jego realizacji. Klient coraz częściej oczekuje, że zakup dotrze do niego tego samego (*the same day delivery*) lub następnego dnia (*one day delivery*). Na razie usługi te są dedykowane i drogie, gdyż wiążą się z bezpośrednią dostawą od nadawcy do odbiorcy, z pominięciem punktów pośrednich. W dystrybucji krajowej raczej nie korzysta się z tego typu rozwiązań. Natomiast jest to standardowa

usługa w wypadku zamówień internetowych składanych w sieciach handlowych (codzienne zakupy). Wykorzystuje się tu dedykowany transport, który obsługuje dany region. Ponieważ zapotrzebowanie na tę usługę rośnie, to operatorzy myślą również o dostawie towaru w ciągu jednego dnia i do innych miast. Wiązałyby się to albo z bezpośrednim transportem do odbiorcy, co jest rozwiązaniem drogim, albo z funkcjonowaniem lokalnych magazynów, w których byłoby takie same pozycje asortymentowe, jednak jest możliwe w przypadku dużego popytu w danym regionie.

W newralgicznym miejscu

Rozwój e-handlu stanowi również wyzwanie dla sektora powierzchni magazynowych i logistycznych. To dlatego, że zmieniają się modele dystrybucji, skraca się czas dotarcia i rozszerza się paleta usług dodatkowych. Według szacunków, e-handel generuje łącznie 10-15% całkowitego popytu na nowoczesne powierzchnie magazynowe rocznie. BNP Paribas Real Estate Poland przewiduje, iż w średnioterminowej perspektywie udział tego sektora wzrośnie do 20%. – *E-handel, oprócz zaawansowanych technologicznie usług, wymaga też odpowiedniej lokalizacji, umożliwiającej szybkie dotarcie do klienta, jak i specyfikacji technicznej magazynu. Optymalnym rozwiązaniem do obsługi sklepów internetowych są magazyny typu cross-dock, które bardziej niż funkcję składową pełnią funkcję przeladunkową. W magazynie tego rodzaju duże dostawy obsługiwane są przez doki dostosowane do tirów, a wysyłka towarów odbywa się przez mniejsze doki dla ma-*



Branża KEP postrzegana jest przez badanych jako obszar dynamicznych zmian, które doprowadziły do znaczącej poprawy jakości usług (terminowość doręczeń, brak uszkodzeń i zaginięć paczek), w stosunku do tego co jeszcze było parę lat temu

nej powierzchni w szczytowych okresach sprzedaży, jak np. w okresie przedświątecznym.

Obecnie największe parki logistyczne i siedziby dużych firm z segmentu e-commerce są zlokalizowane m.in. w rejonie Warszawy, Łodzi, Poznania i Wrocławia. – *Oczywiście kluczowymi aspektami jest bliskość dużych aglomeracji oraz rozbudowana sieć dróg. Natomiast w obszarze doręczeń obserwujemy rozwój rynku e-commerce w serwisie realizowanym w średnich i małych miejscowościach. Dla konsumentów z mniejszej miejscowości zakupy w internecie są często atrakcyjną alternatywą dla sklepu stacjonarnego. Realizacja doręczeń poza dużymi aglomeracjami jest wyzwaniem dla operatorów logistycznych, ponieważ oczekiwana przez klientów wysoka jakość wymaga rozbudowanej sieci oddziałów i sprawnej organizacji środków transportu* – wyjaśnia Tomasz Szczekowski, szef ds. przewozów paczkowych w DB Schenker Logistics.

Jeszcze kilka lat temu sprawna logistyka e-handlu była źródłem przewagi konkurencyjnej, dzisiaj jest już warunkiem koniecznym. Wygrywają ci, którzy wdrażają nowe rozwiązania logistyczne dopasowane do potrzeb klientów. A w przyszłości? Ważna będzie dalsza integracja między systemami informatycznymi przedsiębiorstw w całym łańcuchu dostaw e-handlu. Zwiększona interoperacyjność może przyspieszyć wymianę informacji, ułatwi konsolidację potrzeb transportu, dostaw przesyłek i fakturowania, rozwinie transport multimodalny i zmniejszy koszty administracyjne. ◀

Elżbieta Haber

łych samochodów dostawczych – tłumaczy Anna Staniszevska, dyrektor Działu Analiz Rynkowych i Doradztwa, BNP Paribas Real Estate Poland.

Branża e-handlu wymaga dużo większej elastyczności niż tradycyjny handel. Asortyment, liczba klientów oraz miejsce dostaw sklepu internetowego są różnorodne, dlatego też istotne jest aby powierzchnie magazynowe były dostosowane do zmiennego popytu, a właściciele magazynów umożliwiali zwiększenie zajmowa-

Rynek z perspektywami

Podobnie jak wraz ze wzrostem produkcji samochodów rośnie liczba producentów podzespołów i serwisów zajmujących się sprzedażą oraz naprawą aut, tak z rozwojem branży e-commerce związany jest wzrost popytu na powierzchnię logistyczną i konieczność zatrudnienia nowych pracowników. Przed tym wyzwaniem aktualnie stoi cała branża.

Z informacji umieszczonych 12 października w raporcie „Europejski sektor e-commerce, e-fulfilment i nowe miejsca pracy”, opublikowanym przez Prologis, Inc (działa na rynku nieruchomości przemysłowych) wynika, że w ciągu najbliższych pięciu lat wielkość sektora e-commerce w Europie podwoi się. To spowoduje zmiany w zakresie łańcuchów dostaw, obiektów i zatrudnienia pracowników realizujących kluczowe zadania w procesie elektronicznej realizacji zamówień (e-fulfilment) i logistyki.

Rośnie liczba miejsc pracy

Raport poświęcony jest rozwojowi sektora e-commerce w Europie i jego skutkom dla gospodarki regionu w szerszej perspektywie. Kluczowym wnioskiem analizy Prologis jest znaczący wpływ rozwoju branży e-commerce na wzrost popytu na powierzchnię logistyczną oraz na sektor zatrudnienia. Z przedstawionych danych wynika, że w ciągu ostatnich trzech lat zapotrzebowanie branży na nową powierzchnię przeznaczoną do obsługi procesu elektronicznej realizacji zamówień (e-fulfilment) wyniosło 5 mln m², czego efektem była rosnąca liczba miejsc pracy w kluczowych lokalizacjach logistycznych.

Polska, jako jeden z pięciu głównych rynków rozwoju e-commerce w Europie (obok Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Czech) zaspokaja popyt rzędu 13% umów najmu bezpośredniego do celów e-fulfilment, co sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy. Na jej wysoką pozycję wpływają atrakcyjne koszty prowadzenia działalności. Raport pokazuje również, jak uzu-

zamówień. Z badania wynika, że każdy miliard euro nowej sprzedaży w sektorze e-commerce generuje zapotrzebowanie na 77 tys. m² nieruchomości logistycznych. Zestawiając te dane z szacowanym dwukrotnym wzrostem sprzedaży internetowej w Unii Europejskiej, można przewidzieć następujące konsekwencje dla gospodarki europejskiej:

W ciągu najbliższych pięciu lat niezbędne będzie obsadzenie 200 tys. nowych miejsc pracy w nowych obiektach e-commerce, co oznacza powstawanie 100 nowych miejsc pracy dziennie

pełniające się branże, np. nieruchomości logistycznych, które stanowią fundament sektora e-commerce, będą nadal czerpać korzyść z tej sytuacji.

Strategie e-fulfilment

W raporcie eksperci Prologis, na podstawie analizy indywidualnych umów najmu, zaprezentowali także strategie e-fulfilment i preferencje klientów w zakresie doboru lokalizacji centrów do realizacji takich

- ▶ Wzrost zatrudnienia: w ciągu najbliższych pięciu lat niezbędne będzie obsadzenie 200 tys. nowych miejsc pracy w nowych obiektach e-commerce, co oznacza powstawanie 100 nowych miejsc pracy dziennie;
- ▶ Efekty mnożnikowe: sektor e-commerce będzie potrzebował dodatkowych 15 mln m² powierzchni logistycznej w ciągu następnych pięciu lat, gdyż zarówno obroty w sektorze e-commerce, jak i ilość przesyłek znacząco wzrosną;
- ▶ Lokalizacja: najbardziej popularne obiekty znajdują się na największych rynkach europejskiego sektora e-commerce, np. w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji oraz na rozwijających się, takich jak Polska, Czechy i Holandia.

– W ciągu ostatnich trzech lat umowy najmu w sektorze e-commerce stanowiły 15% całego popytu na rynku magazynowym. Oczekujemy, że liczba ta jeszcze wzrośnie, gdyż coraz więcej firm będzie inwestować w rozwój elektronicznej realizacji zamówień. Przewidujemy, że wzrosty pojawią się głównie na trzech największych rynkach e-commerce w Europie (w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji), co przełoży się na popyt rzędu 10 mln m² powierzchni – stwierdził Chris Caton, senior vice president, Prologis Research.

Opracowała: EH



W ciągu ostatnich trzech lat zapotrzebowanie branży na nową powierzchnię przeznaczoną do obsługi procesu elektronicznej realizacji zamówień wyniosło 5 mln m², czego efektem była rosnąca liczba miejsc pracy w kluczowych lokalizacjach logistycznych

Pierwszy na polskim rynku

Skład celny dla Endo w magazynie arvato

arvato Polska podpisało z producentem oraz dystrybutorem ubrań i akcesoriów dziecięcych Endo, umowę na pełną obsługę logistyczną sklepu internetowego endo.pl. Współpraca rozpoczęła się w sierpniu 2014 r., a w ostatnim czasie jej zakres został rozszerzony o unikatową na polskim rynku usługę, obejmującą zaawansowaną integrację systemową z uwzględnieniem bezpośrednich realizacji ze składu celnego.

arvato Polska to jeden z największych na naszym rynku dostawców usług dla e-commerce. Firma wchodzi w skład grupy arvato AG i jest częścią międzynarodowego koncernu medialnego Bertelsmann SE & Co. KGaA. Świadczy kompleksowe usługi outsourcingowe w zakresie trzech grup rozwiązań: SCM (logistyka kontraktowa, obsługa programów lojalnościowych, e-commerce, healthcare i wszelkiego rodzaju usługi dodatkowe na życzenie usługobiorców jak zarządzanie zapasami klientów na stacjach paliw lub w sklepie), CRM (wielokanałowa obsługa klientów – *call/contact center, back office*, telesprzedaż w Polsce i za granicą) oraz FS (specjalistyczne usługi finansowe: faktoring, monitoring należności, windykacja, postępowanie sądowe i egzekucyjne, zakup wierzycielności, BPO finansowe, *risk management*). arvato wspiera swoich

klientów na kilku poziomach: po pierwsze, dostarcza im kompleksowe usługi wysokiej jakości, po drugie, oferuje zintegrowane i zaawansowane rozwiązania IT bazujące na najnowszych technologiach, a po trze-

ne (dwa w Błoniu i dwa pod Poznaniem) oraz dwa centra BPO finansowego. Siedziba firmy mieści się w Plewiskach pod Poznaniem. We wszystkich lokalizacjach na umowę o pracę zatrudnia 2600 pracowni-

Endo musiało podjąć decyzję – albo weźmie odpowiedzialność za proces logistyczny, albo skupi się na rozwoju marki i znajdzie partnera, który zajmie się logistyką.

cie, jako strategiczny partner pomaga im optymalizować kluczowe procesy, zwiększając tym samym ich przewagę konkurencyjną na rynku.

Firma posiada cztery oddziały Contact Center, cztery centra usługowo-logistycz-

ków, w tym 700 w logistyce. I choć w Polsce arvato obecne jest od 1994 r., w Błoniu k. Warszawy, z którego obsługiwane jest Endo, prowadzi działalność od 2004 r. Producent otrzymał miejsce w magazynie przeznaczonym dla branży e-commerce i logistyki kontraktowej.

Dzięki szerokiemu zakresowi usług w arvato, firmy mające sklepy internetowe mogą korzystać ze wszystkich rozwiązań oferowanych przez operatora, np. z telesprzedaży, czy usług informatycznych. Wpisuje się to w koncepcję One Stop E-commerce, która zakłada powierzenie przez e-firmę obsługi operacji logistycznych, informatycznych, obsługi klientów i finansowych jednemu partnerowi, w tym wypadku arvato.

Dlaczego arvato?

Endo – marka powstała w 1991 r., producent ubrań dla dzieci i lider na rynku odzieżowym e-commerce w Polsce, w którego ofercie są również ubrania dla dorosłych, a także akcesoria i książki - jako jedna z pierwszych firm prowadziła sprzedaż swoich produktów również przez internet. Wtedy była ona pionierem, który odważył się skorzystać z tego kanału dystrybucji. Od intensywnego rozwoju sprzedaży internetowej w 2009 r., przez parę lat bazowała na możliwościach magazynu własnego,



Dzięki szerokiemu zakresowi usług arvato, firmy mające sklepy internetowe mogą korzystać ze wszystkich rozwiązań oferowanych przez operatora, np. z telesprzedaży, czy usług informatycznych. Wpisuje się to w koncepcję One Stop E-commerce

Zrezygnowanie z własnych operacji było decyzją strategiczną dla Endo, zwłaszcza że należało zachować ich ciągłość, tak aby klienci nie odczuli zmiany i cały czas mieli dostęp do towaru, niezależnie od tego, w którym magazynie się znajduje.

położonego w Częstochowie. – Mieliliśmy tam ograniczoną powierzchnię, więc towar był dostarczany do magazynu e-sklepu po oceniu na składzie celnym zlokalizowanym w Pruszkowie. A więc niektóre modele lub rozmiary nie zawsze były dostępne dla klienta. Do tego w tym systemie nie byliśmy w stanie dostarczyć klientowi przesyłki nawet w ciągu 3-4 dni – mówi Katarzyna Zielińska, dyrektor sprzedaży i marketingu w Endo.

Jednak sprzedaż internetowa nabrała z czasem rozpędu, więc ani obiekt w Częstochowie, ani rozwiązania w nim stosowane nie wystarczały, a realizacja zamówień w ciągu 24 godz. od ich złożenia, czego domagali się klienci, było niemożliwe. Endo musiało więc podjąć decyzję – albo weźmie odpowiedzialność za proces logistyczny, albo skupi się na rozwoju marki i znajdzie partnera, który zajmie się logistyką. W końcu zdecydowało się na powierzenie obsługi logistycznej specjalizującemu się w tym partnerowi. Wybór padł na arvato.

– Zrezygnowanie z własnych operacji było decyzją strategiczną dla Endo, zwłaszcza

że należało zachować ich ciągłość, tak aby klienci nie odczuli zmiany i cały czas mieli dostęp do towaru, niezależnie od tego, w którym magazynie się znajduje. Ważne też

było, aby procesy logistyczne nie hamowały procesu sprzedaży. Czuliśmy się w pełni odpowiedzialni za cały proces i dlatego szukaliśmy partnera, który rozumie e-commerce, a logistyka jest dla niego kluczowa. Wybór padł na arvato, które jako jedyny operator „nie obiecywał gruszek na wierzbie”, ale był w stanie przez cały czas przeprowadzanych zmian zachować elastyczność operacyjną i rozumiał, że sklep musi być czynny 24h/dobę, 7 dni w tygodniu, a na dodatek był w stanie zamknąć pierwszy etap projektu w dwa miesiące. Patrząc z obecnej perspektywy było to jedno z trudniejszych zadań do



Początkowo projekt obsługi logistycznej endo.pl obejmował kompleksową obsługę sklepu internetowego tylko w ramach magazynu „krajowego”, w którym cały towar z importu był dostarczany w kartonach już po oceniu ze składu celnego klienta, zlokalizowanego w Pruszkowie



LGI Logistics Group International
Made in Quality

CZY PRZYPOMINA WAM TO EFEKTYWNOŚĆ WASZEGO ŁAŃCUCHA DOSTAW?

Jeśli nie działa transport, wówczas nic nie funkcjonuje tak jak powinno. Oddaj transport w sprawdzone ręce i śpij spokojnie!

Mamy dla Ciebie:

- Dostawy JiT / JiS
- Rozwiązania skrojone na potrzeby Twojego łańcucha dostaw
- Własny park samochodowy - 250 ciągników EuroVI, ponad 300 naczep typu plandeka - MEGA
- Doświadczoną, stałą kadre
- Obsługę 24/7
- Terminowość, elastyczność i niezawodność

LGI Polska Sp. z o.o. ul. Magazynowa 2, Bielany Wrocławskie 55-075 Kobierzyce
tel. 0048 664 050 752 e-mail: info-pl@lgi.de www.lgi.de

Koncepcja One Stop E-commerce

Zakłada powierzenie przez e-firmę obsługi operacji logistycznych, informatycznych, obsługi klientów, czy finansowych jednemu partnerowi. Taki model współdziałania niesie ze sobą wymierne korzyści na wielu płaszczyznach funkcjonowania sklepu internetowego. Istotnym atutem, płynącym z posiadania jednego partnera, zapewniającego kompleksową obsługę procesów jest sprawna koordynacja działań, pełna integracja, współpraca i komunikacja pomiędzy podmiotami. Jednak kluczową zaletą tego modelu usług jest tzw. efekt synergii, który występuje dzięki umiejętnemu połączeniu wielu części składowych w jedną całość. Odpowiednio współpracujące ze sobą działy IT, obsługi klienta, logistyki i księgowo-finansowe mogą zapewnić firmie zwielokrotnione profity.

zrealizowania. Ale udało się to zrobić razem z arvato – twierdzi Katarzyna Zielińska.

Warto też zaznaczyć, że gdy podejmowano decyzję o powierzeniu logistyki arvato, Endo było akurat w fazie zmiany platformy na technologię RWD, z której mogą korzystać klienci posługujący się m.in. smartphonami i tabletami. Dzięki temu, po wdrożeniu platformy RWD, aż 20-30% zamówień firma pozyskuje z urządzeń mobilnych.

Unikatowe rozwiązanie dla e-commerce

Projekt obsługi logistycznej sklepu internetowego endo.pl został uruchomiony w dniu 15 sierpnia 2014 r. w magazynie arvato w Błoniu. Początkowo obejmował on kompleksową obsługę sklepu internetowego (czyli usługę magazynowania, kom-

pletacji zleceń, obsługę zwrotów i wysyłkę towaru do klientów indywidualnych) tylko w ramach magazynu „krajowego”, w którym cały towar z importu był dostarczany w kartonach już po oceniu ze składu celne-

go klienta, zlokalizowanego w Pruszkowie. W drugim etapie planowano, uruchomienie wszystkich procesów już na obszarze składu celnego, z zachowaniem dotychczasowych wskaźników poziomu realizacji

zleceń wysyłkowych. Było to bardzo ważne, gdyż ponad 80% wyrobów dla Endo produkowanych jest w Azji, podlega więc oceniu. Cła jednak nie trzeba płacić dopóki towar znajduje się na składzie celnym, dzięki czemu dodatkowe środki finansowe pozostają wolne i można je wykorzystać w inny sposób. Projekt był bardzo dużym wyzwaniem i wdrożenie wszystkich procedur na składzie celnym zajęło kolejne 4 miesiące.

Trudności wynikały przede wszystkim z tego, że wymagał on bezpośredniej współpracy sześciu firm, a wiązało się to z integracją czterech niezależnych systemów informatycznych – WMS SAP arvato, ERP GMSOft, CMS Media4U i systemu Huzar, który obsługuje agencja celna współpracująca z Endo i który przekazuje dane dotyczące zgłoszeń celnych do systemu Celina Urzędu Celnego.

arvato jako jedyny operator był w stanie przez cały czas zmian zachować elastyczność operacyjną i rozumiał to, że sklep musi być czynny 24h/dobę, 7 dni w tygodniu, a na dodatek był w stanie zamknąć pierwszy etap projektu w dwa miesiące.

– Ten etap był bardzo złożony i wymagający dużej wiedzy oraz zaangażowania całego zespołu wdrożeniowego. Dzięki temu doświadczeniu udało nam się wykreować i zbudować nasze zupełnie nowe kompetencje w obszarze obsługi e-commerce, w zakresie składu celnego. Dodatkowo warto wspomnieć, że jest to pierwszy taki projekt na rynku – pierwszy o takim poziomie integracji – wyjaśnia Lidia Ratajczak-Kluck, dyrektor SG SCM w arvato Polska.

Dziś, dzięki wprowadzonemu rozwiązaniu, klient może mieć dodatkowe korzyści, takie jak:

- ▶ cenie tylko towaru, na które otrzymał zamówienie od klientów, co pozwala zoptymalizować należności celno-podatkowe;
- ▶ możliwość składowania towarów wspólnotowych i nie-wspólnotowych dla wszystkich kanałów sprzedaży na tej samej powierzchni magazynowej;
- ▶ konfekcjonowanie zleceń eksportowych bezpośrednio ze składu celnego;
- ▶ korzystanie z szerokiego wachlarza usług VAS (value added services).

Za zarządzanie składem, celnym zgodnie z obowiązującymi przepisami, odpowiedzialne jest arvato. Natomiast wszystkie procedury celne związane z importem, transferem towaru pomiędzy składami, dopuszczeniem do obrotu i eksportem re-



Realizacja większości zamówień, razem ze spakowaniem i oceniem towaru trwa do 24 godz. Aby termin ten został dotrzymany w okresach wzmożonego ruchu, czas pracy zespołu arvato jest dostosowywany do potrzeb. Podczas szczytów dawane są dodatkowe dyspozycje cienia

Ponad 80% wyrobów dla Endo produkowanych jest w Azji, podlega więc ocleniu. Cła jednak nie trzeba płacić dopóki towar znajduje się na składzie celnym, dzięki czemu pozostają wolne dodatkowe środki finansowe.

alizuje agencja celna. Pozwoliło to na wykreowanie i zbudowanie zupełnie nowych kompetencji arvato w zakresie procedury składu celnego do obsługi rynku e-commerce w Polsce.

– *Podjęcie decyzji o przekazaniu logistyki obsługi sklepu internetowego w outsourcing, było naturalnym krokiem w optymalizacji procesów i kosztów logistyki, które pozwolą na zwiększenie konkurencyjności firmy. O wyborze arvato zdecydowały szeroki wachlarz usług i profesjonalizm zespołu. Teraz możemy się skupić na podstawowych procesach, czyli projektowaniu, produkcji, marketingu, a logistykę e-sklepu przekazaliśmy profesjonalnej firmie – dodaje Mariusz Kaźmierczak, prezes zarządu Decoratum Sp. z o.o. S.K.A.*

W praktyce

Po złożeniu przez klienta zamówienia, zgłoszenia celne z danego dnia są realizowane do godz. 15.00 i jeszcze tego samego dnia paczki przekazywane są przewoźnikom obsługującym klientów sklepu internetowego endo.pl. Następnego dnia klient ma już paczkę w domu.

Cały proces realizacji zamówień odbywa się w składzie celnym, gdzie również mogą się znajdować towary wspólnotowe. Towar pobierany jest przez osoby kompletujące go zgodnie z listą kompletacyjną. Wszystkie zamówienia zarówno spakowane i przygotowywane do dystrybucji, jak również nie spakowane do godziny cut off oczekują na oclenie o godz. 15.00. Po

Zgłoszenia celne z danego dnia są realizowane do godz. 15:00 i jeszcze tego samego dnia paczki przekazywane są przewoźnikom obsługującym klientów sklepu internetowego endo.pl.



Kiedy podejmowano decyzję o powierzeniu logistyki arvato, Endo było akurat w fazie zmiany platformy na RWD, z której mogą korzystać klienci posługujący się m.in. smartfonami i tabletami. Dzięki temu, po wdrożeniu platformy RWD, aż 20-30% zamówień firma pozyskuje z urządzeń mobilnych



Za zarządzanie składem celnym, zgodnie z obowiązującymi przepisami, odpowiedzialne jest arvato. Natomiast wszystkie procedury celne związane z importem, transferem towaru pomiędzy składami, dopuszczeniem do obrotu i eksportem realizuje agencja celna

oczeniu wszystkie przesyłki są skanowane ponownie, aby wykluczyć te które zawierają towary, niemogące opuścić składu celnego, i są przekazywane przewoźnikom. Takie przesyłki oraz zamówienia, które są zrealizowane po godzinie cut off, są clone i wydawane ze składu celnego następnego dnia.

Realizacja większości zamówień, razem ze spakowaniem i ocleniem towaru trwa do 24 godz. Aby termin ten został dotrzymany w okresach wzmożonego ruchu, czas pracy zespołu arvato jest dostosowywany do potrzeb klienta, uruchomiane są też dodatkowe dyspozycje clenia. Takie rozwiązanie jest możliwe, gdy obsługa pracuje na platformach multiklienckich, z których obsługuje firmy mające picki w różnym terminie. Tak jest w wypadku arvato.

Co więcej, dzięki outsourcingowi usług logistycznych, Endo może rozwijać stronę e-sklepu. Dzięki temu w tym samym czasie może z niej korzystać 1 tys. klientów, dynamika wzrostu sprzedaży przez internet wynosi obecnie 30%, a dostępność asortymentu jest dwukrotnie większa niż wcześniej. Endo ma jednak apetyt na więcej – chce wejść na rynek światowy, co ma mu ułatwić międzynarodowy charakter arvato. <

Elżbieta Haber



Najczęstszą przyczyną zwracania zamówionego towaru jest rezygnacja klienta (54%), na drugim miejscu – pomyłka w wysyłce (29%)

Więcej zwrotów w e-commerce

Spółka DPD Polska przeprowadziła badania wśród polskich sklepów internetowych, dotyczące zmiany liczby zwrotów po wejściu w życie ustawy o prawach konsumenta. Według ustawy, kupujący zdalnie otrzymali nowy wachlarz praw dotyczących czasu zwrotu towaru. Nowe prawo obowiązuje od 25 grudnia 2014 r.

Badania zostały przeprowadzone wśród menedżerów i właścicieli sklepów internetowych. Pytania dotyczyły zmian ilościowych w procesie zwrotu towarów przez klientów e-sklepów, a także sposobu radzenia sobie ze zwiększonymi wolumenami powracającego do nadawcy towaru. Wynika z nich, że:

- ▶ dla 47% badanych liczba zwrotów od początku 2015 r. zwiększyła się. Dla niemal połowy ankietowanych pozostała bez zmian;
- ▶ spośród sklepów notujących wzrost przesyłek powrotnych, 74% badanych odnotowało niewielkie wzrosty – do 5%;
- ▶ najczęstszą przyczyną zwracania zamówionego towaru jest rezygnacja klienta (54%), na drugim miejscu – pomyłka w wysyłce (29%).

wionego towaru jest rezygnacja klienta (54%), na drugim miejscu – pomyłka w wysyłce (29%).

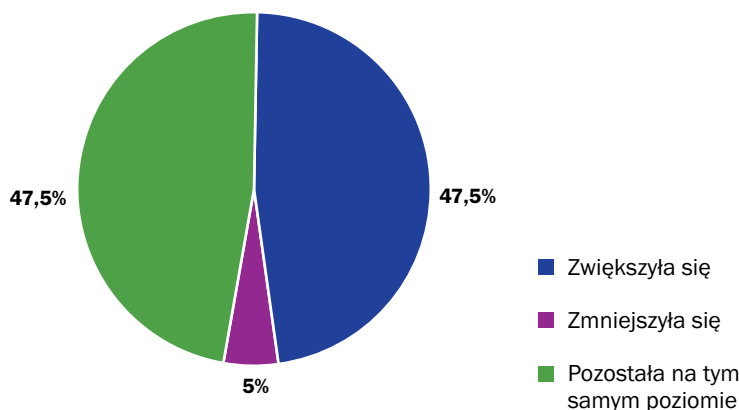
Niewielkie wzrosty

Od 25 grudnia 2014 r. klient e-sklepu ma 14 dni na zwrot, a w przypadku gdy sprzedawca nie przedstawi właściwej informacji o odstąpieniu od umowy – aż 365 dni. I choć z badań przeprowadzonych przez DPD Polska wynika, że 47% e-sklepów odnotowało zwiększenie wolumenów zwrotów, to jednak taka sama liczba badanych nie zauważyła żadnych zmian. Jedynie 5% spośród ankietowanych zadeklarowało zmniejszenie liczby zwrotów towaru.

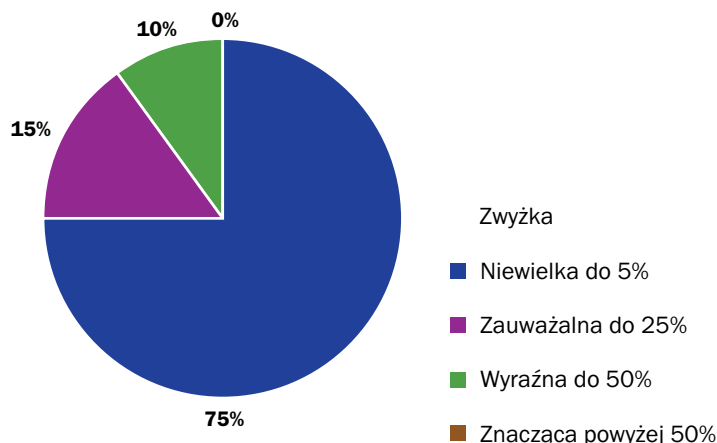
Wśród sklepów internetowych, które odnotowały wzrosty, aż trzy czwarte (75%) zadeklarowało niewielką, bo pięcioprocentowąwyżkę. Dla 15% e-sklepów wzrosty były większe, bo sięgające jednej czwartej, natomiast co dziesiąty odnotował wyraźne zwiększenie ruchu, sięgające 50%.

– Jak wynika z naszych badań, Polacy w niewielkim stopniu korzystają ze swoich praw. Zaledwie pięcioprocentowy średni wzrost liczby przesyłek zwrotnych może świadczyć o tym, że nowe regulacje dotyczące e-handlu nie przebiły się jeszcze do świa-

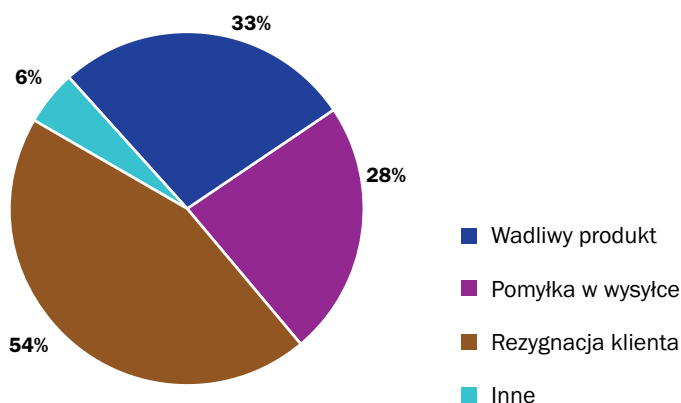
Czy w związku z nowymi zasadami dotyczącymi możliwości zwrotów zamówionych produktów, liczba zwracanych paczek w Twojej firmie:



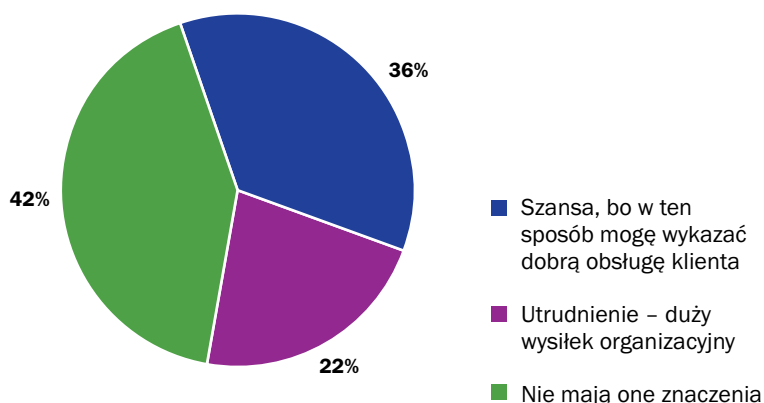
W jakiej skali zwiększyła się liczba zwrotów?



Jakie są najczęstsze przyczyny zwrotów w Twoim sklepie (wielokrotny wybór):



Czy uważasz, że zmiany prawne dotyczące zwrotów to dla Ciebie:



domości konsumentów. Zmiany w prawie są krokiem we właściwą stronę, natomiast należy przekonać kupujących do częstszego korzystania z przysługujących im uprawnień. Na pewno przekładają się one na ogólne poczucie bezpieczeństwa zakupów w internecie – komentuje Łukasz Zembowicz, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w DPD Polska.

Pracowity jak Polak

Chcąc zapewnić terminową realizację sprzedaży i wysyłki towarów, przy zwiększonym wolumenie zwrotów, aż 37% właścicieli i menedżerów e-sklepów pracuje dłużej, a niecałe 12% badanych zatrudniło nowego pracownika, bądź wspomaga się firmą zewnętrzną. 21% ankietowanych zadeklarowało wdrożenie na tę okoliczność systemu informatycznego, optymalizującego i przyspieszającego procesy wysyłkowe. – Obsługa logistyki jest jedną z podstawowych działalności w każdym sklepie internetowym. Każda zmiana w bieżącej realizacji procesów wymaga od menedżerów i pracowników e-sklepu podjęcia dodatkowych działań. DPD ma w ofercie dla e-sklepów szereg rozwiązań usprawniających ten etap procesu wysyłki – mówi Łukasz Zembowicz.

Przyczyny zwrotów

54% przebadanych sklepów internetowych twierdzi, że główną przyczyną zwrotów towaru jest rezygnacja klienta z zakupu, a niemal jedna trzecia (28%) deklaruje, że zwroty są wynikiem pomyłki w wysyłce. W przypadku 17% ankietowanych, podstawowym powodem jest wadliwy, uszkodzony produkt.

Z badań na temat zwrotów w e-sklepach wynika, że 36% ankietowanych traktuje zmiany w prawie jako szansę, dzięki której mogą wykazać się dbałością o satysfakcję klienta. Dla 22% jest to niepotrzebne utrudnienie, natomiast dla 42% nie mają one znaczenia.

– Nasz rynek handlu internetowego rośnie w szybkim tempie. Jesteśmy świadkami powstawania ciekawych startupów, także coraz więcej ludzi przekonuje się do zakupów w sieci. Jednak, jak pokazują nasze badania, przyzwyczajenia kupujących zmieniają się wolniej. Jak pokazują doświadczenia e-sklepów o ugruntowanej pozycji na rynku, sprawna i bezkosztowa dla kupującego obsługa zwrotów pozwala zwiększyć lojalność dotychczasowych klientów i pozyskać nowych. My robimy wszystko, aby być w dobrym partnerem dla sklepów internetowych także w tym obszarze – tłumaczy Łukasz Zembowicz. ◀

KK

DHL Express z ofertą dla e-biznesu

W ramach doskonalenia standardów obsługi klienta DHL Express poszerzył portfolio o nowe rozwiązanie biznesowe dla segmentu B2C. Z końcem października wprowadził rozwiązania dedykowane odbiorcom indywidualnym korzystającym z importowych usług międzynarodowych, w tym automatyczne punkty Service Point (automaty DHL).

Idea jest podobna jak w wypadku Paczkomatów InPost, jednak umożliwią one osobisty odbiór jedynie przesyłek międzynarodowych przez osoby dokonujące zakupów w zagranicznych sklepach internetowych, współpracujących z DHL Express.

Najpierw w największych miastach

Pierwsze automatyczne punkty Service Point, zwane automatami DHL, dostępne

są już w Warszawie, a w najbliższych tygodniach pojawią się w Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu i w Trójmieście. Do końca roku, w ramach programu pilotażowego, powstanie kilkadziesiąt automatycznych punktów odbioru przesyłek międzynarodowych. Docelowo, DHL Express zamie-

rza rozszerzyć sieć automatów o wszystkie większe miejscowości w Polsce. Obecnie trwają prace nad poszukiwaniem najlepszych lokalizacji. Zasadniczymi korzyściami dla użytkowników automatów DHL jest lokalizacja bliska domu, szybka i prosta obsługa oraz możliwość odebrania przesyłki międzynarodowej w preferowanym przedziale czasowym. Dodatkowym atutem jest umiejscowienie automatów wewnątrz budynków, co stanowi wygodną i bezpieczną formę odbioru przesyłek, niezależnie od panu-

będą preferowane przez odbiorców przesyłek międzynarodowych – stwierdziła Agnieszka Błaś, dyrektor ds. operacji międzynarodowych DHL Express.

On Demand Delivery

Równocześnie, w celu usprawnienia procesu odbioru przesyłek międzynarodowych, DHL Express wprowadza kompatybilne z automatami, efektywne i funkcjonalne e-rozwiązanie: On Demand Delivery (ODD). ODD zapewnia praktyczny i elastyczny system proaktywnych powiadomień oraz śledzenia przesyłki międzynarodowej, od momentu jej nadania do chwili doręczenia oraz wybór najkorzystniejszej formy jej odbioru przez adresata, m.in. z automatów DHL. Narzędzie dedykowane jest odbiorcom indywidualnym, dokonującym zakupu w zagranicznych internetowych serwisach aukcyjnych i wysyłkowych, będących klientami DHL Express.

On Demand Delivery oferuje użytkownikom wiele korzyści. Po pierwsze, zarządza obsługą powiadomień sms/e-mail od momentu nadania przesyłki międzynarodowej przez zagraniczny sklep internetowy. Po drugie, oferuje możliwość wyboru

Zasadniczymi korzyściami dla użytkowników automatów DHL jest lokalizacja bliska domu, szybka i prosta obsługa oraz możliwość odebrania przesyłki międzynarodowej w preferowanym przedziale czasowym.

jącego warunków pogodowych. Automaty są przyjazne środowisku ze względu na niski pobór energii i posiadają bezpieczny system identyfikacji klienta m.in. poprzez rejestrowanie elektronicznego podpisu.

– *Od pewnego czasu na rynku międzynarodowych usług kurierskich obserwujemy*

– *Od pewnego czasu na rynku międzynarodowych usług kurierskich obserwujemy*

Automaty są przyjazne środowisku ze względu na niski pobór energii i posiadają bezpieczny system identyfikacji klienta m.in. poprzez rejestrowanie elektronicznego podpisu.

dynamiczny wzrost liczby przesyłek z segmentu B2C, wobec czego postanowiliśmy wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów DHL Express. Jednym z udogodnień, jakie proponujemy, jest sieć automatów DHL, które umożliwiają szybki, wygodny i bezpieczny odbiór przesyłki międzynarodowej z pobliskiego sklepu czy galerii. Ze względu na łatwość instalacji oraz transportu, automaty są bardzo „mobilne”, co sprawia, że w razie potrzeby możemy bardzo szybko relokować je do nowych lokalizacji, które

zmiany adresu, daty i formy doręczenia przesyłki online, poprzez wybór najkorzystniejszej z 6 dostępnych opcji:

- ▶ odbiór przesyłki międzynarodowej w wybranym Service Point bądź automacie DHL;
- ▶ zmianę daty doręczenia przesyłki międzynarodowej;
- ▶ zmianę adresu doręczenia przesyłki międzynarodowej;
- ▶ możliwość doręczenia przesyłki międzynarodowej do wskazanego sąsiada;

On Demand Delivery to elastyczne rozwiązanie oferujące użytkownikom wiele korzyści. Po pierwsze, zarządza obsługą powiadomień SMS/e-mail od momentu nadania przesyłki międzynarodowej przez zagraniczny sklep internetowy. Po drugie, oferuje możliwość wyboru zmiany adresu, daty i formy doręczenia przesyłki online, poprzez wybór najkorzystniejszej z 6 dostępnych opcji



- ▶ możliwość przechowania przesyłki międzynarodowej maksymalnie do 30 dni;
- ▶ możliwość pozostawienia przesyłki międzynarodowej we wskazanym miejscu bez konieczności uzyskania podpisu odbiorcy.

Z punktu widzenia klientów DHL Express prowadzących sklepy internetowe o zasięgu międzynarodowym, On Demand Delivery oferuje udogodnienia w postaci wzrostu skuteczności doręczeń, oszczędności czasu oraz satysfakcji odbiorcy poprzez zaangażowanie go w proces doręczenia. Poza Polską, programem ODD objętych jest ponad 20 krajów w Europie, Azji oraz Ameryce Północnej o największym udziale przesyłek B2C. A z każdym tygodniem dołączają kolejne.

Udogodnienie dla sklepów internetowych

– Polska to wciąż rozwijający się i obiecujący rynek e-commerce. Wprowadzając do oferty nowe rozwiązania, dedykowane dla e-biznesu, ułatwiamy przedsiębiorcom prowadzenie międzynarodowej działalności, a klientom sklepów internetowych za-



Fot. DHL

Automaty są przyjazne środowisku ze względu na niski pobór energii i posiadają bezpieczny system identyfikacji klienta m.in. poprzez rejestrowanie elektronicznego podpisu

pewniamy kompleksową obsługę przesyłek międzynarodowych i szybką realizację ich dostaw – uważa Tomasz Buraś, dyrektor zarządzający DHL Express.

Według badań przeprowadzonych na grupie klientów DHL Express na temat ich oczekiwań wobec oferowanych usług i form dostaw przesyłek międzynarodowych, ponad 46% badanych preferuje osobisty odbiór przesyłki z automatu, a 45% ankietowanych za najwygodniejszą formę powiadomień, uważa sms o aktualnym statusie przesyłki*.

Zdaniem DHL Express, usługa „automaty DHL” oraz ODD jako nowe rozwiązanie e-commerce dla rynku B2C, zapewnią efektywniejszą i skupioną na potrzebach klientów obsługę. Wprowadzenie do oferty udogodnień dla sklepów internetowych, korzystających z międzynarodowych usług DHL Express, korzystnie wpłynie na codzienny międzynarodowy serwis logistyczny i przyczyni się do wzrostu satysfakcji i zadowolenia klientów. ◀

EH

*Badanie DHL Express zostało przeprowadzone na wybranej losowo reprezentatywnej grupie jej klientów.



Państwa eksperci ds. technologii tankkontenerowej

TWS wynajmuje od ponad 25 lat standardowe i specjalistyczne tankkontenery dla branży chemicznej i spożywczej. Klienci polegają na znakomitej jakości floty i doceniają elastyczność w doborze pojemności i wyposażenia.

Więcej informacji: e-mail: tws@tws-gmbh.de i www.tws-gmbh.de

TWS
RENT-A-TAINER

Sercem całego systemu logistycznego DPD Polska jest sieć nowoczesnych sortowni i hubów, które rozmieszczone są przy głównych arteriach komunikacyjnych kraju



Z punktu widzenia firmy kurierskiej

Jednym z ważniejszych czynników pozwalających na skuteczne i rentowne prowadzenie e-sklepu jest gwarancja szybkiego i bezpiecznego doręczenia zakupionych przedmiotów. To może być – obok oferty sklepu internetowego – najważniejszym czynnikiem jego przewagi konkurencyjnej. Na dynamicznym i wymagającym rynku e-commerce skuteczność doręczeń staje się jednak warunkiem oczywistym. Firma kurierska musi więc spełnić jeszcze kilka innych wymagań, z których kluczowe to innowacyjność i zasięg.

Firmy kurierskie są naturalnym partnerem e-sklepów. Wprawdzie klasyczne usługi pocztowe wciąż są istotnym filarem logistyki towarów zakupionych przez internet, jednak to właśnie kurierzy wyznaczają standardy szybkości oraz bezpieczeństwa przesyłanych produktów. Jakość usług kurierskich opiera się przede wszystkim na sprawnym łańcuchu operacyjnym. To dzięki niemu możliwe jest doręczanie setek tysięcy paczek z dnia na dzień, niezależnie od odległości.

Zoptymalizowane procesy mają z reguły duże firmy i najbezpieczniejszym wyborem dla e-sklepu jest powierzenie obsługi logistycznej takim podmiotom. Jest to związane m.in. z nowoczesną infrastrukturą, informatyzacją procesów oraz odpowiednią liczbą kurierów. Mniejsi gracze nie są w stanie w tym zakresie konkurować z liderami rynku.

Dostępność i cena usługi

Duże firmy kurierskie gwarantują także pełne pokrycie kraju usługami logistycznymi. Oznacza to, że produkty zakupione w e-sklepie zostaną szybko doręczone zarówno do klienta w dużym mieście, jak i mniejszej miejscowości. Kolejnym czyn-

Oprócz szybkości oraz bezpieczeństwa dostawy, właściciele sklepów internetowych zwracają uwagę na cenę oraz dostępność rozwiązań wspomagających zarządzanie procesem wysyłek. Ten drugi czynnik pomaga zoptymalizować proces wysyłki zamówionych towarów. Problem ceny za pojedynczą paczkę bywa dolegli-

To kurierzy wyznaczają standardy szybkości oraz bezpieczeństwa przesyłanych produktów.

nikiem przewagi konkurencyjnej takiej firmy kurierskiej jest jej obecność na wielu rynkach, dzięki czemu istnieje możliwość sprawnej realizacji przesyłek międzynarodowych. Jest to o tyle istotne, że coraz więcej polskich e-sklepów jest zainteresowanych ekspansją zagraniczną.

wy dla mniejszych nadawców i *start-upów*, gdyż firmy kurierskie zazwyczaj uzależniają cenę pojedynczej paczki od zadeklarowanej liczby wysyłek – im ich więcej, tym niższa cena. Dlatego tak ważna jest także elastyczność firmy kurierskiej, skala jej operacji i skłonność do dostosowania

warunków umowy do możliwości i potrzeb kontrahenta.

Z punktu widzenia DPD

Informatyzacja usług kurierskich powinna być więc obecna na każdym etapie procesu logistycznego. Tak jest w DPD Polska, jak twierdzą jej pracownicy. Zaczynając od kurierów, którzy wyposażeni są w urządzenia typu *hand-held*, poprzez platformę WebKlient, pozwalającą na przygotowanie i wydrukowanie listów przewozowych i obsługę śledzenia przesyłki Track&Trace, kończąc na nowoczesnych sortowniach i systemie powiadamiania Predict. Systemy informatyczne wspierają także proces kontaktu z klientem poprzez zcentralizowane Contact Center, wyposażone w nowy system obsługi, dający możliwość stałe-



Rozwiązanie Webklient wykorzystywane w DPD to rozbudowane narzędzie do zarządzania logistyką przesyłek. Aplikacja umożliwia klientom samodzielne tworzenie listów przewozowych oraz kontrolę nad wysyłką

Zoptymalizowane procesy mają z reguły duże firmy i najbezpieczniejszym wyborem dla e-sklepu jest powierzenie obsługi logistycznej takim podmiotom. Duże firmy kurierskie gwarantują także pełne pokrycie kraju usługami logistycznymi.

go rozwoju jego narzędzi i elastycznego reagowania na potrzeby klienta.

Rozwiązanie Webklient wykorzystywane w DPD to rozbudowane narzędzie do zarządzania logistyką przesyłek. Aplikacja umożliwia klientom samodzielne tworzenie listów przewozowych oraz kontrolę nad wysyłką. Z punktu widzenia DPD

rozwiązanie usprawnia przepływ danych o przewożonych paczkach i przesyłkach. Aplikacja sama eliminuje najczęstsze błędy popełniane przy wprowadzaniu danych i nadawaniu paczek. Systemy informatyczne wspomagają także procesy związane ze śledzeniem przesyłek i informowaniem klienta o terminie ich doręczenia. Służą

Doskonała infrastruktura

Sercem całego systemu logistycznego DPD Polska jest sieć nowoczesnych sortowni i hubów, które rozmieszczone są przy głównych arteriach komunikacyjnych kraju. Centralna sortownia DPD w Strykowie została oddana do użytku w 2012 r. Wyposażona jest ona w pełni zautomatyzowany system sortujący, który potrafi obsłużyć ponad 35 tys. paczek na godzinę. W Strykowie działają dwa sortery o wydajności 17,5 tys. paczek na godzinę i sorter dla małych paczek i kopert o wydajności 8 tys. paczek na godzinę. Procesy optymalizacji systemu transportu wewnętrznego w hubie pozwalają skrócić czas pobytu przesyłki w magazynie do



Webowe rozwiązania dla klientów, raporty online czy usługa Predict z jednej strony przyspieszają przepływ informacji, z drugiej pozwalają zarówno operatorowi jak i klientom lepiej kontrolować przebieg procesów operacyjnych

Oprócz szybkości oraz bezpieczeństwa dostawy, właściciele sklepów internetowych zwracają uwagę na cenę oraz dostępność rozwiązań wspomagających zarządzanie procesem wysyłek.

temu m.in. takie usługi jak Predict, która pozwala na określenie „okna czasowego”, w którym przesyłka ma zostać doręczona. Webowe rozwiązania dla klientów, raporty online czy usługa Predict z jednej strony przyspieszają przepływ informacji, z drugiej pozwalają zarówno operatorowi jak i klientom lepiej kontrolować przebieg procesów operacyjnych.

Wreszcie, zarówno nadawca (np. sklep internetowy) jak i odbiorca paczki może skorzystać z sieci miejskich, wygodnie zlokalizowanych punktów nadeń i odbiorów o nazwie DPD Strefa Paczki.

niezbędnego minimum – ok. 3,5 minuty od rozładunku do załadunku. Nad całością procesów czuwa centralny komputer, cztery skanery centralne pracujące w pięciu wymiarach (4 × 5 kamer; skanowanych jest 5 boków paczki), które jednocześnie mierzą przesyłki oraz zamontowana w każdej linii waga przepływowa, która nie spowalniając całego procesu waży każdą paczkę na sorterze. Ten potencjał pozwala spółce zapewnić swoim klientom najwyższej jakości usługi przy zachowaniu konkurencyjnych cen. ◀

MM

PEKAES rozwija e-commerce

Wzrost popularności segmentu e-commerce w Polsce dla wielu firm z branży TSL oznaczał konieczność dostosowania systemów TMS do coraz większych oczekiwań rynku. Nie inaczej było w przypadku PEKAES.



Arkadiusz Filipowski

Wdrożenie systemu TMS Speed w lipcu 2014 r. poprzedzono gruntowną analizą branży oraz potencjału i pozycji rynkowej spółki. Implementacja objęła szereg funkcjonalności wspierających obsługę niezwykle wymagającego kanału sprzedaży. Celem nadrzędnym procesu wdrożenia i projektowania funkcjonalności systemu było maksymalne skrócenie łańcucha, co w tym kanale sprzedaży jest jedną z najbardziej pożądanых wartości.

Potencjał segmentu

Widząc potencjał tego segmentu, rozpoczęliśmy przygotowania do spełnienia najwyższych oczekiwań rynku pod względem systemowym i infrastrukturalnym. Proces standardowego dostarczania towaru pod drzwi zamawiającego wspierany jest kompletną automatyzacją zamówień, możliwością śledzenia przesyłki na każdym etapie i 24-godz. serwisem dostawy.

W PEKAES realizujemy każdy rodzaj logistyki e-commerce, począwszy od dostaw dla klientów, czyli e-sklepów, poprzez *dropshipping*, a skończywszy na *one stop e-commerce*. Pierwsza z usług podnosi znacząco wolumeny dystrybucyjne i daje możliwość nawiązania szerszej współpracy z klientem w ramach portfolio produktów oferowanych przez PEKAES. Jeśli chodzi o *dropshipping*, obserwujemy, że obecnie jest to najpopularniejszy model outsourcingu, który pozwala e-przedsiębiorcy skupić się na pozyskiwaniu klienta, a nam oddaje kwestie magazynowania

produktów, przyjmowania zamówień i ich kompletowania, wystawiania dokumentów sprzedażowych i wysyłkę paczek do inter-nautów. W tym obszarze zachodzą znaczące zmiany i coraz więcej firm poszukuje kompleksowych rozwiązań.

Kluczowym obszarem, na którym się skupiamy i w którym efektywnie wykorzystujemy przewagę konkurencyjną, są przewozy przesyłek ciężkich i ponadgabarytowych. Jeszcze niedawno znakiem rozpoznawczym sektora e-commerce były koperty bąbelkowe i niewielkie pudełka, w których wysyłano towary. Obecnie rynek sprzedaży internetowej, wykorzystując możliwości logistyczne operatorów, rozwija się w kierunku sprzedaży produktów

jąca daleko poza usługę standardowej logistyki. Ale dzięki kompetencjom, doświadczeniu i zasobom jakimi dysponujemy, możemy mierzyć się z wyzwaniem z nim związanym i wychodzić z tej „walki” zwycięsko. Rozwijając się w obszarze logistyki e-commerce i działając w imieniu klienta, odpowiadamy za kluczowe z jego punktu widzenia obszary, m.in. dostawy do magazynu, obsługę zamówień i pakowanie przesyłek. Zajmujemy się kompleksowym przygotowaniem dokumentacji sprzedażowej i wysyłkowej, współpracą z kurierami i obsługą zwrotów. Wartością

W PEKAES realizujemy każdy rodzaj logistyki e-commerce, począwszy od dostaw dla klientów, czyli e-sklepów, poprzez dropshipping, a skończywszy na one stop e-commerce.

o znacznych, często niestandardowych rozmiarach. W PEKAES mamy też możliwość obsługi związanej z wnoszeniem towarów, wymianami serwisowymi, czy obsługi logistyki zwrotów.

Patrząc w przyszłość

Najbardziej wymagającym segmentem jest *one stop e-commerce*, który wiąże się z kompleksową obsługą, często wybiega-

mi dodanymi, które PEKAES wnosi we współpracę w tym segmencie jest wsparcie klientów w obszarze marketingu, rozwiązań informatycznych i obsługi klientów i partnerów biznesowych.

W przyszłości najlepszym rozwiązaniem może okazać się stworzenie podwójnego systemu doręczeń – rozdzielanie przesyłek dla klientów instytucjonalnych i prywatnych, choć oczywiście będzie to możliwe wtedy, kiedy wartość rynku e-commerce znacząco wzrośnie.

Nie powinniśmy zapominać o rosnącej popularności zakupów robionych poprzez urządzenia mobilne. Z tym trendem związane jest coraz większe oczekiwanie klientów. Jednym z obszarów budowania przewagi konkurencyjnej jest dziś skrócenie czasu między zamówieniem towaru przez klienta a realizacją dostawy. Operatorzy chcąc sprostać tym oczekiwaniom budują zintegrowane systemy automatyki magazynowej do szybkiego przetwarzania zamówień, ich kompletacji i przygotowania towaru do dostawy. ◀

**Autor: Arkadiusz Filipowski,
dyrektor handlowy PEKAES**



DSV Protect zapewnia dodatkową ochronę podczas transportu drogowego



Z początkiem listopada br. DSV Road wdraża nowy serwis, którego celem jest zwiększenie podstawowej ochrony towarów przewożonych za pośrednictwem DSV. DSV Protect to usługa o charakterze wartości dodanej, która za niewielką kwotę pozwala ponadstandardowo zabezpieczyć przesyłki w międzynarodowym transporcie drogowym.

Wysoka staranność oraz dbałość o szczegóły to wartości, które każdego dnia przyświecają pracownikom DSV. Jednak nawet w przypadku wzorowo zaplanowanego transportu towarów zdarzają się nieprzewidziane sytuacje. Idea serwisu DSV Protect zakłada rozszerzenie odpowiedzialności DSV w przypadku zaistnienia niestandardowej sytuacji podczas transportu, której efektem może być uszkodzenie lub utrata towaru klienta.

narzuconych przez konwencję CMR, zdecydowaliśmy się na wprowadzenie w Polsce z początkiem listopada usługi DSV Protect zwiększającej wysokość odszkodowania wypłacanego przez DSV na wypadek ubytku, utraty lub uszkodzenia przewożonego towaru – mówi Anna Kowalska-Zientek, Kierownik Zarządzania Ryzykiem i Bezpieczeństwem w DSV Road.

– DSV Protect rozszerza odpowiedzialność cywilną DSV Road jako przewoźnika z tytułu wykonywania międzynarodowego

Grupa DSV

- ▶ Globalny dostawca usług transportowych i logistycznych, posiadający biura oraz oddziały w ponad 75 krajach świata.
- ▶ Dzięki rozbudowanej sieci partnerów DSV świadczy swoje usługi na całym świecie, zatrudniając obecnie blisko 23 tys. pracowników.
- ▶ Efektywne i kompleksowe rozwiązania pozwoliły DSV osiągnąć w 2014 r. przychód na poziomie 6,45 mld euro.

Za niewielką dopłatą DSV podwyższa limit swojej odpowiedzialności cywilnej za towar klienta bez względu na kwotowe ograniczenie odpowiedzialności DSV wynikające z tego przepisu.

Za niewielką dopłatą

– W celu ochrony przed takimi nieprzewidywalnymi sytuacjami, jakie mogą ponieść nasi klienci z tytułu ograniczeń

transportu drogowego powyżej limitu odpowiedzialności określonego w art. 23 ust. 3 Konwencji o Umowie Międzynarodowego Przewozu Drogowego Towarów (CMR), który stanowi, że odszkodowanie nie może przekraczać 8,33 SDR za 1 kg wagi brutto



brakującego lub uszkodzonego towaru. Za niewielką dopłatą DSV podwyższa limit swojej odpowiedzialności cywilnej za towar klienta, bez względu na kwotowe ograniczenie odpowiedzialności DSV wynikające z tego przepisu – dodaje Robert Stefański, radca prawny DSV.

Nie obligatoryjne

Korzystanie z DSV Protect nie jest obligatoryjne, ale zapewnia klientom DSV oprócz rozszerzenia odpowiedzialności DSV Road w ruchu międzynarodowym inne dodatkowe korzyści, m.in. w postaci usprawnienia obsługi procesu reklamacji oraz przyspieszenia wypłaty rekompensaty w porównaniu do procesowania reklamacji dla przesyłek nie objętych tą specjalną usługą.

Klienci DSV ciągle jednak mają możliwość skorzystania z tradycyjnego ubezpieczenia cargo, szczególnie w przypadku cięższych przesyłek. Nowa usługa nie jest serwisem obowiązkowym, jednak pozwala na prostą i stałą ochronę wszystkich transportowanych przez danego klienta towarów. ◀

MK

Dwie wersje, wiele możliwości

Hyundai wypuścił na rynek lekki samochód użytkowy Hyundai H350. To pierwszy od wielu lat nowy model konkurujący w europejskim segmencie dużych vanów i pierwszy w portfolio firmy samochód użytkowy o dopuszczalnej masie całkowitej 3,5 tony.

Do wyboru są dwie wersje nadwoziowe H350: van oraz podwozie z kabiną. Charakteryzują się one ergonomicznie zaprojektowaną kabiną, odpowiednimi osiągnięciami, wysokim poziomem bezpieczeństwa i niskimi kosztami eksploatacji. Mają też odpowiednio dobrane wymiary nadwozia i wnętrza, a także największą w segmencie przestrzeń ładunkową.

Duża odległość pomiędzy nadkolami (1380 mm) pozwala wykorzystać zalety pojemnego przedziału transportowego. Łatwy dostęp do przedziału ładunkowego wersji van dają duże, podwójne drzwi tylne i przesuwne, pojedyncze drzwi boczne. Tylne drzwi otwierają się pod kątem 90, 180 i 270 stopni, a próg załadunku znajduje się zaledwie 690 mm nad jezdnią.

Oszczędniej

Podwozie z kabiną, wzorowaną na samochodzie osobowym, umożliwia personalizację zabudowy, na standardowej lub zwiększonej długości oraz na długim i krótkim rozstawie osi. Dzięki temu samochód można załadować skrzyniami ładunkowymi o długości do 4 m i o szerokości

do 2,32 m. Konkurencyjne koszty usług serwisowych i niskie koszty eksploatacji to kolejne korzyści. Odporność zderzeniowa w połączeniu z pochłaniaczami energii w tylnym zderzaku, przyczyniają się do zmniejszenia kosztów napraw. Natomiast koszty eksploatacji H350 obniżono poprzez zastosowanie opracowanego przez Hyundai systemu Idle Stop'n Go, który zwiększa wydajność paliwową. Wskaźnik optymalnego momentu do zmiany biegu zachęca kierowcę do bardziej oszczędnego wyboru przełożeń, a zaawansowany system zarządzania akumulatorem (ABMS) odyskuje energię powstałą podczas hamowania i ładuje akumulator. Rozwiązania te pomagają obniżyć zużycie paliwa nawet o 10%. Kierowca ma również do dyspozycji przycisk „ECO”, który aktywuje „ekonomiczny” tryb pracy silnika i przyczynia się do zredukowania spalania o kolejne 2%.

Również układ napędowy został zestrojony w taki sposób, aby zagwarantować maksymalną wydajność podczas jazdy z pełnym obciążeniem w zróżnicowanych warunkach drogowych. 6-biegowa przekładnia manualna pozwala wykorzystać dostępny moment obrotowy i zapewnia

płynną jazdę. Dostępne są dwie propozycje przełożenia przekładni głównej (3,538:1 lub 3,917:1), a „długie” szóstę przełożenie (0,679:1) przyczynia się do obniżenia zużycia paliwa. Jego średnie zużycie dla wersji H350 Van (standardowy rozstaw osi) wyposażonej w system ISG wynosi 8,1 l/100 km. W wersji podwozie z kabiną spala średnio 8,6 l/100 km.

H350 objęty został 3-letnią gwarancją bez limitu kilometrów i 10-letnią gwarancją na korozję perforacyjną. Okresowe przeglądy mają być wykonywane co 30 tys. km lub co dwa lata.

Komfortowo i bezpiecznie

H350 jest napędzany czterocylindrowym silnikiem wysokoprężnym CRDi o pojemności 2497 cm³. Napędza on tylne koła za pośrednictwem sześciobiegowej przekładni manualnej. Silnik A2 jest dostępny w wersji o mocy 110 kW/150 KM oraz o wysokiej mocy 125 kW/170 KM, generując (odpowiednio) 373 i 422 Nm momentu obrotowego. Obie wersje osiągają maksymalny moment obrotowy w najbardziej przydatnym zakresie prędkości od 1 500 do 2 500 obr./min.



Nadwozie nowego H350 zwraca uwagę heksagonalnym grillem, oraz reflektorami umieszczonymi w przednim pasie nadwozia. Opcjonalnie dostępne są reflektory projekcyjne i światła do jazdy dziennej LED. Boczne listwy chronią nadwozie przed uszkodzeniami



Model z długim rozstawem osi to jedyny samochód w tej klasie aut o długości 6 m, który pomieści pięć europalet. Jego przedział ładunkowy ma 3 665 m długości i pojemność 12,9 m³. Model ze standardowym rozstawem osi zabierze na pokład cztery europalety, a pojemność przedziału ładunkowego wynosi 10,5 m³

Zawieszenie H350 zapewnia komfortowe właściwości jezdne, pewne prowadzenie i wysoką dynamikę jazdy. Z przodu zastosowano niezależne kolumny MacPhersona, poprzeczny resor piórowy, amortyzatory gazowe i stabilizator, który minimalizuje przechyły nadwozia podczas pokonywania zakrętów oraz usprawnia ładowanie pojazdu przez boczne drzwi. Z tyłu znalazły się dwa paraboliczne resory piórowe, amortyzatory gazowe i stabilizator, co skutkuje uzyskaniem niskiego progu załadunku.

Zębatkowy układ kierowniczy ma hydrauliczne wspomaganie, i zapewnia niewielki promień skrętu, wynoszący 12,9 metra dla wersji z długim rozstawem osi. Kabina ma 1582 mm szerokości i można ją wyposażyć w dwa lub trzy fotele. Kierowca siedzi wysoko, a jego pole widzenia przez przednią szybę wynosi 44 stopnie.

Klienci mogą wybrać nowy system typu audio-video-nawigacja (AVN) – działający w oparciu o system operacyjny Android – z ośmiocalowym ekranem dotykowym, system audio E800 z 3,8-calowym ekranem lub standardowe



W przypadku kolizji, model H350 zapewnia wszystkim podróżującym maksymalne bezpieczeństwo. Nowa struktura nadwozia została wykonana w 75 procentach ze stali o wysokiej wytrzymałości, natomiast struktura typu zamkniętego pozwala równomiernie rozproszyć energię zderzenia, obejmując boczne ramy w celu złagodzenia siły uderzenia

radio E300. Tempomat ma czytelny wyświetlacz umieszczony w tablicy przyrządów, jest też kamera cofania, system wspomagający parkowanie Park Assist System i czujnik deszczu. Wyposażenie obejmuje ogrzewanie piór wycieraczek przedniej szyby. W samochodzie wykorzystano systemy bezpieczeństwa pasyw-

nego i aktywnego. System dynamicznej kontroli trakcji (VDC) łączy w sobie zaawansowane, automatyczne rozwiązania wspomagające.

Nowy Hyundai H350 jest produkowany w Turcji i będzie dostępny w czterech matowych i czterech metalicznymi kolorach do wyboru. ◀



TimoCom

Niezwykłe pomysły!

W jaki sposób logistyk Krzysiek, za pomocą tylko jednego przetargu, dociera aż do 33.000 sprawdzonych usługodawców transportowych? To bardzo proste! Dzięki TC eBid®. Przetestuj bezpłatnie, przez 4 tygodnie, ogónoeuropejską platformę przetargową w codziennej pracy.

Teraz także dostęp mobilny!



www.timocom.pl

Barometr transportowy TimoCom

Nadwyżka frachtów w trzecim kwartale

Barometr transportowy TimoCom pokazał w trzecim kwartale 2015 r. niemal książkowy wynik obrazujący udział ilości frachtów w odniesieniu do wolnych powierzchni ładunkowych dostępnych na europejskim rynku transportowym (50,2% – 49,8%). Takie wskazanie jest bliskie ideału, choć między poszczególnymi miesiącami zdarzały się spore wahania, a samo otwarcie kwartału było dla wszystkich nie lada zaskoczeniem.

Na początku trzeciego trymestru relacja pomiędzy ilością frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych była dość zrównoważona. I jak co roku, tak i tym razem, ze względu na trwający w tym czasie w większości krajów europejskich sezon wakacyjny, wielu ekspertów liczyło na mniejszą pulę zleceń transportowych. Stało się jednak inaczej. W lipcu barometr transportowy TimoCom odnotował udział ładunków na poziomie 51%. Oznacza to, że na rynku było więcej towarów do przewiezienia niż wolnych pojazdów. Ostatni raz taka sytuacja miała miejsce w 2011 r.

Bogaty w ładunki koniec roku?

W sierpniu jednak barometr transportowy TimoCom nie utrzymał lipcowego trendu. Pod koniec miesiąca stosunek frachtów do wolnych przestrzeni ładunkowych wyno-

sił 45:55. Tym samym ilość zleceń transportowych wykazywała większy spadek, niż w analogicznym okresie roku ubiegłego (47%). Dla Marcela Fringsa (Chief Representative firmy TimoCom) sytuacja ta nie jest niespodzianką: – *Między lipcem a sierpniem udział ładunków zmniejszył się o 6 punktów procentowych, co nosi znamiona nieproporcjonalności. W innych latach wahania w tym okresie sięgały od 1 do 3 punktów procentowych. Jednak analizując dane barometru odkryliśmy pewną prawidłowość: W latach, w których panowała nadwyżka frachtów w lipcu, w sierpniu ich udział regularnie malał – na przykład w 2012 r. o całe 12 punktów procentowych.*

Już pierwszy tydzień września pokazał, w którym kierunku zmierzać będzie koniec trzeciego kwartału. O cztery punkty procentowe wzrosła pula ofert ładunków na europejskim rynku transportowym.

Na tym jednak nie koniec. Ostatecznie wrzesień zatrzymał się na poziomie 55 dla frachtów do 45 dla wolnych pojazdów.

Dodatni wynik w ciągu dwóch kwartałów

W ogólnym rozrachunku trzeci kwartał zakończył się mniejszym, ale jednak wzrostem udziału frachtów. Ostatni raz, kiedy to dwa następujące po sobie kwartały odnotowały dodatni wynik, miał miejsce przed dwoma laty. Jednak Marcel Frings przewiduje kolejną niespodziankę na koniec 2015 roku: – *Interesującym wydaje się być pytanie, czy obecny temat uchodźców będzie miał wpływ na gospodarkę, a tym samym na branżę transportową. W jakim stopniu kontrole graniczne zakłócą przepływ towarów? Jak dalece troska i pomoc dla uchodźców będą determinować działania polityków? Odpowiedzi na te pytania będą nas zajmować w nadchodzących tygodniach, a nawet miesiącach. Tym niemniej czwarty kwartał zapowiada się pozytywnie. Myślę, że początek „złotej jesieni” przyniesie, porównywalnie do 2013 roku, bogaty w ładunki październik. Na listopad zaryzykuję prognozę, że podobnie jak w lipcu, po długim czasie udział frachtów na rynku transportowym znowu przekroczy 50%.*

Obojętnie jakie będą ostatnie miesiące tego roku, na jedno już teraz trzeba zwrócić uwagę: Wahania udziału frachtów sięgające nawet 28 punktów procentowych pokazują, jak bardzo nieprzewidywalny jest barometr transportowy TimoCom. Pamiętajmy jednak, że za tymi procentowymi statystykami kryje się również olbrzymi wzrost ilości ofert frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych w pierwszych trzech kwartałach tego roku. Łącznie na giełdzie transportowej TimoCom wystawiono ich aż 18% więcej niż przed rokiem. ◀

Wahania udziału frachtów sięgające nawet 28 punktów procentowych pokazują, jak bardzo nieprzewidywalny jest barometr transportowy TimoCom.



➤ Więcej informacji o firmie TimoCom i o barometrze transportowym na stronie www.timocom.pl.

Kolejne rozszerzenie sieci dróg płatnych na Białorusi

1 listopada nastąpiły kolejne zmiany w białoruskim systemie poboru opłat drogowych BellToll.

Do sieci BellToll – elektronicznego systemu poboru opłat drogowych – włączono 317,5 km dróg. Do tej pory obejmował on między innymi trasy P99, P23 i P21, a także autostrady M-5 oraz M-6. Na początku listopada całkowi-

ta długość dróg objętych systemem na Białorusi wyniesie ponad 1 500 km. Poniższa tabela przedstawia szczegółowe informacje na temat najbliższego rozszerzenia.

System BelToll działa od 1 sierpnia 2013 r. Do tej pory w białoruskim systemie



zostało zarejestrowanych ponad 224 tys. pojazdów. Operatorem systemu jest firma Kapsch Telematic Services IOOO, będąca częścią koncernu Kapsch TrafficCom. ◀

Droga	Kilometry
P99 Baranowicze – Wołkowysk – Pograniczny – Grodno	73 20 27
Droga dojazdowa do granicy z Polską od P99 – Bierestowica (Bobrowniki)	6,5
P21 Witebsk – granica z Federacją Rosyjską w Łożnej	31 10
P23 Mińsk – Mikaszewicze	64
M6 Grodno – granica z Polską w Bruzgach (Kuźnica) – odcinek do Szczuczyn	3
M5 Żłobin – Homel	83

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

Zwrot podatku VAT

Ubezpieczenia transportowe

Czytniki autostradowe

Promy i ROLA

Zwrot akcyzy



Zwrot podatku VAT

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

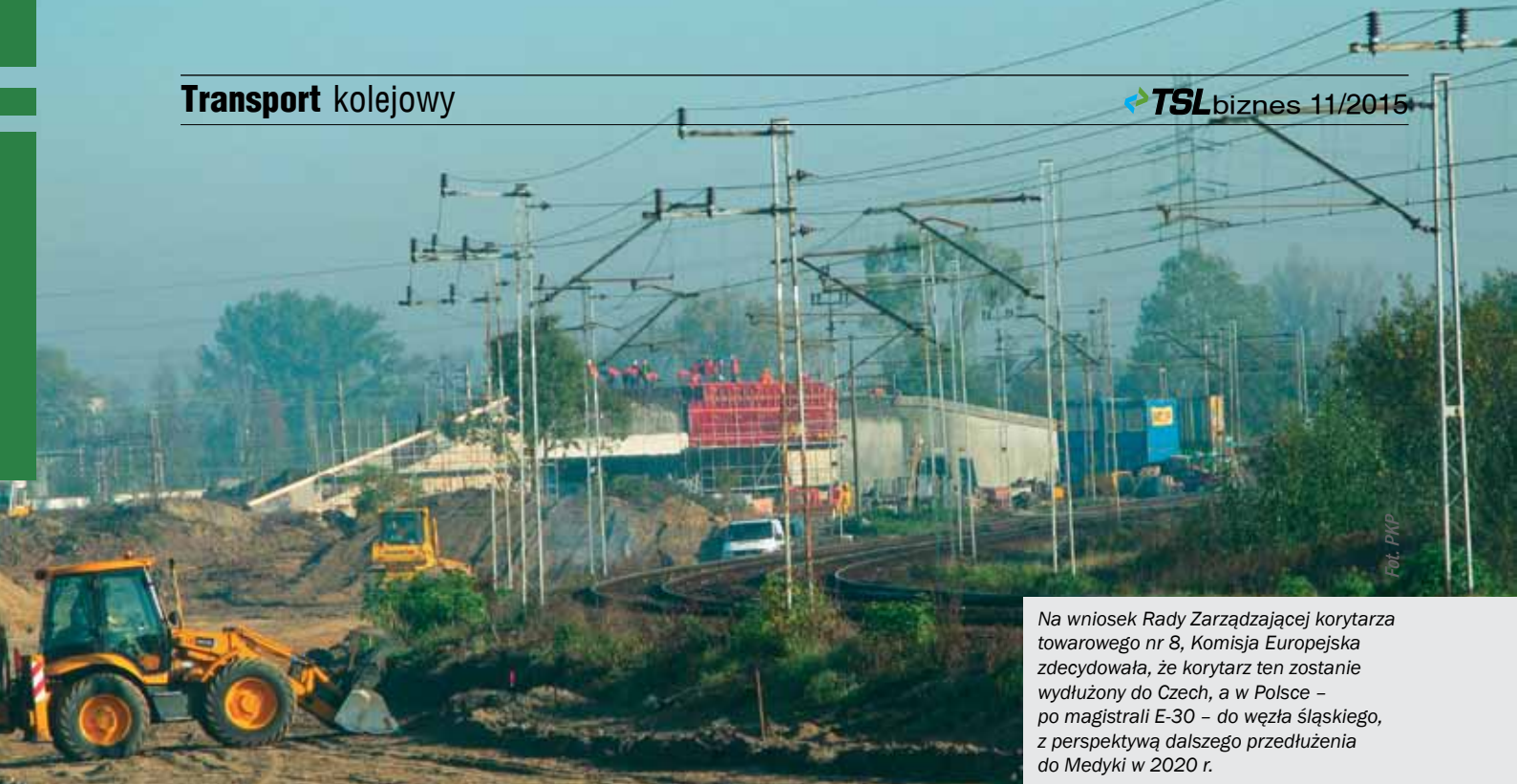
VIALTIS
a FDE company
TAKING YOU FURTHER

VIALTIS POLSKA

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

E-mail: poland@vialtis.com

www.vialtis.com



Na wniosek Rady Zarządzającej korytarza towarowego nr 8, Komisja Europejska zdecydowała, że korytarz ten zostanie wydłużony do Czech, a w Polsce – po magistrali E-30 – do węzła śląskiego, z perspektywą dalszego przedłużenia do Medyki w 2020 r.

Towarowy szlak Bałtyk – Adriatyk

10 listopada 2015 r., zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 913/2010 z 22 września 2010 r. w sprawie europejskiej sieci kolejowej ukierunkowanej na konkurencyjny transport towarowy, powinien być uruchomiony Korytarz Towarowy nr 5 Morze Bałtyckie – Morze Adriatyckie, a także Korytarz Towarowy nr 8 Morze Północne – Morze Bałtyckie. Oba na znacznej długości przechodzą przez terytorium Polski. O tym, jak przebiegały przygotowania do ich wdrożenia, mówi Maria Perkuszevska, zastępca dyrektora Biura Strategii PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.

Czy po pewnych opóźnieniach na początkowym etapie, dalsze prace nad uruchomieniem korytarza towarowego nr 5 przebiegały zgodnie z harmonogramem? Jakie czynności, niezbędne do otwarcia tego szlaku zostały już ukończone?

Na początku naszej rozmowy, chciałabym sprostować opinię, że w początkowej fazie realizowania tego projektu miały miejsce jakieś istotne opóźnienia. Wdrażanie „piątki” nigdy nie było opóźnione, od momentu utworzenia w 2012 r. struktur zarządczych tych korytarzy. Harmonogram wdrażania obu korytarzy jest dotrzymywany i obecnie nic nie zagraża ich uruchomieniu w listopadzie 2015 r.

Sześć miesięcy przed uruchomieniem korytarza był gotowy Plan Wdrożenia. Jest to dokument stanowiący kompleksowy opis korytarza, w tym jego parametrów

transportowego. Rada Zarządzająca, powołana oddzielnie dla każdego korytarza i złożona z przedstawicieli zarządców infrastruktury, miała za zadanie m.in. wypracowanie mechanizmów zapewniających zasady priorytetowego traktowania przewozów towarowych przy konstruowaniu rozkła-



Maria Perkuszevska



Uruchomienie na danych liniach korytarza towarowego nie sprawi, iż linie do niego włączone służyć będą wyłącznie transportowi ładunków. Na wszystkich liniach kolejowych w Polsce ruch jest mieszany

Harmonogram wdrażania obu korytarzy (nr 5 i 8) jest dotrzymywany i obecnie nic nie zagraża ich uruchomieniu w listopadzie 2015 r.

i „wąskich gardeł”, celów w odniesieniu do przepustowości oraz jakości, planów inwestycyjnych i środków służących do uruchomienia korytarza. Muszą znaleźć się w nim również wyniki analizy rynku

dów jazdy, stworzenie zasad międzynarodowej współpracy na wypadek zakłóceń w ruchu korytarza oraz uruchomienie tzw. punktów kompleksowej obsługi (Corridor One-Stop Shop, C-OSS).

Można więc zakładać, że obecnie wyznaczony jest pełny i szczegółowy przebieg tego korytarza, także na terenie Polski...

Rozpoczyna się on w Gdyni i Gdańsku, biegnie następnie przez Katowice i Ostrawę/Żylinę do Bratysławy, stamtąd do Wiednia/Klagenfurtu – Udine do Wenecji/Triestu – Bolonii i Rawenny. Ostatni odcinek tego szlaku obejmuje Graz – Maribor – Lubljanę i Koper/Triest. Na Polskę – jak wynika z załączonej mapki – przypada znaczna część tej liczącej ok. 4825 km paneuropejskiej trasy (łącznie długość polskich linii kolejowych, włączonych do korytarza to ok. 1890 km).

Pod koniec 2013 r., w ramach projektowania transeuropejskiej sieci transportowej na perspektywę finansową 2014-2020

oraz dedykowanego sieci TEN-T nowego unijnego funduszu CEF (Connecting Europe Facility – „Łącząc Europę”), do korytarza towarowego nr 5 dołączono odnogi do Szczecina i Świnoujścia, natomiast korytarz towarowy nr 8 przedłużono do Rygi

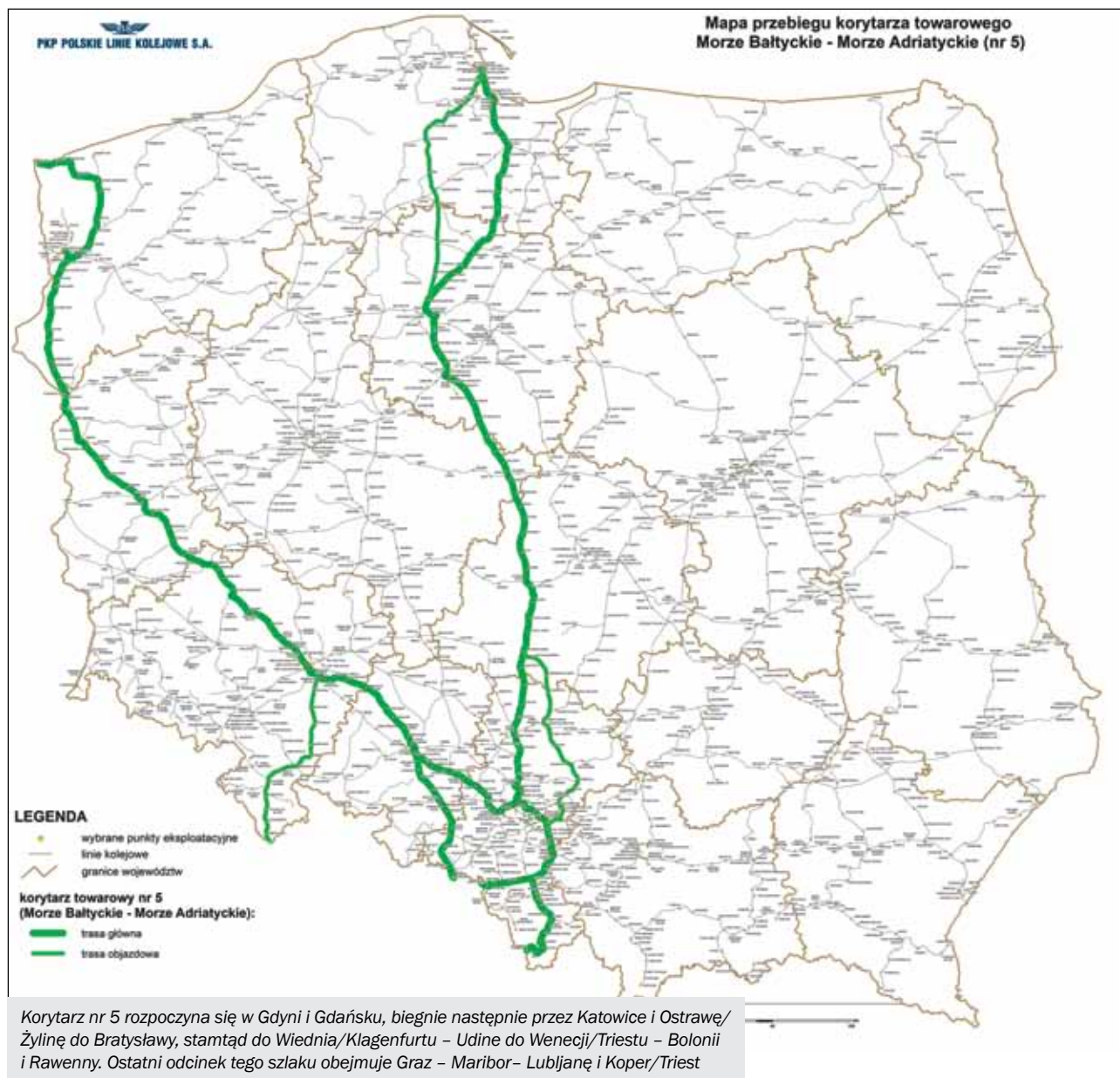
Komisja Europejska zdecydowała, że korytarz ten zostanie wydłużony do Czech, a w Polsce – po magistrali E-30 – do węzła śląskiego, z perspektywą dalszego przedłużenia do Medyki w 2020 r., po dodatkowych analizach rynku transportowego,

Pod koniec 2013 r. do korytarza towarowego nr 5 dołączono odnogi do Szczecina i Świnoujścia, natomiast korytarz towarowy nr 8 przedłużono do Rygi i Tallina oraz do kilku portów Morza Północnego.

i Tallina (z perspektywą uruchomienia w roku 2020) oraz do kilku portów Morza Północnego. Dodatkowo, na wniosek Rady Zarządzającej korytarza towarowego nr 8,

co doprowadzi transportowy system korytarzowy do granicy polsko-ukraińskiej.

Korytarz towarowy nr 5 w wariantcie podstawowym ma być poprowadzony





Wstępnie ustalone trasy pociągów zawierać będą ułatwienia dotyczące czasu i częstotliwości przejazdu, godzin odjazdu, miejsc przeznaczenia

z Gdyni do Tczewa, dalej do Bydgoszczy i następnie magistralą węglową przez Inowrocław i Zduńską Wolę do Bytomia. Stamtąd pobiegnie trasami umożliwiającymi omińnięcie największego pasażerskiego „wąskiego gardła” w węzle śląskim do Zwardonia i granicy ze Słowacją oraz do

Przed przekazaniem Planu Wdrożenia korytarza towarowego nr 5 do zatwierdzenia Radzie Wykonawczej złożonej z przedstawicieli ministerstw właściwych ds. transportu został on skonsultowany ze wszystkimi zainteresowanymi, w tym z przewoźnikami oraz zarządcami i właści-

Oba korytarze mają na terenie Polski kilka punktów styku, a nawet wspólne odcinki, zatem pociągi będą mogły przejechać z jednego korytarza na drugi.

Zebrzydowic i granicy z Czechami. Dodajmy, że dla każdego z korytarzy przygotowano kilka wariantów tras alternatywnych. Dla „piątki” proponuje się trasę alternatywną z Gdyni do Bydgoszczy nie przez Tczew, lecz linią 201 przez Kościerzynę. Zachodnia część korytarza na terenie Polski prowadzi ze Świnoujścia i Szczecina przez Rzepin, Zieloną Górę i Wrocław do przejść granicznych z Czechami w Międzyzlesiu i Chałupkach. Zresztą oba korytarze mają na terenie Polski kilka punktów styku, a nawet wspólne odcinki, zatem pociągi będą mogły przejechać z jednego korytarza na drugi.

Korytarz towarowy obejmuje nie tylko infrastrukturę kolejową, ale także terminale przeładunkowe i centra logistyczne. Jaki był ich udział w działaniach poprzedzających uruchomienie korytarza?

cielami terminali przeładunkowych i centrów logistycznych (w ramach publicznych konsultacji). Włączenie terminala do korytarza wiąże się m. in. z:

- ▶ umieszczeniem informacji na temat terminala w materiałach o Korytarzu Towarowym nr 5 Morze Bałtyckie – Morze Adriatyckie;
- ▶ publikacją na stronie internetowej korytarza informacji o terminalu;
- ▶ obowiązkiem przekazania informacji na temat terminala na potrzeby dokumentu Corridor Information Document (Dokument Informacyjny Korytarza), który zgodnie z Rozporządzeniem 913/2010 zawiera między innymi wykaz terminali i ich charakterystykę, w szczególności informacje dotyczące warunków i sposobów dostępu do terminali;
- ▶ przekazaniem planów inwestycyjnych rozwoju terminala. Będzie to stanowiło dodatkowy argument przy ewentualnym

ubieganiu się o dofinansowanie na rozwój terminala z różnych funduszy.

Podczas naszego wcześniejszego spotkania w czerwcu br., wspominała Pani, że największym wyzwaniem dla PKP PLK jest terminowe zakończenie prac nad tzw. Dokumentem Korytarzowym będącym swoistym kompendium niezbędnych informacji dla wszystkich użytkowników korytarza. Jak wygląda taki dokument?

Zgodnie z art. 18 wspomnianego Rozporządzenia 913/2010, Rada Zarządzająca musi publikować co roku, na każdy kolejny rozkład jazdy, swoisty „regulamin” korytarza. Dokument zwany ten Corridor Information Document, w skrócie CID, będzie składał się z pięciu części. Pierwsza zawierać będzie ogólne informacje o korytarzu, druga wyciągi z właściwych części regulaminów udostępniania sieci kolejowych w krajach, przez które przebiega korytarz, zaś część trzecia to charakterystyka terminali usytuowanych na trasie korytarza. Natomiast część czwarta przedstawia już konkretne procedury związane z działalnością korytarzowego OSS, przydzielaniem tras i zarządzaniem ruchem, a ostatnia, piąta – zaakceptowany Plan Wdrożenia.

Międzynarodowe korytarze towarowe, jak z samej nazwy wynika, powinny mieć zapewnione pierwszeństwo przejazdu na dedykowanych im trasach. Jak wyglądać będzie w praktyce realizacja tej zasady?

W Rozporządzeniu 913/2010, priorytetowość ta traktowana jest dwojako. Po pierwsze, w odniesieniu do przydzielania tras. Realizowana będzie ona w ten sposób, że trasy wstępnie ustalone, które będą oferować korytarzowy OSS, zostaną zdefiniowane przed ustalaniem rocznego rozkładu jazdy. PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., jako zarządca infrastruktury, zaczyna je konstruować, zgodnie z przyjętymi wytycznymi, 17 miesięcy przed wejściem w życie rozkładu jazdy i publikuje je na 11 miesięcy przed terminem obowiązywania tego rozkładu. I tak dla rozkładu 2016/2017, który wejdzie w życie w połowie grudnia przyszłego roku, trasy te opublikujemy w styczniu 2016 r. Oczywiście dotyczy to tylko połączeń międzynarodowych. Termin składania wniosków na te trasy przez przewoźników to z kolei 8 miesięcy przed wejściem w życie nowego rozkładu jazdy.

Dodajmy jeszcze, że wspomniane Rozporządzenie w ogóle nie podejmuje kwestii stawek dostępu oraz ewentualnych upustów za korzystanie przez przewoźni-

podstawą do określenia zapotrzebowania na zdolność przepustową dla międzynarodowych pociągów towarowych w danym korytarzu.

Zgodnie z art. 18 Rozporządzenia 913/2010, Rada Zarządzająca musi publikować co roku, na każdy kolejny rozkład jazdy, swoisty „regulamin” korytarza, zwany Corridor Information Document, w skrócie CID.

ków z kolejowej infrastruktury korytarzowej. Stawki dostępu za korzystanie z tras korytarzowych będą takie same jak dla całej infrastruktury kolejowej, na której, w przypadku Polski, zniżki za dostęp do infrastruktury dotyczą tylko przewozów intermodalnych.

Co do finansowania inwestycji na liniach „korytarzowych”, odbywać się będą one na tych samych zasadach co inwestycje na innych liniach. Będą one finansowane z tych samych źródeł: m.in. Funduszu Spójności, nowego unijnego Funduszu CEF, funduszy strukturalnych, środków budżetu państwa, czy środków własnych PKP PLK S.A.

Należy przy tym zaznaczyć, że uruchomienie na danych liniach korytarza towarowego nie sprawi, iż linie do niego włączone służyć będą wyłącznie transportowi ładunków. Na wszystkich liniach kolejowych w Polsce ruch jest mieszany. Tak więc, definiując trasy wstępnie ustalone dla międzynarodowych przewozów towarowych, należało wziąć pod uwagę także potrzeby ruchu pasażerskiego. PKP PLK S.A. w ten sposób wytyczyła trasy korytarzowe, by w jak najmniejszym

W opracowaniu Unii Europejskiej, opublikowanym przed uruchomieniem wszystkich 9 kolejowych korytarzy towarowych, wskazano (w części odnoszącej się do Polski) na kilka „wąskich gardeł” korytarza. Dotyczyły one portów morskich, odcinków: Wrocław – Opole, Opole – Kędzierzyn – Koźle, Katowice – Tychy – Czechowice Dziedzice – Zebrzydowice, Gdańsk – Gdynia – Tczew, Tczew – Katowice. Jak wygląda usuwanie tych barier?

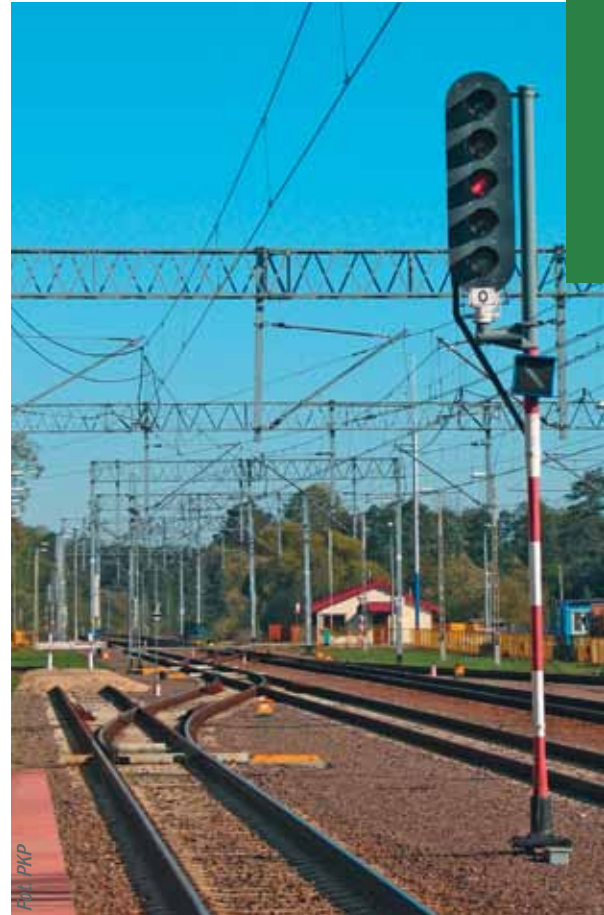
Rozporządzenie 913/2010 odnosi się jedynie do kwestii operacyjnych uruchomienia korytarzy towarowych i nie przewiduje dodatkowych środków na inwestycje w linie korytarzowe. Zatem wszystkie kwestie inwestycyjne są po stronie wytycznych dotyczących transeuropejskich sieci transportowych.

Jeżeli chodzi o wymienione wcześniej odcinki, które stanowią „wąskie gardła” na polskiej sieci kolejowej, to oczywiście planujemy ich możliwie szybkie usunięcie i dostosowanie parametrów tych fragmentów sieci do unijnych wymogów.

Stawki dostępu za korzystanie z tras korytarzowych będą takie same jak dla całej infrastruktury kolejowej, na której, w przypadku Polski, zniżki za dostęp do infrastruktury dotyczą tylko przewozów intermodalnych.

stopniu wykorzystywać linie typowo pasażerskie. Tam, gdzie nie było to możliwe, zaproponowano trasy alternatywne, które skierują część ruchu towarowego objazdami, z pominięciem dużych węzłów pasażerskich. Dodajmy, że aspekt koniecznej koegzystencji obu rodzajów ruchu uwzględniony został już w trakcie analiz rynków transportowych dla korytarzy. Analizy te stały się podstawą do szczegółowego wytyczenia korytarzy, jak również

Konieczność tych inwestycji uwzględniliśmy zarówno w poprzedniej perspektywie budżetowej UE (2007-2013), jak i obecnej, obejmującej okres 2014-2020, w ramach projektów realizowanych przez PKP PLK S.A. Wspomniany wcześniej Plan Wdrożenia korytarza towarowego nr 5 zawiera dokładną listę infrastrukturalnych „wąskich gardeł”, tam też znajduje się wyciąg z naszego planu inwestycyjnego.



Co do finansowania inwestycji na liniach „korytarzowych”, odbywać się będą one na tych samych zasadach co inwestycje na innych liniach. Będą one finansowane z tych samych źródeł

Jakie konkretne korzyści odniesie kolejowy transport towarowy z uruchomienia międzynarodowego korytarza nr 5?

Przede wszystkim stworzona zostanie korzystniejsza oferta dla tego transportu. Wstępnie ustalone trasy pociągów zawierać będą ułatwienia dotyczące czasu i częstotliwości przejazdu, godzin odjazdu, miejsc przeznaczenia. Łatwiejsze będzie dla przewoźników korzystanie ze zdolności przepustowej (obligatoryjna rezerwa zdolności pozwoli szybko reagować na wnioski w tej sprawie składane *ad hoc.*) Istotną będzie również poprawa parametrów technicznych i eksploatacyjnych linii włączonych do korytarza. Inny walor korytarza to gwarancja pewności przejazdu – przydzielona później niż na dwa miesiące przed datą przejazdu, a w jej miejsce musi zostać zaproponowana inna trasa takiej samej jakości. ◀

Franciszek Nietz.

Katowice sprostały zadaniu

Europejski Kongres Logistyczny ONECARGO

Wejście PKP CARGO na giełdę oraz akwizycje o charakterze międzynarodowym spowodowały, że zarząd spółki utwierdził się w przekonaniu, że jeśli chce osiągać sukcesy w branży logistycznej musi prowadzić dialog i uczestniczyć w spotkaniach z jej przedstawicielami. Stało się to przyczynkiem do wyjścia z inicjatywą zorganizowania Europejskiego Kongresu Logistycznego ONECARGO. Inicjatywę tę podjęła Grupa PTWP, która była organizatorem wydarzenia.

Pierwszy The ONECARGO European Logistics Congress, który odbył się w dniach 5-6 października 2015 r. w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach, pod patronatem Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju RP, z założenia miał być największym międzynarodowym spotkaniem branży logistycznej w Europie Środkowo-Wschodniej. O wyborze stolicy Górnego Śląska na miejsce tego wydarzenia zdecydowało to, że miasto położone jest na szlaku Północ-Południe/Bałtyk-Adriatyk, ma wysoko rozwiniętą infrastrukturę i jest bardzo dobrze skomunikowane z miastami europejskimi. Katowice to jeden z najszybciej rozwijających się tego typu obszarów w Europie, a Górny Śląsk ma duży potencjał jeśli chodzi o rozwój logistyki.

– Postawiliśmy na Śląsku zorganizować spotkanie, gdyż tam bije serce polskiego przemysłu i stąd pochodzi 70% naszego biznesu. Podczas Kongresu zastanowimy się, jak wy-

korzystać szansę tworzoną przez ogromne inwestycje infrastrukturalne i duże zmiany na logistycznej mapie Europy – powiedział

stanie się głosem branży w dyskusjach z regulatorami, a także miejscem spotkań z kontrahentami.

Pierwszy The ONECARGO European Logistics Congress odbył się w dniach 5-6 października 2015 r. w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach, pod patronatem Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju RP.

podczas inauguracji Europejskiego Kongresu Logistycznego ONECARGO w Katowicach Adam Purwin, prezes PKP Cargo.

Potencjał stymulujący rozwój

Celem Europejskiego Kongresu Logistycznego ONECARGO było stworzenie unikalnego forum wymiany opinii i doświadczeń, które wytyczać będzie kierunki dyskusji na temat biznesu TSL w Europie,

Zgodnie z założeniem, w dwudniowym cyklu debat, spotkań i wydarzeń towarzyszących, udział miało wzięć około tysiąca gości z Polski i z Europy. – Jednak już podczas pierwszego dnia ONECARGO liczba zarejestrowanych uczestników całego wydarzenia przekroczyła 1200 osób. To z jednej strony zaskoczenie, a z drugiej – najlepsze potwierdzenie słuszności podjęcia inicjatywy zorganizowania tego największego spotkania branży logistycznej w Europie Środkowo-Wschodniej – stwierdził Wojciech Kuśpik, prezes Grupy PTWP. Tym samym było to największe spotkanie branży logistycznej w Europie Środkowo-Wschodniej, podczas którego można było wymienić opinie i doświadczenia na temat biznesu TSL oraz spotkać się z kontrahentami.

Kongres ONECARGO rozpoczęła sesja plenarna, podczas której minister infrastruktury i rozwoju RP Maria Wasiak wyraziła nadzieję, że: – w Katowicach padnie odpowiedź na pytanie, jaką politykę należy prowadzić, aby inwestując w infrastrukturę, zmieniając regulacje, nie tylko na krajowym poziomie, ale i europejskim, osiągnąć efekt stymulujący całą gospodarkę. W swoim wystąpieniu akcentowała, że PKP CARGO stało się w ostatnich latach poważnym graczem również na arenie międzynarodowej, m.in. dzięki przejęciu czeskiej spółki AWT. Z tego powodu kluczowa dla rozwoju PKP CARGO staje się perspektywa europejska, w tym kształt unijnych regulacji dotyczących rynku kolejowego. – Przepisy – jak



W ciągu dwóch dni kongresowych odbyło się 25 sesji tematycznych, z tego aż 15 w ciągu pierwszego dnia

zaznaczała – powinny pomagać, a nie ograniczać rozwój transportu kolejowego w UE.

Wojewoda śląski Piotr Litwa i marszałek woj. śląskiego Wojciech Saługa przyznali, że branża TSL stanowi motor do rozwoju ich województwa. Wojciech Saługa

Również pozostali uczestnicy uznali, że obecne atuty Śląska powinny wzmocnić planowane inwestycje w rozbudowę sieci drogowej oraz modernizację szlaków kolejowych. Z perspektywy europejskiej na branżę TSL spojrział Jerzy Buzek, poseł do

ONECARGO to największe spotkanie branży logistycznej w Europie Środkowo-Wschodniej, podczas którego można było wymienić opinie i doświadczenia na temat biznesu TSL oraz spotkać się z kontrahentami.

podkreślił jednak, że – istniejący potencjał „nie jest dany na zawsze”. Dlatego dodatkowej wagi nabierają plany dotyczące inwestycji w woj. śląskim, które ujęto też w rządowym dokumencie „Śląsk 2.0”. Wśród projektów infrastrukturalnych w programie założono m.in. dokończenie odcinków tras ekspresowych S1 i S69, a także autostrady A1. Natomiast inwestycje kolejowe w woj. śląskim w ramach nowego budżetu UE mają sięgnąć ponad 9 mld zł.

Parlamentu Europejskiego i jego przewodniczący w latach 2009-2012, którego wystąpienie zakończyło sesję plenarną. Odnosił się on do rozwoju infrastruktury w Polsce i do niewiadomej związanej z wpływem na branżę TSL sytuacji politycznej, a przede wszystkim napływu emigrantów do Europy, co może skutkować zamknięciem granic. Kryzys migracyjny w połączeniu z zawirowaniami w gospodarce i szybkim rozwojem technologii sprawiają, że



Celem Europejskiego Kongresu Logistycznego ONECARGO było stworzenie unikalnego forum wymiany opinii i doświadczeń, które wytyczać będzie kierunki dyskusji na temat biznesu TSL w Europie, stanie się głosem branży w dyskusjach z regulatorami, a także miejscem spotkań z kontrahentami

prognozy dotyczące nie tylko logistyki są wiarygodne co najwyżej w perspektywie 2-3 miesięcy.



PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Zarządca narodowej sieci linii kolejowych

Nowym torem z Rybnika do Chałupek

Odcinek łączący Rybnik z Chałupkami, to ważny korytarz dla transportu towarowego. Odnowienie go, nie tylko ułatwi transport towarów szczególnie w Rybnickim Okręgu Węglowym, ale również zwiększy ruch towarowy, co pozytywnie wpłynie na gospodarczą atrakcyjność regionu. Linia nr 140 i 158, jest również ważną częścią regionalnej kolei, na której dzięki rewitalizacji zostanie przywrócony ruch pociągów pasażerskich. Po zakończeniu prac trasę tę będzie można pokonać już w **40 minut**.



32 km
linii kolejowych



39
rozjazdów



24 przejazdy
kolejowo-drogowe



gospodarczy rozwój
regionu



wygodniejszy transport
towarowy



13 nowych
peronów

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa | www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl | www.mir.gov.pl | www.cupt.gov.pl | www.pois.gov.pl



Dla rozwoju infrastruktury i środowiska



Projekt POLiS 7.1-78 „Polepszenie jakości usług przewozowych poprzez poprawę stanu technicznego linii kolejowych nr 140 i 158 na odcinku Rybnik – Chałupki” współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



Minister infrastruktury i rozwoju RP Maria Wasiak wyraziła nadzieję, że w Katowicach padnie odpowiedź na pytanie, jaką politykę należy prowadzić, aby inwestując w infrastrukturę i zmieniając regulacje osiągnąć efekt stymulujący całą gospodarkę

Wyzwania europejskiej logistyki

W ciągu dwóch dni kongresowych odbyło się 25 sesji tematycznych, z tego aż 15 w ciągu pierwszego dnia. Udział w nich wzięły najważniejsze postacie Europy Centralnej z sektora logistyki, eksperci międzynarodowej branży TSL, przedstawiciele samorządu oraz krajowej i europejskiej administracji, a także osoby odpowiedzialne za strategię wiodących firm reprezentujących główne gałęzie branży logistycznej z Polski i Europy. Wśród tematów i dyskusji Europejskiego Kongresu Logistycznego dominowało wykorzystanie usytuowania i atutów Polski oraz zrealizowanych już inwestycji, wpływ infrastruktury i logistyki na rozwój gospodarki, przełożenie tego rozwoju na jakość życia, a także wykorzystanie usytuowania i atutów Polski oraz zrealizowanych już inwestycji.

Sesje tematyczne poświęcone były zagadnieniom: inwestycji infrastrukturalnych w Europie Centralnej, e-commerce i e-logistyce, w tym nowym technologiom rewolucjonizującym rynek, zintegrowanym usługom logistycznym, polityce Unii Europejskiej wobec kolei, infrastrukturze dla transportu intermodalnego w Polsce i Europie, roli portów morskich w polskiej i europejskiej logistyce, gospodarczym szansom na nowych trasach na Wschodzie oraz dylematom współczesnej logistyki, współpracy i komunikacji między nauką a biznesem, *start-upom* oraz szkolnictwu zawodowemu w kontekście potrzeb kolei. W trakcie obrad mówiono o znanych dotychczas na globalnym rynku logistycznym trendach i modelach zmieniających się szybko pod wpływem różnych czynników, a także o tym, że ostatnio pojawiło się kilka nowych zjawisk. Stwierdzono, że

rzędu PKP Cargo. Wyjaśniał, że dla wielu przedsiębiorstw posiadanie własnego zaplecza logistycznego jest ważne ze względu na bezpieczeństwo, dlatego wolą go mieć w swoich strukturach. Inne natomiast koncentrują się na swojej podstawowej działalności i wychodzą z założenia, że firmy logistyczne zajmą się ich logistyką lepiej niż oni sami. Przestrzegając, że wydzielenie działalności logistycznej na zewnątrz może co prawda przynieść oszczędności finansowe, ale należy uważać, aby cięcie kosztów nie wpłynęło na bezpieczeństwo dostaw.

Krzysztof Rutkowski, kierownik Katedry Logistyki w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie podkreślił, że bardzo ważnym elementem prowadzenia działalności, zwłaszcza dla grup rozproszonych, jest logistyka, choć w wielu branżach jest traktowana jako działalność niekluczowa.

Istniejący potencjał „nie jest dany na zawsze”. Dlatego dodatkowej wagi nabierają plany dotyczące inwestycji w woj. śląskim, które ujęto też w rządowym dokumencie „Śląsk 2.0”.

firmy z sektora chcąc pozostać w grze muszą się przystosować do zmieniających się warunków. Wiele z nich w zmianach wręcz widzi dla siebie szansę poprawy konkurencyjności. – *Przedsiębiorstwa produkcyjne stoją przed wyborem jednego z dwóch modeli: wydzielić logistykę na zewnątrz i korzystać z usług logistycznych firm zewnętrznych, czy też logistykę zachować w swoich strukturach. Każdy z tych modeli ma swoje plusy* – mówił Jacek Neska, członek za-

Zapowiadał też, że zmierzamy w kierunku inteligentnej logistyki, gdzie coraz większe znaczenie będzie miała informatyka.

To jak ważna dla firmy jest logistyka potwierdził Marek Kapłucha, wiceprezes zarządu Grupy Azoty. – *Gdy powstawała Grupa Azoty logistyka była jednym z obszarów, które miały podlegać integracji. Od dwóch lat w grupie jest funkcja dyrektora ds. logistyki. A nie wszystkie procesy integracji logistyki w Grupie zostały jeszcze*



Zwieńczeniem pierwszego dnia Kongresu była wieczorna gala wręczenia Motorów Polskiej Logistyki. Wręczono je osobom, firmom i instytucjom zmieniającym rynek transportowy, infrastrukturę i branżę TSL w Polsce

zakończone – poinformował. O skali wyznań świadczy to, że Grupa Azoty prowadzi przewóz ok. 11,5-12 mln ton towarów rocznie, z czego ok. 4,5 mln ton to przewóz surowców do produkcji, a 7 mln ton to dystrybucja wyrobów gotowych dla odbiorców.

Motory Polskiej Logistyki

Zwieńczeniem pierwszego dnia Kongresu była wieczorna gala wręczenia Motorów Polskiej Logistyki. Wręczono je osobom, firmom i instytucjom zmieniającym rynek transportowy, infrastrukturę i branżę TSL w Polsce. Inicjatywa ta ma wskazać najważniejsze zjawiska i trendy, które gruntownie zmienią rynek transportowy, infrastrukturę i branżę TSL w Polsce. Wyróżnienia przyznane podczas Europejskiego Kongresu Logistycznego ONECARGO w Katowicach honorują zarówno pojedyncze przedsięwzięcia inwestycyjne firm i instytucji, jak również realizowane na wielką skalę programy modernizacyjne i integracyjne.

– W trakcie prac nad agendą postanowiliśmy, że spróbujemy wskazać i wyróżnić najważniejsze zjawiska i trendy w sektorze transportowo-logistycznym w Polsce. Temu celowi służą wyróżnienia Motory Polskiej Logistyki – powiedział w trakcie gali wręczenia nagród Wojciech Kuśpik, prezes Grupy PTWP.

Wśród laureatów znaleźli się: DCT Gdańsk, PKP Polskie Linie Kolejowe, PCC Intermodal, Korytarz Transportowy Bałtyk-Adriatyk, Hatrans Logistics i Związek Regionalnych Portów Lotniczych. Gdański terminal DCT, który jest liderem na mapie polskiej logistyki morskiej i realizuje właśnie kolejną inwestycję o budżecie 200 mln euro, otrzymał wyróżnienie za inwestycje w polskich portach morskich. PKP Polskie Linie Kolejowe zostało nagrodzone za modernizację polskiej infrastruktury kolejowej. Firma PCC Intermodal, która swoimi inwestycjami konsekwentnie wpisuje się w trend rozwoju transportu intermodalnego, została zauważona z powodu rozwoju infrastruktury dla transportu intermodalnego. Korytarz Transportowy Bałtyk-Adriatyk, mający zasadnicze znaczenie dla firm działających na terenie Europy Centralnej i leżących w Korytarzu miast i regionów, dostała nagrodę ze względu na działania służące realizacji idei paneuropejskiego korytarza transportowego Północ-Południe. Hatrans Logistics, będący operatorem logistycznym stałego kolejowego połączenia cargo z Łodzi do Chengdu, otrzymał wyróżnienie za nowe inicjatywy na Nowym Szlaku

Jedwabnym. Związek Regionalnych Portów Lotniczych, który przyczynił się do rozbudowy regionalnych portów lotniczych, dostępu do transportu lotniczego i do stworzenia nowych możliwości rozwoju cargo lotniczego, nagrodzono za rozwój infrastruktury lotnisk regionalnych w Polsce. Zaznaczono, że jednym z obiecujących ogniw tego systemu jest Airport Katowice w Pyrzowicach.

PKP CARGO w trakcie restrukturyzacji

Drugiego dnia pomiędzy PKP CARGO a Agencją Rozwoju Przemysłu został podpisany list intencyjny o wspólnym działaniu, opartym na należącej do ARP Platformie Transferu Technologii. Jej celem jest poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań, poprzez zachęty dla start-upów i naukowców, przydatnych w działalności spółek grupy PKP Cargo.

Przed podpisaniem, członek zarządu PKP CARGO Jacek Neska i prezes zarządu PKP CARGO Connect Twan Steenweg spotkali się z dziennikarzami, aby



Przedsiębiorstwa produkcyjne stoją przed wyborem jednego z dwóch modeli: wydzielić logistykę na zewnątrz i korzystać z usług logistycznych firm zewnętrznych, czy też logistykę zachować w swoich strukturach. Każdy z tych modeli ma swoje plusy – mówił Jacek Neska, członek zarządu PKP Cargo

że opierają się o możliwości PKP CARGO i partnerów zewnętrznych. Aby produkt logistyczny był kompletny i dostępny w jednym miejscu, usługi rozdzielone dotąd pomiędzy spółki Cargosped i PS Trade Trans

Drugiego dnia pomiędzy PKP CARGO a Agencją Rozwoju Przemysłu został podpisany list intencyjny o wspólnym działaniu, opartym na należącej do ARP Platformie Transferu Technologii.

przedstawić im nową wizję i strukturę PKP CARGO. Celem utworzenia nowej struktury jest skonsolidowanie działalności spedycyjnej i handlowej tak, aby usługi logistyczne były konkurencyjne dzięki temu,

scalono w jednym podmiocie. Na ich bazie tworzony jest PKP CARGO Connect, który stanie się podmiotem skupiającym całość kontaktów z klientami PKP CARGO. Obecnie PS Trade Trans jest przekształcane



W trakcie obrad mówiono o znanych dotychczas na globalnym rynku logistycznym trendach i modelach zmieniających się szybko pod wpływem różnych czynników

w PKP CARGO Connect, zaś Cargosped staje się częścią nowej spółki – *Kiedy funkcjonowało PKP Cargo, Cargosped i PS Trade Trans, to ich kompetencje nie były czytelne i klienci, zwłaszcza korzystający z różnych linii biznesowych, nie mieli jasności, do którego podmiotu się zwrócić i dlaczego muszą prowadzić rozmowy z kilkoma z nich. Konsekwencją tego podziału była utrata marży. Po zakończeniu konsolidacji siły sprzedaży będą skupione w jednym projekcie, a każdy klient będzie miał opiekuna z ramienia PKP CARGO Connet. Taka kompleksowa oferta daje czystość i efektywność działania oraz wspiera jedyny nasz cel jakim jest sprzedaż i stały kontakt z klientem* – tłumaczył Jacek Neska. Po zmianie, która zostanie sfinalizowana nie później niż z dniem 1 stycznia, w gestii PKP CARGO Connect będzie nie tylko kolej i terminale, ale też spedycja samochodowa i usługi komplementarne realizowane w oparciu o usługi PKP CARGO oraz poddostawców, i to nie tylko na terenie Polski. Docelowo PKP Cargo Connect ma funkcjo-

znawalnym na rynku europejskim i być kojarzone z całą Grupą PKP CARGO. To zaś wymaga ujednolicenia identyfikacji wizualnej dla całej Grupy. Zmienione zostanie liternictwo w logotypie spółki,

transportu całkowicie się zmieniają. – *Po pierwsze, rośnie ryzyko związane z globalnym łańcuchem dostaw – poszczególne ogniwa pękają, gdy w danym kraju panuje niestabilna sytuacja ekonomiczna lub*

Celem utworzenia nowej struktury PKP CARGO Connect jest skonsolidowanie działalności spedycyjnej i handlowej tak, aby usługi logistyczne były konkurencyjne dzięki temu, że opierają się o możliwości PKP CARGO i partnerów zewnętrznych.

a kolorem dominującym będzie czerwony. Tym samym schematem będą posługiwały się wszystkie spółki Grupy PKP CARGO. Zmiany będą miały charakter ewolucyjny. Tabor będzie przemaalowywany w miarę prowadzenia napraw rewizyjnych, a przygotowane materiały promocyjne zostaną najpierw zużyte i dopiero później zastąpione nowymi.

polityczna. Po drugie, rozwój technologii wymusza niestandardowe działania i coraz częściej zmusza do współpracy pomiędzy konkurentami, np. w zakresie tzw. ostatniej mili. A trzecie, globalne zjawisko, to postępująca urbanizacja – stwierdziła. Jej wypowiedź była rozwinięciem tego, co wcześniej powiedział Jerzy Buzek. – Kiedyś prognozy makroekonomiczne były bardziej trwałe i pozwalały na planowanie co najmniej w rocznym horyzoncie. Obecnie niepewność związana z koniunkturą w gospodarce nie pozwala przedsiębiorstwom na dłuższe prognozowanie zamówień – odbywa się ono w cyklu kroczącym, na kolejne 2-3 miesiące – stwierdziła. Pytana o ocenę powrotu do realiów sprzed Strefy Schengen jednoznacznie wskazała, że miałoby to bardzo negatywny wpływ na czas i koszty transportu.

Wielu z uczestników ONECARGO oceniło, że Polska staje się coraz ciekawsza dla branży logistycznej, m.in. dzięki rozwijającej się infrastrukturze i nowym inwestycjom, co wspomaga wzrost efektywności logistyki i spadek jej kosztów. To czyni Polskę coraz bardziej atrakcyjną dla inwestorów i branży TSL. Wojciech Kuśpiak, prezes Grupy PTW cały Kongres podsumował w następujący sposób: – *Infrastruktura i logistyka mają bardzo duże znaczenie dla konkurencyjności przedsiębiorstw, począwszy od tzw. dużego przemysłu, na e-commerce kończąc. W każdym przypadku brak sprawnych rozwiązań blokuje dalszy rozwój. Podczas kongresu zastanawialiśmy się, jak najlepiej wykorzystać zrealizowane już inwestycje, istniejące korytarze transportowe i międzynarodowy charakter branży. Nie zabrakło także debat poświęconych wyzwaniom. Jakość i merytoryka debat na Europejskim Kongresie Logistycznym ONECARGO w Katowicach potwierdziły, że to branżowe, międzynarodowe spotkanie zostało zorganizowane w dobrym miejscu i czasie.* ◀

Elżbieta Haber



Wśród tematów i dyskusji ONECARGO dominowało wykorzystanie usytuowania i atutów Polski oraz zrealizowanych już inwestycji, wpływ infrastruktury i logistyki na rozwój gospodarki, a także przełożenie tego rozwoju na jakość życia

nować zarówno na rynkach, na których PKP CARGO ma struktury handlowe, jak i na tych, gdzie nie prowadzi bezpośredniej działalności, ale ma klientów. – *Chcemy, żeby klient dostawał pełną ofertę z tej spółki, łącznie z frachtem morskim, lotniczym, przewozem drogowym, przeładunkiem, załadunkiem i szeroko rozumianą obsługą na terminalach oraz składowaniem, jeśli taka potrzeba zaistnieje* – dodaje Jacek Neska.

Zmianom strukturalnym będzie towarzyszyło wprowadzenie nowej identyfikacji wizualnej, w wyniku której PKP CARGO Connect ma się stać podmiotem rozpo-

Dokąd zmierza logistyka?

„Wyzwania europejskiej logistyki. Transformacje, trendy, perspektywy” – to jedna z sesji podsumowujących Europejski Kongres Logistyczny ONECARGO, mająca odpowiedzieć na pytania zadawane w czasie spotkania. W jej trakcie zastanawiano się w jakim kierunku będzie rozwijać się logistyka we współczesnym stale zmieniającym się świecie. Prof. Halina Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie wskazała, że trendy i modele dotyczące



PKP CARGO będzie rozwijać ofertę pociągów operatorskich, czyli regularnych połączeń między centrami logistycznymi, w tym z portów morskich do terminali intermodalnych w głębi kraju. Tego typu usługa jest realną i atrakcyjną alternatywą dla transportu kołowego, nawet dla średnich i mniejszych klientów

PKP Cargo mierzy wysoko Z przewoźnika w potentata logistycznego

Zdobycie pozycji lidera logistycznego w Europie Środkowo-Wschodniej, znaczące zwiększenie transportu na rynku polskim (o 33% w porównaniu z rokiem 2014) i poza granicami kraju, (z obecnych 2% do 22%), dalsza poprawa efektywności działania i zmiana struktury towarowej przewozów – to główne założenia strategii Grupy PKP Cargo do roku 2020.

Strategia Cargo'20 to nasza odpowiedź na wyzwania i szanse stojące przed Grupą PKP Cargo. Wykorzystamy coraz szersze kompetencje logistyczne naszej grupy, jej dobrą sytuację finansową oraz położenie geograficzne Polski, tworzące doskonałą pozycję do budowy wiodącego operatora logistycznego o europejskim zasięgu. Planujemy poszerzać geograficzny zasięg działania, głównie w kierunku południowym – mówił 28 października Adam Purwin, prezes zarządu firmy podczas prezentacji strategii w Warszawie.

strategicznych aktywów PKP Cargo, taboru i rozbudowanej sieci terminali, zaofertuje usługi przeładunku i składowania towarów w Małaszewiczach, Warszawie, Poznaniu, Gliwicach, Medyce, Braniewie

Nowością będzie oferowanie na „pierwszej” i „ostatniej mili” i przewozów samochodowych. Zarząd firmy nie zamierza w tym celu zakupić ciężarówek, lecz chce wynajmować usługi w firmach trans-

Kompleksową ofertę logistyczną wykonywać ma powołana niedawno spółka PKP Cargo Connect, odpowiadająca za obsługę handlową i spedycyjną całej Grupy Kapitałowej.

Kompleksowa oferta

W realizacji tych dalekosiężnych ambicji istotną rolę odgrywać będzie zapewnienie klientom kompleksowej oferty logistycznej. Wykonywać ją ma powołana niedawno spółka PKP Cargo Connect, odpowiadająca za obsługę handlową i spedycyjną całej Grupy Kapitałowej. Korzystając ze

oraz w Paskowie koło Ostrawy. Ten ostatni, duży terminal to jeden z aktywów zakupionego w 2015 r. czeskiego przewoźnika AWT. Cargo Connect, teraz będzie oferowała pełną obsługę logistyczną w ramach tzw. jednego okienka – od „pierwszej mili” poprzez załadunek, przewóz, rozładunek, po „ostatnią milę”.

portowych. – Będziemy też rozwijać ofertę pociągów operatorskich, czyli regularnych połączeń między centrami logistycznymi, w tym np. z portów morskich do terminali intermodalnych w głębi kraju. Tego typu usługa jest realną i atrakcyjną alternatywą dla transportu kołowego, nawet dla średnich i mniejszych klientów, którzy zainteresowani

Do 2020 roku PKP CARGO:

- ▶ przewiezie około 60 mln ton ładunków,
- ▶ zatrudni około 2 tys. maszynistów,
- ▶ rozwiezie do 850 tys. kontenerów do Chin,
- ▶ obsłuży transport do 3,5 mln kontenerów,
- ▶ przeładuje do 110 mln towarów na swych terminalach,
- ▶ zainwestuje 125 mln zł w nowoczesne rozwiązania informatyczne.

są przewozem choćby jednego kontenera – podkreślał Adam Purwin.

Terminal w Paskowie ma być „bramą” do dalszego rozwoju przewozów w korytarzu Bałtyk-Adriatyk. To jeden z dwóch głównych kierunków ekspansji zagranicznej PKP Cargo. Na trasie tej spółka zamierza wykorzystać również potencjał wynikający ze współpracy z chorwackim HZ Cargo, a także powiązanych z AWT spółek na Słowacji i na Węgrzech. Z kolei dzięki spółce zależnej Pol-Rail (*joint-venture* z włoskim narodowym przewoźnikiem Trenitalia) zaoferuje swoje usługi na Półwyspie Apenińskim. Natomiast terminal w Małaszewiczach ma obsługiwać ruch w relacji z Chinami, związany z rozwojem Nowego Jedwabnego Szlaku. Dodajmy, że już dziś towary z Chin trafiają tędy do Polski, Niemiec czy Holandii.

Stawka na intermodal

Inny ważny kierunek rozwoju Grupy PKP Cargo to ekspansja na rynku intermodalnym. Jest to obecnie najszybciej



Ważną rolę w realizacji wytyczonej strategii odgrywać będzie dywersyfikacja przewozów poszczególnych grup towarowych. Wzrosnąć mają segmenty kruszyw, stali, ropy i produktów pochodnych oraz intermodal

rosnący segment rynku. Jego roczną stopę wzrostu Strategia szacuje na 7%. Przewiduje ona zwiększenie przewozów intermodalnych o 80% – z 1,8 mld tonokilometrów w 2014 r. do 3,3 mld tkm w roku 2020. W strukturze przychodów przewozy zagraniczne oraz intermodal zwiększą się w tym okresie z 7% do 30%. Cargo Connect przekształci się w międzynarodowego operatora intermodalnego, współpracującego z partnerami chińskimi w korytarzu

Wschód-Zachód i współuczestniczącego w integracji Nowego Jedwabnego Szlaku z europejską siecią transportową i portami w korytarzu Północ-Południe.

Prezes A. Purwin pytany o dalszy rozwój grupy PKP Cargo na rynku międzynarodowym, przyznał że dziś – *nie da się tylko organicznie zrobić ekspansji w Europie, potrzebne są akwizycje albo alianse strategiczne, takie jak nasz współpraca z Trenitalia czy HZ Cargo. Jest jednak*

Cargo Connect będzie oferowała pełną obsługę logistyczną w ramach tzw. jednego okienka – od „pierwszej mili” poprzez załadunek, przewóz, rozładunek, po „ostatnią milę”.



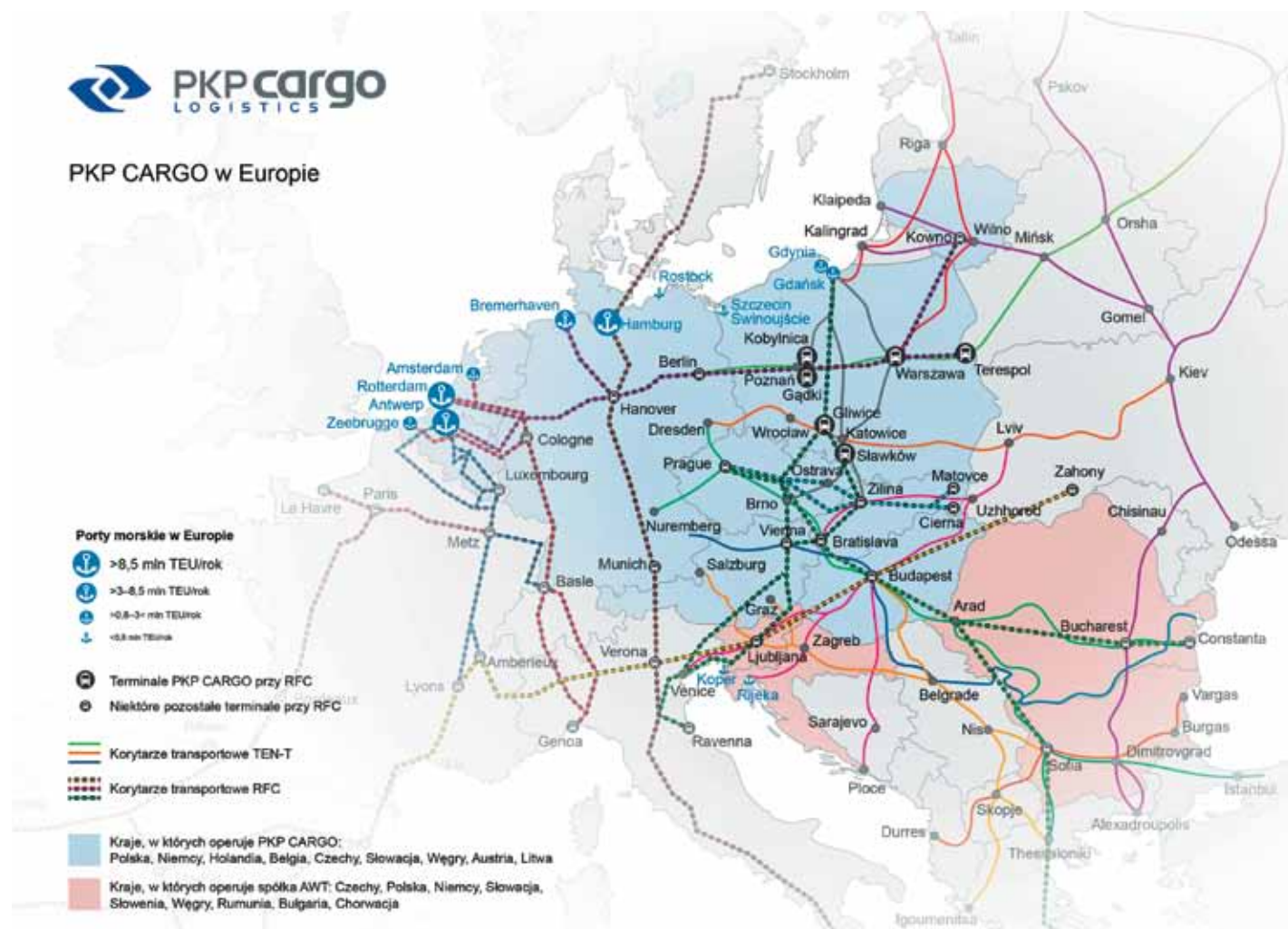
Terminal w Paskowie ma być „bramą” do dalszego rozwoju przewozów w korytarzu Bałtyk-Adriatyk. To jeden z dwóch głównych kierunków ekspansji zagranicznej PKP Cargo

pytanie o dostępność celów akwizycyjnych. Są duzi narodowi przewoźnicy, poza nimi nie ma innych dużych podmiotów do nabywania. Jeśli chodzi o rynek krajowy, to dodał, iż spółka jest obecna w procesie objęcia 49% udziałów Pol-Miedź-Trans, w 100% zależnej od KGHM Polska Miedź.

Ważną rolę w realizacji wytyczonej strategii odgrywać będzie dywersyfikacja przewozów poszczególnych grup towarowych. Wzrosnąć mają segmenty kruszyw, stali, ropy i produktów pochodnych oraz intermodal. Spadać będzie natomiast popyt na transport węgla. – *Portfel przewozów musimy dowozić produktami mniej cyklicznymi, bardziej odpornymi na koniunkturę – stwierdził Adam Purwin – Mam tu na myśli wykorzystanie potencjału wzrostu w niszowych segmentach, takich jak chemikalia, wyroby metalowe, rolne, dREW-*



PKP CARGO w Europie



no. Nie ma powodu, by po to nie sięgnąć, w innych krajach Europy wozi się to kolej – dodał. Dywersyfikacja przychodów ma w większym stopniu uniezależnić Grupę od przewozów podstawowych obecnie ładunków – węgla i kruszyw.

Polski rynek towarowy

Nakreślając strategię PKP Cargo nie sposób było pominąć perspektywy rozwoju polskiego rynku towarowego do roku 2020. Kreśląc ją oparto się na kilku podstawowych założeniach:

Dywersyfikacja przychodów ma w większym stopniu uniezależnić Grupę od przewozów podstawowych obecnie ładunków – węgla i kruszyw.

- ▶ spadającym popycie na węgiel energetyczny;
- ▶ wzroście popytu na kruszywa dzięki Programowi Budowy Dróg i Autostrad;
- ▶ wzroście zapotrzebowania na stal (przewozy rudy, koks i metali) dzięki wzro-

Ważny kierunek rozwoju Grupy PKP Cargo to ekspansja na rynku intermodalnym. Jest to obecnie najszybciej rosnący segment rynku. Jego roczną stopę wzrostu Strategia szacuje na 7%.

- ▶ stowi gospodarstwu i inwestycjom infrastrukturalnym;
- ▶ wzroście zapotrzebowania na ropę i produkty rafinacji wraz z rozwojem gospodarczym;

- ▶ oczekiwanym dynamicznym rozwoju intermodalu dzięki wzrostowi gospodarczemu, zwiększeniu wymiany handlowej oraz konteneryzacji.
- Wychodząc z tych założeń przedstawiono w Strategii trzy scenariusze – bazo-

wy, pesymistyczny i optymistyczny. Według tego ostatniego, praca przewozowa na naszym rynku kolejowych przewozów towarowych wzrosnie z 50 mld tkm w 2014 r. do 56 mld tkm w roku 2020. W scenariuszu bazowym praca przewozowa zwiększy się z 50 mld tkm do 54 mld tkm, natomiast scenariusz pesymistyczny zakłada stabilizację wielkości rynku na poziomie 50 mld tkm. – *Przed nami przełomowe lata dla transportu kolejowego. Z jednej strony ogromne inwestycje infrastrukturalne poprawią warunki funkcjonowania, z drugiej – spadający popyt na węgiel oznacza konieczność poszukiwania przychodów w nowych segmentach rynku oraz w obsłudze całego łańcucha logistycznego* – podsumował Adam Purwin.

Franciszek Nietz



Istnieje możliwość przesuwania środków z projektów infrastrukturalnych na zakup taboru szynowego w miastach

Czy stracimy 20 mld zł dotacji z Unii Europejskiej ?

Jeszcze rok temu Maria Wasiak, ówczesna minister infrastruktury i rozwoju, oceniała że pieniądze unijne na inwestycje kolejowe w latach 2007-2013 nie są zagrożone. Również wiceszef tego resortu Adam Zdziebel zapewniał, że nie ma takiego ryzyka. – Polska nie będzie musiała zwrócić jakichkolwiek pieniędzy unijnych z budżetu na lata 2007-2013 – przekonywał. Dziś jednak okazuje się, że groźba utraty wielomiliardowego współfinansowania przez UE projektów, i to nie tylko kolejowych, staje się coraz bardziej realna.

Grudzień 2015 r. to koniec realizacji Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015 i wydatkowania środków unijnych w ramach Narodowej Strategii Spójności na lata 2007-2013, w której mamy do dyspozycji 68 mld euro (282 mld zł) z Unii Europejskiej na inwestycje. Zdaniem Business Centre Club (BCC), Polska może stracić od 12 do 20 mld zł z unijnego budżetu na lata 2007-2013. Ostrzeżenie to zawarte zostało

w obszernym raporcie BCC opublikowanym 20 października. Zdaniem autorów raportu, dr. Jerzego Kwiecińskiego, ministra ds. rozwoju regionalnego w Gospodarczym Gabinecie Cieni i Bartosza Kalamona wykorzystanie w pełni pozostałych środków z Unii Europejskiej z perspektywy 2007-2013 staje się bardzo mało prawdopodobne, tym bardziej, że do końca roku pozostał już tylko jeden kwartał.

Wolniej zamiast szybciej

Wg danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju na 20 września 2015 r., do 31 grudnia 2015 r., czyli przez pozostałe nieco więcej niż 3 miesiące, mamy jeszcze do wydania 29 mld zł dotacji z Unii Europejskiej z mijającej perspektywy 2007-2013, czyli około 10% z całkowitej kwoty 282 mld zł przyznanych Polsce środków z UE w ramach polityki spójności na lata 2007-2013. To oznacza, że w pozostałym nam jeszcze ostatnim kwartale 2015 r. powinniśmy wydać tyle pieniędzy unijnych, jakich jeszcze nigdy w jednym kwartale w dotychczasowej historii nie wydaliśmy. Zdaniem BCC wydaje się to prawie niemożliwe. Musielibyśmy bowiem wydawać prawie 10 mld zł miesięcznie, podczas gdy w całym

Wg danych MliR na 20 września 2015 r., do 31 grudnia mamy jeszcze do wydania 29 mld zł dotacji z UE z perspektywy 2007-2013, czyli około 10% z całkowitej kwoty 282 mld zł przyznanych Polsce środków z UE w ramach polityki spójności na lata 2007-2013.

W III kwartale 2015 r., wydawaliśmy miesięcznie około 3 mld zł z UE, czyli mniej niż w II kwartale (3,4 mld zł).

2014 r. wydawaliśmy średnio miesięcznie 3,8 mld zł miesięcznie, co w sumie daje kwotę 45,5 mld zł z UE.

– W III kwartale 2015 r., wydawaliśmy miesięcznie około 3 mld zł z UE, czyli mniej niż w II kwartale (3,4 mld zł) – czytamy w raporcie. – Oznacza to, że jeżeli nie stanie się coś nadzwyczajnego w wydawaniu unijnych pieniędzy w pozostałych miesiącach tego roku i będziemy wydawać tak jak w IV 2014 r. (5,8 mld zł miesięcznie) to stracimy 12 mld zł z UE, a jeśli będziemy wydawać je tak jak w III kwartale tego roku, to stracimy 20 mld zł. Wydawałoby się, że w tej sytuacji powinniśmy, choćby z przyczyn politycznych, wzmacniać działania na rzecz przyspieszenia tempa finalizowania i rozliczania projektów współfinansowanych przez UE. – Tymczasem – podkreśla Jerzy Kwieciński – zamiast przyspieszenia, w ostatnich miesiącach odnotowuje się wręcz spowolnienie tego tempa.

Jakie mogą być przyczyny braku przyspieszenia w wydatkowaniu? – W naszej opinii jest to z jednej strony spowodowane faktem, że na koniec okresu danej perspektywy pozostają zwykle najtrudniejsze działania i projekty, realizowane najdłużej, które są najtrudniejsze do sfinalizowania. Po drugie, niektórzy beneficjenci wycofują się z realizacji części lub całości projektów z różnych przyczyn. Po trzecie, mechanizm nadkontraktacji jest stosowany na zbyt ograniczoną skalę, co dodatkowo może spowodować brak pełnego wykorzystania funduszy europejskich. Po czwarte, wystąpiły problemy z zapewnieniem wkładu własnego u wszystkich beneficjentów ze względu na spowolnienie gospodarcze, obostrzenia budżetowe w samorządach, czy cięcia w in-

westycjach i ograniczanie deficytu budżetowego – wymienia raport.

Zbyt mała nadkontraktacja

To spowolnienie, jak również brak znaczącego przyspieszenia w latach 2013 i 2014, sprawiły, że obecnie trudno o pewność wykorzystania wszystkich dostępnych pieniędzy unijnych. – Wprawdzie umowy zostały już podpisane na nieco powyżej 100% (dokładnie 102%), ale aby zapewnić pełne wykorzystanie wszystkich dostępnych funduszy europejskich w ramach polityki spójności potrzebna jest tzw. nadkontraktacja na poziomie 5-7% w części z UE, co przy minimalnym poziomie nadkontraktacji w wysokości 5% odpowiada kwocie nieco ponad 14 mld zł. Możemy założyć, że ta nadkontraktacja zaskutkowałaby wydatkowaniem na poziomie 103% w stosunku do dostępnych funduszy z UE, czyli o dodatkowe prawie 9



W ostatnim kwartale 2015 r. powinniśmy wydać tyle pieniędzy unijnych, jakich jeszcze nigdy w jednym kwartale w dotychczasowej historii nie wydaliśmy. Musielibyśmy wydawać prawie 10 mld zł miesięcznie, podczas gdy w całym 2014 r. wydawaliśmy średnio miesięcznie 3,8 mld zł miesięcznie, co w sumie daje kwotę 45,5 mld zł z UE

nych należą (obok projektów z obszaru ochrony środowiska i dużych centralnych projektów informatycznych) projekty kolejowe. Najbardziej niepokojąca sytuacja dotyczy realizacji Priorytetu VII PO

Umowy zostały podpisane na nieco powyżej 100% (dokładnie 102%), ale aby zapewnić pełne wykorzystanie wszystkich dostępnych funduszy europejskich w ramach polityki spójności potrzebna jest tzw. nadkontraktacja na poziomie 5-7% w części z UE.

mld zł w części z UE. Te trzy nadwyżkowe punkty procentowe powinny być wystarczyć w przypadku stwierdzenia przez Komisję Europejską nieprawidłowości i potrzeby wycofania jakiś projektów – wyjaśnia raport.

Tradycyjnie już do szczególnie zagrożonych niewykorzystaniem funduszy unij-

Infrastruktura i Środowisko, który w zdecydowanej większości dotyczy inwestycji w transport kolejowy, a ponadto inwestycji w transport śródlądowy, intermodalny i morski. – Podkreślamy, że stan zaawansowania realizacji projektów kolejowych cały czas się poprawia, ale jest to nadal

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

www.tsl-biznes.pl/gratis



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



Najbardziej niepokojąca sytuacja dotyczy realizacji Priorytetu VII PO Infrastruktura i Środowisko, który w zdecydowanej większości dotyczy inwestycji w transport kolejowy, a ponadto inwestycji w transport śródlądowy, intermodalny i morski

stan daleki od oczekiwań i poważnie zagraża nam utrata części z przyznaných przez Unię Europejską na ten cel środków, którą szacujemy na 2 do 5 mld zł. To powoduje, że kwotowo jest to najbardziej zagrożony obszar wykorzystania pieniędzy unijnych. Brak jest nadkontraktacji. Natomiast czasu jest za mało do końca perspektywy finansowej, aby w pełni wykorzystać pieniądze na koleje do końca 2015 r. – stwierdzono w raporcie.

Komisja raczej nie wydłuży

W swych przestrożach BCC nie jest bynajmniej odosobnione. W odpowiedzi na interpelację europosła Tomasza Poręby, wiceprzewodniczącego Komisji Transportu i Turystyki Parlamentu Europejskiego, w sprawie wykorzystania przez Polskę środków na infrastrukturę kolejową w perspektywie finansowej 2007-2013, komisarz ds. rozwoju regionalnego Corina Cretu potwierdziła, że Polska do tej pory wykorzystała zaledwie 61% dostępnych środków. W puli było natomiast 4,9 mld euro pieniędzy przeznaczonych na ten cel.

Unijna komisarz Corina Cretu przypomniała, że Komisja Europejska wielokrotnie wyrażała swoje obawy co do wykorzystania funduszy na sektor kolejowy. Wyrzała jednocześnie nadzieje, że Polsce wciąż pozostały dwa miesiące na wykorzystanie środków, a więc z niewykorzystanej puli wciąż uda się wydać część pieniędzy. Aby tak się stało, konieczne byłoby przyspieszenie, na które w okresie politycznych

przetasowań w Polsce nie ma co liczyć. Cytowany przez dziennik „Rzeczpospolita” urzędnik Komisji Europejskiej stwierdził nieoficjalnie, że wykorzystanie przez Polskę dotacji na projekty kolejowe „wisi na włosku”. – Szanse oceniam pół na pół. Może się udać i może być za późno, bo jak na ra-

Wątpliwe, by kraje dopłacające do unijnej kasy zgodziły się na przesunięcie terminu rozliczania funduszy.

– Pewnym rozwiązaniem tego problemu może być – zdaniem dr. Jerzego Kwiecińskiego – tzw. fazowanie części projektów kolejowych, przesuwanie ich części na

Polska do tej pory wykorzystała zaledwie 61% dostępnych środków na infrastrukturę kolejową. W puli było 4,9 mld euro pieniędzy przeznaczonych na ten cel.

zie obowiązującym terminem na rozliczenie wydatków z budżetu na lata 2007-2013 pozostaje 31 grudnia 2015 r. Termin ten jednak może być wydłużony.

Ministerstwo uspokaja

Znając jednak unijne procedury nie należy zbyt mocno na to liczyć. Co prawda jesienią 2014 r. Polska poparła postulat Słowacji, która w imieniu Grupy Wyszehradzkiej chciała, by fundusze UE na lata 2007-13 można było rozliczać rok dłużej, do końca 2016 r. (Takie postulaty zgłaszały również, poza krajami Grupy Wyszehradzkiej, Bułgaria i Rumunia). Jak podkreślała minister Maria Wasiak – nie jest to jednak główny polski postulat uzależniający nasze relacje z Unią w zakresie rozliczania środków UE.

okres 2014-2020. Istnieje też możliwość przesuwania środków z projektów infrastrukturalnych na zakup taboru szynowego w miastach. Tabor ten można zakupić stosunkowo szybko, jednakże zakupy te, podobnie jak fazowanie, mogą nie wystarczyć. Odpowiadając na alarmistyczne tony raportu BCC, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju stwierdziło, że na obecnym etapie wdrażania „nie ma ryzyka utraty unijnych dotacji i resort na bieżąco monitoruje wykorzystanie funduszy w programach”. Według założeń, do końca bieżącego roku Polska zawnioskuje do Komisji Europejskiej o płatności w wysokości 329,9 mld zł. Jak informował rzecznik MliR Piotr Popa, do końca września 2015 r. zrealizowano ten cel w 95,4%. ◀

Franciszek Nietz



Branża leasingowa obserwuje także wyraźne odbicie segmentu nieruchomości. Po 60,1% wzroście wypracowanym w I połowie roku, III kwartał przyniósł 152,3% dynamikę

Jeszcze więcej leasingu w firmach

Polscy przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z leasingu, takie wnioski nasuwają się z analizy tego, co dzieje się w tej branży. Z danych Związku Polskiego Leasingu, ogłoszonych po III kwartale wynika, że kluczowe pozostają inwestycje w pojazdy osobowe i lekkie dostawcze, maszyny i urządzenia oraz środki transportu.

Dane Związku Polskiego Leasingu, ogłoszone na koniec września pokazują, że polscy przedsiębiorcy od początku roku, za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej, sfinansowali

aktywa o wartości 35,9 mld zł, co przekłada się na 15,7% dynamikę rynku (r/r).

Lepiej niż przed rokiem

W Polsce leasing odpowiada za 84,4% inwestycji, a pożyczka za 15,6%. Przedsiębiorstwa, przy pomocy finansowania udzielanego przez firmy leasingowe, najczęściej finansowały pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony (stanowiły 36,7% rynku), maszyny i urządzenia – w tym IT (33,1% udział) oraz środki transportu ciężkiego, do których zaliczane są: pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony,

ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy, autobusy, samoloty, statki oraz sprzęt kolejowy (26,5% udział w ogólnej strukturze rynku). Odrębną kategorią stanowiły inwestycje dotyczące nieruchomości, których udział w rynku wyniósł zaledwie 3%.

– *Leasing to instrument, który daje przedsiębiorcom szansę na rozwój, który sam finansuje. Zapewnia podstawowe czynniki produkcji, które zarabiają m.in. na spłatę rat leasingowych. Wystarczy przyjrzeć się funkcjonowaniu firm z branży budowlanej, firm transportowych czy przedsiębiorstw rozwijających przemysł. Wzrost gospodarczy, przy szczególnej roli jaką odgrywa leasing w wielu sektorach polskiej*



Przedsiębiorstwa, przy pomocy finansowania udzielanego przez firmy leasingowe, najczęściej finansowały pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony (36,7% rynku)

Polscy przedsiębiorcy od początku roku za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej sfinansowali aktywa o wartości 35,9 mld zł, co przekłada się na 15,7% dynamikę rynku (r/r).

gospodarki, to czynniki, które pozwalają branży leasingowej ogłosić bardzo dobre wyniki po kolejnym kwartale – z satysfakcją stwierdził Wojciech Rybak, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

Pojazdy znowu na pierwszym miejscu

Najdynamiczniej rosnąca kategorią, i to przy największym udziale w rynku, w ciągu trzech kwartałów 2015 r., były pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony. 17,4% wzrost w zakresie finansowania pojazdów i łączna wartość nowych

le. Spośród maszyn i urządzeń, najchętniej finansowane były: maszyny rolnicze (27,3% udział w rynku maszyn), maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i maszyny do obróbki metalu (15,1% udział) oraz sprzęt budowlany (12,2% udział). Jeśli chodzi o rynek maszyn, to duże znaczenie miały inwestycje finansowane przy pomocy pożyczki, a wśród maszyn finansowanych pożyczką, kluczowe pozostawały inwestycje w maszyny rolnicze.

Dane Związku Polskiego Leasingu opublikowane po trzech kwartałach 2015 r. pokazują 12,8% wzrost (r/r) w zakresie finansowania transportu ciężkiego i łączną wartość nowych kontraktów przekraczają-



Dane Związku Polskiego Leasingu opublikowane po trzech kwartałach 2015 r. pokazują 12,8% wzrost (r/r) w zakresie finansowania transportu ciężkiego i łączną wartość nowych kontraktów przekraczającą 9,5 mld zł

Jeśli chodzi o rynek maszyn, to duże znaczenie miały inwestycje finansowane przy pomocy pożyczki, a wśród maszyn finansowanych pożyczką, kluczowe pozostawały inwestycje w maszyny rolnicze.

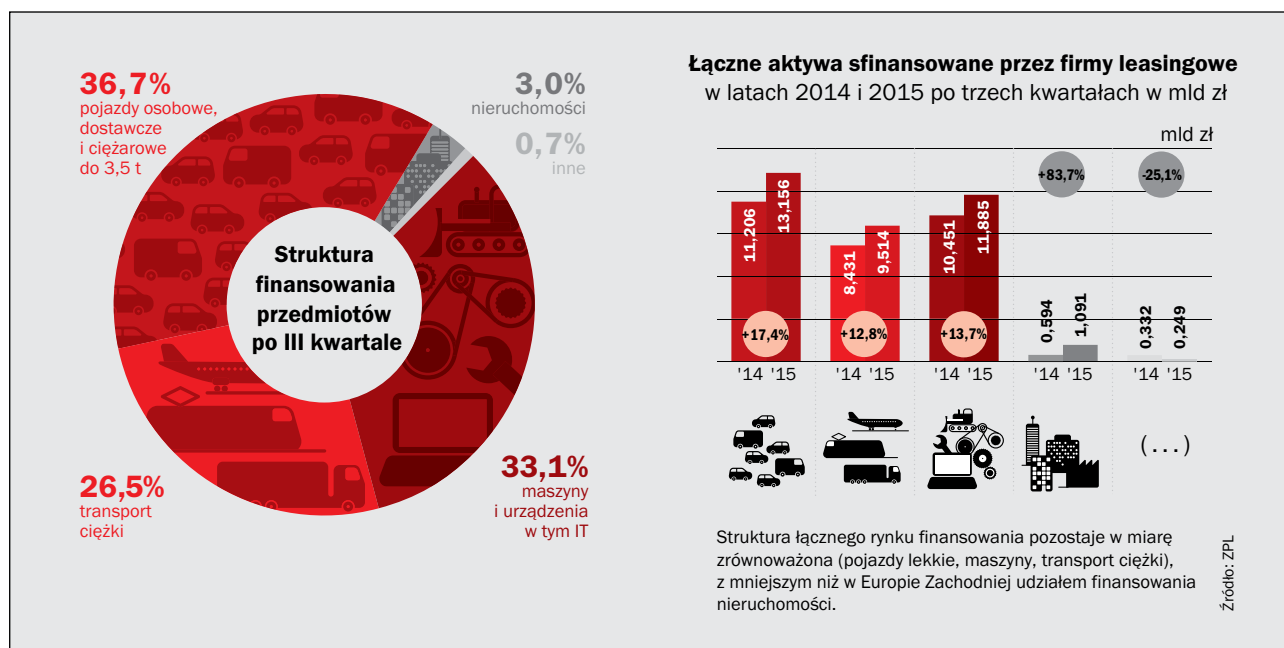
kontraktów na poziomie 13,2 mld zł, pokazują że branża leasingowa nie odczuwa już skutków jednorazowych czynników z 2014 r., takich jak tzw. „okienko kratkowe”. Przedsiębiorcy chętnie biorą w leasing pojazdy, korzystając ze wszystkich zalet jakie przynosi im finansowanie w formie leasingu.

Za pośrednictwem leasingu i pożyczki, polscy przedsiębiorcy równie chętnie, co pojazdy, finansowali maszyny i urządzenia (liczone łącznie z IT). 11,9 mld wartości nowych kontraktów oraz 13,7% dynamika, opisują rozwój tej kategorii po III kwarta-

cią 9,5 mld zł. Transakcje odnoszące się do środków transportu ciężkiego w ogólnej strukturze finansowania przedmiotów stanowią 26,5% nowych kontraktów. Na koniec września, tendencja wzrostowa w zakresie finansowania transportu ciężkiego utrzymała się niemal we wszystkich analizowanych segmentach rynku – dotyczyła ciągników siodłowych, przyczep i naczep, pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony oraz pozostałych środków transportu, z wyjątkiem autobusów.

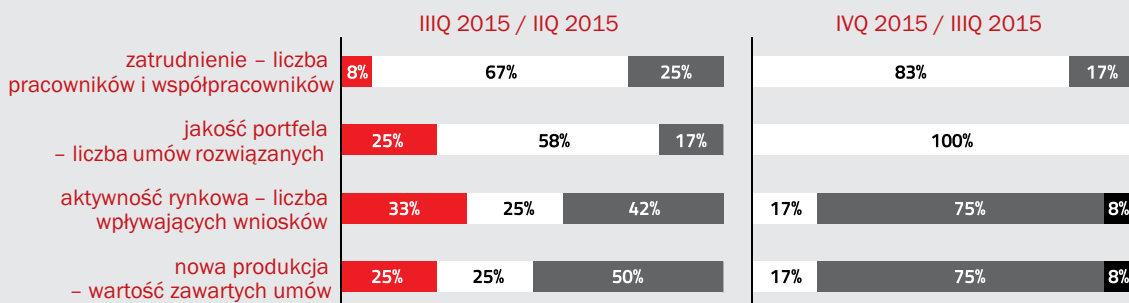
Branża leasingowa obserwuje także wyraźne odbicie segmentu nieruchomości.

Po 60,1% wzroście wypracowanym w I połowie roku, III kwartał przyniósł 152,3% dynamikę. Wartość nieruchomości wyleasingowanych w ciągu trzech kwartałów roku wyniosła 1,1 mld zł, co oznacza 83,7% wzrost w ujęciu rocznym. Firmy najchętniej finansują obiekty biurowe (stanowią one 35% w strukturze przedmiotowej rynku), obiekty handlowe i usługowe (25%) oraz hotele i obiekty rekreacyjne (25%).

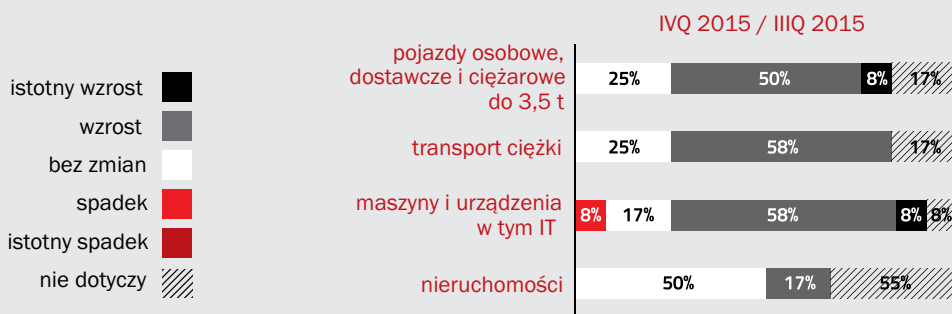


Badania koniunktury branży leasingowej

Badanie jest przeprowadzane wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL. Dane dotyczą oceny mijającego okresu oraz trendów w kolejnym kwartale. Procentowe kwoty określają jaki udział badanych firm wybrało daną odpowiedź.



Badanie określa jak wg. przedstawicieli firm leasingowych zmieni się wartość sfinansowanych aktywów w IV kwartale w porównaniu do III kwartału bieżącego roku.



W ostatnim kwartale roku firmy leasingowe oczekują wzrostów w zakresie liczby i wartości zawieranych kontraktów, przy stabilizacji jakości portfela leasingowego oraz stabilizacji poziomu zatrudnienia.

Koniunktura branży leasingowej

Związek Polskiego Leasingu po raz kolejny opublikował wyniki badania koniunktury branży leasingowej, zrealizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych. Dane dotyczą oceny mijającego okresu oraz prognozowanych trendów w kolejnym kwartale. W ostatnim kwartale roku firmy leasingowe oczekują wzrostów w zakresie liczby i wartości zawieranych kontraktów, przy stabilizacji jakości portfela leasingowego oraz stabilizacji poziomu zatrudnienia. Ponad połowa specjalistów z firm leasingowych (po 58% wskazań) oczekuje wzrostów w sektorze maszyn i urządzeń oraz transportu ciężkiego. Połowa firm spodziewa się większej dynamiki sektora pojazdów osobowych oraz dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony. Podobna proporcja dotyczy stabilizacji w zakresie finansowania nieruchomości, chociaż w przypadku tego segmentu pojawiają się także opinie wskazujące na oczekiwany wzrost (17%). ◀

AP



Tendencja wzrostowa w zakresie finansowania transportu ciężkiego utrzymała się niemal we wszystkich analizowanych segmentach rynku – dotyczyła ciągników siodłowych, przyczep i naczep, pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony oraz pozostałych środków transportu, z wyjątkiem autobusów



Foto: Scania

Czy MiLoG wpłynie na branżę leasingową?

Kluczową kategorią transportu ciężkiego pozostają ciągniki siodłowe, których wartość finansowania po dziewięciu miesiącach, wzrosła o ponad 27% w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku, finalizując trzeci kwartał roku nowymi kontraktami o wartości 4,61 mld.

Po trzech kwartałach 2015 r. widać dalszy wzrost w zakresie finansowania transportu ciężkiego (12,8% r/r) i to mimo trudności w sektorze transportu międzynarodowego. Z powodu tych trudności przedstawiciele branży leasingowej uważnie obserwują i analizują sytuację firm z tego sektora.

Dalszy wzrost rynku w zakresie finansowania środków transportu ciężkiego ogłosił Związek Polskiego Leasingu podsumowując wyniki branży od początku roku do końca trzeciego kwartału. Po 11% dynamice i łącznej wartości aktywów na poziomie 6,22 mld zł w połowie roku, wyniki ogłoszone po trzecim kwartale wyróżniły się 12,8% wzrostem (r/r) oraz wartością finansowania transportu ciężkiego przekraczającą 9,5 mld zł (dane za trzy kwartały). Transakcje dotyczące środków transportu ciężkiego są bardzo istotne dla branży leasingowej, stanowiąc 26,5% rynku w ogólnej strukturze finansowania przedmiotów.

ZPL do segmentu transportu ciężkiego zalicza m.in. pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy, autobusy, samoloty, statki oraz sprzęt kolejowy. Na koniec września tendencja wzrostowa utrzymała się we wszystkich analizowanych segmentach rynku z wyjątkiem autobusów. Kluczową kategorią pozostają ciągniki siodłowe, których wartość finansowania po dziewięciu miesiącach, wzrosła o ponad 27% w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku, finalizując trzeci kwartał roku nowymi kontraktami o wartości 4,61 mld. Ciągniki siodłowe, mające największy udział w ana-

lizowanej kategorii – podobnie jak inne środki transportu ciężkiego – finansowane są głównie za pomocą leasingu. Kolejna rosnąca kategoria – naczepy i przyczepy – w ciągu trzech pierwszych kwartałów roku wzrosła o 12,3%, osiągając niemal 2 mld wartości transakcji (1,97 mld zł), natomiast pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony pozwoliły wypracować 6,2% wzrost, dzięki łącznej wartości transakcji przekraczającej 1,46 mld zł.

Sytuacja branży transportowej a leasing

Leasing pozostaje kluczowym instrumentem finansowym wspierającym inwestycje firm w środki transportu drogowego. Zgodnie z danymi Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (za CEP/MSW), udział firm leasingowych w rejestracjach

nowych pojazdów ciężarowych (powyżej 3,5 tony) w połowie roku utrzymywał się na poziomie 70,9%, udział w rejestracjach naczep i przyczep (powyżej 3,5 tony) wynosił 64,4%, a udział w rejestracjach nowych autobusów (powyżej 3,5 tony) był na poziomie 33,9%.

Związek Polskiego Leasingu na bieżąco monitoruje kondycję firm transportowych, realizując w tym celu badanie wśród firm członkowskich. Analizy ZPL pokazują, że – wszystkie firmy leasingowe biorące udział w badaniu zwiększyły zarówno wartość portfela jak i liczbę klientów oraz czynnych umów leasingowych finansujących środki transportu (tj. ciągniki siodłowe i naczepy). Jakość płatności uległa nieznacznej poprawie, poza grupą o największych, ponad 90. dniowych opóźnieniach. Trzeci kwartał z rzędu wzrosła wartość umów rozwiązanych, osiągając najwyższy poziom

Po 11% dynamice finansowania transportu ciężkiego i łącznej wartości aktywów na poziomie 6,22 mld zł w połowie roku, wyniki ogłoszone po trzecim kwartale wyróżniły się 12,8% wzrostem (r/r) oraz wartością jego finansowania przekraczającą 9,5 mld zł.

od 12 miesięcy, natomiast w związku ze wzrostem wartości łącznych należności ich udział w portfelach firm leasingowych spadł do poziomu poniżej 1,5%. W związku z powyższym, pomimo dobrej sytuacji branży oraz wzrostowej tendencji w inwestycjach, należy zauważyć stopniowy wzrost wartości umów rozwiązanych, powodujący wypadanie z rynku podmiotów najsłabszych. Z drugiej strony, dostępność finansowania, wzrosty wartości zawieranych umów oznaczają, że finansujący postrzegają podmioty z branży transportu drogowego jako atrakcyjnego i wiarygodnego kontrahenta – stwierdził Wojciech Rybak, przewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL.

Analitycy ZPL w swoich prognozach przyjmują, że MiLoG w Niemczech i działania protekcyjnistyczne w innych krajach (Francja, Rosja, Norwegia) mogą negatywnie przełożyć się na wielkość świadczonych usług transportowych. Nie można wykluczyć trudności ze spłatą należności wobec firm leasingowych wśród polskich firm transportowych, świadczących usługi na terenie Niemiec.

Obowiązująca od początku roku niemiecka ustawa o płacy minimalnej, wprowadziła minimalną stawkę godzinową (8,5 euro), surowe wymogi administracyjne i kontrole pracodawców mających siedzibę poza granicami Niemiec. Za nieprzebranie niemieckich przepisów grożą wysokie kary pieniężne – do 0,5 miliona euro. Co istotne, dokument odnosi się także do pracowników polskiej branży transportu drogowego czasowo wykonujących pracę na terytorium Niemiec. Przepis nakłada także m.in. na polskich przewoźników liczne obowiązki biurokratyczne: konieczność przekazywania wielostronicowych, tłumaczonych na język niemiecki dokumentów,

regulaminów wynagradzania, obowiązek przechowywania w Niemczech przez okres dwóch lat dokumentacji związanej z wymogami określonymi w MiLoG, etc. Symptomatyczne jest to, że w wielu krajach członkowskich Unii Europejskiej trwają dyskusje o wprowadzeniu podobnych przepisów.

Ogłoszony w ostatnim czasie raport pt. „Dokąd zmierza jednolity rynek europejski? Wpływ ustawy MiLoG na branżę transportu drogowego w Polsce”, przygotowany przez firmę doradczą Deloitte, na zlecenie Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska, dowodzi, że problemy polskiej branży transportowej związane z niemiecką ustawą mogą wpłynąć na pozostałe sektory gospodarki, w tym na branżę powiązane z sektorem transportu drogowego. Negatywne konsekwencje mogą dotknąć także firmy z branży finansowej, ponieważ część firm może zaprzestać spłacania kredytów i rat leasingowych.

Wprowadzenie MiLoG może pośrednio negatywnie wpłynąć również na eksporterów, firmy zajmujące się handlem



Dostępność finansowania, wzrosty wartości zawieranych umów oznaczają, że finansujący postrzegają podmioty z branży transportu drogowego jako atrakcyjnego i wiarygodnego kontrahenta

czach z przedstawicielami organizacji pracodawców branży transportowej. Związek Polskiego Leasingu, jako organizacja reprezentująca sektor leasingowy, przekazał także dane i analizy przygotowane przez ekspertów ZPL, na potrzeby opracowania Deloitte.

Pomimo dobrej sytuacji branży oraz wzrostowej tendencji w inwestycjach, należy zauważyć stopniowy wzrost wartości umów rozwiązanych, powodujący wypadanie z rynku podmiotów najsłabszych.

hurtowym oraz branżą motoryzacyjną. Przedstawiciele branży leasingowej skupieni w Związku Polskiego Leasingu, zauważając problemy transportowców, wzięli udział m.in. w rozmowach z Ministerstwem Infrastruktury i Rozwoju na temat skutków wprowadzenia MiLoG oraz w konsulta-

Prognozy na koniec roku

Branża leasingowa na koniec 2015 roku oczekuje wzrostu całego rynku na poziomie 15,5%. i łącznej wartości nowych transakcji przekraczającej 50 mld zł. Rozwój rynku finansowania pojazdów ciężarowych w 2015 r. (prognozowana dynamika tego sektora na poziomie 14,6%) będzie powiązany z odbudową gospodarki strefy euro (wzrost PKB o 1,8% r/r wg EBC) i prognozowaną dynamiką eksportu krajowego, w tym do Niemiec. Wyniki badania koniunktury branży leasingowej, zrealizowane przez ZPL wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych pokazują, że w ostatnim kwartale roku, firmy leasingowe oczekują wzrostów w zakresie liczby i wartości zawieranych kontraktów, przy stabilizacji jakości portfela leasingowego oraz stabilizacji poziomu zatrudnienia. Ponad połowa specjalistów z firm leasingowych (58% wskazań) oczekuje wzrostu w sektorze transportu ciężkiego, natomiast zdaniem 25% ankieterów wyniki będą stabilne. ◀

MM



MiLoG w Niemczech i działania protekcyjnistyczne w innych krajach mogą negatywnie przełożyć się na wielkość świadczonych usług transportowych. Nie można wykluczyć trudności ze spłatą należności wobec firm leasingowych wśród polskich firm transportowych

Więcej czasem znaczy mniej

Każde przedsiębiorstwo prędzej czy później zdaje sobie sprawę z korzyści, jakie płyną z posiadania odpowiedniej polisy ubezpieczeniowej, która chroni nas i nasze mienie. Firmy transportowe wiedzą o tym najlepiej. Kradzieże, wypadki komunikacyjne, pożary, lawiny, wypadki podczas załadunku/rozładunku i wiele, wiele innych to tylko niektóre z zagrożeń, jakie czyhają na firmy działające w tej branży.

Ryzik zagrażających mieniu firmy jest tak wiele, że nie sposób ich wszystkich wymienić. Skoro jest ich aż tyle, to sprawą nie podlegającą dyskusji wydaje się być zasadność posiadania odpowiednich polis ubezpieczeniowych, które ochronią nasz majątek przed chociażby częścią z tych zagrożeń. Wartość wypłaconych ewentualnych odszkodowań bywa bardzo duża, podobnie jak wartość transportowanego towaru (przykładem może być ciężar-

acja, w której zakład ubezpieczeniowy konstruuje standardową umowę ubezpieczeniową w taki sposób, aby jak najrzadziej i jak najmniejsze odszkodowania wypłacać. Nie powinno to nikogo dziwić – to są twarde realia finansowego rynku, na którym wszystkie firmy funkcjonują na co dzień. Aby poradzić sobie w takich warunkach, przedsiębiorca kierujący firmą transportową powinien znać podstawowe zasady działania polis ubezpieczeniowych lub/i zatrudniać

Oszczędzanie na polisach ubezpieczeniowych nie jest rozwiązaniem rozsądnym, jeśli długofalowym celem firmy jest rozwój. Jednak zdarzają się wciąż przypadki przedsiębiorstw, które wykupują najtańsze na rynku ubezpieczenie OCP tylko po to, żeby otrzymać intratne zlecenie od kontrahenta. W praktyce jednak taka polisa często nie obejmuje swoim zakresem nawet najbardziej podstawowych zagrożeń występujących podczas transportu ładunków. Na takiej polisie można „jechać” i osiągać zyski, ale tylko do czasu jakiegoś wypadku, który nie został objęty ochroną ubezpieczeniową. Wypłata wysokiego odszkodowania z własnych pieniędzy potrafi bardzo poważnie zachwiać płynnością finansową takiej firmy. A dobrze skonstruowana polisa ubezpieczeniowa może sprawić, że zarówno właściciele firmy przewozowej jak i kierowcy dla niej pracujący będą spać spokojniej.

Nie jest wyjątkiem sytuacja, w której zakład ubezpieczeniowy konstruuje standardową umowę ubezpieczeniową w taki sposób, aby jak najrzadziej i jak najmniejsze odszkodowania wypłacać.

rówka załadowana sprzętem elektronicznym). Gra idzie o naprawdę wysoką stawkę, dlatego nie ma miejsca na litość. Brak elementarnej wiedzy z zakresu ubezpieczeń może firmę transportową kosztować nawet jej dalsze istnienie. Nie jest wyjątkiem sytu-

ludzi posiadających wiedzę w tej materii. Dzięki temu przedsiębiorca będzie wiedział na co zwrócić uwagę podczas negocjowania umów ubezpieczeniowych i w przyszłości oszczędzi sobie i swojej firmie wielu stresów (również finansowych).

Na miarę firmy

Jak wybrać odpowiednią polisę ubezpieczeniową dla swojej firmy? Przede wszystkim, nie trzeba się ograniczać tylko do jednej. Na rynku dostępnych jest tyle polis i ich wariantów, ile jest różnych ryzyk mogących wystąpić podczas transportu – czyli praktycznie niezliczona liczba. Dlatego najpierw należy odpowiedzieć sobie na kilka pytań dotyczących zakresu działalności jaką prowadzi nasza firma. Jaki jest zakres terytorialny naszej aktywności gospodarczej? Czy ograniczamy się do przewozów krajowych, czy realizujemy również transporty międzynarodowe? Warto upewnić się, czy nasza polisa ubezpieczeniowa gwarantuje nam ochronę ubezpieczeniową w każdym miejscu prowadzonej działalności. Czy posiadamy własną flotę, czy może zlecamy przewóz podwykonawcom? A może nasz model biznesowy przewiduje system mieszany, w zależności od tego jakie rozwiązanie będzie dla naszej firmy w danym momencie najkorzystniejsze? – Warto pamiętać o tym, że zupełnie inną odpowiedzialność ponosimy jako przewoźnik, a zupełnie inną jako spedytor.



W branży transportowej najczęściej spotykanymi polisami ubezpieczeniowymi są: obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od posiadania pojazdów mechanicznych (OC), AC (autocasco), OCP (OC przewoźnika), OCS (OC spedytora) i ubezpieczenie mienia CARGO

– Jakie towary zazwyczaj przewozimy, gdyż inaczej się ubezpiecza towary o stosunkowo niewielkiej wartości, a inaczej drogi sprzęt elektroniczny. A może przewozimy towary niebezpieczne (ADR)? Jak bardzo ufamy naszym kierowcom? Jeśli nie jesteśmy do końca przekonani, co do ich odpowiedniej „higieny pracy”, to może warto ubezpieczyć się na wypadek zaistnienia „rażącego niedbalstwa” podczas kierowania pojazdem? W przeciwnym razie może się zdarzyć, że nasza firma poniesie wielotysięczne straty spowodowane nieuwagą albo brawurą kierowcy.

Na te i inne pytania powinniśmy sobie odpowiedzieć przed rozpoczęciem negocjowania konkretnej umowy ubezpieczeniowej.

Różne rodzaje polis

W branży transportowej najczęściej spotykanymi polisami ubezpieczeniowymi są: obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od posiadania pojazdów mechanicznych (OC), AC (autocasco), OCP (OC przewoźnika), OCS (OC spedytora) i ubezpieczenie mienia CARGO.

OC od pojazdów mechanicznych jest obowiązkowym ubezpieczeniem. Za nieposiadanie ważnej umowy OC z ubezpieczycielem grożą sankcje – dla samochodu osobowego jest to dwukrotność minimalnego wynagrodzenia za pracę, natomiast dla samochodu ciężarowego – trzykrotność tej kwoty.

Przed czym nas chroni takie ubezpieczenie? Jeśli do wypadku doszło z winy innego uczestnika ruchu, to my jako poszkodowani możemy liczyć na pokrycie kosztów naprawy lub wymiany uszkodzonego sprzętu. Kompensacją są objęte również szkody na osobie. Ponadto polisa ubezpieczeniowa OC chroni posiadacza oraz kierującego pojazdem przed finansowymi konsekwencjami szkód wyrządzonych innym osobom (płaci za nie ubezpieczyciel). Z uwagi na fakt, że jest to ubezpieczenie obowiązkowe, treść umowy dyktuje ustawa i nie ma tu wielkiego pola do „manewrów” dla zakładów ubezpieczeniowych podczas konstruowania treści umów ubezpieczeniowych.

AC – autocasco to ubezpieczenie dobrowolne. O jego zakresie decydują Ogólne Warunki Umowy (OWU), a nie ustawa, jak to ma miejsce przy zwykłym OC.

Jakie są zalety posiadania polisy AC? Możemy liczyć na odszkodowanie w przypadku kradzieży i uszkodzenia pojazdu przez nieznanego sprawcę. Można uzyskać odszkodowanie nawet wtedy, kiedy to z naszej winy dochodzi do wypad-



OC od pojazdów mechanicznych jest obowiązkowym ubezpieczeniem. Za nieposiadanie ważnej umowy OC z ubezpieczycielem grożą sankcje – dla samochodu ciężarowego jest to trzykrotność minimalnego wynagrodzenia za pracę

W praktyce najtańsze na rynku ubezpieczenie OCP często nie obejmuje swoim zakresem nawet najbardziej podstawowych zagrożeń występujących podczas transportu ładunków.

ku (oczywiście z wyłączeniem rażącego niedbalstwa i winy umyślnej). Ponadto możliwa jest wypłata odszkodowanie w przypadku uszkodzenia pojazdu z winy zdarzeń losowych – np. wichury czy gradobicia. W skład polisy AC często wchodzi również wszelkie usługi typu *assistance*

(holowanie, drobne naprawy). Dodatkowo przedsiębiorcy mogą ująć wydatki związane z opłacaniem składek na polisę AC w kosztach uzyskania przychodu.

OCP – dobrowolne ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej przewoźnika ubezpiecza przewoźnika przed odpowie-



CARGO – dobrowolne ubezpieczenie mienia w transporcie. Co do zasady, chroni interesy właściciela transportowanego ładunku, pośrednio jednak chroni też interesy pozostałych stron transakcji przewozowej, ponieważ to ubezpieczyciel ponosi ciężar wypłaty odszkodowania z tytułu szkody

Na rynku dostępnych jest tyle polis i ich wariantów, ile jest różnych ryzyk mogących wystąpić podczas transportu – czyli praktycznie niezliczona liczba.

działnością z tytułu szkód powstałych podczas przewozu. Jego podstawowe zalety to: możliwość otrzymania zlecenia (często jest to warunek konieczny stawiany przez kontrahenta) i uproszczony proces naprawienia szkody (zakład ubezpieczeń przeprowadza postępowanie likwidacyjne).

CARGO – dobrowolne ubezpieczenie mienia w transporcie. Co do zasady, chroni interesy właściciela transportowanego ładunku, pośrednio jednak chroni też interesy pozostałych stron transakcji przewozowej, ponieważ to ubezpieczyciel ponosi ciężar wypłaty odszkodowania

przewoźnik lub spedytor nie będą ponosić odpowiedzialności za zaistniałą szkodę. Kolejną zaletą tej polisy jest łatwiejsza od standardowej procedura dochodzenia odszkodowania – właściciel polisy jest zobligowany jedynie do wykazania faktu zaistnienia szkody objętej zakresem ubezpieczenia (nie jest wymagane dochodzenie odpowiedzialności, kto jest winien powstania danej szkody).

Dopasować zakres ochrony ubezpieczeniowej

Warto wiedzieć, że umowę ubezpieczeniową można (a nawet jest to wskazane) negocjować z brokerem ubezpieczeniowym. Dzięki temu możemy uzyskać o wiele lepsze warunki, niż zawarte w standardowej polisie ubezpieczeniowej. Najlepiej jest dopasować w jak największym stopniu zakres ochrony ubezpieczeniowej do charakteru prowadzonej przez nas działalności. W niektórych umowach ubezpieczeniowych znajdują się zapisy mówiące np. o tym, że nie wpisanie danych ubezpieczonego do listu przewozowego może być podstawą do odmowy wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela. Takich pozornych błahostek, tzw. „małych druczków”, które mogą w konsekwencji skutkować odmową wypłaty odszkodowań, wartych wiele tysięcy złotych, może być więcej, dlatego przed podpisaniem umowy ubezpieczeniowej należy ją dokładnie przeczytać, a wszystkie niejasności skonsultować z agentem ubezpieczeniowym. Zakres ubezpieczenia warto poszerzyć o zapis obejmujący ochroną ubezpieczeniową opakowania, palety itp., a także o klauzule postojowe. Dobrym rozwiązaniem jest też zadbanie o to, aby suma ubezpieczenia została określona na każde zdarzenie, niezależnie od tego, ile takich zdarzeń będzie miało miejsce w danym roku. Korzystne może się okazać również ustalenie franszyzy redukcyjnej w sposób kwotowy, zamiast procentowy. Inne przykłady dodatkowych ryzyk, które można wziąć pod ochronę to: odpowiedzialność za szkody powstałe w wyniku opóźnienia w dostawach, zwroty cła i innych opłat transportowych i szkody powstałe podczas rozładunku/załadunku towaru.

Dzięki poważnemu podejściu do kwestii ochrony ubezpieczeniowej przedsiębiorca może tylko zyskać. Powszechnie znane są dwa przysłowia – „Przezorny zawsze ubezpieczony” i „Mądry Polak po szkodzie”. Do przedsiębiorcy należy wybór przysłowia, z którym wolałby się utożsamiać. ◀

Łukasz Pluszczewicz



AC – autocasco to ubezpieczenie dobrowolne. O jego zakresie decydują Ogólne Warunki Umowy (OWU), a nie ustawa, jak to ma miejsce przy zwykłym OC

OCS – dobrowolne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej spedytora. Jest zawierane często razem z OCP z powodu częstego mieszania się działalności przewozowej z działalnością spedycyjną. Podobnie jak OCP, umożliwia często uzyskanie zlecenia od kontrahenta.

z tytułu szkody. Podstawowa zaleta tego ubezpieczenia to możliwość skonstruowania umowy ubezpieczeniowej w ten sposób, że ubezpieczyciel będzie pokrywał ryzyka, za które nie ponosi odpowiedzialności przewoźnik. Taka polisa chroni interesy właściciela ładunku nawet wtedy, gdy

Umowę ubezpieczeniową można (a nawet jest to wskazane) negocjować z brokerem ubezpieczeniowym. Dzięki temu możemy uzyskać o wiele lepsze warunki, niż zawarte w standardowej polisie ubezpieczeniowej.

Podróżuj bezpiecznie z LINK4

LINK4 dodaje gratis do każdego ubezpieczenia komunikacyjnego (OC, AC) nawigację NaviExpert, która nie tylko doprowadzi do celu, ale pozwoli także sprawdzić jakim jesteś kierowcą.

Bezpieczeństwo na drogach to częsty temat kampanii społecznych. Czy przynoszą efekty? Na pewno, choć trudno powiedzieć jakie, gdyż są skierowane do całej społeczności zmotoryzowanych. A gdyby tak skupić się na każdym kierowcy z osobna i motywować go do bezpiecznej i płynnej jazdy na przykład nagrodami? To pomysł LINK4 i NaviExpert. Każdy kierowca, który wykupi polisę w LINK4, otrzyma bezpłatnie roczną licencję na nawigację NaviExpert z zawartą w niej sekcją „Bezpieczna jazda z LINK4”.



Marta Perwenis

– Dzięki aplikacji, z której korzystanie jest dobrowolne, kierowcy uzyskują dostęp do regularnych informacji o swoim stylu jazdy, a więc m.in. o tym, czy jeżdżą płynnie i w zgodzie z przepisami. Otrzymują także wskazówki, dzięki którym będą w stanie poprawić styl. Dodatkowo LINK4 zmotywuje kierowców atrakcyjnymi nagrodami do bezpieczniejszego i bardziej płynnego poruszania się. Będzie można wygrać m.in. szkolenia z bezpiecznej jazdy w Sobiesław Zasada Centrum czy vouchery – mówi Marta Perwenis, dyr. działu e-biznes w LINK4. ◀

Szerokie spektrum rozwiązań

Sektor TSL zawsze był kompleksowo finansowany przez ING Lease. Spółka ma doświadczenie w zakresie leasingu powierzchni magazynowych wraz z wyposażeniem oraz środków transportu.

Obszar finansowania samochodów ciężarowych delikatnie wzrasta. W ostatnich miesiącach dość znacząco rośnie udział wynajmu długoterminowego. Pozytywów z jego korzystania jest wiele, jak brak konsumpcji limitów ryzyka kredytowego dla przedsiębiorcy, który może również skorzystać z innych instrumentów finansowych oraz bezpieczeństwo i elastyczność dopasowania liczby pojazdów do zapotrzebowania zleceniodawców.

ING Lease uczestniczy w zmianach rynku finansowania pojazdów, oferując szerokie spektrum rozwiązań: od prostego leasingu, przez leasing z wysoką wartością odkupu gwarantowaną przez dostawcę pojazdów, a kończąc na wynajmie długoterminowym.

Jesteśmy widoczni jako firma leasingowa specjalizująca się w obsłudze projektów dotyczących finansowania flot pojazdów ciężarowych. Często zawieramy kontrakty dotyczące kilkunastu lub kilkudziesięciu sztuk zarówno ciągników siodłowych, samochodów ciężarowych jak i naczepe.

W zakresie finansowania taboru kolejowego posiadamy długoletnie doświadczenie. Z uwagi na potężną kapitałochłonność często transakcje finansowania wymagają tu zastosowania skomplikowanych struktur i zabezpieczeń konstruowanych przy udziale dostawców i zewnętrznych doradców. ◀

Cezary Rylik, dyrektor Departamentu Klientów Korporacyjnych ING Lease (Polska) Sp. z o.o.

Platforma premium dla
rozwiązań intralogistycznych



14. Międzynarodowe Targi
Dystrybucji, Transportu Materiałów
i Przepływu Informacji

8 – 10 marca 2016
Neue Messe Stuttgart, Niemcy

**Innowacyjne działanie –
tworzenie zmian**



Znów w ramach targów LogiMAT



TradeWorld 2016
PLATFORMA DLA NOWOCZESNYCH
PROCESÓW HANDLOWYCH

Rozwiązania w zakresie:

- sprzedaż • marketing • dystrybucja
- obsługa płatności • dystrybucja
- zarządzanie zwrotami • obsługa
- posprzedażna • systemy ERP
- realizacja • doradztwo

dla handlu i przemysłu

www.tradeworld.de

Informacje i zgłoszenia

Nowe centrum produkcyjno-magazynowe w Łodzi

Panattoni Business Center Łódź II to nowe centrum produkcyjno-magazynowe, o powierzchni 33 tys. m², dedykowane jest wielu najemcom. Obiekt w siedem miesięcy wybudował Panattoni Europe. Oficjalne otwarcie miało miejsce 23 października. Klientami parku, który jest już w pełni wynajęty, zostały firmy z branży produkcyjnej i TSL.

Panattoni Business Center Łódź II położony jest we wschodniej części miasta, w odległości zaledwie 4 km od centrum, z dostępem do autobusów i tramwajów, 18 km od autostrady A2 łączącej Berlin, Poznań i Warszawę, a także w odległości 5,5 km od nowego odcinka autostrady A1. Ta idealna lokalizacja w centralnie położonej części kraju, jak też wewnątrz miasta zapewnia dogodną komunikację z największymi ośrodkami miejskimi oraz dostęp do wykwalifikowanych pracowników, którzy stanowią siłę i potencjał Łodzi.

Jedno z pięciu centrów

Portfolio zrealizowanych przez Panattoni Europe obiektów w Centralnej Polsce obejmuje łącznie pięć centrów dystrybucyjnych (Panattoni Business Center Łódź II, Panattoni Park Łódź East, Panattoni Park Łódź South, Panattoni Park Business Center Łódź oraz Panattoni Park Stryków) i dwa obiekty o charakterze *build-to-suit* (dla Castorama Polska i UPS). Wszystkie inwestycje liczą ok. 450 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej.

Inwestycja w Łodzi to projekt o charakterze produkcyjno-magazynowym, dedykowany wielu najemcom tzw. *multi-tenant*. Jego całkowita powierzchnia wynosi 33 tys. m². Składają się na nią dwa budynki – o powierzchni 17 tys. m² i 16 tys. m². Każdy z nich zawiera elastyczne rozwiązania, które umożliwiają najemcom dostosowanie powierzchni parku do ich indywidualnych potrzeb – zarówno lekkiej produkcji, jak i składowania. Tę funkcjonalność i możliwość doceniły firmy z wielu branż, w całości wynajmując obiekty. Do grona najemców należą: Hutchinson, DSV Road, Farutex Bidvest Polska, PEKAES i DS Smith.

także przedstawiciele miejscowych władz: prezydent Łodzi Hanna Zdanowska i wiceprezydent Marek Cieślak. Prezydent Łodzi podczas uroczystego otwarcia inwestycji m.in. stwierdziła: – *Wierzmy, że najemcy, w gronie których można odnaleźć duże międzynarodowe koncerny, będą zadowoleni z ulokowania swoich działalności w dziś otwieranym kompleksie.*

Wielofunkcyjność obiektu

To co wyróżnia Panattoni Business Center Łódź II, to połączenie ze sobą dwóch rzeczy: wysokiej jakości standardów w re-

Inwestycja w Łodzi to projekt o charakterze produkcyjno-magazynowym, dedykowany wielu najemcom tzw. multi-tenant. Jego całkowita powierzchnia wynosi 33 tys. m².

W oficjalnym otwarciu Panattoni Business Center Łódź II uczestniczyli nie tylko reprezentanci dewelopera i najemców, ale

alizowanych przez dewelopera obiektach z indywidualnym charakterem branż, w których działają najemcy. Dodatkowo, dzięki częściowo produkcyjnemu przeznaczeniu powierzchni kompleksu, docelowe zatrudnienie pracowników wyniesie łącznie ok. 400 osób.

– *Wielofunkcyjność Panattoni Business Center Łódź II pozwoliła nam na wprowadzenie różnych rozwiązań, np. na organizację powierzchni produkcyjnej spełniającej najostrzejsze wymogi dotyczące warunków pracy osób przebywających w hali. Stało się tak w przypadku firmy Hutchinson – powierzchnia wyposażona została w instalacje sprężonego powietrza, wody lodowej, specjalną wentylację zapewniającą cztery wymiany powietrza na godzinę do wysokości 4 m. Zagwarantowany został także dostęp do światła dziennego. W przypadku firm DSV Road i PEKAES powierzchnie przystosowane zostały do platform cross-dockowych o znacznie większej, niż w przypadku standardowych obiektów, liczbie bram do-*



Z początkiem października działalność w Panattoni Business Center Łódź II rozpoczęła DSV Road. Obiekt ma blisko 9 tys. m² powierzchni magazynowej oraz około 500 m² powierzchni biurowo-socjalnej



W oficjalnym otwarciu Panattoni Business Center Łódź II uczestniczyli nie tylko reprezentanci dewelopera i najemców, ale także przedstawiciele miejscowych władz: prezydent Łodzi Hanna Zdanowska i wiceprezydent Marek Cieślak

kowych i bram z poziomem zero. Natomiast w części obiektu wynajmowanego przez firmę Farutex Bidvest Polska hala została dostosowana w taki sposób, aby najemca mógł zainstalować mroźnię na ponad 66% zajmowanej powierzchni. Co się tyczy DS Smith, to kluczowa była lokalizacja i powierzchnia magazynowa klasy A – wymieniał Maciej Krawiecki, Senior Development Manager Panattoni Europe.

DSV Road w nowej lokalizacji

Z początkiem października działalność w Panattoni Business Center Łódź II rozpoczęła DSV Road. Obiekt ma blisko 9 tys. m² powierzchni magazynowej oraz około 500 m² powierzchni biurowo-socjalnej. Standardy nowej lokalizacji zapewniają najwyższą jakość powierzchni magazynowej (klasy A), w tym 16 ramp przeładunkowych oraz 2 bramy z poziomem zero.

tu odbędzie się w dwóch etapach – pierwszy odbył się na początku października i objął 4 tys. m². W drugim etapie, w styczniu 2016 r. planowane jest objęcie kolejnych 5 tys. m² oraz biur, co jednocześnie wiąże się ze zmianą dotychczasowej lokalizacji oddziału – mówi dyrektor ds. operacji magazynowych DSV Road Maciej Szczepański.

Nowa lokalizacja jest jeszcze lepiej przygotowana do obsługi największego w tym regionie klienta DSV Road. Operator w ramach nowo podpisanej umowy przejął pełną obsługę logistyczną zakładu ABB zlokalizowanego w Aleksandrowie Łódzkim w zakresie przyjęcia, składowania i zaopatrzenia w komponenty do produkcji silników elektrycznych. – Współpraca DSV z ABB w Polsce trwa już niemal 10 lat i z ogromną satysfakcją obserwujemy jej nieustanny rozwój dzięki wysokim standardom usług, jakie świadczymy naszemu klientowi. – mówi dyrektor sprzedaży DSV Road

To co wyróżnia Panattoni Business Center Łódź II, to połączenie ze sobą dwóch rzeczy: wysokiej jakości standardów w realizowanych przez dewelopera obiektach z indywidualnym charakterem branż, w których działają najemcy.

– Zmiana lokalizacji oddziału została podyktowana jego dynamicznym rozwojem oraz potrzebą jeszcze lepszego dopasowania infrastruktury do zmieniających się wymagań. Nowy obiekt w Łodzi jest nie tylko zaprojektowany zgodnie z naszymi sugestiami, ale także uwzględnia specyfikę oraz wymogi naszego głównego klienta w oddziale. Niezwykle istotna jest też jego lokalizacja w pobliżu węzła autostrady A1. Przeniesienie działalności do nowego obiektu

Sebastian Plesiński. – Specjalnie na potrzeby naszego klienta została zaprojektowana powierzchnia magazynowa oraz przygotowany został obiekt biurowo – warsztatowy, w którym pracownicy ABB będą prowadzali kontrolę jakości dostarczanych do magazynu komponentów. W ramach obsługi DSV zapewni także dostawę komponentów z magazynu do zakładów ABB swoim transportem w systemie JIT – dodaje. ◀

Opr. EH

Największy w Europie Środkowo-Wschodniej

Prologis Inc rozpoczął budowę trzeciego obiektu spekulacyjnego o powierzchni 17,3 tys. m² na terenie Prologis Park Bratislava w Senec. Budynek 10B, którego ukończenie zaplanowano na pierwszy kwartał 2016 r., został już w 72% wynajęty.

Budynek to odpowiedź na zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową w regionie Bratysławy. Na terenie parku trwa też budowa trzech innych obiektów: dwóch spekulacyjnych (DC12 i DC13), które są już wynajęte w 50% oraz budynku *build-to-suit* (DC9). Po zakończeniu wszystkich prac, park osiągnie maksymalny poziom zabudowy, a jego całkowita powierzchnia wyniesie 320 tys. m². Będzie to największy park Prologis w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.



Umowy najmu w budynku 10B to:

- ▶ 7 tys. m² powierzchni magazynowej dla austriackiego dostawcy usług logistycznych i transportowych Lagermax;
- ▶ 6,4 tys. m² dla słowackiej firmy Elektrosped, sprzedawcy internetowego;
 - To był najlepszy od siedmiu lat rok pod względem inwestycji magazynowych w Senecu. Rozbudowa budynku 10 to była dobra decyzja, gdyż zaledwie kilka tygodni po rozpoczęciu budowy obiekt jest już w 72% wynajęty – stwierdził Martin Polák, senior vice president i country manager Prologis na Czechy i Słowację.

Prologis Park Bratislava to nowoczesny park dystrybucyjny położony 24 km na wschód od centrum Bratysławy, 2 km od miasta Senec i 16 km od międzynarodowego lotniska. Obecnie obejmuje ponad 250 tys. m² powierzchni produkcyjnej i dystrybucyjnej. ◀

Wina w wyborze przy umowie spedycji

Podczas negocjacji umowy spedycji dyskusja robi się szczególnie gorąca przy zapisach dotyczących ograniczenia odpowiedzialności spedytora do winy w wyborze. Niejednokrotnie okazuje się, że pojęcie to, jakkolwiek znane od dawna prawu cywilnemu, staje się kością niezgody (tzw. deal-breaker) kontraktu. Czymże jest zatem wina w wyborze i kiedy występuje w praktyce przy umowie spedycji?

Charakter działalności spedytora polega na odpowiednim zorganizowaniu procesu transportowego w celu przemieszczenia towarów powierzonych mu przez zleceniodawcę. W zależności od treści umowy spedycji, spedycja obejmuje nie tylko zorganizowanie samego przewozu przesyłki, ale także poradnictwo transportowe, ubezpieczenie, przeładunek, składowanie, pakowanie, konfekcjonowanie, czy obsługę celną (zob. np. § 3 Ogólnych Polskich Warunków Spedycyjnych 2010). Zapewnienie prawidłowej realizacji tak kompleksowych usług, zwykle wymaga posłużenia się różnymi podwykonawcami, którzy będą realizować poszczególne czynności wchodzące w zakres procesu transportowego. Jeżeli wziąć pod uwagę,

jak bardzo złożona i kompleksowa może być usługa spedycji, łącząca przykładowo transport morski, drogowy i kolejowy, wykonywany przez kilku przewoźników oraz przy zaangażowaniu dalszego spedytora, wówczas nietrudno o następującą refleksję – czy spedytora powinien odpowiadać wobec zleceniodawcy za każdą szkodę, która może zostać spowodowana na poszczególnych odcinkach transportu przez podwykonawców?

Odpowiedzialność spedytora

O odpowiedzialności spedytora na zasadzie winy w wyborze mówi art. 799 Kodeksu cywilnego. Zgodnie z tym przepisem – *spedytor jest odpowiedzialny za*

przewoźników i dalszych spedytatorów, którymi posługuje się przy wykonywaniu zlecenia, chyba że nie ponosi winy w wyborze. W dużym uproszczeniu, spedytora może



Bartosz Poręba

zwolnić się z odpowiedzialności za zachowanie swoich podwykonawców, jeżeli udowodni, że dokonał właściwej decyzji przy ich wyborze. Przy czym, powyższa zasada dotyczy jedynie przewoźników i dalszych spedytatorów, a nie wszystkich osób, którymi spedytora posługuje się podczas realizacji usługi spedycji. Za zachowanie pozostałych osób spedytora może ponosić wobec zleceniodawcy odpowiedzialność jak za swoje własne działania lub zaniechania (art. 474 Kodeksu cywilnego).

Kryteria wyboru

Przejdźmy zatem do kryteriów wyboru właściwego przewoźnika lub dalszego spedytora przy uwzględnieniu zasad wypracowanych przez dorobek doktryny i orzecznictwa przedmiotu (por. *Kodeks cywilny, Tom II, red. Prof. dr hab. K. Pietrzykowski wyd. 8, C.H. Beck, Legalis 2015, wyrok SN z dnia 27.01.2004 r. sygn. akt II CK 389/02, wyrok SA w Rzeszowie z 25.10.2012 r. sygn. akt I ACa 278/12*). Co istotne, ciężar dowodu, czyli wykazanie okoliczności pozwalających zwolnić się spedytora z odpowiedzialności wobec braku winy w wyborze, ciąży na spedytora. W szczególności powinien on sprawdzić, czy przewoźnik lub dalszy spedytora:

- prowadzi profesjonalną (i zarejestrowaną) działalność gospodarczą w zakresie usług transportowych,
- posiada licencje i zezwolenia właściwe dla danego rodzaju transportu,
- posiada w odpowiednim zakresie ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC) powierzanych mu usług,

W zależności od treści umowy spedycji, spedycja obejmuje nie tylko zorganizowanie samego przewozu przesyłki, ale także poradnictwo transportowe, ubezpieczenie, przeładunek, składowanie, pakowanie, konfekcjonowanie, czy obsługę celną.



Spedytor jest odpowiedzialny za przewoźników i dalszych spedytatorów, którymi posługuje się przy wykonywaniu zlecenia, chyba że nie ponosi winy w wyborze. Zasada ta dotyczy jedynie przewoźników i dalszych spedytatorów, a nie wszystkich osób, którymi spedytora posługuje się podczas realizacji usługi spedycji

- ▶ posiada lub dysponuje środkami transportowymi odpowiednimi do rodzaju i specyfiki danego transportu,
- ▶ posiada odpowiednią renomę (np. referencje) i doświadczenie pozwalające na zaufanie, że należycie wykona powierzone mu usługi.

Miarą należytej staranności spedytora w tym zakresie będzie także przekazanie podwykonawcy wszelkich instrukcji i informacji uzyskanych uprzednio od zleceniodawcy odnośnie wymagań dotyczą-

ocena zachowania spedytora będzie przeprowadzona w odniesieniu do okoliczności danego przypadku, gdzie nie zawsze musi być wymagane spełnienie przez podwykonawcę wszystkich powyższych kryteriów (np. wobec braku specyficznych wymogów co do transportu i związanych z tym instrukcji).

Ograniczenie odpowiedzialności od winy w wyborze sprowadza się do obowiązku spedytora zapewnienia przewoźnika lub dalszego spedytora spełniającego

Ciężar dowodu, czyli wykazanie okoliczności pozwalających zwolnić się spedytorowi z odpowiedzialności wobec braku winy w wyborze, ciąży na spedytorze.

cych danego transportu oraz upewnienie się, czy podwykonawca je spełnia. Spedytor nie musi sprawdzać, czy podwykonawca zastosował faktycznie odpowiedni środek transportu do danej przesyłki (np. tzw. „chłodnię”), co w praktyce nawet nie będzie często możliwe, niemniej powinien przekazać wcześniej podwykonawcy informację o wymogu użycia określonego pojazdu i upewnić się, że podwykonawca rzeczywiście takim pojazdem dysponuje. Spedytor powinien także sprawdzić wiarygodność podwykonawcy u jego kontrahentów, o ile otrzymał od niego listę podmiotów, z którymi ten wcześniej współpracował. Trzeba także pamiętać, że

powyższe kryteria. Generalnie spedytor nie ponosi wówczas odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie usługi transportowej powierzonej podwykonawcy i za powstałe w związku z tym szkody – bezpośrednio odpowiedzialnym będzie wówczas podwykonawca.

Podczas negocjacji

Zasada odpowiedzialności na zasadzie winy w wyborze czasami jest jednak trudna do zaakceptowania przez zleceniodawców, albowiem ewentualnych roszczeń powstałych w procesie transportu chcieliby oni dochodzić jedynie od spedytora,



Ograniczenie odpowiedzialności od winy w wyborze sprowadza się do obowiązku spedytora zapewnienia przewoźnika lub dalszego spedytora spełniającego powyższe kryteria

a nie od jego podwykonawców, z którymi, jak twierdzą, nie zawierają przecież umowy. Spedytorowi pozostawałoby wówczas skierowanie wobec odpowiedzialnego podwykonawcy roszczenia regresowego po uprzednim naprawieniu zleceniodawcy powstałej szkody lub od momentu wytoczenia przeciwko spedytorowi powództwa o jej naprawienie. Zdarza się, że w umowie spedycji dochodzi do wyłączenia odpowiedzialności na zasadzie winy w wyborze przy przyjęciu przez spedytora pełnej odpowiedzialności za zachowanie podwykonawców, co w takim przypadku zmierza raczej w kierunku zmiany kwalifikacji tej umowy jako umowy przewozu umownego, której cechą jest właśnie odpowiedzialność przewoźnika za podwykonawców. Trudno wówczas mówić jeszcze o umowie spedycji, skoro pozbawia się ją jednej z jej podstawowych cech. Rozwiązaniem w takim przypadku może być uzgodnienie przez strony, którymi podwykonawcami spedytor może posłużyć się przy realizacji umowy, a których dane (np. w postaci listy) zleceniodawca mógłby otrzymać jeszcze na etapie zawierania umowy. Zastosowanie tego rozwiązania zależy jednak od właściwego rozumienia przez strony pojęcia winy w wyborze oraz specyfiki usługi spedycji. ◀

Bartosz Poręba

radca prawny z Kancelarii Chałas i Wspólnicy specjalizujący się w prawie transportowym



www.chwp.pl

www.TSLbiznes.pl

57



Zasada odpowiedzialności na zasadzie winy w wyborze czasami jest trudna do zaakceptowania przez zleceniodawców, albowiem ewentualnych roszczeń powstałych w procesie transportu chcieliby oni dochodzić jedynie od spedytora, a nie od jego podwykonawców, z którymi, jak twierdzą, nie zawierają przecież umowy

Fot. Shutterstock

Przy sporządzeniu dokumentu dotyczącego sukcesji rekomendowane jest wyspecjalizowane doradztwo, gwarantujące podjęcie odpowiednich decyzji uwzględniających wszelkie istotne z prawnego punktu widzenia czynniki

Sukcesja biznesu w firmach transportowych

Obecnie w Polsce aktywnych jest na rynku około 200 tys. firm transportowych, spośród których blisko połowa to firmy zajmujące się drogowym transportem towarów. Niestety, wszystkie te podmioty zmagają się z specyficznymi dla branży transportowej problemami – wysokimi kosztami prowadzenia działalności, licznymi obciążeniami publiczno-prawnymi, koniecznością spełnienia określonych wymogów administracyjnych, w końcu kłopotami z rekrutacją wykwalifikowanych pracowników.

To właśnie na tych trudnościach koncentrują się właściciele firm transportowych i ich menadżerowie, bądź dyrektorzy. Część przedsiębiorców tak pochłonięta jest szukaniem rozwiązań w zakresie wspomnianych, teźniejszych problemów, że często nie myśli o ryzyku grożącym firmie prowadzonej od lat przez tę samą osobę, o przyszłym jej losie w sytuacji, gdy jej zabraknie, a także

nad biznesem przy wykorzystaniu dostępnych narzędzi prawnych.

Znaczną część spośród ogółu firm transportowych działających w Polsce stanowią rodzime przedsiębiorstwa, powstałe w latach dziewięćdziesiątych na fali zmiany systemowej i rozwoju gospodarki wolnorynkowej. Decyzje o formie prowadzonej działalności, które wówczas zapadły, w wielu przypadkach nie były

W konsekwencji gros dzisiejszych firm transportowych to biznesy prowadzone w formie jednoosobowej działalności gospodarczej bądź spółki cywilnej. Niestety, formy te należy ocenić jako niekorzystne, gdyż prowadzenie ich jest nieadekwatnie ryzykowne w stosunku do wiążących się z nimi zalet, zwłaszcza w kontekście sukcesji biznesu w branży transportowej. Sprawa to, że prowadzenie w kraju działalności transportowej – samo w sobie złożone i wymagające – może jeszcze bardziej się skomplikować w wypadku śmierci bądź choroby jej założyciela. Niejednokrotnie bowiem forma prowadzonej działalności może przesądzić o dalszej egzystencji firmy, nie ze względu na obciążenia podatkowe bądź trudności administracyjne, lecz z uwagi na brak prawnej i podatkowej sukcesji biznesu. Większość przedsiębiorców nie posiada również przyjętego i wdrożonego algorytmu postępowania na wypadek choćby tymczasowej niedyspozycji lidera spowodowanej śpiączką bądź ciężką chorobą. Sytuacja taka może zatem zaważyć na sprawności podejmowania decyzji oraz realizacji kontraktów.

Gros dzisiejszych firm transportowych to biznesy prowadzone w formie jednoosobowej działalności gospodarczej bądź spółki cywilnej, co jest nieadekwatnie ryzykowne w stosunku do wiążących się z nimi zalet, zwłaszcza w kontekście sukcesji biznesu w branży transportowej.

o potencjalnych sukcesorach jej działalności. Niewiadomą pozostaje również kwestia metody i możliwości przekazania części funkcji zarządczych, bądź pełnej władzy

do dziś rewidowane pod kątem zagrożeń związanych ze zmieniającymi się uregulowaniami prawnymi oraz z szeroko pojmowaną rzeczywistością gospodarczą.

Kwestia sukcesji biznesu w firmach transportowych

Wskazane wyżej formy prawne prowadzenia działalności, popularne w sektorze transportowym, w razie wystąpienia sytuacji kryzysowej nie gwarantują niestety płynnego przejścia uprawnień na

nieść uprawnienia wynikające z zezwolenia lub licencji na spadkobiercę bądź wyrazić zgodę na dalsze wykonywanie przyznanego zmarłemu uprawnień przez inną osobę. Zgoda ta ma jednak charakter tymczasowy i obowiązuje przez okres nie dłuższy niż 18 miesięcy. Prędzej czy później wystąpi zatem konieczność ustalenia sposobu kontynuacji

okolicznościach nie wystąpią także żadne przeszkody (pędzące samochody, nierozsądni kierowcy). Gwarancję powodzenia i uniknięcia licznych pułapek i niebezpieczeństw da jednak wyłącznie profesjonalne zaplanowanie sukcesji, czyli skorzystanie z pomocy doświadczonego doradcy, który zdejmie opaskę z oczu, wyjaśni złożone reguły i bezpiecznie przeprowadzi nas na drugą stronę.

Większość przedsiębiorców nie posiada przyjętego i wdrożonego algorytmu postępowania na wypadek choroby czy też tymczasowej niedyspozycji lidera spowodowanej śpiączką bądź ciężką chorobą.

następców prawnych i sprawnego zarządzania biznesem. Wystarczy wspomnieć, że śmierć przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą spowoduje m.in. wygaśnięcie decyzji o nadaniu numeru NIP, blokadę kont bankowych, wygaśnięcie wszystkich udzielonych pełnomocnictw, a także umów kredytu i leasingu. Tymczasem okoliczności zmuszają do szybkiego, acz racjonalnego podejmowania decyzji, wypłat wynagrodzeń (z zablokowanego konta), czy nawet podpisywania deklaracji podatkowych (przecież pełnomocnictwo udzielone księgowemu wygasło). Jeśli nawet przedsiębiorstwo przejdzie na spadkobierców, mogą oni nie być przygotowani do wejścia w rolę przedsiębiorcy z uwagi na brak doświadczenia, praktycznej wiedzy (*know-how*), czy kontaktów biznesowych. Dodatkowo, gdy spadkobiercy są małoletni, do dokonania szeregu czynności potrzebna będzie zgoda sądu, co znacznie wydłuży czas podejmowania kluczowych decyzji i pogłębi zamieszanie spowodowane śmiercią przedsiębiorcy.

Poza przedstawionymi zagrożeniami związanymi z prowadzeniem działalności gospodarczej w formach nieprzystosowanych do sprawnego dokonania sukcesji biznesu w sytuacji kryzysowej, sektor transportu drogowego odznacza się pewnymi cechami specyficznymi. Podjęcie i wykonywanie transportu drogowego wymaga zasadniczo uzyskania stosownego zezwolenia. W pewnych wypadkach zamiast zezwolenia wymagane jest uzyskanie licencji. Jednak zarówno zezwolenia jak i licencji nie można odstępować osobom trzecim. Oba wskazane uprawnienia, bez których niemożliwe jest prowadzenie działalności w sektorze transportowym, wygasają z chwilą śmierci posiadacza – nie przechodzą tym samym na spadkobierców. Właściwy organ musi jednak, pod pewnymi warunkami, prze-

biżnesu. Lepiej naturalnie być zawczasu przygotowanym na możliwe perturbacje, których w sytuacji kryzysowej z pewnością nie zabraknie.

Uwzględniając specyfikę branży transportowej, przeprowadzenie sukcesji w sposób spontaniczny i bez odpowiedniej wiedzy porównać można do próby przejścia przez ruchliwą ulicę z opaską na oczach, w dodatku bez dobrej znajomości przepisów prawa ruchu drogowego. Istnieją pewne instytucje (przejścia dla pieszych), na które przy odrobinie szczęścia może uda się natrafić. W sprzyjających

Plan sukcesji biznesu

Najlepszą metodą na opracowanie oraz wdrożenie wizji sukcesji jest przygotowanie spójnego, kompleksowego dokumentu uwzględniającego efekt dyskusji zarówno obecnego właściciela firmy, jak i potencjalnego następcy, kontynuatora biznesu, niejednokrotnie także pozostałych osób zaangażowanych w sprawy firmy (np. inwestorów strategicznych) na temat przekazania biznesu. Przy jego kreacji rekomendowane jest również wyspecjalizowane doradztwo, gwarantujące podjęcie odpowiednich decyzji uwzględniających wszelkie czynniki istotne z prawnego punktu widzenia.

W planie sukcesji powinny znaleźć się m.in. odpowiedzi na następujące pytania: kto, w jakim czasie oraz przy spełnieniu jakich warunków obejmie zarząd nad

Tylko wsparcie ze strony doświadczonych doradców umożliwi dobór rozwiązań eliminujących potencjalne ryzyka.



Analiza ryzyk związanych z działalnością prowadzoną przez firmę najczęściej wymaga badania prowadzonego przez zewnętrznych doradców, rozpatrujących uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne mające wpływ na kształt relacji biznesowych



Właściwy organ musi, pod pewnymi warunkami, przenieść uprawnienia wynikające z zezwolenia lub licencji na spadkobiercę bądź wyrazić zgodę na dalsze wykonywanie przyznanych zmarłemu uprawnień przez inną osobę. Zgoda ta ma jednak charakter tymczasowy

biznesem, zarówno w sytuacji śmierci, jak i czasowej niedyspozycji lidera (sukcesja tymczasowa)? Jednak wyciągnięcie odpowiednich wniosków możliwe jest dopiero po gruntownym, wieloaspektowym przeanalizowaniu sytuacji finansowej firmy, relacji rodzinnych, wizji i strategii biznesu, a także zespołu zobowiązań, uprawnień i elementów niematerialnych będących składowymi danego przedsiębiorstwa. Niekiedy w toku prac nad planem okazuje się również, że uzgodniony kształt przekazania władzy nad firmą nie jest możliwy ze względu na aktualnie wykorzystywaną formę prawną działalności. Wówczas jednym z etapów wdrażania planu jest restrukturyzacja biznesu dla osiągnięcia zakładanych rezultatów. Nierzadko takie przekształcenie stanowi dodatkowo okazję dla optymalizacji podatkowej prowadzącej do zmniejszenia obciążeń podatkowych oraz uporządko-

wania struktury organizacyjnej i wyodrębnienia poszczególnych jej elementów celem minimalizacji ryzyka oraz zwiększenia efektywności. Refleksja nad sukcesją biznesu staje się zatem często przyczynkiem do uważnego przyjrzenia się ogólnej sytuacji firmy oraz zachodzącym w niej procesom. Odpowiednie wnioski w tym zakresie mogą spowodować nie tylko zabezpieczenie firmy przed ryzykami powodowanymi śmiercią bądź tymczasową niedyspozycją lidera, ale również stanowią istotne wytyczne uwzględniane później w kompletnej, przyjętej w firmie strategii rozwoju.

Konstruowanie planu sukcesji firmy transportowej powinno następować etapowo, z uwzględnieniem poniższych czynników:

1. **Analiza relacji rodzinnych** – często nie wszyscy potencjalni liderzy firmy

W sytuacji odwrotnej, gdy pretendentów do kontynuowania działalności jest więcej, warto z kolei rozważyć opracowanie odpowiednich mechanizmów spłaty spadkobierców tak, aby uchronić firmę przed rozdrobnieniem władzy bądź nawet jej majątku.

2. **Indywidualny charakter biznesu** – przy konstruowaniu planu sukcesji należy wziąć pod uwagę zarówno specyfikę branży transportowej, jak i aktualną oraz przewidywaną sytuację firmy pod kątem m.in. zaciąganych zobowiązań kredytowych, realizowanych inwestycji, otrzymanych dotacji lub planów strategicznych. Analiza wszelkich ryzyk związanych z działalnością prowadzoną przez daną firmę najczęściej wymaga badania prowadzonego przez zewnętrznych doradców, rozpatrujących zarówno uwarunkowania wewnętrzne (np. sytuacja finansowa firmy, zasoby ludzkie), jak i zewnętrzne (np.

Zarówno zezwolenia, jak i licencji nie można odstępować osobom trzecim. Oba wskazane uprawnienia, bez których niemożliwe jest prowadzenie działalności w sektorze transportowym, wygasają z chwilą śmierci posiadacza.

posiadają cechy wymagane dla realizacji tak odpowiedzialnej funkcji. Tym samym koniecznym jest podjęcie wysiłku wskazania osób, które spełniać będą określone kryteria. W tym miejscu należy również zaznaczyć, że powszechną praktyką jest, aby losy firmy powierzać wykwalifikowanym menadżerom, znawcom branży. Wprowadzenie podobnych osób do grona zarządzających firmą może stanowić ciekawą alternatywę w sytuacji, gdy w rodzinie nie ma odpowiednich kandydatów.

pozycja na rynku, rozpoznawalność marki) mające wpływ na kształt relacji biznesowych.

3. **Forma prawna** – po wskazaniu przyszłych sukcesorów konieczne jest zweryfikowanie, czy obecna forma prawna działalności pozwoli na zgodne z przyjętymi założeniami sukcesji przyporządkowanie odpowiednich składników majątku wybranym osobom. Jeżeli dotychczasowa forma z uwagi na prawne ograniczenia nie zagwarantuje realizacji przyjętych założeń, warto w tej mierze opracować i wdrożyć bezpieczne rozwiązania restrukturyzacyjne. Najczęściej, przy wsparciu wykwalifikowanych doradców prawnych i podatkowych, przy okazji przekształcenia biznesu dla potrzeb sukcesji udaje się również zwiększyć wartość dodaną w postaci zwiększenia efektywności i rentowności firmy oraz optymalizacji podatkowej prowadzącej do znacznych oszczędności.

4. **Forma i czas przekazania kontroli nad firmą** – plan sukcesji powinien w sposób jednoznaczny określać kiedy i w jaki sposób wybrany kontynuator rozpoczyna realizację przypisanych mu funkcji. Tym samym, warto w planie sukcesji uwzględnić horyzont czasowy w jakim dojdzie do sukcesji (objęcia władzy zarówno w rozumieniu zarządczym, jak i własnościowym). Możliwe jest bowiem wdrożenie planu



Z uwagi na niską świadomość prawną, której efektem jest brak rewizji formy prowadzonej działalności, wielu przedsiębiorców nie przewiduje, że ich firma na wypadek śmierci nie będzie podlegała dziedziczeniu i ulegnie zamknięciu

sukcesji, zgodnie z którym przyszły lider w danym momencie (np. w chwili osiągnięcia pełnoletniości) rozpocznie sprawowanie funkcji zarządczych, jednak pod kontrolą obecnego właściciela. Oznacza to, że skonstruowanie planu sukcesji nie musi wiązać się z momentalnym oddaniem dotychczasowej władzy przez założyciela. Chwila ta może zostać ustalona w sposób dowolny, gwarantujący komfort i okazję do sprawdzenia w nowej roli przyszłego lidera, a także stopniowe i płynne oddawanie władzy przez właściciela.

Branża wysokiego ryzyka

Firmy transportowe stanowią na rynku polskim niezwykle prężną i pokaźną branżę wysokiego ryzyka, gdy chodzi o sukcesję biznesu. Pierwszym powodem jest fakt, że prowadzenie działalności transportowej wymaga spełnienia licznych wymogów formalnych, których realizacja poważnie angażuje właścicieli, zmniejszając czas na rozważania strategiczne, w tym kwestię sukcesji. Ponadto, z uwagi na wielość administracyjno-prawnych kryteriów determinujących możliwość prowadzenia działalności, proces sukcesji jest znacznie utrudniony – polskie prawo w wielu wypadkach nie przewiduje prostego przeniesienia praw z zezwoleń bądź licencji na następców. Co więcej, z uwagi na niską świadomość prawną, której efektem jest brak rewizji formy prowadzonej działalności, wielu przedsiębiorców nie przewiduje, że ich firma na wypadek śmierci nie będzie podlegała dziedziczeniu i ulegnie zamknięciu.



Skonstruowanie planu sukcesji nie musi wiązać się z momentalnym oddaniem dotychczasowej władzy przez założyciela

Dla wyciągnięcia odpowiednich wniosków i skutecznego, bezpiecznego wdrażania planu niezbędna jest współpraca z ekspertami z dziedzin prawa, finansów, podatków oraz planowania strategicznego. Z uwagi bowiem na złożoność i wagę procesu sukcesji, uwzględnienia wymagają wszelkie istotne czynniki trudne do zweryfikowania przez nieprofesjonalistów. Tym samym tylko wsparcie ze strony doświadczonych doradców umożliwi dobór rozwiązań eliminujących potencjalne ryzyka. Korzystając z pomocy profesjonalnych pełnomocników w procesie planowania sukcesji można także dokonać optymalizacji aktywów firmy transportowej, jak nieruchomości czy środków transportu.

pewność, że w przyszłości rodzinny interes nadal będzie stanowił finansowe zabezpieczenie, a marka budowana latami nie zniknie na skutek nieuwzględnienia regulacji prawnych. Ostatecznie jest to okazja dla nestora na rozpoczęcie zaplanowanego procesu oddawania władzy przy jednoczesnej realizacji dalszych, życiowych planów. ◀



MARIAŃSKI
GROUP

**Aleksandra
Krajewska**
Konsultant
w Departamen-
cie Doradztwa
Podatkowego
i Prawnego
w Mariański
Group Kancelarii Prawno-
Podatkowej



**Jakub
Zurawiński**
Konsultant
w Departamen-
cie Re-
strukturyzacji
i Optymalizacji
Podatkowych
w Mariański
Group Kancelarii Prawno-
Podatkowej



W planie sukcesji powinny znaleźć się m.in. odpowiedzi na pytania: kto, w jakim czasie oraz przy spełnieniu jakich warunków obejmie zarząd nad biznesem, zarówno w sytuacji śmierci, jak i czasowej niedyspozycji lidera (sukcesja tymczasowa)?

Rozwiązaniem umożliwiającym zabezpieczenie zarówno istnienia firmy, jak i sprawnego zarządzania nią w sytuacjach kryzysowych (śmierć bądź śpiączka właściciela), jest opracowanie i wdrożenie swoistej „instrukcji postępowania” w formie planu sukcesji biznesu. Przyjęte w tym dokumencie rozwiązania powinny stanowić efekt refleksji wszystkich osób zaangażowanych w zarządzanie firmą i podejmowanie strategicznych decyzji. Przy przygotowywaniu planu konieczna jest wieloaspektowa analiza sytuacji firmy.

Umożliwi to ponowną ich amortyzację od wartości rynkowej. Ponadto przedsiębiorca będzie miał możliwość amortyzowania znaku towarowego, którego wartość zazwyczaj do tej pory nie była ujmowana w jego księgach. Pozwoli to na znaczące oszczędności podatkowe.

Plan sukcesji biznesu to nie tylko mechanizm działania w sytuacjach awaryjnych, ale przede wszystkim spokój, bezpieczeństwo i przewidywalność, zarówno dla zarządzających i ich rodzin, jak i dla poszczególnych pracowników firmy. To

Wytyczne dla transportu – listopad 2015



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Wytyczna 20/2015

Brak wczytania danych z karty kierowcy – kara tylko za dni aktywności

Problemem, z którym od dłuższego czasu borykają się zarządzający transportem to kary 2000 zł nakładane w formie mandatu na osobę zarządzającego i 500 zł kary administracyjnej nakładanej na przedsiębiorstwo za nieterminowe pobieranie danych z karty kierowcy lub z tachografu cyfrowego. Praktyka służb kontrolnych pokazuje, że bez względu na ilość faktycznych dni pracy, dni aktywności kierowcy zarejestrowanych za pomocą tachografu cyfrowego – kary nakładane są na podstawie „kalendarzowego odliczenia” odpowiednio 28 i 90 dni. Tymczasem utrwalana już linia orzecznicza w tej materii wyraźnie eksponuje zasady ustanowione na mocy unijnego rozporządzenia – nr 581/2010 w sprawie maksymalnych okresów na wczytanie odpowiednich danych z jednostek pojazdowych oraz kart kierowców z dnia 1 lipca 2010 r. (Dz.U.UE.L.2010.168.16). Zgodnie z ww rozporządzeniem „określając maksymalne okresy na wczytanie danych należy uwzględnić wyłącznie dni zarejestrowanej działalności”. Zatem jeśli kierowca w ciągu np. 3 miesięcy pracował na pojeździe wyposażonym w tachograf cyfrowy tylko 20 dni wówczas jednokrotnie wczytanie danych w zupełności wypełnia obowiązek wynikający z przepisów unijnych. Nie ma podstaw do ukarania przedsiębiorcy, gdyż raz na co najmniej 28 dni zarejestrowanej na karcie aktywności dane zostały pobrane. Powyższe potwierdza wyrok WSA w Rzeszowie (sygn. akt II SA/Rz 1556/14 – orzeczenie nieprawomocne):

„(...)WSA podziela w pełni pogląd skarżącego o tym, że rozporządzenie Komisji nie mogło zostać pominięte przez GITD przy ustalaniu okresu, w jakim skarżący miał czytywać dane z kart kierowców. O obowiązku stosowania się Organu do przepisów rozporządzenia Komisji, decydowała treść art. 91 ust. 3 Konstytucji RP oraz związana z tym przepisem zasada zobowiązująca organy administracji do przestrzegania pierwszeństwa prawa wspólnotowego wobec prawa krajowego i odmowy stosowania prawa krajowego niezgodnego z prawem wspólnoto-

wym. Strona skarżąca słusznie zwraca uwagę na treść art. 2 rozporządzenia Komisji, w myśl którego rozporządzenie to wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane w państwach członkowskich zgodnie z traktatami.

Naruszając zasadę prymatu prawa unijnego nad prawem krajowym GITD pominął, iż dniami zarejestrowanej działalności (pkt. 3 preambuły rozporządzenia Komisji) są dni, w których działalność kierowcy powinna być rejestrowana dla potrzeb skutecznej kontroli przestrzegania przez kierowcę i przedsiębiorstwo przepisów dotyczących czasu prowadzenia pojazdów i okresów odpoczynku ustanowionych rozporządzeniem (WE) nr 561/2006. Okresami składającymi się z dni nierejestrowanej działalności są te okresy, gdzie nie można przedsiębiorstwu przypisać ustawowego obowiązku rejestrowania działalności kierowcy, czyli dni w których kierowca nie prowadzi pojazdu i jednocześnie nie podlega obowiązkowi odpoczynku. Innymi słowy, nie są to wszystkie dni kalendarzowe jak przyjął to GITD, kierując się wyłącznie przepisami krajowymi. Zdaniem WSA, nie można wymagać od adresata normy ustanawiającej wymóg czytywania danych rejestrowanych, aby realizował ten wymóg także za dni, w których obowiązek rejestracji danych nie istniał.

Na racjonalne względy przemawiające za stosowaniem takiej praktyki wskazywał skarżący w kierowanych do WSA pismach procesowych. Może wchodzić w grę stosowanie sankcji administracyjnej (np. kary pieniężnej) tylko wówczas, gdy istnieje w porządku prawnym wyraźna norma prawna podlegająca sankcjonowaniu (norma sankcjonowana). Ponieważ nie można powiązać wymogu rejestracji czasu pracy kierowcy z okresem jego zatrudnienia u przedsiębiorcy, to nie można karać za brak rejestracji danych, gdy kierowca nie wykonuje przewozu lub nie jest obowiązany odpocząć od wykonywania przewozu. Dlatego też GITD winien uwzględnić w toku swych działań kontrolnych jedynie dni rejestrowane, czyli takie które powinny interesować organ z uwagi na cele regulacji nakładających ograniczenia w zakresie czasu pracy kierowcy. Wątpliwości co do tej kwestii nie pozostawiają opisane wyżej przepisy rozporządzenia Komisji.” (źródło <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/5D0BE9BA18>)

Wytyczna 21/2015

Koniec kar za przeciążenie osi? – zmiana stanowiska GITD tylko dla wybranych

W dniu 30 października 2015 roku Główny Inspektor Transportu Drogowego Tomasz Połec wydał zarządzenia dla wszystkich Wojewódzkich Inspektorów w sprawie odstąpienia od sankcjonowania pojazdów o przekroczonym nacisku na oś. Zmiana stanowiska GITD wywołana jest procedurą kontrolną jaką Komisja Europejska wszczęła wobec Polski po otrzymaniu informacji, że 97% dróg nie jest przystosowana do nacisku 11,5 ton na oś. Niestety, na uniknięcie kar mogą liczyć wyłącznie przewoźnicy wykonujący przejazd w ramach transportu międzynarodowego. Dlatego też wszelkie ładunki krajowe realizowane muszą być na dotychczasowych zasadach, w szczególności na drogach o nacisku poniżej 11,5 tony zalecamy uzyskanie odpowiedniego zezwolenia na przejazd. Samo zezwolenie jest ułomnym rozwiązaniem prawnym, gdyż przewiduje możliwość przewozu jedynie ładunków niepodzielnych. Jednak ITD nie weryfikuje tego zapisu, a jedynie żąda w czasie kontroli okazania zezwolenia odpowiedniej kategorii.

W przewozach międzynarodowych możliwe będzie uniknięcie kary jeśli spełnione zostaną następujące warunki:

- ▶ dopuszczalna masa całkowita pozostaje zachowana w normie;
- ▶ przeciążenie na oś nie przekracza 11,5 tony;
- ▶ brak drogi alternatywnej do miejsca załadunku/rozładunku towaru w przewozie międzynarodowym;
- ▶ podmiot wykonujący przewóz jest posiadaczem licencji wspólnotowej lub innego dokumentu umożliwiającego międzynarodowy przewóz drogowy.

Całe stanowisko znajdują Państwo pod linkiem <http://tlp.org.pl/wp-content/uploads/2015/10/Pismo-GITD-w-sprawie-karalno%C5%9Bci-nacisku-11t.pdf>

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**

**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej



www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięczników
TSL Biznes oraz Truck & Van
można zamówić przez:

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck& Van
ul. Leopolda Staffa 31
01-884 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznesw cenie 99 zł z VAT
Truck & Van...w cenie 49 zł z VAT
oba tytuływ cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2015
Truck&Van od numeru /2015
oba tytuły od numeru /2015

Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

LIDER
jest tylko jeden!

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



XXII Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

VIII Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe

XII Międzynarodowe Targi Infrastruktury

II Międzynarodowy Salon Techniki Parkingowej

31.05.-2.06.2016

WSPÓŁPRACA



Institut Badawczy
Dróg i Mostów
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

Ceny promocyjne obowiązują do 31 stycznia 2016

www.autostrada-polska.pl