

KWIECIEŃ – 4/2018 (90)

TSL **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Tematy numeru:

Różnorodność siłą FIEGE

Logistyka branży budowlanej

Rynek pracownika stał się faktem

Piotr Kohmann
CEO FIEGE CEE



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



TRANSEXPO

XIV Międzynarodowe Targi
Transportu Zbiorowego

23-25.10.2018



Najważniejsze wydarzenie dla transportu zbiorowego



Powierzchnia wystawowa



Profesjonalnych
związujących



Wystawców



Redakcji



- Druga generacja silników i układu przeniesienia napędu
- + Predictive Powertrain Control
 - + Analiza użytkowania pojazdu Fleetboard

Ekonomiczność jest sumą wielu detali.

Predictive Powertrain Control i analiza użytkowania pojazdu Fleetboard są dostępne na życzenie. Więcej informacji udzieli Państwu najbliższy dealer Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust





Nie ma właściwie roku, aby międzynarodowi przewoźnicy drogowi nie byli zaskakiwani nowymi pomysłami legislacyjnymi. A to wprowadzany jest MiLoG, a to zmieniane są zasady rozliczania podróży służbowej i to nawet trzy lata wstecz, albo zapowiadany jest Pakiet Mobilności, nad którym aktualnie trwają prace. Ten rok nie jest inny, a największy niepokój transportowców powoduje projekt ustawy o zmianie ustawy o czasie pracy kierowców, przedstawiony 21 grudnia 2017 r. przez podsekretarza stanu w Ministerstwie Infrastruktury. Zmiany dotyczą regulacji czasu pracy kierowców i zastąpienia obecnego modelu wynagradzania kierowcy nowym rozwiązaniem. Jeśli wejdą one w życie, to część godzin pracy kierowcy wykonywana dotychczas w normalnym reżimie, stanie się pracą w godzinach nadliczbowych. Jednak jeszcze większy niepokój budzi propozycja odejścia od koncepcji podróży służbowej i zastąpienia wypłacania diet i ryczałtów uzusowanymi i opodatkowanymi wynagrodzeniem. Zgodnie z tą koncepcją składki na ubezpieczenie mają być obliczane na zasadach określonych dla pracowników delegowanych do pracy zagranicą. Zmiany te spowodują znaczny wzrost kosztów zatrudnienia kierowców, z czym mogą sobie nie poradzić mniejsze firmy transportowe, a wiele z nich może nawet zbankrutować.

Czy warto jest więc „zarzynać” branżę, która daje co najmniej 7% PKB rocznie? Na dodatek nie badając wcześniej rynku pracy, ani nie wprowadzając okresów przejściowych? Przecież i bez tego działalność wielu przewoźników prowadzona jest na granicy opłacalności. Szczegółowo na ten temat pisze Maciej Wroński, prezes związku pracodawców Transportu i Logistyki Polskiej w artykule: „Czy przewoźnicy drogowi znowu będą nękanymi?”

Życzę ciekawej lektury,

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Logistyka

Różnorodność siłą FIEGE..... 6
O sukcesie decyduje przede wszystkim doświadczenie 9
Transformacja w handlu DIY15
Przewóz towarów spaletyzowanych core businessem Palletways16
Online wyznacza trendy rozwoju18
Rynek pracownika stał się faktem21

> Logistyka-technologie

Sekundy, które ratują życie. Straż pożarna w Bonn ustawiła przed bramami szybkobieżnymi Efaflex wyjątkowo wysoko poprzeczkę 24
Inteligentny robot o „ludzkich dłoniach”25

> Kierunek Europa Wschodnia

Na Wschód, poza Unię Europejską26
Wysokie loty Asstra27
Z oddziałami na terenie WNP28
W najdalsze zakątki Rosji29
Z wykorzystaniem sieci lokalnych partnerów30
Jeden z kluczowych obszarów DHL Supply Chain31

> Prawo

Procedury przedłużania pracy cudzoziemcom32
Kierowca w firmie transportowej – umowa o pracę nie dla wszystkich... 38

> Transport drogowy

TimoCom – kierunek klient42
100 nowych punktów akceptacji DKV na Węgrzech.....43
Czy przewoźnicy drogowi znowu będą nękanymi?44
Branża KEP na fali wzrostu.49

> Usługi kurierskie i pocztowe

Skrót raportu „Analiza rynku KEP w Polsce”49
Największa filia GLS w Polsce55

> Transport kolejowy

Przełamanie spadków.....57
Dobry rok PKP Cargo, ale...59
Nowy prezes PKP Cargo i jego plany..61

> Wydarzenia

W maju wszystkie drogi poprowadzą do Kielc.....62



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
Miroslaw 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

Skład DTP
Studio 2000 www.studio2000.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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



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



Sztuką jest połączyć i biznes, i dom.



Volkswagen Caddy sprawdzi się idealnie zarówno w firmie, jak i podczas rodzinnych wakacji.

Dostępny w leasingu 102,9%, z możliwością odliczenia do 100% VAT oraz z samochodem zastępczym*.

sztukadojrzałychdecyzji.pl



* W ramach Gwarancji Mobilności.



**Samochody
Użytkowe**

Zdjęcie przedstawia samochód z wyposażeniem dodatkowym dostępnym za dopłatą. W zależności od wariantu i wersji zużycie paliwa w cyklu łączonym: od 4,4 l do 6,2 l/100 km. Emisja CO₂: od 116 g/km do 156 g/km, dane na podstawie świadectw homologacji typu. Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji na stronie www.vwuzytkowe.pl

Różnorodność siłą FIEGE

Już ponad 20 lat na polskim rynku logistycznym – i to z powodzeniem – działa pochodząca z Westfalii firma FIEGE. Jest to przedsiębiorstwo rodzinne, zarządzane przez piąte pokolenie właścicieli, które koncentruje się na logistyce kontraktowej. Jak sobie radzi w Polsce i jaką widzi w naszym kraju perspektywę rozwoju? – pytamy Piotra Kohmanna, prezesa zarządu FIEGE sp. z o.o.

W zeszłym roku FIEGE obchodziło jubileusz 20-lecia działalności na polskim rynku. Był to prawdopodobnie owocny czas również dla Pana, ponieważ jest Pan w firmie od początku jej istnienia. Jak z perspektywy czasu ocenia Pan ten okres?

Był to intensywny czas budowania struktur, wypracowania procedur i organizacji pracy. Gdy patrzę dzisiaj na zdjęcia sprzed dwudziestu lat, widząc na nich popegeerowskie budynki, w których obsługiwaliśmy naszych pierwszych klientów i porównuję je z nowoczesnymi centrami logistycznymi o powierzchni operacyjnej sięgającej kilkudziesięciu, czy nawet ponad sto tysięcy metrów kwadratowych, w których prowadzimy operacje obecnie, jestem niezwykle dumny z tego, co udało nam się dotychczas osiągnąć. Nie spoczywamy jednak na laurach i nie żyjemy jedynie historią. Jesteśmy świadomi naszej wartości, ale patrzymy w przyszłość i wyznaczamy sobie kolejne cele.



Piotr Kohmann

Mając na względzie poprzednie 20 lat, jakie największe wyzwania stawia Pan przed Spółką na najbliższe miesiące?

Przede wszystkim nieustannie monitorujemy rynek i zadowoleni jesteśmy z faktu, że poziom outsourcingu logistyki kontraktowej rośnie i cieszy się uznaniem klientów. Według badań, które przeprowadziliśmy kilka miesięcy temu wraz z P3 oraz PMR wynika, że w ciągu trzech najbliższych lat aż 83% firm, które już wydzieliły logistykę ze struktur swojego przedsiębiorstwa, będą zwiększać poziom outsourcingu lub nadal korzystać z niego na aktualnym poziomie, a raptem kilkanaście procent przedsiębiorców myśli o ruchach w przeciwną stronę. Istotnym jest również element, który pokazuje, że tradycyjny outsourcing logistyki magazynowej już nie wystarcza. Mamy tego świadomość, dlatego oferujemy również szereg usług kreują-

FIEGE inspirowuje i pomaga wspólnie wyznaczać nowe kierunki rozwoju logistyki. Proponuje również usługi, które kreują wartość dodaną dla całego biznesu

Według badań, które FIEGE przeprowadziło z P3 oraz PMR wynika, że w ciągu trzech najbliższych lat 83% firm, które już wydzieliły logistykę ze struktur swojego przedsiębiorstwa, będą zwiększać poziom outsourcingu lub nadal korzystać z niego na aktualnym poziomie.

ych wartość dodaną, otwieramy centra świadczące różne usługi dedykowane dla branży e-commerce, implementujemy innowacyjne rozwiązania wspomagające zarządzanie operacjami i zapewniamy nie tylko rozsądną ofertę cenową, ale przede wszystkim terminowość, kompleksowość i elastyczność.

Jakie usługi i dla kogo mieszczą się w ofercie FIEGE?

Mógłbym przekornie powiedzieć, że w FIEGE każdy znajdzie coś dla siebie, ale z drugiej strony, nie minąłbym się wtedy z prawdą. Naszymi klientami są zarówno wielkie międzynarodowe i globalne marki znane na całym świecie, jak i start-up'y, które dopiero stawiają pierwsze kroki w Polsce. Obsługujemy przykładowo zarówno branżę oponiarską, farmaceutyczną, jak i fashion czy consumer goods. Dla każdej operacji zapewniamy dedykowaną i doświadczoną w danym zakresie obsługę, ale jednocześnie wymieniamy się stale spostrzeżeniami tworząc coraz większy katalog *best practises* (najlepszych praktyk). Nasza różnorodność stanowi, moim zdaniem, naszą siłę. Nie skupiamy się na jednym kliencie, czy jednej branży, jesteśmy jednak doświadczonym operatorem mającym świadomość odpowiedzialności i wyzwania, jakie na nas ciąży. Z przyjemnością obserwujemy jak rośniemy razem z naszymi klientami, zwiększamy zakres operacji, powierzchnię magazynową i wspólnie patrzymy z zadowoleniem na to co udało nam się wspólnie dokonać, a jednocześnie wyznaczamy sobie nowe cele, a FIEGE wspomaga w wyznaczaniu nowych kierunków rozwoju logistyki i proponuje usługi, które kreują wartość dodaną całego biznesu.

Operator gwarantuje swoim klientom zrealizowanie zamówień klientów ostatecznych nawet wtedy, gdy ich liczba jest znacznie większa, niż założenia przyjmowane przy starcie projektu. Sam asortyment również ulega ewolucji, a oferta staje się bardziej różnorodna.

FIEGE sukcesywnie powiększa grono klientów z branży e-commerce. Jaki jest tego sekret?

E-commerce to dziedzina, która rozwija się w ostatnich latach niezwykle dynamicznie. Mamy świadomość, że jeśli chcemy oferować naszym klientom kompleksowe rozwiązania, musimy być obecni również jako operator w elektronicznym kanale sprzedaży. Największym wyzwaniem, obok rozwiązań systemowych, jest oczywiście elastyczność. Z racji faktu, że ciężko jest mówić o długoletniej historii sprzedażowej, a zakładane prognozy są często sza-



E-commerce jest bardzo wymagający, ale to właśnie rolę operatora jest wzięcie na siebie ciężaru zarządzania operacjami logistycznymi, nawet w najtrudniejszym do przewidzenia środowisku

ment również ulega ewolucji, a oferta staje się bardziej różnorodna, dlatego nie mamy nic przeciwko zmianom samej powierzchni magazynowej, instalacji dodatkowych półek i przenośników, czy wprowadzeniu dodatkowej zmiany, aby obsłużyć zapotrzebowanie.



FIEGE otwiera centra świadczące różnorodne usługi dedykowane dla wielu branż, implementuje innowacyjne rozwiązania wspomagające zarządzanie operacjami i zapewnia terminowość, kompleksowość oraz elastyczność

czunkowe, gwarantujemy naszym klientom zrealizowanie zamówień klientów ostatecznych nawet wtedy, gdy ich liczba jest znacznie większa, niż założenia przyjmowane przy starcie projektu. Sam asorty-

E-commerce jest bardzo wymagający, ale to właśnie rolę operatora jest wzięcie na siebie ciężaru zarządzania operacjami logistycznymi, nawet w najtrudniejszym do przewidzenia środowisku. Myślę, że to właśnie doceniają nasi klienci. Dostyc wymagającą część biznesu powierzają nam, skupiając się tym samym na istocie, czyli ofercie produktowej i polityce cenowej.

Otworzyliście nowy oddział w Zielonej Górze. Dlaczego właśnie ten region został wybrany przez FIEGE i czy widzi Pan perspektywy do dalszego rozwoju w tym miejscu?

Zielona Góra stanowi ważne miejsce na mapie operacji FIEGE. Od kilku miesięcy funkcjonuje tam nasze międzynarodowe centrum, w którym oferujemy różnorodne usługi dla kilku międzynarodowych marek z branży fashion. Zaangażowanie i energia, jaka cechuje pracowników z tego oddziału powoduje, że w bardzo krótkim czasie osiągnęliśmy pełną stabilność operacji, wysoką jakość i wydajność. Jestem przekonany, że możliwość szybkiego wprowadzenia procesowanej odzieży do ponownej sprzedaży skusi kolejnych potencjalnych klientów.

A to oznacza, że jak najbardziej widzę w Zielonej Górze miejsce dla kolejnych operacji, nie tylko w ramach e-commerce. Bliskość zachodniej granicy, bardzo atrakcyjny *lead time* i rozwijająca się w województwie lubuskim infrastruktura powodują, że lokalizacja ta jest przez nas oferowana w kolejnych przetargach, z których, mam nadzieję, kilka zakończy się sukcesem. Nasze doświadczenie w rekrutacji, a także umiejętność wdrażania operacji od zera i wypracowane procedury szkolenia pracowników powodują, że przewaga konkurencyjna w odniesieniu do grodu Bachusa właśnie, jest dosyć duża. Perspektywy są więc spore i wiążę z województwem lubuskim duże nadzieje.

Czy innowacje w zakresie IT, nowoczesnych rozwiązań magazynowych i robotów to elementy, którymi FIEGE również może się pochwalić?

Widzimy potrzebę rozwoju zarówno w odniesieniu do systemów informatycznych, jak również do rozwiązań związanych z automatyzacją. Zaimplementowaliśmy już u kilku klientów nasze narzędzie Business Intelligence, które pozwala na stałe monitorowanie procesów magazynowych, eliminację nieefektywności



System *pick by vision* za pomocą okularów wskazuje osobom kompletującym zamówienia ścieżkę i miejsce, do którego powinien się udać

Zaangażowanie i energia, jaka cechuje pracowników oddziału w Zielonej Górze powoduje, że w bardzo krótkim czasie firma osiągnęła pełną stabilność operacji, wysoką jakość i wydajność.



Robot kompletujący TORU wkłada kompletowane zamówienie w specjalne półki znajdujące się w jego obudowie. Po jego skompletowaniu robot podjeżdża do strefy pakowania, gdzie wykonywane są dalsze operacje

i audyt przepływu strumienia wartości. Klienci obserwują wskaźniki na wygodnej aplikacji zainstalowanej na swoich komputerach i mogą w każdej chwili skontaktować się z nami, aby przedyskutować powstałe pytania. Dzięki temu, że w jednym miejscu skupiamy duże ilości danych magazynowych, potrafimy również dzięki niniejszemu oprogramowaniu pomóc w opracowaniu prognoz zakupowych czy w zarządzaniu zapasami, a ze swojej strony gwarantujemy bieżące monitorowanie wskaźników produktywności i kosztów poszczególnych procesów, które nieustannie optymalizujemy.

Automatyzacja z kolei to dzisiaj nie tylko nowoczesne sortery, czy systemy przenośników. Skupiamy się na dwóch rozwiązaniach, które zostały zaimplementowane w zeszłym roku. Pierwszym jest system *pick by vision*, który za pomocą okularów wskazuje osobom kompletującym zamówienia ścieżkę i miejsce, do któ-

rego powinien się udać. Skaner zakładany na palec znacznie ułatwia proces i zwiększa jego efektywność. Kolejne informacje wyświetlane są na okularach po zatwierdzeniu czynności, całość jest więc wizualnie przejrzysta i stanowi kolejny element optymalizacji działań w magazynie.

Drugie, nie mniej ważne rozwiązanie, to robot kompletujący TORU, który od zeszłego roku funkcjonuje już w magazynie grupy FIEGE. Posiada on system czujników i wskaźników, dzięki którym uczy się funkcjonowania w przestrzeni, na której wspólnie pracują ludzie i roboty. Kompletowane zamówienie wkładane jest przez robot w specjalne półki znajdujące się w jego obudowie, dzięki czemu proces jest szybszy i wydajny. Po skompletowaniu zamówienia robot podjeżdża do strefy pakowania, gdzie wykonywane są dalsze operacje. TORU może być używany również w procesie przyjęcia i odłożenia na półki. Jego dużą zaletą jest oczywiście możliwość użycia go podczas weekendów, w nocy, a także jako wsparcie podczas szczytów sezonowych. Projekt TORU jest przez grupę FIEGE stale rozwijany i monitorowany, aby funkcjonalność robota dopasować do intensywnie zmieniającego się rynku.

Czego życzyłby Pan sobie na kolejne lata funkcjonowania FIEGE w Polsce?

Za nami wiele ciekawych doświadczeń, a przed nami kolejne wyzwania. Dlatego życzę sobie, aby w trakcie intensywnego rozwoju naszej firmy stale zwracać największą uwagę na zadowolenie klienta i wysoki poziom obsługi produktów, które nam powierzają. Jestem przekonany, że świadomość klienta o tym, że otrzymuje najlepsze z możliwych rozwiązań stanowi kluczowe znaczenie. Niemniej ważne jest także zadowolenie pracowników z wykonywanych zadań. Cieszę się, że aż 80% naszego zespołu jest zadowolonych z panującej w FIEGE atmosfery i poleciłoby pracę swojej rodzinie i przyjaciółom. Mam więc nadzieję, że przyszłe lata również będą obfitowały w sukcesy, a realizowana strategia biznesowa doprowadzi do osiągnięcia zaplanowanych zysków. ◀



Czas dostawy ma szczególne znaczenie, jeśli półprodukty dostarczane są do firm produkcyjnych. Wtedy każde opóźnienie może skutkować poważnymi konsekwencjami – przesunięciem robót w restrykcyjnym planie prac budowlanych czy zatrzymaniem linii produkcyjnej.

O sukcesie decyduje przede wszystkim doświadczenie

W obsłudze branży budowlanej specjalizuje się kilku dużych operatorów logistycznych. Zazwyczaj zajmują się tym od lat, dzięki czemu wielu z nich stało się ekspertami w tej dziedzinie, która nie jest tak łatwa jak się wydaje. Największym wyzwaniem, zdaniem większości, jest terminowość dostaw.

Oniej mówi m.in. Karolina Torenc, zastępca kierownika biura obsługi klienta Go Logis. Podkreśla, że czas dostawy ma szczególne znaczenie, jeśli półprodukty dostarczane są do firm, które zajmują się ich dalszą obróbką lub do firm produkcyjnych. – *W takim wypadku każde opóźnienie może skutkować poważnymi konsekwencjami, takimi jak przesunięcia robót w restrykcyjnym planie prac budowlanych czy nawet zatrzymanie linii produkcyjnej, które mogą wygenerować naszym klientom straty i wysokie koszty – uzasadnia.* Z kolei Marek Chodań, szef Oddziału Olsztyn w DB Schenker dodaje, że tak samo ważna jak terminowość jest też wysoka jakość usług i ich niezawodność. – *Logistyka musi współgrać z procesami operacyjnymi klientów. Ważne jest więc dokładne zrozumienie potrzeb klienta, które pozwala na odpowiednie zaplanowanie strategii logistycznej, harmonogramu dostaw czy lokalizacji magazynowej. Warto pamiętać, że towary w branży budowlanej różnią się wymiarami i wagą, a w DB Schenker obsługujemy zarówno duże, ciężkie przesyłki, jak i małe narzędzia, elementy serwisowe. Operator logistyczny musi więc optymalizować planowanie zasobów i zarządzanie powierzchnią – podkreśla.*

Ponad wymiar

Towarów o wymiarach ponadgabarytowych w branży budowlanej jest wyjątkowo dużo. Ewa Stypulska, dyrektor sprzedaży i rozwoju Logistyki Frachtowej Rhenus Logistics S.A. twierdzi, że najbardziej wymagające są projekty niestandardowe, w których mamy do czynienia z dostawami

mi ponadgabarytowymi, dostawami wraz z usługą dodatkową np. rozładunek przez kierowcę, lub też dostawy *just in time* na inwestycje. – *Dostawy tego typu wymagają od operatora i jego podwykonawców zarówno doświadczenia jak też wiedzy o przewożonym produkcie. Nie bez znaczenia pozostaje czynnik ludzki. Kierowcy realizujący niestandardowe dostawy posiadają wiedzę*



W branży budowlanej przewożone są i składowane nie tylko produkty ponadgabarytowe, ale także sklasyfikowane jako ADR. Wtedy należy pamiętać o szczególnych zasadach bezpieczeństwa i wziąć pod uwagę specjalną procedurę obsługi



Trzeci sektor dla DSV Road

Sebastian Plesiński,
Sales & Marketing Director, DSV Road

Branża budowlana w DSV Road w Polsce stanowi ponad 15% obrotów i jest trzecim sektorem zaraz za szerokorozumianym manufacturingiem i automotive. Zasadniczo obsługę tej branży możemy podzielić na dwa rodzaje – transport międzynarodowy, w którym króluje eksport głównie stolarki, oraz wyposażenia wnętrz i dystrybucja krajowa, gdzie głównymi klientami DSV są producenci farb, materiałów budowlanych oraz wyposażenia wnętrz. Od lat odnotowujemy duże wzrosty wśród klientów z tej grupy, dlatego staramy się rozwijać nasze usługi tak, aby sprostać specyficznym wymaganiom stawianym przed operatorami logistycznymi.

Zintegrowane, nowoczesne i bezpieczne rozwiązania w zakresie zarządzania logistyką są gwarantem terminowych dostaw i dużej elastyczności w obsłudze nietypowych zleceń.

i doświadczenie w zakresie rozładunku towaru na inwestycjach. Doświadczeni ludzie są mocną stroną Rhenus – wymienia.

Zlecenia poza tzw. standardem są też pewnego rodzaju wyzwaniem według Arkadiusza Filipowskiego, dyrektora handlowego i członka zarządu PEKAES. – *Jednak dzięki sprawnemu przepływowi informacji drogą online możemy płynnie zarządzać tego typu zleceniami. Stosujemy zintegrowane, nowoczesne i bezpieczne rozwiązania w zakresie zarządzania logistyką, które są gwarantem terminowych dostaw i dużej elastyczności w obsłudze nietypowych zleceń. Na przykład dla dużej sieci sklepów budowlanych wdrożyliśmy szereg rozwiązań IT stanowiących dla klienta wartość dodaną – twierdzi. Tu trzeba dodać, że PEKAES zaproponował połączenie w jednym rozwiązaniu obsługi wielkich fabryk materiałów budowlanych i małych rodzinnych firm dostarczających delikatne produkty dekoracyjne. Wybrany model bazuje na wykorzystaniu magazynu centralnego do obsługi towarów importowanych oraz systemu X-DOCK do obsługi pozostałych dostawców. Dzięki awizowanym dostawom i konsolidacji przesyłek od wielu dostawców klient uzyskał efekt optymalizacji. Znacząco skrócono czas dostawy, co pozwoliło sprawniej zarządzać przyjęciami towaru w sklepach.*

Trzeba też mieć na uwadze, że w branży budowlanej przewożone są i składowane nie tylko produkty ponadgabarytowe, ale także sklasyfikowane jako ADR. Wtedy

należy pamiętać o szczególnych zasadach bezpieczeństwa i wziąć pod uwagę specjalną procedurę obsługi. – *Taka przesyłka nie może stykać się produktami spożywczymi czy być przewożona z innymi niebezpiecznymi towarami, co mogłoby skutkować skażeniem bądź wybuchem. Co więcej, wszystkie przesyłki zabezpieczamy w taki sposób, by dotarły na miejsce nieuszkodzone. Czasami wyzwaniem dla kierowców są dostawy przesyłek na plac budowy, gdzie pracuje wiele firm. Znalezienie odbiorcy w takim miejscu bywa trudne – wylicza Marek Chodań.*



Od początku działalności spółki

Andrzej Bułka, dyrektor generalny
Fracht FWO Polska Sp. z o.o.

Firmy z szeroko rozumianej branży budowlanej są klientami Fracht FWO Polska od początku działalności spółki (od 2006 r.). Obroty z przedsiębiorstwami działającymi na polskim i zagranicznym rynku budowlanym sięgają ok. 10% przychodów firmy. Nasz udział w tym konkretnym biznesie wynika z koniunktury w budownictwie infrastrukturalnym jaka rozpoczęła się w Polsce wraz z wejściem naszego kraju do Unii Europejskiej.

Fracht FWO Polska zajmuje się głównie obsługą dużych inwestycji, gdzie w ramach jednego projektu realizujemy transporty zarówno standardowe, jak i wielkogabarytowe, w tym ciężkich elementów konstrukcji np. do zakładów produkcyjnych, obiektów petrochemicznych czy elektrowni. Klientami Fracht FWO Polska są zarówno globalne koncerny, jak też polskie przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji prefabrykatów budowlanych, konstrukcji stalowych czy też importerzy i eksporterzy materiałów budowlanych.

Sebastian Plesiński, Sales & Marketing Director, DSV Road, dodaje, że zapewnienie sieci dystrybucyjnej w pełni przystosowanej do przewozów towarów ADR było głównym wyzwaniem stawianym przed DSV w dystrybucji krajowej. Poza zimą, gdy większym problemem był przewóz w temperaturze powyżej 0°C, bo tylko wtedy można było zapobiec przemarzaniu niektórych farb i lakierów.

Złożoność usługi transportowej

Gotowe produkty budowlane trafiają najczęściej na plac budowy, do marketów budowlanych, punktów automotive, podmiotów indywidualnych, stoczni, także elektrowni jądrowych, a to tylko krótka lista odbiorców, co podkreśla Karolina Torenc z Go Logis. Ewa Stypulska z Rhenus Logistics S.A. dodaje, że: – *złożoność procesu realizacji usługi transportowej dla branży budowlanej różni się w zależności od projektu i jego sezonowości.*

– *Branża ta wymaga specyficznych warunków w zakresie rozładunku dostaw. Codziennie realizowane są przesyłki wprost na teren budowy, gdzie dostępność specjalistycznych ramp i innych elementów służących do bezpiecznego rozładunku jest ograniczona. Wprowadza się więc szereg rozwiązań ułatwiających pracę, a wśród nich samochody wyposażone w system windowy lub system z ramieniem operacyjnym. Operatorzy logistyczni oferują również pojazdy wyposażone w wózki rozładunkowe, dedykowane do rozładunku w trudnym terenie. Chcąc dobrze zaplanować dostawę, operator logistyczny musi wcześniej poznać warunki rozładunku – twierdzi Paweł Janaszek, szef obsługi logistycznej w DB Schenker.*



Bez specjalizacji produktowych

Arkadiusz Filipowski, dyrektor handlowy, członek zarządu PEKAES

Klienci reprezentujący branżę budowlaną stanowią około 15% całego portfela Grupy PEKAES. Skala operacji jest dosyć duża: przewozimy i magazynujemy komponenty stosowane w budownictwie, ale też narzędzia czy artykuły wyposażenia wnętrza i ogrodu. To bardzo ważny dla nas segment rynku.

PEKAES oferuje pełen zakres usług dla branży budowlanej, bez określonych specjalizacji produktowych. Wśród naszych klientów są zarówno wielkie sieci handlowe, jak i małe firmy handlujące materiałami budowlanymi. Między innymi zapewniamy kompleksową obsługę dostaw towarów dla najbardziej rozpoznawalnej sieci sklepów budowlanych w naszym kraju.



Często zmieniają się harmonogramy dostaw, więc obsługa branży budowlanej charakteryzuje się ciągłym zarządzaniem zmianą – dostosowywaniem rozwiązań transportowych do możliwości produkcyjnych dostawców i możliwości montażowych odbiorców

rządzeniem zmianą – dostosowywaniem rozwiązań transportowych do możliwości produkcyjnych dostawców i możliwości montażowych odbiorców. – *W przypadku importów i eksportów ładunków skonteneryzowanych bardzo duże znaczenie ma możliwość zabezpieczenia odpowiedniej wysokości frachtu na dłuższe okresy czasu.*

jest możliwe tylko w przypadku regularnej obsługi tego typu biznesu – podkreśla Andrzej Bułka, dyrektor generalny Fracht FWO Polska Sp. z o.o.

– *Niewątpliwym wyzwaniem było np. zorganizowanie dystrybucji okien w Wielkiej Brytanii poprzez tamtejszy hub DSV, do którego wysyłamy z Polski kilka pełnych ciężarówek dziennie. Współpraca w ramach Grupy zaowocowała stworzeniem procesu, który spełnia oczekiwania klienta w zakresie optymalizacji kosztów, redukcji lead time'u oraz minimalizuje ryzyko uszkodzeń szczególnie wrażliwych towarów – dodaje Sebastian Plesiński.*

Stawianie na kompleksowość obsługi

Operatorzy logistyczni, tacy jak PEKAES, w wypadku branży budowlanej realizują głównie usługi dystrybucji krajowej i międzynarodowej w systemie drobnicowym, dostaw całopojazdowych, spedycji morskiej, kolejowej, jak i magazynowania towarów. – *PEKAES oferuje swoim klientom pełną paletę usług logistyki magazynowej,*

Branża ta wymaga specyficznych warunków w zakresie rozładunku dostaw. Chcąc dobrze zaplanować dostawę, operator logistyczny musi wcześniej poznać warunki rozładunku.

Do obsługi klienta działającego na rynku budownictwa infrastrukturalnego potrzebny jest zespół spedytorów doświadczonych w realizacji tego typu dostaw, dysponujących odpowiednią wiedzą oraz odpowiednia grupa zaufanych podwykonawców, co

dystrybucję drobnicową krajową i międzynarodową oraz spedycję: całopojazdową krajową, międzynarodową, morską i lotniczą, kolejową, jak i logistykę towarów masowych i usługi intermodalne. Szerokie możliwości operacyjne oznaczają skrócenie

Zdaniem Sebastiana Plesińskiego nie należy zapominać, że branża budowlana charakteryzuje się dużą sezonowością i operator logistyczny musi posiadać odpowiednie zasoby sprzętowe, aby w pełni obsłużyć swoich klientów w sezonowych *pick'ach*. – *Standardem rynkowym jest dostawa następnego dnia roboczego, m.in. dlatego DSV rozwija swoją własną sieć terminali dystrybucyjnych w Polsce. W ubiegłym roku otworzyliśmy hub w Szczecinie oraz przenieśliśmy się do większych lokalizacji w Gdańsku i Sosnowcu. W tym roku otwieramy własny x-dock w Krakowie oraz przenosimy się do większych obiektów w Warszawie i we Wrocławiu – wymienia.*

Do tego często zmieniają się harmonogramy dostaw, więc obsługa branży budowlanej charakteryzuje się ciągłym za-



80% transportów w firmie

Karolina Torenc, zastępca kierownika biura obsługi klienta Go Logis

Obsługa branży budowlanej stanowi w naszej firmie 80% wszystkich organizowanych transportów. Ukierunkowując się na konkretny rodzaj przewożonych towarów, pozyskiwaliśmy kolejnych klientów skupiając się na firmach z jednego sektora. Naszym celem było wyspecjalizowanie się w jednej dziedzinie tak, aby w kontaktach z kolejnymi kontrahentami móc wykazać się doświadczeniem, fachową, ekspercką wiedzą oraz znajomością specyfiki produktu.

Specjalizujemy się w logistyce produktów takich jak: płytki ceramiczne, profile aluminiowe, beton architektoniczny, szyby używane przy budowie wieżowców, stalowe i aluminiowe blachy, silikon, farby oraz wiele innych elementów konstrukcyjnych i budowlanych.



Ważna jest sieć solidnych partnerów w różnych krajach na świecie, co umożliwia obsługę klientów na najwyższym poziomie, praktycznie w każdym miejscu

czasu dostaw i optymalizację kosztów – mówi Arkadiusz Filipowski.

Natomiast Fracht FWO specjalizuje się w spedycji drogowej, morskiej, lotniczej oraz spedycji ładunków ciężkich i ponadnormatywnych, wymagających wykorzystania specjalistycznych naczep do transportu drogowego czy też odpowiednich jednostek pływających, albo samolotów frachtowych. Zapewnia też profesjonalne przygotowanie projektu przed rozpoczęciem realizacji dostaw i koordynację w trakcie wraz z uzyskaniem odpowiednich zezwoleń, a więc zakres usług jest bardziej kompleksowy.

Kompleksową obsługę każdemu z klientów oferuje również Go Logis. – Oprócz samej organizacji transportu przejmujemy od klientów takie działania jak

kontakt z punktem nadania i odbioru w celu awizacji aut, kontakt z agencjami celnymi w celu sprawdzenia poprawności dokumentów celnych, organizację operacji magazynowych. Służymy fachowym doradztwem w planowaniu zagospodarowania przestrzeni ładunkowej czy ustalaniu terminów dostaw z uwzględnieniem świąt państwowych i zakazów jazdy dla ciężarówek, a przede wszystkim rozwiązujemy problemy naszych klientów napotkane na każdym etapie procesu transportowego – wylicza Karolina Torenc.

Coś więcej niż kompleksowe usługi z wykorzystaniem w.w. rodzajów transportu, począwszy od dostawy z miejsca wytworzenia produktu do magazynów centralnych, aż po finalną dostawę do klienta, ma swej ofercie DB Schenker. – Prowadzimy również dedykowane pro-

jekty magazynowe. Dzięki doświadczoneму zespołowi ekspertów nastawionych na zrozumienie potrzeb klientów możemy zaproponować optymalne i elastyczne rozwiązania, które wzmacniają pozycję rynkową obsługiwanych firm – informuje Marek Chodań. Paweł Janaszek dodaje, że – Dla branży budowlanej prowadzimy także projekty z zakresu logistyki magazynowej. Prócz standardowych rozwiązań takich jak: rozładunek, dekompletacja, magazynowanie, kompletacja, pakowanie oraz wysyłka, wyróżniamy także takie działania, jak np. specjalne etykietowanie i zabezpieczenie wartościowych przesyłek. W przypadku elementów konstrukcyjnych, tzw. gabarytów, niezbędne jest ich specjalne zabezpieczenie na czas dostawy. Należy również wziąć pod uwagę, by produkt był gotowy do montażu bezpośrednio po dostawie na miejsce odbioru. Obserwujemy, że czynności, które dawniej klient wykonywał po odbiorze przesyłki, teraz wchodzi w zakres usług operatora logistycznego. Odbiorca oczekuje, by produkt był gotowy do użycia.

Kompleksowość obsługi logistycznej to też domena Rhenus Logistics S.A. Dla klientów nadających przesyłki drobnicowe na paletach oraz innych niestandardowych nośnikach, oferuje on transport w ramach międzynarodowej i krajowej sieci dystrybucyjnej. Realizuje również dostawy LTL lub FTL w ramach usług dedykowanych, świadczy usługi magazynowe, usługi typu cross dock lub inne usługi dodatkowe na życzenie klienta. – Portfolio naszych klientów jest bardzo różnorodne. Realizujemy dostawy dla branży budowlanej w ramach naszej europejskiej sieci transportowej dla przesyłek paletowych, a także organizujemy dedykowane dostawy na inwestycje, które wiążą się na przykład z uzyskaniem specjalnych pozwoleń na przewóz do centrum miasta. Przewozimy zarówno komponenty dla branży budowlanej, wyroby gotowe oraz specjalistyczne maszyny. Dla jednego z naszych klientów realizujemy dostawy z przepompowaniem, a także zarządzamy opakowaniami zwrotnymi DPPL na terenie całego kraju. Jednym z dedykowanych rozwiązań jest transport maszyn pomiędzy inwestycjami. Wśród naszych klientów są też firmy produkujące zaprawy, kleje i szeroko rozumianą chemię budowlaną wymagającą transportu w temperaturze kontrolowanej – rozwija temat Ewa Stypulska.

Dlaczego branża budowlana?

Większość wymienionych w tekście operatorów logistycznych obsługą firm z branży budowlanej zajmuje się od wielu lat, a więc ma sprawdzony, dobrze wy-



Dużą zaletą jest konsolidacja usług w obrębie jednego operatora. Oferowanie magazynowania i dystrybucji przez jedną firmę zdecydowanie usprawnia pracę oraz pozwala lepiej zrozumieć potrzeby klienta

pracowany schemat działania, co stanowi o ich konkurencyjności na rynku. Tak jest w wypadku PEKAES, który ma doświadczenie i możliwości operacyjne, czyli wiele do zaoferowania. Dysponuje rozwiniętą siecią terminali drobnicowych w 19 lokalizacjach w kraju. Ponadto 2 terminalami kontenerowymi, terminalem przeładunkowym SPEDCONT w Łodzi oraz 5 magazynami logistycznymi w Polsce. – *Dobrze zorganizowana infrastruktura stwarza duże możliwości działania, ale na tym nie poprzestajemy i inwestujemy w nowe zasoby. W lutym tego roku PEKAES otworzył terminal dystrybucyjny na terenie parku logistycznego Panattoni Park Zielona Góra w Nowym Kisielinie. Znajduje się on w pobliżu głównych tras na Poznań i Wrocław, co gwarantuje szybki i wygodny dojazd do największych miast zachodniej Polski oraz stwarza dogodne warunki dla potrzeb realizacji dystrybucji przesyłek. Obiekt został wyposażony w niezbędne urządzenia techniczne wspierające płynny przepływ przesyłek drobnicowych w procesie sortowniczym. Ta lokalizacja stwarza niezwykle dogodne warunki dla naszych operacji terminalo-*



Element obsługi szeroko rozumianej produkcji

Ewa Stypulska, dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki frachtowej Rhenus Logistics S.A.

Firma Rhenus Logistics specjalizuje się w obsłudze szeroko rozumianej produkcji, w tym również branży budowlanej, która stanowi istotny udział w wolumenach obsługiwanych przez Rhenus w Polsce i w Europie. Nasze wieloletnie doświadczenie w obsłudze tego typu towarów niejako determinuje dalszy rozwój produktów Rhenus dla tego sektora gospodarki. Ostatnie lata wzmoczonych inwestycji zarówno w infrastrukturę drogową jak też w rynek mieszkaniowy, owocowały rozkwitem branży budowlanej co było również odczuwalne dla operatora logistycznego. Tu warto zauważyć, iż branża budowlana wymaga od operatora nie tylko elastyczności obsługi dostaw bezpośrednio na miejsce inwestycji, ale również wiedzy i doświadczenia w tym zakresie. Inaczej realizuje się dostawy palet z cementem, a inaczej dostawy z przepompowaniem chemii do utwardzania betonu czy też profili stalowych lub artykułów wyposażenia wnętrz.

wych. W tym roku uruchomiliśmy również dodatkowy magazyn na Mazowszu w Pass, zaś w roku poprzednim – nową platformę cross-dockingową w Krakowie – wymienia

Arkadiusz Filipowski. – Wśród przewag PEKAES wymieniłbym także stale rozbudowywaną sieć partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach Euro-



Move your e closer to the city

e-commerce and our City Logistics Parks are to become an inseparable couple

**CITY
LOGISTICS
PARKS**



Now in Warsaw



and also in Łódź,
Wrocław and Poznań

PANATTONI EUROPE

www.panattonieurope.com



Duże, międzynarodowe spółki i mniejsze firmy

Marek Chodań, szef Oddziału Olsztyn w DB Schenker

Obsługa branży budowlanej to istotna część naszego biznesu. DB Schenker ma w swoim portfolio klientów zarówno duże, międzynarodowe spółki, jak i mniejsze firmy. Do tworzenia zintegrowanych rozwiązań wykorzystujemy transport drogowy, kolejowy, oceaniczny, intermodalny oraz logistykę magazynową. Choć sektor budowlany charakteryzuje się pewną sezonowością i w okresie zimowym odnotowuje się spadek liczby przesyłek, warto podkreślić, że profesjonalna obsługa branży odgrywa istotną rolę i wpływa na terminową realizację wielu kluczowych inwestycji budowlanych.

Oferujemy nasze usługi producentom, dystrybutorom, sklepom a także firmom prowadzącym duże inwestycje budowlane. Zajmujemy się obsługą materiałów budowlanych, elektronarzędzi i części serwisowych. Transportujemy produkty takie jak np.: drzwi, okna, farby i lakiery, tynki, kleje, płytki oraz elementy dotyczące techniki zamocowań.

py. Wreszcie naszą obecność w operacjach logistycznych na tzw. Nowym Jedwabnym Szlaku – dodaje.

wyższym poziomie, praktycznie w każdym miejscu. To czyni z nas lidera na rynku dostaw infrastrukturalnych i przemysłowych, dzięki czemu zdobywamy kolejne kontrakty oraz wysoką pozycję na rynku – twierdzi Andrzej Bułka.

Go Logis swoją przewagę rynkową widzi w wysokiej jakości obsługi, doświadczeniu i szerokiej gamie klientów z branży budowlanej, z którymi współpracuje od wielu lat. Do każdego projektu i zlecenia firma podchodzi indywidualnie i jest gotowa na nowe wyzwania.



Ważna jest infrastruktura i działanie w oparciu o najnowsze rozwiązania IT. Już na etapie wyboru firm do przetargu, warto zweryfikować czy dany operator będzie w stanie zapewnić kompleksową obsługę w ramach całego łańcucha dostaw

Fracht FWO Polska Sp. z o.o pracuje głównie z branżami, gdzie poza standardowymi usługami transportowymi, istnieje potrzeba realizacji projektów logistycznych wymagających specjalistycznego przygotowania. Branża budownictwa infrastrukturalnego wpisuje się w ten schemat. – Naszą siłą jest grupa wysokiej klasy specjalistów, których udało się zmotywować do gry o skomplikowane projekty i wysokie stawki, gdzie oprócz wiedzy trzeba mieć intuicję i wyczucie. Ważną jest też sieć solidnych partnerów w różnych krajach na świecie, co umożliwia obsługę klientów na naj-

Dzięki ponad 400 terminalom logistycznym w samej Europie, DB Schenker oferuje nieosiągalny dla wielu innych operatorów czas i zasięg dostawy oraz wystandaryzowaną jakość. – Bogate i wieloletnie doświadczenie w budowaniu kultury LEAN w naszej firmie, sprawia że skupiamy się na eliminowaniu marnotrawstwa i dostarczaniu klientom wartości oraz zapewnianiu bezpieczeństwa i rozwoju pracownikom. Dużą zaletą jest również konsolidacja usług w obrębie jednego operatora. Oferowanie magazynowania i dystrybucji przez jedną firmę zdecydowanie usprawnia pracę oraz pozwala lepiej zrozumieć potrzeby klienta – mówi Paweł Janaszek.

Wśród wielu ofert

Czym więc powinna kierować się firma budowlana przy wyborze operatora logistycznego? Wszyscy są zgodni, że najważniejsze jest tu doświadczenie w obsłudze firm z branży budowlanej. Zdaniem Arkadiusza Filipowskiego wiąże się to z doskonałą znajomością specyfiki i wymagań tego rynku. – Ważna jest także infrastruktura i działanie w oparciu o najnowsze rozwiązania IT. Już na etapie wyboru firm do przetargu, warto zweryfikować czy dany operator będzie w stanie zapewnić kompleksową obsługę w ramach całego łańcucha dostaw – podkreśla.

Karolina Torenc dodaje, że równie istotna jest bardzo dobra znajomość specyfiki obsługi tej branży. – Klient powinien być pewny, że operator logistyczny będzie go wspierał i służył fachowym doradztwem, jest elastyczny i wie jak szybko reagować na problemy, które mogą się pojawić na każdym etapie procesu transportowego – podsumowuje.

Andrzej Bułka mówi jeszcze o liczebności zespołu dedykowanego do obsługi danego kontraktu. – Dysponowanie własną flotą jest sprawą drugorzędną. Ważne są również kwestie posiadania odpowiedniego ubezpieczenia – twierdzi.

Paweł Janaszek do listy ważnych cech operatora dodaje transparentne zasady współpracy, oparte na modelu win-win. – Spójne wartości i kultura organizacyjna, zarówno po stronie klienta, jak i operatora,

Branża budowlana charakteryzuje się dużą sezonowością i operator logistyczny musi posiadać odpowiednie zasoby sprzętowe, aby w pełni obsłużyć swoich klientów w sezonowych pick'ach. Standardem rynkowym jest dostawa następnego dnia roboczego

sprzyja dobrej współpracy, sprawia, że zyskujemy przewagę na rynku oraz budujemy wieloletnie relacje – podsumowuje.

Ewa Stypulska twierdzi, że – o wyborze operatora decyduje wiele czynników (obok doświadczenia), takich jak zakres oferowanych usług, jakość obsługi, struktura i zasięg sieci transportowej. Proponowane rozwiązania IT są dodatkową wartością dodaną dla klienta. Jednak każdy klient ma inne oczekiwania i perspektywy rozwoju i nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Warto wybrać doświadczony i stabilny partnera biznesowego, gotowego na dalszy rozwój razem z rozwojem sprzedaży firmy. ◀

Elżbieta Haber

Transformacja w handlu DIY

Jednym z największych trendów ostatnich lat w sektorze DIY jest wpływ rozwijającej się branży e-commerce na zmianę sposobu dokonywania zakupów. Operator logistyczny Dachser uważa, że wielokanałowość, postępująca cyfryzacja, a także coraz większa rola operatorów logistycznych, to tylko niektóre z czynników towarzyszących ewolucji handlu w branży budowlano-remontowej.

Potwierzeniem tych trendów są m.in. badania rynkowe dotyczące największego rynku DIY w Europie – Niemiec. Według firmy badawczej Klaus Peter Teipel Research & Consulting niemiecki sektor DIY tylko z samej sprzedaży internetowej wygenerował w ubiegłym roku prawie 2,77 mld euro przychodu, czyli o 14% więcej niż w poprzednim roku. Widoczne jest to również na przykładzie internetowych platform, jak Amazon, który posiada w swoim portfolio około miliona artykułów z branży DIY, czyli dziesięć razy więcej niż standardowy sklep stacjonarny.

Coraz częściej model mieszany

Wzrost znaczenia e-commerce nie musi się jednak wiązać z kresem tradycyjnych sklepów. Wielu klientów preferuje model mieszany – sprawdza produkty online w celu porównania ofert, a następnie idzie do sklepu, by „na żywo” przyjrzeć się danemu przedmiotowi i dokonać zakupu właśnie w sklepie stacjonarnym. Zachowanie to, nazywane „channel hopping”, stawia przed firmami poważne wyzwanie, wymagając

perfekcji w każdym z kanałów sprzedaży – online i offline. Sprzedawcy muszą bowiem przewidzieć, czego oczekuje klient i skierować zamówienie na odpowiednie ścieżki logistyczne. Operatorzy, tacy jak Dachser, który co roku dostarcza ponad 4 miliony przesyłek do 18 tysięcy europejskich sklepów DIY, towarzyszą im w tym procesie.

Na wyciągnięcie ręki

Cyfryzacja jest bez wątpienia niezwykle obiecującym narzędziem w kształtowaniu procesów logistycznych, ale ma także potencjał do wykorzystania w samych

łącznego przepisu na sukces sprzedaży. Przykładem może być niemiecka sieć sklepów Hornbach, która wpadła na ciekawy pomysł – w wybranych punktach klienci na wejściu otrzymują tablet, za pomocą którego mogą skanować zarówno produkty fizycznie dostępne, jak i zdjęcia innych artykułów. W ten sposób, mają natychmiastowy wgląd do wszelkich informacji o produktach – po ich przeanalizowaniu mogą przekierować zakupy do „koszyka”. Następnie produkty są przygotowywane i czekają na klientów przy wyjściu albo są dostarczane do domu we wskazanym przez klienta terminie.

Bez względu na to, gdzie dokonuje się zakupu – stacjonarnie czy online – logistyka zawsze jest częścią całego procesu.

modelach biznesowych. Firmy z sektora DIY coraz częściej przekonują się, że duża powierzchnia sklepu z szeroką gamą produktów w ofercie nie stanowi już wy-

Współpraca dostawcy z operatorem

Jednak bez względu na to, gdzie dokonuje się zakupu – stacjonarnie czy online – logistyka zawsze jest częścią całego procesu. Ostatecznie towar i tak musi być fizycznie zmagazynowany i przetransportowany do klienta. Dlatego niezwykle istotna jest ścisła współpraca między dostawcą a operatorem logistycznym oraz posiadanie odpowiednich systemów służących wymianie danych. Operatorzy, w tym Dachser, w coraz większym zakresie dokonują standaryzacji i cyfryzacji swoich procesów, co prowadzi do wzajemnego oddziaływania między fizycznym przemieszczaniem towarów a inteligentnymi systemami IT.

Era postępującej technologii oraz wiążąca się z tym nieustanna transformacja w handlu będzie dalej wywierać znaczący wpływ na logistykę. Dlatego Dachser stale pracuje nad wprowadzeniem możliwie pełnej digitalizacji procesów logistycznych dla sprawnego obsługi wielokanałowych zakupów. ◀

KK



Wzrost znaczenia e-commerce nie musi się jednak wiązać z kresem tradycyjnych sklepów. Wielu klientów preferuje model mieszany – sprawdza produkty online w celu porównania ofert, a następnie idzie do sklepu, by „na żywo” przyjrzeć się danemu przedmiotowi

Przewóz towarów spaletyzowanych core businesssem Palletways

Dokładnie rok temu na naszym rynku pojawił się nowy gracz – firma Palletways, która ma ambicję wypełnić niszę w zakresie łatwo dostępnego przewozu towarów spaletyzowanych, zamawianych przez firmy małe i średnie.



Marek Prószyński

jest to kawałek polskiego biznesu wart uwagi, gdyż przewozy na paletach to najbardziej dynamiczna, a zarazem najmniej zbadana kategoria usług transportowych w Polsce. Według szacunków wielkość rynku oscyluje wokół kilkudziesięciu milionów palet rocznie i odpowiada za 15-20% wszystkich realizowanych przewozów. Pierwsza dziesiątka największych operatorów, jak Schenker, Raben, Pekaes, DHL Forwarding, RHENUS, GEIS czy Poczta Polska, dystrybuje od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy palet miesięcznie.

Niewątpliwie taniej

Strategia Palletways – światowego lidera w integracji transportu palet – jest przemyślana. O ile przewóz hurtowych ilości palet o standardowych rozmiarach jest zdominowany przez dużych operatorów logistycznych, o tyle mali i średni klienci

skazani są na wysokie stawki, długie terminy dostaw i problemy z nadawaniem przesyłek niewymiarowych. Powód jest prosty – dla dużych operatorów zlecenia po kilka palet w odległych zakątkach kraju są nieopłacalne, za to lokalne firmy transportowe mają problem z taką organizacją transportu, aby samochody nie jeździły na pusto, szczególnie na długich trasach.

– Spójrzmy na przykład na klienta, któremu lokalna firma transportowa liczyła za przewóz jednej sztuki drzwi 500 zł. Dzięki lepszej organizacji takiego zlecenia w modelu Palletways ta sama przesyłka kosztuje teraz prawie trzykrotnie mniej – wyjaśnia

tym więcej, im więcej przesyłek „wypuści” poza swój region, obsługując jednocześnie zlecenia z innych regionów. Centralny hub Palletways jest połączony codziennie linią drobnicową z kolejnym hubem centralnym Palletways w Niemczech. Dzięki temu przewoźnicy i ich klienci mają bezpośredni dostęp do sieci obejmującej 20 krajów w Europie.

Ufaj i licz, czyli co zyskuje przewoźnik

Chciałoby się powiedzieć, że model oparty na zaufaniu nie zadziała w Polsce. Okazuje

Sekret Palletways polega na takiej organizacji usług transportowych, aby przewoźnik miał dostęp do większej ilości zleceń, obsługując trasy położone wyłącznie w swoim regionie.

Marek Prószyński, dyrektor zarządzający Palletways w Polsce.

Europa jak tort

Na czym polega sekret Palletways? Na takiej organizacji usług transportowych, aby przewoźnik miał dostęp do większej ilości zleceń, obsługując trasy położone wyłącznie w swoim regionie. Dzięki temu zyskują mali i średni klienci – mając dostęp do szybkiego i taniego transportu, a także firmy transportowe – dzięki optymalizacji ładunków, poszerzeniu zasięgu sprzedaży i bardziej efektywnej pracy.

Wyobraźmy sobie Polskę jako tort dzielony między kilkadziesiąt firm transportowych. Każda z nich obsługuje przewozy w swoim rejonie oraz codziennie dostarcza palety do centralnego lub regionalnego magazynu. Wszystkie palety trafiają do głównego hubu Palletways, gdzie w godzinach nocnych odbywają się przeładunki. Firma transportowa zarabia

się, że już działa i to z powodzeniem. Jego siłą jest know-how Palletways zdobyty na milionach przesyłek w 20 krajach Europy. Firma jest największym w Europie dostawcą palet, które realizuje poprzez sieć 420 partnerów i setki magazynów przeładunkowych. W Polsce, w ciągu kilku miesięcy nawiązała współpracę z kilkunastoma przewoźnikami, stopniowo wypełniając szare obszary na mapie. Do sieci Palletways należą dziś m.in. Enterprise Logistics, Koenig Spedition, All Cargo czy ACP Global Forwarding.

Przewoźników przyciągają konkretne korzyści, jakie uzyskuje partner, a wśród nich – wsparcie handlowe. Wchodząc do sieci Palletways, partner może nadawać i odbierać towary dla swoich klientów w Polsce oraz za granicą w systemie 24h lub 48h. Tym samym jego oferta staje się bardziej konkurencyjna: może proponować swoje usługi taniej, z gwarancją terminowej dostawy i możliwością śledzenia przesyłki, jak ma to miejsce w firmach



Aby wejść do sieci, wystarczy mały magazyn przeładunkowy, samochód z windą i jeden samochód liniowy, który codziennie może dostarczać palety do magazynu centralnego w Łodzi

kurierskich. To też wielka szansa na nowe kontakty handlowe, ponieważ partnerzy sieci Palletways obsługują kilkaset tysięcy klientów w całej Europie.

Ponieważ w interesie operatora jest zwiększenie łącznego wolumenu przewozów, każdy partner otrzymuje opiekę marketingową oraz szkoleniową. Odbywa się to jednak inaczej niż zwykła franczyza. – *Co miesiąc spotykamy się, aby usprawnić działanie sieci. Na pierwszym spotkaniu odczuwaliśmy naturalny dystans, ale teraz wiemy, że gramy do wspólnej bramki. Podejście Palletways jest elastyczne. Jeśli nowy partner potrzebuje więcej wsparcia, doradzamy mu korzystając z własnych doświadczeń. Operator proponuje zaś „okres przejściowy” w zakresie wzajemnych rozliczeń. Mamy konto na Facebooku, gdzie na bieżąco porozumiewamy się z innymi przewoźnikami z grupy – tłumaczy Krzysztof Wilczyński, członek zarządu firmy ACP Global Forwarding.*

Możesz, ale nie musisz

– *Największy komfort na początku daje chyba dowolność w wykorzystaniu sieci Palletways. Jeśli chcę, mogę realizować dowolne zlecenia poza siecią, a korzystać z partnerstwa tylko dla wybranych przewozów – zauważa Zbigniew Wrzos, dyrektor finansowy z firmy KUPIEC S.A. Aby wejść do*



Wchodząc do sieci Palletways, partner może nadawać i odbierać towary dla swoich klientów w Polsce i za granicą w systemie 24h lub 48h. Może proponować swoje usługi taniej, z gwarancją terminowej dostawy i możliwością śledzenia przesyłki, jak ma to miejsce u firm kurierskich

Palletways



- ▶ Największy w Europie dostawca palet. Sieć składa się z ponad 400 magazynów oraz 17 hubów przeładunkowych w 20 krajach. Usługi transportowe realizowane są na zasadzie franczyzy przez 420 firm przewozowych.
- ▶ Unikalny model Palletways, jako integratora usług transportowych, pozwala dostarczać towary szybciej i bardziej efektywnie. Każda przesyłka w sieci jest w pełni identyfikowalna i można ją monitorować za pomocą internetowego narzędzia do śledzenia.
- ▶ W Polsce strategią rozwoju firmy jest obsługa ładunków zleczanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Obecnie sieć działa w oparciu o kilkunastu partnerów, z centralnym hubem zlokalizowanym w Łodzi.
- ▶ Stabilność rozwoju i ekspansję Palletways w Europie gwarantuje przynależność do grupy Imperial Logistics International, która działa na kilku kontynentach, generując ponad 3 miliardy euro obrotu i zatrudniając 31 tys. pracowników.

Docelowo Palletways dąży do lokalnej współpracy z 50-60 partnerami, a także uruchomienia kolejnych regionalnych hubów przeładunkowych i linii międzynarodowych.

sieci, wystarczy mały magazyn przeładunkowy, samochód z windą i jeden samochód liniowy, który codziennie może dostarczać palety do magazynu centralnego w Łodzi. Co godne odnotowania, partnerem Palle-

tways może też zostać broker transportowy, który zajmuje się wyłącznie sprzedażą, natomiast środki techniczne, samochody czy magazyn z obsługą, tylko podnajmuje.

– *Nowy partner praktycznie nie ponosi żadnych kosztów początkowych, bo zależy nam, aby zarabiał jak najszybciej – tłumaczy Marek Prószyński z Palletways. Przewoźników (partnerów) na zasadach elastycznych obowiązują: opłata franczyzowa, opłata za korzystanie z dedykowanego systemu TMS oraz składka na wspólny fundusz marketingowy, o którego wykorzystaniu decyduje zarządzająca firmą Rada Partnerów. W jej skład wchodzi, zmieniający się rotacyjnie, przedstawiciele wszystkich firm członkowskich polskiej sieci Palletways.*

Dzisiaj firma świętuje rok swojej obecności w Polsce. Na tym etapie priorytetem jest rozwój sieci firm transportowych, która zwiększy efektywność działania całego modelu. – *Docelowo dążymy do lokalnej współpracy z 50-60 partnerami, a także uruchomienia kolejnych regionalnych hubów przeładunkowych i linii międzynarodowych. W Wielkiej Brytanii są firmy, które czekają w kolejce do Palletways przez lata, a nasze kontrakty są traktowane jak papiery wartościowe. W Polsce do tego jeszcze długa droga, ale dzięki zaangażowaniu partnerów, które obserwujemy dzisiaj, jesteśmy dobrej myśli – podsumowuje Marek Prószyński z Palletways.* ◀

KK

Przewoźników (partnerów) na zasadach elastycznych obowiązują: opłata franczyzowa, opłata za korzystanie z dedykowanego systemu TMS oraz składka na wspólny fundusz marketingowy, o którego wykorzystaniu decyduje zarządzająca firmą Rada Partnerów.

Czas załadunku może trwać nawet do kilku godzin. Działaniem wspierającym – optymalizującym ten proces – jest rodzaj floty dedykowany pod tego typu załadunki. Środki transportu charakteryzują się w takiej sytuacji sztywną zabudową

Online wyznacza trendy rozwoju

Branża odzieżowa charakteryzuje się ogromną dynamiką produkcji i sprzedaży. Firmy ją reprezentujące funkcjonują w jednych z najbardziej konkurencyjnych warunków rynkowych. W zależności od strategii, aby zapewniać stabilny bądź dynamiczny rozwój, bardzo intensywnie dostosowują i udoskonalają swoje procesy, zgodnie z wymaganiami ostatecznych odbiorców.



Magdalena Szaroleta

Na tempo działania firm produkcyjnych, a co za tym idzie na tempo działania całego łańcucha dostaw w procesie logistycznym, wpływa bezpośrednio nieprzewidywalność popytu i jego ciągły wzrost. W takich warunkach pełna gotowość i elastyczność planowania ma ogromne znaczenie dla utrzymania płynności dostaw.

Nadążać za specyfiką sprzedaży

Głównym i niezmiennym wyzwaniem dla operatora logistycznego branży odzieżowej jest czas. Termin realizacji dostawy w całym łańcuchu dostaw musi nadążać za specyfiką sprzedaży. Proces ten determinuje krótki cykl życia produktu związany z sezonowością, jak również ze zmieniającymi się trendami. Obecnie, aby sprostać wysokim wymaganiom klientów, kolekcje zmieniane są kilka razy w roku, a dodatkowo pomiędzy sezonami uzupełniane są kolekcjami limitowanymi.

Innym charakterystycznym czynnikiem determinującym proces logistyczny jest sezonowość. Duże wahania popytu w okresach miesięcznych, tygodniowych, a nawet dziennych mają znaczący wpływ

na proces logistyczny i zakłócenia, z którymi operator na co dzień musi sobie aktywnie radzić. Często takie okresy wymagają ścisłej współpracy operatora logistycznego z klientem, co ma na celu wypracowanie najbardziej optymalnego rozwiązania. Wymaga to dobrego przygotowania i sprawnej komunikacji, która dzięki dedykowanym zespołom, zwłaszcza operacyjnym, nadaje najlepszy kierunek rozwiązań – adekwatny do sytuacji.

i flotowych. Zarówno obszar transportu, jak i magazynowania oraz dystrybucji wymagają indywidualnego przygotowania i dostosowania się do pełni i końca sezonu. Operatorzy logistyczni, którzy chcą w sposób świadomy i profesjonalnie realizować swoją działalność, muszą również zadbać o czas, w którym zasoby przygotowane na szczyt sezonu nie są już w pełni potrzebne, więc należy je efektywnie zagospodarować w innych obszarach. Stąd

Jednym z elementów wspierających efektywność jest dywersyfikacja portfela klientów, z którymi operator logistyczny współpracuje. Najbardziej idealnym scenariuszem jest taki ich dobór, aby szczyty sezonowe nie nakładały się na siebie w roku.

Warunkiem radzenia sobie w szczycie sezonu jest analiza historii wcześniejszych okresów i przewidywanie poprzez systematyczne przygotowywanie i analizowanie trendów. Do operatora należy natomiast pełna gotowość w zakresie niezbędnych zasobów – personalnych

jednym z elementów wspierających taką efektywność jest dywersyfikacja portfela klientów, z którymi operator logistyczny współpracuje. Najbardziej idealnym scenariuszem jest taki dobór klientów, aby szczyty sezonowe nie nakładały się na siebie w roku.

Charakterystyczne dla branży odzieżowej

Specyfika branży odzieżowej wynika głównie z ogromnej konkurencji na rynku docelowym, dużej zmienności ilości zamówień, jak również dużych oczekiwań ostatecznych odbiorców w zakresie jakości i dostępności towaru.

Czas od momentu zamówienia do dostawy powinien być jak najkrótszy. Aby go maksymalnie optymalizować w procesie logistycznym wykorzystywane są różnego rodzaju usprawnienia. Jednym z nich są dedykowane, dopasowane do sposobu zapakowania towaru środki transportu. Najczęściej towar pakowany jest w kartony i w taki też sposób bezpośrednio ładowany. Konsekwencją jest czas załadunku, który może trwać nawet do kilku godzin. Działaniem wspierającym – optymalizującym ten proces – jest rodzaj floty dedykowany pod tego typu załadunki. W takiej sytuacji środki transportu charakteryzują się sztywną zabudową. Dodatkowo towar zabezpieczony jest belkami bądź siatkami, które nie pozwalają na przemieszczanie się przesyłek i zapewniają bezpieczeństwo.

Alternatywnie, aby jeszcze bardziej zoptymalizować proces, towar przewożony jest w pozycji wiszącej na drążkach, w które wyposażony jest kontener, co pozwala na dostawę gotowego produktu do wyeksponowania w sklepie.

Dodatkowym usprawnieniem jest zastosowanie naczepek w trybie stand-by, które stają się swoistym przedłużeniem magazynu i ułatwiają klientowi załadunek. Rozwiązanie to polega na podstawie pod rampę załadowniczą naczepek

lub kontenera, dając tym samym klientowi odpowiednio dużo czasu na załadunek, a przewoźnik, dzięki wyeliminowaniu z procesu załadunku ciągnika i kierowcy, może bardziej efektywnie wykorzystać swoje zasoby.

Złożoność łańcucha dostaw narzuca konieczność zastosowania odpowiednio przygotowanych narzędzi IT do zarządzania nim. Im bardziej skomplikowany

jest łańcuch tym bardziej konieczne jest zastosowanie odpowiedniego systemu, pozwalającego na zarządzanie informacją o poszczególnym artykule, od momentu zaplanowania go w kolekcji do jego finalnej dostawy.

Klienci z branży odzieżowej również wprowadzają rozwiązania, które zwiększają efektywność procesu załadunkowego. Jednym z rozwiązań jest automatyzacja. Linie

Im bardziej skomplikowany jest łańcuch tym bardziej konieczne jest zastosowanie odpowiedniego systemu, pozwalającego na zarządzanie informacją o poszczególnym artykule, od momentu zaplanowania go w kolekcji do jego finalnej dostawy.



Termin realizacji dostawy w całym łańcuchu dostaw musi nadążyć za specyfiką sprzedaży. Proces ten determinuje krótki cykl życia produktu związany z sezonowością, jak również ze zmieniającymi się trendami

**COLIAN Logistic**

Partnerstwo i zaufanie

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



Colian Logistic Sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl

ładunkowe, które są wsuwane do zabudowy ładunkowej skracając go o kilka godzin.

W przypadku transportu i dostaw na ostatnim odcinku łańcucha, czyli dostaw bezpośrednio do sklepów, których większość usytuowana jest w galeriach handlowych, dużym wyzwaniem są dostawy w ściśle określonych oknach czasowych, głównie w godzinach porannych. Jest to podyktowane dostępnością pracowników poza sklepem o tej porze dnia oraz wymogami centrów handlowych, które zakazują dostaw w godzinach otwarcia galerii.

Transport pomiędzy centrami dystrybucyjnymi jest organizowany na zasadzie wahadeł – transportów w obie strony – co pozwala obsłużyć również zwroty, które w tej branży w kanale e-commerce są istotnym i coraz częściej wykorzystywanym



Usprawnieniem jest zastosowanie naczep w trybie stand-by, które stają się swoistym przedłużeniem magazynu i ułatwiają klientowi załadunek

elementem łańcucha dostaw. Stanowią one również element przewagi konkurencyjnej, która pozwala firmom produkcyjnym wyróżnić się na rynku.

Jak każda branża, także odzieżowa oczekuje VAS-ów – w tym przypadku możemy mówić o przepakowywaniu opakowań zbiorczych, zarządzaniu opakowaniami zwrotnymi czy odbiorze makulatury i folii ze sklepów, ale również, a może przede wszystkim, o zwrotach zakupionych produktów, które są standardem sklepów internetowych.

Duży potencjał w kanale e-commerce

Operatorom oddawany jest coraz większy zakres łańcucha logistycznego, a nie tylko usługa transportowa. Jest to etykietowanie, tworzenie zestawów pod zamówienie, sortowanie, komisjonowanie, zwroty itd.

Branża odzieżowa stale intensywnie się rozwija, w dużej mierze dzięki e-commer-

ce. Wszelkie produkty stają się dla kupujących coraz bardziej dostępne, niezależnie od miejsca zamieszkania czy pobytu. Kuszą również konkurencyjne ceny, promocje czy różnorodne, dopasowane do potrzeb form dostaw.

E-commerce pogłębia kwestie związane z sezonowością i tempem działania.

E-commerce staje się standardem, który będzie determinował przyszłość. W przypadku Polski ten czynnik jest szczególnie istotny, gdyż ma ona jeszcze ogromny potencjał w zakresie rozwoju tego kanału sprzedaży

Wyobraźmy sobie, ile zamówień wpływa do operatora logistycznego po weekendzie, kiedy to wszyscy mamy chwilę, aby przeglądać strony internetowe i dokonać zakupów bez wychodzenia domu. Zatem pierwszy dzień w tygodniu bywa najbardziej dociężony wolumenami.

Internet to istotny czynnik zmiany w obecnych czasach. Dzisiejsze młode pokolenie funkcjonuje głównie w świecie cyfrowym. Tak naprawdę e-commerce staje się standardem, który będzie determinował przyszłość. W przypadku Polski ten czynnik jest szczególnie istotny, gdyż ma ona jeszcze ogromny potencjał w zakresie rozwoju tego kanału sprzedaży, dodatkowo wzmocnionego otwartością i optymistycznym nastawieniem Polaków do tej formy usługi – jak stanowią najnowsze badania.

Wyzwania ograniczające branżę

Aktualnie największe wyzwania dla branży odzieżowej, i nie tylko, stanowi wprowadzony w roku 2018 zakaz handlu w niedzielę. Analizy ekspertów prognozują negatywne konsekwencje w postaci kilku-procentowej straty obrotów, jak również zmniejszenie zatrudnienia. Można spodziewać się również negatywnych konsekwencji w branży kurierskiej, logistycznej i magazynowej. Z drugiej jednak strony w wielu krajach takie rozwiązanie zostało już wprowadzone wcześniej nie generując przy tym aż tak negatywnych skutków.

Sporym wyzwaniem jest również aspekt środowiskowy. To jeden z istotnych kierunków uzupełniających podstawową działalność organizacji i społeczności, skutkujący np. ograniczeniami we wjeździe do miast aut o wysokiej kubaturze lub dodatkowymi wymaganiami w zakresie alternatywnych paliw.

Dużym problemem wydają się być też ograniczenia stawiane przed firmami transportowymi. Transport od strony wykonawczej jest coraz bardziej złożony prawnie. Dotyczy to zakazu odbywania wypoczynku 45-godzinnego w kabinie kierowcy, braku infrastruktury wspierającej takie rozwiązania, płacy minimalnej

(w każdym kraju na innych warunkach), a całość pogłębiona jest przez brak kierowców na poziomie ponad 100 tys. pracowników z tendencją wzrostową nawet do 300 tys. w roku 2025.

Do tego branża, podobnie jak inne, jest coraz bardziej wymagająca, jeśli chodzi o dostęp do informacji w czasie rzeczywistym, w całym łańcuch dostaw. Dużą rolę odgrywa więc rozwój systemów IT w taki sposób, aby ta informacja również w czasie rzeczywistym dotarła do konsumenta.

Czy widać konkretny kierunek rozwoju obsługi logistycznej branży odzieżowej?

Po stronie firm produkcyjnych widoczne są ostatnio istotne zmiany, które reorganizują swoje centra dystrybucyjne pierwotnie zlokalizowane centralnie, relokując je bardziej optymalnie pod względem dostępu do finalnego odbiorcy – wszystko po to, aby skrócić maksymalnie czas dostawy od momentu zamówienia. W dużej mierze te zmiany wynikają z rozwoju Europy Środkowo-Wschodniej.

Sklepy offline „skazane” są w przyszłości na bycie swego rodzaju przymierzalnią dla zakupów online. Dla branży oznacza to wyzwania dotyczące elastyczności w dostępie do danego wzoru i rozmiaru, szybkości w realizacji zamówienia i wymagającą obsługę zwrotów. Stąd też nasze przekonanie, że tempo przemian będzie raczej rosnąć i kolejne optymalizacje, automatyzacje i rozwiązania *out of the box* będą istotne na wszystkich etapach łańcucha dostaw w branży odzieżowej. ◀

Magdalena Szaroleta,
dyrektor regionu
w Raben Transport

Rynek pracownika stał się faktem

Problemy związane z pozyskaniem i utrzymaniem kluczowego dla sukcesu przedsiębiorstwa personelu dotknęły także branżę TSL, w tym magazynowanie. Ta trudna sytuacja skłoniła Randstad Polska i SEGRO do odpowiedzenia sobie na kilka ważnych pytań. Wynikiem przeprowadzonej przez nie analizy jest raport „Rynek magazynowy i lekkiej produkcji – wyzwania i trendy w zatrudnieniu”.

Dlaczego te dwie firmy zabrały się za raport? Odpowiedź jest prosta: – SEGRO, działając jako deweloper, inwestor, ale także zarządca parków logistycznych, rozumie potrzeby swoich klientów, ale także innych firm, które starają się znaleźć właściwą drogę w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu i w obliczu ewolucji potrzeb pracowników. Z kolei Randstad

podano poniżej. Czy tak naprawdę wiemy, kim jest przeciętny pracownik w branży i jakie są jego oczekiwania? Jak swoją ofertę już dziś kształtują pracodawcy, a jak powinni to robić w przyszłości, aby zwyciężyć na rynku pracownika? Czy liczą się tylko pieniądze? Jak wygląda rynek pracy w najbardziej istotnych dla sektora magazynowego lokalizacjach?

zują również, iż nie tylko prawie 40% pracodawców zwiększy w ciągu najbliższego pół roku zatrudnienie, ale też ponad 50% z nich planuje podwyżki. Walka o pracownika będzie zatem coraz bardziej zacięta.

– Rynek pracownika w Polsce stał się faktem. Od dłuższego czasu ponad 80% badanych jest przekonanych, że znajdzie jakąkolwiek inną pracę w ciągu najbliższych sześciu miesięcy. Trend ten szczególnie odczuwają firmy z branży produkcyjnej i magazynowej, zatrudniające duże wolumeny pracowników w przedziałach wynagrodzeń zbliżonych do płacy minimalnej. W tym przypadku nawet niewielka zmiana wynagrodzenia jest odczuwana w skromnych budżetach domowych pracowników – zauważa Paweł Kopeć, International Account & Bid Manager, Randstad.

Pakiet świadczeń pozapłacowych

Skoro większość pracodawców planują podwyżki, to jak firma może wyróżnić swoją ofertę? Na te pytania odpowiadają zarówno przedstawione w raporcie statystyki, jak i wypowiedzi eksperckie czy najlepsze rynkowe praktyki zebrane od klientów firmy SEGRO z wielu branż i regionów. Wzięli oni udział w dyskusji, która odbyła się 1 marca podczas oficjalnej prezentacji wyników raportu. Dyskutowali pracodawcy, którzy w odpowiedzi na sytuację na rynku już wprowadzili rozwiązania



Na popularności szczególnie zyskuje darmowy transport z i do miejsca pracy, pozwalający pracodawcom pozyskiwać kandydatów z miejscowości oddalonych od przedsiębiorstwa, którzy w innym przypadku nie mieliby możliwości dotarcia do pracy

Polska jest ekspertem rynku pracy, dostarcza cennych danych oraz komentarzy. Ułatwi one naszym obecnym lub potencjalnym klientom dopasowanie oferty do wymogów rynku, a docelowo pomogą przyciągnąć i utrzymać pracowników – komentuje Magdalena Szulc, dyrektor SEGRO na Europę Centralną.

Pracownik dyktuje warunki

Prawie 40% pracodawców magazynowych i produkcyjnych planuje w najbliższych miesiącach pozyskać nowych pracowników. W tej sytuacji bardzo ważne staje się rozwiązanie problemu dotyczącego tego, jak skłonić do pracy u siebie ludzi i utrzymać ich przy sobie w warunkach, kiedy stopa bezrobocia jest najniższa od 25 lat. Nie byłoby to możliwe bez odpowiedzi na parę istotnych pytań, których przykłady

Z analizy przygotowanej przez Randstad Polska wynika, że w Polsce, w branży magazynowej i produkcyjnej pracuje około 2 852 900 osób. W kontekście

płci występuje wśród nich zdecydowana równowaga, zaś wiekowo największą grupę, bo ponad 40%, stanowią pracownicy, którzy nie ukończyli jeszcze 25 lat. Dane poka-

mające poprawić sytuację w ich zakładach pracy. Zdaniem Piotra Sprzęczki, Managing Director, Logwin Air+Ocean Poland – kluczem jest konkurencyjność. W popra-

Ponad 80% badanych uważa, że znajdzie jakąkolwiek inną pracę w ciągu sześciu miesięcy. Trend ten odczuwają firmy z branży produkcyjnej i magazynowej, zatrudniające duże wolumeny pracowników w przedziałach wynagrodzeń zbliżonych do płacy minimalnej.

wie konkurencyjności na rynku jego firmy mają pomóc anonimowe badania satysfakcji pracowników i oceny firmy, a także sporządzane na ich podstawie kwartalne raporty. Efektem badań jest bogaty pakiet świadczeń pozapłacowych – wyjaśnia.

Potwierdza to raport Randstad Polska i SEGRO, w którym opisano siedem kroków, które powinien wykonać pracodawca, aby przyciągnąć i utrzymać pracowników. Jednym z nich jest konsekwentna polityka świadczeń pozapłacowych. Pytani o cechy idealnego pracodawcy, respondenci aż w 77% wskazują na poziom wynagrodzenia i właśnie na benefity.

Paweł Kopec z Randstad komentuje: – Kilka ostatnich kwartałów pokazało, iż coraz większa grupa przedsiębiorców z branży magazynowej i produkcyjnej skłania się do oferowania swoim pracownikom pakietu świadczeń pozapłacowych. Jest to szczególnie widoczne w okolicach dużych miast i w strefach ekonomicznych, gdzie występuje koncentracja firm konkurujących o kandydatów o tym samym profilu. Na popularności szczególnie zyskuje darmowy transport z i do miejsca pracy, pozwalający pracodawcom pozyskiwać kandydatów z miejscowości oddalonych od przedsiębiorstwa, którzy w innym przypadku nie mieliby możliwości dotarcia do pracy.



Pytani o cechy idealnego pracodawcy, respondenci aż w 77% wskazują na poziom wynagrodzenia i na benefity

RAPORT SEGRO & RANDSTAD POLSKA

2 852 900

PRZYBLIŻONA LICZBA PRACOWNIKÓW W BRANŻY MAGAZYNOWEJ I PRODUKCYJNEJ W POLSCE*

*Źródło: GUS



TYPOWY PRACOWNIK:

☑ równie często KOBIETA, JAK I MĘŻCZYZNA

☑ w wieku do 25 lat

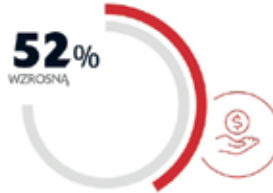
☑ PRACOWNIK PRODUKCYJNY

PLANOWANE ZMIANY POZIOMU ZATRUDNIENIA

w firmach z sektora w okresie najbliższych 6 miesięcy**



Jak w Pana/Pani ocenie KSZTAŁTOWAĆ SIĘ BĘDĄ WYNAGRODZENIA w Pana/Pani firmie w ciągu najbliższych 6 miesięcy?



Wielu pracodawców planuje zwiększyć wynagrodzenia. Stawiają jednak także na

BENEFITY, CZYLI ŚWIADCZENIA POZAPŁACOWE.

**Źródło: Randstad Polska. Pytania zadano pracodawcom z branży magazynowej i produkcyjnej.

CECHY IDEALNEGO PRACODAWCY, które najwyżej cenią pracownicy***



***Źródło: Randstad Employer Brand Research 2017.

SEGRO

randstad

Miejsce zatrudnienia

Istotne jest również samo miejsce zatrudnienia. Liczy się nie tylko dobrze skomunikowana lokalizacja, ale także budynek. Czy zadbane w nim o dobre oświetlenie? Czy kuchnia jest odpowiednio wyposażona? A może znajdzie się specjalna przestrzeń dla pracowników, jak trawiasty taras z hamakami? Dziś uatrakcyjnianie miejsca pracy to nie tylko domena biur. Również coraz większa liczba pracodawców magazynowych dba w ten sposób o swój personel.

Zdaniem Szymona Górskego, dyrektora Działu Logistyki, Volkswagen Group Polska, wynagrodzenie nie rekompensuje przeniesienia magazynów na drugą stronę miasta. Trzeba spowodować, żeby pracownik stał się autorem tej zmiany. – *Ważne jest stworzenie atmosfery pacy w oparciu o partnerstwo. Pracownik powinien mieć poczucie, że nie jest tylko mało znaczącym wyrobnikiem, ale że kadra zarządzająca liczy się z jego zdaniem* – twierdzi. Paweł Sitkiewicz, dyrektor produkcji, Jiffy Packaging dodaje, że ważne jest uważne dobieranie pracowników na stanowiska i dostosowanie do nich planu szkoleniowego. Podkreśla też, że na integrację załogi wpływa sport. – *Trzeba też mieć świadomość, że na wizerunek pracodawcy ma wpływ kadra średniego szczebla. Powinna ona być przygotowana do zarządzania zespołem* – dodaje.

Według danych Randstad Polska więcej niż co drugi pracownik ceni sobie atmosferę w pracy, również co drugi uważa za istotną równowagę między pracą, a życiem prywatnym. Są to elementy oferty pracodawcy, na które bezpośredni wpływ ma decyzja o działalności w konkretnym parku logistycznym i o współpracy z konkretnym deweloperem. – *Decyzja ta implikuje jakość budynków magazynowych czy produkcyjnych, w których zatrudnie-*

dostosowanie istniejących już powierzchni do potrzeb klientów. To na ich zlecenie wprowadzamy na przykład dodatkowe przeszklenia w dokach, dzięki którym pracownicy zyskują lepszy dostęp do światła dziennego, a co za tym idzie zwiększa się ich komfort pracy. To na zamówienie

dem. We wszystkich nowopowstałych obiektach instalujemy energooszczędne oświetlenie LED, które nie tylko korzystnie wpływa na środowisko naturalne, ale także generuje konkretne, ponad 30-procentowe oszczędności. Dla pracowników oznacza ono lepsze i bardziej przyjazne

W poprawie konkurencyjności na rynku firmie Logwin Air+Ocean Poland mają pomóc anonimowe badania satysfakcji pracowników i oceny firmy, a także sporządzane na ich podstawie kwartalne raporty. Efektem badań jest bogaty pakiet świadczeń pozapłacowych.



Uatrakcyjnianie miejsca pracy to nie tylko domena biur. Również coraz większa liczba pracodawców magazynowych dba w ten sposób o swój personel

Więcej niż co drugi pracownik ceni sobie atmosferę w pracy, również co drugi uważa za istotną równowagę między pracą, a życiem prywatnym. Są to elementy oferty pracodawcy, na które bezpośredni wpływ ma decyzja o działalności w konkretnym parku logistycznym.

nie znajdzie zespół, jak również określa poziom wsparcia dostarczanego na co dzień przez zarządców budynków. Naszą rolą jest zrealizowanie projektów deweloperskich najwyższej jakości, jak również

klientów wykańczamy w najwyższym standardzie biura czy też przygotowujemy przyjazne przestrzenie socjalne, strefy relaksu oraz kantyny. Wiele usprawnień i innowacji jest w naszej ofercie standar-

dla wzroku światło, co jest bardzo istotne np. przy pracy precyzyjnej – konkluduje Magdalena Szulc.

Na koniec warto podkreślić, że na podjęcie decyzji o pracy w danym miejscu ma wpływ jego lokalizacja. Najlepiej, żeby było położone w pobliżu dużego ośrodka miejskiego, w pobliżu szlaku komunikacyjnego i blisko przystanku komunikacji miejskiej. Z kolei rosnące wymagania pracowników dotyczące jakości obiektów zmuszają pracodawców do coraz większą dbałość o nie. ◀

Opr. Elżbieta Haber

Sekundy, które ratują życie

Straż pożarna w Bonn ustawiła przed bramami szybkobieźnymi Efaflex wyjątkowo wysoko poprzeczkę

Sierpień 2017 r., trwają prace budowlane w jednostce zawodowej straży pożarnej nr 1 w Bonn. Firma Efaflex, lider w zakresie szybkobieźnych bram przemysłowych, wyposaża wówczas halę pojazdów w sześć nowych bram szybkobieźnych EFA-STT®-L. Montaż musiał być perfekcyjnie zorganizowany – tak, aby nie zakłócał pracy straży pożarnej oraz oddziałów ratunkowych.

Technicy Efaflexu działali, ściśle współpracując ze służbami ratunkowymi, w oparciu o wcześniejsze uzgodnienia i doświadczenie wyniesione jesienią 2016 r. – wówczas zamontowali w stacji straży pożarnej pierwsze dziewięć bram.

Przede wszystkim prędkość otwierania

– Stare, stalowe bramy przesuwno-harmonijkowe z napędem automatycznym pochodziły jeszcze z lat 70-tych. Były już zużyte i nie zapewniały bezpiecznego użytkowania – opowiada Marcel Fröhlen, kierownik techniczny zawodowej straży pożarnej w Bonn. – Wybierając nowe bramy, skontaktowaliśmy się z innymi placówkami straży pożarnej, oglądaliśmy także bramy w zakładach przemysłowych. Po przeprowadzeniu przetargu zlecenie zostało przekazane firmie Efaflex – wyjaśnia.

Wymagania stawiane nowym bramom były bardzo wysokie. Jednak najważniejszą kwestią stanowiła bardzo duża prędkość otwierania. – Jeżeli, ruszając na akcję, stracimy cenne minuty podczas wyjazdu, to może nam ich ostatecznie zabraknąć, aby uratować życie osób czekających na pomoc – tłumaczy Marcel Fröhlen.

do wozów strażackich, bezpośrednio nad halą pojazdów znajduje się pomieszczenie wypoczynkowe dla strażaków. Jeżeli na akcję wysyłane są tylko służby ratunkowe, a brama otwiera się i zamyka z wielkim hukiem, to pozostali koledzy nie mogą w spokoju odpocząć przed kolejną akcją – dodaje.

Już po otwarciu bramy jej blat nawijany jest bezdotykowo na spiralę, dzięki czemu lamele prawie się nie zużywają. W trakcie szybkiej pracy (prędkość nawet do 3,0 m/s) są stale utrzymywane w odpowiedniej odległości od siebie.

Również pożar może się wymknąć spod kontroli nawet w ciągu 30 sekund. Kolejny ważny aspekt dotyczył cichej pracy nowych bram. – Aby skrócić drogę dotarcia

I inne zalety...

Liczyły się także inne zalety. Odporny na działanie wiatru i warunki atmosferyczne blat bramy EFA-STT® jest wykonany z przezroczystych lameli ze szkła akrylowego, niezawierających PCV (podziałka skrzydeł wynosi 225 mm) – dzięki temu ponad 70% powierzchni bramy jest przezroczysta. Z jednej strony pozwala to na doświetlenie hali światłem słonecznym, z drugiej, daje możliwość obserwowania sytuacji na zewnątrz, dzięki czemu szybko wyjeżdżające wozy strażackie mogą unik-

Zawodowa straż pożarna w Bonn

- ▶ Ma pieczę nad 32 tys. mieszkańców, a 350 strażaków ze służb interwencyjnych jest podzielonych na trzy placówki gaśnicze i ratunkowe.
- ▶ Strażacy dyżurują również w placówce Kliniki Uniwersyteckiej, zaś w administracji i warsztatach straży pożarnej jest zatrudnionych 50 pracowników.
- ▶ Strażacy z Bonn otrzymują także wsparcie ze strony ochotniczej straży pożarnej – liczącej 500 strażaków w 18 placówkach.



Odporny na działanie wiatru i warunki atmosferyczne blat bramy EFA-STT® jest wykonany z przezroczystych lameli ze szkła akrylowego, niezawierających PCV (podziałka skrzydeł wynosi 225 mm) – dzięki temu ponad 70% powierzchni bramy jest przezroczysta

nać wypadku, a strażacy są bezpieczni i poruszają się pewnie. Co ważne – już po otwarciu bramy jej blat nawijany jest bezdotykowo na spiralę, dzięki czemu lamele prawie się nie zużywają. W trakcie szybkiej pracy (prędkość nawet do 3,0 m/s) są stale utrzymywane w odpowiedniej odległości od siebie. Dzięki takiemu działaniu brama pracuje cicho, jest trwała i niezawodna. Nawet po wielu latach użytkowania w trudnych warunkach szybkoobrotowa brama EFA-STT® wciąż są ekonomiczne w eksploatacji i atrakcyjne wizualnie. Dzięki innowacyjnym właściwościom są także uniwersalne, a ich rozmiary (do 8 m szerokości oraz 7,8 m wysokości) sprawiają, że mogą być używane do bardzo różnych celów. Na życzenie klienta możliwe są również dowolne kombinacje lameli – w jednolitym kolorze (np. szarym) lub przezroczyste.

Służby ratunkowe straży pożarnej w Bonn są zwywane do akcji średnio 15 razy na dobę, a bramy Eflex wykonują 60 cykli otwierania. Jednak trzy bramy frontowe, sterowane transponderami i używane do komunikacji pieszej, otwierają się znacznie częściej. Dlatego usterka techniczna nie wchodzi w rachubę. – Po naciśnięciu przycisku brama musi się otworzyć – podkreśla Marcel Fröhlen. Dlatego systemy napędowe bram są zabezpieczone na wypadek braku zasilania. Dostępny jest także awaryjny zestaw prądotwórczy z możliwością ręcznego otwarcia bramy. Technicznie bramy są wyposażone tak, aby możliwe było ich późniejsze włączenie z poziomu stacji operatorskiej. <

MM

Inteligentny robot o „ludzkich dłoniach”

Automatyzacja i maszyny zastępujące pracę ludzką to jeden ze sposobów na rozwiązanie problemu braku rąk do pracy. Obecnie rośnie zapotrzebowanie na roboty wyposażone w dłonie zaprojektowane na wzór ludzkich kończyn górnych.

Taką pierwszą maszyną, która – widzi, czuje, myśli i pracuje jest robot japońskiej firmy Seiko Epson Corporation. Tak zapewnia producent.

Z myślą o zaawansowanych technologiach

WorkSense W-01, o kończynach podobnych do rąk człowieka, powstał z myślą o pracy przy produkcji zaawansowanych technologii. Robot ma zastąpić ludzi pracujących na linii produkcyjnej. Jest to możliwe dzięki sztucznej inteligencji, kamerom i innym czujnikom. Taka kombinacja pozwala robotowi wykonywać zadania, których automatyzacja była wcześniej niemożliwa.

WorkSense W-01 wyposażony został w cztery kamery umieszczone na głowie robota i dwie znajdujące się w jego rękach, co daje mu szerokie pole widzenia i umożliwia wykonywanie skomplikowanych zadań z niespotykaną precyzją Pim sticien territum perum, nitil te



Najnowszy wynalazek ze stajni Epsona wyposażony został w cztery kamery umieszczone na głowie robota i dwie znajdujące się w jego rękach, co daje mu szerokie pole widzenia i umożliwia wykonywanie skomplikowanych zadań z niespotykaną precyzją. WorkSense W-01, podobnie jak człowiek, widzi otaczającą go rzeczywistość w 3D, co pozwala mu z łatwością wykrywać obiekty, nawet jeśli z jakiejś przyczyny ich położenie ulegnie zmianie. To nie wszystko. Dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji, robot może każdego dnia pracować nad innym zadaniem w odmiennych lokalizacjach i nie wymaga dodatkowego programowania. W ten sposób może z łatwością dopasowywać się do nagłych zmian w produkcji.

– Na tym przykładzie widzimy, że technologie kognitywne wkraczają do przemysłu nie tylko współpracując z zaawansowanymi systemami IT, takimi jak ERP, ASP czy BI, lecz również jako maszyny pracujące na linii produkcyjnej. Dzięki rozwojowi sztucznej inteligencji automatyzacja przemysłu wchodzi na nowy poziom – uważa Piotr Rojek z DSR, firmy oferującej zaawansowane rozwiązania informatyczne dla przemysłu.

Do wspierania ludzi

O tym, że WorkSense W-01 można skategoryzować jako humanoida, czyli robota posiadającego ludzkie cechy, świadczy również fakt, że jego dłonie uzbrojone zostały w spe-

cialne czujniki dotyku, dzięki którym może kontrolować siłę nacisku podczas wykonywania zleconych mu zadań. W ten sposób producenci zadbałi, by przedmioty, nad którymi pracuje, nie uległy zniszczeniu. Taka zdolność przydaje się szczególnie podczas podnoszenia i przekładania produktów.

Yoshifumi Yoshida, Chief Operating Officer w Epson's Robotics Solutions Operations Division przekonuje, że jego zespół intensywnie pracuje nad wdrażaniem kolejnych innowacji z zakresu robotyki. – Naszym celem jest przyszłość, w której roboty są na szeroką skalę wykorzystywane do wspierania ludzi. WorkSense W-01, który wykorzystuje bogate portfolio technologii Epsona, to krok w kierunku takiej przyszłości – twierdzi Yoshida. <

Na Wschód, poza Unię Europejską

Drogowe transporty całopojazdowe i drobnicowe do Rosji, na Ukrainę, Białoruś, a także jeszcze bardziej na Wschód – do Kazachstanu, Kirgistanu, Uzbekistanu i Gruzji – organizuje Go Logis. Przewożone są produkty przemysłowe, chemiczne, w tym niebezpieczne, a także wymagające kontrolowanej temperatury.



Joanna Jędruchiewicz

Do Rosji wozimy m.in. produkty przemysłu chemicznego, w tym farby, maszyny, kotły i piece oraz elementy wykończenia wnętrz. Z Rosji przywozimy głównie styropian i węgiel drzewny. W eksporcie na Ukrainę są to urządzenia dla przemysłu górniczego, w tym taśmy transporterowe i przenośnikowe, elementy stalowe, kotły, piece i chemia gospodarcza. Natomiast z Ukrainy do Polski najczęściej przewożymy drewniane bale. Organizujemy też przewozy materiałów niebezpiecznych ADR i wymagających temperatury kontrolowanej.

tykułów chemicznych przewożymy towary do obwodu tiumeńskiego na Syberii. Jeśli chodzi o Ukrainę, to organizujemy przewozy na terenie całego kraju, najczęściej do Kijowa, Odessy i Krzywego Rogu w obwodzie dnipropropietrowskim na wschodniej

dostawy. Trzeba pamiętać, że w przypadku Rosji, Ukrainy i Białorusi mówimy o transportach do innego obszaru celnego, poza Unię Europejską. Do tych państw organizujemy regularne przewozy drogowe w eksporcie i imporcie.

W wypadku Rosji, Ukrainy i Białorusi transport dotyczy innego obszaru celnego, poza Unię Europejską. Do tych państw Go Logis organizuje regularne przewozy drogowe w eksporcie i imporcie.



Go Logis organizuje transporty do Rosji, na Białoruś i Ukrainę, także do Kazachstanu, Uzbekistanu, Kirgistanu i Gruzji. Dzięki doświadczeniu, elastyczności i bardzo dobrej znajomości specyfiki obsługi tych rynków, może rozwijać ofertę i zwiększać zasięg o kolejne kraje

W eksporcie i imporcie

Na rynki wschodnie przewożymy towary z Polski, Unii Europejskiej i Turcji. W Rosji organizujemy transporty zarówno do części europejskiej jak i azjatyckiej, na przykład dla jednego z producentów ar-

Ukrainie, realizowaliśmy też zamówienia do obwodu donieckiego. Są to transporty drogowe całopojazdowe i drobnicowe oraz specjalne, ponadgabaryty, ADR i w temperaturze kontrolowanej.

Sposób przygotowania transportu uzależniony jest od wymagań i oczekiwań klientów, rodzaju ładunku oraz kraju

Ośmioletnie doświadczenie

Klientom zapewniamy kompleksowe rozwiązania w zakresie transportu i spedycji drogowej, szczególnie transportu całopojazdowego (FTL) i częściowego (LTL). Organizujemy transporty specjalne, ADR i w temperaturze kontrolowanej. Na obsługę rynków wschodnich jesteśmy nastawieni od początku działalności, czyli od ponad 8 lat. Organizujemy transporty do Rosji, na Białoruś i Ukrainę, także do Kazachstanu, Uzbekistanu, Kirgistanu i Gruzji. Dzięki doświadczeniu, elastyczności i bardzo dobrej znajomości specyfiki obsługi tych rynków, możemy rozwijać ofertę i zwiększać zasięg, nie tylko o miasta, ale też o kolejne kraje. Na przykład od tego roku organizujemy przewozy do Gruzji. Nasi spedycytorzy, którzy odpowiadają za obsługę tych rynków, mówią biegle po rosyjsku i ukraińsku, co znacznie ułatwia załatwianie formalności. Ofertę kierujemy głównie do branży rolniczej, budowlanej, chemicznej, przemysłowej, w tym hutniczej i górniczej, także kosmetycznej i chemii gospodarczej. Współpracujemy tylko ze sprawdzonymi przewoźnikami, też ukraińskimi, którzy mają doświadczenie i dysponują flotą pojazdów dostosowanych do różnych rodzajów transportów.

Cały czas pod monitoringiem

Z punktu widzenia Go Logis najbardziej perspektywicznymi rynkami regionie są: Rosja, Białoruś, także Kazachstan. Bardzo dobrze je znamy, na bieżąco śledzimy to, co się dzieje i jak to może przełożyć się na nasz biznes. W tym roku planujemy uruchomienie stałej linii drobnicowej na Wschód, w tym do Rosji, Kazachstanu i na Białoruś.

Organizacja transportów na rynki wschodnie wymaga od spedytora dużego doświadczenia, znajomości ich specyfiki, procedur i przepisów prawnych. Zdarza się, że z powodu drobnego błędu w dokumentach, samochód z towarem może nie przekroczyć granicy. Realizowanie transportów poza UE zawsze wiąże się z dodatkowymi formalnościami, jak faktura dla odbiorcy towaru, specyfikacja, świadectwo przewozowe, itp. Podstawą są dobrze wypełnione dokumenty i uzyskanie pozwoleń na przewozy. Trzeba pamiętać o sprawdzeniu ważności dokumentów przewoźników i kierowców,



Go Logis zapewnia kompleksowe rozwiązania w zakresie transportu i spedycji drogowej, szczególnie transportu całopojazdowego (FTL) i częściowego (LTL). Organizuje transporty specjalne, ADR i w temperaturze kontrolowanej

potem być z nimi w stałym kontakcie i monitorować przebieg transportu. Jeśli organizujemy transport na Ukrainę

wsparciem dla pracy spedytora są różne ułatwienia w wymianie towarowej, typu automatyzacja procedur i obsługi celnej w ukraińskich urzędach celnych czy dokument PP zwany „pepeszką”. To deklaracja celna, na podstawie której importer może wcześniej zgłosić przywóz towaru. Rozwiązanie, stosowane tylko na Ukrainie, pozwala firmom przewozowym i spedytorom zmniejszyć koszty transportów dedykowanych. ◀

*Joanna Jędruchiewicz,
kierownik obsługi klienta
Go Logis*

Organizacja transportów na rynki wschodnie wymaga od spedytora dużego doświadczenia, znajomości ich specyfiki, procedur i przepisów prawnych. Zdarza się, że z powodu drobnego błędu w dokumentach, samochód z towarem może nie przekroczyć granicy.

Wysokie loty **AsstrA**



Karol Barańczuk

Wraz ze wzrostem ruchu cargo na świecie zwiększa się również wolumen przewozów lotniczych w międzynarodowej grupie transportowo-logistycznej AsstrA-Associated Traffic AG.

Karol Barańczuk, kierownik Działu Dostaw Drobnicowych AsstrA, w skład którego wchodzi również zarządzanie frachtem lotniczym, podaje: – Łączna wartość obrotu AsstrA z przewozów lotniczych w 2017 roku zwiększyła się o 84% w stosunku do 2016 roku. Rozwijamy skrzydła.

Dążąc do zapewnienia wysokiej jakości usług i spełnienia indywidualnych potrzeb klientów, w AsstrA powstał projekt On Board Courier, który specjalizuje się w przewozach elementów i części zapasowych dla firm branży lotniczej i automotive.

Typowa dla transportu lotniczego dostawa małych ładunków realizowana jest z wykorzystaniem usługi On Board Courier. To innowacyjne i ekspresowe rozwiązanie logistyczne. Jak podkre-



śla Karol Barańczuk: – Specjalnie przeszkoleni kurierzy AsstrA odbierają przesyłki od nadawcy i przekazują je do odbiorcy z rąk do rąk. ◀

Karol Barańczuk

Z oddziałami na terenie WNP

Połączenia z Europą Wschodnią to ważny element sieci DB Schenker Logistics. Głównym bodźcem do rozwoju na tym kierunku są biznesy klientów odpowiadające na potrzeby ich odbiorców w krajach WNP. Jak to wygląda w praktyce? – mówi Piotr Gola, Szef Zespołu Zarządzania Rozwojem Produktów w DB Schenker.

Jak ważna jest dla DB Schenker obsługa krajów Europy Wschodniej (Rosja, Ukraina, Białoruś)? Na czym polega?

Według danych Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii polskie obroty towarowe z zagranicą w 2017 r. osiągnęły wartość ponad 405 mld euro i zanotowały dynamikę wzrostu na dwucyfrowym poziomie. Swoją część w tych wynikach ma też wymiana handlowa z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw. Sprzedaż do krajów WNP wzrosła w 2017 r. względem roku 2016 o ok. 19%, w tym do Rosji o 18,5%, na Ukrainę o ok. 23% oraz na Białoruś o blisko 8,5%. Udział tych krajów w eksporcie Polski zwiększył się i wynosi obecnie ok. 6,2%. Dodatkowo Rosja jest trzecim największym kierunkiem polskiego importu.

Przyrosty w przewozach na rynki wschodnie odnotowuje również DB Schenker. Poza transportem bezpośrednio z Polski, jesteśmy także krajem tranzytowym dla całej Europy Zachodniej.



Piotr Gola

Jakie to są kraje i co jest wożone na tej trasie?

Ze względów geopolitycznych wymiana handlowa z krajami Europy Wschodniej nie należy do najłatwiejszych. Nawet pomimo ostatnich wzrostów nadal nie osią-

gamy takich wartości eksportu jak z czasów przed embargo ogłoszonego przez Rosję. Sytuacja nie dotyczy jednak w dużym stopniu towarów przewożonych przez DB Schenker. Produkty najczęściej transportowane do krajów Europy Wschodniej to części i akcesoria do pojazdów, artykuły spożywcze, części do elektromaszyn i podzespoły do zakładów produkcyjnych, a także kosmetyki. Transportem kolejowym dostarczane są przede wszystkim surowce, papier, stal, materiały budowlane i maszyny przemysłowe. Sąsiedzi zza wschodniej granicy chętnie kupują w Polsce także sprzęt RTV i AGD.

DB Schenker ma w krajach Europy Wschodniej też swoje oddziały. Gdzie i jakie?

Białoruski oddział lądowy DB Schenker znajduje się w Mińsku, skąd przesyłki są wysyłane na całą Białoruś. Dodatkowo oddział ma dedykowane rozwiązanie w transportach w obie strony z Rosją. Na

Działalność DB Schenker na rynkach wschodnich



Pomimo ostatnich wzrostów nadal nie osiągamy takich wartości eksportu jak z czasów przed embargo ogłoszonego przez Rosję. Sytuacja nie dotyka jednak w dużym stopniu towarów przewożonych przez DB Schenker.

Ukrainie główny oddział lądowy mieści się w Kijowie, gdzie DB Schenker posiada bardzo rozwinięty produkt drobnicy międzynarodowej, dostaw bezpośrednich (FTL) oraz możliwość dostaw drobnicowych na terenie kraju w 24 lub 48 godzin.

Oddział w Rosji posiada rozbudowaną sieć transportu drogowego i kolejowego. Składają się na nią 24 biura, w tym 21 terminali przeładunkowych – główny zlokalizowany w Moskwie – oraz własna flota pojazdów. DB Schenker Rosja oferuje możliwość dostawy na terenie całego kraju oraz transporty drogowe w Europie i Azji.

Z jakich krajów do jakich regionów wożone są przesyłki i jaki rodzaj transportu jest wykorzystywany?

Jak wspominałem wcześniej, poza dostawami bezpośrednimi, Polska jest także krajem tranzytowym dla dostaw z całej Europy. Są to głównie przewozy całopojazdowe, multimodalne i kolejowe, w dalszej kolejności przewozy drobnicowe.

Jak jest organizowany transport? Czy towary przewożone są tylko w jedną stronę, czy też w obie?

Na kierunkach wschodnich występuje znacząca nierównowaga potoków transportowych – z przewagą nadania w tamtą stronę. DB Schenker wykonuje regularne połączenia drobnicowe do krajów Europy Wschodniej: na Ukrainę są to trzy wyjazdy w tygodniu z Krakowa do Kijowa, na Białoruś – dwa z Warszawy do Mińska i do Rosji – z Warszawy do Moskwy. Na tych trasach korzystamy z usług sprawdzonych przewoźników lokalnych. Transporty powrotne stanowią głównie przesyłki całopojazdowe.

Jaki zakres usług oferuje na tych trasach DB Schenker?

Na tych trasach nasza oferta jest kompleksowa – obejmuje dostawy towarów z wykorzystaniem transportu drogowego, kolejowego, lotniczego, morskiego, logistykę kontraktową, a także usługi celne.

Które rynki, z tego regionu, są najbardziej perspektywiczne i na co należy zwrócić uwagę przy ich obsłudze?

Jeżeli chodzi o transport towarów do krajów Europy Wschodniej, sektory mocno rosnące to: motoryzacja, towary konsumpcyjne, kosmetyki, materiały do produk-



Produkty najczęściej transportowane do krajów Europy Wschodniej to części i akcesoria do pojazdów, artykuły spożywcze, części do elektromaszyn i podzespoły do zakładów produkcyjnych, a także kosmetyki

cji odzieży oraz odzież gotowa. Są to rynki wymagające perfekcyjnej obsługi pod względem jakościowym, dlatego ważna jest koncentracja na dostawach w terminie lub tzw. *just in time*. ◀

W najdalsze zakątki Rosji



Sebastian Plesiński

Dla globalnego operatora logistycznego jakim jest DSV, rozwój własnej działalności operacyjnej w tzw. Emerging Markets jest szczególnie ważny. Kraje regionu CIS dysponują ogromnym rynkiem wewnętrznym, a tym samym zapotrzebowanie na usługi transportowe i logistyczne nieustannie rośnie.

DSV od wielu lat jest obecne za naszą wschodnią granicą i nieustannie rozwija tam swoje usługi korzystając z pomocy i doświadczenia m.in. polskiej organizacji. Wspólnie z naszymi partnerami uruchomiliśmy regularne połączenia drobnicowe z oraz do Polski i wykorzystujemy dostępność ładunków

po obu stronach tak, by jak najbardziej optymalnie zarządzać flotą kontraktową na tym kierunku. W ostatnim czasie bardzo dynamicznie rozwijającym się oddziałem DSV jest Kaliningrad, który dzięki swojej lokalizacji, posiada największy dostęp do zasobów transportowych ze wschodu oraz UE i z powodzeniem wykorzystuje je do

realizacji transportów w najdalsze zakątki Rosji. DSV w Polsce jest natomiast hubem tranzytowym, z którego przewożone są na wschód głównie artykuły farmaceutyczne oraz automotive. ◀

Sebastian Plesiński,
Sales & Marketing Director,
DSV Road



Z wykorzystaniem sieci lokalnych partnerów

Fracht FWO specjalizuje się w przewozach na rynki wschodnie. Realizuje dostawy głównie dla klientów z rynku rosyjskiego i chińskiego, a także na rynku kazachskim, czy w krajach bałtyckich. Wykorzystujemy do tego sieć sprawdzonych lokalnych partnerów w krajach Europy Wschodniej i Azji, w tym również partnerstwo z białoruskimi i rosyjskimi kolejami państwowymi.



Andrzej Bułka

Na przykład towary z Chin do Europy dostarczane są w czasie od 13 do 16 dni. Poza transportem i przeładunkami, oferujemy też składowanie towarów, odprawę celną (w Rosji, Białorusi, Kazachstanie, Chinach, krajach bałtyckich) i pełną obsługę dokumentacji stosowanej przy niektórych grupach towarów, tj. pozwolenia, świadectwa pochodzenia, certyfikaty zgodności itp. Istotne jest to szczególnie przy obsłudze ładunków przemysłowych jak np. ładunki ponadgabarytowe.

Najpopularniejsze – Rosja i Kazachstan

Najbardziej popularne kierunki eksportu z Europy Zachodniej na tzw. Wschód, to

Najbardziej perspektywicznymi rynkami są niezmiennie Chiny, Rosja i Kazachstan, jako największe rynki wschodnie, ale też coraz większą rolę odgrywają te mniejsze państwa, które również dołączają do globalnej wymiany handlowej z Zachodem.

Rosja i Kazachstan. W obsłudze ponadgabarytów liczy się głównie infrastruktura – chociażby kolejowa – ta na Wschodzie różni się od tej jaką mamy w Europie Środkowej i Zachodniej, co wymaga po stronie operatora specjalnego przygotowania (np. zapewnienie odpowiednich wagonów, zabezpieczeń, itp.). Inaczej wygląda również specyfika usług spedycyjnych i trans-

portowych, co wynika z innych uwarunkowań geograficznych i kulturowych oraz różnic geopolitycznych w poszczególnych regionach, gdzie dostawy realizowane mogą być np. tylko sezonowo.

Najbardziej perspektywicznymi rynkami są niezmiennie Chiny, Rosja i Kazachstan jako największe rynki wschodnie, ale też coraz większą rolę odgrywają te mniejsze państwa, które również dołączają do globalnej wymiany handlowej z Zachodem. Kluczową kwestią – poza *know-how* – jest znajomość języka kraju, do którego realizowana ma być dostawa, a także posiadanie silnego partnera na tym rynku. Silny i solidny partner nie zawsze oznacza własny oddział czy powiązaną kapitałowo spółkę – to musi być podmiot, który poza wiedzą o lokalnych uwarunkowaniach, posiada również dostęp do odpowiedniego sprzętu i doskonale zna zwyczaje biznesowe w danym kraju.

Z wykorzystaniem różnych środków transportu

Fracht FWO Polska jest operatorem logistycznym dla przemysłu, organizującym dostawy transportem drogowym, kolejowym, morskim i lotniczym (w tym czartery frachtowców). Firma specjalizuje się głównie w obsłudze dostaw międzynarodowych, ładunków ponadgabarytowych jak i standardowych dla różnych branż. ◀

Andrzej Bułka,
dyrektor generalny Fracht
FWO Polska Sp. z o.o.

Fracht FWO Polska jest operatorem logistycznym dla przemysłu, organizującym dostawy transportem drogowym, kolejowym, morskim i lotniczym (w tym czartery frachtowców)



Jeden z kluczowych obszarów DHL Supply Chain

Kraje Europy Wschodniej oraz oferowanie usług na tamtejszym rynku jest jednym z kluczowych obszarów zainteresowań DHL Supply Chain. Umiejętność dostosowania się do wymogów jakie stawiają przepisy z poszczególnych państw sprawia, że umożliwiamy naszym klientom działalność na tychże rynkach, odciążając ich i zapewniając bezpieczeństwo powierzonym nam produktom.



Dariusz Sobieraj

Wysyłki do Rosji, na Ukrainę i Białoruś są trudniejsze niż do państw UE. Musimy dobrać odpowiedni tabor, kierowców szczególnie doświadczonych oraz zwrócić uwagę na sporządzaną dokumentację, ponieważ jakikolwiek błąd może sprawić wiele nieprawidłowości, dodatkowej pracy oraz znacząco podnieść koszty transportu. Dodatkowych trudności często dostarczają zawirowania

medyczne czy akcesoria sportowe. Rośnie także liczba przewozów związanych z zapasem zakładów produkcyjnych z różnych branż przemysłowych.

Obsługujemy praktycznie wyłącznie przewozy całopojazdowe (standardowe naczepy oraz tabor chłodniczy) z Polski oraz z większości krajów Unii Europejskiej. Obecnie nie dostrzegamy dużego zainteresowania przewozami ponadgabarytowymi,

DHL Supply Chain oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne, dlatego naszym głównym celem jest pozyskiwanie nowych i rozwój współpracy z aktualnymi klientami w zakresie powiązanych produktów – magazynowania, transportu „Primary” i dystrybucji.

Rosja najbardziej perspektywicznym rynkiem

Największym i najbardziej obiecującym rynkiem pozostaje Rosja, choć w ostatnim czasie obserwujemy wzmożoną aktywność przewozów na Ukrainę oraz dalej – do Kazachstanu i Turkmenistanu. Niewątpliwie organizacja przewozu jak też przygotowanie dokumentacji uwzględniającej specyfikę każdego kraju są kluczowymi elementami obsługi tych rynków. DHL Supply Chain z międzynarodowym wieloletnim doświadczeniem na różnych rynkach jest w stanie zapewnić sprawny, zorganizowany zgodnie z obowiązującymi przepisami transport, co sprawia, że zyskujemy zaufanie klientów i możemy z sukcesem konkurować na międzynarodowym rynku transportowym. ◀

Dariusz Sobieraj,
dyrektor transportu w Europie
Centralnej i Wschodniej
DHL Supply Chain

Istnieje duży brak równowagi między przewozami w kierunku wschodnim a powrotami. W zasadzie, oprócz półproduktów dla różnych branż, nie obserwujemy wzmożonego ruchu eksportowego z tych krajów w kierunku Europy Środkowej i Zachodniej.

geopolityczne czy problemy z pozwoleniami na transport do Rosji, które na pewien okres czasu uniemożliwiają wysyłkę towaru w tamtym kierunku lub bardzo podnoszą jego koszt.

Przede wszystkim przewozy całopojazdowe

Aktualnie wozimy w tamtych kierunkach towary związane z wyposażeniem domu jak AGD, odzież, żywność, leki, wyroby

choć oczywiście takich też jesteśmy w stanie się podjąć.

Brak równowagi

Istnieje duży brak równowagi między przewozami w kierunku wschodnim a powrotami. W zasadzie, oprócz półproduktów dla różnych branż, nie obserwujemy wzmożonego ruchu eksportowego z tych krajów w kierunku Europy Środkowej i Zachodniej.

DHL Supply Chain obsługuje praktycznie wyłącznie przewozy całopojazdowe (standardowe naczepy oraz tabor chłodniczy) z Polski oraz z większości krajów Unii Europejskiej



Procedury przedłużania pracy cudzoziemcom

W związku z deficytem polskich pracowników oraz atrakcyjnością naszego rynku pracy dla cudzoziemców, coraz częściej w Polsce mamy do czynienia z zatrudnianiem zagranicznych pracowników przez polskie firmy. Ze względu na deficyt kierowców zawodowych, proceder ten ma miejsce również w transporcie. Najczęściej są to obywatele państw z Europy Środkowo-Wschodniej – m.in. z Ukrainy, Białorusi, Rosji, Gruzji, czyli tak zwani „imigranci zarobkowi”. O ile procedura zatrudnienia obcokrajowców jest znana, a przepisy w dość jasny i klarowny sposób określają zasady przyjęcia ich do pracy, to postępowanie w sytuacji, w której zatrudnionemu przybyszowi kończy się termin oświadczenia, zezwolenia lub wizen, rodzi wiele pytań i wątpliwości.

Czy taki pracownik musi wrócić do ojczyzny, w celu wyrobienia nowej wizen? A może lepszym rozwiązaniem będzie złożenie wniosku do Wydziału Spraw Obywatelskich i Cudzoziemców o wydanie zezwolenia jednolitego? Co oznacza „czerwona pieczęć” w paszporcie obcokrajowca i czy uprawnia ona do wykonywania pracy? To problemy, z którymi coraz częściej mierzy się polski przedsiębiorca.

naniu do 2016 r. ilość zarejestrowanych oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi zwiększyła się prawie o 40%, natomiast liczba wniosków o wydanie zezwoleń na pracę wzrosła o 100%. Większość, tzn. 59 % zezwoleń, wydanych jest na okres do 1 roku, a maksymalny czas pracy na oświadczeniu – to tylko 6 miesięcy (180 dni) w ciągu kolejnych 12 miesięcy.



Ivanna Byczkowska

Tak krótki okres zatrudnienia pracowników z zagranicy, szczególnie w przypadku zawodowych kierowców, wiąże się z dodatkowymi kosztami dla pracodawcy. Na przykład, w przypadku kierowców z państw trzecich, niezbędne są badania lekarskie i psychologiczne, kurs kwalifikacji: wstępny lub okresowy, świadectwo kierowcy oraz nowe prawo jazdy z kodem 95. Wcześniej, do wniosku o wydanie świadectwa kierowcy



Fot. Volvo

Okresów wykonywania pracy na podstawie „starego” i „nowego” oświadczenia nie sumuje się

Według danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej¹ w 2017 r. przez powiatowe Urzędy Pracy zostało zarejestrowanych prawie 2 miliony oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcom, w tym do pracy w transporcie i gospodarce magazynowej – 87 tys. Dodatkowo, dynamicznie wzrosła liczba wniosków o wydanie zezwolenia na pracę, która w roku ubiegłym sięgnęła ponad 267 tys. (z czego 32,7 tys. w transporcie). W porów-

W 2017 r. przez powiatowe Urzędy Pracy zostało zarejestrowanych prawie 2 mln oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcom, w tym do pracy w transporcie i gospodarce magazynowej – 87 tys. Liczba wniosków o wydanie zezwolenia na pracę sięgnęła ponad 267 tys. (32,7 tys. w transporcie).

wystarczyło dołączyć oświadczenie przedsiębiorcy o posiadaniu dokumentów potwierdzających realizację przez kierowcę kursu kwalifikacji wstępnej lub szkoleń okresowych realizowanych w UE. Natomiast obecnie - od 1 marca 2018 r., samo oświadczenie nie wystarczy. GITD wymaga, aby do wniosku o wydanie świadectwa kierowcy dołączyć kopię świadectwa kwalifikacji zawodowej, a to oznacza, że szkolenie wstępne lub okresowe powinno odbyć się w Polsce. Jak pokazuje praktyka, koszty z nim związane często ponosi pracodawca, ponieważ cudzoziemca po prostu na to nie stać.

Czas i pieniądze poświęcone na zatrudnienie takiego pracownika są duże a braki zawodowych kierowców na rynku mocno

¹ Dane pochodzą z raportów MRPiPS, opublikowanych na stronie: <https://www.mpiips.gov.pl/analizy-i-raporty/cudzoziemcy-pracujacy-w-polsce-statystyki/>

odczuwalne, dlatego jeżeli pracownik jest dobry i się sprawdza, to pracodawca jest zainteresowany, aby zatrudnić go na dłuższy okres.

Jak to zrobić sprawnie, szybko i najniższym kosztem? Przedstawiamy trzy sposoby przedłużenia pracy cudzoziemcowi wraz z opisem wymaganych procedur:

Sposób 1: „Stare” i „nowe” oświadczenie o pracę

W związku ze zmianą przepisów, w 2018 r. będzie można zatrudnić obcokrajowca najpierw na podstawie „starego” oświadczenia, a następnie „nowego”, bez obowiązku uzyskiwania zezwolenia na pracę. Nowe reguły zaczęły obowiązywać od 2018 r., po wejściu w życie art. 87 ust. 3, dotyczącego oświadczeń o zamiarze powierzenia wykonywania pracy cudzoziemcowi oraz przepisu przejściowego dotyczącego oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi (art. 11 ustawy z dnia 20 lipca 2017 r.).

Okresów wykonywania pracy na podstawie tych dwóch rodzajów oświadczeń nie sumuje się. Oznacza to, że w sytuacji, gdy zagranicznemu pracownikowi zatrudnionemu na podstawie



O wydanie zezwolenia na pracę wnioskuje pracodawca, który ma zamiar przedłużyć okres zatrudnienia konkretnego obcokrajowca. Wypełniony wniosek, wraz z wymaganymi dokumentami, powinien być złożony nie wcześniej niż w terminie 90 dni i nie później niż w terminie 30 dni przed upływem okresu ważności poprzedniego zezwolenia

W związku ze zmianą przepisów, w 2018 r. będzie można zatrudnić obcokrajowca najpierw na podstawie „starego” oświadczenia, a następnie „nowego”, bez obowiązku uzyskiwania zezwolenia na pracę.

„starego” oświadczenia, kończy się termin 180 dni pracy, podmiot zamierzający powierzyć mu pracę może zgłosić się do PUP właściwego ze względu na jego siedzibę lub miejsce stałego pobytu w celu rejestracji „nowego” oświadczenia na kolejne 6 miesięcy.

Zarejestrowane oświadczenie stanowi podstawę do uzyskania przez obcokrajowca wizy potrzebnej do wykonywania pracy. Opłata konsularna za przyjęcie i rozpatrzenie wniosku o wydanie wizy wynosi od 35 do 60 EUR. Termin oczekiwania, na złożenie wniosku wizowego wynosi około miesiąca, a decyzja w sprawie wnio-



Od 1 marca 2018 r. nie wystarczy oświadczenie przedsiębiorcy o posiadaniu dokumentów potwierdzających realizację przez kierowcę kursu kwalifikacji wstępnej lub szkoleń okresowych realizowanych w UE. GITD wymaga, aby do wniosku o wydanie świadectwa kierowcy dołączyć kopię świadectwa kwalifikacji zawodowej

sku o wydanie wizy podejmowana jest w ciągu 10 dni roboczych od dnia złożenia wniosku. W razie konieczności szczegółowego sprawdzenia dokumentów rozpatrzenie wniosku może zostać przedłużone do 30 dni. Koszty, jakie ponosi pracodawca w związku z rejestracją oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi, wynoszą 30 zł.



OCPD24.COM



**UBEZPIECZENIA
DLA TRANSPORTU**

☎ 519 837 349 ✉ bok@ocpd24.com 🏠 www.ocpd24.com



Jeżeli firma stara się o zezwolenie dla pracownika, który wcześniej wykonywał pracę na podstawie oświadczenia lub zezwolenia, to z listy niezbędnych załączników do wniosku można wyłączyć informację od starosty o teście rynku pracy

Sposób 2: Zezwolenie na pracę typu A

O wydanie takiego zezwolenia wnioskuje pracodawca, który ma zamiar przedłużyć okres zatrudnienia konkretnego obcokrajowca. Wypełniony wniosek, wraz z wymaganymi dokumentami, powinien być złożony nie wcześniej niż w terminie 90 dni i nie później niż w terminie 30 dni przed upływem okresu ważności poprzedniego zezwolenia. Należy pamiętać o tym, że od 1 stycznia 2018 r. zmieniony został wzór wniosku o wydanie zezwolenia na pracę, a co za tym idzie, wnioski złożone na starym wzorze nie będą rozpatrywane.



Jeżeli pracownik posiada aktualny dokument podróży, a termin na złożenie wniosku o przedłużenie zezwolenia na pracę u tego samego pracodawcy i na tym samym stanowisku został zachowany, to jego pracę na terytorium RP uważa się za legalną od dnia złożenia wniosku do dnia, w którym decyzja w sprawie przedłużenia zezwolenia na pracę stanie się ostateczna

Jeżeli firma stara się o zezwolenie dla pracownika, który wcześniej wykonywał pracę na podstawie oświadczenia lub zezwolenia, to z listy niezbędnych załączników do wniosku można wyłączyć informację od starosty o teście rynku pracy. Test ten polega na sprawdzeniu, w oparciu o rejestry bezrobotnych i poszukujących pracy, czy na proponowane miejsce pracy nie ma chętnych obywateli polskich lub czy rekrutacja przeprowadzona na to stanowisko pracy wśród obywateli polskich dała wynik negatywny. Przyspieszy to procedurę minimum o 14 dni, bo właśnie tyle trwa analiza rejestrów bezrobotnych przez PUP i pozwoli uniknąć zbędnej biurokracji.

Żeby skorzystać z tego „ułatwienia” trzeba spełniać wszystkie poniższe warunki:

- zatrudniony pracownik powinien być obywatelem jednego z wymienionych państw: Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii, Rosji lub Ukrainy;
- pracownik powinien być zatrudniony na umowie o pracę w okresie poprzedzającym złożenie wniosku min. przez 3 miesiące, a jeżeli praca była wykonywana na podstawie umów cywilnoprawnych, niezbędny jest test rynku pracy od starosty, wydany nie wcześniej niż 180 dni przed złożeniem wniosku,
- praca, na którą wydaje się zezwolenie, powinna być kontynuowana u tego samego pracodawcy i na tym samym stanowisku, zgodnie z oświadczeniem lub poprzednim zezwoleniem.

Okres pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie przedłużonej u wojewody wizy nie może przekroczyć okresu pobytu przewidzianego dla wizy krajowej, tj. jednego roku (wliczając w to okres pobytu na podstawie wizy, która podlega przedłużeniu).

Składając wniosek wraz z załącznikami do odpowiedniego Urzędu Wojewódzkiego należy pamiętać również o tym, że minimalne wynagrodzenie za pracę od 1 stycznia 2018 r. wynosi 2100 zł, a minimalna stawka godzinowa to 13,70 zł.

Oplata ponoszona w związku ze złożeniem wniosku o wydanie zezwolenia na pracę wynosi 50 zł, w przypadku wniosku o zezwolenie na pracę na okres do 3 miesięcy oraz 100 zł, jeżeli wniosek składany jest na okres powyżej 3 miesięcy.

Wojewoda właściwy ze względu na siedzibę lub miejsce zamieszkania podmiotu powierzającego pracę cudzoziemcowi, wydaje decyzję w sprawie zezwolenia na pracę nie później niż w ciągu miesiąca. Ze względu na dużą liczbę pracowników z państw trzecich oraz coraz większą liczbę wniosków o wydanie zezwolenia na pracę, wiele urzędów przedłuża postępowanie o kolejne kilka miesięcy.

Zezwolenie wydaje się na okres nie dłuższy niż trzy lata. Jeżeli pracownik posiada aktualny dokument podróży, a termin na złożenie wniosku o przedłużenie zezwolenia na pracę u tego samego pracodawcy i na tym samym stanowisku został zachowany, to pracę takiego obcokrajowca na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej uważa się za legalną od dnia złożenia wniosku do dnia, w którym decyzja w sprawie przedłużenia zezwolenia na pracę stanie się ostateczna.

W większości wypadków, po uzyskaniu decyzji wojewody o wydanie zezwolenia na pracę na terytorium Rzeczypospolitej

Polskiej, cudzoziemiec udaje się do państwa swojego pochodzenia w celu przedłużenia wizy. Wniosek o przedłużenie wizy składa się w kraju pochodzenia pracownika w Konsulacie Generalnym RP lub w Punktach Przyjmowania Wniosków Wizowych, zgodnie z podziałem na okręgi konsularne i miejscem zamieszkania

W przypadku pracy dłuższej niż 3 miesiące, cudzoziemiec przebywający na terytorium Polski może wystąpić do właściwego wojewody o tzw. zezwolenie jednolite czyli zezwolenie na pobyt czasowy i pracę.

wnioskodawcy. Opłata konsularna, jak już wspomniano powyżej, wynosi od 35 do 60 EUR, a czas oczekiwania na wizę – około 1,5 miesiąca. Maksymalny okres ważności wizy wydanej na podstawie zezwolenia na pracę wynosi jeden rok.

Jest również druga możliwość. Ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach w art. 82 wymienia warunki, które muszą spełnić obywatele państwa spoza UE, aby starać się o przedłużenie wizy, przebywając na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Aby tego dokonać obcokrajowiec powinien złożyć do wojewody właściwego ze względu na miejsce pobytu, wypełniony formularz wniosku o przedłużenie wizy wraz z obowiązującymi załącznikami, nie później niż w dniu upływu okresu jego legalnego pobytu na terytorium RP. Cudzoziemcowi, który złożył wniosek o przedłużenie wizy w ww. terminie, wojewoda zamieszcza w dokumencie podróży odcisk stempla, który potwierdza złożenie wniosku. Pieczętka ta potwierdza legalność pobytu cudzoziemca wyłącznie na terytorium RP, co uniemożliwia wyjazd np. zawodowych kierowców, do innych państw strefy Schengen.

W ten sposób przedłużyć wizę krajową można tylko raz. Okres pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie przedłużonej u wojewody wizy nie może przekroczyć okresu pobytu przewidzianego dla wizy krajowej, tj. jednego roku (wliczając w to okres pobytu na podstawie wizy, która podlega przedłużeniu). Za ww. przedłużenie pobiera się opłatę w wysokości 406 zł, a czas załatwienia sprawy wynosi około miesiąca.

Sposób 3: Zezwolenie na pobyt czasowy i pracę

W przypadku pracy dłuższej niż 3 miesiące, cudzoziemiec przebywający na terytorium Polski może wystąpić do właściwego wojewody o tzw. zezwolenie jednolite, czyli zezwolenie na pobyt czasowy i pracę.

Wniosek o wydanie takiego zezwolenia obcokrajowiec składa osobiście, nie później niż w ostatnim dniu legalnego pobytu na terytorium RP. Przy składaniu wniosku pobierane są odciski linii papilarnych, w związku z tym wyklucza się możliwość złożenia wniosku przez przedstawiciela. Cudzoziemiec ubiegający się o zezwolenie na pobyt czasowy i pracę na podstawie pracy wykonywanej w Polsce nie musi wcześniej uzyskać zezwolenia na pracę. Jeżeli cudzoziemiec bezpośrednio przed złożeniem wniosku posiadał zezwolenie na pracę lub zezwolenie jednolite u tego samego pracodawcy, na tym samym stanowisku, to z listy załączników do wniosku można skreślić informację od starosty o możliwości zaspokojenia potrzeb kadrowych na lokalnym rynku pracy.



W większości wypadków, po uzyskaniu decyzji wojewody o wydanie zezwolenia na pracę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, cudzoziemiec udaje się do państwa swojego pochodzenia w celu przedłużenia wizy

Od 12 lutego 2018 r. obowiązuje nowy wniosek o udzielenie zezwolenia na pobyt czasowy oraz załączniki nr 1 i 2 do wniosku, których wzór opublikowano w rozporządzeniu Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 2 lutego 2018 r. poz. 333.

Jeśli wniosek o udzielenie zezwolenia na pobyt czasowy został złożony w trakcie legalnego pobytu, wojewoda zamieszcza w dokumencie podróży cudzoziemca odcisk stempla, czyli tzw. czerwoną pieczętę. Oznacza ona, że cudzoziemiec jest w trakcie oczekiwania na wydanie zezwolenia jednolitego, a poprzedni dokument, który uprawniał go do pobytu nie jest już ważny lub niedługo straci ważność. Stanowi też potwierdzenie, że jego pobyt na terytorium RP jest legalny. Zgodnie z art. 88g ust. 1b ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, w sytuacji, gdy obcokrajowiec złożył wniosek o przedłużenie zezwolenia na pobyt i pracę u tego samego pracodawcy i na tym samym stanowisku to, jeśli nie zawiera on braków formalnych, pracę cudzoziemca na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej uważa się za legalną do dnia, w którym decyzja w sprawie przedłużenia zezwolenia na pracę stanie się ostateczna.

Od 12 lutego 2018 r. obowiązuje nowy wniosek o udzielenie zezwolenia na pobyt czasowy oraz załączniki nr 1 i 2 do wniosku, których wzór opublikowano w Rozporządzeniu Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 2 lutego 2018 r. poz. 333.

Składając wniosek o wydanie lub przedłużenie zezwolenia jednolitego trzeba uzbroić się w cierpliwość, ponieważ procedury administracyjne mogą potrwać nawet ponad rok. Najpierw trzeba zarejestrować się w kolejce do złożenia wniosku, a forma, rodzaj i czas oczekiwania zależą od konkretnego urzędu wojewódzkiego.



Gdy obcokrajowiec złożył wniosek o przedłużenie zezwolenia na pobyt i pracę u tego samego pracodawcy i na tym samym stanowisku to, jeśli nie zawiera on braków formalnych, pracę cudzoziemca na terytorium RP uważa się za legalną do dnia, w którym decyzja w sprawie przedłużenia zezwolenia na pracę stanie się ostateczna

W przypadku kierowców zawodowych, dopiero po uzyskaniu karty pobytu można wyruszyć w trasę międzynarodową. Wcześniej mogą realizować tylko trasy krajowe, gdyż na „czerwonej pieczęcie” wyjazdy do strefy Schengen dla pracowników z państw trzecich nie są możliwe.



Od momentu złożenia wniosku wraz z załącznikiem i otrzymania „czerwonej pieczętki” w paszporcie, należy oczekiwać na decyzję wojewody. Jak pokazuje praktyka, czas postępowania w sprawie wydania zezwolenia jednolitego trwa od 6 do 10 miesięcy

Niektóre urzędy prowadzą obowiązkową internetową lub telefoniczną rejestrację w kolejce. W innych trzeba stawić się osobiście i otrzymać od urzędnika numerki z terminem złożenia wniosku. W części urzędów można natomiast złożyć wniosek w biurze podawczym i czekać na kontakt telefoniczny z informacją o dacie, w której należy się zgłosić do urzędu w celu złożenia odcisków linii papilarnych i uzyskania stempla w paszporcie. W zależności od województwa, czas oczekiwania na złożenie wniosku trwa od 2 do nawet 7 miesięcy.

Składając wniosek wraz z załącznikami do odpowiedniego Urzędu Wojewódzkiego należy pamiętać również o tym, że minimalne wynagrodzenie za pracę od 1 stycznia 2018 r. wynosi 2100 zł, a minimalna stawka godzinowa to 13,70 zł.

Od momentu złożenia wniosku wraz z załącznikiem i otrzymania „czerwonej pieczętki” w paszporcie, należy oczekiwać na decyzję wojewody. Jak pokazuje praktyka, czas postępowania w sprawie wydania zezwolenia jednolitego trwa od 6 do 10 miesięcy. Opłata skarbową związaną z udzieleniem zezwolenia na pobyt i pracę wynosi 440 zł. Zezwolenie na pobyt czasowy i pracę jest wydawane maksymalnie na 3 lata.

Cudzoziemcowi, który uzyskał decyzję wojewody o udzieleniu zezwolenia na pobyt czasowy i pracę na terytorium RP, wydawana jest karta pobytu, której wyrobienie trwa kilka tygodni. Jej koszt to 50 zł. W przypadku kierowców zawodowych, dopiero po uzyskaniu karty pobytu można wyruszyć w trasę międzynarodową. Natomiast wcześniej mogą realizować tylko trasy krajowe, czyli tzw. trasy dookoła komina, ponieważ na „czerwonej pieczęcie” wyjazdy do strefy Schengen dla pracowników z państw trzecich nie są możliwe.

Warto nadmienić, że często (choć nie w każdym przypadku), posiadanie karty pobytu przez obcokrajowca ułatwia uzyskanie od ZUS zaświadczenia A1, potwierdzającego fakt obowiązywania polskiego ustawodawstwa w sytuacji delegowania pracownika do pracy za granicę.

Powyższe sposoby przedłużania pobytu dla pracowników z państw trzecich bazują na aktualnym stanie prawnym oraz praktykach stosowanych przez odpowiednie urzędy. Należy zwrócić uwagę, że ze względu na coraz większą ilość cudzoziemców pracujących w naszym kraju, czas potrzebny na załatwienie formalności często ulega dość znacznemu wydłużeniu. Dlatego ważny jest bieżący monitoring przepisów i szybkie reagowanie na nowe możliwości, które zmniejszają ryzyko utraty dobrego pracownika i możliwości realizacji przewozów w przypadku firm transportowych.

W firmie OCRK na bieżąco śledzimy aktualny stan prawny oraz praktykę urzędów, starając się w efektywny sposób doradzać i pomagać firmom, nie tylko w zakresie spełniania przepisów dotyczących czasu jazdy i rozliczania czasu pracy, ale również w zakresie legalnego zatrudniania pracowników z innych krajów. Serdecznie zapraszamy do kontaktu i zapoznania się z informacjami na naszej stronie: www.ocrk.pl

Ivanna Byczkowska,
specjalista ds. szkoleń OCRK



JESZCZE WIĘCEJ KORZYŚCI
DLA FIRM TRANSPORTOWYCH

**OCRK
WSPARCIE**
NOWA USŁUGA!

Usługa OCRK Wsparcie dla użytkowników systemu 4Trans z modułami TachoScan i Rozliczenia

- Zajmiemy się płacą minimalną
- Poinformujemy o zmianach w prawie
- Przygotujemy odwołania
- Zapewnimy reprezentację podczas kontroli
- Sprawdzimy poprawność rozliczeń



Zadzwoń i dowiedz się więcej 801 006 300



WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK



KONTAKT:

Tel. 801 006 300

E-mail: dok@viaon.pl

www.viaon.pl

Kierowca w firmie transportowej – umowa o pracę nie dla wszystkich

Przepisy wprowadzane przez Unię Europejską oraz poszczególne jej kraje doprowadziły do zmiany sposobu zatrudniania kierowców w przedsiębiorstwach transportowych. W wielu przypadkach umowy o pracę zostały zastąpione tzw. samozatrudnieniem. O ile u przewoźników posiadających transport ciężki skala tego zjawiska jest niewielka, to taka forma zatrudniania kierowców stała się powszechna u bus-przewoźników. Jakie skutki dla kierowców ma taka forma zatrudnienia? Czym ryzykują podejmując taką współpracę z przewoźnikami?

Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa przewozowego, ryzyko spoczywa na przewoźniku będącym stroną zawartej przez niego umowy przewozu. Prawo nie przewiduje możliwości uwolnienia się przewoźnika od odpowiedzialności tylko dlatego, że przewoźnik dokonywał zatrudniony kierowca. Konwencja CMR narzuca bowiem na przewoźnika odpowiedzialność również za „... czynności i zaniechania swoich pracowników i wszystkich innych osób, do których usług odwołuje się w celu wykonania przewozu, ...” (art. 3). Podobna regulacja znajduje się w polskiej ustawie Prawo Przewozowe (art. 5). Takimi osobami, w rozumieniu powyższych przepisów, są również kierowcy.



Ubezpieczyciel po wypłaceniu odszkodowania z polisy OCP bus-przewoźnika zwróci się do kierowcy-przewoźnika odpowiedzialnego za szkodę z grzeczną prośbą o zapłacenie kwoty równej wypłaconemu odszkodowaniu, którą wcześniej, czy później będzie musiał zapłacić

Na umowę o pracę bezpieczniej

Zakres odpowiedzialności kierowcy wobec pracodawcy określa ustawa Kodeks Pracy. Przenoszenie odpowiedzialności materialnej za szkodę transportową z przewoźnika na kierowcę zatrudnionego na umowę o pracę jest znacznie ograniczone. Pomimo, iż art. 115 k.p. wskazuje, że „Pracownik ponosi odpowiedzialność za szkodę w granicach rzeczywistej straty poniesionej przez pracodawcę ...”, art. 119 k.p. ogranicza tę odpowiedzialność do „...kwoty trzymiesięcznego wynagrodzenia przysługującego pracownikowi w dniu wyrządzenia szkody”. Odpowiedzialność, o jakiej mowa powyżej, nie wiąże się jednak z jakąkolwiek odpowiedzialnością osobistą pracownika wobec osoby trzeciej, gdyż zgodnie z art. 120 § 1 k.p. zobowiązaniem do naprawienia szkody wyrządzonej przez pracownika przy wykonywaniu przez niego obowiązków pracowniczych jest wyłącznie pracodawca (patrz również: art. 3 CMR i art. 5 Prawa Przewozowego). Dopiero, gdy pracodawca naprawi szkodę wyrządzoną osobie trzeciej, na podstawie art. 120 § 2 k.p. może



Kierowca-przewoźnik ponosi konsekwencje za naruszenia przepisów, do których przestrzegania byłby zobowiązany, gdyby był pracownikiem bus-przewoźnika. Do tego ponosi też konsekwencje jako przewoźnik za naruszenia niektórych przepisów transportowych, które przy zatrudnieniu na umowę o pracę byłoby po stronie pracodawcy

do szkody posiada cechy winy umyślnej? Kodeks pracy przewidział rozwiązanie również dla takich sytuacji. Art. 122 k.p. stanowi, że „Jeżeli pracownik umyślnie wyrządził szkodę, jest obowiązany do jej naprawienia w pełnej wysokości”. W przypadku szkody powstałej po stronie pracodawcy, np. w środku transportu

Kodeks pracy dość mocno ogranicza możliwość przenoszenia na kierowców odpowiedzialności materialnej za spowodowane szkody. Dotyczy to również szkód w przewożonych przez nich towarach.

obciążyć szkodą kierowcę, ale jedynie do wysokości trzymiesięcznego wynagrodzenia. Pracodawca nie ma prawa zastosować w stosunku do kierowcy wyższych sankcji finansowych, gdy można mu przypisać jedynie winę nieumyślną (np. lekkomyślność, zaniechanie lub niedbalstwo zwykłe). Co jednak w sytuacji, gdy zachowanie kierowcy, które doprowadziło

lub przewożonym towarze, jeżeli sam pokrył szkodę, może on żądać od kierowcy naprawienia szkody w pełnej wysokości na podstawie art. 122 k.p. Aby skorzystać z tego prawa, pracodawca musi jednak udowodnić kierowcy, że jego zachowanie lub działanie, które doprowadziło do szkody, posiada cechy winy umyślnej, co nie jest zbyt proste.



Jerzy Różyk

30 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 15 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.

Jeśli kierowcy rejestrują działalność gospodarczą i podejmują współpracę z bus-przewoźnikami, to w takich relacjach umownych nie mają zastosowania przepisy kodeksu pracy i „kierowcy” nie mogą już liczyć na ochronę z ich strony.

Można więc stwierdzić, że kodeks pracy dość mocno ogranicza możliwość przenoszenia na kierowców odpowiedzialności materialnej za spowodowane szkody. Dotyczy to również szkód w przewożonych przez nich towarach. Pomimo tego, wielu kierowców zamiast zatrudniać się u bus-przewoźników, rejestruje działalność gospodarczą i podejmuje z nimi współpracę. W takich relacjach umownych nie mają zastosowania przepisy kodeksu pracy i tacy „kierowcy” nie mogą już liczyć na ochronę z ich strony.



Zarejestrowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego towarów kwalifikuje kierowców jako przewoźników. Taka forma prowadzenia działalności pociąga za sobą określone konsekwencje

Kierowca na własnym rachunku, czyli zakładamy działalność gospodarczą

Zawód kierowcy nie stanowi wyodrębnionej grupy zawodowej. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7.08.2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania zalicza go do Grupy 8. „Operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń”. Grupa ta obejmuje zawody wymagające wiedzy, umiejętności i doświadczenia niezbędnych do prowadzenia pojazdów i innego sprzętu ruchomego. Kierowca samochodu dostawczego jest sklasyfikowany w grupie elementarnej 8322 (pełny symbol to 832202), a określony w klasyfikacji zakres wykonywanej pracy, to prowadzenie pojazdów samochodowych o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony lub zespołów pojazdów złożonych z samochodu oraz przyczepy o łącznej masie całkowitej nieprzekraczającej 4 250 kg. Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług 2008 (PKWiU), jak również Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) dla zawodu kierowcy nie przewidują odrębnej klasyfikacji.

Z powodów jak powyżej, kierowcy zawodowi, którzy posiadają uprawnienia do kierowania pojazdem samochodowym o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony (kategoria B), nie mogą więc zarejestrować działalności gospodarczej, której przedmiotem jest prowadzenie pojazdów

samochodowych. Nie mogą wpisać w swojej działalności również pozostałej indywidualnej działalności usługowej (grupa 96 PKD), gdyż nie obejmuje ona takiego zakresu świadczenia usług. Kierowcy, którzy decydują się na rozpoczęcie działalności gospodarczej, zmuszeni są zatem do zarejestrowania innej działalności, aniżeli prowadzenie pojazdów. W praktyce jest to rodzaj usług określony w grupie 49 PKD, „Transport drogowy towarów” lub „Działalność związana z przeprowadzkami”. Zazwyczaj przedmiotem działalności prowadzonej przez kierowców są usługi określone w podklasie 49.41.Z, czyli transport drogowy towarów.

Prowadzenie biznesu to nie tylko zarabianie pieniędzy

Zarejestrowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego towarów kwalifikuje takich kierowców jako przewoźników. Taka forma prowadzenia działalności pociąga za sobą określone konsekwencje. Oprócz ogólnych



Przenoszenie odpowiedzialności materialnej za szkodę transportową z przewoźnika na kierowcę zatrudnionego na umowę o pracę jest ograniczone. Art. 119 k.p. ogranicza tę odpowiedzialność do kwoty trzymiesięcznego wynagrodzenia przysługującego pracownikowi w dniu wyrządzenia szkody

przepisów prawa o ruchu drogowym, do których przestrzegania są zobowiązani wszyscy kierowcy, obowiązują ich przepisy związane bezpośrednio z wykonywaniem transportu drogowego. Jednym z nich są przepisy dotyczące czasu prowadzenia pojazdu, przerw i okresów odpoczynku. Nie jest to jednak utrudnienie, gdyż takie same przepisy obowiązują również kierowców zatrudnionych na umowy o pracę. Kierujący pojazdem, czyli nasz kierowca-przewoźnik ponosi zatem konsekwencje za naruszenia tych przepisów, do których przestrzegania byłby zobowiązany nawet,



Art. 122 k.p. stanowi, że „Jeżeli pracownik umyślnie wyrządził szkodę, jest obowiązany do jej naprawienia w pełnej wysokości”. W przypadku szkody powstałej po stronie pracodawcy, jeżeli sam pokrył straty, może żądać od kierowcy naprawienia szkody w pełnej wysokości na podstawie art. 122 k.p.

gdyby był pracownikiem bus-przewoźnika. Jako przewoźnik ponosi on również konsekwencje finansowe za naruszenia niektórych przepisów transportowych, które przy zatrudnieniu na umowę o pracę byłyby po stronie pracodawcy. Skoro jednak kierowcy rejestrują działalność gospodarczą i podejmują współpracę z przewoźnikami oznacza, że taka forma zatrudnienia im się opłaca.

Taka współpraca kierowców z przewoźnikami jest korzystna głównie dla bus-przewoźników. Zdecydowanym plusem jest uwolnienie się od obowiązku podporządkowania się wielu przepisom obowiązującym lub wprowadzanym w Unii Europejskiej lub w poszczególnych jej krajach, np. dyrektywie o pracownikach delegowanych. Podobnie w przypadku przepisów dotyczących zakazu odbierania regularne-

go tygodniowego odpoczynku w kabinie pojazdu – karę za spanie w kabinie zapłaci już tylko współpracujący z nim kierowca-przewoźnik. Inaczej w przypadku stwierdzenia przez służby kontrolne przeważenia pojazdu. O ile mandat za naruszenie zapłaci kierowca (tutaj kierowca-przewoźnik), to w przypadku dłuższego zatrzymania pojazdu, konsekwencje (koszty przestoju) poniesie zarówno on, jak również zlecający transport bus-przewoźnik, ponieważ przewóz jest wykonywany należącym do niego busem.

Jest jednak element, którego obie strony takich umów nie przewidziały. Wykonywanie przewozów wiąże się bowiem z powstaniem odpowiedzialności po stronie kierowcy-przewoźnika, której konsekwencje mogą zdziwić obie strony, ale pogrążyć finansowo jedynie przedsiębiorczego kierowcę.

Kierowca, pełniący w przewozie rolę przewoźnika faktycznego, będzie ponosił finalną odpowiedzialność za wszelkie szkody rzeczowe w przewożonym towarze.

Finansowy ZONK, czyli dlaczego nie opłaca się być biznesmenem

Współpraca pomiędzy kierowcami (w praktyce przewoźnikami) i bus-przewoźnikami jest regulowana różnego rodzaju umów. Mogą to być np. umowy o współpracy, o kierowanie pojazdem lub o świadczenie usług przewozowych. Niezależnie od tego jak te umowy są na-

zywane, z treści większości z nich dość jasno wynika, że przedmiotem jest dokonywanie przewozów towarów. Z niektórych wynika również, że tacy „kierowcy” będą otrzymywać jednostkowe zlecenia transportowe na określone przewozy. Kierowca pełni więc funkcję podwykonawcy bus-przewoźnika zlecającego mu przewóz i w łańcuchu dostaw występuje w charakterze przewoźnika faktycznego. Poprzez zawarcie takiej umowy, kierowca-przewoźnik wstępuje w stosunek umowy przewozu i przejmuje prawa i obowiązki przewoźnika, a co za tym idzie, również odpowiedzialność cywilną za szkody rzeczowe w towarze powstałe w czasie przewozu. Zakres tej odpowiedzialności wynika z przepisów stosownego prawa przewozowego. Tym, którzy nie wiedzą podpowiem, że są to: konwencja CMR – dla przewozów międzynarodowych, usta-

wa Prawo Przewozowe – dla przewozów na terytorium RP i przepisy obowiązujące w krajach wykonywania kabotażu. Generalną zasadą określoną w prawie przewozowym jest ponoszenie przez przewoźnika odpowiedzialności od przyjęcia towaru od nadawcy do wydania odbiorcy wskazanemu w liście przewozowym. To z kolei, w przypadku uszkodzenia lub utraty towaru w czasie dokonywania przewozu, wiąże się z obowiązkiem zapłacenia odszkodowania. Taki kierowca, pełniący w przewozie rolę przewoźnika faktycznego, będzie więc ponosił finalną odpowiedzialność za wszelkie szkody rzeczowe w przewożonym towarze. Czym to może w praktyce skutkować?

Załóżmy, że w czasie przewozu dokonywanego przez kierowcę-przewoźnika dochodzi do uszkodzenia towaru. Załóżmy też, że bus-przewoźnik zlecający mu przewóz ma polisę OCP z zakresem wystarczającym na pokrycie przez zakład ubezpieczeń powstałej szkody. Co zrobi zakład ubezpieczeń? Wyplaci odszkodowanie i ... wystąpi z regresem do kierowcy-przewoźnika na mocy takiej oto formułki: „Z dniem wypłaty odszkodowania na ... (tutaj występuje nazwa zakładu ubezpieczeń – przypis JR) przechodzi roszczenie wobec osoby trzeciej odpowiedzialnej za szkodę przysługujące Ubezpieczającemu, do wysokości wypłaconego odszkodowania.” Jest to uprawnienie za-



Poprzez zawarcie umowy, kierowca-przewoźnik wstępuje w stosunek umowy przewozu i przejmuje prawa i obowiązki przewoźnika, a co za tym idzie, również odpowiedzialność cywilną za szkody rzeczowe w towarze powstałe w czasie przewozu

kładu ubezpieczeń wynikające z art. 828 kodeksu cywilnego. Bardzo często warunki ubezpieczeń zawierają pouczenie w stylu: „Jeżeli wypłacone odszkodowanie pokrywa tylko część szkody, Ubezpieczającemu przysługuje co do pozostałej części pierwszeństwo zaspokojenia roszczeń

dzić u innego bus-przewoźnika. Wadą jest oczywiście składka, którą musi zapłacić za ubezpieczenie, która może konsumować zysk osiągnięty z zamiany formy zatrudnienia, jednakże dwa lub trzy tysiące złotych za polisę OCP to żadne pieniądze w porównaniu z koniecznością zapłacenia

Najlepszym jest więc rozwiązanie drugie, czyli posiadanie przez każdego biznes-kierowcę własnej polisy OCP.

Jak widać ponoszenie odpowiedzialności wynikającej z wykonywania przewozów w ramach prowadzonej przez kierowców działalności przewozowej jest elementem o wiele ważniejszym, niż konsekwencje administracyjne, które wynikają z przepisów transportowych. Trudno przewidzieć, czy będą musieli się z tym zmierzyć i ile mogą stracić pokrywając szkody, ale jeżeli już do tego dojdzie, z całą pewnością nie będzie to kwota 500 euro, a rzadko może to być tylko 2 tys. euro. Jakie rozwiązanie wybiorą i czy w dalszym ciągu chętnie będą niezależnymi kierowcami-biznesmenami, zależy już tylko od nich. ◀

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

Najlepszym rozwiązaniem jest posiadanie przez każdego biznes-kierowcę własnej polisy OCP. Zakupiona polisa OCP będzie chroniła kierowcę-przewoźnika, gdy zacznie jeździć u innego bus-przewoźnika.

przed ... (tutaj występuje nazwa zakładu ubezpieczeń – przypis JR)”.
 Tłumacząc powyższe na język bardziej zrozumiały, ubezpieczyciel po wypłaceniu odszkodowania z polisy OCP bus-przewoźnika zwróci się do kierowcy-przewoźnika odpowiedzialnego za szkodę z grzeczną prośbą o zapłacenie kwoty równej wypłaconemu odszkodowaniu. Żeby było to bardziej zrozumiałe, kierowca-przewoźnik wcześniej, czy później będzie musiał zapłacić żadaną kwotę. Jak może się przed tym zabezpieczyć? Rozwiązania są dwa: zostać wpisanym do polisy OCP bus-przewoźnika jako współubezpieczony, na co ubezpieczyciel raczej się nie zgodzi lub wykupić w jakimś zakładzie ubezpieczeń polisę OCP, ale taką, która pokryje szkodę i tym samym roszczenie zwrotne ubezpieczyciela bus-przewoźnika. Opcja druga jest korzystna o tyle, że zakupiona polisa OCP będzie chroniła kierowcę-przewoźnika, gdy zacznie jeź-

odszkodowania w wysokości 15 tys. euro. Tyle mniej-więcej wynosi średnie odszkodowanie wypłacane przez zakład ubezpieczeń w tym segmencie przewozów. Jest jeszcze trzecie rozwiązanie, mianowicie zniesienie w polisie OCP bus-przewoźnika regresu do kierującego jego pojazdem kierowcy-przewoźnika. Jednakże takie rozwiązanie stosuje jedynie kancelaria CDS i wyłącznie w polisach swoich klientów. Opcja ta dotyczy zatem dość wąskiego grona kierowców.

Pierwsze i trzecie rozwiązanie jest jednak mało skuteczne w przypadku, gdy zakład ubezpieczeń odmówi bus-przewoźnikowi odszkodowania z jego polisy OCP. Wówczas ten będzie na własną rękę dochodził odszkodowania od swojego kierowcy-przewoźnika, który wcześniej, czy później będzie uboższy o 15 tys. euro. W takim przypadku dalsza współpraca pomiędzy nimi stanie pod znakiem zapytania, co będzie niezbyt komfortowe dla obu z nich.

CDS
 ODSZKODOWANIA

Boradztwo transportowe

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

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

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

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

Dane kontaktowe:
 CDS Kancelaria Brokerska
 40-263 Warszawa, ul. Wolności 11/64, 5A
 tel.: 22 767 09 54, 22 767 97 54, 22 767 97 54; fax: 22 490 50 54
 e-mail: kancelia@odszkodowania.pl

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

www.tsl-biznes.pl/gratis



Czytaj regularnie TSL Biznes

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

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

www.TSL-biznes.pl/gratis

100 nowych punktów akceptacji DKV na Węgrzech

Sieć akceptacji DKV na Węgrzech powiększyła się o 100 nowych punktów sprzedaży systemu opłat drogowych HU-GO. System ten obejmuje wyznaczone odcinki dróg, należące do węgierskiej sieci drogowej – autostrady, drogi szybkiego ruchu i drogi główne – o łącznej długości 6500 km.



Dzięki powiększeniu sieci DKV, usługi związane z opłatami drogowymi na Węgrzech, takie jak opłaty przedpłacone, bilety trasowe lub winiety, można obecnie zakupić w 700 lokalizacjach.

Urządzenie pokładowe HU-GO jest bezpieczną alternatywą dla biletu okresowego do poboru opłat drogowych. Jeśli, na przykład, trasa użytkownika zmieni się z powodu utrudnień w ruchu drogowym,

urządzenie pokładowe będzie nadal prawidłowo naliczać użytkownikowi opłaty. Natomiast użytkownicy biletu muszą podawać dokładną trasę przed podróżą i narażają się tym samym na ryzyko surowych kar finansowych w przypadku odchylenia. Box HU-GO można zamówić za pośrednictwem strony internetowej DKV z dostawą na wybrany adres.

Na terenie Węgier DKV oferuje pełen pakiet usług wspierających obsługę po-

jazdu w trasie, w tym szeroką sieć stacji paliw. W jej skład wchodzi takie marki, jak Shell, Lukoil, MOL, Agip, a także wiele stacji lokalnych. Warto przypomnieć, że Węgry należą do krajów, w których działa sieć tanich stacji „DKV Bottom Up”. Liczy ona ponad 30 stacji, na których klienci DKV mogą bez dodatkowych formalności tankować paliwo w cenie niższej niż ta na dystrybutorze. ◀

KK

Wczoraj dostałem zlecenie, dziś moi kierowcy są już w trasie. To możliwe, bo jeden box od DKV działa w całej Europie.

Zbigniew F., międzynarodowa firma transportowa

Dostarczamy rozwiązania, które inni tylko obiecują!
DKV BOX EUROPE.

dkv-euroservice.com/oplatydrogowe-europa



Zamów od maja 2018!



You drive, we care.





W raporcie sporządzonym przez PWC na zlecenie TLP w 2016 r. stwierdzono, że na rynku brakuje 100 tysięcy kierowców. Efektem jest to, że wysokość zarobków w znacznie większym stopniu kształtują oczekiwania pracowników niż możliwości pracodawców

Czy przewoźnicy drogowi znowu będą nękani?

Zasady wynagrodzenia kierowców zatrudnionych w branży transportu drogowego co parę lat próbują być zmieniane. Za wypracowanie nowego modelu wynagradzania kierowców ponad rok temu wzięła się Rada Dialogu Społecznego działająca przy Prezydencie RP. Skutki tych zmian mogą być jednak fatalne, o czym mówili przedstawiciele związku pracodawców Transportu i Logistyki Polskiej podczas spotkania z dziennikarzami, które miało miejsce 4 kwietnia.

Wróćmy najpierw jednak do czasów PRL-u, kiedy to przyjęto, że kierowca wykonujący pracę poza siedzibą firmy jest w podróży służbowej. Na tej podstawie rozliczana była jego praca. W pierwszej dekadzie XXI wieku ten model pracy kierowcy zaczął być kwestionowany przez orzecznictwo sądowe, prowadząc w konsekwencji do uchwały Sądu Najwyższego z 2008 r. sygn. II PZP 11/08 stwierdzającej wprost, iż kierowca wykonując swoje obowiązki poza siedzibą firmy nie jest w podróży służbowej.

Co więcej, uchwała SN działała wstecz. Wykorzystał więc to Zakład Ubezpieczeń Społecznych uznając, iż wypłacane kierowcom do tego czasu diety i ryczałty były elementami wynagrodzenia. ZUS miał więc

możliwość egzekwowania za 10 lat wstecz zaległych rzekomo składek na ubezpieczenia społeczne wraz z odsetkami. Dla firm transportowych była to katastrofa i żeby jej zapobiec, z inicjatywy poselskiej w 2010 r. uchwalono zmianę ustawy o czasie pracy kierowców, legalizującą na powrót podróże służbową jako model pracy kierowców.

Balansowanie na linie

Przepisy dotyczące podróży służbowej nie odnoszą się wprost do grupy zawodowej kierowców i nie uwzględniają specyfiki ich pracy. To spowodowało, że w praktyce przez kolejne lata miały miejsce różne sposoby rozliczania należności związanych z tą podróżą. Nie miały one wpływu

na samą ich wysokość, bo to uregulował rynek – większość kierowców otrzymywała za każdą dobę podróży służbowej za granicą należności w łącznej wysokości od 40 do 50 euro, niezależnie od ich składników. Jednak brak jednolitej praktyki i jednoznacznych przepisów spowodował, iż w sprawach spornych pomiędzy kierowcami a ich pracodawcami zapadały wyroki o odmiennej treści. Doprowadziło to do kolejnej „porządkującej” linii orzecniczą uchwały Sądu Najwyższego w 2014 r. sygn. II PZP 1/14, stwierdzającej, że nawet w przypadku zapewnienia przez pracodawcę bezpłatnego noclegu w przystosowanej w tym celu kabinie, kierowcy należy się ryczałt za nocleg według stawek określonych dla pracowników sfery budżetowej. Także ta uchwała SN zaczęła działać wstecz i dała możliwość występowania z powództwem o zapłatę ryczałtu za nocleg za trzy lata wstecz tym kierowcom, których należności były naliczane bez uwzględnienia tego składnika.

Dzięki temu w 2014 r. łączna kwota roszczeń wobec branży wyniosła kilkaset milionów złotych i istniało zagrożenie, że ich lawinowy przyrost spowoduje

Przepisy dotyczące podróży służbowej nie odnoszą się wprost do grupy zawodowej kierowców i nie uwzględniają specyfiki ich pracy. To spowodowało, że w praktyce przez kolejne lata miały miejsce różne sposoby rozliczania należności związanych z tą podróżą.



kilkukrotne zwiększenie tej kwoty. Z tego powodu związek pracodawców Transport i Logistyka Polska podjął szereg działań, m.in. złożył skargę do Trybunału Konstytucyjnego o zbadanie legalności przepisów, na podstawie których SN sformułował będącą podstawą roszczeń kierowców normę prawną.

W wyniku rozpatrzenia skargi TLP, Trybunał Konstytucyjny w 2016 r. wydał wyrok w sprawie o sygn. K 11/15 podważający konstytucyjność przepisu ustawy o czasie pracy kierowców, który w kwestiach ustalenia wysokości należności dla kierowców za podróż służbową odsyłał do przepisów Kodeksu Pracy. Z chwilą publikacji wyroku TK – 29 grudnia 2016 r. – objęte tym wyrokiem przepisy nie powinny być podstawą wyrokowania. Z tym dniem ta kategoria pracowników została pozbawiona pełnej ochrony prawnej w zakresie minimalnej wysokości należnych świad-



Maciej Wroński, prezes TLP i Joanna Jasiewicz, adwokat-pełnomocnik zarządu TLP

czeń, a tym samym powstała luka prawna w tym obszarze. Trzeba przy tym wskazać, że w praktyce – ze względu na brak kierowców – pracodawcy nie zmniejszyli wypłacanych kierowcom kwot świadczeń związanych z podróżą służbową, która

nadal była obowiązującym modelem pracy kierowców, gdyż ze względu na zakres wniosku skierowanego przez TLP do Trybunału, organ ten formalnie nie zakwestionował innych niż zaskarżone przepisy ustawy o czasie pracy kierowców.



Genialnie skuteczny! Z największą w Europie platformą transportową.

- Znajdziesz odpowiednie ładunki dla swoich pojazdów i na state z optymalizujesz wykorzystanie własnych mocy przerobowych
- Znajdziesz odpowiedniego usługodawcę spośród 40.000 sprawdzonych europejskich firm
- Wyszukasz w prosty sposób odpowiednie pojazdy dla swoich ładunków w wymaganym terminie

Przetestuj teraz bezpłatnie do 4 tygodni!

www.timocom.pl

Dwa składniki zarobków

W raporcie sporządzonym przez PWC na zlecenie TLP w 2016 r. stwierdzono, że rynek pracy kierowców charakteryzuje się zbyt małą podażą pracowników w stosunku do potrzeb. Braki sięgają ponad 100 tysięcy osób. Efektem jest to, że wysokość zarobków w znacznie większym stopniu kształtują oczekiwania pracowników niż możliwości pracodawców.

Nie przeprowadzono jednak obiektywnych prac analitycznych, które w wiarygodny sposób wskazywałyby precyzyjnie wysokość średniego wynagrodzenia w tym sektorze gospodarki narodowej, uwzględniającego wszystkie wypłacane świadczenia pieniężne. Dane mają jedynie charakter wybiórczy, a raporty pochodzą sprzed lat.

I tak, w unijnym raporcie z 2015 r. „Employment Conditions in the International Road Haulage Sector” wskazano, iż średnie miesięczne wynagrodzenie kierowców brutto kształtowało się od 2620 zł. w małych firmach do 3970 zł. u największych przewoźników. Dane te nie obejmują wypłacanych należności z tytułu podróży służbowej. Z kolei w raporcie Sedlak & Sedlak z 2016 r. wskazano, że mediana zarobków brutto dla kierowców wynosi 2960 zł. W raporcie Transjobs.eu z 2017 r., m.in. w wyniku ankiet ustalono wysokość średniej wypłaty netto od 4300 zł. w małych firmach do 6459 zł. w firmach bardzo dużych. Na blogach i portalach kierowców dane są jeszcze inne. Iwona Blecharczyk najbardziej popularna w Polsce vlogerka, która sama jest kierowcą, mówiła, że w 2017 r. płacono netto od 6000 do 9000 zł. miesięcznie, w zależności od kierowanego zestawu. Kwoty te skonfrontowane z realnymi systemami wynagradzania w konkretnych firmach wydają się być najbliższe rzeczywistym zarobkom kierowców w międzynarodowym transporcie drogowym. Na łączną kwotę wypłacaną co miesiąc kierowcy składa się wynagrodzenie netto po potrąceniach przez pracodawcę składek na ubezpieczenie społeczne i zaliczki na podatek dochodowy oraz należności wynikające z obowiązującego modelu pracy kierowcy (podróży służbowej) – diety i ryczałty za nocleg. Stosunek tych dwóch podstawowych elementów wypłaty (wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę i należności za podróż służbową) jest bardzo zróżnicowany. Trzeba tu podkreślić, że w rozmowach z kandydatami do pracy na stanowisku kierowcy pierwsze pytanie zazwyczaj dotyczy wysokości wypłaty netto. Później okazuje się, że dla potencjalnego pracownika ważniejsza

jest częstotliwość powrotów do domu na weekend niż sposób rozliczania wypłaty, w tym wysokość wynagrodzenia objętego ubezpieczeniem społecznym.

Generalnie można odnotować zależność, że im większa firma tym większa część wypłaty objęta jest ubezpieczeniem społecznym. Im firma mniejsza tym bardziej maleje jej zdolność do finansowania dodatkowych kosztów pracy (większy udział „niezosowanych” składników wypłaty). A im dalej na zachód Polski, tym

mniejsza i wzrasta w niej udział należności za podróż służbową.

Rozważania te nie obejmują samozatrudnionych kierowców, gdyż oni samodzielnie płacą za ZUS i zaliczkę na podatek dochodowy, a nieznane są kompleksowe i reprezentatywne badania naukowe, które pokazywałyby strukturę zatrudnienia na polskim rynku pracy kierowców oraz dawałyby szczegółową analizę ich wynagrodzeń. Bez dostępu do informacji będących w dyspozycji urzędów skarbowych i Za-

Im większa firma tym większa część wypłaty, która jest objęta ubezpieczeniem społecznym. Im firm mniejsza tym bardziej maleje jej zdolność do finansowania dodatkowych kosztów pracy, co skutkuje większym udziałem „niezosowanych” składników wypłaty.

większa jest część stanowiąca wynagrodzenie. Natomiast im bliżej jest wschodnia granica Polski, tej mniej uprzemysłowanej, gdzie rynek pracy jest mniejszy – tym ogólna wypłacana kierowcy kwota jest

większa. Natomiast im bliżej jest wschodnia granica Polski, tej mniej uprzemysłowanej, gdzie rynek pracy jest mniejszy – tym ogólna wypłacana kierowcy kwota jest

Nowy model wynagradzania kierowców

Jak wyżej wspomniano, za wypracowanie nowego modelu wynagradzania kierowców wzięła się Rada Dialogu Społecznego działająca przy Prezydencie RP. 8 grudnia 2016 r. podjęła uchwałę o powołaniu zespołu do prowadzenia branżowego dialogu społecznego do spraw transportu drogowego, w skład którego obok administracji rządowej weszli przedstawiciele reprezentatywnych organizacji związkowych zawodowych oraz organizacji pracodawców.

Roboczy projekt ustawy o zmianie ustawy o czasie pracy kierowców opracowany w Departamencie Transportu Drogowego tego ministerstwa przedstawił podsekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury 21 grudnia 2017 r. podczas posiedzenia Zespołu Trójstronnego ds. transportu drogowego.

Zmiany zawarte w projekcie dotyczą dwóch obszarów:

- regulacji czasu pracy kierowców,
- zastąpienia obecnego modelu wynagradzania kierowcy nowym rozwiązaniem.

W pierwszym z tych obszarów propozycje departamentu oparte są w całości o rozwiązania rekomendowane przez Krajową Sekcję Transportu Drogowego NSZZ „Solidarność”. Cel tych poprawek wyjawiał



Fot. SXC

W przypadku rozliczenia kierowcy jako pracownika delegowanego, przy założeniu identycznej wypłaty, koszt pracy wzrasta do wysokości ok. 9500 zł. miesięcznie. To w skali międzynarodowych przewozów drogowych oznacza wzrost obciążenia branży o ponad 4 mld zł. rocznie

Za wypracowanie nowego modelu wynagradzania kierowców wzięta się 8 grudnia 2016 r. Rada Dialogu Społecznego działająca przy Prezydencie RP. Podjęła uchwałę o powołaniu zespołu do prowadzenia branżowego dialogu społecznego do spraw transportu drogowego.

na jednym z posiedzeń Zespołu Trójstronnego przedstawiciel Ministerstwa Infrastruktury. W efekcie część godzin pracy kierowcy wykonywana dotychczas w normalnym reżimie, stanie się pracą w godzinach nadliczbowych. To zdaniem urzędników poprawi wysokość wynagrodzenia osób zatrudnionych w transporcie zgodnie z postulatami związków zawodowych. Stoi to jednak w sprzeczności z zasadą nieplanowania godzin nadliczbowych.

Największe emocje po stronie pracowników i kierowców budzi propozycja odejścia od modelu wynagradzania kierowcy opartego na koncepcji podróży służbowej. Z chwilą jej wdrożenia diety i ryczałty będą mogły być wypłacane wyłącznie w sytuacji, gdy kierowca dojeżdża innym środkiem transportu do pojazdu pozostawionego poza siedzibą firmy. Gdyby pracodawca nadal próbował wypłacać diety i ryczałty za każdy dzień wykonywanego przewozu drogowego to musi się liczyć z tym, iż ZUS i urząd skarbowy potraktują je jako część normalnego wynagrodzenia i nakażą zapłacić składki na ubezpieczenie społeczne oraz zaliczkę na podatek dochodowy kierowcy.

Integralnym elementem propozycji ministerialnej jest wskazanie sposobu obliczania podstawy wymiaru składki na ubezpieczenia społeczne kierowcy oraz jego podatku dochodowego. Mają one być obliczane na zasadach określonych dla pracowników delegowanych do pracy za granicą. Podstawę do obliczania podatku dochodowego określa art. 21 ust. 1 pkt 20 *Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych*. Zgodnie z nim, wolna od podatku dochodowego jest część przychodów kierowcy za każdy dzień pobytu za granicą, w kwocie odpowiadającej 30% diety,

określonej w przepisach o należnościach z tytułu podróży służbowej dla pracowników budżetówki. W efekcie, jeżeli kierowca będzie przebywał w ciągu miesiąca 10 dni w Niemczech i 10 dni we Francji, to od podstawy opodatkowania będzie można odliczyć mu równowartość 297 euro.

Kwota wynagrodzenia brutto

Kwota wolna od PIT

30% (liczba dni za granicą × kwota równa wysokości diety)

Podstawa podlegająca PIT

Bardziej skomplikowany ma być sposób obliczania podstawy wymiaru składek na tzw. ZUS. Jest on uregulowany w § 2 ust. 1 pkt 16 *Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie szczegółowych zasad ustalania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe*. Zgodnie z przepisem, podstawy wymiaru składek nie stanowi część wynagrodzenia w wysokości stanowiącej równowartość diety przysługującej z tytułu podróży służbowych poza granicami kraju określonej w przepisach o należnościach z tytułu podróży służbowej dla pracowników budżetówki, za każdy dzień pobytu kierowcy zagranicą. Istotne jest jednak zastrzeżenie, iż w ten sposób ustalony miesięczny przychód stanowiący podstawę wymiaru składek nie może być niższy od kwoty przeciętnego wynagrodzenia w Gospodarce Narodowej. W 2018 r. wynosi ono 4443,00 zł.

Kwota wynagrodzenia brutto

Kwota wolna od ZUS

(liczba dni za granicą × kwota równa wysokości diety)

Podstawa podlegająca ZUS

(nie niższa niż 4443 PLN)

W praktyce, dzisiaj, aby wypłacić kierowcy na rękę ok. 6700 zł., pracodawca – w zależności od przyjętych proporcji należności za podróż służbową do wynagrodzenia – poniesie całkowity koszt pracy w wysokości od 7800 do 8500 zł. Natomiast w przypadku rozliczenia kierowcy jako pracownika delegowanego, przy założeniu identycznej wypłaty koszt pracy wzrasta do wysokości ok. 9500 zł. miesięcznie. A to już w skali samych tylko międzynarodowych przewozów drogowych oznacza skokowy wzrost obciążenia całej branży o kwotę ponad 4 mld zł. rocznie. Te 4 mld zł. nie obejmują zwiększonych kosztów pracy w transporcie krajowym, kosztów administracyjnych związanych z obsługą nowego modelu rozliczania wynagrodzeń oraz innych czynników nie związanych bezpośrednio z wysokością wynagrodzenia.



Fot. Scania

Dobre strony zaproponowanych rozwiązań to m.in. ograniczenie możliwości tworzenia nowych interpretacji istniejących przepisów przez Sąd Najwyższy, który w kolejnych uchwałach z 2008 i 2014 r. dał się we znaki branży transportu drogowego

Zmiany zawarte w projekcie ustawy o zmianie ustawy o czasie pracy kierowców dotyczą dwóch obszarów: regulacji czasu pracy kierowców i zastąpienia obecnego modelu wynagradzania kierowcy nowym rozwiązaniem.

Najbardziej poszkodowane małe firmy rodzinne

Skutki zaproponowanego przez administrację nowego modelu rozliczania ich pracy odczują w największy sposób małe firmy rodzinne, stanowiące ponad 95% wszystkich polskich przewoźników, co jest związane z przedstawioną strukturą wynagrodzenia. W tym wypadku koszty związane z ubezpieczeniem społecznym wzrosną najbardziej, a z drugiej strony ich zdolność finansowa w rozumieniu wysokości posiadanego kapitału i rezerw jest najmniejsza. Zmiana zasad naliczania danin publicznych od wynagrodzeń zgodnie z propozycjami resortu infrastruktury, w przypadku tych przedsiębiorców może okazać się zabójcza. Nie będą mogli kontynuować prowadzenia działalności gospodarczej, a zaciągnięte w związku z nią zobowiązania finansowe spowodują bankructwo i utratę dorobku całego życia. Pewnym wyjściem związanym z wdrożeniem wymienionych propozycji może być zmiana zasad zatrudniania kierowców w Polsce – masowe przechodzenie z umów o pracę na umowy cywilne w ramach tzw. samozatrudnienia. To pogorszy znacznie ochronę prawną kierowcy i drastycznie zmniejszy wysokość wpływających do ZUS i NFZ składek ubezpieczeniowych.

Dobre strony zaproponowanych rozwiązań to m.in. ograniczenie możliwości tworzenia nowych interpretacji istniejących przepisów przez Sąd Najwyższy, który w kolejnych uchwałach z 2008 i 2014 r. dał się we znaki branży transportu drogowego. Kolejna to ograniczenie ryzyka związanego z prawidłowym rozliczaniem płac minimalnych w ramach zagranicznych przepisów o delegowaniu pracowników. Będzie to miało szczególne znaczenie w chwili wejścia w życie zmian w unijnej

dyrektywie o pracownikach delegowanych, w brzmieniu ustalonym obecnie w ramach prowadzonego tzw. trilogu (uzgodnień pomiędzy Komisją Europejską, Radą UE i Parlamentem Europejskim). Pojawią się wtedy nowe zagrożenia związane z ograniczeniem możliwości rozliczenia polskich wypłat w poczet płacy wymaganej przez państwo członkowskie UE, w którym przewoźnik dostarcza lub odbiera ładunek. Bez tego dodatkowego uwzględnienia ostatecznego brzmienia przepisów Pakietu Mobilności, nie można rozpocząć dyskusji nad nowym modelem wynagradzania i rozli-

pracy kierowców (brak 100 tys. pracowników) gwarantuje im wysokie wynagrodzenia zgodne z ich oczekiwaniami.

2) Gdyby w przyszłości, ze względu na przyjęte ostatecznie rozwiązania w unijnych przepisach o pracownikach delegowanych oraz przepisach szczegółowych zawartych w Pakiecie Mobilności, zasadne było podjęcie prac nad nowym modelem wynagradzania i rozliczania kierowców, to należy zagwarantować stopniowe (kilkuletnie) zwiększanie ewentualnych obciążeń. Brak stosownych rozwiązań przejściowych spowodowałby skokowy

W wypadku małych firm rodzinnych koszty związane z ubezpieczeniem społecznym wzrosną najbardziej, a z drugiej strony ich zdolność finansowa w rozumieniu wysokości posiadanego kapitału i rezerw jest najmniejsza.

czania kierowców, aby zminimalizować do akceptowalnego przez Komisję Europejską poziomu koszty pracy wynikające ze stosowania tych przepisów.

Stanowisko TLP

Po dokonanej szczegółowej analizie propozycji Ministerstwa Infrastruktury, organizacja pracodawców Transport i Logistyka Polska przyjęła następujące stanowisko:

1) Wobec toczących się obecnie prac nad zmianą dyrektywy o pracownikach delegowanych oraz nad Pakietem Mobilności, podejmowanie teraz prac nad określeniem nowego modelu wynagradzania i rozliczania pracy kierowców oraz nad wysokością wynagrodzenia jest przedwczesne. Szczególnie, że sytuacja na rynku

wzrost kosztów dla branży wynoszący co najmniej 4 miliardy 100 milionów złotych rocznie. Skutkiem byłyby faktyczna likwidacja tej dającej około 7% polskiego PKB branży.

3) Prace nad nowym modelem wynagradzania i rozliczania kierowców powinny być poprzedzone kompleksowym badaniem rynku pracy kierowców pod kątem struktury zatrudnienia i wynagradzania kierowców, a także analizą wpływu na rynek różnych wariantów możliwych do zastosowania rozwiązań.

4) Obecna sytuacja polityczna w Europie, a w szczególności działania protekcyjnych poszczególnych państw członkowskich EU, powinny być impulsem w celu zastąpienia dotychczasowej reaktywnej polityki transportowej polityką proaktywną. W ramach tej ostatniej polski rząd powinien wzorem innych państw członkowskich UE wprowadzić niebędące niedozwoloną pomocą publiczną wsparcie dla branży. I tu można wskazać przykładowe działania realizowane przez inne państwa:

- zwrot części przewoźnikom akcyzy stanowiącej różnicę pomiędzy wysokością stawki krajowej a stawką minimalną wskazaną w przepisach unijnych,
- dofinansowanie zakupu nowych ekologicznych środków transportu,
- dofinansowanie szkoleń okresowych kierowców,
- ulgi podatkowe związane z tworzeniem nowych miejsc pracy.

Maciej Wroński,
prezes TLP



Największe emocje budzi propozycja odejścia od modelu wynagradzania kierowcy opartego na koncepcji podróży służbowej. Z chwilą jej wdrożenia, diety i ryczałty będą mogły być wypłacane wyłącznie w sytuacji, gdy kierowca dojeżdża innym środkiem transportu do pojazdu pozostawionego poza siedzibą firmy



Na polskim rynku obecne są wszystkie największe na świecie przedsiębiorstwa oraz europejscy operatorzy KEP. Do podmiotów KEP należy również krajowy operator pocztowy, który w ostatnich latach znacznie poprawił swoją pozycję w segmencie paczek

Branża KEP na fali wzrostu.

Skrót raportu „Analiza rynku KEP w Polsce”

Branża przesyłek kurierskich, ekspresowych i paczkowych istnieje w Polsce już prawie 30 lat. Najwięcej firm, które świadczyły usługi kurierskie i ekspresową dystrybucję, powstało na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych poprzedniego stulecia. Były to zarówno duże korporacje, dla których nasz kraj był kolejnym krokiem w ekspansji międzynarodowej, jak i małe rodzime przedsiębiorstwa, często bez doświadczenia w tej branży i dużego kapitału.

Zarówno jedno, jak i drugie miały trudne zadanie, które polegało na budowie i zorganizowaniu sieci operacyjnej, składającej się z ludzi oraz infrastruktury, takiej jak: sortownie, regionalne oddziały, flota, systemy informatyczne. Sieci te musiały pokryć swoim zasięgiem całą Polskę, aby w ciągu następnego dnia roboczego dostarczyć przesyłkę od nadawcy do odbiorcy. Głównym powodem powstania tych przedsiębiorstw była stosunkowo niska jakość usług świadczonych przez pozostałe firmy transportowe (głównie operatora pocztowego), która przejawiała się długim i często nieterminowym czasem dostarczenia oraz dużym ryzykiem utraty lub uszkodzenia przesyłki.

W ciągu ostatnich kilku lat branża KEP przeszła na świecie istną rewolucję. Zmieniała się nie tylko jej struktura w wyniku konsolidacji i fuzji, ale także rodzaj obsługiwanych klientów i branż. Pojawia się w niej najwięcej organizacyjnych i technologicznych innowacji, które umożliwiają jeszcze sprawniejszą logistykę i redukcję kosztów. Operatorzy KEP inwestują każdego roku wiele pieniędzy, aby być firmą pierwszego wyboru (ang.

first choice), która świadczy kompleksowe usługi w jednym miejscu (ang. *one-stop-shopping*). Od wielu lat stosowana jest technologia RFID, internet rzeczy,

a w ostatnim czasie czołowe firmy testują alternatywne sposoby dostaw paczek z wykorzystaniem dronów i samochodów elektrycznych. Kolejnym kierunkiem są pojazdy autonomiczne.



Raportu „Analiza rynku KEP w Polsce” przedstawia panujące na nim tendencje i problemy, które są do rozwiązania

KEP a TSL

Branża KEP jest obecnie jednym z najszybciej rozwijających się obszarów sektora TSL w Polsce. Mają na to wpływ przede wszystkim: rosnący trend w zakresie outsourcingu logistycznego, zmiana struktury sprzedaży detalicznej (w szczególności rozwój handlu elektronicznego i sieci sklepów), kompresja czasu i minimalizowanie wielkości zapasów. Mimo wielu podobieństw do TSL, jak zaspokojenie potrzeb logistycznych, stosowanie podobnych środków transportowych, KEP znacznie się jednak różni od pozostałych segmentów usług logistycznych.

Po pierwsze, branżę KEP cechuje dość wysoka koncentracja – ok. 77% przychodów w Polsce jest generowana przez cztery największe firmy, podczas gdy w TSL jest to zaledwie 5-6%. Takie proporcje są charakterystyczne również dla innych rynków, zwłaszcza europejskich.

Po drugie, ze względu na gęstą sieć operacyjną, która jest niezbędna do realizacji terminowych i względnie niedrogich dostaw, bariery wejścia do tej branży są ogromne. Co jakiś czas pojawiają się przedsiębiorstwa, których menedżerowie mają ambicje, żeby świadczyć usługi o zasięgu krajowym, ale w większości przypadków kończą się niepowodzeniem.

Po trzecie, działalność operatorów KEP w Polsce podlega nie tylko pod przepisy prawa przewozowego, ale także prawa pocztowego. Wiąże się to z obciążeniami i komplikuje w niektórych przypadkach działalność firm, np. obowiązek sprawozdawczości, organizowania zadań na rzecz obronności naszego kraju.

Po czwarte, nadawcami i odbiorcami przesyłek są nie tylko osoby prawne, ale także osoby fizyczne. Powoduje to nie tylko inne podejście do klientów, ale także ich obsługę operacyjną (np. dostawa do domu wraz z wniesieniem towaru, nieobecność odbiorcy pod wybranym adresem).

Wielka ósemka i cała reszta

Dostępność usług kurierskich dla niemal każdego klienta powoduje, że operatorzy KEP są najbardziej rozpoznawalnymi podmiotami w sektorze usług logistycznych. Mają oni marki, które są lubiane i cenione na całym świecie, a wśród niektórych osób wywołują ogromne emocje. Na polskim rynku obecne są wszystkie największe na świecie przedsiębiorstwa oraz europejscy operatorzy KEP. Do podmiotów KEP w Polsce należy również krajowy operator pocztowy, który w ostatnich kilku latach znacznie poprawił swoją pozycję konkurencyjną w segmencie pa-

Branża KEP jest jednym z najszybciej rozwijających się obszarów sektora TSL w Polsce. Mają na to wpływ: rosnący trend w zakresie outsourcingu logistycznego, zmiana struktury sprzedaży detalicznej, kompresja czasu i minimalizowanie wielkości zapasów.



Rynek KEP należy do ośmiu podmiotów: trzech globalnych (DHL, UPS i FedEx), dwóch europejskich (DPD i GLS), jednego polskiego (Poczta Polska) i dwóch krajowych z kapitałem zagranicznym (InPost, Geis). W Polsce zarejestrowanych jest też 278 podmiotów, które mogą prowadzić działalność pocztową i kurierską

czek ekspresowych i kurierskich. Wśród podmiotów o zasięgu co najmniej krajowym są również firmy o polskich korzeniach. Występuje też wiele lokalnych kurierów i firm pośredniczących w świadczeniu usług.

Rynek KEP należy do ośmiu podmiotów: trzech globalnych (DHL, UPS i FedEx), dwóch europejskich (DPD i GLS), jednego polskiego (Poczta Polska) i dwóch krajowych z kapitałem zagra-

tycie aktywnie działa tylko nieco ponad połowa tych podmiotów. Dodatkowo, tylko mała część z nich zajmuje się usługami KEP co najmniej w skali kraju.

Trzeba pamiętać, że w branży KEP funkcjonują też operatorzy logistyczni i dużo małych firm transportowych, które przewożą paczki, a które nie są w rejestrze UKE. Trudno więc dokładnie wskazać dokładną liczbę przedsiębiorstw, a tym samym liczbę obsługiwanych paczek.

Przewoźnicy ekspresowi zaczęli przejmować kompetencje firm logistycznych i obecnie coraz częściej stają się integratorami łańcuchów dostaw, oferując kompleksowe usługi w zakresie zaopatrzenia, magazynowania, konfekcjonowania, dystrybucji i zwrotów towarów.



Komisja Europejska wraz z Europejską Komisją Normalizacyjną pracuje nad wybraniem jednolitego interfejsu do wymiany informacji i danych o przesyłce niezależnie od operatora KEP. Dzięki temu klient dokładnie będzie wiedział, co dzieje się z jego przesyłką, nie zastanawiając się, jaki operator i w jakim momencie ją przejął

nicznym (InPost, Geis). Nie są to jednak wszystkie podmioty, które świadczą usługi ekspresowego przewozu i dystrybucji oraz usług pocztowych. Według danych Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE), organu nadzorującego branżę KEP, w Polsce zarejestrowanych jest 278 podmiotów, które mogą prowadzić działalność pocztową i kurierską (stan na 15.11.2017). W prak-

Poza tym, w ostatnich latach usługi kurierskie i ekspresowe zaczęły przenikać się z usługami paczkowymi oraz pocztowymi. Należy też zwrócić uwagę, że usługi KEP w coraz większym stopniu pokrywają się z usługami świadczonymi przez operatorów logistycznych. Przewoźnicy ekspresowi zaczęli przejmować kompetencje firm logistycznych i obecnie coraz częściej

stają się integratorami łańcuchów dostaw, oferując kompleksowe usługi w zakresie zaopatrzenia, magazynowania, konfekcjonowania, dystrybucji i zwrotów towarów.

Setki milionów paczek

Globalny rynek KEP w 2017 r. mógł wynieść nawet ok. 285 mld USD, natomiast w Europie ok. 83 mld EUR. Przewiduje

cenowej, spadku cen paliwa i coraz mniejszej wagi.

W Polsce najbardziej rozwinięty jest rynek krajowych przesyłek ekspresowych – zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym. Przesyłki w obrocie zagranicznym nie należą do najtańszych i często są traktowane jako dodatkowy wydatek. Zauważyć jednak można symptomy wzrostu popytu na tego typu usługi.

Według wyliczeń analityków z PwC, sumaryczna wartość przychodów operatorów KEP w 2017 r. w Polsce to około 5,7 mld PLN. Stanowi to 1,7% wartości europejskiego rynku.

się, że w najbliższych latach będzie on rósł w tempie 6% na świecie i 4-5% w Europie. W przeliczeniu na paczki daje to odpowiednio ok. 47 mld na świecie i 15 mld sztuk w Europie w ciągu roku.

W porównaniu do tych wartości rynek polski jest bardzo mały. Jednakże tempo wzrostu w naszym kraju jest dwa razy szybsze. Według wyliczeń analityków z PwC, sumaryczna wartość przychodów operatorów KEP w 2017 r. w Polsce to około 5,7 mld PLN. Stanowi to 1,7% wartości europejskiego rynku. Ta stosunkowo mała wartość pokazuje, że polska branża KEP jest na etapie ciągłego rozwoju, a potencjał polskiego rynku nie zostanie jeszcze długo wyczerpany. W ciągu pięciu lat (2012-2017) wartość rynku wzrosła o 53%.

W podobnym tempie rośnie liczba obsługiwanych przesyłek przez operatorów KEP w Polsce. W 2017 r. mogło być dostarczonych nawet 395 mln. Stanowi to 2,6% ilości europejskiego rynku. Udział

Paczki i dokumenty trafiają w większości do krajów europejskich, takich jak: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy oraz do USA. Największą część klientów stanowią klienci instytucjonalni. Są to z reguły przedsiębiorstwa należące do branży: finansowej, informatycznej, telekomunikacyjnej, farmaceutycznej, motoryzacyjnej. Przesyłki wysyłają również polskie firmy i instytucje, które prowadzą handel z zagranicą.

Na przestrzeni lat najszybciej pod względem wielkości sprzedaży rozwijały się międzynarodowe usługi ekonomiczne. Trochę wolniej sprzedawane były usługi krajowe, a najwolniej międzynarodowe usługi ekspresowe. Natomiast w ujęciu ilościowym wzrost ten był większy. Powodem tej innej dynamiki wzrostu jest silna presja cenowa i coraz mniejsza waga przesyłek, która ma wpływ na cenę przewoźnego.

Największe zmiany w branży występują w segmencie obsługiwanych klientów.



Branżę KEP cechuje dość wysoka koncentracja – ok. 77% przychodów w Polsce jest generowana przez cztery największe firmy, podczas gdy w TSL jest to zaledwie 5-6%. Takie proporcje są charakterystyczne również dla innych rynków, zwłaszcza europejskich

w relacji osoba fizyczna – instytucja lub inna osoba fizyczna (C2X). Taki układ miał odzwierciedlenie w ofercie operatorów KEP, która początkowo była głównie skierowana do klientów instytucjonalnych. Z roku na rok te proporcje się zmieniają. Przełom nastąpił w 2015 r., gdy liczba przesyłek w B2C przewyższyła liczbę przesyłek z B2B. Liczba przesyłek w relacji C2X na początku rosła, ale od 2012 r. ich udział w całkowitej liczbie maleje.

Przesyłek wysyłanych przez przedsiębiorstwa do osób fizycznych jest najwięcej, ale nie generują one największych przychodów. Wynika to głównie ze średniej ceny przewoźnego, która w relacji B2B wynosi 13,88 zł, natomiast w przypadku B2C tylko 9,81 zł, a C2X – 16,50 zł. Różnice w cenach między B2B a B2C wynikają przede wszystkim z powodu dynamicznego rozwoju sprzedaży internetowej, gdzie przesyłki są znacznie lżejsze i nie są dodawane do nich dodatkowe usługi (do-

Szczególnym beneficjentem rozwoju e-handlu są dostawcy usług logistycznych reprezentowani głównie przez operatorów KEP. Prawie cała logistyka dostaw produktów zamawianych przez internet została zdominowana przez te przedsiębiorstwa.

ilościowy jest więc większy niż udział wartościowy, ponieważ średnia cena przewoźnego za jedną paczkę w Polsce jest niższa niż w Europie (3,42 euro vs. 6 euro). Ta niższa cena wynika przede wszystkim z mniejszych kosztów pracy. W ciągu pięciu lat (2012-2017) liczba przesyłek wzrosła o 62%. Szybsze tempo wzrostu liczby od ich wartości wynika głównie z presji

Początkowo klientami branży KEP były przedsiębiorstwa, które nadawały przesyłki do innych podmiotów gospodarczych, natomiast osoby fizyczne były klientami o marginalnym znaczeniu. Jeszcze 10 lat temu ok. 85% przesyłek krajowych było przewożonych pomiędzy firmami (B2B), 10% stanowiły przesyłki między firmą a osobą fizyczną (B2C) i pozostałe 5%



Działalność operatorów KEP w Polsce podlega nie tylko pod przepisy prawa przewoźnego, ale także prawa pocztowego. Wiąże się to z obciążeniami i komplikuje w niektórych przypadkach działalność firm



Jeszcze kilka lat temu dominowały firmy DHL i UPS. Za nimi były DPD i Poczta Polska. Obecnie liderem pod względem wartościowym (27%) i ilościowym (29%) jest DPD. Firma ta znacznie zwiększyła swój udział w rynku po tym, jak w 2015 r. przejęła Siódmkę

stawa do określonej godziny, zwrot dokumentów).

W ostatnim czasie zmieniła się również sytuacja w zakresie udziału poszczególnych operatorów KEP w rynku. Jeszcze kilka lat temu dominowały firmy DHL i UPS. Za nimi były DPD i Poczta Polska. Obecnie liderem pod względem wartościowym (27%) i ilościowym (29%) jest DPD. Firma ta znacznie zwiększyła swój udział w rynku po tym, jak w 2015 r. przejęła Siódmkę, która dominowała w segmencie B2C i C2X. Z tego powodu jej udział wartościowy i ilościowy w rynku jest nierówny. Widać tę nieproporcjonalność również w przypadku Poczty Polskiej, która jest na drugim miejscu pod względem liczby przesyłek (18%), ale na czwartym pod względem wartości (15%). Obie firmy sprzedają więcej przesyłek w niższych cenach. Odwrotna sytuacja jest w przypadku UPS i DHL, które wysyłają więcej przesyłek w wyższych cenach. Wynika to głównie ze specyfiki obsługiwanych przez te firmy klientów, którzy zamawiają więcej usług o wartości dodanej.

e-handel motorem rozwoju KEP

Według różnych szacunków, wartość e-handlu w 2017 r. w Polsce miała osiągnąć 40 mld PLN. Dynamika wzrostu tego rynku wynosi ok. 20% i jest większa niż średnia w UE. Ta koniunktura napędza popyt na wiele różnych produktów i usług bezpośrednio lub pośrednio związanych ze sprzedażą przez internet. Korzystają na tym nie tylko firmy informatyczne, agencje marketingowe, instytucje finansowe,

ale także dostawcy usług logistycznych. Szczególnym beneficjentem jest ta ostatnia grupa, reprezentowana głównie przez operatorów KEP. Prawie cała logistyka dostaw produktów (poza dostawami tzw. towarów gabarytowych i odbiorami osobistymi) zamawianych przez internet została zdominowana przez te przedsiębiorstwa. Z roku

na rok przychody osiąmane z tej grupy klientów są coraz większe.

Handel elektroniczny stanowi obecnie jeden z najważniejszych trendów rozwojowych sektora TSL, w szczególności branży KEP. Średnio cztery na dziesięć przesyłek kurierskich pochodzi z zamówienia składanego przez internet. Największy udział ma firma DPD, w której e-handel generuje około 50% wszystkich przesyłek.

E-handel zmienił i cały czas rewiduje sposób myślenia oraz funkcjonowania menedżerów operatorów KEP. Pod jego wpływem dostosowano procesy obsługi e-klientów (np. dostawy popołudniowe), zaprojektowano specjalne narzędzia informatyczne (np. aplikacje do zmiany terminu i miejsca dostawy) i przygotowano dedykowane oferty (np. usługi przedpłacone).

Operatorzy KEP konkurują elastycznym podejściem zarówno do nadawcy, jak i adresata przesyłki. Dotyczy to zarówno tzw. pierwszej mili i ostatniej mili, czyli procesów związanych z nadaniem i odbiorem przesyłki. Ta pierwsza najczęściej wyrażona jest w postaci wydłużanego czasu przekazania przesyłki – najlepiej pod koniec dnia roboczego, a ta druga w postaci elastycznej zmiany czasu i miejsca jej odbioru.

Coraz więcej z zagranicy

Obecnie jednym z największych wyzwań stojącym przed branżą KEP jest rozwój elektronicznego handlu transgranicznego (ang. *cross-border e-commerce*). Mimo że ten rodzaj sprzedaży zaczął się intensywnie rozwijać dopiero kilka lat temu, to ma już stosunkowo duży udział w całym rynku handlu elektronicznego. Według szacunków AliResearch (należącej do Grupy Alibaba) i Accenture w 2017 r. miało to być ok. 22%, a więc ok. 500 mld USD. Eksperti prognozują dalszy dynamiczny wzrost tego rynku. W 2020 r. ma on osiągnąć wartość 1 bln USD, a więc ok. 26% globalnej sprzedaży internetowej.

W Polsce zakupy przez internet w zagranicznych sklepach mają jeszcze niewielki udział w całkowitym handlu elektronicznym. Obecnie zakupy Polaków

Obecnie jednym z największych wyzwań stojącym przed branżą KEP jest rozwój elektronicznego handlu transgranicznego (ang. *cross-border e-commerce*). W 2020 r. ma on osiągnąć wartość 1 bln USD, a więc ok. 26% globalnej sprzedaży internetowej.

w zagranicznych sklepach stanowią ok. 10% całości. Nadal jest to dużo poniżej średniej, ponieważ Polacy kupują towary za granicą trzy razy rzadziej niż mieszkańcy UE.

Najważniejszym argumentem przemawiającym za zakupem produktów zagranicą jest niższa cena. Według badania PayPal i Ipsos z tego właśnie powodu 88% Polaków kupuje w Chinach, 58% w Wielkiej Brytanii i 51% w Niemczech. Kolejną przyczyną jest możliwość nabycia produktów niedostępnych w kraju. Jest to odpowiednio 59% kupujących w Wielkiej Brytanii, 53% w Niemczech i 49% w Chinach. Do innych powodów należą: wyższa jakość produktów z zagranicy, szerszy zakres produktów, potrzeba nowych doznań zakupowych.

Mimo wielu korzyści sprzedaż przez internet i obsługa klientów z zagranicy wiąże się z wieloma wyzwaniami. Poza

standardowymi problemami, z którymi borykają się e-sklepy na krajowym rynku (np. ryzyko braku odbioru przesyłki, stosunkowo mała lojalność klientów), w e-handlu transgranicznym należy wziąć pod uwagę dodatkowe czynniki, takie jak: komunikacja w innym języku, uwarunkowania prawne i podatkowe, forma płatności, waluta. Niezmiernie ważne są również problemy logistyczne, takie jak: koszt, czas i jakość dostawy oraz śledzenie przesyłki.

Transgraniczność – przyszłościowa cecha w e-handlu

Elektroniczny handel transgraniczny otworzył wiele możliwości rozwoju dla przedsiębiorstw, ale także stał się źródłem wyzwań. Sprzedawcy internetowi i klienci, ale także dostawcy usług logistycznych, firmy doradcze i analityczne oraz różne organy krajowe i międzynarodowe próbują tym problemem przeciwdziałać. O tym, że usługi w zakresie handlu transgranicznego są bardzo istotne, świadczy Zielona Księga Komisji Europejskiej, w której „transgraniczność” jest wskazywana jako przyszłościowa cecha w e-handlu. Komisja Europejska opracowała wytyczne mające na celu ułatwienie e-handlu transgranicznego, m.in. przez zbudowanie zaufania publicznego do międzynarodowych transakcji, wprowadzenie standardów ułatwiających wymianę handlową, czy wreszcie stymulowanie wzrostu tej dziedziny gospodarki, w szczególności wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Ma być to możliwe m.in. przez zapewnienie dostępności do informacji o statusie zamówienia. Jednakże,



W Polsce najbardziej rozwinięty jest rynek krajowych przesyłek ekspresowych – zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym. Przesyłki w obrocie zagranicznym nie należą do najtańszych i często są traktowane jako dodatkowy wydatek

pomimo zwracania na to uwagi, nadal istnieją ograniczenia w zakresie monitorowania przesyłek, w szczególności w za-

kresie znormalizowanej specyfikacji ich oznakowania i interfejsu umożliwiającego wymianę danych między przedsiębiorstwa-

Europejska Komisja Normalizacyjna w czerwcu 2017 r. zarekomendowała jeden standard do oznaczania transgranicznych przesyłek paczkowych w Europie. Jest to identyfikator SSCC, będący jednym ze standardów globalnej organizacji GS1.



Według analityków Ecommerce Europe, 40% pocztowych przesyłek transgranicznych nie można śledzić, głównie z powodu innej etykiety i braku integracji systemów. Ponadto, według badań Ebay, 25% milenialsów nie będzie kupowało u sprzedawcy internetowego, który ma ograniczone możliwości dostawy

mi. Większość operatorów KEP stosuje swoje własne, wewnętrzne rozwiązania do oznaczania przesyłek, co utrudnia dostawy transgraniczne (przeklejanie etykiet, przerwanie procesu śledzenia przesyłek itp.). Jeśli produkt zamawiany jest z odległego kraju, to sytuacja komplikuje się, bo przesyłką zajmuje się często kilka odrębnych przedsiębiorstw. Klient może więc śledzić przesyłki tylko na określonym etapie transportu – najczęściej na samym początku. Z tego powodu bardzo trudno jest zaplanować nawet przybliżony termin dostawy. Problem jest bardzo duży, ponieważ według analityków Ecommerce Europe, 40% pocztowych przesyłek transgranicznych nie można śledzić, głównie z powodu innej etykiety i braku integracji systemów. Ponadto, według badań eBay, 25% milenialsów nie będzie kupowało u sprzedawcy internetowego, który ma ograniczone możliwości dostawy (np. z powodu braku możliwości jej monitorowania).



Nadawca, po utworzeniu paczki, może od razu wygenerować dla niej numer SSCC i powiązać go w systemie informatycznym z zawartością lub innymi niezbędnymi danymi o przesyłce. Może to zrobić nie znając jeszcze konkretnego adresu, pod który paczka będzie wysyłana

Wspólny identyfikator SSCC

Problem ten dostrzegła Europejska Komisja Normalizacyjna (CEN – fr. *Comité européen de normalisation*), która w czerwcu 2017 r. zarekomendowała jeden standard do oznaczania transgranicznych

innymi niezbędnymi danymi o przesyłce. Co ważne, może to zrobić nie znając jeszcze konkretnego adresu, pod który paczka będzie wysyłana. Dopiero po uzyskaniu informacji o adresie odbiorcy, może on zdecydować o tym, za pośrednictwem którego

systemów oraz generowania osobnych etykiet, ich drukowania i przyklejania. Klient będzie mógł być na bieżąco informowany o statusie przesyłki i lepiej przygotować się do jej odbioru oraz dynamicznie zmienić jej miejsce i czas dostawy. Standaryzacja w tym

Wprowadzenie jednego, standardowego identyfikatora oraz jednolitego interfejsu wymiany informacji zapewni, że zamknięte wcześniej systemy operacyjne operatorów KEP będzie można łączyć, tworząc w ten sposób jedną, wspólną sieć niezależnych podmiotów.

operatora nada paczkę. Dzięki standardowemu numerowi nie będzie konieczności dostosowywania się do rozwiązań identyfikacyjnych poszczególnych kurierów. Idąc dalej, firma świadcząca usługi kurierskie odbiera przesyłkę oznaczoną numerem SSCC i mając kompatybilny system, może śmiało z tego oznaczenia skorzystać, bez konieczności nanoszenia wewnętrznych etykiet. Tak samo inni operatorzy świadczący usługę dostarczenia przesyłek międzynarodowych – niezależnie od kraju, czy operatora, każde ogniwo może korzystać z jednego numeru oraz docelowo z jednego interfejsu przesyłania danych. Obecnie Komisja Europejska wraz z Europejską Komisją Normalizacyjną pracuje nad wybraniem jednolitego interfejsu do wymiany informacji i danych o przesyłce niezależnie

zakresie doprowadzi w efekcie do obniżenia kosztów transportu oraz zapewni pełną przejrzystość w łańcuchu dostaw oraz skrócenie czasu dostawy przesyłek.

Ponadto, do systemu obrotu przesyłek będą mogły łatwiej włączać się inne podmioty, które są lub będą częścią elektronicznego handlu transgranicznego. Chodzi nie tylko o sprzedawców i klientów e-handlu, ale także o pośredników w postaci brokerów kurierskich, zarządców punktów nadań i odbioru przesyłek, dostawców usług *fulfilment*, rozwiązań informatycznych itp. Te wszystkie podmioty będą mogły wykorzystywać jeden wspólny standard, co znacznie ułatwi pracę operacyjną firm KEP.

Łatwiejsze też będzie zarządzanie zwracanymi towarami. Klient nie będzie musiał zastanawiać się nad kwestiami technicznymi, w szczególności „uczyć się” systemów znakowania stosowanego przez każdego operatora. Dla e-sprzedawców problemem w zakresie zwrotów jest niewłaściwe przygotowanie przesyłki przez klienta. W przypadku zastosowania jednolitego oznakowania łatwiej będzie można zidentyfikować odpowiedzialność danego podmiotu w łańcuchu dostaw, jeżeli wystąpi utrata, ubytek lub uszkodzenie przesyłki. Będzie to więc znaczne ułatwienie dla operatorów KEP, do których często jako pierwszych klienci zwracają się z reklamacją.

Ujednolicenie oznakowania przesyłek to pierwszy, bardzo ważny krok w kierunku interoperacyjności pomiędzy odrębnymi podmiotami w procesie dostawy na poziomie krajowym i międzynarodowym oraz stanowi kluczowy element przyszłych sieci dostaw. ◀

Prof. Arkadiusz Kawa,
Katedra Logistyki
i Transportu Uniwersytetu
Ekonomicznego w Poznaniu.
Agata Horzela,
ekspert ds. TSL w GS1 Polska

Komisja Europejska opracowała wytyczne mające ułatwić e-handel transgraniczny, m.in. przez zbudowanie zaufania publicznego do międzynarodowych transakcji, wprowadzenie standardów ułatwiających wymianę handlową czy stymulowanie wzrostu tej dziedziny gospodarki.

przesyłek paczkowych w Europie. Jest to identyfikator SSCC (ang. *Serial Shipping Container Code* – Seryjny Numer Jednostki Logistycznej) będący jednym ze standardów globalnej organizacji GS1. Identyfikator ten ma jednoznacznie identyfikować przesyłkę, niezależnie od operatora. Z założenia numer SSCC powinien nadawany być u źródła, a więc przypisywany przez nadawcę, np. sklep internetowy tworzący daną przesyłkę. Nadawca, po utworzeniu paczki, może od razu wygenerować dla niej numer SSCC i powiązać go w systemie informatycznym z zawartością lub

od operatora KEP. Dzięki temu klient dokładnie będzie wiedział, co dzieje się z jego przesyłką, nie zastanawiając się, jaki operator i w jakim momencie ją przejął.

Dodatkowo, wprowadzenie jednego, standardowego identyfikatora oraz jednolitego interfejsu wymiany informacji zapewni, że zamknięte wcześniej systemy operacyjne operatorów KEP będzie można łączyć, tworząc w ten sposób jedną, wspólną sieć niezależnych podmiotów. Wspólny identyfikator ułatwi śledzenie trasy przesyłek międzynarodowych od nadawcy do konsumenta, bez potrzeby wprowadzania danych do

Największa filia GLS w Polsce

W Wypędach pod Warszawą firma kurierska GLS Poland uruchomiła swoje największe centrum dystrybucji przesyłek. Nowy obiekt powstał w związku z rosnącą liczbą paczek obsługiwanych przez operatora. Obecnie przez centrum przechodzi ich średnio 80 tys. dziennie, z możliwością zwiększenia do 160 tys. Inwestycja, która stanowi własność GLS Poland, została zrealizowana przez Panattoni Europe.

Zaawansowane centrum dystrybucji przesyłek kurierskich GLS Poland w podwarszawskich Wypędach przy ul. Zdrojowej to 33., największa polska filia tej firmy w europejskiej logistyce przesyłek. W obiekcie funkcjonuje również sortowania regionalna.

– Obsługujemy coraz więcej paczek, dlatego kolejny oddział stanowi strategiczne uzupełnienie naszej sieci – mówi Tomasz Kroll, dyrektor zarządzający GLS Poland. – Jego otwarcie ma miejsce w symbolicznym momencie. Już w maju będziemy obchodzili 20-lecie naszej działalności w Polsce. Jestem przekonany, że za sprawą nowej inwestycji, napiszemy wiele kolejnych historii, które połączą nas z klientami i odbiorcami w kraju, jak i na całym świecie – dodaje.

33 obiekt w Polsce

Całkowita powierzchnia obiektu wynosi 7,6 tys. m². Jego największą część stanowi hala załadunkowa, która liczy 6,6 tys. m² i dysponuje 160 bramami

kurierskimi (w tym 40 dwufunkcyjnymi na potrzeby sortowni) oraz 16 bramami rozładunkowymi, wyposażonymi w infrastrukturę do szybkiego sortowania. Pozostałą część obiektu zajmuje powierzchnia biurowa. Na terenie inwestycji znajduje się również 20 tys. m² placów manewrowych, dróg i parkingów. Przeznaczenie na nie

korzystna. W bezpośrednim sąsiedztwie znajduje się węzeł Puchały przy drodze ekspresowej S8, a w odległości 3 km autostradowa obwodnica A2. To daje możliwość szybkiego dostępu do centrum miasta, wyjazdu na północną czy wschodnią część regionu, a następnie w kierunku całego kraju – dodaje.

Zaawansowane centrum dystrybucji przesyłek kurierskich GLS Poland w podwarszawskich Wypędach przy ul. Zdrojowej to 33., największa polska filia tej firmy w europejskiej logistyce przesyłek.

wyjątkowo dużej powierzchni ma do minimum skrócić czas obsługi przesyłek.

– Inwestycja o tak dużych parametrach i tak zaawansowana technologicznie, jest odpowiedzią na potrzeby naszych klientów – podkreśla Tomasz Kroll. – Lokalizacja podwarszawskich Wypędów jest bardzo

Inwestor użył 1267 m³ betonu na posadzkę i zewnętrzne nawierzchnie, a także 346 m³ na fundamenty. Stalowa konstrukcja hali waży aż 270 tys. kg. Do podbudów potrzebna było 18,7 tys. m³ piasku i kruszywa, a do ocieplenia dachu 834 m³ wełny. Dodatkowo użyto 4,5 tys. m² płyt warstwowych ściennych i 18 tys. m³ kostki betonowej. Prace poprzedziło wywiezienie 24,5 tys. m³ ziemi. Budowa obiektu trwała 9 miesięcy.

Filia GLS Poland w Wypędach z dużymi możliwościami

- Na obecnym etapie: 20 tys. m² placów manewrowych, dróg i parkingów + możliwość ekspansji o kolejne 18 tys. m.
- 7,6 tys. m² całkowitej powierzchni obiektu i 6,6 tys. m² powierzchni hali załadunkowej + możliwość rozbudowy o około 2 tys. m².
- 160 bram kurierskich + możliwość zwiększenia ich liczby do 235.
- Docelowa liczba miejsc pracy dla 150 osób.
- 16 bram rozładunkowych.

Zgodnie z założeniami GLS Poland

Zaawansowane centrum dystrybucji przesyłek kurierskich w Wypędach zostało zrealizowane przez Panattoni Europe. Jest obiektem typu BTO (*build-to-own*) i BTS (*build-to-suit*), wykonanym zgodnie z wy-

Całkowita powierzchnia obiektu wynosi 7,6 tys. m². Największą część stanowi hala załadunkowa, która liczy 6,6 tys. m² i dysponuje 160 bramami kurierskimi (w tym 40 dwufunkcyjnymi na potrzeby sortowni) oraz 16 bramami rozładunkowymi, wyposażonymi w infrastrukturę do szybkiego sortowania





Otwarcie największej filii GLS w Polsce w podwarszawskich Wypędach 27 marca 2018 roku

maganiem GLS Poland, które jest właścicielem centrum. Dzięki temu firma kurierska otrzymała dokładnie tyle przestrzeni, ile potrzebuje oraz tak zaaranżowaną, by móc ją jak najefektywniej wykorzystać.

Centrum dystrybucji przesyłek jest pierwszą inwestycją dewelopera dla GLS Poland. – *To dla nas ogromne wyróżnienie, że mogliśmy zrealizować największe centrum dystrybucji przesyłek kurierskich dla GLS Poland – od znalezienia odpowiedniego gruntu pod nieruchomość, przeprowadzenia wszystkich procedur prawnych i administracyjnych, po nadzór budowy oraz odbiór gotowego obiektu i przekazanie go w ręce firmy. Cieszymy się z efektów współpracy, a także z możliwości rozwoju rynku logistycznego nie tylko na skalę polską, lecz także europejską* – mówi Marek Dobrzycki, managing director w Panattoni Europe.

Zgodnie z założeniami firmowej inicjatywy GLS Poland ThinkGreen, oddział został wyposażony w nowoczesne rozwią-

zania ekologiczne. Na dachu zainstalowano panele słoneczne, które ogrzeją wodę w pomieszczeniach socjalnych. Niestandardowym rozwiązaniem jest aranżacja przestrzeni biurowej, gdzie GLS Poland zdecydował o pozostawieniu surowych

słupów żelbetonowych oraz zamówił prefabrykowane panele betonowe do wykończenia ścian kilku pomieszczeń. Deweloper zainstalował również żaluzje zewnętrzne, które są zintegrowane z centralą pogodową i reagują na złe warunki pogodowe.



Jest to obiekt typu BTO (build-to-own) i BTS (build-to-suit), wykonany zgodnie z wymaganiami GLS Poland, który jest właścicielem centrum. Dzięki temu firma kurierska otrzymała dokładnie tyle przestrzeni, ile potrzebuje oraz tak zaaranżowaną, by móc ją jak najefektywniej wykorzystać

20 lat GLS Poland

- Ponad 11 tys. klientów w Polsce.
- 1,7 tys. nowoczesnych samochodów.
- Około 1,5 tys. punktów nadawania i odbioru przesyłek ParcelShop.
- Przemierzanych 187 km dziennie podczas jednej trasy kurierskiej.
- 141 samochodów liniowych.
- 33 filie w Polsce.
- 18 partnerów w sieci europejskiej.
- 10 lat inicjatywy środowiskowej ThinkGreen.
- Dwa sezony z Żużlową Reprezentacją Polski.
- Dwie sortownie regionalne.
- Jedna centralna sortownia

20 lat historii i 2 lata sponsoringu

Warto też podkreślić, że w tym roku GLS Poland obchodzi 20-lecie istnienia. Najpierw, w 1998 r. w Gądkach pod Poznaniem powstała Szybka Paczka. Jej sor-

W tym roku GLS Poland obchodzi 20-lecie istnienia. Najpierw, w 1998 r. w Gądkach pod Poznaniem powstała Szybka Paczka. Do 2005 r. GLS wykupił od jej dotychczasowego właściciela, którym była firma Raben, 100% udziałów.

townia została przeniesiona do Grodziska Mazowieckiego, a w 2001 r. powstała sortownia w Strykowie. W tamtym też roku 25% udziałów w Szybkiej Paczce od firmy Raben, który był jej właścicielem, wykupiła firma GLS z siedzibą w Amsterdamie. Resztę przejęła w 2005 r. W 2008 r. centrala firmy przeniosła się do nowoczesnej, ekologicznej siedziby mieszczącej się w Głuchowie pod Poznaniem. W 2010 r. zaczęto tworzyć sieć nadawania i odbioru przesyłek ParcelShop, których obecnie jest już 1500.

Już drugi sezon GLS Poland jest Sponsorem Generalnym Żużlowej Reprezentacji Polski. Związany z tym jest zakup motocykla Tomasza Golloba. Pochodzące ze sprzedaży pieniądze wspomogły rehabilitację tego utytułowanego zawodnika. Ikona sportu jeździła nim w swoim mistrzowskim sezonie 2010. To właśnie wtedy Polak – jako jeden z nielicznych żużlowców – wygrał cztery turnieje w roku. Dokonał tego w Pradze, Terenzano, Toruniu i Vojens. Teraz eksponat znalazł swoje stałe miejsce w centrum w Wypędach. <

Opr. Elżbieta Haber



Udział rynkowy liderów, wg przetransportowanej masy towarów, czołowej piątki, z wyjątkiem PKP Cargo, nieco spadł. Dotyczyło to DB Cargo Polska, Lotos Kolej, PKP LHS i CTL Logistics. Największy, ponad 10-procentowy wzrost w tym względzie odnotowano w marcu i w maju

Przełamanie spadków

Po kilku ostatnich „chudych” latach, kolejowe przewozy towarowe w Polsce odnotowały w 2017 r. zupełnie przyzwoite wyniki. W ujęciu masy przewiezionych ładunków wzrosły one o blisko 8%, do poziomu 239,9 mln ton, natomiast pod względem pracy przewozowej wzrost wyniósł 8,3%, do 54,8 mld tonokilometrów. Wskaźniki te są głównie efektem dobrej sytuacji gospodarczej kraju i rozpoczęcia wielu inwestycji infrastrukturalnych oraz uruchamiania kolejnych połączeń intermodalnych.

Zdaniem UTK na ubiegłoroczne, wyższe dane statystyczne wpływ miały wyniki wszystkich przewoźników. W zasadzie tak, jednak odnotować trzeba, że udział rynkowy liderów, wg przetransportowanej masy towarów, czołowej piątki, z wyjątkiem PKP Cargo, nieco spadł. Dotyczyło to DB Cargo Polska, Lotos Kolej, PKP LHS i CTL Logistics. Największy, ponad 10-procentowy wzrost w tym względzie odnotowano w marcu i w maju. Miesiąc ten oraz lipiec i listopad były najlepszymi okresami pod względem wykonanej pracy przewoźni-

ków. Biorąc pod uwagę dwa wspomniane kryteria, układ liderów jest w zasadzie podobny. Grupę tę tworzą PKP Cargo, DB Cargo Polska, Lotos Kolej, PKP LHS, CTL Logistics.

PKP Cargo przewodzi

Na rynku dominuje nadal PKP Cargo. Po 12. miesiącach 2017 r. udział rynkowy Grupy PKP Cargo w porównaniu do ana-

Ogólny, ubiegłoroczny wzrost przewozów stwarza nadzieję na bardziej trwale przełamanie tendencji spadkowej i zwiększenie roli kolei w transporcie ładunków, czego od lat domagają się przewoźnicy.



Stawki dostępu do infrastruktury kolejowej w Polsce należą do jednych z największych w Europie i aby nastąpił znaczny przyrost wolumenów, powinny zostać znacznie obniżone. Pozytywnie oceniana jest przez przewoźników ulga dla kolejowych przewozów intermodalnych

logicznego okresu 2016 r. w ujęciu masy towarowej wzrósł z 44,11% do 44,87%. (+0,76.), a w ujęciu pracy przewozowej zwiększył się z 51,53% do 51,69%. (+0,16). Przewozy Grupy PKP Cargo wg masy w trakcie 12. miesięcy 2017 r. były o 9,4% większe, a praca przewozowa o 8,5% większa niż w analogicznym okresie 2016 r. Udziały Grupy we wzroście rynku w okresie od stycznia do grudnia 2017 roku wynosiły odpowiednio 54,9% i 53,7%.

Ogólny, ubiegłoroczny wzrost przewozów stwarza nadzieję na bardziej trwale przełamanie tendencji spadkowej i zwiększenie roli kolei w transporcie ładunków, czego od lat domagają się przewoźnicy,

co wielokrotnie podkreślał w swych analizach i ocenach Urząd Transportu Kolejowego (UTK) i na co zwracają uwagę eksperci. – Porównując pracę przewozową w transporcie towarów kolejną i w transporcie drogowym można zauważyć, że w ostatnich latach transport drogowy odnotowuje systematyczny wzrost, natomiast transport kolejowy pozostawał właściwie na stałym poziomie i dopiero w 2017 r. zanotował wzrost – czytamy w raporcie UTK.

Nierówna konkurencja

Dysproporcja ta dotyczy nie tylko ostatnich lat, ale całego naszego kilkunastoletniego okresu członkostwa w Unii Europejskiej. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w latach 2004-2016 polskie PKB wzrosło o ok 60%. W okresie tym transport samochodowy zwiększył się o 54%, natomiast transport kolejowy spadł o 22%. Natomiast według obliczeń Andrzeja Massala, byłego wiceministra ds. kolejnictwa, przedstawionych na Tragach TRAKO 2017, przewozy towarowe w okresie od naszej akcesji do Unii Europejskiej wzrosły o 32,65% w ujęciu wykonanej pracy przewozowej i o 38,7% uwzględniając masę przewiezionych towarów. – Beneficjentem tego wzrostu był praktycznie wyłącznie transport samochodowy, który przyjął nie tylko cały nowo wygenerowany potok ładunków, ale również znaczącą część pracy wykonywanej dotychczas przez pozostałe gałęzie transportu. Transport kolejowy stracił ponad 60 milionów ton ładunków – podkreśla autor.

Ubiegłoroczna hossa na kolejowym rynku przewozów towarów, może okazać się tylko chwilowym incydentem, jeśli nie towarzyszy jej będą w kolejnych latach bardziej konkretne działania mające na celu zrównoważenie roli i pozycji tych obu gałęzi transportu. Jak wynika z obliczeń Zygmunta Siarkiewicza, członka Stowarzyszenia Ekspertów i Menadżerów Transportu Szynowego, poziom opłat dla przewoźników drogowych jest 3-4 razy niższy niż za przewóz analogicznej masy kolejną. Są też takie relacje jak np. Świecko-Terespol, gdzie stawka kolejowa jest blisko 400 razy większa od drogowej. Należy również brać

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w latach 2004-2016 polskie PKB wzrosło o ok 60%. W okresie tym transport samochodowy zwiększył się o 54%, natomiast transport kolejowy spadł o 22%.

pod uwagę fakt, że przewoźnicy drogowi korzystają często z darmowych objazdów po drogach powiatowych i gminnych, przerzucając zaoszczędzone w ten sposób koszty na samorządy lokalne.

Finansowe wsparcie

Stawki dostępu do infrastruktury kolejowej w Polsce należą nadal do jednych z największych w Europie i aby nastąpił znaczny przyrost wolumenów, powinny zostać znacznie obniżone. Pozytywnie oceniana

portu kolejowego i drogowego należałoby systemem opłat viaTOOL objąć większość dróg krajowych i autostrad, a także alternatywnych dróg objazdowych. Obecnie system ten obowiązuje tylko na 20% autostrad i dróg krajowych.

Przewoźnicy drogowi, chcąc obniżyć koszty swych usług, mogą korzystać z darmowych objazdów. Przewoźnicy kolejowi do objazdów są zmuszeni z powodu inwestycji realizowanych przez PKP PLK na wielu ważnych szlakach towarowych. Konieczność korzystania z dłuższych tras



Na rynku dominuje nadal PKP Cargo. Po 12. miesiącach 2017 r. udział rynkowy Grupy PKP Cargo w porównaniu do analogicznego okresu 2016 r. w ujęciu masy towarowej wzrósł z 44,11% do 44,87%. (+0,76.), a w ujęciu pracy przewozowej zwiększył się z 51,53% do 51,69%. (+0,16)

jest przez przewoźników, funkcjonująca od kilku lat, ulga dla kolejowych przewozów intermodalnych. Zdaniem prezesa UTK Ignacego Góry, powinna ona być zapewniona na kilka lat i rozszerzana tak, aby promować przewoźników posiadających TSI (Techniczne Specyfikacje Interoperacyjności) i wyposażonych w sygnalizację kabinową. W opinii ekspertów, promocji i wsparcia finansowego należałoby także udzielać przewozom rozproszonym oraz przewozom materiałów niebezpiecznych. Aby stopniowo wyrównywać koszty trans-

wydłuża czas przewozu, wymaga zaangażowania większej liczby taboru, powoduje wzrost ceny obsługi niechętnie akceptowany przez klientów. Krzysztof Celiński, przez wiele lat związany z PKP, obecnie dyrektor branż Mobility w Siemens Sp. z o.o., zwraca uwagę na dużą liczbę regulacji krajowych i unijnych ograniczających elastyczność i zwiększających koszty działalności przewoźników kolejowych. Owo przeregulowanie dotyczy także użytkowników bocznic, stacji manewrowych i rozrządowych, infrastruktury kolejowej terminali kontenerowych, przeładunkowych i portowych. Przedstawionym tu opiniom towarzyszy dość powszechne przekonanie o potrzebie bardziej aktywnej niż dotąd polityki państwa w zakresie stosowania różnych form finansowego wsparcia dla zaniedbywanego latami transportu kolejowego i umożliwieniu tej branży równorzędnego konkurowania z transportem drogowym. ◀

Franciszek Nietz

Ubiegłoroczna hossa na kolejowym rynku przewozów towarów, może okazać się tylko chwilowym incydentem, jeśli nie towarzyszy jej będą w kolejnych latach bardziej konkretne działania mające na celu zrównoważenie roli i pozycji tych obu gałęzi transportu.

Na terenie Polski odnotowano wzrost przewiezionej masy kontenerów o 21% i pracy przewozowej o 27%. W przewozach zagranicznych – wzrost zrealizowanej pracy przewozowej o 55% r/r. Przyczynił się do tego przede wszystkim dynamiczny rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku

Dobry rok PKP Cargo, ale...

Krzysztof Mamiński, p.o. prezesa zarządu PKP Cargo, nie ukrywał zadowolenia prezentując 16 marca, na konferencji prasowej, bardzo dobre – jego zdaniem – wyniki całej Grupy za rok 2017. W okresie tym przewiozła ona 119,1 mln ton towarów (o 7% więcej niż w 2016 r.) i wykonała pracę przewozową na poziomie 31 mld tkm (o 9% więcej, licząc rok do roku). Przychody wyniosły 4,44 mld zł (+7,45 r/r), EBITDA – 702 mln zł (+43,4% r/r), a zysk netto – 82 mln zł.

Bardzo cieszy dodatni wynik netto i jego wzrost w porównaniu do 2016 r. (+ 215 mln zł r/r) – mówił Krzysztof Mamiński. – W każdym kolejnym miesiącu 2017 r. przewozy zarówno pod względem masy towarowej, jak i w ujęciu pracy przewozowej były większe niż w tym samym okresie poprzedniego roku. (...) Godny podkreślenia jest również wzrost wskaźni-

ka EBITDA, co dowodzi silniejszego zaangażowania Grupy w odnowę jej potencjału taborowego i zaplecza naprawczego. W zasadzie na niezmiennym poziomie pozostało natomiast usytuowanie Grupy PKP Cargo na rynku przewozów kolejowych w Polsce. Udziały te wyniosły pod względem masy towarowej i pracy przewozowej odpowiednio 44,8% (wzrost o 0,6%) i 51,6% (+0,1%).

Gospodarka sprzyja rozwojowi

Na tak dobre wyniki największego kolejowego przewoźnika towarowego w Polsce i drugiego w Europie wpływ miało niewątpliwie wyraźne ożywienie gospodarcze w kraju – najlepsza od 2011 r. koniunktura w sektorze przetwórstwa przemysłowego, wpływająca na wzrost przewozów metali, rud czy artykułów chemicznych. Nie bez znaczenia były takie czynniki jak rozwój polskich portów oraz intensyfikacja inwestycji drogowych i kolejowych, co stwarzało większy popyt na przewozy kruszywa i materiałów budowlanych. W 2017 r. praca przewozowa Grupy PKP Cargo w tym sektorze zwiększyła się o 26,9% i wniosła 5,9 mld tkm. Natomiast przewozy paliw płynnych wzrosły o 22,8% do poziomu 1,3 mld tkm.

Prezes Krzysztof Mamiński zwrócił uwagę, iż bezpośredni wpływ na wyniki ubiegłoroczne miały też zawierane przez Cargo umowy handlowe, m.in. z największymi firmami z branży wydobywczej, energetyki i hutnictwa – Grupa PKP Cargo jest głównym partnerem branży górniczej i energetycznej. Odpowiadamy za 2/3 przewozów węgla w Polsce według pracy przewozowej. Przewozy węgla kamiennego odnotowały jednak w 2017 r. spadek o 8,3%. Na sytuację tę wpłynęło kilka czynników, m. in. zmniejszenie przewozów w eks-



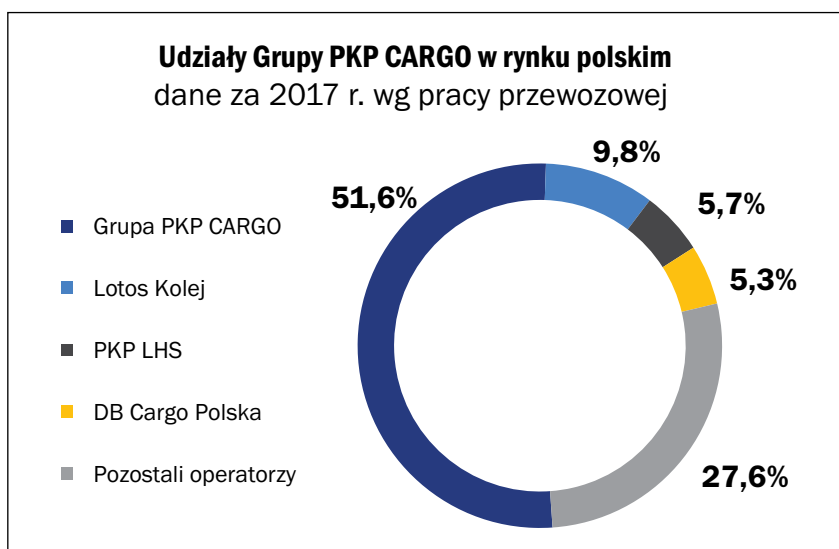
W listopadzie ub. roku spółka Cargotor z Grupy PKP Cargo i francuska firma Systra podpisały umowę na studium wykonalności i projekt budowlany dla przebudowy Rejonu Przeladunkowego Małaszewicze. Projekt ten dofinansowany będzie ze środków unijnego instrumentu „Łącząc Europę”

porcie o 23% r/r, zmniejszenie wydobycia węgla kamiennego w Polsce o 4,9 mln ton (-6,9%), oraz jego sprzedaży (-9,3%) przy spadku zapasów o 0,8 mln ton (-32,8%).

Kontenery do Chin

Nie zawiódł natomiast intermodal, będący od pewnego czasu atutem Grupy PKP Cargo. Segment ten rozwija się także najdynamiczniej w skali całego rynku towarowych przewozów kolejowych w Polsce. W 2017 r. wzrósł on o 31%, do wielkości 3,2 mld tkm i odpowiadał za 10,4% całości pracy Grupy. Na terenie Polski odnotowano wzrost przewiezionej masy kontenerów o 21% i pracy przewozowej o 27%. W przewozach zagranicznych – wzrost zrealizowanej pracy przewozowej o 55% r/r. Przyczynił się do tego przede wszystkim dynamiczny rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku. Odnotowano wzrost przewozów drogą lądową z/do Chin o 80% mierzonej masą kontenerów. O 10% zwiększyła się masa kontenerów przewiezionych przez PKP Cargo z/do polskich portów w wyniku ożywienia eksportu chińskiego.

Przewozy między Chinami i Europą przez Polskę po Nowym Jedwabnym Szlaku są obecnie jednym z priorytetowych kierunków ekspansji Grupy PKP Cargo na rynkach międzynarodowych – podkreśla Krzysztof Mamiński. Z tą myślą rozbudowywany będzie terminal w Małaszewiczach. W listopadzie ub. roku spółka Cargotor z Grupy PKP Cargo i francuska firma Systra podpisały umowę na studium wykonalności i projekt budowlany dla przebudowy Rejonu Przeładunkowego

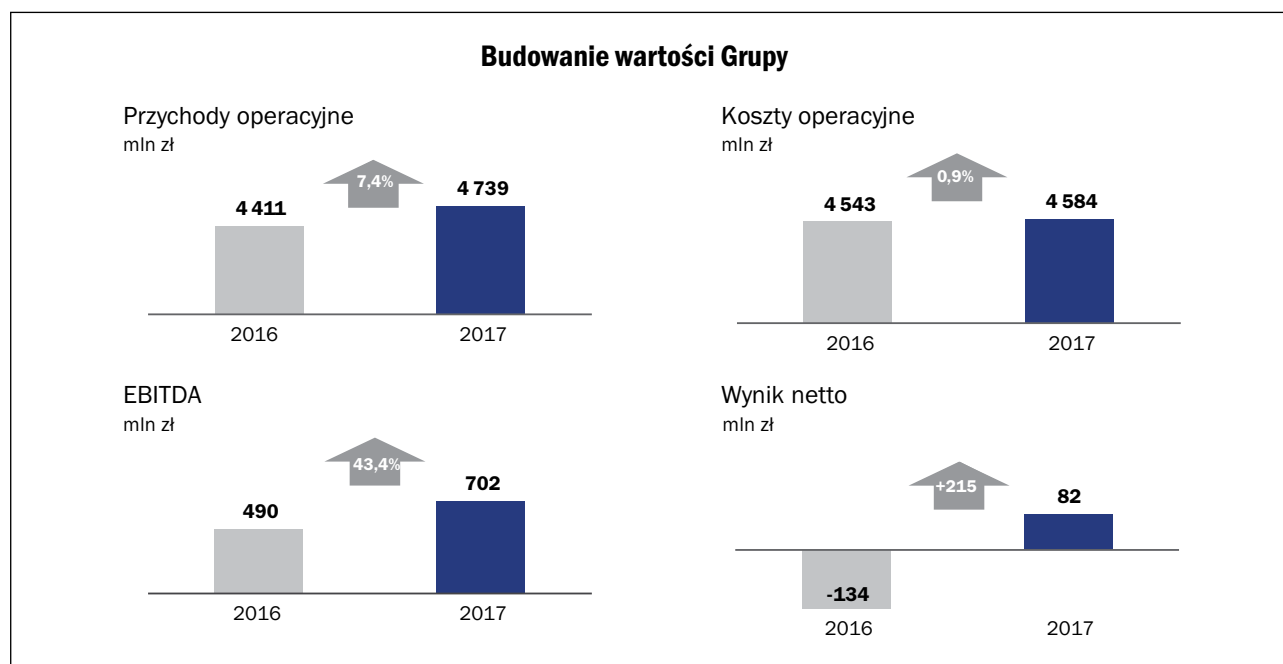


Małaszewicze. Projekt ten dofinansowany będzie ze środków unijnego instrumentu „łącząc Europę”. Zarząd PKP Cargo złożył też dwa inne wnioski o dofinansowanie projektów środkami Unii Europejskiej. Dotyczą one zakupu platform intermodalnych i zakupu lokomotyw wielosystemowych do przewozów Nowym Jedwabnym Szlakiem oraz modernizacji lokomotyw spalinowych i elektrycznych.

Więcej na inwestycje

Nakłady inwestycyjne Grupy PKP Cargo w 2017 r. wyniosły 562 mln zł. Większość tej sumy pochłonęły okresowe naprawy taboru (359 mln zł) i spłata ostatnich trzech (z zamówionych dziesięciu) wielosystemowych lokomotyw Vectron. Wydatki inwestycyjne na 2018 r. wzrosną blisko dwukrotnie do sumy 1017 mln zł. Przyjęty Plan

W każdym kolejnym miesiącu 2017 r. przewozy zarówno pod względem masy towarowej, jak i w ujęciu pracy przewozowej były większe niż w tym samym okresie poprzedniego roku.



Działalności Gospodarczej PKP Cargo przewiduje też zwiększenie przewozów do 111 mln ton i zwiększenie jednostkowego zysku netto o 71,1% do 160 mln zł, przy zwiększeniu przychodów z działalności operacyjnej o blisko 9%, do 3 913 mln zł. EBITDA spółki powinna wzrosnąć o 12,1%. Krzysztof Mamiński przyznał, że jest to plan ambitny. – *z pewnością do przyjęcia i do realizacji* – przez nowego prezesa, a został nim jeszcze w marcu br. Czesław Warszewicz.

Czy prognozy te spełnią się? Ziarno wątpliwości zasiały dość niespodziewane wydarzenia na warszawskiej giełdzie. Niemal w tym samym czasie, gdy pełen optymizmu Krzysztof Mamiński prezentował dziennikarzom pomyślne wyniki za rok 2017, akcje Grupy leciały w dół. W pewnym momencie ich kurs spadł do poziomu 47 zł, najniższego od 2010 r. Według ekspertów przyczyną zaskakującej bessy były wyniki spółki w czwartym kwartale ubiegłego roku. Cytowani

przez PAP analitycy giełdowi oczekiwali w ostatnim kwartale 2017 r. zysku na poziomie 42,6 mln zł. Wyniósł on jednak tylko 29,9 mln zł i był o 55% niższy. Również EBITDA była o 23% mniejsza niż oczekiwano. Niektórzy eksperci giełdowi zwrócili też uwagę, że na spadek notowań największego polskiego przewoźnika towarowego niekorzystny wpływ mogła mieć zapowiedz podwojenia nakładów inwestycyjnych w 2018 r. ◀

Franciszek Nietz

Nowy prezes PKP Cargo i jego plany

26 marca, po pięciomiesięcznym okresie swoistego „bezkrólewia”, kiedy to obowiązki prezesa PKP Cargo pełnił delegowany na to stanowisko prezes PKP SA Krzysztof Mamiński, rada nadzorcza największego polskiego przewoźnika kolejowego powołała nowego szefa kolejowej Spółki, Czesława Warszewicza.

Jest on z wykształcenia ekonomistą. Ukończył studia w Szkole Głównej Handlowej na kierunku Zarządzanie i Marketing. Problemy kolejnictwa nie są obce nowemu prezesowi PKP Cargo, jako że w latach 2006-2009 kierował PKP Intercity.

Zwiększenie udziałów w rynku krajowym

Trzy dni po nominacji Czesław Warszewicz spotkał się w budynku warszawskiej giełdy z dziennikarzami, którym przedstawił najważniejsze plany dalszego rozwoju Spółki i wyzwania jakie ją czekają w najbliższym czasie oraz w średnio i długofalowej perspektywie. – *W nadchodzących latach PKP Cargo chce rozwijać się organicznie oraz poprzez przejęcia i akwizycję. Mamy potencjał do rozwoju zarówno na rynku krajowym, jak i w regionie* – mówił.

Nowy prezes podkreślił przy tym, że kierowana przez niego Spółka, będąca drugą w Unii Europejskiej pod względem wielkości (po DB Cargo), ma jeden z najmniejszych udziałów na rodzimym rynku w porównaniu z innymi europejskimi towarowymi przewoźnikami narodowymi. W 2016 wynosił on 51,6%, a tym roku ma zwiększyć się do 53,9%. U naszych konkurentów rynkowych – w Niemczech i we Francji – wskaźnik ten (według danych Eurostatu) w 2014 r. kształtował się odpowiednio na poziomie 66% i 63%. Zdaniem Czesława Warszewicza jednym z głównych celów PKP Cargo będzie zwiększenie udziałów firmy na rynku krajowym do 60-65% do roku 2022. – *Jest to możliwe, ponieważ PKP Cargo ma stale potencjał rozwoju na rynku lokal-*



Czesław Warszewicz

nym – podkreślał. Zwiększeniu udziałów na rynku krajowym służyć powinna poprawa efektywności działania oraz lepsze wykorzystywanie efektów skali i synergii z innymi podmiotami w Grupie Kapitałowej.

Logistyczne joint-venture

Wzrostowi potencjału spółki na rynkach zagranicznych i budowaniu jej przewag konkurencyjnych służyć mają planowane przejęcia i akwizycje. Pytany o konkrety w tej kwestii prezes Cargo poinformował tylko, że – *podjęte zostały w tym zakresie prace nad projektem joint-venture oraz kilkoma innymi projektami*. Wiadomo tylko, że do końca 2018 r. powinno zostać sfinalizowane utworzenie spółki logistycznej do obsługi Nowego Jedwabnego Szlaku. – *Transakcja ta* – stwierdził Czesław Warszewicz – *ma związek z rozwojem firmy*

w kierunku zwiększenia kontroli PKP Cargo nad łańcuchem dostaw. Oprócz Jedwabnego Szlaku, którym dociera z Chin już obecnie 4-5 tys. pociągów rocznie, w dalszej perspektywie czekają spółkę dwa inne jeszcze wyzwania. To Nowa Rewolucja Przemysłu 4.0 stwarzająca ogromne możliwości w zakresie technologii i techniki oraz kluczowy dla państw Trójmorza projekt przewozów w kierunku Północ – Południe.

Nowego prezesa firmy zapytaliśmy czy kierowany przez niego zarząd zamierza realizować, przyjęty w połowie marca, plan gospodarczy, zakładający m.in. w 2018 r. nakłady inwestycyjne PKP Cargo w wysokości 1 017 mld zł (o blisko 100% wyższe niż w 2017 r.). – *Jeżeli wzrost organiczny będzie wymagał inwestycji, które przełożą się na parametry okresu zwrotu i rentowności na inwestycji, które są pozytywne, to będziemy je realizować* – powiedział – prezes Warszewicz. – *To [plan inwestycyjny] ma zwiększyć konkurencyjność. Jeśli to ma spowodować zwiększenie rentowności i wielkości generowanych zysków, to będziemy to realizować. Wewnętrzna procedura w spółce zakłada opiniowanie każdego wniosku o określonych parametrach zwrotu na inwestycjach* – wyjaśnił. Inwestować należałoby zwłaszcza w zakupy i modernizację taboru.

W okresie zapowiadającej się hossy przewozowej PKP Cargo chce jak najpełniej wykorzystać potencjał firmy. – *Po zdyskontowaniu wszystkich korzyści, chcemy by liczącym się globalnym graczem i jeszcze bardziej wzmocnić czołową pozycję na rynku międzynarodowym* – podsumował ambitne plany PKP Cargo jej nowy prezes. ◀

Franciszek Nietz

W maju wszystkie drogi poprowadzą do Kielc

Pomiędzy 8 do 10 maja, na terenie Targów Kielce odbędzie się XXIII edycja Międzynarodowych Targów Budownictwa Drogowego Autostrada – Polska wraz z towarzyszącymi im Międzynarodowymi Targami Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych MASZBUD oraz Międzynarodowymi Targami Transportu Drogowego – Pojazdy Użytkowe ROTRA.

Targi stanowią przegląd najnowszych osiągnięć branży budowlanej. Oprócz szerokiej gamy maszyn do budowy i utrzymania dróg, mostów, wiaduktów, tuneli, stacji benzynowych, na stoiskach pojawiają się nowości technologiczne dedykowane branży.

Zeszłoroczna edycja imprezy zgromadziła 418 firm z 20 krajów całego świata. Zajęła ponad 30 metrów, a odwiedziło ją przeszło 14 tys. zwiedzających. W tym roku nie zabraknie innowacyjnych rozwiązań, m.in. z zakresu druku 3D czy robotyki. Udział zapowiedziały firmy: KH-KIPPER, SCANIA, DAF, IVECO, ATLAS COPCO POLSKA.

Komunikacji RP, Stowarzyszenie Klub Inżynierii Ruchu i Stowarzyszenie Polski Kongres Drogowy.

Merytorycznie o branży

Wśród wydarzeń towarzyszących 9 maja odbędzie się konferencja „Infrastruk-

nia konstrukcji nawierzchni drogowych. W ramach wystawy, odbędzie się również seminarium „Bezpieczeństwo techniczne maszyn budowlanych i pojazdów” organizowane przez Przemysłowy Instytut Maszyn Budowlanych. Jak co roku Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego oraz Targi Kielce zapraszają na

W tym roku nie zabraknie innowacyjnych rozwiązań, m.in. z zakresu druku 3D czy robotyki. Udział zapowiedziały firmy: KH-KIPPER, SCANIA, DAF, IVECO, ATLAS COPCO POLSKA.



Tradycja i prestiż

Honorowym patronatem wydarzenie objęła Ogólnopolska Izba Gospodarcza Drogownictwa, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego, Polski Związek Pracodawców Budownictwa, Główny Inspektor Pracy. Wspierają je jednostki badawcze i stowarzyszenia: Instytut Badawczy Dróg i Mostów, Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego, Przemysłowy Instytut Maszyn Budowlanych, Polska Izba Inżynierów Budownictwa, Polskie Stowarzyszenie Wykonawców Nawierzchni Asfaltowych, Stowarzyszenie Inżynierów i Techników

tura drogowo-kolejowa. Przeszłość, Teraźniejszość, Przyszłość”, której organizatorem jest Oddział Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji Rzeczypospolitej Polskiej w Kielcach. Na uwagę zasługuje również organizowana przez IBDiM konferencja „Nowoczesna diagnostyka i naprawy nawierzchni drogowych”, poświęcona nowoczesnej



diagnostyce. Jej organizator zachęca do udziału w panelach dedykowanych zagadnieniom z zakresu: oceny stanu technicznego nawierzchni, zastosowania badań nieniszczących w diagnostyce nawierzchni, oceny nośności nawierzchni oraz nieniszczących metody rozpoznawa-

„Salon Kruszyw”. W jego ramach poruszane są aktualne problemy branży.

Dynamicznie i z rozmachem

Na terenie zewnętrznym odbędą się pokazy dynamiczne sprzętu budowlanego. Ponownie zorganizowany zostanie Konkurs Operatorów Maszyn Budowlanych BIG BAU MASTER. Kolejna, piąta już edycja upłynie pod znakiem zmagania najlepszych operatorów z całej polski. Wśród uczestników BBM, znalazła się również pięć piękna.

Nie zabraknie „Żywego Serwisu” na stoisku Przeglądu Oponiarskiego W ciągu trzech dni targów odbędą się pokazy dotyczące m.in. wymiany opon w dużych samochodach ciężarowych, czy maszynach budowlanych typu ORT.

Targom Autostrada – Polska towarzyszą Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych MASZBUD oraz Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego – Pojazdy Użytkowe ROTRA. ◀

KK

➤ Szczegóły wydarzenia oraz lista wystawców dostępne są na: www.autostrada-polska.pl.

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 Biznesw cenie 99 zł z VAT
Truck & Van...w cenie 49 zł z VAT
oba tytuływ cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)
Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2018
Truck&Van od numeru /2018
oba tytuły od numeru /2018

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.



8-10.05.2018

Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego,
Maszyn i Sprzętu Budowlanego i Transportu Drogowego



Wstęp bezpłatny po zarejestrowaniu się
na naszej stronie
www.autostrada-polska.pl

Targi Kielce SA,
Kontakt: Dyrektor Projektu - Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, e-mail: autostrada@targikielce.pl

Współpraca

