

LUTY – 2/2016 (66)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Tematy numeru:

Logistyka branży farmaceutycznej

Intermodal stracił rozpęd

Z przeznaczeniem do prawdziwie ciężkich zadań



Nakład: 11.000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



LOGISTICS 2016
POLSKI KONGRES LOGISTYCZNY



LOGISTYKA W CYFROWYM ŚWIECIE POZNAŃ, 18–20 maja 2016

Logistyka w handlu omnikanalowym | Transport intermodalny | Fizyczny Internet |
Innowacje w logistyce produkcji | Zakupy | Usługi logistyczne | Magazyn we
współczesnych łańcuchach dostaw | Systemy IT | Standardy w logistyce

W PROGRAMIE:

- » wystąpienia ekspertów,
- » debaty i sesje tematyczne,
- » wystawa „Rynek Logistyczny 2016”,
- » zwiedzanie firm,
- » warsztaty dla logistyków,
- » Logistics Party,
- » ELA Research Day.

ORGANIZATORZY:



Instytut Logistyki i Magazynowania



WIELKA PRZEPROWADZKA

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

POSTAW NA MOC I NIEZAWODNOŚĆ
13-LITROWEGO SILNIKA



RENAULT TRUCKS T



Jeżeli jeździłeś Renault Magnum, to z pewnością doceniasz zalety jego 13-litrowego silnika. Teraz, nie rezygnując z tej mocy i niezawodności, możesz dodatkowo wybrać wielkość kabiny. Nowa kabina Renault Trucks to nie tylko komfort dla kierowcy, ale także niskie zużycie paliwa dzięki doskonałej aerodynamice. Sprawdź szczegóły najnowszej oferty Renault Trucks. Jeszcze nigdy przeprowadzka do nowego auta nie była tak prosta!

renault-trucks.pl





Rok 2015 dla międzynarodowych przewoźników drogowych zaczął się, nie po raz pierwszy, brakiem zezwoleń na przewóz do Rosji. To oznacza, że polskie firmy żyjące z tego transportu (a jeżdżących tylko w tamtym kierunku jest około 700) stracą spore pieniądze. Jeżeli sytuacja będzie się przedłużała grozi im nawet bankructwo. A nie zapominajmy, że tracą również rosyjscy przewoźnicy, którzy nie mają polskich zezwoleń i nie mogą nawet tranzytem przejechać przez nasz kraj. Do niedawna radzili sobie jeżdżąc drogą okrężną przez Białoruś i Ukrainę lub przez Kłajpedę. Ukraińcy jednak postawili veto i nie pozwalają rosyjskim ciężarówkom przez swoje terytorium, więc i dla rosyjskich firm transportowych sytuacja staje się coraz trudniejsza, nie mówiąc o odbiorcach towarów, które wożą. Trudno więc mówić, że ktoś zyskuje na tym sporze.

Alternatywą dla przewozów drogowych przez Rosję są przewozy intermodalne. Ich dynamiczny rozwój w Polsce miał miejsce w latach 2010-2011. I na tym się skończyło. Udział przewozów intermodalnych w obrocie kolejowym w 2015 r. był tylko nieco większy niż w 2014 r. – pod koniec III kwartału wzrost pod względem wolumenu wyniósł 4,58% oraz 7,32% pod względem pracy przewozowej. Intermodal płaci dziś nie tylko cenę pogarszającej się sytuacji w kolejowym cargo czy na rynku kontenerowym. Spowolnienie tempa rozwoju transportu intermodalnego to także efekt niedostrzegania jego rzeczywistych potrzeb i niedoceniań jego znaczenia, istniejących wciąż barier legislacyjnych oraz inwestycyjnych, które znane są od lat. O problemach z tym związanych piszemy w części intermodalnej tego numeru.

A transport drogowy, mimo wymienionych przeciwności i pewnie dzięki pogarszającej się sytuacji w kolejowym cargo, rozwija się nadal. Świadczą o tym zeszłoroczne wpływy z systemu viaTOLL i wyniki uzyskane przez Grupę DKV.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Logistyka

Jeszcze większe wymagania.....	6
Farmalogistyka bezpieczna dla pacjenta.....	10
Nowoczesny terminal w Sosnowcu	13
Spełniając surowe wymogi regulacyjne	14
Logistyka z zasadami.....	17
Od palet do pojedynczego artykułu.....	18
Groupecat.pl - nowa strona możliwości	19

> Logistyka-technologia

Z przeznaczeniem do prawdziwie ciężkich zadań.....	20
Palety Inka - idealne rozwiązanie dla eksportu drogą morską oraz lotniczą	23

> Transport drogowy

Najlepszy wynik w historii viaTOLL	24
Mając viaTOLL łatwiej walczyć z przemysłem	27
Nowe drogi w budowie	28
Z kartą DKV na A4 Katowice-Kraków.....	30
Mniej wypadków niż przed rokiem	32
Rekord pobity dzięki rozwojowi usług	33
Negocjacje z Rosją trwają, a przewoźnik traci	34

> Transport intermodalny

Intermodal stracił rozpęd.....	36
--------------------------------	----

Intermodal chce odrębności.....	42
---------------------------------	----

> Prawo

BUS-przewozy, czyli jak ubezpieczyć swoją odpowiedzialność cywilną	46
Powstaje ustawa o delegowaniu pracowników w ramach świadczenia usług.....	50

> Transport intermodalny

Kolejny rok pod znakiem wzrostów w branży leasingowej.....	52
Z możliwością integrowania produktów.....	56



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECJALISTA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
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. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
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

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA WIOSNA 2016

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

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

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe 2016.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

Zarejestruj się **BEZPŁATNIE** na stronie:
www.spotkania.tsl-biznes.pl

Pytania i dodatkowe informacje:
spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28



1 marca	–	WARSZAWA
8 marca	–	KATOWICE
15 marca	–	BIAŁYSTOK
22 marca	–	POZNAŃ
5 kwietnia	–	WROCŁAW
12 kwietnia	–	LUBLIN
19 kwietnia	–	GDAŃSK
26 kwietnia	–	KRAKÓW

Spotkania odbywają się w godzinach 9.00 - 17.00



Organizatorzy Konferencji:  

Partnerzy:



Jeszcze większe wymagania

Fot. FM Logistic

Ceny, rosnące koszty, zmieniające się, coraz bardziej restrykcyjne przepisy i konieczność wzrostu na rynkach wschodzących mają coraz większy wpływ na decyzje firm z sektora medycznego dotyczące wyboru strategii dystrybucji. A jako że branża jest wyjątkowo wymagająca, większość z nich wybiera współpracę z firmami logistycznymi.

Jednym z powodów powierzenia obsługi logistycznej operatorom są bardzo restrykcyjne regulacje formalno-prawne, bo one w farmacji są ważniejsze niż w innych branżach, gdyż zapewniają tak ważne dla niej bezpieczeństwo. Sytuacja stała się bardziej skomplikowana po normalizacji Prawa farmaceutycznego, jaka miała miejsce na początku 2015 r. i która zaostrzyła wymagania. A będzie jeszcze trudniej po 26 marca, kiedy w życie wejdą przepisy nowej Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej. – *Zmiana ta wywołuje sporą niepewność zarówno po stronie producentów jak i operatorów w związku z właściwą interpretacją jej zapisów. Z uwagi na te zmiany część firm nie zdecydowała się na podjęcie kroków zmierzających ku zmianie operatora, a co za tym idzie do występowania o licencję na obrót w nowej lokalizacji. Te firmy zaś, które podjęły to ryzyko, w wielu przypadkach borykają się z przedłużającą się procedurą uzyskiwania niezbędnych zezwoleń* – komentuje Zbigniew Gawęda, menadżer ds. rozwoju biznesu w FIEGE. – *Wymogi stawiane przez Dobrą Praktykę Dystrybucyjną rosną. Wiele ekspertów uważa, że część z nich jest zbyt daleko idąca i nie wpływa na jakość czy bezpieczeństwo*



Rynek szczególnie wymagający

Zbigniew Gawęda,
menadżer ds. rozwoju biznesu, FIEGE

Jakość usług świadczonych przez operatorów logistycznych jest niezmiennie wysoka. Zmiana wymagań ze strony firm farmaceutycznych jest odzwierciedleniem zmian w Dobrej Praktyce Dystrybucyjnej i polega na dostosowaniu pomieszczeń i procesów do nowych wymogów.

Również podejście FIEGE do branży farmaceutycznej jest niezmiennie od lat. Od samego początku świadczymy usługi o bardzo wysokiej jakości, gdyż jest to rynek wymagający szczególnej uwagi. Logistyka farmaceutyków należy do najbardziej wymagających i najtrudniejszych procesów logistycznych. Od strony operacyjnej świadczenie usług przez operatora logistycznego ograniczone jest przestrzeganiem restrykcyjnych wymogów prawa farmaceutycznego oraz Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej. Utrzymywanie wysokich standardów pracy oraz obsługa klienta w oparciu o zalecenia GDP jest gwarantem świadczenia usług na najwyższym poziomie i zgodnie z obowiązującym prawem. Spełnianie wymagań i przestrzeganie ściśle określonych procedur jest związane z codzienną pracą na składzie konsygnacyjnym lub w hurtowni farmaceutycznej. Regularnie przeprowadzane badanie poziomu usług w FIEGE są wyraźnym i przejrzystym dowodem dostarczania naszym klientom doskonałych jakościowo rozwiązań. Niedotrzymanie właściwych warunków składowania oraz transportu może skutkować utratą jakości produktów leczniczych, a tym samym stanowić zagrożenie dla zdrowia, a nawet życia pacjenta. Pacjentami jesteśmy my wszyscy, a od jakości produktu, na który ma przecież wpływ jakość procesów w całym łańcuchu dostaw, zależy nasze zdrowie i życie.

procesów, lecz powoduje konieczność ponoszenia dodatkowych wydatków inwestycyjnych oraz może spowodować podwyższenie kosztów bieżącej obsługi – dodaje.

Nowe przepisy to nowe inwestycje

Zmiany prawne i niepewność z tym związana, to chyba najważniejsza sprawa, która ostatnio skupia uwagę firm farmaceutycznych i operatorów je obsługujących. Potwierdzają to opinie logistyków – Rynek

niż dla kosmetyków, sprzętu RTV czy nawet produktów spożywczych. Zmiany przepisów Prawa farmaceutycznego i nowego rozporządzenia w sprawie Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej utrudniają funkcjonowanie centrów logistycznych – twierdzi Iwona Szpakowska, kierownik Hurtowni Farmaceutycznej FM Logistic.

Uregulowania prawne związane są z koniecznością zapewnienia bezpieczeństwa w całym łańcuchu dostaw, wiążą się z inwestycjami i coraz bardziej skompli-



Od operatora logistycznego, jeśli ma dystrybuować środki lecznicze zgodnie z prawem i zadbać o zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa, wymaga się aby stosował podobne rozwiązania organizacyjno-techniczne jak producent

Wymogi stawiane przez Dobrą Praktykę Dystrybucyjną rosną. Wiele ekspertów uważa, że część z nich jest zbyt daleko idąca i nie wpływa na jakość czy bezpieczeństwo procesów, lecz powoduje konieczność ponoszenia dodatkowych wydatków inwestycyjnych.

farmaceutyczny jest rynkiem bardzo specyficznym. Wymagania stawiane przez Prawo farmaceutyczne i rozporządzenia z tym związane są bardziej restrykcyjne,

kowanymi rozwiązaniami technicznymi i systemami IT – chociażby monitorującymi temperaturę – a do tego procesy muszą być walidowane. – Pojawiające się nowe

interpretacje poszczególnych zapisów prawa powodują np. konieczność przebudowy hal magazynowych, zastosowania nowych rozwiązań logistycznych, często kolidują-



member of  Hitachi Transport System Group

Specjaliści od wielkich projektów



ESA s.r.o. Sp. z o.o. Oddział w Polsce
ul. Zwycięstwa 10, 44-100 Gliwice

Dział Project Cargo
e-mail: heavy.cargo@esa-logistics.eu
www.heavycargo.eu/pl



To co wpływa na rozwój usług

Iwona Szpakowska, kierownik Hurtowni Farmaceutycznej FM Logistic

Od wielu lat udział sektora farmaceutycznego w obsłudze logistycznej FM Logistic rośnie. By utrzymać komfort i jakość obsługi, do której przywykli klienci, FM Logistic aktualnie powiększa w Błoniu kolejną halę magazynową o ok. 12 tysięcy m².

Trend jest rosnący, bo coraz więcej klientów chce otwierać swoje własne hurtownie farmaceutyczne, na podstawie własnego zezwolenia, jednocześnie jednak chcą korzystać z zasobów lokalowych operatora. Na tym rynku istnieje kilka modeli biznesowych. Innym jest model, w którym klient na terenie Polski ma centra sprzedażowe i marketingowe, ale całość dystrybucji swoich produktów zleca hurtowni farmaceutycznej np. FM Polska.

To co wpływa na rozwój usług w tym sektorze, to oczywiście nowe technologie i innowacyjne rozwiązania. Ostatnią nowością są np. specjalistyczne wózki z zainstalowanymi wagami, pozwalające na jednoczesną realizację kilku zamówień do odbiorców detalicznych, takich jak apteki otwarte czy szpitalne. Klienci cenią sobie takie rozwiązania, bo oczekują najwyższej jakości usług, maksymalnej eliminacji ryzyka wynikającego z błędów ludzkiego przy jednoczesnym ekonomicznym gospodarowaniu środkami finansowymi.

Wymagania klientów z roku na rok są coraz wyższe. Można w pewien sposób powiedzieć, że nasze usługi ewoluują wraz z potrzebami rynku. Kolejne inspekcje farmaceutyczne bądź audyty potencjalnych klientów rzucają nowe światło na procesy i systemy jakości oraz wskazują nam kierunki, w których możemy się rozwijać. Dzięki nim wiemy co możemy ulepszyć, aby praca była łatwiejsza, a nasze działania skuteczniejsze.

Branża farmaceutyczna wymaga od operatora wyjątkowej elastyczności i odpowiedzialności. Cieszymy się, że na przestrzeni lat mamy swój udział w tym, jak wrażliwość standardów uczestników rynku związane z magazynowaniem i transportem leków, gdyż wszyscy mamy świadomość, że konieczne zmiany są podyktowane dbałością o wysoką jakość produktu leczniczego, który może uratować komuś życie.



Uregulowania prawne związane są z koniecznością zapewnienia bezpieczeństwa w całym łańcuchu dostaw, wiążą się z inwestycjami i coraz bardziej skomplikowanymi rozwiązaniami technicznymi i systemami IT

Zmiany prawne i niepewność z tym związana, to chyba najważniejsza sprawa, która ostatnio skupia uwagę firm farmaceutycznych i operatorów je obsługujących.

cyh z założonymi wcześniej procedurami itp. Dodatkowo nieustannie zwiększa się ilość niezbędnych dokumentów, pojawia się potrzeba tworzenia kolejnych instrukcji operacyjnych bądź walidowania lub kwalifikowania systemów, pomieszczeń i sprzętu etc. – wyjaśnia Iwona Szpakowska z FM Logistic.

Kosztowna jest też konieczność zachowania kontrolowanych warunków temperatury w zakresie 2-8°C w „zimnym łańcuchu”. Wiąże się to z dysponowaniem odpowiednimi środkami transportu i możliwością monitorowania przez cały czas temperatury, gdyż niespełnienie warunków na jakimkolwiek etapie dostawy może skutkować utratą jakości produktu. Jedynym działaniem pozwalającym na wykonanie tego zadania jest realizowa-

nie przyjętej polityki jakości. Wymaga to zastosowania kontenerów chłodniczych, zabudów specjalistycznych, systemów rejestracji oraz śledzenia warunków transportu i magazynowania, *trace and cracking*. Mimo tylu wymagań, koszty nie mogą poszybować w górę, gdyż żaden producent nie jest skłonny zapłacić za taką usługę kilkakrotnie więcej niż za usługę dystrybucji w temperaturze pokojowej. Rozwiązaniem jest więc outsourcing, czyli oddanie logistyki operatorom logistycznym, gdyż to pozwala zminimalizować koszty przy zachowaniu innowacyjnych rozwiązań logistycznych.

Operator ma przewagę

Branża medyczna znalazła się pod presją, aby przekształcić swoje łańcuchy dostaw. Wiele firm farmaceutycznych dokonuje ponownej oceny strategii dystrybucji i oddaje usługi operatorom. Z początkiem roku 2015 Poltraf został przejęty przez UPS, który od paru lat stawia na obsługę sektora medycznego i ma już spore wyniki. Jednak takich operatorów na rynku nie jest wiele ze względu na konieczność spełniania restrykcyjnych wymagań. Zazwyczaj są to sprawdzone, międzynarodowe firmy logistyczne, dla których spełnienie wyśrubowanych wymagań jest wykonalne. Zwłaszcza, że każdy z procesów nadzorowany jest przez odpowiednie organy państwowe, które w sposób bezwzględny egzekwują narzucone procedury.

Wybór zewnętrznego operatora logistycznego jest korzystny również z tego powodu, że zazwyczaj obsługuje on kilka firm farmaceutycznych, może więc konsolidować dostawy ich produktów do odbiorców i jest w stanie w dużo bardziej optymalny sposób prowadzić obsługę magazynową dzięki synergii z innymi projektami. A to znacznie wpływa na obniżenie kosztów.

Od operatora logistycznego, jeśli ma dystrybuować środki lecznicze zgodnie z prawem i zadbać o zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa, wymaga się, aby stosował podobne rozwiązania organizacyjno-techniczne jak producent. Natomiast realizowane procesy logistyczne muszą być zaplanowane, skoordynowane i spójne. Operator musi



Kosztowna jest konieczność zachowania kontrolowanych warunków temperaturowych w zakresie 2-8 °C w „zimnym łańcuchu”. Wiąże się to z dysponowaniem odpowiednimi środkami transportu i możliwością monitorowania przez cały czas temperatury

też prowadzić pełną identyfikację towaru, zawierającą numer serii produktu oraz posiadać sprawny i skuteczny nadzór nad terminami ważności produktów oraz nad produktami wstrzymanymi lub wycofanymi z obrotu. Do jego obowiązków należy również nieustannie monitorowanie niepożądanego działania leków i obniżanie

hurtownie, wyposażone są w urządzenia termoregulacyjne, umożliwiające całodobową kontrolę oraz rejestrację temperatury i wilgotności, chłodnie dla produktów z tzw. zimnego łańcucha, instalacje wentylacyjno-oddymiające oraz systemy alarmowe, informujące o odstępstwach od założonych warunków składowania.

a w innym stawia się na pracę rąk ludzkich. W Niemczech czy Szwajcarii procesy zachodzące w magazynach i usługi są dużo bardziej rozwinięte. Etykietowanie, pakowanie produktów leczniczych, obsługa przyszpitalnych aptek, poprzez koordynowanie centralnych zakupów, sterylizację przyrządów są tam stosowane na większą

Branża medyczna znalazła się pod presją, aby przekształcić swoje łańcuchy dostaw. Wiele firm farmaceutycznych dokonuje ponownej oceny strategii dystrybucji i oddaje usługi operatorom.

kosztów logistycznych funkcjonowania magazynu poprzez redukcję poziomu zapasów i zwiększanie ich rotacji. Koniecznym jest wdrażanie analiz ryzyka oraz określanie krytycznych punktów poszczególnych etapów łańcucha logistycznego. Należy także zwracać uwagę na wysoki poziom kwalifikacji personelu oraz rozwój wykorzystywanej infrastruktury technicznej.

Sporym bonusem dla firm farmaceutycznych jest prowadzenie przez operatorów logistycznych składów konsygnacyjnych. Dzięki uzyskaniu statusu magazynu konsygnacyjnego, firmy posiadające go mogą świadczyć usługę polegającą na tym, że dla nabywcy towaru obowiązek podatkowy powstaje dopiero z chwilą pobrania

W przypadku produktów, które muszą spełnić dodatkowe wymagania (cytostatyki, substancje psychotropowe, środki odurzające) dostawca usług logistycznych zapewnia możliwość przechowywania ich w specjalnie wydzielonych miejscach.

Nie wszędzie tak samo

Mimo tego, że operatorzy logistyczni obsługują branżę na wielu rynkach europejskich, to tylko w części mogą korzystać z doświadczeń zdobytych w danym kraju. Po pierwsze, przepisy prawa farmaceutycznego nie są jednolite i w wielu krajach, poza Polską, pozostawiają więcej swobody operatorom logistycznym. Po drugie, procesy zachodzące w magazynach i ofe-



Dotarcie nie tylko do aptek, ale i do szpitali z dystrybucją bezpośrednią to jeden z celów, które stawiają przed sobą operatorzy logistyczni na najbliższych parę lat

skalę niż u nas. Coraz bardziej powszechna staje się świadczenie usług z logistyki szpitalnej, co już się sprawdza m.in. w Niemczech, krajach Beneluxu, czy we Włoszech. A ponieważ obsługa szpitali wszędzie jest podobna, operatorzy chcą ją rozszerzyć na inne kraje.

Dotarcie nie tylko do aptek, ale i do szpitali z dystrybucją bezpośrednią to jeden z celów, które stawiają przed sobą operatorzy logistyczni na najbliższych parę lat. Dzięki temu firmy farmaceutyczne będą mogły się skupić na swojej podstawowej działalności, czyli produkcji leków, pracy nad ich innowacjami oraz zdobywaniu nowych rynków zbytu. ◀

Elżbieta Haber

Sporym bonusem dla firm farmaceutycznych jest prowadzenie przez operatorów logistycznych składów konsygnacyjnych.

towaru z magazynu, a nie w momencie, kiedy towar od dostawcy wpływa do magazynu, co poprawia płynność finansową firm farmaceutycznych. Specjalistyczne składy konsygnacyjne, podobnie jak

rowanie przez operatora wysokospecjalizowanych usług są na różnym poziomie rozwoju, gdyż ze względu na poziom płac, w jednym kraju bardziej opłaca się inwestować w oprzyrządowanie i technologie,



Certyfikację GDP przeprowadza się w oparciu o wytyczne Unii Europejskiej z 2013 r., a sam certyfikat DPD wydawany jest na okres trzech lat. W tym czasie, przedsiębiorstwo ma obowiązek przejść tzw. audyty nadzoru, w ramach którego dokonywany jest również przegląd dokumentacji GDP w firmie

Farmalogistyka bezpieczna dla pacjenta

Logistyka dla branży farmaceutycznej, ze względu na stawiane przed nią wieloetapowe, restrykcyjne wymagania i uregulowania prawne, należy do najtrudniejszych i najbardziej skomplikowanych grup procesów. Dlatego warto powierzyć te usługi sprawdzonemu operatorowi, posiadającemu kluczowe kompetencje i doświadczenie w obsłudze tej wymagającej grupy produktów.

Obecnie sieć dystrybucyjna produktów leczniczych staje się coraz bardziej skomplikowana, wielowymiarowa i dotyczy wielu uczestników rynku. Nie każdy operator logistyczny posiada usługi dedykowane stricte branży farmaceutycznej, gdyż wymaga to od niego spełniania szczególnych norm, zwłaszcza w obszarze bezpieczeństwa i jakości. Zachowanie najwyższych standardów w obrocie lekami ma bowiem ogromne znaczenie dla zdrowia i życia pacjenta.

Istnieje wiele zagrożeń czyhających na leki, właściwie w całym łańcuchu dostaw. Po pierwsze, wszelkiego rodzaju farmaceutyki (w tym także m.in. maści, kremy, półprodukty do przygotowania leków) posiadają specyficzne właściwości, które na etapie magazynowania i transportu w nieodpowiednich warunkach, mogą zostać utracone bądź zmienione, a tym samym stać się niebezpieczne w użyciu dla finalnego odbiorcy. Ponadto, są one narażone na kradzieże, fałszowanie bądź nielegalne wprowadzanie do legalnego łańcucha dostaw. Stąd, aby firma została uznana za

wiarygodnego partnera biznesowego w obszarze obrotu produktów leczniczych, musi spełniać warunki określone przez przepisy prawa farmaceutycznego oraz wytyczne GDP i GMP.

Przepisy to podstawa

Podstawą działania operatora logistycznego jest Ustawa Prawo Farmaceutyczne, z nowelizacją z dnia 08.02.2015 r., która wprowadza zobowiązania dla przedsiębiorców, zajmujących się obrotem hurtowym lub pośrednictwem w obrocie produktami leczniczymi.

Skrót GDP (z ang. Good Distribution Practice), oznaczający Dobre Praktyki

Dystrybucyjne, to uznawany międzynarodowo, certyfikowany system jakościowy dla podmiotów, zajmujących się magazynowaniem i dystrybucją leków. Częściowo oparty jest on o wymagania ISO, a jego pełną treść można znaleźć na stronie internetowej Komisji Europejskiej, której wytyczne odnośnie praktyk dystrybucyjnych są oparte na artykułach 84 i 85b (3) dyrektywy 2001/83/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 6 listopada 2001 r., w sprawie wspólnotowego kodeksu, odnoszącego się do produktów leczniczych, stosowanych u ludzi.

Przepisy GDP wymagają od dystrybutorów wdrożenia spójnych systemów zarządzania jakością w całym łańcuchu

Aby firma została uznana za wiarygodnego partnera biznesowego w obszarze obrotu produktów leczniczych, musi spełniać warunki określone przez przepisy prawa farmaceutycznego oraz wytyczne GDP i GMP.

dostaw. Mówiąc w skrócie, GDP jest praktyką gwarantującą bezpieczne przyjmowanie, transportowanie, przechowywanie i wydawanie leków, od momentu ich dostawy z zakładów produkcyjnych, aż po finalną wysyłkę gotowych leków do konsumentów.

Dobra Praktyka Dystrybucyjna zobowiązuje przedsiębiorców, na każdym etapie łańcucha dostaw, do utrzymywania właściwego stanu technicznego i sanitarnego pomieszczeń, w których przechowywane są farmaceutyki, dbania o odpowiednie warunki, specyficzne dla każdej grupy tych produktów, przestrzegania odpowiednich zasad i trybu ich przyjmowania oraz wydawania, a także o właściwe warunki transportu. Nie mniej istotne jest zaangażowanie w ten proces wykwalifikowanego personelu.

Certyfikację GDP przeprowadza się w oparciu o wytyczne Unii Europejskiej z 2013 r., a sam certyfikat DPD wydawany jest na okres trzech lat. W tym czasie, przedsiębiorstwo ma obowiązek przejść



GDP jest praktyką gwarantującą bezpieczne przyjmowanie, transportowanie, przechowywanie i wydawanie leków, od momentu ich dostawy z zakładów produkcyjnych, aż po finalną wysyłkę gotowych leków do konsumentów

GMP i obejmować 10 elementów: zarządzanie jakością, kadry, pomieszczenia i urządzenia, politykę firmy w zakresie reklamacji i zwrotów, a także podejrzanych

GMP (z ang. Good Manufacturing Practice) to z kolei tzw. Dobra Praktyka Produkcyjna, która stanowi zestaw procedur odnoszących się do higieny produkcji i zapobiegania wytwarzania dóbr, niespełniających wymagań jakościowych. Oznacza ona ścisły nadzór nad całym procesem, od etapu zaopatrzenia w wymagane surowce, poprzez ich magazynowanie, pakowanie oraz znakowanie, aż do momentu składowania i dystrybucji gotowych wyrobów. Przestrzeganie zasady GMP jest szczególnie istotne nie tylko w branży farmaceutycznej, ale również kosmetycznej czy spożywczej.

– Zbudowanie sprawnej i bezpiecznej obsługi logistycznej wymaga funkcjonowania w dwóch obszarach: spełniania wymogów bardzo restrykcyjnego prawa

Podstawą działania operatora logistycznego jest Ustawa Prawo Farmaceutyczne, z nowelizacją z dnia 08.02.2015 r., która wprowadza zobowiązania dla przedsiębiorców zajmujących się obrotem hurtowym lub pośrednictwem w obrocie produktami leczniczymi.

tw. audyt nadzoru, w ramach którego dokonywany jest również przegląd dokumentacji GDP w firmie. Jej struktura powinna być adekwatna do wytycznych

lub sfałszowanych produktów leczniczych, procesy zlecane na zewnątrz, inspekcje wewnętrzne, transport oraz szczegółowe postanowienia dla pośredników.

SEIFERT POLSKA NOWOCZESNY OPERATOR LOGISTYCZNY BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ

www.seifert-magazyny.pl

- Doświadczenie na rynkach europejskich
- Powierzchnie magazynowe w całej Polsce
- Specjalistyczne pojazdy do przewozu leków
- Systemy monitoringu temperatury i wilgotności
- Znajomość przepisów w zakresie GMP i GDP



Tak wrażliwe produkty, jakimi są leki, wymagają od operatora dużej ostrożności w zakresie ich obsługi. Seifert przestrzega wszystkich warunków istotnych dla GMP i GDP

farmaceutycznego oraz oczekiwań klienta. Obsługując tę branżę Grupa Seifert przejmuje wszystkie zadania Centrum Usług Farmaceutycznych o charakterze partnera lokalnego. Tak wrażliwe produkty, jakimi są leki, wymagają od nas dużej ostrożności w zakresie ich obsługi, zatem przestrzegamy wszystkich warunków istotnych dla GMP i GDP. Produkty lecznicze, dzięki posiadaniu wyspecjalizowanej kadry i niezbędnej infrastruktury, zawsze przechowujemy i transportujemy z zachowaniem ich właściwości i wymagań. Aby zapewnić jak najwyższy poziom bezpieczeństwa, dbamy o to, by te szczególnie wrażliwe ładunki były monitorowane i dokumentowane na każdym etapie, prowadzimy stały rejestr temperatury i wilgotności powietrza, a także trzymamy się zasady First-Expired-First-Out – mówi Jan Brachmann, prezes zarządu Seifert Polska Sp. z o.o.

Obrót niektórymi kategoriami farmaceutyków jest regulowany dodatkowymi przepisami. Ma to bezpośrednie przełożenie na proces logistyczny, a w szczególności na działania związane z zakupami, magazynowaniem, sprzedażą i transportem. Do kategorii „produktów pod specjalnym nadzorem” należą przede wszystkim środki kontrolowane, czyli substancje odurzające i psychotropowe.

Produkt o szczególnych właściwościach

Dystrybucja farmaceutyków, w zależności od tego, do której grupy właściwości zostaną one zaklasyfikowane, odbywa się w trzech zasadniczych przedziałach temperatury: od +2°C do +8°C, od +8°C do +15°C i od +15°C do +25°C. Podmiot, zajmujący się dystrybucją produktów leczniczych, musi zatem posiadać takie środki techniczne i organizacyjne (wykwalifikowani pracownicy, dostosowany tabor, odpowiednie wyposażenie itp.), które umożliwiają sprawną realizację transportu, dla

każdego z tych przedziałów. Najtrudniejszy do zorganizowania, ze względu na bardzo wąski zakres temperatury, którą należy zachować i dużą wrażliwość preparatów, jest przewóz w tzw. zimnym łańcuchu dostaw

– Do tego rodzaju przewozu wykorzystywane są specjalne opakowania izotermiczne, posiadające wkłady chłodzące, specjalistyczne pojazdy z zabudową izotermiczną lub kontenery chłodnicze wraz z wdrożonym systemem zarządzania dystrybucją i jej warunkami – mówi Jan Brachmann. – Dwa pierwsze rozwiązania wymagają posiadania przez operatora logistycznego większej powierzchni magazynowej (gdyż opakowania izotermiczne zajmują więcej przestrzeni), a także sprawnego organizowania przeładunków, by uniknąć niekorzystnych zmian temperatury (wykorzystując pojazdy z zabudową izotermiczną). Należy także monitorować, czy leki nie ulegną zbyt niemu przemrożeniu – dodaje.

Każde z wykorzystywanych rozwiązań do transportu wyrobów medycznych niesie za sobą określone wady i zalety. W przypadku opakowań izotermicznych

GMP (z ang. Good Manufacturing Practice) to tzw. Dobra Praktyka Produkcyjna, która stanowi zestaw procedur odnoszących się do higieny produkcji i zapobiegania wytwarzania dóbr niespełniających wymagań jakościowych.

(od +2°C do +8°C). Trzeba mieć również świadomość, że nie tylko transport ma znaczenie, gdyż największe zagrożenie niedotrzymania jego warunków pojawia się w momencie przeładunku towaru.

z wkładami chłodzącymi utrzymanie wymaganej temperatury jest stosunkowo trudne, zwłaszcza w przypadku dłuższych tras, ponieważ ciepło otoczenia może wpływać na warunki termiczne



Dystrybucja farmaceutyków, w zależności od tego, do której grupy właściwości zostaną one zaklasyfikowane, odbywa się w trzech zasadniczych przedziałach temperatury: od +2°C do +8°C, od +8°C do +15°C i od +15°C do +25°C. Podmiot, zajmujący się dystrybucją produktów leczniczych, musi zatem posiadać takie środki techniczne i organizacyjne które umożliwiają sprawną realizację transportu, dla każdego z tych przedziałów

Skład konsygnacyjny technicznie nie różni się niczym od każdego innego, ale dzięki uzyskaniu statusu składu konsygnacyjnego operator może świadczyć usługę polegającą na tym, że dla nabywcy produktów obowiązek podatkowy powstaje dopiero z chwilą pobrania towaru.

wewnątrz opakowania. Kontenery chłodnicze, oprócz przewozu leków i wyrobów medycznych, wykorzystywane są również przez takie branże jak spożywcza czy kosmetyczna, czyli w obsłudze wszystkich towarów, wymagających kontrolowanej temperatury. Ich wykorzystanie wiąże się jednak z podwyższeniem kosztów obsługi i może wpływać na ograniczenie elastyczności dostaw, jednak zapewniają one stosunkowo wysoki poziom bezpieczeństwa. Z kolei pojazdy z zabudową termiczną i agregatami chłodzącymi, wyposażone dodatkowo w urządzenia do pomiaru i rejestracji warunków klimatycznych, mogą być dokładnie monitorowane, gdyż w celu podniesienia bezpieczeństwa często stosuje się w nich system weryfikowania poło-

był wyposażony w całodobowy system monitorowania temperatury i wilgotności, dysponował wydzieloną przestrzenią dla produktów wysokiego ryzyka i substancji kontrolowanych, a także był odpowiednio chroniony.

Ponadto kierowcy odpowiedzialni za transport farmaceutyków powinni posiadać wieloletnie doświadczenie i działać ściśle według procedur dotyczących zasad załadunku, przewozu i wyładunku towarów. Wszelkie zdarzenia zachodzące podczas dystrybucji leków i innych produktów o charakterze leczniczym powinny być rejestrowane za pomocą terminali kodów kreskowych, a następnie analizowane i weryfikowane przez osoby zarządzające całym procesem. Warto dodać, że system

Wszelkie zdarzenia zachodzące podczas dystrybucji leków i innych produktów o charakterze leczniczym powinny być rejestrowane za pomocą terminali kodów kreskowych, a następnie analizowane i weryfikowane przez osoby zarządzające całym procesem.

zenia GPS, dzięki czemu mogą być one na bieżąco śledzone i kontrolowane.

Dobrze, gdy operator logistyczny dysponuje własnym magazynem konsygnacyjnym (zwanym inaczej depozytowym), który przydatny jest zwłaszcza wtedy, gdy obrót lekami następuje wewnątrz wspólnoty UE. Technicznie nie różni się on niczym od każdego innego, ale dzięki uzyskaniu statusu składu konsygnacyjnego operator może świadczyć usługę polegającą na tym, że dla nabywcy produktów obowiązek podatkowy powstaje dopiero z chwilą pobrania towaru, a nie w momencie, kiedy formalnie wpłynie on od dostawcy do miejsca przechowywania). Ważne jest, by taki magazyn posiadał zezwolenia wydane przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego, spełniał wszystkie wymogi Prawa Farmaceutycznego, Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej oraz ochrony przeciwpożarowej, a dodatkowo

dystrybucji leków właściwie nie mógłby istnieć bez wsparcia informatycznego, zwłaszcza jeżeli dostawca usług chce dać zleceniodawcy gwarancję bezpieczeństwa leków.

Odpowiedzialność i partnerstwo

Firmy farmaceutyczne doceniają komfort, jaki daje przeniesienie pełnej odpowiedzialności operacyjnej i prawnej za procesy logistyczne na zewnątrz przedsiębiorstwa. Decydując się jednak na outsourcing usług logistycznych w tej wymagającej branży, warto postawić na zaufanego operatora, który działając zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, a także dbając o odpowiednie warunki przechowywania i transportu, ma na uwadze dbałość o życie i zdrowie finalnego odbiorcy, czyli pacjenta. ◀

Karolina Moskal



Nowoczesny terminal w Sosnowcu

Polska grupa logistyczna PEKAES SA poinformowała o uruchomieniu nowoczesnego magazynu w Sosnowcu i zmianie lokalizacji oddziału PEKAES na Śląsku.

Nowy terminal *cross-dockowy* na terenie aglomeracji śląskiej poszerza skalę możliwości operacyjnych firmy w tym kluczowym dla gospodarki regionie kraju. Duże możliwości przeładunkowe zapewniają szybką i płynną obsługę jeszcze większej liczby przesyłek krajowych i międzynarodowych.

Magazyn został ulokowany w doskonałym punkcie komunikacyjnym – przy ulicy Inwestycyjnej 8 w Sosnowcu, w pobliżu drogi ekspresowej S1, czyli trasy biegnącej w kierunku Katowic oraz Łodzi i Warszawy.



– Zmiana lokalizacji oddziału na Śląsku i uruchomienie nowego terminala w Sosnowcu to element naszej strategii rozwoju sieci drobnicowej w całym kraju oraz impuls do zwiększenia naszej ekspansji na rynku śląskim. Chcemy być jeszcze bliżej naszych kluczowych klientów w regionie, zapewniając im serwis na najwyższym poziomie – powiedział Jerzy Markow, dyrektor operacyjny w PEKAES SA.

Nowy terminal *cross-dockowy* składa się z części magazynowej o powierzchni ponad 4,5 tys. m² oraz części socjalno-biurowej.

Obecnie Spółka posiada 18 oddziałów w kraju. W tym roku planowana jest dalsza intensywna rozbudowa sieci terminali drobnicowych. ◀

KK

Spełniając surowe wymagania regulacyjne

W świadczeniu usług logistycznych dla branży medycznej specjalizuje się spółka UPS® (NYSE: UPS). Wpisane jest to w strategię firmy, która ma na celu rozwinięcie obecności na kluczowych rynkach i sprostanie wymaganiom klientów z branży medycznej. Nastawienie na tę branżę zaowocowało przejęciem paru spółek i wprowadzeniem specjalnych usług.

Już w 2011 r. operator przejął zlokalizowaną we Włoszech firmę Pieffe, w 2013 węgierską firmę z sektora logistyki leków CEMELOG, a w 2014 firmę Polar Speed – innowatora w dziedzinie logistyki dla sektora medycznego, z siedzibą w Wielkiej Brytanii. UPS umocnił też pozycję na polskim rynku przejmując w zeszłym roku od funduszu inwestycyjnego ORTIE SA. spółkę Poltraf, zajmującą się logistyką dla sektora medycznego i oferującą najwyższej klasy rozwiązania logistyczne dla tej branży. Transakcja miała wzmocnić pozycję UPS oraz sieć firmy w Europie, umożliwiając świadczenie kompleksowych usług logistycznych dla klien-

stycznych na całym kontynencie, przyczyniając się do osiągnięcia większej wydajności łańcucha dostaw i utrzymania zgodności z odpowiednimi wytycznymi – stwierdziła w trakcie przejęcia Cindy Miller, prezes UPS Europe.

Temperatura – jeden z ważnych parametrów

W związku z poszerzaniem obsługi firm o sektor medyczny jeszcze w 2014 r. firma UPS rozszerzyła usługi zarządzania dla pełnej gamy produktów medycznych wrażliwych na temperaturę w ramach swojej europejskiej oferty UPS Temperature

usług pozwalają efektywniej zarządzać łańcuchami dostaw i zachować zgodność z przepisami dla szerszej gamy wymagań temperaturowych.

Rozszerzone poziomy usług zapewniają różne stopnie łagodzenia ryzyka w zależności od potrzeb różnych produktów, zarazem utrzymując najwyższe standardy jakości, niezawodności i doskonałej obsługi klienta.

Dostępne rozszerzone poziomy usług obejmują:

- ▶ UPS Temperature True Plus®, ściśle kontrolowana i dostosowana usługa transportowa, która zapewnia najwyższy stopień ograniczania ryzyka. Obejmuje kompleksowe procesy zarządzania temperaturą przesyłek podczas transportu oraz spełniania wymagania w zakresie czasu tranzytu.
- ▶ UPS Temperature True Standard® przeznaczona jest dla przesyłek, które wymagają niższego poziomu monitorowania w transzycie, mimo to pomagają firmom medycznym zachować zgodność z przepisami.
- ▶ UPS Temperature True Saver®, ustanowione rozwiązanie dla frachtu oceanicznego przesyłek wrażliwych na temperaturę. Opcja przeznaczona jest dla dużych przesyłek, w których kluczowe znaczenie ma zarówno zarządzanie kosztami, jak i zgodność z przepisami.

Rozszerzenie globalnej oferty UPS Temperature True, obejmuje szeroką gamę usług i rozwiązań służących ochronie produktów medycznych wrażliwych na temperaturę, m.in. pomoc w kontroli jakości, całodobowe monitorowanie przesyłek z wież kontrolnych, doradztwo w zakresie

UPS umocnił pozycję na polskim rynku przejmując w zeszłym roku od funduszu inwestycyjnego ORTIE SA. spółkę Poltraf, zajmującą się logistyką dla sektora medycznego i oferującą najwyższej klasy rozwiązania logistyczne dla tej branży.

tów, a także usprawniając dostawy produktów na szybko rozwijających się rynkach w obszarze opieki zdrowotnej, w Europie Środkowo-Wschodniej.

– Poltraf uzupełnia nasz europejski plan rozwoju i od teraz jesteśmy w stanie zapewnić firmom z sektora medycznego dostęp do jednego źródła w zakresie rozwiązań logi-

True®. Dzięki temu firmy medyczne mogą wybrać jeden ze zróżnicowanych poziomów usług w zależności od wymaganego stopnia kontroli, wykorzystując zarówno szybkość transportu lotniczego, jak i ekonomię frachtu oceanicznego, a jednocześnie zyskując gwarancję ochrony w całym łańcuchu dostaw. Zróżnicowane opcje

Dzięki UPS Temperature True® firmy medyczne mogą wybrać jeden ze zróżnicowanych poziomów usług w zależności od wymaganego stopnia kontroli, wykorzystując zarówno szybkość transportu lotniczego, jak i ekonomię frachtu oceanicznego, a jednocześnie zyskując gwarancję ochrony w całym łańcuchu dostaw



pakowania produktów wrażliwych na temperaturę, najlepsze technologie, aktywne monitorowanie i interwencje, zarządzanie ryzykiem i planowanie na wypadek awarii, a także szeroką wiedzę na temat zgodności z przepisami.

Inne możliwości

W 2015 r. UPS rozszerzył program dostaw towarów specjalnych, pod nazwą International Special Commodities (ISC). Dzięki temu klienci mogą wysyłać substancje biologiczne i towary niebezpieczne w ilościach wyłączonych oraz paczki wykorzystujące suchy lód do ponad 20 dodatkowych krajów. Usługa jest dostępna w ponad 50 krajach.

UN1845 (zestawiony dwutlenek węgla, tzw. suchy lód) w Australii, Bułgarii, Chorwacji, Estonii, Indiach, Indonezji, Izraelu, Łotwie, Litwie, Nowej Zelandii, Panamie, Rumunii, Rosji, Arabii Saudyjskiej, Słowacji, Słowenii, RPA, Turcji, na Tajwanie i Ukrainie.

UN3373 i UN1845 to wytyczne publikowane przez Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Powietrznych (IATA) w celu regulowania transportu towarów drogą powietrzną.

Firmy medyczne i biotechnologiczne, wysyłające cenne przesyłki wrażliwe na upływ czasu i temperaturę mają również dostęp do usługi UPS Proactive Response Secure – rozwiązania, które łączy w sobie możliwość monitorowania przesyłek i zarządzania ryzykiem w celu uniknięcia opóźnień i ograniczenia strat. Daje ono ochronę podczas transportu cennym produktom wrażliwym na czas i temperaturę. Usługa pomaga kluczowym przesyłkom dotrzeć do celu nawet w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń i zapewnia pokrycie potencjalnych strat, jeśli produkty ulegną uszkodzeniu lub zepsuciu. To, że UPS Proactive Response Secure pozwala zidentyfikować przesyłki zagrożone opóźnieniem i podjąć działania zaradcze, zapewnia klientom nowy poziom ochrony

przesyłek kluczowych. Wykorzystuje ona zaawansowane technologie, aby wykrywać potencjalne zakłócenia dostaw w czasie niemal rzeczywistym. W razie jakichkolwiek opóźnień UPS reaguje automatycznie zgodnie z predefiniowanymi instrukcjami, aby zabezpieczyć przesyłkę. Usługa pokrywa dodatkowe koszty ewentualnych interwencji, w tym wstępnie uzgodnionych procedur utrzymania odpowiedniej



International Special Commodities umożliwia wysyłanie substancji biologicznych, towarów niebezpiecznych w ilościach wyłączonych oraz paczek wykorzystujących suchy lód do ponad 20 dodatkowych krajów

temperatury (uzupełnienie lodu, przechowywanie w chłodni) albo ekspresowej wysyłki w tym samym dniu. Usługa obejmuje także odszkodowanie w mało prawdopo-

Rozszerzenie globalnej oferty UPS Temperature True, obejmuje szeroką gamę usług i rozwiązań służących ochronie produktów medycznych wrażliwych na temperaturę.

Program rozszerzono ze względu na rosnące zapotrzebowanie producentów biofarmaceutyków, firm diagnostycznych, laboratoriów i dystrybutorów. Oferta obejmuje również transport towarów specjalnych, w którym priorytetami są bezpieczeństwo, czas i kontrola temperatury. Dzięki temu rozwiązaniu UPS może odbierać i dostarczać paczki objęte regulacjami UN3373 (substancje pochodzenia biologicznego, kategoria B, preparaty diagnostyczne i preparaty kliniczne) oraz

nień i ograniczenia strat. Daje ono ochronę podczas transportu cennym produktom wrażliwym na czas i temperaturę. Usługa pomaga kluczowym przesyłkom dotrzeć do celu nawet w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń i zapewnia pokrycie potencjalnych strat, jeśli produkty ulegną uszkodzeniu lub zepsuciu. To, że UPS Proactive Response Secure pozwala zidentyfikować przesyłki zagrożone opóźnieniem i podjąć działania zaradcze, zapewnia klientom nowy poziom ochrony



COLIAN Logistic

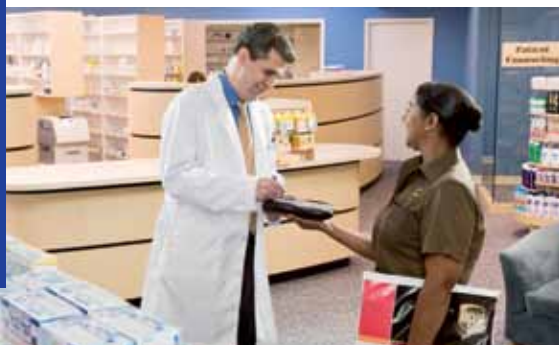
Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej, Intrastat

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





Obszar działania UPS obejmuje specjalistyczne centra dystrybucyjne na obszarze krajów Beneluksu, w Europie Wschodniej, Centralnej oraz Południowej, na Półwyspie Iberyjskim, w Wielkiej Brytanii, skutecznie pokrywając najważniejsze obszary geograficzne kontynentu

dobnym przypadku uszkodzenia lub utraty przesyłki.

UPS Proactive Response Secure jest dostępna w ramach usług UPS Express w granicach takich krajów jak: Austria, Belgia, Francja, Niemcy, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Szwajcaria, Wielka Brytania oraz Stany Zjednoczone i Portoryko.

Zyskują klienci

Oferowane przez UPS usługi to dziś konieczność dla branży medycznej. Przejęcia firm zajmujących się logistyką branży medycznej powiększyły zasięg działania UPS i dały możliwość korzystania z ich doświadczenia. Obszar działania obejmu-

je specjalistyczne centra dystrybucyjne na obszarze krajów Beneluksu, w Europie Wschodniej, Centralnej oraz Południowej, na Półwyspie Iberyjskim, w Wielkiej Brytanii, skutecznie pokrywając najważniejsze obszary geograficzne kontynentu.

Tylko dzięki przejściu Poltrafu, UPS może korzystać dodatkowo z floty około 170 pojazdów z kontrolą i regulacją temperatury do transportu zarówno produktów w 2-8°C jak i 15-25°C. Wszystkie pojazdy wyposażone są w system GPS oraz monitorowania temperatury, a dostawy są obsługiwane przez zaawansowany, oparty na skanowaniu, programu śledzenia przesyłek. A dzięki temu, że Poltraf korzystał z 10 lokalizacji na terenie całego kraju, dostawy środków farmaceutycznych i urządzeń medycznych przebiegają sprawniej.

Firmy wysyłające cenne przesyłki wrażliwe na upływ czasu i temperaturę mają dostęp do usługi UPS Proactive Response Secure – rozwiązania, które łączą w sobie możliwość monitorowania przesyłek i zarządzania ryzykiem w celu uniknięcia opóźnień i ograniczenia strat.

Szeroki portfel specjalistycznych usług dystrybucyjnych w zakresie frachtu jak i przesyłek drobnych to wartość dodana jaką zyskało UPS.

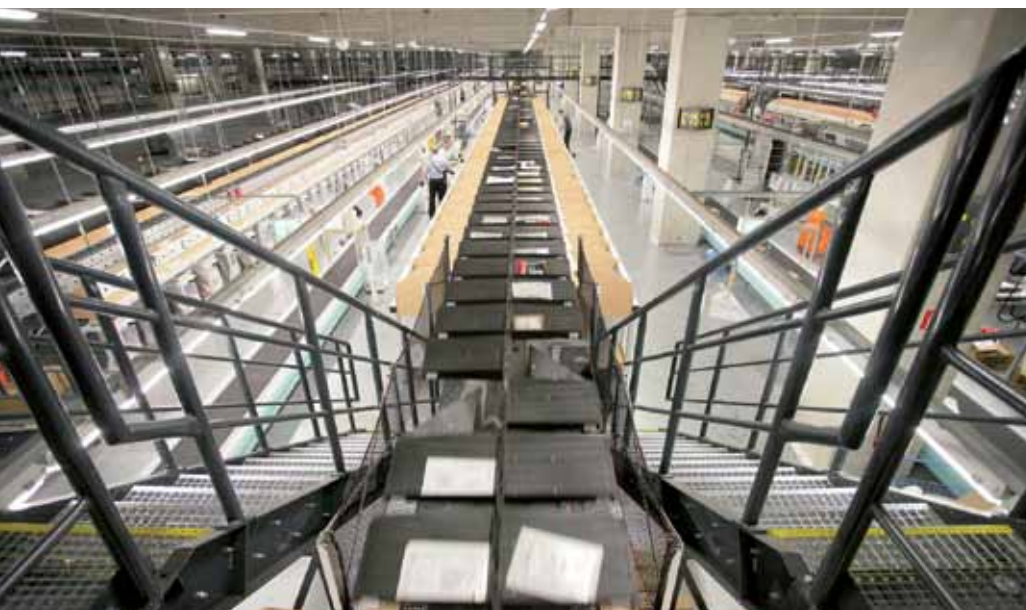
Możliwości europejskiego łańcucha dostaw towarów z kontrolowaną temperaturą jeszcze bardziej zostały poszerzone po otwarciu w 2015 r., w amsterdamskim

ce i wychodzące z obiektu będą bezpieczne podczas transportu.

Własny obiekt w amsterdamskim porcie lotniczym, dedykowany logistyce medycznej i spełniający wymogi GDP, pozwala firmie UPS zapewnić większą kontrolę nad przeładunkiem oraz tymczasowym magazynowaniem przesyłek medycznych, a to pomaga klientom ograniczyć ryzyko i spełnić rygorystyczne normy jakości. Nowe centrum UPS umożliwia korzystanie z izolowanych palet oraz monitorowanie aktywnie kontrolowanych kontenerów.

Dzięki rozwojowi usług oferowanych przez UPS dla sektora medycznego, klienci zyskali całodobowe usługi w zakresie monitorowania i transportu wrażliwych na temperaturę produktów, zgodność regulacyjną na poszczególnych obszarach geograficznych, monitorowanie i bezpieczeństwo, kompletowanie i etykietowanie, a także zarządzanie zamówieniami i należnościami. We wszystkich lokalizacjach usługi są dostępne za pośrednictwem jednej, globalnej platformy IT. UPS pomaga firmom z branży medycznej oraz obszaru biologii spełniać surowe i często złożone wymogi regulacyjne, zapewnia elastyczność w zmieniającym się środowisku biznesowym i niezawodnie obsługuje coraz bardziej globalną bazę klientów. ◀

Elżbieta Haber



To, że UPS Proactive Response Secure pozwala zidentyfikować przesyłki zagrożone opóźnieniem i podjąć działania zaradcze, zapewnia klientom nowy poziom ochrony przesyłek kluczowych

Logistyka z zasadami

Rok 2015 był czasem zmian przepisów prawnych dla branży farmaceutycznej. Opublikowana w styczniu 2015 r. nowelizacja ustawy Prawo Farmaceutyczne doprecyzowała i umiejscowiła operatorów logistycznych działających na tym rynku w przepisach polskiego prawa. Jakimi zasadami musi się zatem rządzić profesjonalny operator?

Operatorzy Logistyczni, chcący konkurować o klientów z sektora farmaceutycznego muszą przede wszystkim działać zgodnie z wymogami Prawa Farmaceutycznego, Dobrej Praktyki Dystrybucji oraz Dobrej Praktyki Wytwarzania. Jak to wygląda w praktyce? – mówi Olga Miedziak, Kierownik ds. Zapewnienia Jakości i Zgodności Procesów w DSV Solutions.

Tak jak hurtownie i wytwórcy

Operatorzy logistyczni świadczący usługi dla farmacji nadzorowani są w identyczny sposób, jak hurtownie farmaceutyczne oraz wytwórcy. Instytucją nadzorującą jest w tym przypadku Główny Inspektorat Farmaceutyczny, weryfikujący zgodność prowadzonych przez operatora działań. Elementami podlegającymi kontroli są w szczególności pomieszczenia i ich wyposażenie techniczne, skuteczność wdrożonego systemu zarządzania jakością oraz zarządzanie ryzykiem, kompetencje personelu, czy dokumentacja prowadzonej działalności.

Kluczowym założeniem Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej jest zapewnienie jakości produktów leczniczych w całym łańcuchu dostaw. Oznacza to także konieczność zabezpieczenia przed możliwością

Kluczowym założeniem Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej jest zapewnienie jakości produktów leczniczych w całym łańcuchu dostaw. Oznacza to także konieczność zabezpieczenia przed możliwością przedostania się do niego produktów niespełniających wymagań jakościowych lub sfałszowanych.

przedostania się do niego produktów niespełniających wymagań jakościowych lub sfałszowanych. Nowe wytyczne Dobrej Praktyki Dystrybucji precyzyjnie określają wymagania dotyczące pomieszczeń, kwalifikacji personelu, systemu zarządzania jakością, nadzoru nad dostawcami i odbiorcami produktów leczniczych oraz nadzoru nad dostawcami usług. Dodatkowo cały czas należy mieć na uwadze, że dla operatorów logistycznych działających na rzecz sektora farmaceutycznego kluczowym zadaniem jest ulepszanie i poprawa procesów logistycznych mających zapewnić jak najwyższą jakość usług.



Operatorzy muszą także posiadać w swoich strukturach wykwalifikowanych farmaceutów oraz lokalizację, które muszą spełniać najwyższe standardy jakościowe do obsługi leków

Także przewoźnicy

Wymogi związane z transportem produktów leczniczych, które również zostały wprowadzone wraz z zmianą przepisów prawnych, nakładają na operatorów logistycznych oraz na przewoźników dodatkowe obowiązki związane z zwiększeniem nadzoru nad stosowaną flotą oraz kierowcami. Wydaje się, że kluczowym założeniem dla nowoczesnego transportu produktów farmaceutycznych jest odpowiedni dobór floty, która będzie spełniała coraz wyższe wymagania, dotyczące nie tylko warunków transportu, ale również zabezpieczenia przestrzeni ładunkowej przed kradzieżą i dostępem osób nieupoważnionych.

Podsumowując, operatorzy logistyczni wyspecjalizowani w zakresie usług świadczonych dla sektora farmaceutycznego muszą posiadać niezwykle wysokie kompetencje i kwalifikacje oraz wiedzę weryfikowaną i certyfikowaną przez Główny Inspektorat Farmaceutyczny analogicznie jak dla producentów (Certyfikat GMP). Często zakres usług świadczonych przez operatora jest uzupełnieniem procesów po stronie producentów. Operatorzy muszą także posiadać w swoich strukturach wykwalifikowanych farmaceutów oraz lokalizację, które muszą spełniać najwyższe standardy jakościowe do obsługi leków. Zakres świadczonych przez operatora usług jest bardzo szeroki, np. logistyka produktów zimnego łańcucha, obsługa substancji kontrolowanych, API czy przepakowania produktów leczniczych. Całość tych kompetencji, oraz ścisła, wieloletnia współpraca z producentami i urzędami nadzorującymi rynek farmaceutyczny, pozwala potwierdzić wzrost znaczenia operatorów logistycznych w łańcuchu dostaw dla farmacji. ◀

KK

Od palet do pojedynczego artykułu

Tradycyjnie logistyka kontraktowa przede wszystkim była ukierunkowana na składowanie i obsługę „dużych jednostek”, przykładowo pełnych palet i skrzyń. Za przygotowanie do sprzedaży pojedynczych sztuk artykułów odpowiadały same sklepy, co było uznawane za najlepszy sposób na obniżenie kosztów w ramach łańcucha dostaw. Jednak w ciągu ostatnich lat zwyczajne konsumencie drastycznie się zmieniły.

Doprowadziło to do silnego rozwoju biznesu B2C (w tym e-commerce), sieci małych i średnich sklepów osiedlowych typu *convenience* oraz zwiększenia asortymentu towarów w sklepach tradycyjnych. Dla logistyki tendencje te oznaczały duże zmiany w sposobie obsługi produktów i ich przepływów. Operatorzy logistyczni musieli więc dostosować się do tej ewolucji i rozwiązać równanie: krótszy czas dostawy + mniejsze zamówienie + niższe koszty.

– twierdzi Yann Belgy, dyrektor generalny ID Logistics Polska.

Dodatkowo, branże takie jak kosmetyczna, odzieżowa, dóbr luksusowych czy sieci sklepów osiedlowych typu *convenience*, często oczekują dostawy za ledwie kilku sztuk konkretnego artykułu, a nie całych skrzyń albo palet. Taki *detail picking* wymaga od operatora logistycznego specyficznej organizacji i procesów, mających na celu optymalizację składowania, czasu realizacji zamówienia i kosztów obsługi. Aby osiągnąć sukces nie wystarczy tylko podjąć decyzję i po prostu zaproponować klientom świadczenie tego typu usług. To wymaga specyficznego *know-how* i dużych inwestycji. Jak więc udało się ID Logistics, operatorowi logistycznemu dotychczas specjalizującemu się w obsłudze „dużych jednostek”, osiągnąć silną pozycję w sektorze *detail picking*?

Detail picking strategiczną szansą

– *Innowacyjność i umiejętność adaptacji do zmieniających się potrzeb klientów od samego początku stanowiły integralną część naszego DNA. Zawsze czymś naturalnym dla nas było towarzyszenie klientom, szukanie nowych rozwiązań i inwestowanie w sektory, które oczekują naszego wsparcia. Grupa ID Logistics uznała detail picking za strategiczną szansę rozwoju. W 2013 r. zde-*



Ponad połowę nowych klientów, obsługiwanych globalnie przez Grupę ID Logistics, stanowią firmy e-commerce albo takie, dla których handel elektroniczny stanowi istotną część ich działalności

cząc specjalistyczną wiedzę z umiejętnością adaptacji do lokalnej specyfiki. Dzięki tym posunięciom możemy teraz proponować naszym klientom sprawdzone i efektywne rozwiązania, takie jak zautomatyzowany magazyn, mechanizacja procesów, pick/put-to-light, antresole, dynamiczne regały, sortery, przenośniki taśmowe, itd., oraz



Grupa ID Logistics proponuje swoim klientom zautomatyzowany magazyn, mechanizację procesów, pick/put-to-light, antresole, dynamiczne regały, sortery, przenośniki taśmowe, itd. oraz szyte na miarę innowacyjne rozwiązania dopasowane do ich specyficznych potrzeb

W ciągu ostatnich lat

– *Jeszcze kilka lat temu, większość naszych klientów zwracała się z pytaniem o możliwość przygotowania i dostarczenia pełnych palet i/ albo skrzyń. My tak projektowaliśmy nasze procesy magazynowe, aby zapewnić ich efektywny przepływ. Obsługa tradycyjnych kanałów dystrybucji oczywiście wciąż stanowi bardzo istotną część naszych operacji, ale obecnie ponad połowę nowych klientów, obsługiwanych globalnie przez Grupę ID Logistics, stanowią firmy e-commerce albo takie, dla których handel elektroniczny stanowi istotną część ich działalności*

Detail picking wymaga od operatora logistycznego specyficznej organizacji i procesów mających na celu optymalizację składowania, czasu realizacji zamówienia i kosztów obsługi.

cydowała się na przejęcie CEPL, operatora 3PL specjalizującego się w tym sektorze. W tym samym czasie Grupa rozwijała swój potencjał IT i utworzyła wyspecjalizowany dział R&D, który pozwolił jej pozyskać know-how i wspierać działalność klientów w każdym z 14 krajów, gdzie jest obecna, łą-

czyte na miarę innowacyjne rozwiązania dopasowane do ich specyficznych potrzeb – wyjaśnia Marzena Wal, dyrektor handlowy ID Logistics.

Czy w Polsce ID Logistics uruchomi w pełni zautomatyzowany magazyn, tak jak to ma miejsce w Europie Zachodniej?

Stopniowe zmiany

– Klientom proponujemy rozwiązania efektywne i pragmatyczne. Obecnie poziom kosztowy w Polsce jest bardziej konkurencyjny niż w krajach Europy Zachodniej, dlatego też nie ma ekonomicznego uzasadnienia do wdrażania w pełni zmechanizowanych rozwiązań. To będzie się zmieniać wraz ze wzrostem poziomu kosztowego w Polsce i pojawieniem się tańszych i bardziej elastycznych rozwiązań. Automatyzacja może być dla nas wsparciem tam, gdzie trudno jest zatrudnić pracowników i/albo wtedy, kiedy czasy realizacji zamówień są bardzo krótkie. Tego typu inwestycje wymagają dobrego przygotowania i dłuższego czasu deprecjacji, co nie zawsze jest możliwe w przypadku operacji logistyki kontraktowej. Dlatego też coraz częściej proponujemy częściowo zautomatyzowane rozwiązania, które są połączeniem efektywności kosztowej, jakości, reaktywności i elastyczności. Dobrze się one adaptują na polskim rynku. Klientom chcemy oferować optymalne rozwiązania, a w ciągu najbliższych lat zamierzamy rozwijać nasze aktywności z zakresu detail picking – komentuje Yann Belgy. ◀

KK

Groupecat.pl – nowa strona możliwości

Z myślą o klientach i partnerach biznesowych CAT LC Polska powstał nowy serwis internetowy koncernu Groupe CAT.

Strona www.groupecat.pl to odpowiedź na potrzebę zapewnienia klientom intuicyjnej, a przez to efektywniejszej obsługi poprzez serwis internetowy i poprzez oferowane kanały komunikacji.

Dzięki nowemu serwisowi klienci zyskują dostęp do kompleksowych informacji o ofercie firmy i o korzyściach rozwiązań usprawniających łańcuchy dostaw klientów.

Do dyspozycji klientów jest wersja strony dopasowana do korzystania z urządzeń mobilnych – smartfonów i tabletów. Można też zrobić wycenę online dla wybranych usług z planami dalszego rozwoju. Serwis to także kompendium informacji o firmie, etapach rozwoju w Polsce i na świecie, jak również filarach wiarygodności biznesowej CAT LC Polska – normach jakości, bezpieczeństwa i certyfikatach.

CAT LC Polska obsługuje klientów polskich i międzynarodowych od ponad dwóch dekad, oferując kompleksowe usługi logistyczne dla przemysłu motoryzacyjnego – producentów samochodów osobowych, ciężarowych, autobusów, motocykli i dostawców części zamiennych oraz branż dla których jakość, terminowość i bezpieczeństwo usług toprioritet. Flagowymi usługami są dostawy nocne w ogólnopolskiej sieci CAT LC Polska, międzynarodowa i krajowa spedycja ładunków całopojazdowych i częściowych oraz rozwiązania logistyki magazynowej i dostaw komponentów do produkcji. Dopełnieniem oferty są produkty firmowe: TopCAT – dostawy najwyższego priorytetu i BikeCAT – dedykowane rozwiązania dla logistyki jednośladow.

Podstawą sukcesu firmy są rozwiązania logistyczne dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów. ◀



Więcej informacji na www.groupecat.pl



FIEGE

Rozwiązania logistyczne dla wymagających

- Magazynowanie i obsługa zapasów
- Transport i dystrybucja (kraj i zagranicą)
- Transport morski i lotniczy
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Usługi podnoszące wartość produktu (VAS)
- Logistyka produkcyjna
- Składy konsygnacyjne i hurtownie farmaceutyczne
- Kompleksowe rozwiązania dla e-commerce



FIEGE

The World of Logistics

Fiege Sp. z o.o.
ul. Ługowa 85
96-320 Mszczonów
woj. mazowieckie

Tel: +48 46 857 6000
Tel: +48 22 447 7900
Fax: +48 46 857 6010
e-mail: info@fiege.pl
www.fiege.pl

Z przeznaczeniem do prawdziwie ciężkich zadań

W technice magazynowania bardzo często zachodzi potrzeba przemieszczania towarów o większej masie i większych gabarytach niż jednostka ładunkowa, jaką jest paleta. Wówczas do akcji wkraczają ciężkie wózki widłowe. Choć koncepcja wózków widłowych jest powszechnie znana, to tę rodzinę wyróżnia ich wielkość.

Sama nazwa podpowiada do jakiego typu ładunków i zadań są przeznaczone ciężkie wózki widłowe. Są to maszyny stworzone do transportu najcięższego typu ładunków spotykanych w magazynie. Ich konstrukcja nie różni się od powszechnie spotykanych mniejszych czołowych wózków widłowych i jest relatywnie prosta. Czołowy wózek widłowy osadzony jest na czterech kołach, posiada kabinę umieszczoną bliżej przodu wózka, a w niej znajduje się mechanizm podnoszący oraz silnik z przeciwwagą w tylnej części. Nieporozumieniem byłoby jednak sprowadzać te zaawansowane technicznie konstrukcje do tak trywialnego opisu, gdyż ciężki wózek jest dużo większy od zwykłego i najczęściej napędzany silnikiem spalinowym.

Wielu producentów oferuje produkty w tym segmencie rynku. Pomimo, że z zewnątrz niewiele się różnią od siebie, to pewne niuanse techniczne powodują, że wybór nie jest taki oczywisty.

Tradycyjny napęd

Dobrym przykładem wykorzystania tradycyjnego napędu są wózki widłowe fir-

my Clark. Wózki spalinowe LPG/DIESEL C40-C55 charakteryzują się udźwigiem od 5 do 8 ton. Wydajny silnik wysokoprężny o mocy 100 koni mechanicznych przekazuje moc na koła za pośrednictwem trzystopniowej skrzyni automatycznej. Całość konstrukcji osadzona jest na bardzo wytrzymałym podwoziu tak, aby w pełni

śnymi, które minimalizują odchylenia powstające w czasie pracy. Widły wózka instalowane są na wale i posiadają sześć rolek szynowych oraz dwie rolki wzdłużne, które zabezpieczają wózek przed obciążeniami niewyważonymi. Nowatorska konstrukcja masztu potrójnego posiada dwa cylindry główne umieszczone za każdą szyną masz-

Czołowy wózek widłowy osadzony jest na czterech kołach, posiada kabinę umieszczoną bliżej przodu wózka, a w niej znajduje się mechanizm podnoszący oraz silnik z przeciwwagą w tylnej części. Ciężki wózek jest dużo większy od zwykłego i najczęściej napędzany silnikiem spalinowym.

wykorzystać możliwości, zapewnić bezpieczną eksploatację przy zachowaniu pełnej manewrowości. Do zatrzymywania pojazdu producent zastosował hamulce tarczowe typu mokrego. Godnym zwrócenia uwagi jest konstrukcja masztu. Jak podaje Clark, posiada on szyny zagnieżdżone, połączone z uszczelnionymi rolkami sko-

tu (zamiast cylindrów zainstalowanych centralnie), co zapewnia operatorowi niezakłócony widok przed czołem pojazdu.

Do cięższych zadań firma Clark oferuje serie C60-80 o udźwigu od 6 do 8 ton. Rozwiązania konstrukcyjne są bardzo podobne do wcześniej omawianej serii. W tym przypadku moc czerpana jest z wy-



Wózki spalinowe LPG/DIESEL C40-C55 firmy Clark charakteryzują się udźwigiem od 5 do 8 ton. Wydajny silnik wysokoprężny o mocy 100 koni mechanicznych przekazuje moc na koła za pośrednictwem trzystopniowej skrzyni automatycznej



Do cięższych zadań firma Clark oferuje serie C60-80 o udźwigu od 6 do 8 ton

dajnego silnika diesla o mocy 67 kW. Bardzo ważnym elementem jest kabina operatora. Producent może się pochwalić bardzo ergonomiczną konstrukcją pozwalającą na wygodną i bezpieczną pracę operatora. Duża przestrzeń na nogi ułatwia zajęcie miejsca pracy, a kolorowy wyświetlacz TFT-LCD skierowany w stronę operatora zapewnia informacje o danych roboczych w czasie rzeczywistym i daje możliwość wprowadzania indywidualnej konfiguracji, która pozwala na dostosowanie ich do warunków roboczych i preferencji operatora.

Siła hydrauliczna

Całkowicie odmienne podejście do tematu napędu prezentuje firma Jungheinrich w spalinowych wózkach serii TFG 660/670/680/690/S80/S90. Mają one udźwig od 6 do 9 ton i maksymalny zakres podnoszenia masztu od 3600 mm do 8000 mm. Napędzane są 8-cylindrowym silnikiem na gaz płynny o mocy 85 kW, dostępnych przy 2200 obr./min oraz momentem obrotowym wynoszącym 390 Nm, dostępnym już przy 1400 obr./min. Ich konstrukcja różni się od tej w innych wózkach napędem przekazywanym za pomocą układu hydrodynamicznego z dwubiegową przekładnią. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie potężnego momentu na kołach pojazdu, zapewniając mu odpowiednią dynamikę pracy, a 90-litrowy zbiornik na gaz płynny pozwala na długą pracę bez potrzeby tankowania. Dodatkowym atutem jest bardzo niski poziom hałasu generowanego przez silnik, gdyż wynosi zaledwie 71 dB w kabinie. Moduł pracy operatora jest w pełni uszczelniony i posiada amortyzator hydrauliczny tłumiący hałas i wibracje. Budowa masztu i wszystkie jego elementy mają na celu zapewnienie optymalnej widoczności, siłowniki usytuowane są za wąskimi profilami masztu tworzą szerokie

okno pozwalające na dokładną obserwację ładunku na każdej wysokości podnoszenia, wysoką stabilność i bezpieczeństwo. Do plusów należy również fotel obracany w lewo o 180 stopni, oferowany jako opcja, drążki sterujące SOLO-PILOT umieszczone tuż przy fotelu operatora, podążające automatycznie za zmianą jego ustawienia oraz duża przestrzeń dla nóg z pedałami umieszczonymi tak jak w samochodzie, pozwalającymi na bardzo intuicyjne sterowanie wózkiem.

Hybrydowe rozwiązanie

Bardzo ciekawym rozwiązaniem napędu w wózkach widłowych, o którym nie można nie wspomnieć, jest napęd spalinowo-elektryczny w technologii hybrydowej oferowany przez firmę Still. Oznaczenie wózka RX 70 6,0-8,0 t odpowiada maksymalny zakres udźwigu. Konstrukcja masztu pozwala na pracę, w zależności od modelu, od 7,705 m do 8,670 m. Sercem konstrukcji jest silnik diesla połączony bezpośrednio z generatorem prądu przemiennego. Napęd przekazywany jest za pośrednictwem zamkniętego silnika elektrycznego, umieszczonego bezpośrednio na osi napędowej. Takie rozwiązanie pozwala na otrzymanie bardzo wysokiego momentu już przy bardzo niskich obrotach silnika. Jest to bardzo wydajne rozwiązanie ze względu na brak skrzyni biegów, czy to mechanicznej, czy hydraulicznej. Dodatkowo zapewnia kompaktowe rozmiary wózka, co usprawnia manewrowanie. Poza tym producent chwali się najniższym poziomem emisji CO₂. Kolejnym atutem jest zastosowanie bezobsługowych hamulców lamelowanych zanurzonych w kąpeli olejowej. W całości przekłada się to na dosyć długi okres międzyserwisowy, wynoszący 1000 motogodzin.



Spalinowe wózki Jungheinrich serii TFG 660/670/680/690/S80/S90 mają udźwig od 6 do 9 ton i maksymalny zakres podnoszenia masztu od 3600 mm do 8000 mm. Napędzane są 8-cylindrowym silnikiem na gaz płynny o mocy 85 kW

Podobnie jak konkurencja, producent dużą uwagę przykładają do komfortu i bezpieczeństwa operatora. Oprócz rzeczy tak oczywistych jak duża przestrzeń na nogi, warto nadmienić możliwość indywidualnego dopasowania elementów sterujących. Dzięki przesuniętej kabinie i wysokiej pozycji siedzenia operator ma doskonałą widoczność we wszystkich kierunkach. Producent podaje również informację, że dzięki nisko położonemu środkowi ciężkości i wahliwie zawieszonyj osi skrętnej, zapewniona jest idealna stabilność jazdy na zakrętach, bez potrzeby stosowania elektronicznych systemów bezpieczeństwa.



Firma Still oferuje wózek z napędem spalinowo-elektryczny w technologii hybrydowej. Oznaczenie wózka RX 70 6,0-8,0 t odpowiada maksymalny zakres udźwigu. Konstrukcja masztu pozwala na pracę, w zależności od modelu, od 7,705 m do 8,670 m. Sercem konstrukcji jest silnik diesla połączony bezpośrednio z generatorem prądu przemiennego





Wózki Toyoty wyróżniają się dużą niezawodnością i trwałością konstrukcji. Największym z rodziny jest wózek 8FD80N. Z możliwością udźwigu 8 ton i zakresie ruchu podnoszenia wynoszącym 2930 mm

Konkurent z dalekiego wschodu

Pisząc o dużych wózkach widłowych nie można nie wspomnieć o marce Toyota. Wózki tego producenta wyróżniają się dużą niezawodnością i trwałością konstrukcji. Największym z rodziny jest wózek 8FD80N, który posiada udźwig 8 ton i maksymalną wysokość podnoszenia 6000 mm. Maszyna wyposażona została w przemysłowy silnik TOYOTA zapewniający wysoką prędkość podnoszenia, znakomite przyspieszenie oraz niskie zużycie paliwa. Wydajny silnik diesel w wtryskiem paliwa Common Rail spełnia wymagania normy emisji spalin Stage IIIB bez konieczności zastosowania filtra cząstek stałych DPF. Doskonale widoczność z wózka we wszystkich kierunkach oraz System Aktywnej Stabilności Toyota SAS pomagają chronić operatora oraz przewożony ładunek. Opatentowany system SAS składa się z 10 czujników, 3 siłowników oraz kontrolera. SAS nieustannie kontroluje wszystkie operacje wózka i automatycznie wprowadza korekty jego działania, zapobiegając

niestabilności pojazdu oraz ładunku. Sześć zaawansowanych funkcji współdziała, aby zapewnić operatorowi i transportowanym towarom bezpieczeństwo oraz zwiększenie wydajności.

Wózek z przeciwwagą posiada silną i trwałą metalową konstrukcję nadwozia i jest łatwy w obsłudze serwisowej, co czyni go niezawodnym.

Polski akcent

Największym prezentowanym wózkiem jest wózek z serii Hevy Duty firmy PROMAG S.A.. Według parametrów podawanych przez producenta, bez problemu poradzi sobie z ładunkami (w zależności od wybranego typu wózka) o masie od 5 do 10 ton, z możliwością poniesienia od 3 do 6 metrów. Napędzane silnikiem diesla wózki widłowe Heavy Duty znajdują zastosowanie w wielozmianowej pracy na nierównym terenie. Wózki przystosowane zostały do pracy w najtrudniejszych warunkach, układania ładunków oraz załadunku i wyładunku towarów.

W przypadku tych wózków warto wspomnieć o adaptacyjnym systemie energooszczędnego sterowania obrotami i mocą silnika, który pozwala na zredukowanie zużycia paliwa oraz elementów silnika. Układ zawieszenia przedniej i tylnej osi zaprojektowano z myślą o pracy na wspomnianym wyżej nierównym terenie, co znacznie rozszerza możliwości wózka. Zastosowanie systemu wielorolkowego prowadzenia masztu znacznie usztywnia i stabilizuje jego pracę, ponadto oferowane w standardzie pozycjonery widel dodatkowo zwiększają możliwości i komfort pracy.

Niestety, układ hamulcowy chłodzony olejem dostępny jest jako opcja i nie jest oferowany w standardzie. Jednak o walorach użytkowych i wartości tego wózka świadczyć może zdobycie pierwszego miejsca w plebiscycie na „PRODUKT ROKU 2012” organizowanym przez czasopismo „Inżynieria & Utrzymanie Ruchu Zakładów Przemysłowych”, w kategorii „Urządzenia do transportu”.

Duża konkurencja

To tylko niektóre modele wybranych producentów. Jednak na tych przykładach widać doskonale jak bardzo zróżnicowane jest podejście do konstrukcji wózków widłowych o największej nośności. Jest to pozytywne zjawisko z uwagi na mnogość możliwości wyboru spośród ofert. Wachlarz ten jest powiększony o dodatkowe opcje i oprzyrządowanie wózków. O wyborze konkretnego produktu przesądzić jednak może nie tylko ilość możliwego dodatkowego oprzyrządowania i konkretne rozwiązania techniczne, lecz również możliwości finansowania oraz cena i dostępność części. ◀

Konrad Kułak

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
 zakresu prawa transportowego, ubezpieczeń i ryzyk w transporcie

Zamów bezpłatną
 e-prenumeratę:

www.TSL-biznes.pl/gratis

Palety Inka – idealne rozwiązanie dla eksportu drogą morską oraz lotniczą

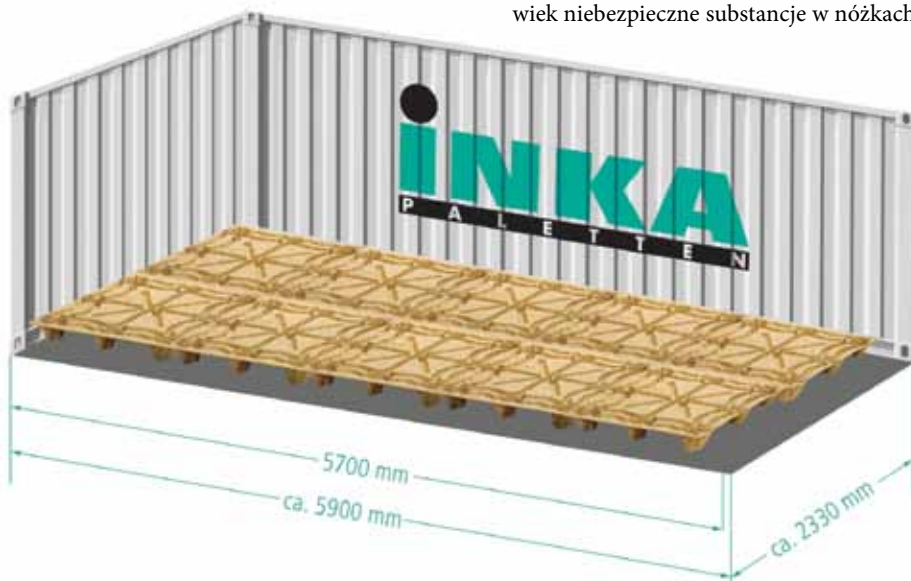
Dwiema paletami o formacie kontenerowym firma Inka Paletten zareagowała na znany logistyczny problem, polegający na tym, że wymiary kontenerów ISO oraz formaty powszechnie używanych palet Euro nie są dopasowane.

Klasykne kontenery morskie są wynalazkiem amerykańskim, podczas gdy paleta Euro to tradycyjny europejski format. Dlatego palety wielokrotnego użytku z europejskiego systemu wymiany w typowych kontenerach, o wymiarach 20 i 40 stóp, są zazwyczaj transportowane z dodatkowymi przesyłkami – nie wypełniają całej dostępnej powierzchni.



Paleta INKA F76 – 760x1140mm

Kontener ISO mierzy wewnątrz 2,34 m szerokości, tak więc jest on o kilka centymetrów za wąski, aby zmieścić trzy palety Euro obok siebie. Powstała w ten sposób wolna przestrzeń musi zostać wypełniona mniejszymi przesyłkami, co znacznie utrudnia załadunek oraz wyładunek towaru.



Plan załadunku – kontener 20 stopowy załadowany 10 paletami F11 1140x1140mm

Inka F76 i F11 – łatwiej i szybciej

Lukę tę wypełniają dwa kontenerowe formaty palet firmy Inka. Palety F76 oraz F11 mają wymiary 760x1140 mm oraz 1140x1140 mm. Dwie kwadratowe palety F11 lub trzy palety F76 są dopasowane do szerokości kontenera, co pozwala zaoszczędzić ceną powierzchnię. A ponieważ nie będzie potrzebny dodatkowy ładunek, który w innym przypadku jest niezbędny do zapełnienia wolnej przestrzeni, przeładunek przebiega łatwiej i szybciej.

Transport drogą lotniczą w zgodzie z przepisami

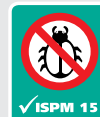
Lekkie palety Inka we wszystkich formatach spełniają również nowe, zaostrzone przepisy dotyczące bezpieczeństwa transportu lotniczego. Wszystkie palety Inka, które obciążone są ładunkiem na całej powierzchni i zabezpieczone specjalną taśmą lub w całości – razem z nóżkami – owinięte folią, stanowią całkowicie bezpieczny ładunek. Niemożliwe jest, aby przy tak szczelnie owiniętej przesyłce, jeśli nie ma żadnych uszkodzeń, ukryć jakiegokolwiek niebezpiecznych substancji w nóżkach



Inka Paletten GmbH (Niemcy) jest największym europejskim producentem palet jednorazowego użytku z siedzibą w Siegersbrunn koło Monachium.

Palety produkowane są w Oberrot w Niemczech, w Ermelo w Holandii jak również w USA.

Firma posiada rozbudowaną międzynarodową sieć dostawców, co umożliwia bezproblemową dystrybucję na całym świecie.



Paleta Inka jest w 100 % przystosowana do transportu drogą lotniczą

palet. Tak przygotowane przesyłki nie będą również ponownie kontrolowane – pod warunkiem, że wysyłająca je firma jest zarejestrowana w Departamencie Lotnictwa (Urząd Lotnictwa Cywilnego). <

Brazylia – informacje o nowych przepisach eksportowych: Instrução Normativa Mapa n° 32/2015, obowiązujących od 01.02.2016 dostępne są na stronie: <http://www.inka-paletten.com/de/unternehmen/information-presse.html>

Najlepszy wynik w historii viaTOLL

251 kilometrów więcej płatnych dróg, 86 tys. nowych rejestracji pojazdów, ponad 1,55 mld zł przekazanych do Krajowego Funduszu Drogowego oraz zmiany prawne i ułatwienia dla branży transportowej – oto bilans działalności systemu viaTOLL w 2015 r.

Rok 2015 obfitował w wydarzenia mające duży wpływ zarówno na kierowców, jak i całą branżę transportową. Pierwszym z nich była nowela Ustawy o drogach publicznych, która wprowadziła szereg zmian w ich otoczeniu prawnym-institutionalnym.

Co zmieniła nowelizacja?

Zmiany wprowadzone 2 stycznia 2015 r. w Ustawie o drogach publicznych były z jednej strony ukierunkowane na uporządkowanie otoczenia prawnego działania systemu viaTOLL, a z drugiej – stanowiły odpowiedź na postulaty branży transportowej.

na właściciela pojazdu, obniżenie taryfikatora kar oraz wprowadzenie zasady jednej kary w ciągu doby. Dodatkowo, ujednolicono również kwestię zwolnień z opłaty elektronicznej i opłaty za przejazd autostradą dla pojazdów służb mundurowych oraz służb specjalnych i ratowniczych.

Nowości w systemie

W 2015 r. operator systemu wraz z Generalną Dyrekcją Dróg Krajowych i Autostrad przygotował szereg usprawnień dla użytkowników, mających na celu poprawę jakości obsługi oraz zwiększenie komfortu korzystania z viaTOLL. W ciągu roku uru-

Podstawowa zmiana wprowadzona 2 stycznia 2015 r. dotyczyła uproszczenia zasad odpowiedzialności administracyjnej użytkowników dróg za uchylenie się od obowiązku uiszczenia opłaty.

Podstawowa zmiana dotyczyła uproszczenia zasad odpowiedzialności administracyjnej użytkowników dróg za uchylenie się od obowiązku uiszczenia opłaty. Chodziło tu przede wszystkim o ustawowe przeniesienie odpowiedzialności administracyjnej za większość naruszeń z kierowcy

chomiono trzy narzędzia: e-Notę, powiadomienie SMS-em oraz aplikację mobilną.

Pierwsze z nich to bezpośredni, elektroniczny dostęp do not obciążeniowych, które są dokumentami księgowymi przesyłanymi co miesiąc użytkownikom. Dostęp do serwisu jest możliwy online, 24h na

System viaTOLL

- ▶ System pozwala użytkownikom elektronicznie wносить opłaty za korzystanie z sieci dróg płatnych.
- ▶ Działa w Polsce od 1 lipca 2011 r. i jest obowiązkowy dla pojazdów samochodowych oraz zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 t oraz autobusów niezależnie od ich dopuszczalnej masy całkowitej.
- ▶ Obowiązuje na wybranych odcinkach autostrad, dróg ekspresowych i krajowych zarządzanych przez GDDKiA. Dokładna lokalizacja Punktów Dystrybucji i Punktów Obsługi Klienta jest dostępna na stronie www.viatoll.pl.
- ▶ Utrzymaniem i rozbudową systemu zajmuje się firma Kapsch Telematic Services sp. z o.o., która działa w imieniu i na rzecz GDDKiA.
- ▶ Od 2012 r. z systemu dobrowolnie mogą korzystać kierowcy pozostałych pojazdów.

Od momentu uruchomienia w dniu 1 lipca 2011 r. do końca grudnia ubiegłego roku system viaTOLL zarobił już ponad 5,49 mld zł. W tej kwocie zawarte są przychody zarówno z systemu elektronicznego, jak i poboru manualnego na A2 i A4



Fot. viaTOLL

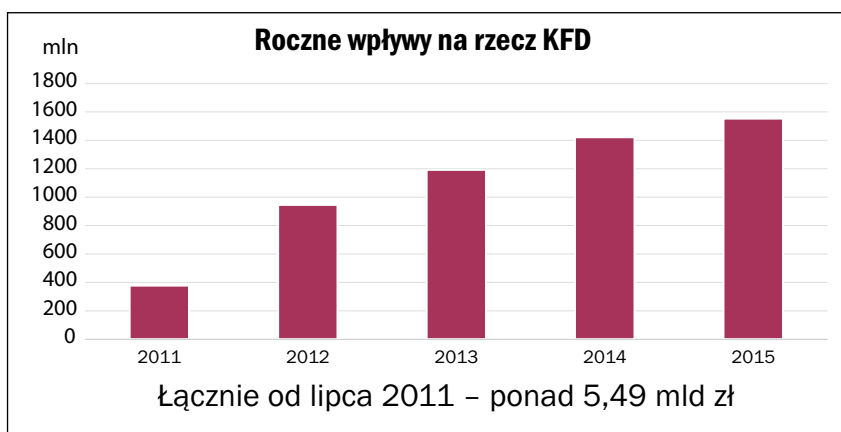
Dzięki mobilnej aplikacji viaTOLL użytkownik może między innymi sprawdzać saldo i na bieżąco doładowywać konto za pomocą karty płatniczej lub flotowej, a także ma stały dostęp do ogólnych informacji o umowie oraz interaktywnej mapy Miejsc Obsługi Klienta.

2015 r. zarejestrował około 25 tys. sesji z wykorzystaniem tego narzędzia. Co ważne, aplikacja mobilna viaTOLL powstała w oparciu o standardy bankowe, gwarantując bezpieczeństwo ochrony danych i transakcji. Dzięki niej użytkownik może między innymi sprawdzać saldo i na bieżąco doładowywać konto za pomocą karty płatniczej lub flotowej, a także ma stały dostęp do ogólnych informacji o umowie oraz interaktywnej mapy Miejsc Obsługi Klienta.

dobę i eliminuje potrzebę wysyłki pocztą. Obecnie z tego rozwiązania korzysta ponad 14 tys. użytkowników.

Powiadomienie SMS-em to usługa dla rozliczających się za pomocą konta przedpłaconego. Gwarantuje natychmiastowy dostęp do informacji o stanie salda za pomocą wiadomości tekstowej. Od momentu uruchomienia do końca 2015 r. SMS-em wysłano ponad 200 tys. zapytań o saldo.

Ostatnia innowacja w systemie to aplikacja mobilna viaTOLL. Do tej pory, poprzez platformy Google Play oraz Apple iStore, oprogramowanie ściągnięto ponad 10 tys. razy. Operator systemu do końca



TimoCom

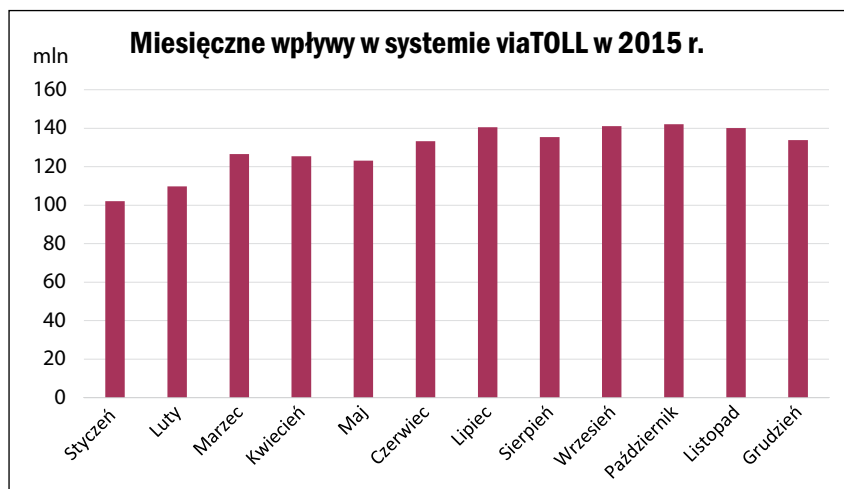
Niezwykłe pomysły!

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, ogólouropejską platformę przetargową w codziennej pracy.

Teraz także dostęp mobilny!



www.timocom.pl



Wpływy

Przez cały 2015 r. wpływy do systemu osiągnęły poziom 1,55 mld zł, co stanowi 9,3% wzrost rok do roku i jest najlepszym wynikiem w dotychczasowej historii systemu. Podobnie jak w roku 2014, w 2015 odnotowano stabilny wzrost przychodów wynika-

W pierwszej dekadzie znalazły się również kolejno drogi: A1, S7, S3, DK92, S1, S6 oraz po raz pierwszy A8 z przychodem na poziomie 24,77 mln zł. Co ciekawe, spadki wpływów dotyczą tras: A2 (z 158 mln zł do 157 mln zł), S7 (z 90 mln zł do 87 mln zł), DK92 (z 50,5 mln zł do 47,5 mln zł) oraz S6 (z 26,5 mln zł do 25,5 mln zł).

Operator systemu i GDDKiA przygotowali szereg usprawnień dla użytkowników, mających na celu poprawę jakości obsługi oraz zwiększenie komfortu korzystania z viaTOLL. W ciągu roku uruchomiono trzy narzędzia: e-Notę, powiadomienie SMS-em oraz aplikację mobilną.

jący ze zwiększającego się wolumenu przewozów oraz dalszego rozszerzania sieci dróg płatnych (o 251 km w czerwcu 2015 r.).

Od momentu uruchomienia w dniu 1 lipca 2011 r. do końca grudnia ubiegłego roku system viaTOLL zarobił już ponad 5,49 mld zł. W tej kwocie zawarte są przychody zarówno z systemu elektronicznego, jak i poboru manualnego na A2 i A4. Wszystkie przychody wygenerowane przez system viaTOLL trafiają bezpośrednio na konto Krajowego Funduszu Drogowego (KFD) i przeznaczone są na dalsze inwestycje w budowę nowej oraz modernizację istniejącej infrastruktury drogowej w Polsce.

Analiza wpływów miesięcznych, podobnie jak w poprzednich latach, wykazuje ich sezonowe wzrosty w okresach przedświątecznych i wakacyjnych.

W minionym roku najwyższe przychody w ramach systemu viaTOLL wygenerowała autostrada A4 (399,45 mln zł), następnie droga ekspresowa S8 (208,86 mln zł) oraz autostrada A2 (156,59 mln zł).

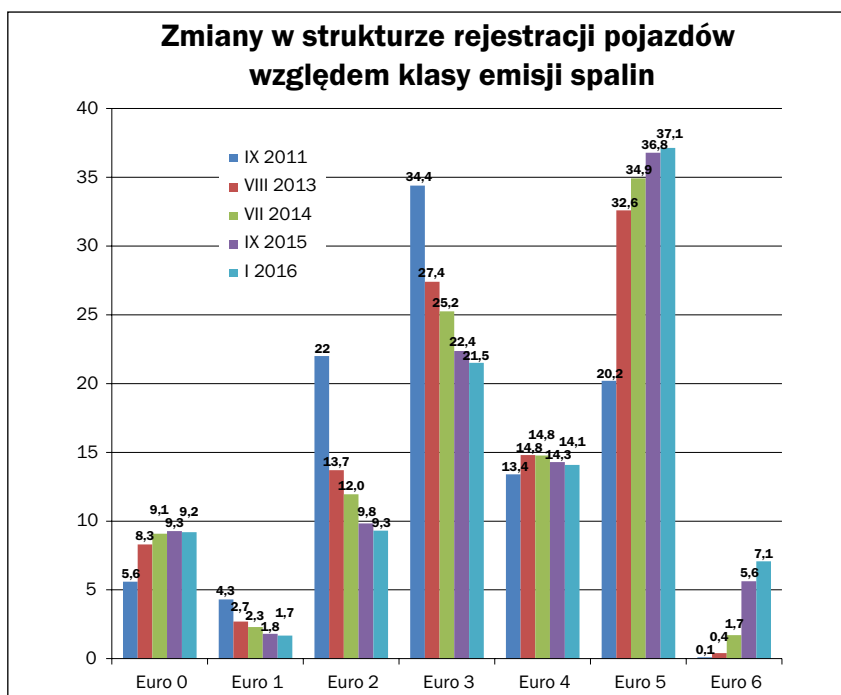
Struktura użytkowników i sposobów płatności

Obecnie w systemie zarejestrowanych jest 523 tys. umów (wzrost rok do roku o 10,2%) i nieco ponad 929 tys. pojazdów. Największą grupę zarejestrowanych przewoźników stanowią Polacy (61,3%), ale ich odsetek spadł w porównaniu do poprzedniego roku o 1,7 p.p. Statystyki użytkowników nie wykazują żadnych poważniejszych zmian i na kolejnych miejscach ponownie plasują się: Niemcy (5,6%), Litwini (3,5%), Czesi (2,9%), Ukraińcy (2,8%), Rosjanie (2,7%), Rumuni (2,2%), Węgrzy (1,9%), Słowacy (1,8%) oraz Białorusini (1,6%).

Inaczej niż w przypadku systemów działających w innych europejskich krajach, w systemie viaTOLL cały czas przybywa pojazdów, których właściciele rozliczają się na podstawie przedpłaty (*pre-pay*) – ich odsetek nadal jest bardzo duży i wynosi obecnie 82,3%. Zaledwie 17,7% taboru prowadzi spedycję na podstawie umów z odroczonym terminem płatności (*post-pay*).

Zmiany w strukturach flot – nowsze pojazdy na polskich drogach

2015 r. przyniósł dalsze pozytywne zmiany w strukturze flot samochodowych zarejestrowanych w systemie viaTOLL. Zróżnicowanie stawek opłat względem „ekologiczności” pojazdów zdało egzamin. Po 54 miesiącach działania systemu prawie 60% rejestracji wskazuje na klasy emisji od Euro 4 do Euro 6, a o połowę spadł udział klas Euro 3, Euro 2 i Euro 1.





Po 54 miesiącach działania systemu prawie 60% rejestracji wskazuje na klasy emisji od Euro 4 do Euro 6, a o połowę spadł udział klas Euro 3, Euro 2 i Euro 1.

viaAUTO zyskuje na popularności

Od 2012 r. na płatnych odcinkach autostrad będących w zarządzie GDDKiA dostępna jest usługa viaAUTO – elektroniczna alternatywa dla opłaty manualnej. Od tego czasu zostały przeprowadzone trzy akcje promocyjne, w trakcie których można było nabyć urządzenia pokładowe viaAUTO po obniżonej cenie. Ponadto, w wybranych Miejscach Poboru Opłat wprowadzone zostały pasy dedykowane dla Użytkowników viaAUTO uiszczających opłatę za przejazd w sposób elektroniczny. Dzięki tym działaniom, a także uruchomieniu specjalnego sklepu internetowego, wzrosła nie tylko liczba funkcjonujących na polskich drogach urządzeń viaAUTO,

Przez cały 2015 r. wpływy do systemu osiągnęły poziom 1,55 mld zł, co stanowi 9,3% wzrost rok do roku i jest najlepszym wynikiem w dotychczasowej historii systemu.



W minionym roku najwyższe przychody w ramach systemu viaTOLL wygenerowała autostrada A4 (399,45 mln zł), następnie droga ekspresowa S8 (208,86 mln zł) oraz autostrada A2 (156,59 mln zł)

Mając viaTOLL łatwiej walczyć z przemytem

Centrum Badawcze Międzynarodowej Przystępczości Przemysłowej „Transcrime” szacuje, że co szósty wypalany w Polsce papieros pochodzi z przemytu. Czyli od co szóstego papierosa państwo nie otrzymuje należnych mu podatków, m.in. akcyzy. Straty dla budżetu są gigantyczne. Brak dostatecznej kontroli powoduje, że ciężarówki pełne papierosów i alkoholu ze Wschodu bez problemu wjeżdżają do naszego kraju.

Okazuje się, że ten problem można dość prosto rozwiązać. Już teraz organy ścigania wykorzystują system poboru opłat viaTOLL do monitorowania pojazdów wykorzystywanych przez przemytników. Niestety, system w ostatnich latach rozwija się bardzo powoli (w 2015 r. przybyło zaledwie 251 km dróg), a na wschodzie kraju, gdzie znajduje się granica Unii Europejskiej, jego pokrycie jest szczególnie małe. Oczywiście przemytnikom jest to na rękę. Jeżeli mamy infrastrukturę, za którą zapłaciliśmy, powinniśmy szanować pieniądze podatników i wykorzystywać ją maksymalnie efektywnie, również do walki z przestępczością.

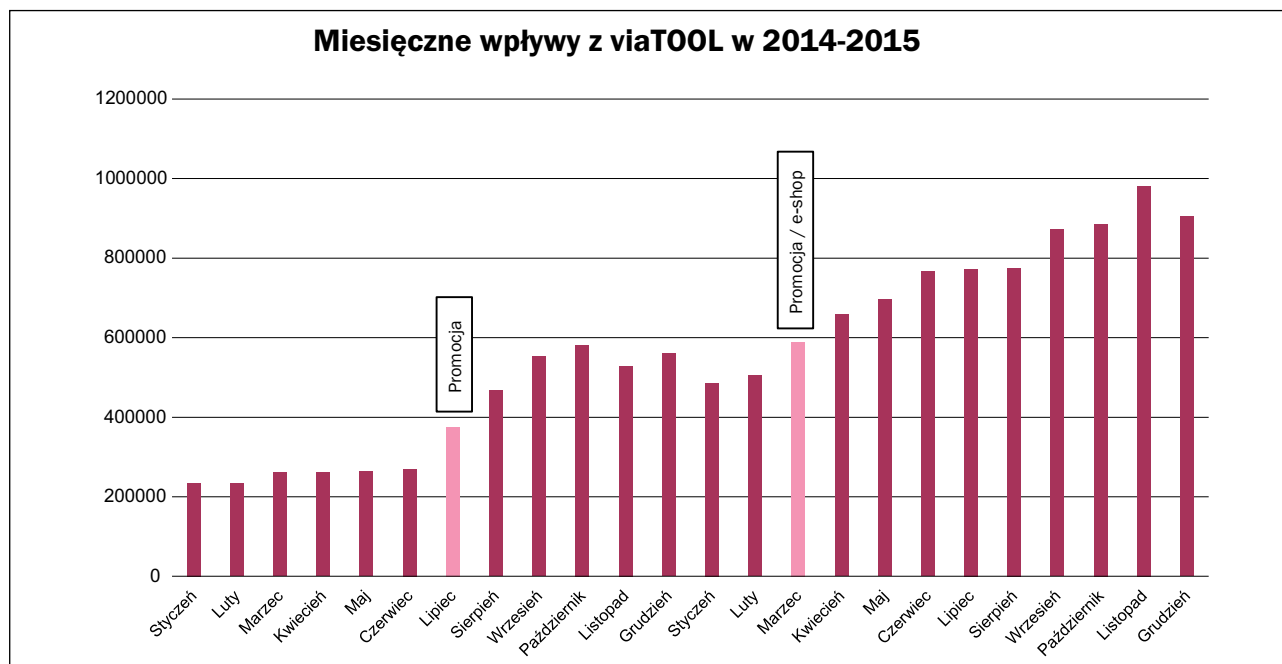
Poprzedni rząd spowolnił rozbudowę systemu. Źle wyglądała też współpraca między ministerstwami infrastruktury a spraw wewnętrznych w zakresie udostępniania danych z systemu viaTOLL potrzebnych organom ścigania. W efekcie państwo traci pieniądze, które w skali roku możemy śmiało szacować na setki milionów złotych.

Powolne rozszerzanie systemu viaTOLL ma jeszcze jeden negatywny wpływ na stan finansów państwa. Z tego powodu wpływy do Krajowego Funduszu Drogowego rosną wolno. Choć do KFD przez cały 2015 r. wpłynęło ponad 1,55 mld zł z elektronicznego poboru opłat na drogach krajowych, co jest kwotą rekordową, to mogła ona być większa. Obecnie system obejmuje 3,2 tys. km, docelowo pod koniec 2018 r. ma on obejmować między 4,4 tys. a 8 tys. km dróg. To pokazuje, że jest jeszcze duże pole do rozbudowy systemu.

Mimo wręcz symbolicznego rozszerzenia przychody wzrosły o 9,3% rok do roku, co świadczy o zwiększającym się ruchu ciężarówek na drogach. Gdyby objąć kolejne drogi systemem viaTOLL wpływy do KFD mogłyby skokowo wzrosnąć – przedstawiciele Kapsch Telematic Services, operatora systemu szacują, że objęcie kolejnych 700 km dróg pozwoliłoby zwiększyć wpływy o 600 mln zł. Na barkach Krajowego Funduszu Drogowego spoczywa finansowanie budowy nowych tras, a także utrzymanie istniejących i bez szybkiego zwiększenia wpływów, nie poradzi sobie z tym zadaniem, a zwłaszcza z wielomiliardowymi planami inwestycyjnymi na najbliższe lata.

Nowy rząd powinien jak najszybciej uporządkować bałagan na polskich drogach pozostawiony przez poprzedników. Szukać pieniędzy na wydatki budżetowe nie trzeba wprowadzając nowe podatki i opłaty, ale przede wszystkim rzetelnie egzekwując te, które już istnieją.

Dariusz Seliga, Instytut Staszica



Obecnie w systemie zarejestrowanych jest 523 tys. umów (wzrost rok do roku o 10,2%) i nieco ponad 929 tys. pojazdów. Największą grupę zarejestrowanych przewoźników stanowią Polacy (61,3%).

ale również liczba odnotowanych transakcji elektronicznych.

Usługa viaAUTO przeznaczona dla pojazdów lekkich (DMC≤3,5t) dostępna jest na płatnych odcinkach autostrad A2 i A4 zarządzanych przez GDDKiA. Po-

bór elektroniczny gwarantuje ok. 4 razy większą przepustowość bramek, niż pobór manualny. Do końca grudnia zostało rozdystrybuowanych ok. 37 tys. urządzeń, z czego 1,2 tys. przekazano służbom ratowniczym. Wzrost liczby urządzeń w pojaz-

dach i transakcji przełożył się w 2015 r. na zwiększenie wpływów wnoszonych za pośrednictwem usługi viaAUTO. Na odcinku autostrady A2 (Konin – Stryków) pojazdy lekkie korzystające z systemu elektronicznego stanowiły średnio 2,7% wszystkich samochodów osobowych dokonujących płatności. Dla porównania, w roku 2014 odsetek ten wynosił zaledwie 1,4%. Z kolei na odcinku autostrady A4 (Wrocław – Gliwice) pojazdy lekkie korzystające z systemu elektronicznego stanowiły 8,5% wszystkich samochodów osobowych dokonujących płatności (5,4% w 2014 r.). ◀

MM

Nowe drogi w budowie

Podpisano umowy na realizację czterech odcinków dróg ekspresowych o długości 50 km oraz otwarto oferty na realizację dwóch małopolskich odcinków ekspresowej siódemki.

Pierwsza z podpisanych umów dotyczy S8 Wyszaków – Poręba. Niepełna 13-kilometrowy fragment drogi ekspresowej to pierwsza z trzech mazowieckich części S8, którą prowadzi białostocki oddział GDDKiA. Inwestycja ma być gotowa w połowie lipca 2018 r.

Z kolei zawarcie umów na realizację kolejnych 3 odcinków S17 między Warszawą a Lublinem pozwoli na rozpoczęcie prac w formule projektuj i buduj na ponad 37-kilometrowym odcinku od węzła Lubelska pod Warszawą do początku ob-

wodnicy Garwolina. Wykonawcy – Konsorcjum firm Strabag i Strabag Infrastruktura Południe (zrealizuje 2 odcinki o długości 15,2 km i 8,7 km) oraz firma Budimex (odcinek 13-kilometrowy od obwodnicy Kołbieli do początku obw. Garwolina) – mają 34 miesiące na oddanie inwestycji do użytkowania.

Polsko-ukraińskie konsorcjum przedsiębiorstw: IDS-BUD S.A z Warszawy i Korporacja ALTIS-HOLDING z Kijowa złożyło najtańszą ofertę na realizację odcinka S7 Lubień – Naprawa o długości

7,6 km. Odcinek ten ma być wybudowany w ciągu 22 miesięcy od daty zawarcia umowy.

8 lutego GDDKiA podpisała umowę na zadanie obejmujące odcinek S8 od Radziejowic do Przeszkody. Kontrakt zostanie zrealizowany przez Strabag Infrastruktura Południe Sp. z o.o., w ciągu 31 miesięcy.

Jeśli chodzi o budowę odcinka tunelowego S7 Kraków - Rabka Zdrój pomiędzy Naprawą i Skomielną Białą to wykonawca na zostanie wyłoniony po zbadaniu złożonych ofert. ◀



iuridica

kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Czarnieckiego 8/4
30-536 Kraków
tel. 12 378 95 70

Kancelaria Prawna Iuridica
– specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych

www.iuridica.com.pl



KOLPORTER

Oddział Logistyka Centralna

Oferujemy:

- usługi całopojazdowe
- usługi magazynowe – m.in. składowanie, konfekcjonowanie, insertowanie itp.

05-080 Izabelin, Mościska, ul. Bakaliowa 3
tel. 510 030 478 (transport), 510 030 465 (magazyn)
www.kolporter.com.pl



Trans-sab

Tomasz Wrzesniak

Koźmice Wielkie 662
32-020 Wieliczka
NIP 683-11-46-258
fax: +48 39 139 66 73

Spedytor - Sabina Wrzesniak
tel.: +48 793 093 432
e-mail: sab000@poczta.onet.pl
www.trans-sab.pl



oterys.net

oprogramowanie dla spedycji

- PLANOWANIE
- FAKTUROWANIE
- KOMUNIKACJA
- BAZY KONTRAHENTÓW
- FULL WEB 24h/24h
- STATYSTYKI

www.oterys.com

Sprzedaż i informacje :

contact@oterys.com
033 4 90 95 44 65

KINATRANS SAS
400 chemin du Pont de la Sable
84800 L'ISLE SUR LA SORGUE
FRANCJA

a.kochanska@kinatrans.fr
48 690 647 001
POLSKA



GLOB-TRANS www.glob-trans.pl
+48 15 864 47 38; 864 36 13
+48 509 860 388

Międzynarodowy transport drogowy
35 zestawów 100 i 120 m³

DOŁĄCZ DO PONAD 1000 ZADOWOLONYCH KLIENTÓW!



ASTERIX GROUP

Smart solutions for delivering to Eastern Europe & the CIS countries

tel: +48 570 386 329
e-mail: info@asterix-group.com

brugo
SPEDITION

**ZAWSZE
NA CZAS
ZAWSZE
DO CELU**

www.brugospedition.pl

tel. 72 7524050, 665 449 089
fiolkatrans@gmail.com
WWW.FIOLKA-TRANS.PL

FIOLKA-TRANS
TRANSPORT I PRZEPROWADZKI!

KRAJ+ ZAGRANICA, KOMPLEKSOWO I RZETELNIE
OFERUJEMY TAKŻE MAGAZYNOWANIE MIENIA
z PRZEPROWADZKI !

TRANSPORT EXPRESOWY 3.5t KRAJ 24H EUROPA 48H !
LAWETA !
WYBIERZ PROFESJONALISTÓW !
KORZYSTNE CENY!

FUTRYNY Z OPASKĄ
REGULUJĄCĄ Z DREWNA
LITEGO ! WYKONUJEMY
OŚCIEŻNICE TYPOWE
ORAZ NIETYPOWE DO
WSZYSTKICH RODZAJÓW
DRZWI
PARAPETY DREWNIANE !
CENY PRODUCENTA !

GEREX
Logistics
SPEDITION

www.gerex2.pl
spedycja@gerex2.pl

SAMOCHOĐOWY TRANSPORT Z WŁASNYM WÓZKIEM WIDŁOWYM
Specjalistyczne zestawy przestrzenne 100 – 120 m³ z monitoringiem GPS
posiadające własne wózki widłowe do samodzielnego rozładunku towaru

TEL. +48 720 899 150

NOWOŚĆ – moduły reklamowe
Najtańsza forma promocji w TSL Biznes

Szczegóły oferty na www.kmg-media.pl/moduly_reklamowe

Już od 280 PLN
za emisję

Z kartą DKV na A4 Katowice-Kraków



Kartami flotowymi i paliwowymi można posługiwać się na bramkach A4 Katowice-Kraków od początku lutego ubiegłego roku. Obecnie na Placach Poboru Opłat w Mysłowicach oraz Balicach kierowcy mogą dokonywać płatności kartami marek DKV, euroShell, PKN Orlen, UTA, jak również Routex

Stalexport Autostrada Małopolska S.A. (SAM S.A.) sukcesywnie zwiększa liczbę kart flotowych i paliwowych, którymi można dokonywać płatności za przejazd koncesyjnym odcinkiem A4 Katowice-Kraków. Od niedawna kierowcy przejeżdżający przez Place Poboru Opłat w Mysłowicach i w Balicach, mogą dokonywać płatności także przy użyciu kart paliwowych marki DKV.

Na bramkach autostradowych oraz stacjach paliw akceptowane są również karty flotowe i paliwowe marek PKN Orlen, Routex, UTA, a także euroShell.

Karty DKV akceptowane są na płatnych odcinkach dróg w Polsce: na autostradach A1, A2 i A4 oraz na wybranych odcinkach objętych systemem viaTOLL.

Honoruje je blisko 4000 stacji benzynowych w Polsce, m.in. sieci PKN Orlen, Shell, Statoil, Jet, BP i Lotos oraz warsztaty naprawcze, w tym MAN, Scania, Volvo i Renault. DKV oferuje szeroki zakres usług dodanych do karty paliwowej, jak zwrot VAT, narzędzia online, zakupy na stacjach, czy doradztwo w zakresie prowadzenia przewozów.

Zielone światło dla kart

Kartami flotowymi i paliwowymi można posługiwać się na bramkach A4 Katowice-Kraków od początku lutego ubiegłego roku. Obecnie na Placach Poboru Opłat w Mysłowicach oraz Balicach kierowcy mogą dokonywać płatności kartami marek DKV, euroShell, PKN Orlen (Flota oraz Open Drive), UTA, jak również Routex. Karty euroShell akceptowane są na stacjach benzynowych marki, podobnie karty Orlen (stacje zlokalizowane na terenie Miejsc Obsługi Podróżnych przy koncesyjnym odcinku A4), które dodatkowo umożliwiają płatność na stacjach Bliska. Karty Routex przyjmowane są na stacjach: Aral, BP, Eni oraz Statoil. Kartami UTA można posłużyć się w Polsce na stacjach wszystkich koncernów paliwowych: Shell, Statoil, BP, Lukoil, Lotos, Moya, Optima, Orlen, Bliska oraz Arge.

– W tej chwili około 14% transakcji na bramkach odbywa się przy użyciu kart paliwowych i flotowych. Te formy płatności są bardziej popularne wśród kierowców samochodów osobowych niż ciężarowych. Zielone światło dla kart DKV zapewne zwiększy ten odsetek, zwłaszcza, że jest to wygodniejsza od tradycyjnej metoda rozliczania się za przejazd autostradą – mówi Rafał Czechowski, rzecznik prasowy Stalexport Autostrada Małopolska S.A.

Możliwość dokonywania płatności kartami flotowymi i paliwowymi to efekt przeprowadzonej wymiany urzędzeń poboru opłat, stanowiącej część kompleksowego programu zwiększenia przepustowości Placów Poboru Opłat, realizowanego przez SAM S.A. Z początkiem stycznia br.,

Sieć autostrad w Polsce (czynnych, w budowie i planowanych) łącznie z A4



Autor: DKV Euro Service Polska

w jego ramach ruszyła elektroniczna, bezgotówkowa forma płatności przy użyciu zbliżeniowej KartA4. Karta ta, dedykowana w szczególności kierowcom regularnie podróżującym tym odcinkiem autostrady, zastąpiła dotychczas funkcjonujące abonamenty.

Z punktu widzenia DKV

Zdaniem Michała Bałakiera, dyrektora zarządzającego DKV Euro Service Polska, koniec stycznia 2016 r. to dla firmy symboliczny czas, ze względu na to, że autostrada A4 dołączyła do dróg, które można opłacać kartą DKV. Dzięki temu klienci firmy mogą korzystać ze wsparcia DKV na wszystkich płatnych drogach w Polsce. Do tego mają do dyspozycji najszerszą sieć stacji paliw w naszym kraju dostępną przy pomocy jednej karty paliwowej, liczącą 3967 lokalizacji.

– *Oplaty drogowe z DKV to dużo więcej niż rozliczenia kartą w punktach poboru. Wszędzie tam, gdzie to możliwe, w Polsce*

ziomu komórki czy komputera, wystarczy kilka kliknięć. Wiele rodzajów płatności i systemów w jednym miejscu – komentuje Michał Bałakier.

jeśli chodzi o rozliczenia w zagranicznych systemach opłat drogowych – dbamy o to, aby zawsze być pierwszą niezależną kartą, która akceptowana jest w danym kraju bądź

Z początkiem stycznia ruszyła elektroniczna, bezgotówkowa forma płatności przy użyciu zbliżeniowej KartA4. Karta ta, dedykowana w szczególności kierowcom regularnie podróżującym tym odcinkiem autostrady, zastąpiła dotychczas funkcjonujące abonamenty.

W Polsce DKV należy do bardzo wąskiego grona operatorów kart, którzy oferują rozliczenia zarówno w systemie viaTOLL, jak i na autostradach A1, A2 i A4. Firmę wyróżnia fakt, że nigdy nie pobiera żadnych opłat z góry. Za wszystkie wydatki drogowe, czy to w systemie pre-paid czy post-paid, klient płaci na

systemie. W 2015 r. weszliśmy z usługami na rynek rosyjski i białoruski, w tym roku towarzyszymy debiutowi systemu w Belgii. Proponujemy też wszystkie najnowsze rozwiązania, które wprowadzają lokalni operatorzy, dziś są to np. płatności w Słowenii w systemie post-paid – dodaje Michał Bałakier.

Karta DKV jest zatem połączeniem najszerzej możliwej funkcjonalności z dobrymi cenami. Z racji działania na dużą skalę DKV ma wynegocjowane maksymalne poziomy zniżek u operatorów opłat drogowych, a zniżki w 100% przenosi na klientów. Stara się także, aby ceny diesla kupowanego na kartę były jak najniższe. – *Z jednej strony udzielamy rabatów, które często są na poziomie stawek hurtowych. Z drugiej, każdy nas klient może bez zapowiedzi tankować na stacjach sieci Bottom Up (wybrane stacje prywatne na terenie Polski, Austrii i Węgier), gdzie cena jest średnio 40 groszy niższa niż na dystrybutorze – podsumowuje Michał Bałakier.* ◀

KK

Autostrada A4 dołączyła do dróg, które można opłacać kartą DKV. Dzięki temu klienci firmy mogą korzystać ze wsparcia DKV na wszystkich płatnych drogach w Polsce.

w Europie, nasi klienci korzystają z automatycznego naliczania mycia przez urządzenia pokładowe, np. viaTOLL czy DKV Box. Dzięki temu nie muszą zatrzymywać się w punktach opłat. Każda płatność jest natychmiast rejestrowana online w systemie rozliczeń DKV, dzięki temu można dowolnie analizować wydatki – w podziale na odcinki, daty, pojazdy, rodzaje dróg czy kraje. Wszystko dostępne online z po-

podstawie faktury z długim terminem płatności. Jest to więc de facto najtańszy kredyt, z jakiego korzystają na co dzień firmy transportowe.

Trzecią ważną zaletą korzystania z DKV jest uniwersalne zastosowanie karty za granicą. Ta sama karta umożliwia tankowanie paliwa na blisko 40 tys. stacji dowolnych marek w Europie. – *DKV Card jest też najbardziej wszechstronna,*

DL INVEST PARK PSARY CENTRUM LOGISTYCZNO-MAGAZYNOWE



DOSTĘPNA POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA!

tel. +48 503 98 58 05 e-mail: wirginia@dlinvest.pl www.dlinvest.pl

Mniej wypadków niż przed rokiem

To dobra wiadomość – pod względem wypadków drogowych rok 2015 był dużo lepszy niż poprzedni. Było ich o 2269 mniej (blisko 7%). O 298 mniej odnotowano ofiar śmiertelnych (10%) i o 3088 mniej rannych (7%) oraz o ponad 12,6 tys. mniej pijanych za kierownicą (9%).

Wsumie w 2015 r. w 32 701 wypadkach zginęły 2 904 osoby, a 39 457 zostało rannych. Tymczasem w 2014 r. doszło do 34 970 wypadków drogowych w wyniku których zginęły 3 202 osoby, a 42 545 zostało rannych.

Poprawa jest jeszcze większa, jeżeli na statystyki spojrzymy z perspektywy 20 lat. Pomimo blisko trzykrotnego wzrostu ilości pojazdów mechanicznych poruszających się po polskich drogach – w 1994 r. na terenie Polski zarejestrowanych było ponad 10 mln pojazdów silnikowych, a w 2015 r. ponad 26 mln – liczba wypadków drogowych spadła o 20 946, a liczba zabitych w nich osób o 3840. (W 1994 r. liczba wypadków drogowych wyniosła 53 647, w ich wyniku śmierć poniosły 6 744 osoby, a 64 573 zostały ranne).

Skutek nie tylko kontroli

Zdaniem Komendy Głównej Policji bezpośredni wpływ na tak znaczącą poprawę bezpieczeństwa w ruchu drogowym miała codzienna praca policjantów, którzy dysponując coraz większą liczbą urządzeń, kontrolowali m.in. prędkość czy trzeźwość. Poprawie uległa też świadomość polskich kierowców oraz kultura jazdy. Nie bez znaczenia było zaostrzenie sankcji karnych stosowanych wobec kierowców łamiących przepisy prawa oraz wprowadzenie nowych rozwiązań, dotyczących m.in. odbierania

praw jazdy. Nic nie powiedziano natomiast o poprawie stanu polskich dróg w 2015 r.

Niestety, mimo zwiększenia świadomości, nadal wielu kierowców podczas jazdy korzysta z telefonów komórkowych, laptopów czy tabletów. Jak przyznają, rozmowy telefoniczne, pisanie sms-ów, sprawdzenie maili czy korzystanie w trakcie prowadzenia auta z portali społecznościowych mogą być jednymi z częstszych przyczyn kolizji dro-

nie stwierdzono wpływu na kierowanie pojazdami mechanicznymi – może oznaczać tyle, że pod tym względem go nie badano.

Nie należy też przeceniać własnych możliwości, ale brać pod uwagę zagrożenia zewnętrzne, jakim są wyłaniający się z mroku piesi, czy też oblodzona nawierzchnia, mimo że nie wygląda na taką. Ważny jest też stan zdrowia kierowcy, jak zaburzone widzenie kontrastu w warunkach ograni-

W 2015 r. policja przyłapała o 9% mniej nietrzeźwych kierowców niż rok wcześniej i to przy dużo większej liczbie kontroli na drogach, zwłaszcza, że nietrzeźwi w 2014 r. byli sprawcami ok. 7% wszystkich wypadków.

gowych. To dlatego, że używając urządzeń elektronicznych mamy rozproszoną uwagę i nie jesteśmy w stanie skupić się na prowadzeniu samochodu, a pisząc sms-a odrywamy wzrok od drogi, a za pomocą niego do kierowcy dociera ponad 90% istotnych informacji. Kiedy skoncentrowani jesteśmy na innych czynnościach, mamy zaburzoną koordynację wzrokowo-ruchową i nie jesteśmy w stanie właściwie reagować.

Prowadzenie samochodu utrudniają także zestawy głośnomówiące, palenie papierosów, wpisywanie w nawigację celów podróży w czasie jazdy, a nie przed jej rozpoczęciem, a nawet zapinanie pasów bezpieczeństwa. W percepcji otoczenia przeszkadza natomiast zażywanie wielu leków, np. na przeziębienie, gdyż zawierają pochodne amfetaminy i działają aktywnie na ośrodkowy układ nerwowy. To, że na leku pojawia się informacja –

czonogo oświetlenia. Rozwiązaniem mogą być okulary do jazdy w nocy, korekcja wzroku, czasem wystarcza właściwa dieta.

Mniej nietrzeźwych kierowców

Cieszy to, że w 2015 r. policja przyłapała o 9% mniej nietrzeźwych kierowców niż rok wcześniej i to przy dużo większej liczbie kontroli na drogach, zwłaszcza, że w 2014 r. byli oni sprawcami ok. 7% wszystkich wypadków. W 2015 r. skontrolowano trzeźwość prawie 17,7 mln prowadzących pojazdy, o 2,3 mln więcej niż w poprzednim roku. W rekordowym 2006 r. na drogach zatrzymano ponad 200 tys. nietrzeźwych kierowców. W kolejnych latach ta liczba powoli spadała. W 2015 r. było ich 128,6 tys., o ponad 12,6 tys. mniej niż w 2014 r.

Świadomość, że kontroli jest teraz więcej, mogła też studzić chęć niektórych nietrzeźwych do siadania za kółkiem. Istotne znaczenie ma także zaostrzenie kar za prowadzenie pojazdu pod wpływem alkoholu. – Obecnie przeprowadzamy prawie dziesięciokrotnie więcej kontroli trzeźwości niż np. w 2008 r. Niemal każda kontrola kierowcy

Nie bez znaczenia było zaostrzenie sankcji karnych stosowanych wobec kierowców łamiących przepisy prawa oraz wprowadzenie nowych rozwiązań, dotyczących m.in. odbierania praw jazdy



od tego się rozpoczyna, a kiedyś prowadzący dmuchali w alkomat głównie w weekendy i nocą. Ważna jest nieuchronność kontroli, to, że każdy patrol ma alkomat, a kierowca wie, że jeśli pił, to wpadnie – zauważa inspektor Marek Konkolewski z Komendy Głównej Policji. Wojciech Pasieczny, były wieloletni szef stołecznej drogowki uważa, że – kluczowa jest profilaktyka: częste kontrole, uświadamianie skutków jazdy po pijanemu, nagłaśnianie tragicznych wypadków i tego, jak po alkoholu czas reakcji kierowcy się wydłuża.

Zawartość alkoholu we krwi obecnie można sprawdzać bezpłatnie na komen-
dach i komisariatach oraz w niektórych lokalach gastronomicznych i na stacjach paliw. Takie badania na żądanie cieszą się dużą popularnością. Poza tym rozwinęły się prywatne usługi odwożenia kierowców ich samochodami do domu.

Rola systemu V2V

Zmniejszeniu liczby wypadków drogowych ma służyć system komunikacji V2V



W 2015 r. w 32 701 wypadkach zginęły 2 904 osoby, a 39 457 zostało rannych. Tymczasem w 2014 r. doszło do 34 970 wypadków drogowych w wyniku których zginęły 3 202 osoby, a 42 545 zostało rannych

(Vehicle-to-Vehicle), i to już w najbliższej przyszłości. Założeniem systemu V2V jest informowanie kierowcy o zdarzeniach mających miejsce w najbliższej okolicy. Bazuje on na danych przekazywanych przez inne samochody, jest więc szybszy i dokładniejszy, niż informacje przekazywane przez nawigację samochodową połączoną z internetem. V2V zbiera zarówno informacje o utrudnieniach, jak i o agresywnie jeżdżących kierowcach, a nawet o awaryjnym hamowaniu pojazdu przed nami.

Sekretarz Amerykańskiego Ministerstwa Transportu Anthony Foxx uznał, że wprowadzenie systemu w Stanach Zjednoczonych jest sprawą niezwyklej wagi i powinno nastąpić możliwie najszybciej. Aby do tego doszło dokonać, należy opisać system odpowiednimi regulacjami prawnymi, a te, według NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration) mają być gotowe w przyszłym roku. Na innych kontynentach system powinien być dostępny za lat parę. ◀

Elżbieta Haber

Rekord pobity dzięki rozwojowi usług

Rok 2015 był najlepszym rokiem biznesowy w ponad 80-letniej historii Grupy DKV. I to pomimo niskich cen diesla. Ma to zaowocować stoma nowymi miejscami pracy w Europie.

Grupa DKV MOBILITY SERVICES, której częścią jest DKV EURO SERVICE osiągnęła wynik na poziomie 5,8 mld euro w 2015 r. Odzwierciedla to wzrost 1,8% w stosunku do poprzedniego roku. – *Mimo iż poziom cen diesla, z powodu globalnej nadpodaży, był ok. 12% niższy niż w poprzednim sezonie, Grupa DKV była w stanie zrekompensować przychody wprowadzeniem nowych usług* – mówi dyrektor generalny dr Alexander Hufnagl. – *Jeśli by nie uwzględnić wyjątkowo niskich cen diesla w 2015 r., nasz wynik byłby na poziomie 6,3 miliarda euro* – dodaje dyrektor generalny dr Werner Grünewald.

Możliwa była kompensata

Grupa DKV była w stanie skompensować wydarzenia ekonomiczne zeszłego roku dzięki rozwojowi usług w trzech obszarach. Pierwszy, to integracja systemów opłat drogowych w Europie (w tym Rosji) i rozszerzenie paneuropejskiej sieci

stacji paliw w ramach projektu Eurasia. Drugi, to wprowadzenie karty flotowej NOVOFLEET na rynku niemieckim.

Trzeci, poprawa efektywności zwrotu VAT dla firm transportowych, dokonywanego przez własną spółkę REMOBIS – średni czas zwrotu w Europie skrócono o połowę.

Poza tym firma patrzy na współpracę z klientami długoterminowo, stawiając na partnerskie relacje jako gwarancję przyszłego sukcesu. Każdy klient może liczyć na spersonalizowane doradztwo. – *Nasi klienci polegają na naszych usługach od ponad 40 lat. Jak wskazują coroczne badania satysfakcji klienta, przeprowadzane przez niezależny instytut, dwie trzecie pracowników postrzega nas lepiej niż naszych*



Zarząd Grupy DKV

konkurentów. 70,8% zarekomendowałyby usługi DKV innym – tłumaczy dr Alexander Hufnagl.

Grupa DKV MOBILITY SERVICES osiągnęła wynik na poziomie 5,8 mld euro w 2015 r. Odzwierciedla to wzrost 1,8% w stosunku do poprzedniego roku

Stabilnie do przodu

Nowy rok to nowe wyzwania. Należą do nich: dalsza integracja europejskich opłat drogowych, kolejne ulepszenia w systemie fakturowania oraz inwestycja w nowe produkty. W 2016 r. Grupa DKV planuje stworzyć około 100 nowych miejsc pracy, zwiększając łączną liczbę pracowników w Europie do około 880 osób. ◀

Więcej informacji na:
www.dkv-euroservice.pl

Ubiegłoroczne zezwolenia straciły ważność i przewozy drogowe realizowane przez polskie i rosyjskie firmy praktycznie zostały wstrzymane, a termin powrotu kierowców polskich i rosyjskich do swoich krajów został wyznaczony na 15 lutego

Fot. FOX

Negocjacje z Rosją trwają, a przewoźnik traci

31 stycznia wygasły zezwolenia dla polskich przewoźników na przewóz towarów do Rosji i rosyjskich do Polski. Pomimo trwających od miesięcy rozmów stronom nie udało się osiągnąć porozumienia w sprawie ich kontyngentu na 2016 r. Powodem jest przyjęcie przez Rosję rozporządzeń tamtejszego Ministra Transportu z sierpnia 2015 r., które niektóre rodzaje przewozów z Polski traktują nie jako transport dwustronny, ale jako „przewóz z terytorium państwa trzeciego”.

Rosyjska administracja w ten sposób traktuje towary wyprodukowane w Polsce, ale w fabrykach należących do zagranicznych koncernów, a to dlatego faktura za przejazd jest wystawiana w siedzibie poza terytorium naszego kraju. Dla Rosjan przewóz z państw trzecich obejmuje również przewóz towarów z polskich portów czy centrów spedycyjnych. Zgodnie z umową o międzynarodowych przewozach drogowych, jaka w 1996 r. została podpisana pomiędzy naszymi

państwami, odbywał się on na podstawie zezwolenia ogólnego. Teraz Rosjanie domagają się, aby w takich przypadkach było konieczne uzyskanie zezwolenia na rzecz kraju trzeciego, co jest sprzeczne z umową, a na dodatek liczba takich zezwoleń jest o wiele mniejsza niż zezwoleń ogólnych.

Tak więc przewóz z Polski towarów znajdujących się na jej terytorium (również pochodzących z państw trzecich) powinien być traktowany jako przewóz bilateralny lub w tranzycie, nie jest bowiem objęty

postanowieniami art. 2 ust. 9 umowy i nie odbywa się z „terytorium państwa trzeciego”. Wystarczy więc zezwolenie ogólne.

Dwa punkty widzenia

Polskiego stanowiska nie aprobują Rosjanie, co jest powodem przedłużających się rozmów. Jednak polscy przewoźnicy i przedstawiciele Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa, nim dojdzie do uzgodnienia kontyngentu zezwoleń,

W związku z ciągłym niezakończonymi rozmowami między Polską a Rosją w sprawie zezwoleń zmieniają się trasy przejazdu rosyjskich ciężarówek, które omijają Polskę

Fot. Photopix/press

którymi strony się wymieniają, chcą doprowadzić do uzgodnienia takiej interpretacji przepisów o kontroli przewozów, która nie doprowadziłaby do pogorszenia warunków wykonywania przewozów przez firmy z obydwu krajów (Polski i Rosji). Strona Polska pokazuje negatywne konsekwencje wprowadzonych przepisów, które zmierzają do eliminacji polskiego transportu na rosyjskich szlakach. A poza tym, jeśli zgodzimy się na rosyjską interpretację przepisów w zamian np. za zwiększenie kontyngentu zezwoleń „na przewóz z krajów trzecich” to nie mamy gwarancji, że za rok Rosjanie nie będą znowu zmniejszać kontyngentu zezwoleń specjalnych. A wówczas okaże się, że liczba zezwoleń ogólnych będzie zbyt mała na przewozy towarów z Polski.

Zdaniem Jerzego Szmita, wiceministra infrastruktury i budownictwa, który aktywnie uczestniczy w rozmowach ze stroną rosyjską, działania Rosjan zmierzają do wyeliminowania polskich przewoźników z tamtego rynku. – *Federacja Rosyjska chce w sposób administracyjny ograniczyć przewóz towarów przez przewoźników, którzy nie są z Federacji Rosyjskiej. Jest to element strategii, która zmierza do tego, żeby z rosyjskiego rynku wyeliminować przewoźników z innych państw. Przyjęcie zaproponowanych przez Rosjan warunków oznaczałoby,*

że 85% polskich przewoźników zostanie wyeliminowanych z rynku rosyjskiego – twierdzi minister.

Historia się powtarza

Odbłyło się już kilka tur rozmów w sprawie zezwoleń pomiędzy przedstawicielami Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa a Federacji Rosyjskiej, naprzemiennie w obu krajach. Ze strony polskiej uczestniczy w nich wiceminister infrastruktury i budownictwa Jerzy Szmit. Obecnie wymieniana jest korespondencja, a przedstawiciele polskich władz i ZMPD twierdzą, że negocjacje „toczą się we właściwym kierunku. Jednak, z powodu spornych stanowisk, obie strony nadal nie doszły do konsensusu. – *Przedstawiciele Federacji Rosyjskiej zgodzili się, że prawo które tak nas dyskryminuje zostanie zmienione. Zadeklarowali, że w ciągu dwóch miesięcy nastąpi korekta prawodawstwa FR w kierunku, który „wydyskutowaliśmy”. Ponadto przystąpimy do prac nad nową umową, która zapobiegnie tego typu sytuacjom – twierdzi Jerzy Szmit.*

Niestety, ubiegłoroczne zezwolenia straciły ważność i przewozy drogowe realizowane przez polskie i rosyjskie firmy praktycznie zostały wstrzymane, a termin powrotu kierowców polskich i rosyjskich do swoich

krajów został wyznaczony na 15 lutego. A z transportu tylko do Rosji żyje około 700 firm polskich.

To nie pierwszy tego typu kryzys w relacjach polsko-rosyjskich. Kontyngent zezwoleń na 2010 r. uzgodniony został przez wiceministrów obu państw dopiero 9 marca 2010 r. (strony przedłużyły ważność kontyngentu zezwoleń z 2009 r.). Kontyngent zezwoleń na 2011 r. uzgodniono 2 lutego 2011 r. podczas posiedzenia Międzynarodowego Forum Transportowego w Paryżu. Ze względu na brak uzgodnień w zakresie przedłużenia kontyngentu zezwoleń z 2010 r., w okresie od 16 stycznia do 2 lutego 2011 r., przewoźnicy drogowi obu stron nie mogli wykonywać przewozów. Jednak poprzednie spory dotyczyły liczby poszczególnych zezwoleń, a nie zasad ich wydania.

A kompromisu brak

Choć sprawa się przeciąga, Polska nie może liczyć na pomoc Brukseli w sporze dotyczącym zezwoleń transportowych na wjazd do Rosji. Unijna komisarz ds. transportu Violeta Bulc powiedziała ministrowi infrastruktury i budownictwa Andrzejowi Adamczykowi, że niewiele może zrobić w tej sprawie.

A przewoźnicy i firmy wysyłające towar przez naszą wschodnią granicę tracą każdego dnia. ZMPD poinformowało, że w związku niezakończonymi rozmowami między Polską a Rosją zmieniają się trasy przejazdu rosyjskich ciężarówek, które omijają Polskę. Na podstawie danych ze służb granicznych Białorusi, Litwy, Ukrainy i Rumunii media informują o kolejkach na wielu przejściach granicznych, co wynika z faktu, że rosyjskie tiry wybierają kilka tras: do litewskiego portu morskiego w Kłajpedzie oraz przez Białoruś, Ukrainę i Węgry na zachód Europy. Skutkiem są kolejki na wyjazd z Białorusi na trzech z czterech przejść granicznych z Litwą.

Do Rosji nie mogą jeździć nie tylko Polacy, ale Rosja na początku roku zabroniła wjazdu na swoje terytorium ukraińskim tirom. Od 12 lutego z przejścia granicznego Białorusi z Ukrainą Mokran-Domanowo środki transportu z rosyjskimi tablicami rejestracyjnymi są zawracane na teren Republiki Białorusi. Ukraińscy działacze blokują też wjazd na Węgry i Słowację. W sumie, w dziewięciu obwodach kraju nie przepuszczają rosyjskich ciężarówek w proteście przeciwko polityce Kremla. Poza tym na północy też jest coraz trudniej – w Kłajpedzie na promy pływające do Europy Zachodniej trzeba już czekać kilka dni... <

Elżbieta Haber

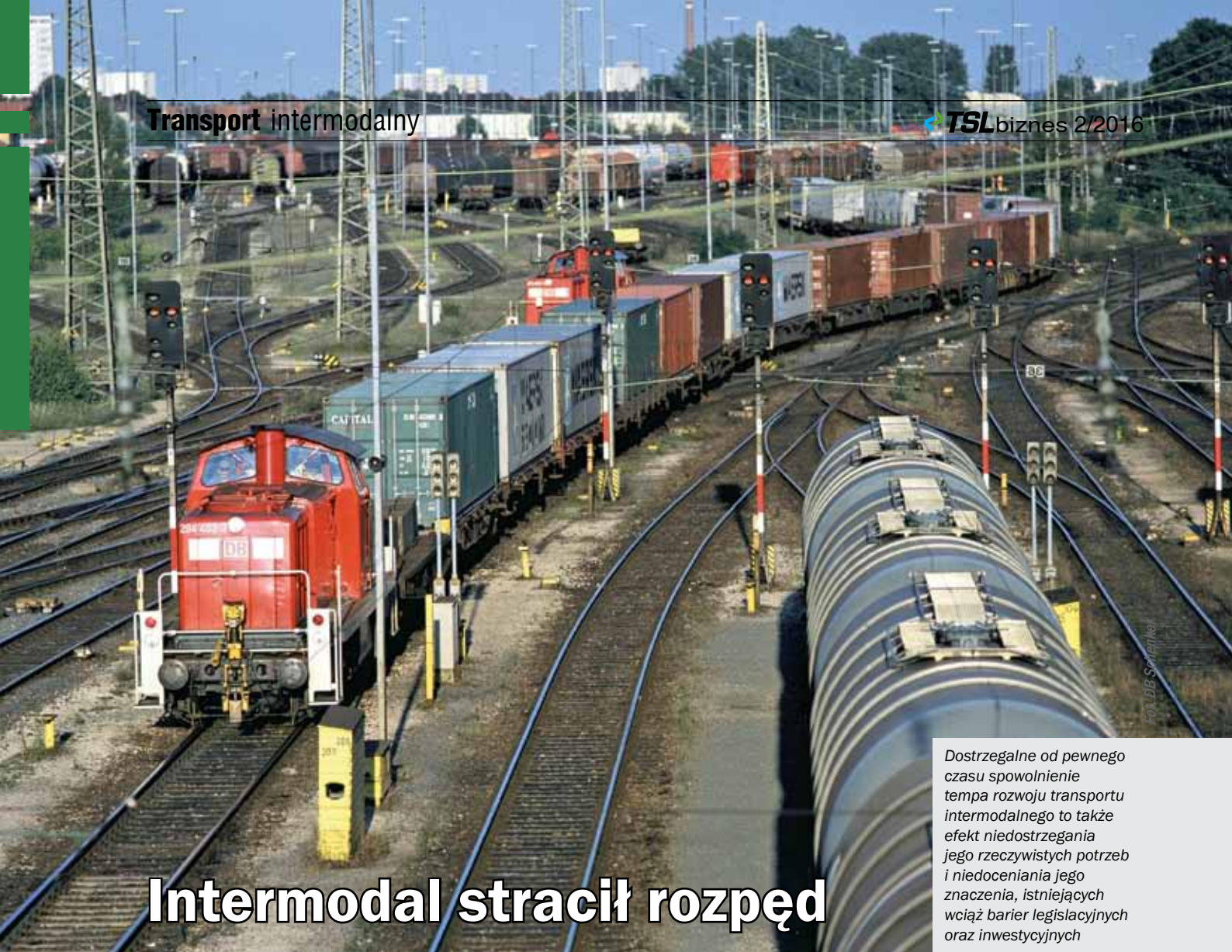


Zaprzestanie przewozów? Chyba nie.

Maciej Wroński,
przewodniczący Związku Pracodawców
„Transport i Logistyka Polska”

Pod koniec ubiegłego roku w Federacji Rosyjskiej wszedł w życie pakiet przepisów wykonawczych do ustawy o kontroli międzynarodowych przewozów drogowych. Wprowadziły one szereg rozwiązań ograniczających de facto możliwość wykonywania przewozów dwustronnych z Polski na terytorium Rosji. Te rozwiązania związane są z pojęciem ładunku pochodzącego z państwa trzeciego. Pojęcie to obejmuje zarówno towar wyprodukowany za granicą i przywieziony na terytorium Polski do składu logistycznego lub celnego, towar wyprodukowany w Polsce, ale fakturowany przez podmiot spoza Polski, jak i towar wyprodukowany w Polsce, którego przewóz zlecił podmiot zagraniczny. W przypadku przewozu takich towarów, rosyjskie służby kontrolne przyjmują domniemanie, iż jest to przewóz z kraju trzeciego, a nie przewóz dwustronny. Oczywiście, ich przepisy umożliwiają obalenie tego domniemania, niemniej w większości przypadków przewoźnik nie dysponuje wymaganą do tego celu dokumentacją. Tym samym znaczna część przewozów z Polski, na skutek rosyjskich regulacji miała być traktowana jako przewóz wymagający specjalnego deficytowego zezwolenia KR3, a nie zezwolenia ogólnego. A to jest niezgodne z zawartą w 1996 r. umową pomiędzy obydwoma krajami.

W tym stanie rzeczy strona polska przyjęła stanowisko, iż do czasu przywrócenia zgodnych z umową zasad wykonywania wzajemnych przewozów, rozmowy o wymianie zezwoleń są niemożliwe. Czy w takim razie grozi nam zaprzestanie przewozów na wschód w 2016 r.? Chyba nie, gdyż pomimo trudności w rozmowach, powoli budowany jest kompromis i jest szansa, iż w drugiej połowie lutego przewoźnicy z obu państw wrócą na swoje dotychczasowe rynki.



Intermodal stracił rozpęd

Dostrzegalne od pewnego czasu spowolnienie tempa rozwoju transportu intermodalnego to także efekt niedostrzeżenia jego rzeczywistych potrzeb i niedoceniań jego znaczenia, istniejących wciąż barier legislacyjnych oraz inwestycyjnych

Spektakularny, dwucyfrowy wzrost przewozów intermodalnych w latach 2010-2011 dawał nadzieję na dalszy, szybki rozwój tego rodzaju transportu. Niestety, na nadziejach się skończyło. Z danych Urzędu Transportu Kolejowego za kilka ostatnich lat wynika, że intermodal stracił wcześniejszą dynamikę. Zdaniem prezesa UTK Krzysztofa Dyla obecnie można mówić nawet o pewnym spowolnieniu tych przewozów.

W ciągu trzech kwartałów 2015 r. koleją przewieziono ładunki o masie 7 552 tys. ton i wykonano pracę przewozową 2 719 830 tys. tonokilometrów (tkm). W porównaniu z takim samym okresem 2014 r., oznaczało to kilkuprocentowy wzrost. Zmniejszyła się natomiast liczba obsłużonych TEU – z 835 tys. do 823 tys. Udział przewozów intermodalnych w obrocie kolejowym wyniósł pod koniec III kwartału 4,58% pod względem wolumenu oraz 7,32% biorąc pod uwagę pracę przewozową. Był on nieco większy niż w 2014 r., jednakże niepokoić mógł stopniowy spadek tego wskaźnika od początku minionego roku. Było to spowodowane przede wszystkim ubiegłorocznym spadkiem przewozów towarów koleją o 2% w porównaniu z 2014 r. i malejącymi przeladunkami w polskich portach – o 14% w okresie styczeń-listopad.

Konsolidujący się rynek

Obecnie na rynku intermodalnym działa 12 licencjonowanych przewoźników: CTL Logistics i CTL Rail, DB Schenker Rail Polska, Captrain, Polzug Intermodal, Ecco Rail, Eurotrans, Freightliner, PKP Cargo, PKP LHS, Lotos Kolej, Rail Polska. Dominującą pozycję pod względem przewiezio-

nej masy towarów nadal zajmuje spółka PKP CARGO, ale jej udział spada. O prawie 3,5% w wymiarze przewiezionej masy towarów i prawie 2% pod względem pracy przewozowej, porównując trzy pierwsze kwartały 2014 i 2015 r. Rośnie natomiast udział spółki Lotos Kolej. O ponad 3,5% biorąc pod uwagę masę ładunków i o 3,2% pod względem pracy przewozowej.

Podstawowe dane statystyczne charakteryzujące przewozy intermodalne w okresie I-III kwartał 2013-2015

	I-III kw. 2013	I-III kw. 2014	I-III kw. 2015
Masa ładunków	6 327 tys. ton	7 139 tys. ton	7 552 tys. ton
Praca przewozowa	2 239 456 tys. tkm	2 543 397 tys. tkm	2 719 830 tys. tkm
Liczba jednostek	510 tys. szt	521 tys. szt	537 tys. szt
Liczba TEU	0,833 mln	0,835 mln	0,828 mln

Spadek liczby TEU w 2015 r. spowodowany jest zmianą struktury przewożonych kontenerów – wzrost udział kontenerów mniejszych (20') a zmniejszył się kontenerów większych (40')

Podobna sytuacja występuje analizując wykonaną pracę przewozową. Systematycznie spada udział PKP CARGO, ale wzrasta innych przewoźników, takich jak: Lotos Kolej, DB Schenker Rail Polska, a zwłaszcza Freightliner PL. W przypadku tej ostatniej spółki z 1,7% wg masy przewiezionych towarów od pierwszego do trzeciego kwartału 2014 r. do 5,8% w analogicznym okresie roku bieżącego. Podobna tendencja występuje również w pracy przewozowej. Odnotujmy też, że rynekowy udział takich przewoźników jak CTL Rail, Captrain, Polzug Intermodal czy Eurotrans nie przekracza maksymalnie pół procenta.

Lata zaniedbań

Intermodal płaci dziś nie tylko cenę pogarszającej się sytuacji w kolejowym cargo czy na rynku kontenerowym. Dostrzegalne od pewnego czasu spowolnienie tempa rozwoju transportu intermodalnego to także efekt niedostrzegania jego rzeczywistych potrzeb i niedoceniań jego znaczenia, istniejących wciąż barier legislacyjnych oraz inwestycyjnych. Znane są one od lat



Dominującą pozycję pod względem przewiezionej masy towarów nadal zajmuje spółka PKP CARGO, ale jej udział spada. O prawie 3,5% w wymiarze przewiezionej masy towarów i prawie 2% pod względem pracy przewozowej, porównując trzy pierwsze kwartały 2014 i 2015 r.

Udział przewozów intermodalnych w obrocie kolejowym wyniósł pod koniec III kwartału 4,58% pod względem wolumenu oraz 7,32% biorąc pod uwagę pracę przewozową. Był on nieco większy niż w 2014 r.



Międzynarodowe Targi Poznańskie



spotkaj przyszłość

TARGI TECHNIKI MOTORYZACYJNEJ

ttm

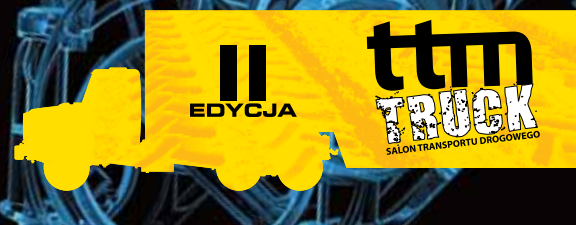
diagnostyka • warsztat • myjnia • wulkanizacja

www.ttm.mtp.pl
31.03-03.04.2016
POZNAŃ

**MOTORYZACJĘ
BIERZEMY
NA WARSZTAT**



Unikatowy pakiet korzyści - nowa formuła konkursu.
Sięgnij po złoto!



Organizatorzy



STOWARZYSZENIE
TECHNIKI
MOTORYZACYJNEJ



Międzynarodowe
Targi
Poznańskie

Patronat medialny

nowoczesny warsztat
ODOLNOPOLSKI MIESIĘCZNIK DLA FACHOWCÓW BRANŻY MOTORYZACYJNEJ



MotoFocus.pl
DLA PROFESJONALISTÓW



Bierność Państwa

Katarzyna Marciniak,
rzecznik DB Schenker Rail Polska

Perspektywy dla rynku intermodalnego w dalszym ciągu są dobre. Potencjał rozwojowy widzimy zwłaszcza na głównych korytarzach transportowych Północ-Południe i Wschód-Zachód. Wzrost będzie stabilny, ale raczej nie będzie przyspieszał. Rynek coraz bardziej dojrzeje i już trudniej będzie o wysoką dynamikę, jaką nacechowane były lata 2011-2012.

W ostatnich trzech latach wzrost spowolnił, ale trudno roczną jego dynamikę na poziomie 7-10% nazwać stagnacją. Nieco problemów może sprawić sektor automotive – ze względu na chroniczną już słabość gospodarki Rosji, niepewne ożywienie w Europie Zachodniej oraz problemy z normami emisji spalin jednego z czołowych producentów samochodów.

W polityce Państwa zasadniczo nie dostrzegamy istotnych działań wspierających przewozy intermodalne. W dalszym ciągu czekamy na efekty inwestycji infrastrukturalnych oraz na obniżenie stawek dostępu do infrastruktury kolejowej, co pozwoli na zrównanie warunków konkurencji międzygałęziowej.

DB Schenker Rail Polska już dziś ma ponad 20% udziałów w segmencie kolejowych przewozów intermodalnym w Polsce, a należąca do grupy spółka DB Port Szczecin zanotowała wzrost przeładunku kontenerów o 11,5% w stosunku do poprzedniego roku. Jest to efekt przemyślanej strategii, gdzie wykorzystując szanse jakie daje nam przynależność do grupy DB Schenker Rail, rozwijamy transporty intermodalne na osi Wschód-Zachód. Poczynione w ostatnim czasie inwestycje w portowej spółce (rozbudowa terminala kontenerowego oraz zakup nowego dźwigu typu Gotwald) nie tylko zwiększają przeładunki w samym porcie, docelowo wzmocnią również przewozy kolejowe w głąb kraju realizowane na osi Północ-Południe.



Brak rządowej strategii

prof. dr hab. Maciej Mindur, Wydział
Administracji i Nauk Społecznych PW

Wszystkie kraje, w których od lat rozwija się transport intermodalny mają instytucje i rozwiązania legislacyjne rozwój ten wspomagające. My niestety odstawiamy w tym względzie od wielu krajów europejskich i tempo rozwoju w Polsce przewozów intermodalnych wciąż znacznie odbiega od wskaźników w Niemczech, Austrii, Szwajcarii, a nawet niewielkiej Belgii.

Przyczyny tego stanu są wielorakie. Przede wszystkim jest to skutek zdewastowania w wielu miejscach lub zbyt wolnej modernizacji polskiej sieci kolejowej, czego skutkiem jest wciąż niska prędkość przewozów towarowych. Co prawda, w ostatnich latach, dzięki finansowemu wsparciu Unii Europejskiej, zmodernizowano wiele ważnych szlaków, ale nie zmienia to ogólnego obrazu niedoinwestowania struktury kolejowej w Polsce. Nakłady na ten cel są wciąż zdecydowanie za małe.

Inna ważna kwestia, wielokrotnie już podnoszona, to zbyt wysokie opłaty za dostęp do infrastruktury kolejowej. Nie preferują one transportu intermodalnego i obciążając znacznymi kosztami przewoźników nie pozwalają na długofalowe planowanie rozwoju. Opłaty te powinny być mniejsze i mieć preferencyjny charakter. Inna kwestia. W poprzednich latach kolej pozbywała się też przewozowego zaplecza. Wpływa to negatywnie na możliwość załadunku czy przeładunku towarów.

Jedną z kluczowych spraw, bez rozwiązania której nie może być istotnej poprawy w transporcie intermodalnym, jest brak wieloletniego rządowego programu rozwoju tego sektora, długofalowej strategii działania w tym zakresie. W programie tym, obejmującym np. 15 lat, powinny być konkretne źródła wsparcia finansowego i instytucje za to odpowiedzialne. Zapewniłoby to przewoźnikom i operatorom pewną stabilizację i umożliwiło zwiększenia nakładów na inwestycje.

i wiele z nich pozostaje wciąż aktualnych. Przypomniał je, podczas grudniowego Forum Transportu Intermodalnego, zorganizowanego przez TOR Experts, prezes UTK, Krzysztof Dyl. Najważniejsze bariery inwestycyjne pozostające w gestii państwa, przewoźników czy operatorów to:

- zły stan infrastruktury kolejowej (powodujący opóźnienia, ograniczenie prędkości, przestoje itp.) skutkujący niekonkurencyjnym czasem przejazdu;
- brak wystarczającej infrastruktury usługowej (niewystarczająca liczba terminali, niska wydajność);
- brak specjalistycznego taboru kolejowego i nowoczesnych systemów informacyjnych pozwalających na monitorowanie trasy transportu intermodalnego.

Wśród barier legislacyjnych najbardziej dotkliwie odczuwana jest nierówność warunków konkurencji między drogami i koleją oraz brak jednolitej strategii rozwoju transportu intermodalnego, wieloletniego programu rozwoju tej gałęzi transportu w perspektywie co najmniej 15 lat. Na pilną konieczność powstania takiego programu zwracali uwagę uczestnicy wspomnianego Forum. – *Polityka państwa, plany i strategie rozwojowe mają wpływ na decyzje podejmowane przez podmioty działające na rynku transportu intermodalnego, czyli przewoźników, operatorów, którzy swoje działania opierają na uwarunkowaniach stworzonych przez państwo – podkreślał Krzysztof Dyl. – Mając stabilne warunki rozwoju i stabilne perspektywy przedsiębiorcy mogą prognozować zysk i dzięki temu inwestować w intermodal – zaznaczył.*

Nierówne warunki konkurencji

W gestii państwa jest też wyrównanie warunków konkurencji międzygałęziowej, przede wszystkim zmiana polityki opłat za dostęp do infrastruktury transportu kolejowego. A to z kolei wymaga odrębnego, od-



Rząd powinien wprowadzić jednolitą opłatę za przewóz ładunku w kontenerze, a wybór środka transportu zależałby od innych kryteriów, oczekiwanych i wybranych przez klienta



Długofalowe preferencje

dr Mirosław Antonowicz,
Akademia im. L. Koźmińskiego

Dla podniesienia popytu na przewozy intermodalne, istotne są długofalowe preferencje w zakresie wysokości stawek dostępu do infrastruktury kolejowej, w tym dla pociągów intermodalnych. W tym segmencie rynku niezbędne jest ustanowienie odrębnych systemowych zasad

stanowienia opłat. Jednocześnie dla rozwoju przewozów intermodalnych bardzo istotne jest opracowanie preferencyjnych zasad dostępu pociągów intermodalnych do infrastruktury kolejowej. Obecnie przewozy intermodalne, zakwalifikowane do przewozów towarowych, otrzymują trasy z niższym priorytetem, co ma niekorzystny wpływ na czas przejazdu. Gdyby szybkie pociągi kontenerowe traktowane były tak samo jak pociągi pasażerskie, uzyskano by skrócenie czasu przejazdu oraz zwiększenie atrakcyjności kolejowych przewozów kontenerowych. Jedną z propozycji jest zwolnienie przewoźników drogowych wykonujących przewozy intermodalne do i z terminali ze stałych opłat drogowych. Konieczne jest ustalenie preferencyjnych stawek za dostęp do infrastruktury przy realizacji przewozów wagonowych i w grupach wagonów.

Dużą barierą przy przewozie koleją małych partii ładunków są koszty przewozu. To powoduje odchodzenie klientów od kolei i rezygnację z posiadania bocznic. Zatem nie tylko uproszczenie procedur, ale koszty udostępniania tzw. „ostatniej mili”, także stanowią istotną barierę. Aby zachęcić do przewozu tych ładunków koleją należy znacząco (nawet o 50%) obniżyć stawki dostępu do infrastruktury dla przewozów wagonowych i w grupach wagonów, które są realizowane w promieniu od 50 do 100 km od centrum konsolidacji i dekonsolidacji pociągów. Zmniejszeniu powinny ulec nie tylko opłaty za dostęp do infrastruktury liniowej, ale także opłaty za dostęp do infrastruktury punktowej, czyli opłaty na stacjach rozrządowych, opłaty za postoje lokomotyw oraz opłaty terminalowe za operacje takie jak usługi manewrowe, dodatkowe, ładowania. Są to bowiem koszty które w rachunku ciągłym wpływają na poziom cenowy oferty dla klienta w transportowym łańcuchu dostaw. Jeśli mówimy o stacjach rozrządowych czy dużych stacjach węzłowych, to możliwa jest angielska opcja licencji dla zarządcy stacji.



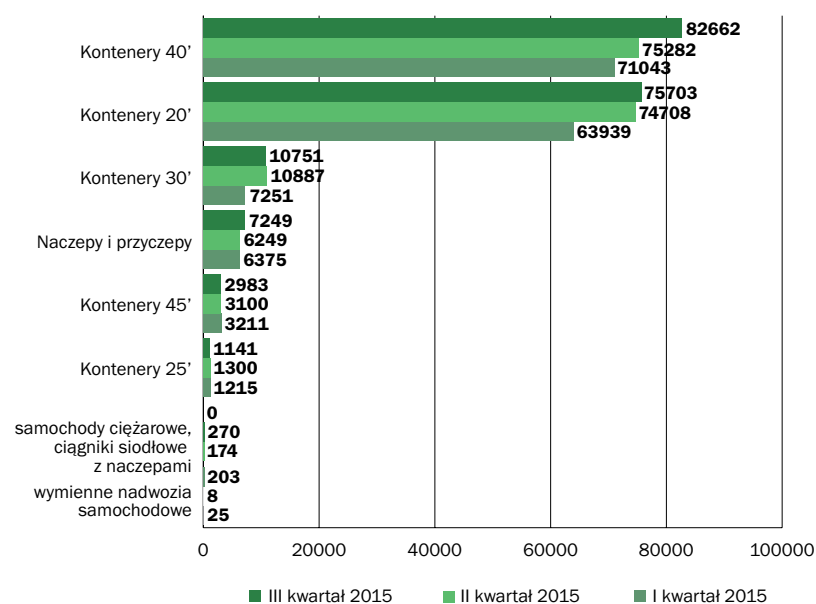
Rozwój transportu intermodalnego wspomagać mają także środki unijne przewidziane w perspektywach finansowych 2007-2013 i 2014-2020 oraz rządowe zapisane w „Strategii Rozwoju Transportu do 2020 r - z perspektywą do 2030 r.”

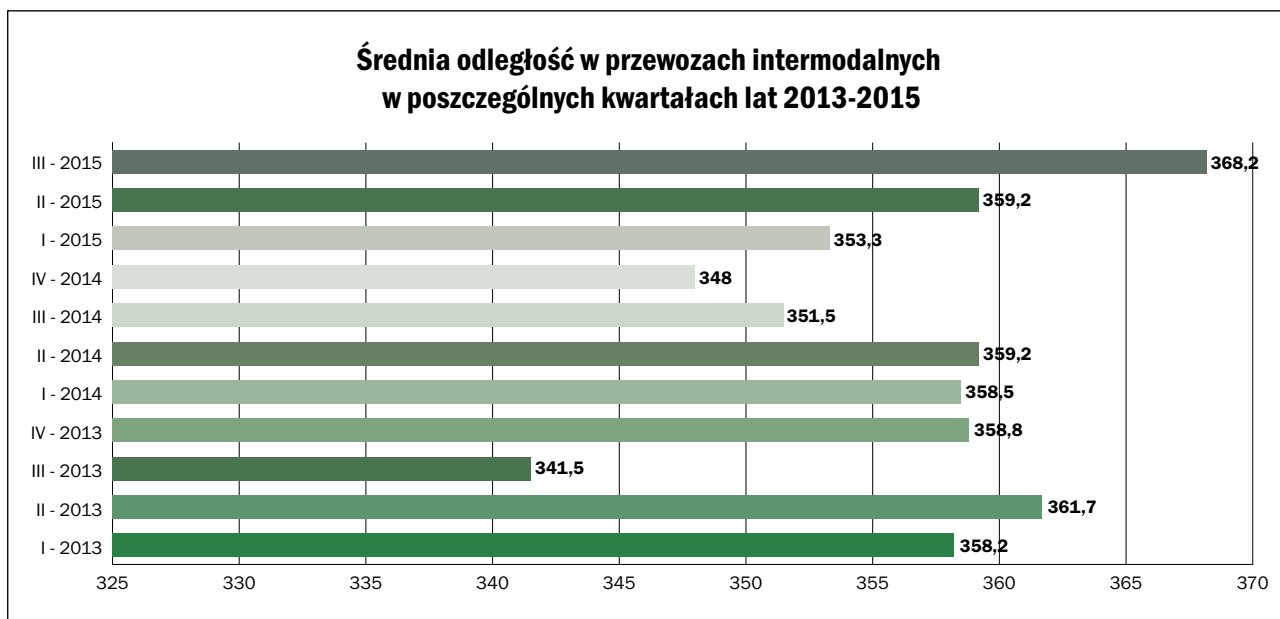
miennego niż dotąd, potraktowania kolejowych przewozów intermodalnych. Kwestię tą obszernie omawiamy w prezentowanej na łamach „TSL Biznes” syntezie raportu z prac zespołu kierowanego przez Dariusza Stefańskiego, prezesa zarządu PCC Intermodal. – *Potrzeba zmian i odmiennego potraktowania kolejowych przewozów intermodalnych wynika przede wszystkim z konieczności zapewnienia porównywalności stawek dostępu do liniowej infrastruktury drogowej i kolejowej dla tego typu przewozów (przy obecnie stosowanych regulacjach obserwujemy zupełną niewspółmierność w tym zakresie)* – czytamy w raporcie.

Również Urząd Transportu Kolejowego podkreśla, że opłaty za dostęp do infrastruktury transportu kolejowego winny zapewniać konkurencyjność transportu kolejowego. Aby to spełnić konieczne są, zdaniem UTK, następujące działania:

- ▶ stabilne finansowanie infrastruktury kolejowej w oparciu o kontrakt między państwem a zarządcą infrastruktury na co najmniej 5-10 lat,
- ▶ stworzenie przejrzystych zasad kalkulacji stawek, zarówno do infrastruktury liniowej jak i obiektów infrastruktury usługowej, przy jednoczesnym uwzględnieniu sytuacji zarządców, którzy nie otrzymują dofinansowania;
- ▶ długofalowe (na okres 3-5 lat) ustalenie stawek przez zarządców infrastruktury i jednocześnie, wzorem rozwiązań w krajach europejskich, kontrola *ex post* organu regulacyjnego;

Charakterystyka jednostek intermodalnych przewożonych koleją w Polsce w poszczególnych kwartałach 2015 r.





- ▶ obniżenie stawek dostępu do infrastruktury, w szczególności dla przewozów towarowych i intermodalnych (obecnie jedno z najwyższych w Europie);
- ▶ opłata za „trasy katalogowe” w przypadku prowadzonych remontów i modernizacji oraz konieczności realizacji przez przewoźnika trasy okrężnej.

Unijne wsparcie

Na Forum Transportu Intermodalnego prezes Stowarzyszenia Ekspertów i Menadżerów Transportu Szynowego i TOR Experts Józef Marek Kowalczyk zaproponował inny jeszcze, jego zdaniem najprostszy, sposób na zrównanie warunków przewozu kontenerów koleją i samochodami. Rząd powinien wprowadzić jednolitą opłatę za przewóz ładunku w kontenerze, a wybór środka transportu zależałby od innych kryteriów, oczekiwanych i wybranych przez klienta. Natomiast pokonywaniu barier inwestycyjnych w transporcie

intermodalnym służyć ma, zapowiadane przez Komisję Europejską, rozporządzenie. Przewiduje ono dofinansowanie do 50% kosztów dla operatorów i zarządców infrastruktury kupujących lokomotywy

przewidziane w perspektywach finansowych 2007-2013 i 2014-2020 oraz rządowe zapisane w „Strategii Rozwoju Transportu do 2020 r. – z perspektywą do 2030 r.” W naszym kraju powstać ma 21 platform

W gestii państwa jest wyrównanie warunków konkurencji międzygałęziowej, przede wszystkim zmiana polityki opłat za dostęp do infrastruktury transportu kolejowego. A to z kolei wymaga odrębnego, odmiennego niż dotąd, potraktowania kolejowych przewozów intermodalnych.

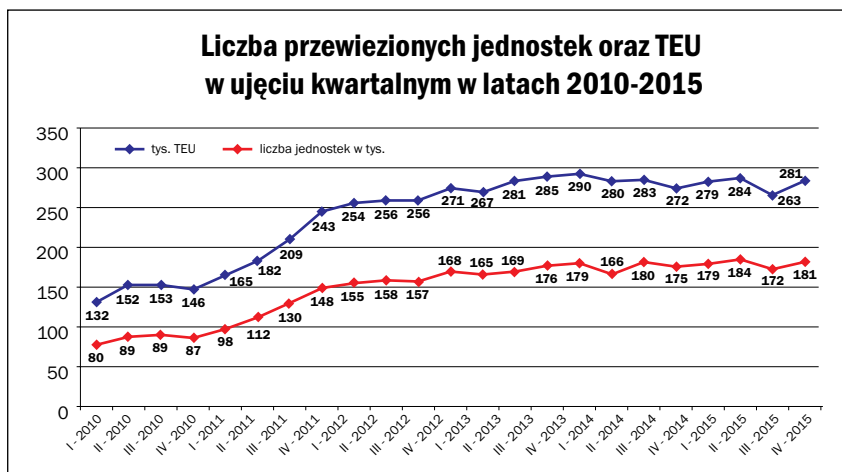
i platformy lub budujących terminale – pod warunkiem zapewnienia równego dostępu do nich innych przewoźników na zasadach rynkowych.

Rozwój transportu intermodalnego wspomagać mają także środki unijne

intermodalnych, 10 z nich zaplanowano w ramach tzw. sieci bazowej Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T) w największych ośrodkach gospodarczych, 11 natomiast w ramach sieci uzupełniającej TEN-T, między innymi na wschodniej granicy, gdzie brakuje takich obiektów.

Na projekty w ramach kolejnego wydania Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na rozwój przewozów intermodalnych przeznaczono 144 mln euro. Na unijne wsparcie liczyć mogą projekty obejmujące m.in. budowę lub przebudowę infrastruktury terminalowej wraz z dedykowaną infrastrukturą drogową, bocznkami i liniami kolejowymi służącymi połączeniu terminali intermodalnych z siecią kolejową lub drogową. Możliwe będzie finansowanie unijne na zakup lub modernizację urządzeń do obsługi terminali oraz na zakup lub modernizację taboru kolejowego. ◀

Franciszek Nietz





Nie przegap
8. edycji Targów
SilesiaKOMUNIKACJA



SilesiaKOMUNIKACJA

Targi Transportu Publicznego

- Jesteśmy jedynym miejscem w Polsce gdzie spotykają się wszystkie obszary transportu publicznego
- Blisko 90% branżowych zwiedzających w tym blisko 80% osób decyzyjnych
- Współpraca z samorządowcami decydującymi o inwestycjach w transporcie publicznym

Partner



kontakt:

Łukasz Kic

tel. 32 78 87 514, tel. kom. 510 030 321

e-mail: lukasz.kic@exposilesia.pl



www.silesiakomunikacja.pl

specjalistyczne konferencje, seminaria,
pokazy, warsztaty, konkursy



LOGISTEX

Targi Logistyki, Magazynowania
i Transportu

Targom towarzyszyć będzie:

MotoSerwis Expo

Salon Wyposażenia Warsztatów
Samochodowych

kontakt:

Katarzyna Cacała-Kula

tel. 32 788 75 40

kom. 510 031 691

fax 32 788 75 03

katarzyna.cacala@exposilesia.pl

tereny targowe:

Expo Silesia

ul. Braci Mieroszewskich 124

41-219 Sosnowiec

www.exposilesia.pl

Ceny promocyjne
do 29.03.2016 r.

Intermodal chce odrębności

Poniżej publikujemy obszernie fragmenty Syntezy Raportu z prac Zespołu nr 1 (kierowanego przez prezesa PCC Intermodal, Dariusza Stefańskiego), Rady ds. Transportu Intermodalnego przy Ministrze Transportu i Budownictwa. Raport ten został zaprezentowany podczas Forum Transportu Intermodalnego, zorganizowanego przez TOR Experts, które odbyło się 8 grudnia 2015 r. w Warszawie.

Zagrożenia i bariery rozwoju

Obecnie w polskich przepisach brakuje uregulowań, które wyodrębniłyby przewozy intermodalne od masowych przewozów kolejowych. Przewozy intermodalne są często błędnie utożsamiane wyłącznie z przewozami kolejowymi, podczas gdy ich podstawą jest łączenie i współdziałanie minimum dwóch gałęzi transportowych. W przewozach kolejowych zarówno stawki przewozowe, jak i kalkulacja opłat za dostęp do infrastruktury uzależnione są przede wszystkim od masy brutto przewożonego ładunku i masy brutto pociągu.

wymogów przewozów intermodalnych. Aby możliwe było skuteczne przenoszenie ładunków z dróg na tory, konieczne jest zapewnienie porównywalnych opłat za dostęp do infrastruktury kolejowej i drogowej dla przewozu jednostki intermodalnej, przy jednoczesnym zapewnieniu podobnego poziomu podstawowych parametrów ruchu, tzn. średniej prędkości lub całkowitego czasu przejazdu jednostki ładunkowej z punktu A do punktu B.

Obecnie funkcjonujący system prostych ulg i rabatów od standardowej taryfy nie powinien być jedynym instrumentem wspierającym rozwój przewozów intermo-

Potrzeba oddzielnych regulacji

Specyfika transportu intermodalnego oraz wynikające z tego ściśle powiązanie oraz komplementarność przewozów kolejowych i odwozów drogowych wymaga, w sensie regulacyjnym, odmiennego potraktowania kolejowych przewozów intermodalnych w stosunku do klasycznych kolejowych przewozów towarowych. Powyższe oznacza, że dla przewozów intermodalnych należałoby docelowo opracować zupełnie oddzielną regulację, która uwzględniałaby potrzeby i specyfikę branży, wpisywała się w politykę transportową Państwa oraz długofalową strategię rozwoju dla tego sektora przewozów (łącznie z uwzględnieniem inwestycji w punktową infrastrukturę przeładunkową – ładowe terminale intermodalne).

Rozwiązaniem tymczasowym na okres najbliższych 2-3 lat może być odpowiednio zmodyfikowane Rozporządzenie w sprawie warunków dostępu i korzystania z infrastruktury kolejowej, w którym pociągi intermodalne zostaną wydzielone jako oddzielna grupa korzystających z infra-

Przewozy intermodalne są często błędnie utożsamiane wyłącznie z przewozami kolejowymi, podczas gdy ich podstawą jest łączenie i współdziałanie minimum dwóch gałęzi transportowych.

Zastosowanie tych samych (kolejowych) zasad w stosunku do przewozów intermodalnych znacznie utrudnia (a czasami wręcz uniemożliwia) skuteczną rynkową konkurencję tych przewozów z transportem drogowym na długich dystansach.

Z tego powodu istnieje pilna konieczność dostosowania rozporządzeń i regulaminów obowiązujących na kolei do

dalnych. Intermodal potrzebuje długofalowych rozwiązań systemowych uwzględniających zarówno jego specyfikę, jak i potrzeby branży w sposób kompleksowy. Jakikolwiek preferencje dla przewozów intermodalnych powinny być traktowane jedynie jako wartość dodana do stabilnego i poprawnie funkcjonującego systemu naliczania opłaty bazowej.

Aby możliwe było skuteczne przenoszenie ładunków z dróg na tory, konieczne jest zapewnienie porównywalnych opłat za dostęp do infrastruktury kolejowej i drogowej dla przewozu jednostki intermodalnej, przy jednoczesnym zapewnieniu podobnego poziomu podstawowych parametrów ruchu, tzn. średniej prędkości lub całkowitego czasu przejazdu jednostki ładunkowej z punktu A do punktu B

Fot. Elżbieta Haber



struktury kolejowej. W Rozporządzeniu, oprócz pociągów pasażerskich i pociągów towarowych, pojawić powinna się nowa kategoria pociągów intermodalnych. Potrzeba zmian i odmiennego potraktowania kolejowych przewozów intermodalnych wynika przede wszystkim z konieczności

wu na stawkę dostępu do infrastruktury drogowej, podczas gdy w transporcie kolejowym stawka dostępu do infrastruktury kolejowej jest bardzo mocno uzależniona od parametru wagowego (masy brutto pociągu, a więc masy brutto przewożonych kolejną jednostek intermodalnych). W prak-

Różnica ta pogłębia się na niekorzyść przewozów kolejowych wraz ze wzrostem masy brutto przewożonej jednostki intermodalnej. Im cięższa jednostka, tym różnica w stawce dostępu jest większa (stawka dostępu do infrastruktury kolejowej rośnie wraz ze wzrostem masy brutto, podczas gdy stawka dostępu do infrastruktury drogowej jest stała i niezależna od masy!). Utrzymywanie takiego stanu rzeczy jest niczym nieuzasadnione i stoi w sprzeczności z ideą przenoszenia ładunków z dróg na tory (w tym szczególnie ciężkich ładunków zjednostkowanych).

Proces „wyrównywania” poziomu stawek dostępu powinien odbywać się dwukierunkowo, czyli z jednoczesną stopniową podwyżką opłat za korzystanie z infrastruktury drogowej.

zapewnienia porównywalności stawek dostępu do liniowej infrastruktury drogowej i kolejowej dla tego typu przewozów (przy obecnie stosowanych regulacjach obserwujemy zupełną niewspółmierność w tym zakresie).

W przypadku przewozu jednostki intermodalnej transportem drogowym, masa brutto przewożonego towaru nie ma wpły-

tyce oznacza to, że w obecnie funkcjonującym systemie poboru opłat, za korzystanie z infrastruktury drogowej i kolejowej, przy przewozie statystycznej jednostki intermodalnej (UTI), stawka dostępu do infrastruktury drogowej (w przeliczeniu na kilometr: UTI/km) jest kilkakrotnie niższa niż stawka za dostęp do infrastruktury kolejowej.

Postulat wyrównania poziomu stawek

Najwłaściwszym rozwiązaniem wydaje się przyjęcie takich rozwiązań i regulacji przy ustalaniu stawek dostępu do infrastruktury kolejowej dla przewozów intermodalnych, aby zapewnić ich porównywalność i korelację ze stawkami za korzystanie z infrastruktury drogowej. Dotyczy to przede wszystkim:



**Trans
Poland**

8 - 10 listopada 2016

Prądyńskiego 12/14, Warszawa

BIZNES.

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

trans-poland.pl



Potrzeba zmian i odmiennego potraktowania kolejowych przewozów intermodalnych wynika przede wszystkim z konieczności zapewnienia porównywalności stawek dostępu do liniowej infrastruktury drogowej i kolejowej dla tego typu przewozów

a) uniezależnienia stawek dostępu do infrastruktury kolejowej od masy brutto – wynika to przede wszystkim z dużej zmienności i nieprzewidywalności wagi brutto pociągów intermodalnych (na tej samej trasie każdego dnia przewożone mogą być różne jednostki intermodalne o zupełnie różnej masie brutto!);

b) skorelowania stawek dostępu z oferowaną przez zarządcę średnią prędkością lub czasem przejazdu pociągu na całej

kolejowej. Proces „wyrównywania” poziomu stawek dostępu powinien odbywać się dwukierunkowo, czyli z jednoczesną stopniową podwyżką opłat za korzystanie z infrastruktury drogowej. Należy w tym zakresie czerpać ze wzorców i sprawdzonych rozwiązań stosowanych w innych krajach UE.

Przy ustalaniu stawek dostępu do infrastruktury kolejowej dla przewozów intermodalnych należy wziąć pod uwagę

wanie przejazdów wszystkich pociągów intermodalnych dla maksymalnej masy brutto wynoszącej 2500 mts, przy czym to zarządca infrastruktury określa parametry ruchu, które muszą być spełnione (zagrwarantowane) przez przewoźnika na danej trasie przewozu. Powyższe rozwiązanie umożliwi zamawianie i operowanie pociągami intermodalnymi w ramach Rocznych Rozkładów Jazdy (RRJ), poprawiając zarówno parametry ruchu, jak i przepustowość linii kolejowych.

Po wtóre – zaprzestanie różnicowania stawek dostępu w zależności od tzw. odcińkowej kategorii linii i zastąpienie tego czynnika parametrem średniej prędkości przejazdowej z jaką zarządca infrastruktury umożliwia przejazd pociągu intermodalnego na całej trasie (od stacji początkowej do stacji końcowej).

Jednym z kluczowych elementów budowy intermodalnego systemu transportowego powinno być opracowanie rejestru istniejących, budowanych i planowanych intermodalnych terminali przeładunkowych.

trasie przewozu pomiędzy początkowym i końcowym terminalem przeładunkowym (a nie tylko na poszczególnych odcinkach trasy przewozu) – wynika to z faktu, że w przewozach kolejowych nie ma praktycznie alternatywy wyboru trasy (korzysta się z przydzielonej przez zarządcę trasy przejazdu).

Należy przy tym zaznaczyć, że „porównywalność” i „korelacja” stawek dostępu do infrastruktury drogowej i kolejowej nie oznacza tylko i wyłącznie konieczności obniżki stawek dostępu do infrastruktury

także argumenty zarządcy infrastruktury dotyczące wpływu masy brutto pociągu na parametry jego ruchu, takie jak: czas na rozruch i uzyskanie prędkości szlakowej, długość drogi hamowania, bezpieczeństwo, przepustowość trasy itp. Oznacza to, że nie każdy typ/rodzaj lokomotyw (pojazdów szynowych) i nie wszystkie rodzaje platform (wagonów) nadają się do wykonywania przewozów intermodalnych na każdej trasie przewozu.

Podsumowując, rekomenduje się:

Po pierwsze – trasowanie i taryfiko-

Zwiększenie konkurencyjności

Dotychczasowa duża zmienność w zakresie kategoryzacji linii kolejowych nie przekłada się na całkowity czas przejazdu na danej trasie przewozu (można przejechać znaczną część trasy z prędkością np. powyżej 50 km/godz., a następnie natknąć się na kilkugodzinny wymuszony postój, bez jakiegokolwiek możliwości/alternatywy objazdu). Uzależnienie stawek dostępu do infrastruktury kolejowej od średniej prędkości przejazdowej ze stacji początkowej

Docelowo tylko kolejowe przewozy intermodalne realizowane pomiędzy terminalami morskimi i/lub lądowymi terminalami intermodalnymi wpisanymi do rejestru, powinny być uprawnione do korzystania ze stawek dostępu opracowanych dla pociągów intermodalnych.

do stacji końcowej (oferowanej i gwarantowanej przez zarządcę, przy zastosowaniu odpowiedniego taboru!), wydaje się być zdecydowanie lepszym rozwiązaniem, gdyż dużo lepiej odzwierciedla rzeczywistą jakość techniczną całej trasy, a nie poszczególnych jej odcinków.

Ponieważ dla przewozów intermodalnych jednym z najistotniejszych parametrów jest *transit time* czyli prędkość przewozu z punktu A do punktu B, niezmiernie istotne jest aby czas przejazdu po infrastrukturze kolejowej był konkurencyjny, a przynajmniej porównywalny, do czasu przejazdu drogą na tej samej (przybliżonej) trasie.

Biorąc powyższe pod uwagę, zasadne wydaje się doprowadzenie do stosownych zmian w przepisach prawa, umożliwiających przesunięcie pociągów intermodalnych (zamawianych w ramach RRJ) przed regionalnymi (pozostałymi) pociągami osobowymi.

Przy takim rozwiązaniu, model naliczania stawek za dostęp do infrastruktury kolejowej dla pociągów intermodalnych mógłby być stosunkowo prosty – jak w tabeli poniżej:

Stawka dostępu do infrastruktury	Średnia wytrasowana prędkość przejazdu
pociąg intermodalny do 2500 mts w RRJ	
1 PLN/km	km/godzinę
4	40
6	40 + 50
8	50 + 60
10	60 + 70
12	70 + 80
14	80 + 90
16	90

Uwagi:

A. Wpisane poziomy stawek są „orientacyjne” i ich finalny poziom wymaga dodatkowych analiz i przeliczeń ze strony zarządcy infrastruktury.

B. Przedstawione stawki za pociągokilometr dotyczą przejazdów pociągów intermodalnych zamawianych w Rocznym Rozkładzie Jazdy.

C. Dla pociągów intermodalnych zamawianych w Indywidualnym Rozkładzie Jazdy – mnożnik, zwiększający poziom stawek powinien być tak ustalony, aby zachęcać do wykupu tras w ramach rocznego rozkładu jazdy, ale jednocześnie nie zniechęcać do zamówień w ramach Indywidualnego Rozkładu Jazdy, w przypadku



Kryterium otwartości oznacza, że terminal jest ogólnie dostępny zarówno od strony infrastruktury kolejowej, jak i drogowej przy zachowaniu niedyskryminujących zasad i stawek przeładunkowych dla wszystkich uczestników rynku

przewozów intermodalnych o trudno prognozowanym zapotrzebowaniu na usługi transportowe; wydaje się, że wartość mnożnika zbliżona do 1,2 powinna być odpowiednia.

D. Poziomem odniesienia dla konstrukcji tabeli było założenie, aby poziom stawki dostępu do infrastruktury kolejowej dla pociągu przewożącego 40 jednostek intermodalnych, ze średnią prędkością 50 km/godz. był porównywalny do średniej stawki dostępu dla przewozów drogowych na zbliżonej trasie i przy podobnej prędkości przewozowej (40 × pln 0,20/km pln 8,- za pociągokilometr!).

Konieczność rejestru intermodalnych terminali przeładunkowych

Jednym z kluczowych elementów budowy intermodalnego systemu transportowego powinno być opracowanie rejestru istniejących, budowanych i planowanych intermodalnych terminali przeładunkowych. Powstała w ten sposób mapa pokrycia ter-

minalowego Polski powinna stanowić punkt wyjścia do dalszych prac i dyskusji na temat zasad taryfikacji i kosztów dostępu do liniowej infrastruktury kolejowej i drogowej.

Każdy terminal przeładunkowy, który znajdzie się (lub miałby być uwzględniony) na mapie terminalowej, powinien spełniać podstawowe kryteria otwartości i funkcjonalności. Kryterium otwartości oznacza, że terminal jest ogólnie dostępny zarówno od strony infrastruktury kolejowej, jak i drogowej przy zachowaniu niedyskryminujących zasad i stawek przeładunkowych dla wszystkich uczestników rynku. Kryterium funkcjonalności natomiast dotyczy podstawowych parametrów operacyjno-technicznych, które każdy terminal musi spełniać, aby mógł aspirować do znalezienia się w gronie krajowych terminali intermodalnych.

Poniżej przykład doboru takich parametrów:

- ▶ minimalna liczba torów terminalowych, na których odbywa się przeładunek – 2,
- ▶ minimalna długość pojedynczego toru przeładunkowego (600 metrów),
- ▶ minimalna rata przeładunkowa (20 przeładunków/godzinę),
- ▶ minimalna liczba urządzeń przeładunkowych – 2,
- ▶ minimalna powierzchnia/pojemność składowa (1000 TEU), czas pracy terminala (24/7).

Docelowo tylko kolejowe przewozy intermodalne realizowane pomiędzy terminalami morskimi i/lub lądowymi terminalami intermodalnymi wpisanymi do rejestru, powinny być uprawnione do korzystania ze stawek dostępu opracowanych dla pociągów intermodalnych. Podobnie tylko przewozy drogowe do/z tych terminali podlegać powinny specjalnym przepisom i regulacjom dotyczącym przewozów intermodalnych. ◀

Dariusz Stefański
(opr. Franciszek Nietz)

BUS-przewozy, czyli jak ubezpieczyć swoją odpowiedzialność cywilną

Ubezpieczyciele niechętnie ubezpieczają odpowiedzialność cywilną BUS-przewoźników, a jeżeli już się na to godzą, takie ubezpieczenie nie daje ani dostatecznego pokrycia, ani dostatecznej ochrony.

Trudno jest zrozumieć z czego wynika takie podejście zakładów ubezpieczeń, skoro ubezpieczenia OCP dedykowane przewoźnikom posiadającym ciężki tabor są tak powszechne. Zakłady ubezpieczeń i pośrednicy ubezpieczeniowi oferują zatem BUS-przewoźnikom tanie polisy OCP, które nie uwzględniają wielu ryzyk i nie dają optymalnej ochrony. Możliwe są jednak rozwiązania, które dają szerokie pokrycie ubezpieczeniowe - i ...nie muszą być one wcale drogie.

Ubezpieczenie BUS-odpowiedzialności cywilnej – na co zwrócić uwagę?

W lutym br. wprowadziliśmy nową ofertę OCP dla BUS-przewoźników. Oferta jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie przewoźników dotyczące polis OCP, które za stosunkowo atrakcyjną cenę, w stopniu maksymalnym zabezpieczą ich interes. Wprowadzona przez naszą kancelarię oferta, dedykowana BUS-przewoźnikom,

daje możliwość zawierania takiego ubezpieczenia OCP, które gwarantuje pełną ochronę ubezpieczeniową ponoszonej odpowiedzialności cywilnej jaka wynika ze specyfiki wykonywanej działalności. Nasze rozwiązania dają możliwość ustalenia wspólnego zakresu ubezpieczenia, niezależnie od tego, czy dotyczy ono przewozów międzynarodowych, krajowych, czy też kabotażowych. Co ważne, zakres ubezpieczenia jest ustalany w oparciu o obowiązujące prawo przewozowe, ale nie jest ograniczany tymi przepisami, co jest istot-

ne przy przewozach kabotażowych, szczególnie po Niemczech. Zobaczmy więc, co można ubezpieczyć na warunkach naszej BUS-oferty OCP.

BUS-oferta OCP – od czego chroni nasza polisa?

Nasza BUS-oferta ubezpieczenia OCP przewiduje objęcie ochroną m. in. szkód rzeczowych w przesyłce:

- wyrządzonych przez Ubezpieczonego wskutek rażącego niedbalstwa,

Wprowadzona przez CDS Kancelaria Brokerska oferta, dedykowana BUS-przewoźnikom, daje możliwość zawierania takiego ubezpieczenia OCP, które gwarantuje pełną ochronę ubezpieczeniową ponoszonej odpowiedzialności cywilnej jaka wynika ze specyfiki wykonywanej działalności.



Model ubezpieczenia OCP dotyczy nie tylko przewozów międzynarodowych i krajowych, ale również przewozów kabotażowych wykonywanych w krajach Unii Europejskiej

- spowodowanych kradzieżą, rabunkiem, rozbojem, kradzieżą rozbójniczą lub zuchwałą,
- powstałych wskutek przedostania się imigrantów i uchodźców do przestrzeni ładunkowej pojazdu,
- powstałych wskutek wykonywania przewozu przez osobę będącą w stanie nietrzeźwości lub pod wpływem środków odurzających,
- powstałych w przesyłce w związku z konfiskatą, przypadkiem, zaborem, przetrzymaniem lub wskutek innych rozporządzeń towarem przez uprawnione organy,
- powstałych wskutek niewłaściwego, niedostatecznego lub nieprawidłowego zamocowania i zabezpieczenia przesyłki na środku transportu,
- powstałych wskutek naruszenia przez kierujących pojazdami przepisów ruchu drogowego obowiązujących w kraju, w którym doszło do zdarzenia (szkody),
- powstałych w przesyłce w czasie przewozu wykonywanego przez podwyko-



Jerzy Różyk

Ponad 29 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 14 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

– dotyczy to głównie Niemiec, gdzie zakres ubezpieczenia określa niemieckie prawo.

Prawne aspekty kształtujące odpowiedzialność przewoźnika wykonującego przewozy kabotażowe zostały opisane w publikacji pt. „Kabotaż w krajach UE – co należy wiedzieć”, którą można pobrać z naszej strony: <http://www.cds-odszkodowania.info/publikacje/> lub ze strony <http://www.tsl-biznes.pl/wydania/1300-tsl-biznes-marzec-2014>.

Jakie towary podlegają ubezpieczeniu?

Ze względu na brak możliwości oceny, jakie przesyłki będą przewożone w okresie ubezpieczenia, nasza BUS-oferta OCP przewiduje objęcie ubezpieczeniem przesyłek, które są lub mogą być przewożone w przyszłości. Ubezpieczane są więc wszelkie rodzajowo różne przesyłki, w tym m.in.: sprzęt RTV, komputerowy i jego części składowe, telekomunikacyjny, AGD,

nawców, bez konieczności wpisywania Ubezpieczonego w list przewoźowy,

➤ powstałych w czasie załadunku i wyładunku, jeżeli Ubezpieczony jest zobowiązany w umowie przewozu do wykonania tych czynności.

Ochrona obejmuje również udokumentowane koszty dodatkowe, jak np. koszty transportu zastępczego, uprzątnięcia miejsca zdarzenia, usunięcia pozostałości po szkodzie (np. wywóz, składowanie lub utylizacja) oraz w przypadku braku ważności badania technicznego pojazdu, jeżeli stan techniczny pojazdu nie przyczynił się do powstania szkody.

Powyższe ryzyka są objęte standardowym zakresem ubezpieczenia. Zainteresowani mają możliwość objęcia ochroną ryzyk, które zazwyczaj nie są asekurowane polisami OCP, m.in. ryzyk związanych z:

- nieterminowym podstawieniem środka transportu pod załadunek,
- dochodzeniem bezpodstawnie potrąconych należności z tytułu przewożonego,
- podniesieniem i wyciągnięciem środka transportu, nawet jeśli koszty te nie są bezpośrednio związane z ratowaniem, przeładunkiem przewożonej przesyłki i/lub dalszą kontynuacją transportu tym środkiem transportu (dodatkowy assistance),
- zanieczyszczeniem gleby paliwem pochodzącym ze zbiorników.

Polski rynek ubezpieczeniowy zazwyczaj ogranicza zakres ubezpieczenia OCP do szkód rzeczowych w przesyłkach. Powyższe opcje są dla BUS-przewoźników o tyle korzystne, że dają możliwość pokrywania kosztów ponoszonych poza standardową ochroną ubezpieczeniową, np. związanych z ochroną prawną, obciążeniami umownymi, czy też związane z usuwaniem zanieczyszczeń gleby wskutek wycieku paliwa ze zbiornika.

Zaprezentowany powyżej model ubezpieczenia OCP dotyczy nie tylko przewozów międzynarodowych i krajowych, ale również przewozów kabotażowych wykonywanych w krajach Unii Europejskiej. Przewoźnicy wykonujący przewozy kabotażowe mają więc możliwość uzyskania ana-

Zakres ubezpieczenia jest ustalany w oparciu o obowiązujące prawo przewozowe, ale nie jest ograniczany tymi przepisami, co jest istotne przy przewozach kabotażowych, szczególnie po Niemczech.

logicznej ochrony jak w przypadku przewozów międzynarodowych, z jednoczesnym uwzględnieniem prawa obowiązującego w danym kraju. Ubezpieczyciele najczęściej bowiem ograniczają zakres ochrony do wymagań lokalnego prawa, co może być niekorzystne w przypadku wystąpienia szkody

telefony komórkowe, wyroby alkoholowe i tytoniowe, leki, opony, części zamienne i podzespoły samochodowe, motocykle oraz materiały niebezpieczne (z wyjątkiem klas I i VII). Ochroną objęte są również szkody w przewożonych paletach lub innych jednostkach ładunkowych.



Polski rynek ubezpieczeniowy zazwyczaj ogranicza zakres ubezpieczenia OCP do szkód rzeczowych w przesyłkach. Powyższe opcje są dla BUS-przewoźników o tyle korzystne, że dają możliwość pokrywania kosztów ponoszonych poza standardową ochroną ubezpieczeniową



CDS Kancelaria Brokowska stosuje rozwiązania uwzględniające wyłącznie franszyzy kwotowe, nie wyższe niż 200 euro. To powoduje, że już na etapie zawierania ubezpieczenia, Ubezpieczony może oszacować swój udział w szkodzie, a ewentualne potrącenie nie spowoduje poważnej straty finansowej

Postoje w czasie przewozów, czyli gdzie można parkować

Zastosowany przez nas model uwzględnia specyfikę transportową, przez co Ubezpie-

łach, restauracjach lub barach, co wynika z większości polis OCP. Nasza BUS-oferta daje możliwość odbywania postojów również w innych miejscach, m. in. jeżeli postój jest spowodowany:

- ▶ brakiem możliwości odebrania od załadowcy lub przekazania ładunku odbiorcy wskutek dotarcia na miejsce załadunku lub wyładunku poza godzinami pracy załadowcy lub odbiorcy, co jest dość ważne dla realności ochrony ubezpieczeniowej.

Warunki oczywiście zezwalają na odbywanie postojów w związku z:

- ▶ koniecznością załatwienia formalności finansowych i celnych związanych z realizacją transportu, także w czasie oczekiwania na załatwienie tych formalności,
- ▶ koniecznym postojem na parkingach przy przejściach granicznych, terminalach granicznych,
- ▶ przestrzeganiem przepisów prawa, w szczególności o czasie pracy kierowcy, o czasie jazdy lub o zakazie poruszania się pojazdów ciężarowych w określonym czasie.

Daje to możliwość odbywania postojów tam, gdzie wymaga tego konieczność transportowa, nie ograniczając przy tym ochrony ubezpieczeniowej, co jest praktyką stosowaną przez wiele zakładów ubezpieczeń.

Ze względu na brak możliwości oceny, jakie przesyłki będą przewożone w okresie ubezpieczenia, BUS-oferta OCP przewiduje objęcie ubezpieczeniem przesyłek, które są lub mogą być przewożone w przyszłości.

czający lub jego podwykonawcy, w czasie wykonywania przewozów nie muszą odbywać postojów na parkingach strzeżonych. Nie muszą również parkować pojazdów wyłącznie na parkingach przy całodobowych: stacjach paliw, motelach, hote-

- ▶ obowiązkiem przyjęcia lub wydania przesyłki tj. w czasie trwania czynności związanych z załadunkiem, doładunkiem, przeładunkiem i rozładunkiem towaru oraz w czasie oczekiwania na rozpoczęcie tych czynności,



Niezależnie od kraju, w którym imigranci przedostają się do ładowni pojazdu, ingerencja w przewożony ładunek często doprowadza do dyskwalifikacji całego towaru

Franszyza redukcyjna – co to takiego jest i jak działa?

Procentowa franszyza redukcyjna jest niekorzystna z punktu widzenia interesów przewoźnika, gdyż zmniejsza znacznie zakres ochrony ubezpieczeniowej – ubezpieczyciel nie pokrywa szkody w tej części. Stosowane przez nas rozwiązania uwzględniają wyłącznie franszyzy kwotowe, a i te nie są wyższe niż 200 euro. To powoduje, że już na etapie zawierania ubezpieczenia, Ubezpieczony może oszacować swój udział w szkodzie, a ewentualne potrącenie nie spowoduje poważnej straty finansowej. Przy franszyzie procentowej, której wysokość jest określona w polisie, nie jest w stanie ocenić o jaką kwotę zakład ubezpieczeń pomniejszy należne odszkodowanie, gdyż nieznaną jest wysokość szkody. Z powyższych powodów stosowanie kwotowych franszyz jest zatem korzystne.

Główne zagrożenia w drogowym transporcie towarów

Imigranci i uchodźcy – główne zagrożenie

W 2015 r. ruch imigracyjny uległ nasileniu i oprócz transportów z Francji do Wielkiej Brytanii, szczególnie niebezpieczne stały się transporty z Włoch, Turcji i Grecji. Ryzyko istnieje także na trasach z Hiszpa-

nii do Francji lub Niemiec oraz pomiędzy krajami położonymi w środkowej części kontynentu. Niezależnie od kraju, w którym imigranci przedostają się do ładowni pojazdu, ingerencja w przewożony ładunek często doprowadza do dyskwalifikacji całego towaru. Dotyczy to szczególnie artykułów spożywczych oraz farmaceutyków, które często w całości są kierowane do utylizacji już przez służby kontrolujące (np. w Wielkiej Brytanii). W najlepszym wypadku odbiorcy odmawiają ich przyjęcia, co umożliwia zorganizowanie sprzedaży awaryjnej i zmniejszenie rozmiarów szkody. Utylizacja i sprzedaż awaryjna są jednak dość kosztowne (m. in. przestój pojazdu i sama utylizacja) i zwiększają rozmiar szkody.

Przeładowanie pojazdów i jego ewentualne skutki

Przekraczanie dopuszczalnej masy całkowitej dotyczy głównie małych pojazdów do 3,5 tony, których obecna konstrukcja pozwala nawet na kilkakrotne przekroczenie dopuszczalnej ładowności. W większości przypadków, za tego typu naruszenie organy kontrolujące, niezależnie od miejsca stwierdzenia naruszenia, nakładają w drodze decyzji administracyjnej kary pieniężne na podmiot wykonujący przewóz.



Zastosowany przez CDS Kancelarię Brokerską model uwzględnia specyfikę transportową, przez co Ubezpieczający lub jego podwykonawcy, w czasie wykonywania przewozów nie muszą odbywać postojów na parkingach strzeżonych

- ▶ 3 przewozów w ciągu 7 dni, liczonych od daty rozładunku towaru wwiezionego do kraju na liście CMR do ostatniego rozładunku towaru przewożonego w ramach przewozu kabotażowego,
- ▶ 1 przewozu w ciągu 3 dni, liczonych od daty wjazdu do kraju bez ładunku, do rozładunku towaru przewożonego w ramach przewozu kabotażowego.

W interesie każdego BUS-przewoźnika powinno być jak najpełniejsze zabezpieczenie ponoszonej odpowiedzialności, gdyż tylko wtedy gwarantuje to bezpieczeństwo finansowe. Rynek ubezpieczeniowy, niestety, ani nie chce ubezpieczać takich przewoźników, ani też nie daje im dobrych rozwiązań ubezpieczeniowych. Ponieważ specjalizujemy się w ocenie ryzyka transportowego, potrafimy wypracować takie rozwiązania ubezpieczeniowe, które pozwalają na pełną asekurację odpowiedzialności ponoszonej przez BUS-przewoźników. Sięgając po polisę OCP należy najpierw ocenić, czy spełnia ona nasze oczekiwania, a jeśli nie, skorzystać z naszych autorskich rozwiązań. ◀

Jerzy Różyk

**ekspert ds. oceny ryzyka
w transporcie i ubezpieczeń
transportowych**

**CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoźnika.info**

BUS-oferta OCP daje możliwość odbywania postojów tam, gdzie wymaga tego konieczność transportowa, nie ograniczając przy tym ochrony ubezpieczeniowej, co jest praktyką stosowaną przez wiele zakładów ubezpieczeń.

Kara pieniężna nie jest jednak jedynym kosztem jaki może ponieść przewoźnik. Często bowiem środek transportu jest zatrzymany przez służby kontrolujące w celu zważenia, a niejednokrotnie również w celu rozładunku nadwyżki towaru ponad dopuszczalną normę. Nie tylko opóźnia to dostawę towaru, ale powoduje również powstanie dodatkowych kosztów związanych ze składowaniem oraz użyciem drugiego pojazdu w celu zrealizowania przewozu.

Kabotaż – co wiedzieć należy

Rozporządzenie (WE) nr 1072/2009 z dnia 21.10.2009 r. określa szczegółowe warunki wykonywania przewozów kabotażowych. Zgodnie z art. 8. ust. 2., dozwolone jest wykonanie:

Należy przy tym wiedzieć, że o liczbie przewozów nie decyduje ilość przejazdów z punktu A do punktu B, a liczba listów przewozowych wystawionych na te przewozy w wyżej wymienionych okresach. W uproszczeniu można powiedzieć, że **jeden list przewozowy odpowiada jednemu przewozowi.**

Art. 8. ust. 3. wprowadza jeszcze kolejny dość istotny obowiązek. W czasie wykonywania przewozów kabotażowych, kierowcy muszą posiadać przy sobie dokumenty potwierdzające wjechanie do kraju na liście CMR. Brak dokumentów wwozowych, w przypadku kontroli w czasie wykonywania przewozu kabotażowego, naraża przewoźnika na karę grzywny w podobnym wymiarze jak w przypadku naruszenia art. 8. ust. 2. rozporządzenia.

CDS Biuro doradztwa transportowego

ODSZKODOWANIA

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

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

Nasze autorskie rozwiązania umożliwiają pełne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej w związku z wysłaniem/odbiorami towarów transportowych i spedycyjnymi.

www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoźnika.info
www.oc-spedytora.info

Dane kontaktowe:

CDS Kancelaria Brokerska
ul. 203 Warszawa, ul. Wokulskiego 11/68, 03
tel.: 22 767 09 54, 22 767 97 54, 22 767 97 54; fax: 22 491 70 70
e-mail: kancelia@odszkodowania.pl

Powstaje ustawa o delegowaniu pracowników w ramach świadczenia usług

Na podstawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 96/71/WE z dnia 16 grudnia 1996 r. dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług oraz dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/67/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie egzekwowania dyrektywy 96/71/WE dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, zmieniającej rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym („rozporządzenie w sprawie IMI”), państwa członkowskie zobowiązane są do wprowadzenia odpowiednich przepisów wykonawczych w tym zakresie.

Zostały wyznaczone podmioty, do których ma prawo zwrócić się PIP w celu zapewnienia możliwości rzetelnego udzielania odpowiedzi na uzasadnione wnioski właściwych organów innego państwa członkowskiego

Fot. SCX

Projekt ustawy o delegowaniu pracowników w ramach świadczenia usług z dnia 4 grudnia 2015 r., który powstał na terytorium RP jest na etapie uzgodnienia i konsultacji publicznych. Zgodnie z jego treścią, pracodawca delegujący pracownika na terytorium RP zapewnia takiemu pracownikowi nie mniej korzystne warunki niż wynikające z przepisów Kodeksu pracy oraz innych przepisów regulujących prawa i obowiązki pracowników. Dotyczy to m.in.:

- 1) norm i wymiaru czasu pracy, okresów odpoczynku dobowego i tygodniowego;
- 2) wymiaru urlopu wypoczynkowego;

- 3) minimalnego wynagrodzenia za pracę ustalonego na podstawie odrębnych przepisów;
- 4) wysokości dodatku za pracę w godzinach nadliczbowych;

Jednak tego wyłączenia nie stosuje się do pracownika, który wykonuje na danym stanowisku prace związane z robotami budowlanymi, a także z naprawą i utrzymaniem obiektu budowlanego.

Pracodawca delegujący pracownika na terytorium RP zapewnia takiemu pracownikowi nie mniej korzystne warunki niż wynikające z przepisów Kodeksu pracy oraz innych przepisów regulujących prawa i obowiązki pracowników.

- 5) bezpieczeństwa i higieny pracy;
- 6) uprawnień pracowników związanych z rodzicielstwem;
- 7) zatrudniania młodocianych oraz wykonywania pracy lub innych zajęć zarobkowych przez dziecko;
- 8) zakazu dyskryminacji w zatrudnieniu;
- 9) wykonywania pracy zgodnie z przepisami o zatrudnianiu pracowników tymczasowych.

Nie stosuje się do pracownika

Wyżej wymienionych pkt 2-4 nie stosuje się do pracowników skierowanych do pracy na terytorium RP, jeżeli zgodnie z posiadanymi kwalifikacjami wykonują oni na danym stanowisku wstępne prace montażowe lub instalacyjne poza budownictwem. Przy czym, prace nie mogą być wykonywane **przez okres nie dłuższy niż 8 dni w ciągu roku**, począwszy od dnia rozpoczęcia pracy na danym stanowisku.

Zaliczają się do nich w szczególności: wykopy, roboty ziemne, montowanie i demontowanie elementów prefabrykowanych, wyposażanie lub instalowanie, renowację, demontowanie, rozbiórkę, konserwację, ulepszanie, prace malarskie i porządkowe.

Przykład: Pracownik został skierowany do wykonywania pracy na terytorium Polski na okres 6 dni. Jego praca ma polegać na naprawie obiektów budowlanych. Pomimo tego, iż pracownik został delegowany tylko na 6 dni, będzie on podlegał przepisom ustawy.

Przepisy ustawy nakładają na pracodawców delegujących pracowników na terytorium Polski szereg obowiązków. Zobowiązani są do wyznaczenia osoby upoważnionej do pośredniczenia w kontaktach z Państwową Inspekcją Pracy lub z innymi instytucjami mającymi siedzibę na terytorium RP. Mają obowiązek złożyć



Przepisy ustawy nakładają na pracodawców delegujących pracowników na terytorium Polski szereg obowiązków. Zobowiązani są do wyznaczenia osoby upoważnionej do pośredniczenia w kontaktach z Państwową Inspekcją Pracy lub z innymi instytucjami mającymi siedzibę na terytorium RP



Krzysztof Nowakowski

Współwłaściciel Kancelarii Transportowej KOBEN, ekspert w zakresie analizy i rozliczania czasu pracy kierowców, naliczania wynagrodzeń oraz innych świadczeń ze stosunku pracy, wykładowca wielu renomowanych ośrodków szkoleniowych. Zajmuje się obroną przewoźników przed niesłusznie nałożonymi karami przez polskie i zagraniczne służby kontrolne oraz przygotowuje firmy do kontroli służb kontrolnych.

nia do Państwowej Inspekcji Pracy oświadczenia zawierającego informacje niezbędne w celu przeprowadzenia kontroli sytuacji faktycznej w miejscu pracy. Przedmiotowe oświadczenie musi być złożone najpóźniej w dniu rozpoczęcia świadczenia usługi. Ponadto, w okresie delegowania pracownika, spoczywa na nich obowiązek przechowywania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w formie elektronicznej lub papierowej dokumentów związanych z delegowaniem pracownika do pracy na terytorium RP. W tym m.in. do przechowywania: kopii umowy o pracę, dokumentacji dotyczącej czasu pracy pracownika delegowanego na terytorium RP w zakresie rozpoczęcia i zakończenia pracy oraz liczby przepracowanych godzin w danym dniu lub jej kopii.

Przykład: Pracodawca mający siedzibę w Niemczech deleguje zatrudnianego pracownika na stanowisku elektromontera do wykonywania pracy na terytorium Polski na okres 6-ciu miesięcy od 1 lipca 2016 r. Po wejściu w życie nowej ustawy będzie zobowiązany dodatkowo zatrudnić jeszcze jedną osobę w Polsce, która będzie pośredniczyła w kontaktach z PIP-em i innymi

organami w Polsce oraz złożyć stosowne oświadczenie do PIP-u najpóźniej w dniu 1 lipca 2016 r.

Nowa regulacja wprowadza zasadę, zgodnie z którą podmiot powierzający wykonanie prac związanych z robotami budowlanymi, naprawą i utrzymaniem obiektu budowlanego, pracodawcy delegującemu pracownika na terytorium RP,

Pracodawcy delegujący pracowników na terytorium Polski zobowiązani są do wyznaczenia osoby upoważnionej do pośredniczenia w kontaktach z Państwową Inspekcją Pracy lub z innymi instytucjami mającymi siedzibę na terytorium RP.

ponosi wobec pracownika delegowanego na terytorium RP solidarną odpowiedzialność z tym pracodawcą. Przedmiotowa odpowiedzialność dotyczy zobowiązań powstałych w trakcie wykonywania tych prac z tytułu zaległego wynagrodzenia, w wysokości minimalnego wynagrodzenia. A zatem nie tylko pracodawca będzie ponosić odpowiedzialność za ewentualne

naruszenia przepisów lecz razem z nim – podmiot powierzający wykonanie pracy.

Organem nadzoru Państwa Inspekcja Pracy

Dodatkowo projekt ustawy zakłada, iż organem nadzoru ma być Państwowa Inspekcja Pracy. Do zadań PIP-u będzie należało przede wszystkim współpracowanie z właściwymi organami państw członkowskich polegające na informowaniu o warunkach zatrudnienia delegowanych pracowników oraz informowaniu o stwierdzonych nieprawidłowościach lub wykroczeniach w tym zakresie. Państwowa Inspekcja Pracy będzie miała także możliwość występowania do właściwego organu innego państwa członkowskiego z uzasadnionym wnioskiem o udzielenie informacji dotyczących delegowania pracowników na terytorium RP lub o przeprowadzenie działań kontrol-

nych oraz sama będzie musiała udzielać odpowiedzi na wnioski innych państw członkowskich, a także przeprowadzać działania kontrolne na wniosek takich organów.

Zostały również wyznaczone podmioty, do których ma prawo zwrócić się PIP w celu zapewnienia możliwości rzetelnego udzielania odpowiedzi na uzasadnione wnioski właściwych organów innego państwa członkowskiego. Są to: pracodawca delegujący pracownika z terytorium RP, organ, w szczególności Zakład Ubezpieczeń Społecznych oraz przedsiębiorca w rozumieniu przepisów ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

Należy wskazać, iż projekt ustawy w przypadku stwierdzenia ewentualnych naruszeń przewiduje również nałożenie kary grzywny. Może ona wynosić nawet do 30 tys. zł.

Projekt przewiduje, że nowa ustawa o delegowaniu pracowników ma wejść w życie z dniem 1 maja 2016 r. Tym samym zachowana zostanie zgodność z art. 23 ust. 1 dyrektywy 2014/67/UE przewidującym, że państwa członkowskie zobowiązane są do dnia 18 czerwca 2016 r. przyjąć przepisy ustawowe, wykonawcze i administracyjne niezbędne do jej wykonania. ◀

Krzysztof Nowakowski

Kancelaria Transportowa KOBEN



- ▶ Jesteśmy po to, aby przedsiębiorcy wykonujący transport drogowy rzeczy lub osób byli na bieżąco z obowiązującymi przepisami o czasie pracy kierowców. Dbamy o to, żeby kontrole służb kontrolnych były tylko formalnością. Jesteśmy po to, aby firmy nie dzieliły się zyskiem ze służbami kontrolnymi na skutek nałożonych kar.
- ▶ W swojej działalności łączymy doświadczenie naszych specjalistów z najnowszymi regulacjami prawnymi z zakresu czasu pracy kierowców, przez co jesteśmy w stanie zaoferować klientom dostarczenie wiedzy i usług na najwyższym poziomie.
- ▶ Nasi doradcy, specjaliści w rozliczeniach oraz wykwalifikowani eksperci prawa transportowego, pozostają do Państwa dyspozycji na terenie całego kraju.
- ▶ Prowadzone przez nas szkolenia są gwarancją przyswojenia potrzebnej w działalności transportowej wiedzy i umiejętności.
- ▶ Przygotowywane przez nas odwołania charakteryzują się niezwykłą skutecznością, przez co z jednej strony są dla firm oszczędnością a z drugiej strony precyzyjną wskazówką jak nie popełnić drugi raz tych samych błędów.

Kolejny rok pod znakiem wzrostów w branży leasingowej

Związek Polskiego Leasingu pod koniec stycznia ogłosił wyniki osiągnięte przez branżę leasingową w 2015 r. W ciągu 12 miesięcy odnotowała ona 16,3% wzrost wartości nowych kontraktów dzięki sfinansowaniu aktywów o łącznej wartości niemal 50 mld zł. Taki wynik ugruntowuje pozycję leasingu w Polsce, który obok kredytu jest głównym zewnętrznym źródłem inwestycji pracujących w gospodarce.

W 2015 r. polska branża leasingowa sfinansowała inwestycje o wartości niemal 50 mld zł (49,8 mld zł), dzięki czemu przekroczyła rekordowy dotąd wyniki z 2014 r. (42,8 mld zł). 16,3% dynamika rynku leasingu (r/r) – choć nieco niższa niż rok wcześniej (21,3%) – wskazuje na niesłabnące zainteresowanie przedsiębiorstw finansowaniem udzielanym przez firmy leasingowe. To zainteresowanie sprawiło, że leasing stanowi główne narzędzie finansowania inwestycji przez firmy leasingowe. Tą drogą sfinansowano w 2015 r. 85,2% wszystkich aktywów, czyli niezacz-

nie więcej niż w 2014, kiedy udział ten wyniósł 83,8%.

– *Branża leasingowa na przestrzeni lat stała się kluczowym finansującym potrzeby inwestycyjne polskich przedsiębiorców, napędzającym rozwój gospodarczy kraju. W 2015 r. udzieliliśmy łącznego finansowania o wartości niemal 50 mld zł. Rok wcześniej leasingodawcy sfinansowali przedmioty leasingu o wartości 42,8 mld zł, a w 2013 r. – 35,3 mld zł. W kolejnych latach prognozujemy wzrost w branży i liczymy na zwiększenie poziomu inwestycji firm, w szczególności realizowanych przy pomocy leasingu* – twierdzi Wojciech Rybak,

przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

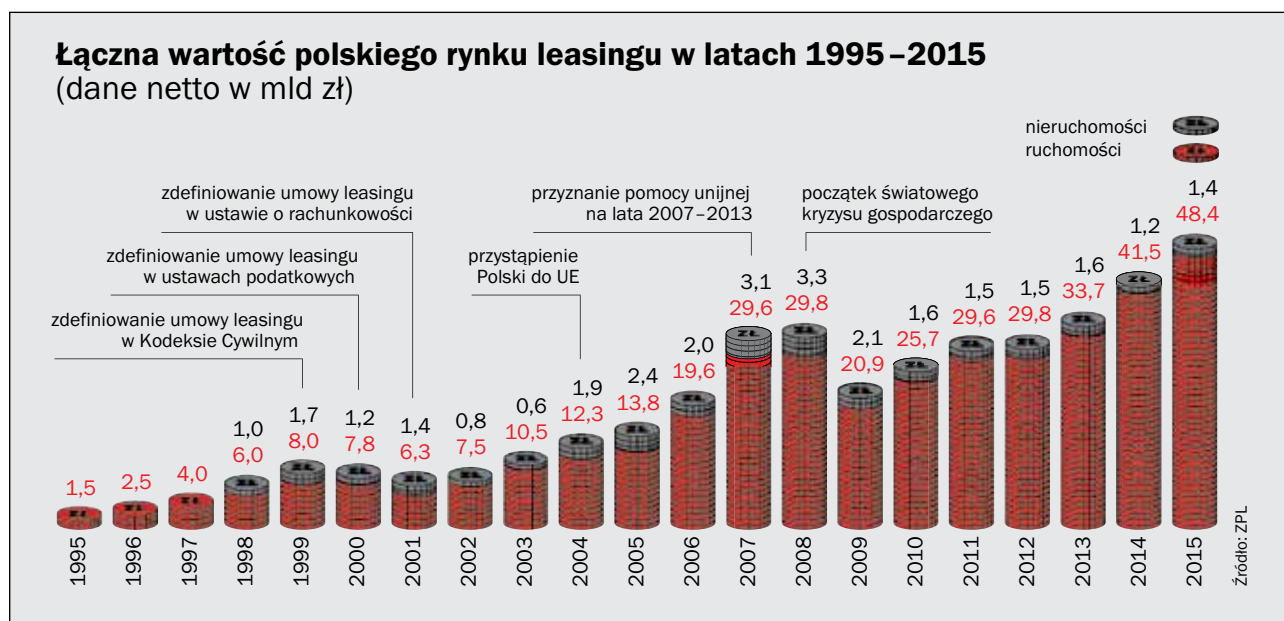
Należy zaznaczyć, że niska dynamika I kwartału 2015 r., wynosząca zaledwie 3%, wynikała z jednorazowych czynników, jakie miały miejsce rok wcześniej, a takimi było „okienko kratkowe” dla pojazdów osobowych i lista derogacyjna dla pojazdów ciężarowych z normą Euro 5.

Charakterystyka rynku

Firmy raportujące do ZPL udzieliły finansowania w formie leasingu oraz pożyczki inwestycyjnej, co stanowiło odpowiednio 85,2% i 14,8% wszystkich sfinansowanych przez branżę inwestycji w 2015 r. Przeważały inwestycje w aktywa ruchome (97,1% rynku), jednak za pośrednictwem leasingu finansowane są także nieruchomości (2,9% udział w rynku).

Cechą polskiego rynku leasingu jest jego równowaga. Leasingodawcy od lat zapewniają stabilny poziom finansowania szerokiego spektrum aktywów ruchomych, rozwijających produkcję i usługi polskich

W 2015 r. polska branża leasingowa sfinansowała inwestycje o wartości 49,8 mld zł, dzięki czemu przekroczyła rekordowy dotąd wyniki z 2014 r. (42,8 mld zł). Dynamika rynku leasingu (r/r) plasowała się na poziomie 16,3%.



firm. Pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony stanowią 37,5% inwestycji, maszyny i urządzenia (w tym IT) – 31,9%, środki transportu ciężkiego, do którego zaliczane są m.in. ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego mają 27,1% udział w rynku.

Szacunki ZPL wskazują na to, że w kraju z usług firm leasingowych korzysta około 500 tys. firm, przy czym kluczowym odbiorcą finansowania udzielanego przez polskich leasingodawców są firmy z sektora MŚP. – *Dla tych firm leasing, z uwagi na uproszczone procedury i minimalne oczekiwania dotyczące zabezpieczenia transakcji, jest najważniejszą formą finansowania inwestycji. Potwierdzają to dane Komisji Europejskiej, która w swoim cyklicznym badaniu pyta przedsiębiorców z 28 krajów m.in. o to czy finansowanie leasingiem jest istotne w działalności ich firm. Pod koniec ubiegłego roku 57% polskich przedsiębiorców zadeklarowało, że leasing jest/będzie dla nich istotnym źródłem*



W 2015 r. firmy sfinansowały pojazdy OSD o wartości 18,7 mld zł. Przy czym w większości były to pojazdy osobowe (81%). 19% stanowiły pojazdy dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony

Firmy raportujące do ZPL udzielają finansowania w formie leasingu oraz pożyczki inwestycyjnej, co stanowi odpowiednio 85,2% i 14,8% wszystkich sfinansowanych przez branżę inwestycji w 2015 r.

finansowania inwestycji. Plasuje to Polskę na trzecim miejscu po Finlandii i Niemczech, w których to krajach zainteresowanie leasingiem jest nieznacznie wyższe. Co trzeci polski przedsiębiorca zadeklarował, że korzystał w ostatnich sześciu miesiącach z leasingu. Wyższy odsetek zadeklarowali w tym przypadku jedynie przedsiębiorcy niemieccy i lotewscy.¹ – komentuje Mieczysław Woźniak, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu, dyrektor zarządu Leaseurope.

Badanie Komisji Europejskiej oraz inne zrealizowane w podobnym zakresie potwierdzają, że leasing jest głównym, obok środków własnych, źródłem finansowania inwestycji firm z sektora MŚP.

Leasing goni kredyt

Łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej na ostatni dzień 2015 r. w kwocie 87,8 mld zł, jest porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyj-

nych udzielonych firmom przez banki (101,4 mld zł, wg. stanu na 31.12.2015). Wartość aktywnego portfela branży leasingowej w ciągu ostatnich 12 miesięcy wzrosła o 15,3%, podczas gdy w tym samym okresie saldo kredytów inwestycyjnych zwiększyło się w bankach o 10,1%. Także ostatnie dane NBP wskazują na stabilizację dynamiki akcji kredytowej banków w obszarze inwestycji.

Należy tu wspomnieć, że w 2014 r. dużą dynamikę było widać w finansowaniu

leżności pożyczki od subwencji rolniczych. Widać stopniową dywersyfikację rynku pożyczki. I choć w strukturze sfinansowanych ruchomości wciąż dominują maszyny (72,6% wobec 85,1% jeszcze w 2012 r.), jednak coraz częściej nie są to już maszyny rolnicze. Wyraźnie rośnie znaczenie pojazdów ciężarowych, dzięki czemu stanowią one już 25,5% aktywów ruchomych w pożyczce.

Pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (OSD)

Najwyższą dynamikę na rynku, na poziomie 20%, wypracował segment pojazdów osobowych, dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony (37,5%). W dalszym ciągu ma on największy udział w rynku leasingu. W 2015 r. firmy sfinansowały pojazdy OSD o wartości 18,7 mld zł. Przy czym w więk-

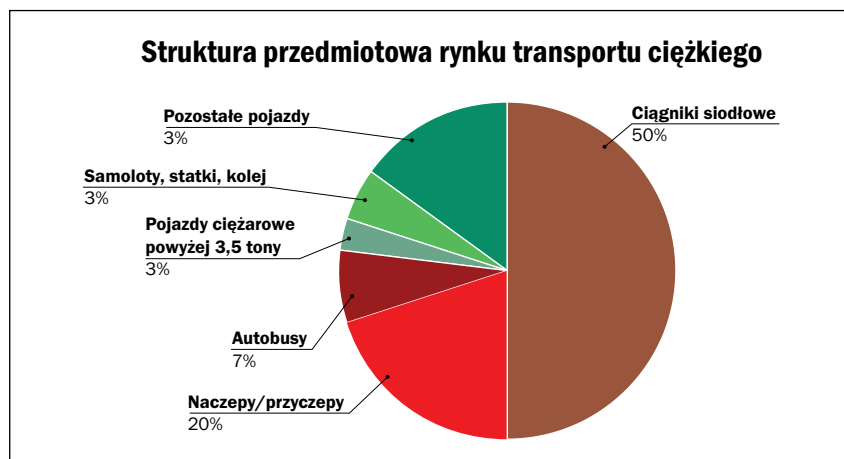
Przeważają inwestycje w aktywa ruchome (97,1% rynku), jednak za pośrednictwem leasingu finansowane są także nieruchomości (2,9% udział w rynku).

aktywów pożyczką, wyniosła ona 27,5%. W tym roku było już gorzej – dynamika wyniosła tylko 14,1%. Wyhamowanie było widoczne w drugie połowie roku za sprawą kończącej się perspektywy unijnej 2007-2013. Relatywnie płytkie spowolnienie świadczy jednak o coraz większej niez-

szości były to pojazdy osobowe (81%), 19% stanowiły pojazdy dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony.

Pojazdy lekkie, od II kwartału ub. roku, były głównym motorem rozwoju rynku leasingu. Wynik branży leasingowej jest mocno skorelowany z wyraźnym

¹ Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE). 2015



wzrostem rejestracji nowych aut osobowych i dostawczych w 2015 r. (9,4%, wzrost do ponad 408 tys. sztuk). Wartość segmentu OSD rosła głównie dzięki pojazdom osobowym. To rezultat korzystnych przepisów dla leasingu aut z segmentu premium. Dodatkowym czynnikiem wspierającym jest obowiązująca od 1. lipca 2015 r. możliwość odliczenia 50% VAT-u od zakupu paliwa. Przekłada się to na znacznie szybciej rosnące rejestracje nowych pojazdów na firmy niż na klientów indywidualnych.

Na ujemny wynik w finansowaniu pojazdów dostawczych i ciężarowych do 3,5 ton wpłynęła dynamika I kwartału ub. roku, gdyż wtedy wyniosła -63,0% r/r. Niski wynik tego kwartału był obciążony wysoką bazą poprzedniego. roku, kiedy to podczas tzw. okienka krátkowego polscy przedsiębiorcy mieli możliwość pełnego odliczania VAT od aut osobowych z homologacją ciężarową i w ciągu trzech pierwszych miesięcy 2014 r. kupili 22,1 tys. takich pojazdów.

Rozwój finansowania transportu ciężkiego

W minionym roku branża leasingowa wypracowała także wysoką dynamikę finansowania transportu ciężkiego (18,2% wzrost, przy wartości aktywów na poziomie 13,5 mld zł). Kluczowe były inwestycje finansowane głównie przy pomocy leasingu, w ciągniki siodłowe (50% udział), na-

wzrost popytu krajowego w Polsce. W rezultacie, dynamika finansowania pojazdów ciężarowych po 11,5% wyniku za I półrocze, w II półroczu przyspieszyła już do 23,1% (r/r), a dobra jakość aktywów związanych z finansowaniem transportu drogowego uległa dalszej poprawie.

Poprawę koniunktury było widać też w wysokiej dynamice rejestracji samochodów ciężarowych (+26,6% dla pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony w 2015 r.).

Wyniki w finansowaniu transportu ciężkiego wskazują na dużą odporność naszej branży transportowej na negatywne czynniki, takie jak chociażby zamieszanie wokół wdrożenia w Niemczech ustawy o płacy minimalnej (tzw. MiLoG). Dobre nastroje w tej branży wynikają głównie ze wzrostu przewozów, który dla transportu samochodowego wyniósł 6,7% w 2015 r.

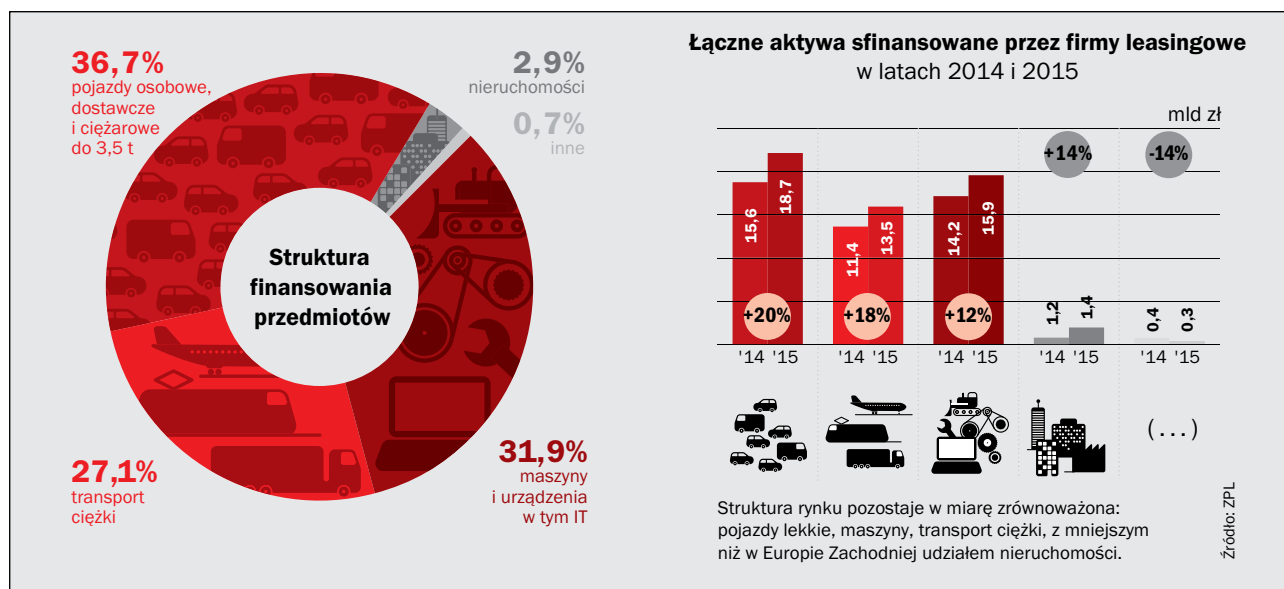
Maszyny i urządzenia

Rozwój sektora finansowania maszyn i urządzeń bazował w 2015 r. na relatywnie wysokim wroście gospodarczym oraz

Pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony stanowią 37,5% inwestycji, maszyny i urządzenia (w tym IT) – 31,9%, środki transportu ciężkiego mają 27,1% udział w rynku.

czepy i przyczepy (20% udział) i pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony (15%). Stabilny rozwój finansowania transportu ciężkiego był wspierany przez odrodzenie w strefie euro (i przez to naszego eksportu) oraz

na wysokim wykorzystaniu zdolności produkcyjnych w polskich firmach. W tym segmencie rynku odnotowano 12% wzrost finansowania (r/r) przy wartości aktywów na poziomie 15,9 mld zł.



W Polsce z usług firm leasingowych korzysta około 500 tys. firm, przy czym kluczowym odbiorcą finansowania udzielanego przez polskich leasingodawców są firmy z sektora MMŚP.

Dane o łącznym finansowaniu rynku maszyn pokazują największy udział w tym rynku maszyn rolniczych (24,6%). Maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i maszyny do obróbki metali mają 14,7% udział w rynku, a sprzęt budowlany 11,9%.

Segment maszyn jest finansowany obok leasingu także pożyczką. Branża odczuła wyraźny wpływ końca perspektywy finansowej lat 2007-2013 na inwestycje w rolnictwie finansowane za pomocą pożyczki. Jednak, pomimo wyhamowania inwestycji finansowanych za pomocą pożyczki w II połowie 2015 r., jej udział w łącznym finansowaniu maszyn w firmach leasingowych utrzymał się w 2015 r. na wysokim poziomie 34,3%, choć nie tak wysokim jak w poprzednich latach. W 2014 r. wynosił on 35,0%, a w 2013 – 33,3%.

W strukturze maszyn sfinansowanych pożyczką wciąż dominuje sprzęt rolniczy, gdyż jego udział w 2015 r. wyniósł 61,7%. Jednak sukcesywnie z roku na rok spada. W ubiegłym roku stanowił 44,8% wszystkich aktywów ruchomych sfinansowanych pożyczką, podczas gdy w 2014 r. było to 47,0%, a rok wcześniej 52,5%. Niemniej, udział pożyczki w łącznym finansowaniu maszyn w firmach leasingowych (34,3%) utrzymał się na wysokim poziomie.

Rynek nieruchomości

2015 to czas, kiedy odnotowaliśmy wzrost finansowania nieruchomości o 14,5%. Ubiegłoroczny wzrost wynikał z większej liczby sfinansowanych umów (zaraportowano 166 wobec 136 umów w 2014 r.), przy czym średnia wartość transakcji zmniejszyła się nieznacznie (8,05 mln zł wobec 8,27 mln zł w 2014).

Finansowanie nieruchomości pozostaje niszowym obszarem działalności firm leasingowych – w ub. roku umowy zawarło 11 firm zrzeszonych w ZPL, czyli o jedną mniej niż w całym 2014 r. Udział nieruchomości w łącznie sfinansowanych aktywach w 2015 r. wyniósł 2,9% – podobnie jak rok wcześniej. I chociaż struktura łącznego rynku finansowania pozostaje w miarę zrównoważona (pojazdy lekkie, maszyny, transport ciężki), to jednak mniejszy jest udział finansowania nieruchomości niż w Europie Zachodniej.

Struktura przedmiotowa rynku nieruchomości pozostaje w miarę zrównoważona, z największym udziałem obiektów biurowych (31%) oraz obiektów handlowych i usługowych (29%).

Wyniki badania koniunktury branży leasingowej

ZPL po raz kolejny opublikował również 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 I kwartale 2016 r. ankietowane firmy oczekują wzrostu zatrudnienia oraz stabilizacji aktywności sprzedażowej. Jednocześnie spodziewają się nieznacznego pogorszenia jakości portfela leasingowego. Specjaliści branży, prognozując jak zmieni się wartość finansowanych aktywów w I kwartale br. w odniesieniu do właśnie zamkniętego kwartału, oczekują wyższego poziomu finansowania dla transportu ciężkiego, maszyn i IT oraz nieruchomości, przy czym zdecydowanie najlepsze perspektywy widzą dla finansowania maszyn i IT. Firmy leasingowe spodziewają się stabilizacji poziomu produkcji w segmencie pojazdów lekkich.

Spodziewany rozwój w tym roku

W tym roku branża leasingowa oczekuje wzrostu na poziomie 14%. Analizy przygotowane przez Marcina Nieplowicza, dyrektora ds. Statystyki i Monitorowania Rynku ZPL zakładają, że dynamika rynku leasingu w 2016 r. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarki.

Rozwój rynku leasingu w roku bieżącym w zrównoważony sposób będzie opierał się o inwestycje w następujących segmentach:

- ▶ pojazdy lekkie (zakłada się utrzymanie dynamiki rejestracji nowych aut osobowych rzędu 10%, korzystne przepisy fiskalne, mocny popyt krajowy i dobrą koniunkturę w handlu);
- ▶ pojazdy ciężkie (przyspiesza strefa euro, widać wyraźny wzrost eksportu, ograni-



Pomimo wyhamowania inwestycji finansowanych za pomocą pożyczki w II połowie 2015 r., jej udział w łącznym finansowaniu maszyn w firmach leasingowych utrzymał się w 2015 r. na wysokim poziomie 34,3%, choć nie tak wysokim jak w poprzednich latach

czony wpływ działań protekcjonistycznych w Niemczech i Francji na wielkość świadczonych usług transportowych),
 ▶ finansowanie maszyn w leasingu (wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych w polskich firmach, stabilna polska gospodarka).

Branża spodziewa się wyraźnie niższego poziomu finansowania maszyn rolniczych w I połowie 2016 r., z uwagi na okres „rozruchu” dla uruchomienia środków unijnych z perspektywy na lata 2014-2020 oraz umiarkowanego odbicia na rynku pożyczki agro w II połowie roku. Przełoży się to na zmniejszenie udziału pożyczki w finansowaniu ruchomości: do 13,9% w 2016 z 14,8% w 2015 r. Przewidywana jest dalsza dywersyfikacja rynku pożyczki, z malejącym udziałem maszyn rolniczych w finansowaniu ruchomości pożyczką (39,8% w 2016 wobec 44,8% w 2015 i 47,0% w 2014 r.), a rosnącym pojazdami. Finansowanie agro będzie stawało się coraz bardziej niezależne od unijnych subwencji. Finansowanie nieruchomości pozostanie niszowe w łącznej produkcji firm leasingowych (planowany 2,8% udział w 2016 r.). ◀

Opr. Elżbieta Haber



Ponad 90% portfela MAN Financial Services stanowią firmy transportowe, więc doskonale spółka zna specyfikę tej branży i jej oczekiwania. Stale dostosowuje procedury i procesy, aby minimalizować czas reakcji oraz realizacji działań

Z możliwością integrowania produktów

Coraz więcej firm transportowych leasingujących pojazdy decyduje się na finansowanie oferowane przez spółki należące do tego samego koncernu co producent. W czym są lepsze rozwiązania oferowane przez tego typu spółki od rozwiązań firm leasingowych? – odpowiada Marcin Tomaszewski, szef sprzedaży Truck & Bus w MAN Financial Services.

Jakie produkty związane z finansowaniem oferuje nabywcom ciężarówek MAN Financial Services? Czy dotyczy to również samochodów używanych?

Najważniejszym produktem finansowym w ofercie MAN Financial Services (MFS) jest najem długoterminowy. Wybiera go około 80% naszych klientów, czyli mniej więcej jedna trzecia klientów marki MAN. Kolejne produkty to leasing z opcją nabycia pojazdu po okresie finansowania oraz

tradycyjny leasing z niską wartością końcową. Obydwa opierają się oczywiście na leasingu operacyjnym.

Od ponad roku nasza oferta finansowania jest taka sama dla samochodów nowych, jak i używanych. Klienci mogą więc swobodnie wybrać optymalny dla siebie produkt.

Jakie warunki oferuje MAN Financial Services? Jakie wymogi powinien spełnić klient?

Atutem MAN Financial Services jest wygodne i szybkie zakończenie umowy. Przy wysokiej wartości końcowej klient zwraca pojazd do MFS w ramach gwarantowanego przez markę odkupu, bez konieczności wykupienia pojazdu i późniejszej odsprzedaży

Oczekiwania wobec klientów są zróżnicowane dla pojazdów nowych i używanych oraz uzależnione od skali transakcji. Niezbędny jest standardowy zestaw dokumentów, wniosek leasingowy i podanie podstawowych informacji do oceny finansowej firmy.



Marcin Tomaszewski

Przy zakupie nowych samochodów marki MAN, firma powinna mieć także doświadczenie w transporcie ciężkim (zwykle od 18 do 24 miesięcy) oraz zdolność do obsługi długu i pozytywną kulturę płatniczą. W przypadku samochodów używanych mamy między innymi program dedykowany przedsiębiorcom rozpoczynającym działalność w transporcie ciężkim – „MAN na start”. Wymagania wobec takich klientów są ograniczone.

W czym Państwa oferta jest lepsza od ofert firm leasingowych?

Takich różnic jest wiele. Po pierwsze: kompleksowość usług i możliwość integrowania produktów, czyli łączenia ich w jedną miesięczną ratę. W ten sposób w racie mogą się znaleźć:



1. ubezpieczenie wieloletnie, stałe w okresie umowy i niezależne od poziomu uszkodowości – zakres ubezpieczenia dostosowany jest do struktury transakcji i wartości umowy (suma ubezpieczenia, limity odpowiedzialności itd.). To są kwestie niewidoczne na pierwszy rzut oka, ale

firmy – chętnie z tego korzystają. Daje im to większą swobodę i szersze możliwości wykorzystania zalet kompleksowych produktów i usług.

Dodatkowo nasze podejście jest skupione na wspieraniu TCO (całkowitych kosztów posiadania i eksploatacji pojaz-

optymalne rozwiązanie – dla klienta, dla marki MAN i dla MFS.

Rynek oraz świadomość nabywców wciąż się zresztą zmieniają – coraz rzadziej klienci traktują cenę pojazdu i koszt leasingu jako główne kryteria wyboru, a coraz częściej rozmawiamy o TCO i gwarantowanej mobilności.

Najważniejszym produktem finansowym w ofercie MAN Financial Services (MFS) jest najem długoterminowy. Wybiera go około 80% naszych klientów, czyli mniej więcej jedna trzecia klientów marki MAN.

mają krytyczne znacznie, przekładające się na tysiące złotych, przy ostatecznym rozliczeniu umowy w przypadku szkody komunikacyjnej;

2. podatek drogowy i koszty rejestracji (w euro);

3. kontrakt serwisowy – dostępna jest pełna paleta produktów oferowanych przez MAN Truck & Bus;

4. szeroki zakres Assistance.

Drugą wartą podkreślenia cechą jest nasza specjalizacja. Ponad 90% portfela MAN Financial Services stanowią firmy transportowe, więc doskonale znamy specyfikę tej branży i jej oczekiwania. Stale dostosowujemy procedury i procesy, aby minimalizować czas reakcji oraz realizacji działań. A czas to pieniądz – i dla naszych klientów, i dla nas. Ta specjalizacja dotyczy wszystkich obszarów działalności, począwszy od tak podstawowej sprawy jak rejestracja pojazdu, a kończąc na windykacji.

Kolejnym atutem MAN Financial Services jest wygodne i szybkie zakończenie umowy. Przy wysokiej wartości końcowej klient zwraca pojazd do MFS w ramach gwarantowanego przez markę odkupu, bez konieczności wykupienia pojazdu i późniejszej odsprzedaży. W przypadku zewnętrznego leasingu mówimy tu o kwocie rzędu 40-45 tys. euro za pojazd, której klient nie musi angażować. W przeciwieństwie do „klasycznej” firmy leasingowej, dla nas terminowy zwrot pojazdu do finansującego jest naturalnym procesem, który obsługujemy na dużą skalę wspólnie z marką MAN.

Jak wspomniałem, naszym kluczowym produktem jest najem długoterminowy. Z uwagi na uwarunkowania prawne i podatkowe najmu mamy możliwość zaoferowania klientom dużo bardziej elastycznych rozwiązań niż w przypadku klasycznej umowy leasingu operacyjnego. Nabywcy – zarówno flotowi, jak i mniejsze

du), opartego na zintegrowanych rozwiązaniach i ustabilizowanych kosztach. Krótko mówiąc: w MAN Financial Services klienci mają wszystko pod jednym dachem, szybko i wygodnie.



W przeciwieństwie do „klasycznej” firmy leasingowej, dla MFS terminowy zwrot pojazdu do finansującego jest naturalnym procesem, który obsługujemy na dużą skalę wspólnie z marką MAN

Dlaczego opłaca się łączyć sprzedaż samochodów z finansowaniem?

Połączenie sprzedaży samochodów z finansowaniem i kompletem usług to odpowiedź na potrzeby klientów. Dokładnie tego od nas oczekują: finansowania i kompleksowych rozwiązań – ubezpieczonego, przygotowanego do jazdy samochodu z kontraktem serwisowym i pełną gwarancją. Co więcej, klienci coraz częściej uzależniają zakup pojazdu marki MAN od otrzymania korzystnej oferty, zawierającej te wszystkie elementy. Z naszego punktu widzenia połączenie sprzedaży z finansowaniem i usługami dodatkowymi przekłada się też na przyspieszenie procesu zakupowego. Z każdej strony jest to więc

produktem jest kontrakt serwisowy, a na kolejnych miejscach są podatek drogowy i Assistance.

Z jakimi usługami warto łączyć leasing czy kredyt?

W przypadku finansowania pojazdów ciężkich kredyt jest produktem niszowym. Przy leasingu MAN Financial Services warto skorzystać z wymienionych wyżej produktów i usług, połączonych w ramach jednej miesięcznej raty: wieloletniego ubezpieczenia, stałego w okresie umowy i niezależnego od uszkodowości, podatku drogowego, kontraktu serwisowego i Assistance. Taka kompleksowa oferta pozwala klientom zaoszczędzić czas i pieniądze. ◀

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. Malczewskiego 17a,
05-820 Piastów
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznes w 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 /2016
Truck&Van od numeru /2016
oba tytuły od numeru /2016

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.

08

**Propelling
Baltic
market**

10-03-2016

University of Gdańsk, Sopot, Poland

**SPONSORSHIP
& EXHIBITION**

Alan Arent
(+48) 500 061 931
alan@actiaforum.pl

**ON-LINE
REGISTRATION**

www.transportweek.eu

**3 dni
międzynarodowej
konferencji**

**integracja
polskiej
branży TSL**

**polskojęzyczne
seminaria
i panele**

**bezpłatna
rejestracja
na polskojęzyczne
sesje**

**NAJWIĘKSZE
WYDARZENIE DROGOWNICTWA
W EUROPIE**

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego
* Transportu Drogowego * Infrastruktury * 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

www.autostrada-polska.pl