KWIECIEŃ – 4/2012 (24)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255



Jak oszczędzić na tankowaniu paliwa?

Przybliżamy systemy e-myta: AUSTRIA

Ubezpieczenie OCP – bezpieczeństwo czy niepotrzebny koszt?

Sektor motoryzacyjny – miejsce dla nowoczesnych usług logistycznych

ISSN 2081-5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy


TRANS.eu
EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA
Wolne ładunki
i sprawdzeni przewoźnicy
Infolinia: (+48) 71 734 17 00, E-mail: info@trans.eu
Logintrans Sp. z o.o., Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

Polski Kongres Logistyczny

LOGISTICS 2012



e-logistyka • rozwiązania mobilne w logistyce • koszty i controlling łańcuchów dostaw • wyzwania sektora FMCG • łańcuch dostaw w branży motoryzacyjnej i farmaceutycznej • usługi logistyczne • innowacje technologiczne w magazynowaniu • ICT w łańcuchach dostaw • innowacyjne rozwiązania w transporcie

Zrównoważona logistyka

człowiek • środowisko • gospodarka

Poznań, 16-18 maja 2012

Organizator:

GS1 Polska

Instytut Logistyki i Magazynowania

www.logistics.pl

W numerze

> Wydarzenia

Kosztowa wyliczanka
Spotkania transportowe:
„Jak zarabiać więcej? Jak inwestować właściwie?” 6
IV Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego – ROTRA 10

> Logistyka

Motoryzacja – barometr rynku?
Sektor motoryzacyjny – miejsce dla nowoczesnych usług logistycznych..... 12
Specjalnie dla dwukołowców..... 17
Polska – kraj motoryzacyjnego boomu 18
Automotive – logistyka podzespołów i surowców.... 20
W klastrach łatwiej..... 22
Podwykonawstwo logistyczne odpowiedzią na rosnącą specjalizację... 24

> Powierzchnie magazynowe

Różne potrzeby, różne rozwiązania
Powierzchnie magazynowe dla branży automotive 26
Poznań – apetyt na dalszy rozwój
Raport Focus On Jones Lang LaSalle 28

> Logistyka – technologia

Wózkiem po magazynie..... 30

> Transport drogowy

Na mojej ulicy..... 32
Ruszają polskie eliminacje w konkursie The Drivers' Fuel Challenge 2012 33
Tabor coraz nowszy..... 34
Alternatywa dla diesla?..... 36
Ekonomiczne edycje dostawczych Mercedesów..... 37
Paliwa płynne drożeją, ale kupujemy ich coraz więcej..... 38
Przegląd oferty kart paliwowych..... 42
Jak oszczędzić na tankowaniu paliwa? 44
DLKPro – nowoczesne klucze do pobierania danych od VDO..... 46
Optymalizacja kosztów dzięki kartom UTA 47
Przybliżamy systemy e-myta: Austria..... 48

> Prawo

Antidotum na kary dla przewoźnika i spedytora – wewnętrzne regulaminy i instrukcje..... 50

POLECAMY

Ubezpieczenie OCP – bezpieczeństwo czy niepotrzebny koszt?

Ubezpieczenie OCP, franszyza redukcyjna, odpowiedzialność przewoźnika – to dla większości transportowców język obcy. W artykule wyjaśniamy, dlaczego ubezpieczenie OCP odgrywa znaczną rolę przy prowadzeniu działalności przewozowej i wykazujemy, że ubezpieczenie OCP, choć jest kosztem, to pożądanym – a nie niepotrzebnym.

> str. 58

Projektowane zmiany prawne w dostępie do rynku przewozowego..... 54
Ubezpieczenie OCP – bezpieczeństwo czy niepotrzebny koszt?..... 58
Kontrola skarbowa w firmie transportowej. Jak wybrnąć ze stwierdzonych nieprawidłowości?..... 62

> Finansowanie

Obrót na kołach..... 66

Prenumerata – strona 70

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Trzcinowa 30/13
02-446 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

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

Współpraca
Katarzyna Czajkowska-Matosiuk, Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Elżbieta Haber, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

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. Trzcinowa 30/13, 02-446 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Zdjęcie na okładce: GEFCO

Martwią Cię wysokie ceny paliw?

Chcesz w sposób mądry i przemyślany ograniczyć koszty działalności transportowej?

Chcesz zwiększyć wydajność i zyskowność swojej firmy transportowej?

Weź udział w BEZPŁATNYCH Spotkaniach Transportowych

Dzięki nim poznasz rozwiązania i narzędzia, które pomogą Twojej firmie działać efektywniej, zmniejszać koszty i przynosić większe zyski.



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Jak zarabiać więcej, jak inwestować właściwie?

Na Spotkaniach Transportowych dowiesz się:

- jakie elementy bezpośrednio i pośrednio wpływają na koszty funkcjonowania działu transportu i firmy przewozowej?
- czy właściwie i kompleksowo liczysz i kontrolujesz koszty Twojej działalności?
- jak świadomie i mądrze ograniczać wydatki?
- czy „tańsze" zawsze oznacza „mniej kosztowne"?
- jak zwiększać efektywność, bezpieczeństwo i wydajność firmy transportowej?
- jak zarabiać więcej?

Spotkania odbywają się w godz. 9:30 - 16:30
W ramach Spotkania zapewniamy bezpłatnie lunch oraz przerwy kawowe.

W cyklu prelekcji przygotowanych przez naszych partnerów poznasz rozwiązania, które pozwolą zwiększyć efektywność i konkurencyjność Twojej firmy.

Dodatkowo zaproszeni eksperci przybliżą najnowsze zmiany w prawie transportowym, a przez cały dzień będą udzielali darmowych porad dla przedsiębiorców transportowych.

Spotkania Transportowe kierowane są do wszystkich przewoźników drogowych, firm transportowych i działów transportu w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Wybierz dogodny termin i lokalizację

17 kwietnia (wtorek) – **SOSNOWIEC**
(podczas targów SilesiaTSL EXPO)
24 kwietnia (wtorek) – **SZCZECIN**
15 maja (wtorek) – **GDAŃSK**
22 maja (wtorek) – **RZESZÓW**

TSL biznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport spedycja logistyka
Truck&Van www.truck-van.pl
VOLVO
MICHELIN
DKV
Trimble Transport & Logistics formerly Punch Telematix
interLAN
CDS Odszkodowania
iuridica kancelaria prawna
561 ARENA Obsługa prawna firm transportowych www.arena561.pl

Udział bezpłatny – zarejestruj się na: WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA

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

Kosztowa wyliczanka

SPOTKANIA TRANSPORTOWE:

„Jak zarabiać więcej? Jak inwestować właściwie?”

Pięć lokalizacji i prawie 500 zgłoszeń. Nie ma wątpliwości. Transportowcy są żądni wiedzy i nie szczędzą czasu na jej zdobywanie.



MAN TGX w ekonomicznej wersji EfficientLine towarzyszył nam podczas wszystkich pięciu spotkań. Zainteresowani mogli dokładnie go obejrzeć i umówić się na jazdy próbne.

Pod koniec marca zakończyliśmy już drugi cykl Spotkań Transportowych, tym razem zatytułowany: „Jak zarabiać więcej? Jak inwestować właściwie?”. Byliśmy w Święcicach k. Warszawy, Białymstoku, we Wrześni k. Poznania, Krakowie i we Wrocławiu. Rozmawialiśmy o oszczędnościach, ale nie pod kątem obcinania wydatków, a racjonalnego inwestowania w takie produkty, które zamiast generować kolejne koszty przyczynią się do powiększania wpływów.

Gorący temat: rosnące ceny paliw, nie pozostawia wyboru. Trzeba zacząć działać w kierunku, który złagodzi skutki podwyżek, a tym samym zmniejszy koszty utrzymania floty pojazdów. Kurczące się marże na rynku transportowym tylko podgrzewają atmosferę. W tej sytuacji warto przeanalizować wszystkie koszty, jakie ponosi firma w związku ze swoją działalnością i sprawdzić, gdzie można zaoszczędzić.

W tej walce nie należy jednak zapominać o zmieniającym się prawie, które w sposób znaczący wpływa na działalność transportową. Nieznajomość przepisów nie zwalnia z obowiązku ich przestrzegania. Trzeba być na bieżąco, dlatego tematykę kosztową uzupełniały zagadnienia prawne.

Nastawiony na zysk

Na poziom zużycia paliwa ma wpływ wiele elementów. Warto się im przyjrzeć bliżej i zastanowić, czy zrobiliśmy już wszystko, aby zoptymalizować ich oddziaływanie na naszą kieszeń. Rozważania powinno się zacząć od odpowiedniego doboru pojazdu do zadań, jakie dla niego przewidzieliśmy. Istotne są również opory aerodyna-





Sporym zainteresowaniem cieszyła się oferta firmy DKV. Uczestnicy spotkań mieli wiele pytań nie tylko dotyczących kart paliwowych, ale również rozliczania elektronicznego myta.



Adam Kossakowski z Michelin Polska zachęcał wszystkich, aby przy podejmowaniu decyzji o zakupie opon brać pod uwagę te, które okażą się najtańsze podczas eksploatacji, a nie przy zakupie.



Iwona Szwed z Biura Prawnego Arena 561 wskazywała częste błędy popełniane przez kierowców i ich pracodawców w związku z przepisami o czasie pracy.

miczne, które możemy obniżyć dzięki zastosowaniu osłon między osiami pojazdu i naczepy czy spojlerów kabinowych. Warto pozbyć się również elementów spełniających głównie funkcje ozdobne, a zakłócających opływ powietrza, jak dodatkowe reflektory na dachu, fanfary czy orurowania. Problem najlepiej rozważać na przykładzie. W tym wypadku nasz partner, firma MAN Truck & Bus Polska pokazała MAN-a TGX w wersji EfficientLine, która dzięki zastosowaniu odpowiedniego wyposażenia pozwala zaoszczędzić nawet do 3 litrów paliwa na 100 km. Walcząc o niższe spalanie nie należy zapominać o ogromnej roli kierowcy. Inwestycja w odpowiednie wyszkolenie pracowników szybko powinna się zwrócić. W weryfikacji umiejętności kierowców, ale również zdiagnozowaniu problemu, gdy pojazd za dużo pali, służą programy telematyczne. Wszyscy uczestnicy spotkań mogli się zapoznać z możliwościami systemu MAN Telematics.



Prawnicy zawsze otrzymywali sporo pytań.

Nie unikano również dyskusji. Każdy ma swoje doświadczenia, którymi warto jest się dzielić.





Kolejne spotkania transportowe

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

już wkrótce

Wejdź na: WWW.TSL-BIZNES.PL/Spotkania i wypełnij formularz

WYBIERZ DOGODNY TERMIN I LOKALIZACJĘ

17 KWIETNIA (WTOREK) – **SOSNOWIEC**
(PODCZAS TARGÓW SILESIATSL EXPO)
24 KWIETNIA (WTOREK) – **SZCZECIN**
15 MAJA (WTOREK) – **GDAŃSK**
22 MAJA (WTOREK) – **RZESZÓW**

Pojazd to również odpowiednie ogumienie. Jeżeli chcemy oszczędzać, nie warto wybierać najtańszych produktów, ponieważ w praktyce mogą okazać się droższe. O tym dlaczego należy korzystać z czterech żyć opony i jak dużo dzięki temu zyskujemy, mówili przedstawiciele firmy Michelin, posiłkując się liczbowymi przykładami popartymi testami.

Niektórzy robili notatki...



Taniej z kartą

Gdy już mamy dobrze skonfigurowany pojazd, wyszkolonego kierowcę i energooszczędne opony, kolejnym krokiem w walce o niższe rachunki za paliwo jest skorzystanie z możliwości, jakie daje karta paliwowa. Jak się okazuje, posiadacze takich kart nie tylko mogą rozliczać się bezgotówkowo przy zakupie paliwa, co wpływa na bezpieczeństwo i ogranicza możliwości np. kradzieży, czy na bieżąco kontrolować wydatki, ale również wyszukiwać stacje paliwowe, na których kupią paliwo najtaniej. Dodatkowo w ofercie DKV pojawiła się nowa możliwość nabywania taniego paliwa, w cenie niedostępnej dla tych, którzy nie posiadają karty paliwowej tej marki. Od lutego 34 stacje na terenie Polski działają w systemie Bottom Up, oferując klientom DKV paliwo w cenie niższej o 30 gr.

Od lipca obowiązuje w Polsce system elektronicznego myta. Należności związanie z przejazdem po wyznaczonych drogach można regulować



Jerzy Różyk z kancelarii CDS pokazywał „haczyki", na jakie można dać się złapać przez firmę ubezpieczeniową, podpisując umowę na ubezpieczenie OCP.





Chwila, która zawsze wzbudzała sporo emocji – losowanie osoby, która zabierze do domu nowego MAN-a...

również za pośrednictwem firmy DKV. Takie rozwiązanie ma wiele korzyści dla przewoźnika, szczególnie przy wyborze sposobu rozliczania na zasadzie postpaid, czyli wnoszenia opłaty z odroczonym terminem płatności. Dodatkowo daje ono gwarancję zawsze naładowanego urządzenia w pojeździe, co eliminuje ryzyko jazdy bez ponoszenia opłat lub przerwy w pracy pojazdu w oczekiwaniu na doładowanie konta. Tego typu usługa nie tylko odracza termin zapłaty za przejazd, ale również oszczędza czas i pozwala ograniczyć administrację w firmie.

Elektroniczny pomocnik

Można wziąć kartkę, długopis i kalkulator. Tylko ile to będzie trwało? I kto się tym zajmie? Właśnie! W dobie komputerów, którymi sprawnie posługują się już przedszkolaki, kartka papieru i długopis stają się oldschoolowym gadżetem. A odpowiedni program komputerowy może nie tylko okazać się szybszy i skuteczniejszy, ale również tańszy od rzeszy specjalistów z długopisami w klapie. Do zalet najnowszych osiągnięć z dziedziny informatyki, które przyczyniają się nie tylko do oszczędności w firmie transportowej, ale również usprawniają jej działanie i poprawiają konkurencyjność na już i tak dość trudnym rynku, przekonywała firma InterLan, prezentując program Speed. Nadzoruje on realizację polityki kosztowej w obszarze operacyjnym i administracyjnym. Dzięki funkcji automatycznego przydziału kosztów bezpośrednich (np. myto, tunel, prom), pośrednich (np. paliwo, AdBlue, dieta) i stałych (np. leasing, wynajem) do konkretnego zlecenia, szybko otrzymujemy cenę, jaką powinniśmy za nie uzyskać, żeby na nim zarobić. Program zwiększa rentowność zleceń, optymalizuje pracę działów rozliczeń i poprawia terminowość wystawiania faktur. Wzrasta również jakość obsługi klientów oraz efektywność spedytorów.

Kolejnym narzędziem informatycznym, niezbędnym w dzisiejszych czasach w pracy przewoźnika, są elektroniczne giełdy transportowe. Trudno wyobrazić sobie eliminowanie pustych przebiegów bez pośrednictwa internetu. Jednak korzystając z tej możliwości, należy zachować ostrożność, aby uniknąć kontaktu z nieuczciwym zleceniodawcą. Jak wystrzegać się oszustów, przestrzegali przedstawiciele firmy TimoCom. Jednocześnie każdy uczestnik spotkania mógł zapoznać się z procedurami obowiązującymi oferentów na giełdzie, które służą zminimalizowaniu takiego ryzyka oraz zakresem udzielanej przez pracowników giełdy TimoCom pomocy w odzyskiwaniu należności.

Podczas wystąpienia można jedynie przedstawić ogólne założenia. Przerwa kawowa umożliwiała szczegółowe zaprezentowanie rozwiązań, szczególnie istotnych w przypadku np. elektronicznej giełdy transportowej czy programu komputerowego.





Znaj swoje prawa!

Nieznajomość prawa może również kosztować. I to niemało. Uczestnicy naszych spotkań mogli zapoznać się z ostatnimi zmianami, jakie zaszły w ustawie o transporcie drogowym i prawie o ruchu



Przerwy były dobrą okazją do wymiany doświadczeń i przedstawienia własnych racji odnośnie proponowanych rozwiązań.

drogowym, które szczegółowo objaśniał Łukasz Chwalczuk, ekspert Kancelarii Prawnej Iuridica, specjalizujący się w prawie transportowym. Natomiast jak nie popełniać błędów w związku z rozporządzeniem 561 (o czasie pracy kierowcy) i co zrobić, żeby nie utracić licencji do prowadzenia działalności transportowej przestrzegała, posiłkując się przykładami z życia wziętymi, Iwona Szwed z Biura Prawnego Arena 561.

Nasze spotkania kończyło wystąpienie Jerzego Różyka z kancelarii CDS, który wskazał najczęściej spotykane zapisy w umowach o ubezpieczenie OCP, które powodują, że odszkodowanie za powstałą szkodę nie jest wypłacane przez ubezpieczyciela. Zwracał też uwagę na to, jak ważne jest dokładne przeczytanie podpisywanej umowy o ubezpieczenie COP oraz późniejsze wyegzekwowanie od kierowców przestrzegania zapisanych w niej warunków. Brak dyscypliny, roztropności i zapobiegliwości może być bardzo kosztowny. A co najważniejsze, złe ubezpieczenie, czyli takie, które zawiera absurdalne zapisy – trudne do spełnienia, lub nie zabezpiecza naszych interesów na odpowiednio wysokim poziomie, jest zbędnym kosztem, gdyż płacimy za coś, co nie ma dla nas żadnej wartości.

Kropla drąży skałę

Jeden dzień to za mało, żeby zmienić wszystko, ale wystarczająco, żeby spojrzeć inaczej na sprawy, które z pozoru wydają się oczywiste. Podczas naszych spotkań ze środowiskiem transportowym staraliśmy się zwrócić uwagę na kluczowe elementy, które w sumie mogą przyczynić się do usprawnienia działalności biznesowej, ograniczając koszty i poprawiając konkurencyjność. Nasi eksperci przez cały czas byli do dyspozycji uczestników. Odpowiadali na indywidualne pytania, rozwiązywali problemy, doradzali. Wspólnie spędzony dzień kończyło losowanie niespodzianek ufundowanych przez naszych partnerów.

Ale to jeszcze nie koniec. Już 17 kwietnia odbędzie się kolejne spotkanie z tego cyklu, tym razem w Sosnowcu podczas Targów Transportu, Spedycji i Logistyki SilesiaTSL Expo. A potem następne: w Szczecinie (24 kwietnia), Gdańsku (15 maja) oraz Rzeszowie (22 maja). Serdecznie zapraszamy wszystkich, którzy chcą usprawnić swoją działalność i unikać błędów prawnych oraz szukają rozwiązań, które pozwalają ograniczyć koszty i przyczynią się do większych zysków.

Organizatorzy

TSLbiznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport-spedycja-logistyka

Truck&Van www.truck-van.pl

Partnerzy

MAN, MICHELIN, TimoCom, DKV, interLAN, CDS Odszkodowania, iuridica kancelaria prawna, 561 ARENA Obsługa prawna firm transportowych www.arena-561.pl

Katarzyna Dziewicka
Fot. K. Dziewicka, K. Kułak, K. Wójtowicz



Białystok. Uczestnicy spotkania z zaciekawieniem słuchają Łukasza Chwalczuka, eksperta Kancelarii Prawnej Iuridica, specjalizującego się w prawie transportowym.





Nie brakowało też głosów z sali. Nasi goście często zadawali pytania na forum i nie szczędzili krytyki...

IV Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego

– Pojazdy Użytkowe ROTRA, 8-11 maja 2012 r.

Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego ROTRA, które w tym roku odbędą się w Targach Kielce po raz czwarty, organizowane są z myślą o producentach pojazdów użytkowych oraz potrzebach ich klientów.



Podczas tej imprezy prezentowane są samochody ciężarowe i dostawcze, naczepy, przyczepy, lawety, ciągniki siodłowe, zabudowy wywrotcze, kombi, vany, pojazdy specjalne oraz ich niezbędne wyposażenie. Centra logistyczne i spedycyjne ze swoimi usługami zapoznają zwiedzających, którzy będą mogli również skorzystać z doradztwa technicznego i porad serwisowych związanych miedzy innymi z diagnostyką. Ostatnia edycja ROTRY prezentowała między innymi debiutujące na rynku modele samochodów ciężarowych i dostawczych, naczepy, przyczepy, lawety, ciągniki siodłowe.

Po raz pierwszy w czasie targów ROTRA europejska prasa fachowa wybierze międzynarodowy Samochód Dostawczy Roku (The International Van of the Year – IVotY). W kilku krajach są przyznawane tytuły lokalne przez pojedyncze redakcje zajmujących się pojazdami tej klasy. W Polsce cztery czołowe wydawnictwa transportowe wspólnie wybiorą najlepszy na polskim rynku Samochód Dostawczy Roku. W 2012 r. ten tytuł będzie przyznawany po raz trzeci, ale po raz pierwszy w Targach Kielce.





Tegoroczna edycja ROTRY odbędzie się w jednym terminie ze znanymi w całej Europie Międzynarodowymi Targami Budownictwa Drogowego AUTOSTRADA – POLSKA.

KK





MAN TGX – dajemy Ci wszystkie asy

Produkowany w Polsce MAN TGX - ekonomiczny, bezpieczny, efektywny - teraz dodatkowo chroniony 3-letnią gwarancją na cały pojazd i 3-letnim kontraktem serwisowym, zużywający minimum 3 l/100 km paliwa mniej dzięki pakietowi EfficientLine i profesjonalnemu szkoleniu ProfiDrive dla kierowcy, pozwala zaoszczędzić nawet 10 000 euro w ciągu 3 lat eksploatacji. Możliwość leasingu z opłatą wstępną 0%. Masz w ręku wszystkie asy - karetę z Niepołomic.

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica, 05-830 Nadarzyn
Tel. 795 583 507
e-mail: 4asy@man.eu
www.mantruckandbus.pl

MAN Truck & Bus

Motoryzacja – barometr rynku?

Sektor motoryzacyjny – miejsce dla nowoczesnych usług logistycznych

Usługi kierowane do sektora motoryzacyjnego to specyficzny segment usług logistycznych. Kondycja branży motoryzacyjnej w dużym stopniu zależna jest od nastrojów na rynkach europejskich. Jak zatem świadczyć usługi dla rynku moto? Postawić należy na możliwie wysoki poziom elastyczności i niezawodność dostaw.

Z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego wynika, że w ub. roku zarejestrowano w Polsce 277,4 tys. nowych samochodów (statystyka dotyczy pierwszej rejestracji pojazdów – czyli nie obejmuje aut importowanych czy przerejestrowania samochodów już wcześniej eksploatowanych).

Nowe auta na polskim rynku

To spory spadek w porównaniu do roku 2010, gdy zarejestrowano prawie 316 tys. pojazdów. W ciągu jedenastu pierwszych miesięcy ub. roku mniej niż połowę pojazdów (dokładnie 48,1%) rejestrowały osoby fizyczne. Ok. 135 tys. sztuk samochodów zostało zatem zakupionych przez klientów indywidualnych, ok. 142 tys. szt – przez firmy. Największy spadek (ok. 17%) odnotowano wśród zakupów pojazdów przez klientów indywidualnych. To ważna informacja – o ile bowiem w przypadku firm spadek dotyczy zaledwie kilku procent, o tyle znacznie spadła ilość samochodów kupowanych przez osoby prywatne. Dla przedsiębiorstw inwestycja w samochód to inwestycja w narzędzie pracy (i często nie ma od niej ucieczki), klienci indywidualni raczej jednak deklarują zainteresowanie autami używanymi, co wynika przede wszystkim z wysokich (względem zarobków) cen pojazdów nowych.

Patrząc z punktu widzenia usług logistycznych świadczonych dla branży motoryzacyjnej, poziom sprzedaży nowych samochodów to ważny, ale niekoniecznie najistotniejszy element decydujący o koniunkturze na całym rynku motoryzacyjnym. Obok sprzedaży samochodów nowych, importu aut używanych oraz związanych z tym nakładów użytkowników na utrzymanie pojazdów, zwrócić należy uwagę na poziom produkcji realizowany przez zakłady przemysłowe zlokalizowane na terenie kraju.

Sprzedaż kontra produkcja

Z danych Instytutu Badania Rynku Motoryzacyjnego Samar wynika, że w 2011 r.


fot. DB Schenker



Marcin Celejewski,
dyrektor sprzedaży i marketingu FIEGE sp. z o.o.

Usługi dodane są coraz popularniejsze

Obsługa logistyczna przemysłu samochodowego charakteryzuje się przede wszystkim wysokimi wymaganiami w zakresie jakości oferowanego produktu na wszystkich etapach łańcucha logistycznego. Szczególnie istotne jest tutaj zarządzanie stanami magazynowymi o szerokim spektrum SKU, sprostanie wymaganiom dostaw w systemie JIT przy zaopatrywaniu zakładów produkcyjnych czy zapewnienie rozdrobnionego serwisu dostaw ekspresowych lub nocnych w przypadku dystrybucji części zamiennych. Bardzo istotną kwestią jest także sposób przygotowania i zabezpieczania poszczególnych, indywidualnych dostaw, składających się z różnorodnych referencji takich jak np. drzwi, szyby połączone z zestawem małych śrubek czy uszczelek. Dodatkowym elementem łańcucha logistycznego przemysłu samochodowego, który coraz częściej jest przekazywany firmom logistycznym, są szeroko rozumiane usługi dodane (VAS). FIEGE oferuje szeroki zakres usług VAS, które na pierwszy rzut nie są kojarzone z sektorem logistycznym. Przykładowo klienci FIEGE mają możliwość zakontraktowania i korzystania z dodatkowych aktywności takich jak przykładowo wstępny montaż lub znakowanie elementów, grawerowanie części metalowych, malowanie, lakierowanie, czy napełnianie silników mechanicznych olejem przed wysłaniem zamówienia do odbiorcy. Część z tych usług wykonywanych jest przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii, ale co najważniejsze – wszystko wykonywane jest zgodnie z dokładnym życzeniem klienta. Naturalnie pełny produkt kompleksowego łańcucha dostaw FIEGE dla przemysłu samochodowego uzupełnia transport i dystrybucja krajowa, jak również oferta transportu międzynarodowego.



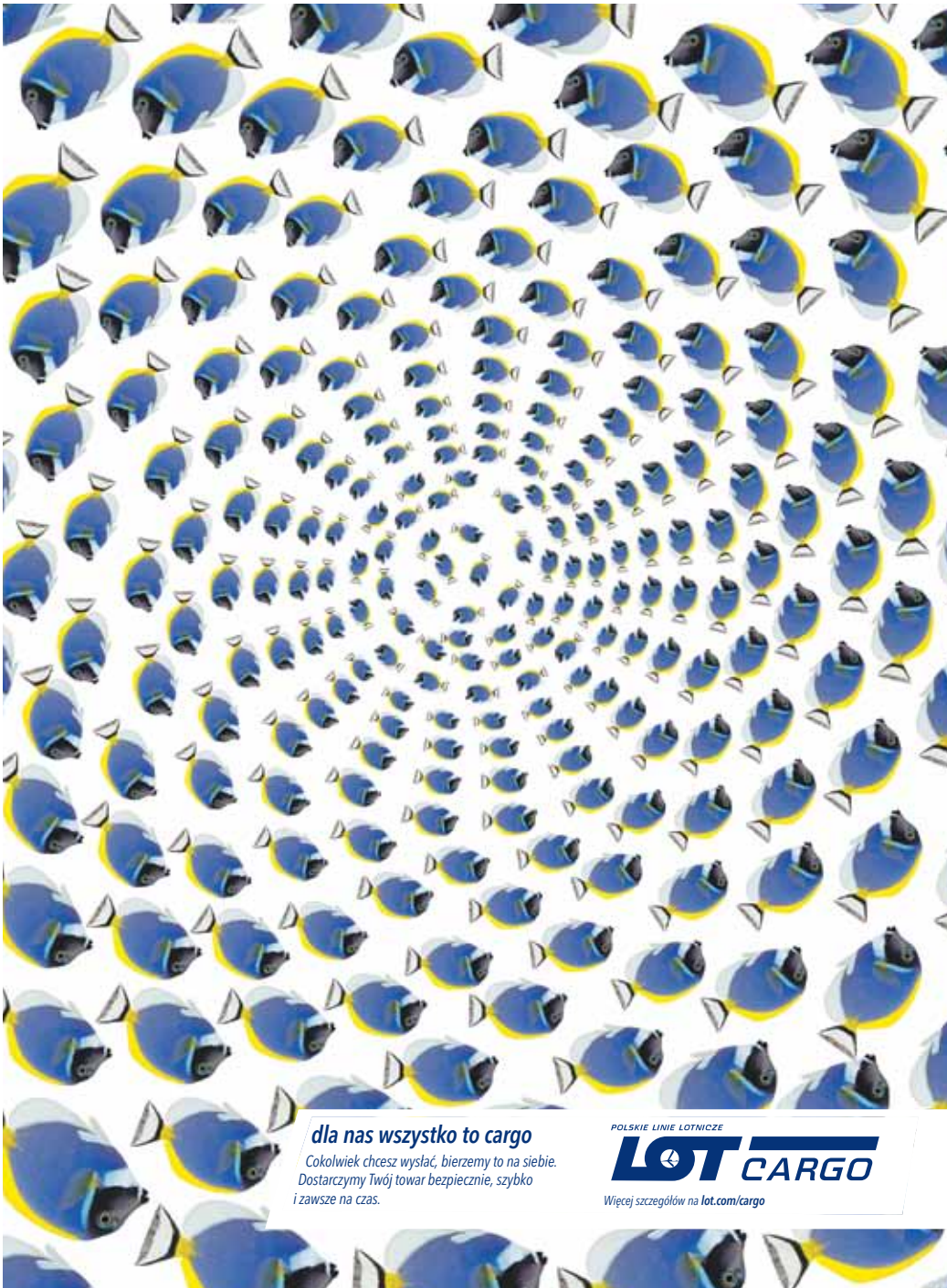
wyprodukowano w Polsce ponad 825 tys. pojazdów. Fabryki na terenie Polski wyprodukowały 722,3 tys. sztuk pojazdów osobowych (w 2010 r. było to ponad 799,2 tys.) oraz 103,2 tys. szt pojazdów dostawczych (w 2010 r.: 88 tys. szt). Produkcja na poziomie 825 tys. szt to wynik o kilka procent gorszy niż od roku wcześniejszego (887,2 tys. szt). Porównując ilość samochodów produkowanych w kraju z poziomem zakupów na rynku lokalnym odnieść można wrażenie, że o kondycji przemysłu motoryzacyjnego świadczy przede wszystkim ilość zleceń przychodzących z innych krajów.

Produkcja motoryzacyjna to jeden z najważniejszych sektorów w całej polskiej gospodarce. Szacuje się, że tu realizowana jest jedna dziesiąta ogółu produkcji, a wartościowo branża to nawet jedna szósta całego produkcyjnego sektora gospodarki. Nic zatem dziwnego, że jakiekolwiek wahania na rynku szybko przekładają się na kondycję całej gospodarki. A sektor motoryzacyjny należy, niestety, do tej grupy branż, które mocno podatne są na wahania na europejskich i światowych rynkach. Od kondycji tych rynków zależy poziom produkcji, a kraje takie jak Polska (gdzie zdecydowana większość produkcji realizowana jest na eksport) są żywo zainteresowane tym, by poziom konsumpcji w pozostałych krajach był jak najwyższy. Wysyłka pojazdów wyprodukowanych w kraju na inne rynki europejskie to także ważna część bilansu w handlu zagranicznym. Jak podaje IBRM Samar, w okresie od stycznia do października 2011 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski osiągnął wartość 16,15 mld euro. To wzrost o 12,3% względem analogicznego okresu roku 2010.

Na polskie drogi od lat trafiają setki tysięcy samochodów używanych, importowanych z krajów Europy Zachodniej. I choć „podcina" to poziom sprzedaży samochodów nowych, prowadzi jednak do konsekwentnego wzrostu poziomu zmotoryzowania społeczeństwa. Wskaźnik liczby samochodów na 1000 mieszkańców stale rośnie, średnio o ok. 20 samochodów rocznie. W 2004 r. Na 1000 mieszkańców przypadało 314 samochodów. Trzy lata później były to 383 samochody, w 2010 r.: 451 samochodów. Wzrost poziomu zmotoryzowania napędza rynek części i podzespołów, usług warsztatowych i serwisowych, sprzedaż podstawowych komponentów (akumulatorów czy opon). To zatem dobra wiadomość przede wszystkim dla producentów części i materiałów eksploatacyjnych czy dostawców usług i paliw. Wraz ze wzrostem poziomu zmotoryzowania będzie rosło zapotrzebowanie rynku na produkty i usługi. A wraz z bogaceniem się społeczeństwa istnieje szansa, że w perspektywie kilku czy kilkunastu lat przełoży się to na wyższy popyt także na samochody nowe.

Specyfika produktu – wyzwanie dla logistyka

Usługa logistyczna branży motoryzacyjnej nie jest zadaniem łatwym. Sam produkt gotowy na tym rynku jest nie tylko wysokiej wartości, ale jest dobrem specyficznym. Każdy producent chciałby zapewnić swoim klientom możliwie szeroką ofertę samochodów. Kilka pakietów wyposażenia do każdego z modeli, kilka wersji silnikowych, różne wersje nadwozia... w połączeniu z wersjami wykończenia (chociażby wzorami tapicerek); daje to co najmniej kilkadziesiąt wersji tego samego pojazdu. Do tego dodać należy kilka czy kilkanaście dostępnych kolorów nadwozia... i liczne elementy wyposażenia,





które dokupić można indywidualnie. Powstaje produkt o wysokim poziomie personalizacji, a cała branża choć w dalszym ciągu pracuje w oparciu o masową produkcję seryjną, musi zwracać uwagę na wymagania i oczekiwania każdego konkretnego klienta. Równolegle producenci starają się ciąć koszty – wykorzystując np. te same elementy w różnych modelach – od pokręteł, poprzez elementy wykończenia, na całych jednostkach napędowych skończywszy.

W branży istnieje silna tendencja do skracania cyklu życia produktu, co sprawia iż kolejne generacje pojazdów (lub coraz częściej: po prostu te same, ale po lekkim liftingu) pojawiają się stosunkowo szybko. To z kolei stawia duże wymagania wszystkim ogniwom łańcucha dostaw. Patrząc z punktu widzenia dealerów – niekorzystne jest utrzymywanie wysokiego poziomu zapasu samochodów. Patrząc z punktu widzenia dostawców – należy być gotowym na korekty (nowe elementy, zmiany asortymentu części i detali), związane z wprowadzeniem nowej wersji auta. Zarówno ciągłe odnawianie palety modeli jak i wysoki poziom zindywidualizowania produktu gotowego nie sprzyjają utrzymywaniu zapasów ani u producenta, ani u dostawców. Wraz z wprowadzeniem nowego modelu egzemplarze już dostępnej generacji tracą na wartości kilka czy kilkanaście procent – co należy „wkalkulować" w politykę cenową.

Szeroka oferta modeli, wersji czy elementów wyposażenia to wyzwanie także dla świadczących obsługę serwisową. Aby sprostać wymaganiom nowoczesnego zaplecza usługowego i móc zagwarantować klientom ciągłą dostępność części zamiennych, producenci decydują się na budowę centrów dystrybucyjnych – jeden lub kilka



Arkadiusz Marczyk
menedżer ds. sprzedaży Schenker sp. z o.o.

Obsługa klientów z branży automotive

Jakie są szczególne wymagania dotyczące obsługi klientów z branży automotive? Jakie są wrażliwe miejsca i ogniwa w łańcuchu dostaw dla klientów z tej branży? Na co klienci z branży automotive powinni zwracać uwagę, decydując się na współpracę z operatorem logistycznym? Przemysł motoryzacyjny jest jedną z gałęzi, które najbardziej ucierpiały na skutek recesji w 2009 roku. Wiązało się to z gwałtownym cięciem kosztów, ograniczaniem produkcji, a w krytycznych przypadkach, zamykaniem nierentownych zakładów produkcyjnych.

Cele na lata

Dla firm z branży automotive wdrożenie odpowiedniego łańcucha dostaw, a co za tym idzie optymalizacja kosztów, to często główny cel na najbliższe lata. W takiej sytuacji wymagany jest wybór odpowiedniego partnera logistycznego.
Obecnie DB Schenker odpowiada na wyzwania branży automotive, poprzez oferowanie szerokiego portfela usług z jednej ręki. Pozwala to na daleko idącą elastyczność we współpracy oraz czytelną i prostą komunikację. Dla firm z branży motoryzacyjnej najważniejsze kryteria we współpracy to wysoki poziom kompetencji, stabilna i przewidywalna jakość oferowanych usług, gotowe procedury dostaw awaryjnych oraz elastyczne i konkurencyjne koszty dostosowane do obecnych potrzeb. Dobrze postrzegana jest przez klientów możliwość dostosowania się do istniejącej infrastruktury IT klienta oraz dostęp do gotowych narzędzi 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

Koncepcje dostaw

W koncepcjach dostaw „Just-In-Time" oraz „Just-In-Sequence" firmy z branży automotive dążą do ograniczania zapasów, aby uzyskać jak największy wskaźnik rentowności aktywów (ROA). Powoduje to zwiększenie ryzyka wystąpienia różnych odchyleń, a w szczególności wysoką wrażliwość na opóźnienia w transporcie. Operator logistyczny odgrywa tu strategiczną rolę. Oprócz posiadanej wiedzy i doświadczenia powinien dysponować potencjałem operacyjnym oraz zasobami pozwalającymi stosować procedury dostaw w skróconym czasie. DB Schenker odpowiada na takie wyzwanie dzięki własnej globalnej infrastrukturze, dedykowanym jednostkom operacyjnym oraz rozbudowanym narzędziom informacyjnym i informatycznym.
Operator logistyczny wpływa na konkurencyjność rynkową swojego klienta. Może spowodować, iż potencjalny dostawca lub producent samochodów będzie mógł pewniej i bezpieczniej planować swój rozwój i politykę konkurencyjną na rynku. Warto wspomnieć, że DB Schenker w Polsce otrzymał wyróżnienie EFQM „Uznanie za doskonalenie" na poziomie 5 gwiazdek. Wyróżnienie to potwierdza dynamiczny rozwój i ciągłe doskonalenie firmy zgodnie z modelem Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością (EFQM). Nagrodę tę otrzymują najlepsze firmy na świecie, w tym liderzy branży automotive.



dużych obiektów zwykle w zupełności wystarcza na pokrycie zapotrzebowania stacji serwisowych na części, materiały eksploatacyjne czy akcesoria. Dużo prościej zapewnić pełną dostępność wielu tysięcy elementów w centralnej lub kilku regionalnych lokalizacjach niż u każdego z dealerów. Wraz ze „starzeniem się" konkretnego modelu coraz częściej samochód trafia do naprawy w serwisach nieautoryzowanych, w pojeździe pojawiają się liczne zamienniki – tańsze materiały stosowane zastępczo za droższe elementy sprzedawane bezpośrednio w sieci producenta. Tu pojawia się potencjał rozwoju sieci hurtowni motoryzacyjnych, licznych sklepów z częściami i akcesoriami czy wręcz sieci naprawczych połączonych z punktami sprzedaży zamienników i materiałów eksploatacyjnych. Taka specyfika rynku części zamiennych (zarówno na potrzeby stacji autoryzowanych jak i innych punktów napraw) wymusza na dostawcach z jednej strony utrzymywanie dostępności dużej liczby elementów, z drugiej – możliwie szybkie czasy reakcji na zamówienia z rynku.

W japońskim rytmie

O ile zarządzanie zapasami części zamiennych to problem dla rozwiązania w zakresie obiegu części zamiennych dla już gotowych produktów, o tyle zupełnie osobną sprawą jest obsługa logistyczna całego procesu produkcyjnego. Historia ruchomej linii montażowej sięga roku 1913. Wtedy to Henry Ford zaprojektował pierwszą instalację tego typu. Z jednej strony – doprowadził do rewolucji w motoryzacji poprzez wielokrotne podniesienie wydajności produkcji i minimalizację jej kosztów. Z drugiej całkowicie zmienił podejście do systemu zaopatrzenia linii produkcyjnej. Dzieląc produkcję na etapy – dokładnie zdefiniował, które elementy mają być dostarczane na konkretne stanowiska. Optymalizując całą produkcję podnosił wydajność – zmuszając także zaplecze logistyczne do skutecznego dostarczania coraz większej liczby elementów. Koncepcja Forda dała początek rewolucji w motoryzacji.

Wyznacznikiem dla branży motoryzacyjnej od wielu lat pozostaje filozofia wdrożona przez Toyotę. System Toyoty oparto bowiem między innymi na bezwzględnie stosowanej kontroli jakości. Zgodnie z wcześniejszymi założeniami Forda, produkcja ma być realizowana taśmowo. Z drugiej strony, aby nie mnożyć kosztów, wszystkie elementy powinny być dostarczane na linię produkcyjną bezpośrednio na czas. To założenie stało się podstawą koncepcji eliminacji (minimalizacji) zapasów wszędzie tam gdzie jest to możliwe – a pod nazwą just-in-time z założeń tych korzystają dziś setki zakładów produkcyjnych nie tylko w branży motoryzacyjnej. Zgodnie z założeniami Toyoty, produkować należy zgodnie z zapotrzebowaniem. Celem jest tu zatem nie tyle osiąganie maksymalnej wydajności co zaspokajanie popytu. Dla branży motoryzacyjnej oznaczało to rewolucję w podejściu do zapasów, ale także wyższą elastyczność całego systemu produkcyjnego. W połączeniu z nowym podejściem do zarządzania zapasami (kanban) i dążeniem do ciągłej poprawy (kaizen) system Toyoty stał się początkiem nowego sposobu myślenia



Groupe CAT uruchamia swój oddział w Rumunii

Groupe CAT, jeden z liderów w dziedzinie logistyki dla sektora motoryzacyjnego otwiera swój pierwszy oddział w Rumunii, w Bukareszcie. Operator logistyczny wchodzi na rynek rumuński w bardzo dobrym stylu, bo z pierwszym wygranym kontraktem – Iveco Rumunia.

O inwestycji na rynku rumuńskim zadecydowało przede wszystkim rosnące zapotrzebowanie obecnych klientów na usługi CAT w tej części Europy. Aby efektywnie je zaspokoić, operator stworzy sieć dystrybucyjną, która będzie świadczyć usługi na terenie Rumunii a także połączy kraj z oddziałami firmy w innych krajach Europy, gdzie operator od lat odnosi sukcesy w swojej branży.

Nowe centrum w Bukareszcie docelowo będzie działało w dwóch głównych obszarach działalności Groupe CAT: Cargo Logistics – transport komponentów i części zamiennych oraz Vehicle Logistics – przepływ pojazdów zarówno osobowych jak i przemysłowych. Dzięki doświadczeniu i rozbudowanej sieci w wielu krajach Europy klienci CAT Rumunia otrzymają najlepsze rozwiązania logistyczne w zakresie transportu międzynarodowego, dystrybucji krajowej, magazynowania oraz usług specjalistycznych takich jak TopCAT, czyli usługa ekspresowych przewozów drogowych oraz lotniczych.





Radosław Rożek,
kierownik działu dystrybucji krajowej
CAT LC Polska

Rynek moto – ważny sektor gospodarki

Rodzimy rynek części samochodowych stanowi jeden z ważniejszych sektorów gospodarki, który zapewnia miejsca pracy tysiącom ludzi. Branża ta jest bezpośrednio związana z kondycją całej gospodarki, gdyż zależy od sprzedaży i produkcji aut – większa sprzedaż oznacza większą liczbę pojazdów serwisowanych. Jako część branży motoryzacyjnej rynek części zamiennych stanowi filar europejskiej gospodarki, która ostatnio nie doświadcza zbyt wielkiej dynamiki rozwoju. Po gwałtownym spadku w 2009 i powolnym powrocie do poziomu sprzed kryzysu w 2011, bieżący rok może ponownie przynieść niepewność na rynku wywołaną wahaniami kursowymi czy wzrostem cen paliw. Należy jednak pamiętać, iż udział polskich producentów części zamiennych jest coraz bardziej zauważalny w Europie co również stanowi ważny element mający wpływ na stabilizację w branży. Niektóre z polskich firm zajmujące się sprzedażą części zamiennych odnoszą znaczące sukcesy mimo spowolnienia, szczególnie na rynkach Europy Centralnej i Wschodniej.
Sytuacja w Europie jest bardzo zróżnicowana – produkcja części zamiennych tak jak produkcja samochodów jest największa w Niemczech. Jednak sektor ten będzie nadal się rozwijać i ze względu na relatywnie niższe koszty szczególnie skorzystają na tym rynki wschodzące, czyli kraje Europy Wschodniej (jak Rumunia) czy kraje Afryki Północnej (np. Maroko). Polska również znajduje się w bardzo dogodnym położeniu, gdyż nadal jest korzystnym regionem do inwestycji jako kraj stabilny i niskokosztowy. Jednocześnie pojemny wewnętrznie, dla wielu firm stanowi przyczółek do wejścia na rynki wschodnie.

o produkcji i logistyce dostaw, a także ewolucji, która trwa aż po dziś dzień.

Wysoka wartość elementów wykorzystywanych przy budowie pojazdów (chociażby najróżniejszych układów elektronicznych, systemów bezpieczeństwa czy innych) sprawia, że należy zwrócić uwagę także na zabezpieczenie przed kradzieżą czy minimalizację ryzyka uszkodzenia w transporcie i przy przeładunkach. Wysokie wymagania stawiane usługom (transportu i nie tylko) w połączeniu z obostrzeniami koncepcji JIT i niezbędną w całym procesie zaopatrzenia elastycznością to główne wyzwania stawiane usługodawcom logistycznym.

Ekologia nakręci rynek?

Warto zwrócić uwagę na ożywienie, jakie zapanowało w segmencie pojazdów ciężarowych. Wraz z wprowadzaniem systemów opłat uzależniających wysokość stawki za kilometr od normy emisji spalin, znacznie wzrosło zainteresowanie pojazdami klasyfikowanymi w niższych stawkach taryf. Preferencje w zakresie podatków i opłat to jeden ze sposobów na ożywienie rynku motoryzacyjnego i „przekonywanie" użytkowników do pojazdów nowszych, zwykle spełniających surowsze normy emisji. Czy podobnie będzie na rynku samochodów osobowych? Co pewien czas wraca temat „podatku ekologicznego" i wysokich opłat, jakimi mają być obciążani właściciele pojazdów starszych. Takie opłaty z całą pewnością przełożą się na wzrost zainteresowania autami nowymi... i wyższy poziom zarówno sprzedaży na krajowym rynku jak i produkcji. Motoryzacja to ważny sektor gospodarki, dobrze zatem, by stabilnie się rozwijał. A usługodawcy logistyczni (z ofertą przeznaczoną dla sektora motoryzacyjnego) z całą pewnością na tym rozwoju skorzystają.



Marcin Jurczak

Specjalnie dla dwukołowców

GEFCO Polska systematycznie rozwija swoją ofertę logistyki i transportu dla producentów pojazdów jednośladowych. Firma przedstawiła swoją ofertę na Ogólnopolskiej Wystawie Motocykli i Skuterów w Warszawie.

Wzrost popularności jednośladów w Polsce niesie ze sobą szerokie perspektywy rozwoju biznesu 2wheelers, także wśród usług dedykowanych klientom indywidualnym. – *Nasze stoisko wzbudziło bardzo duże zainteresowanie odwiedzających, zarówno reprezentujących branżę producentów jednośladów, jak i prywatnych posiadaczy motocykli. To pokazuje, że w Polsce wciąż relatywnie niska jest świadomość obecności na rynku profesjonalnych usług 2wheelers. Zdecydowana większość firm na rynku nie dysponuje specjalistycznymi rozwiązaniami, traktując motocykle jak każdy inny produkt. Rozwiązania GEFCO to cała odrębna technologia dedykowana temu segmentowi rynku* – mówi Bartłomiej Wolski, dyrektor handlowy GEFCO Polska.



Do realizacji usług dla branży 2wheelers GEFCO korzysta m.in. ze specjalnych ram zabezpieczających jednoślady oraz dwupoziomowych naczep. Część tych rozwiązań można było poznać i zobaczyć na stoisku operatora podczas wystawy. Dodatkową atrakcją były egzemplarze rzadkich motocykli producentów współpracujących z GEFCO, takich jak: awangardowa BimotaTesi3D – jedyny motocykl na rynku posiadający zawieszenie wahaczowe, zarówno z przodu jak i z tyłu, a także rzadko spotykane na polskich drogach modele MV Agusta, MotoGuzzi czy nowość na polskim rynku – Victory.

GEFCO od wielu lat działa na rynku pojazdów jednośladowych. Operator świadczy swoje usługi największym producentom i importerom z tej branży. Rocznie obsługuje blisko 500 tys. pojazdów. Jednym z największych projektów, jaki przeprowadziło GEFCO w ostatnim czasie był transport multimodalny prawie 47 tys. jednośladów z Chin i Tajwanu oraz dystrybucja tych pojazdów do 1300 dealerów zlokalizowanych na terenie Francji, Włoch, Hiszpanii i Niemiec.

GÖDECKE LOGISTIK

Firma Gödecke Logistik od wielu lat świadczy pełen serwis dla naszych stałych klientów.
Naszą specjalizacją jest Skandynawia.

Zakres naszych usług:
- Transport drogowy
- Transport morski
- Full service drobnicowy
- Dystrybucja
- Magazynowanie 24h – 7 dni w tygodniu
- Service promowy



Dzięki atrakcyjnej lokalizacji (PL-Świnoujscie, D-Lübeck, S – Malmö) stwarzamy doskonałe połączenie między Europą a Skandynawią i zapewniamy idealne dopasowanie do potrzeb klienta poprzez pełną logistykę.
Zapraszamy do współpracy!

Kontakt:
szynal@goedecke-logistik.pl
borowik@goedecke-logistik.pl

SKANDYNAWIA W NASZYM ZASIĘGU

KOZLOWSKI
Rechts- und Steuerberatung | Doradztwo prawne i podatkowe

Kancelaria adwokacka w Niemczech oferuje obsługę prawną polskich firm z branży TSL

- Windykacja należności z Niemiec
- Prawo ubezpieczeniowe i regulacja szkód
- Analiza umów spedycji i transportowych
- Postępowania sądowe
- Niemieckie prawo spółek i umowy leasingu
- Zakup środków transportu, reklamacje, serwis
- Postępowania przed BAG i Zollamt
- Prawo administracyjne, zezwolenia, zgłoszenia

Nasi pracownicy mówią po polsku

Anwaltskanzlei KOZLOWSKI
Lienstr. 130
10115 Berlin
Tel.: 0049 30 280 40776
www.ra-kozlowski.com
mail@ra-kozlowski.com

Polska – kraj motoryzacyjnego boomu

W ostatnich latach Polska stała się jednym z największych producentów samochodów, części oraz podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowo – Wschodniej. Branża automotive stała się jedną z najdynamiczniej rozwijających się gałęzi polskiej gospodarki, wnosząc znaczący wkład w polski PKB.

W ostatnich latach możemy zauważyć w Polsce znaczący wzrost inwestycji firm z sektora motoryzacyjnego. Powodów tego stanu rzeczy jest kilka: umiejscowienie Polski na mapie Europy, niższe niż w Europie Zachodniej koszty pracy przy zachowaniu wysokiej jakości produkcji oraz fakt, że w finalnym rozrachunku koszty produkcji w Polsce w przyszłości mogą okazać się niższe niż koszty produkcji w Chinach z uwagi na coraz wyższe koszty pracy w Chinach oraz koszt drożejącego transportu.



Polski przemysł motoryzacyjny to w ponad 40% produkcja części oraz podzespołów do aut, resztę produkcji sektora automotive stanowią małe i średnie samochody, które w dzisiejszej dobie drożejącego paliwa oraz odpowiedzialności za środowisko naturalne cieszą się dużym popytem w Europie.





Marcin Szlęzak,
Sales Manager

Doręczamy naszym klientom coś więcej niż dobry serwis. Naszą misją jest doręczenie najwyższej jakości usług w połączeniu z klarowną polityką cenową oraz partnerskimi relacjami. Klient jest dla nas najważniejszy, zdajemy sobie sprawę z odpowiedzialności, jaką niesie obsługa segmentu automotive. Posiadamy w swoim portfelu kilka produktów, które umożliwiają obsługę segmentu motoryzacyjnego, między innymi: możliwość wyczarterowania samolotu, samochody dedykowane oraz usługę „kurier na pokładzie". Usługi zdefiniowane w czasie są dużym wyzwaniem dla branży transportowej. Zapewniamy naszym klientom dopasowanie serwisu do rzeczywistych potrzeb. Można to określić mianem „oferty szytej na miarę".



Wojciech Bryszewski,
Air Freight Director

Branża automotive charakteryzuje się dużą nieprzewidywalnością. Zdarzyło mi się wiele razy, że transport z góry zaplanowany wymagał błyskawicznych zmian. Tak było w przypadku transportu dla jednego z naszych odbiorców usług, gdzie precyzyjnie zaplanowany import materiałów ze Stanów Zjednoczonych do Polski został w jednym momencie „zburzony" przez strajk pracowników lotniska w Irlandii. Konieczne było natychmiastowe działanie i zaproponowanie alternatywy, która polegała na dedykowaniu auta, które przewiozło ładunek z Irlandii do Polski. Aranżacja usługi trwała około 1 godziny, a transport z Irlandii do Polski trwał mniej niż dobę.

Czas jest kluczowy... nie cofamy się, idziemy do przodu

Analitycy przewidują, że Polska jest krajem, który w perspektywie kilku najbliższych lat będzie jednym z największych w Europie producentów samochodów. Największe koncerny motoryzacyjne ogłaszają plany rozpoczęcia nowych inwestycji w Polsce. Przypuszcza się, że w latach 2012 – 2014 rejestracja nowych aut w Europie sięgać będzie około 4 – 6 procent rocznie. Rozwój rynku automotive pociąga za sobą inne gałęzie polskiej gospodar-







Arkadiusz Prejna,
Managing Director

Firma Transpoint świadczy usługi drogowe dla globalnych operatorów logistycznych obsługujących sektor automotive. Nasz Dział Operacji Lotniczych i Morskich świadczy serwis dla klientów z różnych branż. Posiadamy także usługi lotnicze przeznaczone stricte dla sektora motoryzacyjnego. Dedykowane czartery, kurier na pokładzie, czy samochody jadące z punktu A do punktu B w jak najkrótszym czasie stały się standardem jeżeli chodzi o segment automotive. Z naszej perspektywy konieczne jest zaproponowanie planów scenariuszowych, które umożliwią wyjście z sytuacji kryzysowej podczas problemów z doręczeniem przesyłek.

ki. Jedną z nich jest sektor logistyczny. Branża motoryzacyjna jest dużym wyzwaniem dla operatorów logistycznych, ponieważ wymaga dostarczania przesyłek pod presją czasu i jest bardzo wrażliwa na pomyłki. Wstrzymanie linii produkcyjnej to ogromne koszty dla koncernów motoryzacyjnych, dlatego też konieczne stało się opracowanie planów scenariuszowych, które przewidują ewentualne problemy przy doręczeniu przesyłek na linię produkcyjną. Usługi zdefiniowane w czasie stały się domeną rynku automotive.



Przewaga konkurencyjna

W sektorze automotive, gdzie tak bardzo ważny jest czas, konieczne staje się zaproponowanie rozwiązań, które dadzą przewagę konkurencyjną firmie transportowej. Szerokie portfolio oferowanych produktów, które przeznaczone są stricte dla segmentu automotive to wartość, która pozwala na zapewnienie ciągłości produkcji w branży motoryzacyjnej oraz poczucie bezpieczeństwa w sytuacjach kryzysowych. Nieocenioną wartość stanowią ludzie, którzy posiadają odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie umożliwiające obsługę automotive. Dostępność 24 godziny na dobę, telefony o 3 w nocy, czy też przerwane wakacje to chleb powszedni dla osób obsługujących sektor motoryzacyjny. W dzisiejszej dobie, gdzie czas stanowi jedną z największych wartości, niezbędne jest zaproponowanie czegoś więcej niż tylko doręczenie przesyłki z punktu A do punktu B. Kluczem do sukcesu jest: informacja, kreatywność oraz podanie gotowych rozwiązań, które zapewnią branży automotive bezpieczeństwo produkcji, a osobom odpowiedzialnym za produkcję bezpieczny sen i pewność, że w tym czasie wszystko znajduje się w odpowiednich rękach.

Marcin Szlęzak



Automotive
– logistyka podzespołów i surowców

Od momentu powstania w 1993 roku w Szwajcarii, firma AsstrA była nastawiona na obsługiwanie wymiany handlowej między krajami Europy Zachodniej a rozwijającymi się rynkami wschodnioeuropejskimi. Ponadprzeciętny wzrost gospodarek krajów tego regionu, z Rosją na czele, rodzi potencjał rozwoju, który kusi zyskami coraz więcej firm produkcyjnych. To z kolei otwiera zupełnie nową przestrzeń dla rozwoju usług logistycznych, w której holding AsstrA już od prawie 20 lat należy do wąskiego grona pionierów.

Staramy się obsługiwać jak najwięcej klientów, reprezentujących różne branże, jednak już od kilku lat naszą szczególną uwagę kierujemy na firmy reprezentujące przemysł samochodowy. Przyczyną tego jest galopujący rozwój tego sektora na naszym kluczowym rynku – Rosji. Jeszcze w 2008 roku, przed kryzysem, Rosja osiągnęła pierwszą pozycję



w Europie w zakresie sprzedaży nowych aut. Niestety już w 2009 roku z roczną liczbą 1 500 tys. sprzedanych aut, Rosja musiała oddać prym Niemcom, ale szybko nadrobiła straty w latach 2010 i 2011, demonstrując wzrost odpowiednio 30% oraz 39% w skali roku. Taki wzrost bije na głowę nawet Chiny, które w 2011 roku odnotowały jedynie pięcioprocentowe zwiększenie sprzedaży na wewnętrznym rynku.

Takiemu stanowi rzeczy sprzyja kilka czynników. Pierwszym i głównym czynnikiem jest rządowa strategia rozwoju przemysłu samochodowego w Rosji, rozplanowana aż do 2020 roku. To w ramach tej strategii w latach 2010-2011 rząd prowadził na szeroką skalę program utylizacji starych aut, co zwiększyło sprzedaż nowych samochodów o kilkanaście procent. Kolejnym krokiem był program subsydiowania odsetek dla kredytów samochodowych, co uczyniło kredyty bardziej dostępnymi dla przeciętnych Rosjan. W przestrzeni prawnej były wprowadzone zmiany, które sprowokowały organizacyjne zmiany, wyrażone w konsolidacji rosyjskich przedsiębiorstw w większe holdingi, którym jest łatwiej konkurować z firmami zagranicznymi, wchodzącymi na rynek rosyjski. Jednak nawet po takich zmianach potencjał wzrostu rynku samochodowego w Rosji wydaje się daleki od wyczerpania, gdyż nadal na 1000 mieszkańców w Rosji przypada jedynie 250 aut, kiedy w Niemczech – 500, a w USA – 650.



Tym niemniej, mówiąc o logistyce automotive warto pamiętać, że nie polega ona jedynie na przewozach gotowych aut. Wręcz przeciwnie, gotowe auta to jedynie ułamek od całego obrotu towarów w tej branży. Tak na przykład w Rosji na 2 653 tys. sprzedanych w 2011 roku aut, 1 727 tys. zostało w całości wyprodukowane w kraju. W takich warunkach postrzegamy międzynarodową logistykę automotive bardziej jako logistykę podzespołów i surowców dla przemysłu samochodowego, niż jako logistykę gotowej produkcji.

Większość światowych koncernów samochodowych zdecydowało się na ulokowanie własnej produkcji na terytorium Rosji w tzw. „klastrach" – miejscach dużej koncentracji fabryk samochodowych (np. Sankt-Peterburg, Kaługa, Niżnij Nowgorod lub Toljati). Jednak żaden z nich nie jest jeszcze gotów na wykorzystanie do produkcji rosyjskich surowców i podzespołów, które nie wyróżniają się zazwyczaj jakością. W związku z czym preferowane jest sprowadzanie tych składników z bardziej rozwiniętych rynków, takich jak Europa Zachodnia.

Przemysł samochodowy, jak żaden inny jest uzależniony od tak zwanego lean manufacturingu, kiedy przywiezione części z ciężarówek trafiają bezpośrednio na taśmę produkcyjną. Dlatego głównymi celami logistyki w przemyśle samochodowym są regularne dostawy na czas oraz obniżanie kosztów logistycznych na jedno wyprodukowane auto. Jednym ze sposobów osiągnięcia tego celu w Rosji, jak zresztą i na całym świecie, jest outsourcing logistyki. Działa to w następujący sposób: pracownicy zewnętrznej firmy logistycznej, wybranej na integratora logistycznego są umieszczani w zespołach logistycznych producentów. Strefą ich odpowiedzialności jest zazwyczaj planowanie zaopatrzenia (material planning). Między innymi odpowiadają oni za śledzenie lokalizacji komponentów (na magazynach i w drodze), dostawę tych

komponentów na czas do fabryk lub centrów przetwórstwa, prognozowanie możliwych poślizgów oraz zapobieganie im. Zadanie to jest o tyle trudne, ponieważ kwestie transportowe bardzo często leżą po stronie dostawców podzespołów.

Współpracując z klientami z branży samochodowej holding AsstrA występuje najczęściej jako operator logistyczny dostawców surowców i podzespołów. Od wielu lat współpracujemy z czołowymi europejskimi producentami stali oraz podzespołów samochodowych. W taki oto sposób AsstrA stała się jedną z pierwszych firm logistycznych, które zaczęły rozwijać francuski kierunek importowy dla rosyjskiego przemysłu samochodowego. Przeszkodą w rozwoju tego kierunku jest nie tylko długi dystans, ale także złożone formalności prawne po stronie rosyjskiej. Oferując naszym klientom usługę dostaw „od drzwi do drzwi", bierzemy na siebie cały kompleks usług, związanych z przemieszczeniem towaru z fabryk europejskich producentów podzespołów na taśmy produkcyjne aut w Rosji. Nie zważając na to, że auta wiozące tego typu towary mają do pokonania tysiące kilometrów, kilka urzędów celnych, liczne przejścia graniczne, a niekiedy i magazyny przeładunkowe, cała dostawa odbywa się w ściśle określonym terminie przy stałym monitoringu lokalizacji każdej oddzielnej części przez system komputerowy. Nawet najmniejszy poślizg jednego auta może doprowadzić do przestoju całej linii produkcyjnej, a co za tym idzie, do olbrzymich strat finansowych.

Często charakter oraz wolumen towaru do przetransportowania wymaga stosowania różnych sposobów dostawy. W takich przypadkach odbywają się transporty intermodalne przy zastosowaniu logistyki projektowej, gdzie łączy się transport kołowy, morski i kolejowy. Jako przykład można tu podać przewozy wysokiej jakości stali do produkcji nadwozi. AsstrA jest jednym z głównych przewoźników stali do fabryk w Kaludze oraz Sankt-Petersburgu. W 2011 r. dostarczyliśmy do tych fabryk około 217 000 ton stali. Tak jak i w każdym wypadku przy logistyce projektowej, w szczególności dla przemysłu samochodowego, AsstrA bierze na siebie załatwienie wszystkich procedur załadunkowo-rozładunkowych oraz formalności eksportowo-importowych, a także odpowiedzialność za terminową dostawę surowca do produkcji.

Mówiąc o logistyce ogólnie, można stwierdzić, że logistyka automotive jest „wyższą półką" fachu logistycznego. Branża samochodowa nigdy nie toleruje żadnych błędów przy projektowaniu łańcuchów dostaw. Dlatego odpowiedzialność przy pracy dla tej branży jest o wiele większa niż przy współpracy z firmami z innych branż. Z tego powodu nie każda firma logistyczna może być operatorem w logistyce automotive. Wymaga to nie tylko długoletniego doświadczenia w tego typu dostawach, ale i odpowiednich standardów wewnątrz firmy, polegających na stałych szkoleniach pracowników oraz stałych zewnętrznych audytach procesów, stosowanych w firmie logistycznej. Właśnie standardy automotive AsstrA wzięła dla siebie za wzorzec i stara się je implementować również w okazywanych usługach dla innych sektorów gospodarki.

Andrzej Iwanow-Kołakowski
Członek zarządu AsstrA Polska sp. z o.o., dyrektor biura w Warszawie



ASSTRA
ASSTRA POLSKA SP. Z O.O

- spedycja, międzynarodowa przewozy ładunków z krajów UE do krajów WNP
- transport wewnątrz Europy
- przewozy ładunków ponadgabarytowych własnym transportem
- usługi agencji celnych

ul. Jutrzenki 139
02-231 Warszawa
Tel.: +48 22 59 29 500
Fax: +48 22 59 29 555
office@asstra.pl

ENJOY YOUR LOGISTICS!
www.asstra.pl



W klastrach łatwiej

Polska przeżywa prawdziwą eksplozję klastrów, czyli grup skupiających naukowców, władze publiczne i biznesmenów. Tylko w ostatnich dwóch latach powstało około 60 klastrów. Dzięki takim strukturom przedsiębiorcy mają możliwość bardzo szybko skumulować swój produkcyjny potencjał, w łatwiejszy sposób pozyskiwać rzetelnych podwykonawców i, co także bardzo istotne, korzystać ze wspólnego zaplecza badawczo–rozwojowego.

Klastry dają możliwość prowadzenia wspólnych działań promocyjnych, gromadzenia kontaktów handlowych, a także korzystania z grona tych samych specjalistów. Uczestnictwo w klastrze to jednocześnie możliwość podnoszenia kwalifikacji jego członków – organizowanie seminariów i kursów, współpracy z uczelniami. Jak prognozuje Deloitte, liczba klastrów w Polsce w przyszłym roku może sięgnąć nawet 250. Zdaniem specjalistów uczestnictwo w takiej wspólnocie biznesowej daje duże oszczędności. Korzystanie ze wspólnej infrastruktury, wspólnej administracji mogą ograniczyć koszty działalności nawet o 20–30 procent – przekonuje twórca pierwszego klastra transportowego pod nazwą SpediGo Polish Group, Robert Sadowski.



17 marca odbyło się walne zgromadzenie na którym założyciele podpisali statut.

Czym różni się klaster od takich form jak spółdzielnie, wspólnoty, stowarzyszenia ?

Klaster to przede wszystkim pojęcie z obszaru ekonomii. Różnice wyznacza sama definicja. Po raz pierwszy termin klaster został użyty przez amerykańskiego ekonomistę Michaela E. Portera. Według jego definicji „klastry przemysłowe to geograficzna koncentracja konkurencyjnych firm w powiązanych sektorach, związanych ze sobą gospodarczo, dzielących te same umiejętności, technologie i infrastrukturę. W klastrze, wielkie i małe przedsiębiorstwa osiągają znacznie więcej niż gdyby miały pracować same, dzięki sieci związanych przedsiębiorstw, dostawców, usług, instytucji akademickich oraz producentów skoncentrowanych na tym samym obszarze……". Zupełnie inne założenia ma spółdzielnia, która jest sformalizowana jako podmiot gospodarczy mającą osobowość prawną. Spółdzielnia powstaje z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego. Stowarzyszenia są organizacjami społecznymi, których prawa reguluje ustawa, w tym przypadku Prawo o stowarzyszeniach. Natomiast wspólnota to odmienny typ zbiorowości, oparty na emocjonalnych, więziach i nieformalnej strukturze.

Co przekonało Pana do stworzenia klastra transportowego, dlaczego właśnie w tej branży?

Jestem związany z tą branżą od 14 lat. Przez ten czas miałem możliwość obserwowania zachodzących zmian z perspektywy spedytora, kierownika czy właściciela firmy. Dobrze wiem, z jakimi codziennymi problemami spotykają się przedsiębiorcy



Robert Sadowski, SpediGo Polish Group

transportowi. Szczególnie osamotnieni w swoich działaniach są przedstawiciele małych i mikroprzedsiębiorstw. Bardzo często właściciele takich firm występują jednocześnie jako kierowcy, księgowi, prawnicy, firmy windykacyjnych i handlowcy.

Już od dawna zastanawiałem nad tym, jak można zmienić tę trudną sytuację. Było to jeszcze wcześniej, zanim dotarło do mnie



fot. DAF Trucks



pojęcie klastra. Lektura o tej tematyce jest bogata, poza tym okazało się, że już podobne przedsięwzięcia funkcjonują w innych branżach. Postanowiłem zainspirować grupę współpracujących ze mną przedsiębiorców do wspólnego działania. Po trwających ponad rok rozmowach udało się i stworzyliśmy SpediGo Polish Group.

Naturalnym koordynatorem klastra została firma Sawa Logistics sp. z o. o., którą reprezentuję jako prezes zarządu. To właśnie Sawa Logistics skupiła wokół siebie grupę przedsiębiorców, uczelnie, szkoły średnie i instytucje otoczenia biznesu. Jeżeli chodzi o przedsiębiorców, to jest to grupa naprawdę rzetelnych podmiotów realizujących usługi transportowe na najwyższym poziomie, które nie odbiegają standardem od tych realizowanych przez potentatów transportowych. Chciałbym tu wymienić następujące przedsiębiorstwa: Hartleb Transport Hartleb Agnieszka, Ekspres Marcin Lisiak, Trans-Mar Mirosław Dadacz, UT Grzegorz Welenc, Towarowy Transport Drogowy Henryk Kossakowski, F.H.U. Q-Service Łukasz Kuraś.

Niewątpliwą nobilitacją dla naszego klastra jest dołączenie do współpracy Politechniki Radomskiej oraz Technikum nr 7 z Warszawy przy ul. Szczęśliwickiej 56. Mamy nadzieję, że uczelnia wyższa oprócz charakteru naukowo-badawczego będzie pomagała nam wytyczać kierunki działania. Szczególnie mocno tu zaangażował się dr Tadeusz Dyr, który pracuje z nami bezpośrednio. Równie duże nadzieje pokładamy w nawiązaniu współpracy z wspomnianym Technikum nr 7 z Warszawy, gdzie działają nieocenieni: dyrektor Zbigniew Chałas i dyrektor Czesław Grzanka. Klaster uzupełnia Studium Europejskie sp. z o.o. prowadzone przez Adama Szczepanika, a reprezentujące instytucje otoczenia biznesu. Samo Studium ma na koncie ok. 450 różnego rodzaju szkoleń na najwyższym poziomie, o czym świadczą wykładowcy i firmy uczestniczące w nich.

Nasz klaster SpediGo Polish Group jest otwarty dla innych. Prowadzone są rozmowy z kolejnymi firmami transportowymi jak: FHU Jolmar Zbigniew Bużek, Iztrans Transport i Spedycja Izabela Gladus, Firma Handlowo-Usługowa Glob Trans Paweł Janik, Piotr Kozieł S.C.

Jakich wyników spodziewa się Pan, w czym pomocna jest taka współpraca?

Naprawdę bez cienia wątpliwości od pierwszego spotkania wierzę, że nasz klaster SpediGo Polish Group jest nie tylko alternatywą na ciężkie czasy, ale przede wszystkim szansą rozwoju. Jednocząc się, mamy większe możliwości, choćby przedstawienia konkurencyjnej, unikalnej oferty usług transportowych. Każdy podmiot to oddzielna historia, doświadczenia, które w połączeniu mogą stanowić niebagatelny potencjał. Chciałbym, żeby przy zachowaniu integralności swoich firm, przedsiębiorcy podjęli ze sobą współpracę, zrozumieli, że wspólnie można więcej.

Czy współtwórcy klastra transportowego chętnie dzielą się kontaktami handlowymi z partnerami biznesowymi działającymi w tej organizacji?

Takie założenie już funkcjonuje. W naszym przypadku, kiedy jedno przedsiębiorstwo z jakiegoś powodu nie może obsłużyć swojego klienta, ponieważ przeszkodą w realizacji zlecenia stają się np. takie wymagania jak: gabaryty, tonaż, czas reakcji, przekazuje je innemu, który spełnia takie wymagania. W założeniu to koordynator Sawa Logistics zajmuje się pozyskiwaniem zleceń, prawidłowym przydzielaniem ich uczestnikom klastra oraz nadzoruje ich realizację.

Jakie są plany na przyszłość?

Sawa Logistics sp. z o.o. występując w roli koordynatora klastra SpediGo Polish Group może ubiegać się o dofinansowanie z Unii Europejskiej na cele związane z rozwojem klastra. Koordynator zobowiązuje się zapewnić równy dostęp wszystkim członkom do usług, szkoleń, materiałów, wartości niematerialnych i prawnych, środków trwałych i wyposażenia nabytego w ramach projektów realizowanych przez klaster lub dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Planujemy zatem wziąć udział w konkursie organizowanym przez PARP w Działaniu 5.1 Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Jeżeli szczęśliwie uda nam się środki otrzymać, to na pewno wzmocnimy bardzo swoją pozycję na rynku, wpłynie to ogromnie na rozwój zaangażowanych wewnątrz klastra przedsiębiorstw i instytucji. Będziemy mogli podjąć współpracę międzynarodową. Ponadto jesteśmy otwarci na wszelkie propozycje. Zapraszam do rozmów i współpracy zainteresowane przedsiębiorstwa. Historia powstania SpediGo Polish Group wraz z dokumentami takimi jak: statut, deklaracja współpracy czy grupy tematyczne są do pobrania na naszej stronie www.spedigo.pl. Dodatkowo odsyłam do strony Sawa Logistics sp.z o.o., koordynatora przedsięwzięcia www.sawalogistics.pl.

Dziękujemy za rozmowę

JT

INNOWACYJNA GOSPODARKA NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI
PARP
UNIA EUROPEJSKA EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki Inwestujemy w waszą przyszłość

DONORIA®
BROKER UBEZPIECZENIOWY

informuje, że realizacja projektu pn.

„Wdrożenie internetowego systemu B2B integrującego przekazywanie informacji oraz zarządzanie realizowanymi zadaniami w zakresie prowadzonej działalności”

jest współfinansowana ze środków **Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego** w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, oś priorytetowa 8 Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki, działanie 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B.

www.donoria.pl

Podwykonawstwo logistyczne odpowiedzią na rosnącą specjalizację

Generałem łatwiej zostać w czasie wojny, a optymalizację procesu logistycznego łatwiej przeprowadzić w czasie pokoju, czyli gdy tego chcemy, a nie gdy musimy. Czynności związane z szeroko pojętym co-packingiem, pickingiem, handlingiem, operatorzy logistyczni często chętnie wykonują za pomocą wynajętego specjalnie do tych celów personelu – pracowników tymczasowych. Jest to znany powszechnie trójstronny model współpracy pracodawca użytkownik – agencja pracy tymczasowej – pracownik.



Logistyka stawia jednak coraz wyższe wymagania ludziom oraz firmom. Związane są one m. in. z jakością pracy, czasem wykonania powierzonych zadań czy elastycznością w podejściu do obsługi. Zdawać sobie należy sprawę, że przy zachowaniu najwyższych standardów w każdym z wymienionych obszarów liczy się przede wszystkim cena w końcowym etapie podejmowania decyzji o współpracy.

We wspomnianych procesach co-packingu, pickingu i handlingu korzystając z usług pracy tymczasowej możemy mieć mniejsze szanse na uzyskanie właściwego poziomu konkurencyjności na rynkach na jakich funkcjonujemy.

Colo-Colo Podwykonawstwo Logistyczne jako jedna z pierwszych firm w Polsce postawiła na specjalizację w obszarze wyżej wspomnianych działań. Jak powiedział Arkadiusz Król, zajmujący stanowisko dyrektora operacyjnego: *– Dostrzegliśmy, że pewne procesy jak: co-packing, picking, handling, można bardzo łatwo uczynić samodzielnie funkcjonującymi organizmami w ramach jednego dużego organizmu jakim jest magazyn logistyczny. Nasz klient płaci nam tylko za wykonaną pełnowartościową jednostkę. Naszym zdaniem akordowy sposób rozliczeń to najkorzystniejsze rozwiązanie dla operatorów logistycznych. Koszt usługi znany jest jeszcze przed jej wykonaniem. Ryzyko związane z obsługą powierzonego nam procesu takie jak: wdrożenie pracownika, spadek wydajności, choroby czy nieprzewidziane przestoje, spoczywa wyłącznie na naszych barkach – podwykonawcy. Co nie jest możliwe w przypadku pracy tymczasowej.*

Model współpracy z firmą Colo-Colo zakłada przejęcie pełnej odpowiedzialności za wskazaną operację, w tym finansową. Składa się na to: analiza procesu przez naszego specjalistę, odpowiednie przygotowanie i wyposażenie personelu, a także nadzór nad nim. Opcjonalnie zapewniamy sprzęt niezbędny do pracy oraz materiały eksploatacyjne.

Prace wykonywane są w siedzibie klienta. Bywają również sytuacje, kiedy zleceniodawca nie dysponuje w określonym czasie, odpowiednią powierzchnią magazynową. Proponujemy mu wtedy skorzystanie z naszych zasobów. Mamy możliwość krótkoterminowego wynajmu magazynów, które gwarantują odpowiedni poziom jakościowy, bezpieczeństwo, a także zaplecze techniczne. Doskonale sprawdza się to w przypadku krótkookresowych, często niestandardowych akcji co-packingowych np. w okresach przedświątecznych.

Arkadiusz Król informuje: – *Nasi klienci jako istotne korzyści najczęściej wskazują: obniżenie kosztów procesów logistycznych oraz uproszczenie procedur związanych z przepływem towaru i informacji. To z kolei przekłada się w ich organizacji przede wszystkim na dobry wynik finansowy oraz zadowolenie klientów.*

Bez wątpienia dla każdej firmy podjęcie współpracy na wyżej opisanych zasadach jest decyzją z gatunku strategicznych. O wiele łatwiej ją podjąć wiedząc, że za zlecone procesy będzie odpowiadał wiarygodny i rzetelny partner.

COLO-COLO
PODWYKONAWSTWO LOGISTYCZNE

ul Dzieci Warszawy 48 lok. 16
02-495 Warszawa
www.colocolo.pl

interLAN

DOSTARCZAMY KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA IT



interLAN SPEED

DLA TRANSPORTU SPEDYCJI I LOGISTYKI

- ➜ OBSŁUGA TRANSPORTU I SPEDYCJI
- ➜ PLANOWANIE I OPTYMALIZACJA TRANSPORTÓW
- ➜ OBSŁUGA SIECI DROBNICOWYCH
- ➜ LOGISTYKA PRZEDSIĘBIORSTW
- ➜ FINANSE I KONTROLA KOSZTÓW

Działamy na rynku rozwiązań informatycznych dla firm z sektora TSL od 1991 roku

Zaufało nam ponad 400 firm transportowych i spedycyjnych

Zrealizowaliśmy ponad 20 wdrożeń w zakresie obsługi dystrybucji

www.interlan.pl

DOŁĄCZ DO GRONA NASZYCH KLIENTÓW I REALIZUJ SWOJE PLANY BIZNESOWE JESZCZE EFEKTYWNIEJ

tel. + 48 61 827 39 00

Różne potrzeby, różne rozwiązania
Powierzchnie magazynowe dla branży automotive

W ostatnich latach Polska przyciągnęła wiele inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym. Zeszłoroczne badanie rynku, przeprowadzone przez KPMG, jednoznacznie wskazało na motoryzację, jako jedną z kluczowych gałęzi polskiego przemysłu, zarówno pod względem produkcji (samochodów i części oraz podzespołów motoryzacyjnych), jak i nakładów inwestycyjnych oraz udziału w eksporcie. Potwierdza to również tegoroczny raport firmy Deloitte, który wskazuje na coraz większą rolę producentów samochodowych bądź inwestorów finansowych, także z regionów pozaeuropejskich. Potwierdzić to może branża magazynowa i jej lider – Panattoni Europe, deweloper powierzchni przemysłowych, magazynowych jak i produkcyjnych, na którego portfolio składają się między innymi inwestycje dedykowane branży automotive.

Zdaniem Roberta Dobrzyckiego, Partnera Zarządzającego na Europę Środkowo-Wschodnią w Panattoni Europe: – *Owo zainteresowanie wynikało między innymi z oznak drugiej fali kryzysu w strefie euro. Jak wiadomo, sektor motoryzacyjny jest bardzo wrażliwy na niestabilność gospodarki. W związku z tym, firmy działające w przemyśle motoryzacyjnym szukają oszczędności i naturalną tendencją jest przenoszenie przez nie fabryk z Zachodniej do Środowo-Wschodniej Europy.*

Branża motoryzacyjna, podobnie jak inne sektory, może – ale nie musi – determinować formę wynajmowanej czy realizowanej powierzchni przemysłowej, co najlepiej widać na przykładzie Panattoni Europe. Wszystko uzależnione jest od potrzeb klienta i rodzaju produktu bądź usługi oferowanej przez najemcę. W przypadku branży motoryzacyjnej, deweloper dysponuje realizacjami opartymi zarówno o standardowo przyjętą specyfikację techniczną, przy zachowaniu wszelkich wymagań nowoczesnego obiektu dla operacji logistycznych (wysokość, rozstaw słupów, obciążenie dla posadzki, przewidywane okablowanie, natężenie czy standardowe elementy wyposażenia – doki i bramy) jak i opartymi o indywidualną, dedykowaną konkretnemu najemcy powierzchnię produkcyjną.





Standard dla Inter Cars

Przykładem pierwszego typu realizacji jest firma Inter Cars, która w Panattoni Park Mysłowice zajmuje 14 700 m^2 (biura i pomieszczenia socjalne zajmują ok. 750 m^2). Wynajmowana powierzchnia pełni funkcję magazynową – przechowywane są w niej części zamienne do samochodów osobowych i ciężarowych oraz wyposażenie warsztatów. Panattoni Park Mysłowice wybrany został przez Inter Cars przede wszystkim ze względu na lokalizację parku, która odpowiadała wymaganiom sieci dystrybucji. Z tego względu, magazyn w Mysłowicach pełni funkcję regionalnego centrum dystrybucyjnego na Śląsk oraz na Środkową i Południowo-Wschodnią Europę – Czechy, Słowację, Węgry i Rumunię.

Faurecia i BTS

Niedawno byliśmy świadkami oddania do użytku inwestycji BTS, dedykowanej jednemu z największych graczy przemysłu motoryzacyjnego – firmie Faurecia, producentowi wyposażenia samochodowego. Zrealizowany przez Panattoni Europe obiekt o cha-

rakterze produkcyjnym powstał na terenie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Gorzowie Wielkopolskim, w pobliżu drogi ekspresowej S3 (E65). Inwestycja liczy 17 600 m², z czego hala produkcyjna, w której będą wytwarzane kokpity wraz z innymi częściami samochodowymi zajęła 14 500 m²; biura, które są zewnętrzną częścią budynku rozplanowano na powierzchni 1600 m²; a pomieszczenia techniczne na 1500 m². Warto dodać, że inwestycja powstała w ciągu planowanych sześciu miesięcy. Prace nad obiektem rozpoczęto w czerwcu i zakończono zgodnie z harmonogramem w grudniu 2011 roku. Generalnym wykonawcą inwestycji była firma Kajima Europe.

Warto dodać, że obiekt w Gorzowie Wielkopolskim był drugą inwestycją w Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, należącą do firmy Faurecia. Ze względu na silny i dynamiczny rozwój firmy, Faurecia stanęła przed koniecznością budowy nowego zakładu produkcyjnego. Najemcy zależało przede wszystkim na bliskości realizowanego obiektu względem wcześniejszego i oczywiście na krótkim terminie realizacji inwestycji. Jak skomentował Artur Zieleń, dyrektor operacyjny na środkową i wschodnią Europę w firmie Faurecia: *– Kryteria wyboru dewelopera były podyktowane doświadczeniem, popartym zrealizowanymi projektami, zrozumieniem procesu inwestycji wraz z produkcją i wiarygodnością potencjalnego partnera. Te wszystkie kryteria spełnia firma Panattoni Europe.*

Warto podkreślić, że inwestycja dla firmy Faurecia powstała w strategicznej lokalizacji – w regionie o ogromnym potencjale gospodarczym, w Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, a ponadto blisko granicy z Niemcami, a także w pobliżu drogi ekspresowej S3 (E65), czyli europejskiej trasy biegnącej z północy na południe Europy. W Polsce trasa S3 docelowo będzie mieć 500 km długości i będzie łączyć miasta m.in. Szczecin, Gorzów Wielkopolski, Zieloną Górę i Legnicę. Jest to doskonałe miejsce na mapie potencjalnych inwestycji przemysłowych, biorąc pod uwagę wiele obiektów już zrealizowanych, jak i miejsc, które zostały objęte statusem specjalnej strefy ekonomicznej.

W nowej hali będą produkowane między innymi elementy wyposażenia wnętrz do samochodów Volkswagen Amarok, Golf A7 oraz Mercedes W222.

Powierzchnia produkcyjna dla Delphi

Panattoni Europe realizuje także obiekt produkcyjny dedykowany firmie Delphi – wiodącemu dostawcy rozwiązań elektronicznych i technologii systemowych dla sektora motoryzacyjnego. Łączna powierzchnia inwestycji to 22 tys. m², z czego 16 tys m² będzie spełniać funkcję magazynowo-produkcyjną, natomiast 6 tys. m² przeznaczone zostanie na biura. Obiekt zlokalizowany został w pobliżu istniejącego Panattoni Park Błonie, a jego planowe ukończenie przewidziane jest na drugi kwartał 2012 r.

W przypadku tej inwestycji, decyzja dotycząca budowy nowego obiektu produkcyjnego była wieloetapowa, zaś wyborowi lokalizacji towarzyszyła konkurencja na skalę światową. Finalnie dostrzeżony został potencjał Polski jako regionu, a tym samym budowa nowej fabryki stała się projektem strategicznym.

W przeciwieństwie do poprzednio omówionej inwestycji, lokalizacja hali produkcyjnej Delphi nie znajduje się na terenie SSE – ale w Błoniu, usytuowanym w drugiej strefie rynku warszawskiego, w odległości ok. 28 km od centrum stolicy. Obiekt położony jest w pobliżu drogi ekspresowej E-30 oraz węzła łączącego autostradę A2 z Berlina do Moskwy z drogą krajową nr 579. Teren Panattoni Park Błonie sąsiaduje z planowaną strefą przemysłową o powierzchni 200 hektarów, wyposażoną w odpowiednią infrastrukturę drogową przystosowaną do transportu ciężkiego.

Nie tylko w Polsce

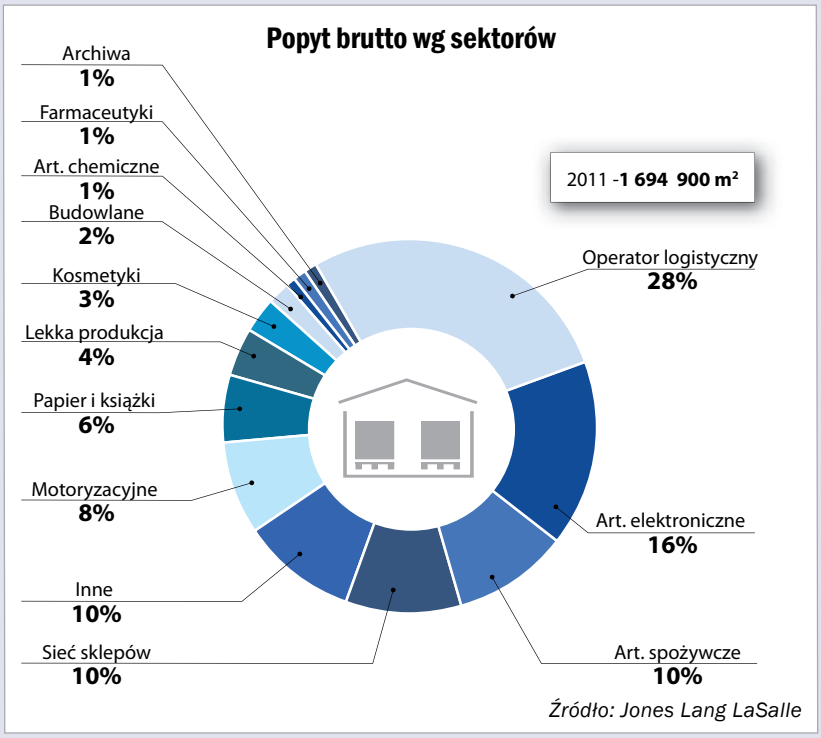
Panattoni Europe w ostatnich dniach poinformował o ukończonym dla branży motoryzacyjnej obiekcie BTS w Czechach. Inwestycja ma charakter produkcyjny i została zrealizowana dla ASSA ABLOY Rychnov, stanowiącej część szwedzkiej grupy kapitałowej ASSA ABLOY – światowego lidera w produkcji systemów zabezpieczeń budynków. Na 10 tys. m² – bo tyle ma nowy BTS – powstanie zakład produkcyjny marki FACEA – znanych zamków zabezpieczających i kontrolnych dla branży motoryzacyjnej.

BTS dla ASSA ABLOY/ FACEA powstał na terenie istniejącego parku przemysłowego w pobliżu miejscowości Týniště nad Orlicí. Warto dodać, że Týniště cieszy się wyjątkową lokalizacją w rejonie hradecko-pardubickim, a to dzięki niewielkiej odległości od Kvasin, gdzie znajduje się fabryka Škoda Auto, należąca do Grupy Kapitałowej Volkswagen oraz od niedaleko położonej miejscowości Hradec Králové.

JT

Sprostowanie

W poprzednim wydaniu TSL Biznes w artykule *Dobre wieści z rynku magazynowego* na str. 64 opublikowaliśmy wykres *Popyt brutto wg sektorów,* zawierający błędne informacje. Poniżej zamieszczamy prawidłowy wykres i przepraszamy za pomyłkę.



Źródło: Jones Lang LaSalle

Poznań – apetyt na dalszy rozwój

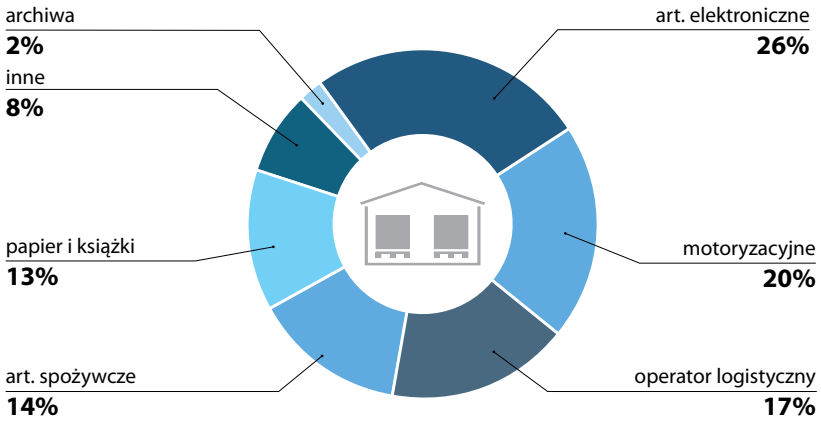
Jako jeden z najlepiej rozwiniętych gospodarczo regionów, Wielkopolska ma silną pozycję na rynku powierzchni magazynowych w Polsce. Co więcej, Poznań to lokalizacja, która ma przed sobą jeszcze wiele lat intensywnego rozwoju. Duża w tym zasługa rozbudowywanej sieci autostradowej.

Silna pozycja Poznania jako lokalizacji magazynowej to wypadkowa dwóch czynników. Pierwszy z nich to ekonomiczny potencjał regionu – Wielkopolska była zawsze jednym z najlepiej rozwiniętych gospodarczo regionów kraju. Drugi ważny czynnik to bliskość zachodniej granicy. Dzięki autostradzie A2 region ma wygodne połączenie z Niemcami. Pozwala to Wielkopolsce odgrywać rolę zaplecza magazynowego dla firm, które eksportują swoje towary do Europy Zachodniej. Dlatego też wiele międzynarodowych koncernów – skuszonych nie tylko dogodnym położeniem regionu, ale również niższymi niż na Zachodzie czynszami i kosztami pracy – decyduje się na lokalizację swoich magazynów właśnie w rejonie Poznania.



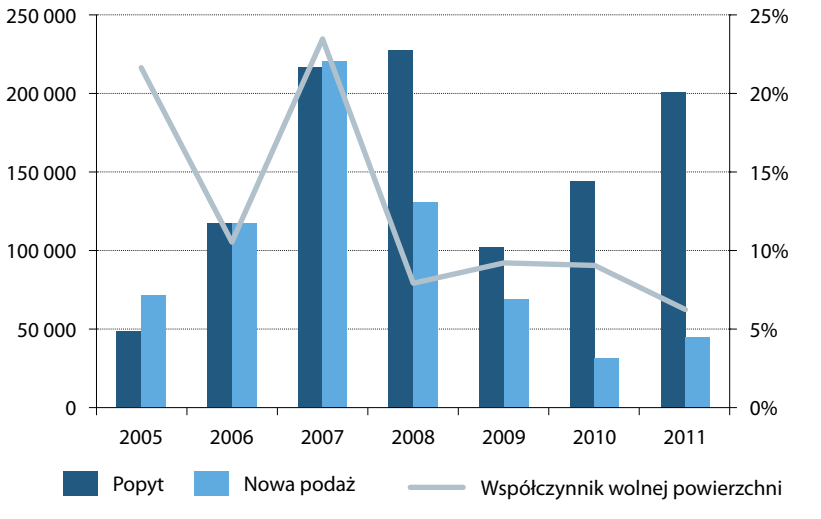
Jan Barbasiewicz, dyrektor w dziale powierzchni magazynowych i przemysłowych w Jones Lang LaSalle

Popyt w 2011 roku według sektorów



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, marzec 2012 r.

Struktura poznańskiego rynku na przełomie lat 2005-2011



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, marzec 2012 r.

Autostrada jak magnes

Dla zwiększenia perspektyw Poznania ogromne znaczenie ma rozwój sieci autostrad. Ważnym momentem dla tego regionu było oddanie do użytku całego odcinka autostrady A2 w kierunku Niemiec. Kolejnym kamieniem milowym dla Wielkopolski będzie zakończenie odcinka Stryków-Warszawa. Stolica Wielkopolski zyska wtedy jeszcze bardziej na znaczeniu jako ważny punkt na szlaku Wschód-Zachód. O dobrych perspektywach Poznania jako lokalizacji magazynowej doskonale świadczy fakt, że praktycznie wszyscy najwięksi deweloperzy posiadają w tym rejonie grunt pod magazyny i są w stanie zrealizować całkowicie nową inwestycję w ciągu 6 miesięcy. Niektórzy deweloperzy zapowiedzieli już zresztą, że wkrótce rozpoczną nowe projekty na swoich działkach.

Poznań to duży i otwarty na nowych najemców rynek. Mimo niskiego wskaźnika dostępnej powierzchni, można znaleźć ciekawe wolne moduły w istniejących parkach. Jeśli chodzi o magazyny budowane na zamówienie najemcy (pre-lease), to zainteresowane nimi firmy muszą się liczyć z wymogami stawianymi przez deweloperów. Preferowana długość umowy to generalnie 5 lat (choć bywają wyjątki), a minimalna powierzchnia to co najmniej 5 tys. m^2. Magazyny zlokalizowane w rejonie Poznania to blisko 1 mln m^2, co daje temu regionowi trzecią pozycję pod względem wielkości w kraju. Większość magazynów w Wielkopolsce jest skupiona wokół autostrady A2. Najważniejsze lokalizacje magazynowe w tym regionie to Sady, Komorniki oraz Gądki.

Nie tylko Poznań

Bardzo dobrze o sytuacji na tym rynku świadczy wysoka, czwarta pozycja w kraju pod względem nowej powierzchni: w 2011 r. w rejonie Poznania oddano do użytku 45 tys. m² (w parkach Panattoni i PointPark), a na koniec roku w budowie było prawie 60 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej. Co ciekawe, powstawała ona w nowych lokalizacjach oddalonych od Poznania: w Gorzowie Wielkopolskim, Buku (Niepruszewo) i Świebodzinie. Wśród nowych inwestycji jest największa umowa na wielkopolskim rynku w 2011 roku, dotycząca realizowanej na zasadzie pre-let inwestycji dla czołowego producenta sprzętu AGD, firmy Amica (30,5 tys. m²). Ważnymi transakcjami były też umowy dotyczące obiektów „szytych na miarę" dla firm Faurecia i Recaro, za których realizację odpowiada Panattoni.

Lepsze pod tym względem były jedynie okolice Warszawy (508 tys. m²) i Górny Śląsk (307 tys. m²). Godny zanotowania jest również fakt, że w porównaniu z 2010 rokiem, popyt w rejonie Poznania wzrósł o 56 tys. m², czyli o niemal 40%. Widocznym znakiem dużego zainteresowania najemców regionem Wielkopolski jest spadający wskaźnik dostępnej powierzchni. Porównując sytuację z końca 2010 i 2011 roku, obniżył się on o jedną trzecią, osiągając poziom 6%. Jedynie Kraków, który jest znacznie mniejszym rynkiem magazynowym, zanotował niższy wynik, tj. 5%. Dla całej Polski wskaźnik ten wyniósł 11.5%. Uwaga deweloperów skupia się obecnie przede wszystkim na zachodniej części Poznania, wzdłuż budowanej obwodnicy miasta. To tutaj będzie teraz powstawać większość nowych inwestycji w Wielkopolsce. Transakcja zawarta przez firmę Amica



W Wielkopolsce obecni są najwięksi deweloperzy – Prologis, Panattoni i SEGRO. Dołącza do nich Goodman, który w minionym roku rozpoczął budowę wspomnianego już obiektu dla firmy Amica.

Wielkopolska może się pochwalić jednym z najlepszych wyników pod względem wolumenu najmu. W 2011 roku wynajęto tu magazyny o łącznej powierzchni 202 tys. m².

miała duży wpływ na to, że branża elektroniczna była zdecydowanym liderem pod względem wolumenu powierzchni wynajętej w 2011 roku.

Wysoki stopień rozwoju cechujący rynek magazynowy w regionie Poznania to z jednej strony ułatwienie dla potencjalnych najemców, z drugiej utrudnienie. Ułatwienie, bo można tu znaleźć wiele ciekawych lokalizacji. Utrudnienie, bo w gąszczu ofert niełatwo jest znaleźć magazyn najlepiej dopasowany do potrzeb danej firmy. Dlatego tak cenne na tym rynku jest wsparcie doświadczonego doradcy, który pomoże wybrać ofertę najlepiej odpowiadającą potrzebom firmy. Poza tym, współpraca z doradcą daje wiele korzyści w negocjacjach z deweloperem. Dzięki dogłębnej wiedzy konsultanta na temat rynku i jego doświadczeniu we współpracy z deweloperami, najemca może być pewny, że uzyska dla siebie możliwie najlepsze warunki. Firma Jones Lang LaSalle oferuje właśnie takie profesjonalne wsparcie dla firm szukających lokalizacji magazynowych w Wielkopolsce.

Jan Barbasiewicz,
dyrektor w dziale powierzchni magazynowych i przemysłowych w Jones Lang LaSalle

JONES LANG LASALLE

Focus On

Focus On jest najnowszą publikacją Jones Lang LaSalle opartą na dokładnej analizie poszczególnych rynków nieruchomości magazynowych w Polsce. Focus On jest przygotowany przez specjalistów działu powierzchni magazynowo-przemysłowych Jones Lang LaSalle. Analiza jest oparta nie tylko na długim doświadczeniu specjalistów Jones Lang LaSalle, ale i szczegółowym śledzeniu wszystkich wydarzeń na rynku lokalnym powierzchni magazynowo-produkcyjnych.



DO WYNAJĘCIA
POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA ORAZ BIUROWA

ATRAKCYJNE CZYNSZE
ŚWIETNA LOKALIZACJA:
- STREFA 1, ul. Szyszkowa 43, w sąsiedztwie lotniska,
- 9 km od centrum Warszawy,
- przy Al. Krakowskiej – droga wyjazdowa na południe i zachód
- magazyny klasy A,
- biura klasy B,
- możliwość wynajmu do 700m biur niezależnie od magazynu

KONTAKT i WYNAJEM: **tel: 22 331 76 76**
First Property Poland Sp. z o.o. **email: biuro@fprop.com.pl**

Wózkiem po magazynie

Jezdniowy wózek podnośnikowy, potocznie nazywany wózkiem widłowym, to jedno z podstawowych narzędzi pracy w działalności magazynowej. Wózki są używane zarówno w transporcie bliskim jak i w magazynowaniu. Ich zastosowanie obejmuje głównie prace rozładunkowe w magazynach, portach czy też fabrykach. Do transportu przy pomocy wózka widłowego materiał najczęściej umieszcza się na paletach. Tyle teorii, przejdźmy do konkretów.

Oferowane na rynku wózki widłowe, niezależnie od rodzaju zastosowanej jednostki napędowej, mają przynajmniej kilka cech wspólnych. Przede wszystkim chodzi o zmniejszenie redukcji drgań, wyświetlacz przeznaczony do wymiany danych z użytkownikiem oraz dobre warunki pracy operatora.



Nie bez znaczenia pozostaje odpowiednia widoczność. Zapewniono ją dzięki masztom, przeciwwadze i centralnie usytuowanemu, szerokokątnemu lusterku wstecznemu.

Na prąd

Nowoczesne wózki elektryczne są zasilane prądem przemiennym. Ich zaletą jest cicha i płynna praca oraz dobra sterowność. Niektóre modele „elektryków" osiągają moc i prędkość porównywalną do wózków zasilanych olejem napędowym. Silniki elektrycznych wózków widłowych zapewniają przy dużych prędkościach wysoki moment obrotowy, co przyda się na terenie pochyłym. Mamy do wyboru modele z tylnymi lub przednimi kołami napędowymi. W niektórych maszynach przewidziano podwójne tylne koło i dwa niezależne silniki napędzające koła przednie. Przydatne rozwiązanie stanowi funkcja autodiagnostyki, dzięki której jest możliwe sprawdzenie wszystkich podzespołów elektrycznych. Zaleta takiego rozwiązania to przede wszystkim skrócenie czasu wykrywania usterek. Za nadzorowanie pracy wózka odpowiada sterownik mikroprocesorowy. Do wymiany danych z użytkownikiem jest przeznaczony cyfrowy wyświetlacz. To właśnie dzięki niemu do dyspozycji operatora pozostają takie informacje jak ilość przepracowanych godzin, kody serwisowe czy też stan naładowania akumulatora.

Bezpieczeństwo zapewnią hamulce wielopłytkowe, które mogą pracować w środowisku mokrym, nie wymagając przy tym konserwacji. W przypadku rozładowania akumulatora w sposób automatyczny jest odłączany mechanizm podnoszenia.

W nowoczesnych wózkach elektrycznych na uwagę zasługuje długi okres pomiędzy przeglądami konserwacyjnymi. Niejednokrotnie wynosi on 1000 godzin eksploatacyjnych lub 12 miesięcy. Maksymalny udźwig elektrycznych wózków widłowych osiąga 5 t przy wysokości podnoszenia wynoszącej 7 m.

Siła z oleju

Co prawda zasada działania silników Diesla od lat pozostaje bez zmian to jednak w ich konstrukcji przewidziano szereg rozwiązań, poprawiających komfort użytkowania i dynamikę maszyny. Do tego jeszcze nowinki z zakresu sterowania i hydrauliki i w ten oto sposób mamy nowoczesny wózek widłowy, zasilany olejem napędowym. W oferowanych pojazdach stawia się na kontrolę układu hydraulicznego. Istotną rolę odgrywa układ napędowy o dobrym tłumieniu drgań. Praca jest więc płynna, nie mówiąc już o komforcie obsługi. Odpowiednio zaprojektowany maszt, karetka oraz osłona ładunku, gwarantują operatorowi dobrą widoczność. Interesujące rozwiązanie stanowi taka konstrukcja kabiny, dzięki której jest możliwe szybkie zajęcie miejsca operatora, co sprawdzi się w obiektach, gdzie praca wymaga częstego wsiadania i wysiadania do wózka.

Na prawidłową pracę „paleciaka", oprócz silnika, wpływa również działanie szeregu innych podzespołów. Stąd też na przykład skrzynia biegów zapewnia automatyczną zmianę przełożeń. Zyskuje się więc komfort obsługi oraz ochronę skrzyni przed uszkodzeniami. W niektórych modelach, dzięki przekładni hydrodynamicznej, ruszanie przebiega płynnie a hamowanie jest łagodne. Transportowane ładunki nie przemieszczają się i nie ulegają wstrząsom. Zwróćmy uwagę na odpowiednią konstrukcję masztu. Powinien on być odporny na odkształcenia i skręcenie, co pozwoli na bezpieczne transportowanie szerokich ładunków, nie powodując przy tym zagrożenia uszkodzenia masztu. Przydatne rozwiązanie stanowi system doboru parametrów jazdy, uwzględniający indywidualny styl pracy. Ważny jest także maszt panoramiczny z siłownikami podnoszenia, które umieszczono za smukłymi profilami.

Nowoczesne silniki Diesla cechuje duża sprawność. Niejednokrotnie przewiduje się dwudrożny katalizator spalin. Wciskając częściowo pedał przyspieszenia, ładunek jest szybko podnoszony przy jeździe pełzającej. W konstrukcji wózków ważny jest także szybki dostęp

do uszkodzonych elementów wózka. Na bezpieczną pracę z pewnością wpływa szeroki rozstaw kół i niskie położenie środka ciężkości. Zwiększa się więc stabilność wózka.

W maszynach o większej mocy niejednokrotnie przewiduje się 6-cylindrowy silnik typu turbo-diesel z bezpośrednim wtryskiem o mocy przekraczającej 80 kW. Pomimo zastosowania mocnych jednostek napędowych zachowano niski poziom hałasu. Przy uchu operatora wynosi on bowiem 70 dB. W zależności, od modelu



opony są pełne, pneumatyczne lub bandażowe a maksymalny udźwig osiąga 16 t.

Na gaz

W wózkach widłowych butle LPG najczęściej są instalowane na balaście z tyłu maszyny. Montuje się je zazwyczaj poziomo, ale nabyć można wózki, które przewidują mocowanie pionowe. Bardzo często znajdują zastosowanie instalacje bazujące na dwóch lub więcej butlach. Również w modelach zasilanych LPG istotną rolę odgrywa sterowanie za pomocą komputera. Zapewnia ono zarówno regulację jak i optymalizację parametrów wózka z uwzględnieniem bieżących potrzeb warunków pracy. Mikroprocesorowe systemy zarządzają nie tylko hamowaniem, ale i zmianą kierunku jazdy. Zwiększa się więc trwałość hamulców i opon, zapobiegając zużyciu układu napędowego. Nie mniej istotny jest również dobry dostęp serwisowy od przegrody czołowej do przeciwwagi.

Interesująca jest technologia układu hydraulicznego z wykrywaniem obciążenia. Tym sposobem, zyskuje się większą wydajność przy zużyciu paliwa mniejszym o 15%. W niektórych modelach przewidziano tryb pracy z 20-procentową oszczędnością paliwa. Odbywa się to oczywiście kosztem gorszych osiągów wózka.

Jak wybrać?

Przy wyborze wózka należy sprecyzować czy będzie on pracował wewnątrz czy na zewnątrz pomieszczenia. Istotne są również warunki drogowe oraz pory roku, w czasie których wózek będzie eksploatowany. Nie bez znaczenia pozostaje również niski poziom hałasu i emisji spalin. Od masy transportowanych ładunków zależy moc silnika oraz jego pojemność i moment obrotowy. Pamiętajmy również o określeniu intensywności pracy wózka. Jak wiadomo, może on pracować podczas jednej, dwóch albo trzech zmian. Ważna jest powierzchnia podłogi. Chodzi przede wszystkim o jej erozję, czy też występujące nierówności i progi. Od tego zależy bowiem rodzaj opon. Jeżeli powierzchnia jest nierówna, sprawdzą się opony pneumatyczne. Niejednokrotnie wózki pracują w miejscach, gdzie występują elementy metalowe, druty czy też gwoździe. W takim przypadku warto zadbać o opony elastyczne. Jednak pomimo elastyczności materiał jest twardy i zapewnia ochronę przed wibracjami. Przy wyborze należy wziąć pod uwagę trasę przejazdów maszyny. Chodzi o jej długość, a także ostre podjazdy, rampy, zakręty, przeszkody itp. W dużej mierze właśnie od tych właściwości zależy zwrotność wózka, czyli przede wszystkim minimalny promień obrotu. Uwzględnijmy odpowiednią prędkość podnoszenia i opuszczania ładunku. Od specyfiki magazynu zależy wysokość podnoszenia wózka.

Podstawowe parametry wózka widłowego umieszcza się na tabliczce znamionowej. Każdy model wózka jest wyposażony w tzw. diagram udźwigu. To właśnie z niego dowiemy się o wysokości podnoszenia ładunku i położeniu środka ciężkości na widłach. Zalecenia, które odnoszą się do bezpieczeństwa wózków zasilanych paliwami płynnymi są takie same jak w przypadku innych pojazdów. Przy podniesionym ładunku wózek jest niestabilny i ważne pozostaje kontrolowanie położenia środka ciężkości. Wszystko po to, aby nie dopuścić do przewrócenia się wózka. Ładunek należy przewozić przy ustawieniu wideł wynoszącym 30 cm powyżej nawierzchni i maszcie przechylonym w stronę operatora. Obsługa wózka widłowego wymaga odpowiednich uprawnień. Ważny jest również pozytywny wynik badań psychofizycznych.

Damian Żabicki



Na mojej ulicy

Samochód dostawczy na osiemnastocalowych, grafitowych felgach z lekkiego stopu? Samo to wystarcza, aby zawiesić oko na Fordzie. Transit ma również białe pasy na przodzie, a z tyłu wydech z podwójną, lśniącą końcówką.

SportVan jest odległym echem Supervanów Forda, których trzy pokolenia były samochodami wyczynowymi uwięzionymi w skórze dostawczaków. Zaparkowany przed klubem może być maskotką właściciela lub kogoś z gości. Przy tym jest naprawdę praktyczny. Przedni napęd i 140 KM to pakiet, który nie stawia kierowcy przed takimi wyzwaniami jak napędzana oś tylna, która może sporo namącić. Zwłaszcza w pustym samochodzie.

Najmniejsze z oferowanych nadwozie z niskim dachem korzystnie wpływa na dynamikę jazdy. Samochód gotowy do drogi ma masę 1,6 t. Zwinnie porusza się w ruchu miejskim. Łatwo jest znaleźć miejsce do parkowania. Duże felgi oklejone paseczkami opon nie lubią dziur, nierównych studzienek i krawężników.

Ford ma ręczną „szóstkę", przystosowaną do jazdy z pełnym ładunkiem. Niskie biegi są „krótkie". Kierownica jest raczej mała, pedały pracują dość sztywno. Wóz jest zwrotny, zachęca do zabawy. Szybkie pokonywanie zakrętów nie wytrąca go z równowagi. Wrażenia są sportowe, ale pomiary nieubłagane. Do „setki" Transit dobija dopiero po 12-13 sekundach i to pusty. W dzisiejszej dobie jest to wynik przeciętny, choć wśród samochodów dostawczych przyzwoity. Zachowania furgonetki pilnuje ESP, ABS i elektroniczny rozdział siły hamowania (EBD). W ruszaniu pod górę pomaga system HLA. Hamulce tarczowe są przy obu osiach.

Wystrój wnętrza to typowy Transit, choć standardowe wyposażenie SportVana jest wyjątkowo bogate. Obejmuje klimatyzację, „pełną elektrykę" i naturalnie dobre radio z CD i złączem USB. Kierownica obszyta jest skórą. Dopłaty nie wymaga również podwójna kanapa pasażerska oraz automatyczne wycieraczki z czujnikiem deszczu i światła mijania włączające się samoczynni po zmierzchu. Za kamerę cofania trzeba zapłacić osobno.

Dodatkowy wydatek należy ponieść również na poziome szyny w ładowni. Za darmo są tylko oczka w podłodze. Jest ich osiem. Kto chce prowadzić tak, jak SportVan na to pozwala, lepiej niech nie żałuje grosza na systemy mocowania ładunku, i to solidne. Gumowa wykładzina podłogi i „boazeria" zasłaniająca do połowy ściany ładowni, są w standardzie. Do wyboru są cztery kolory lakieru: niebieski, czerwony, czarny lub biały z odpowiednio dobranymi pasami.

Michał Kij, MG



Opony niskoprofilowe prezentują się charakternie, ale lubią drogi gładkie jak stół.

Więcej o Fordzie Transit SportVan oraz o innych samochodach użytkowych przeczytasz na łamach kwietniowego wydania miesięcznika „**Truck & Van**".

Truck&Van www.truck-van.pl



Ruszają polskie eliminacje

w konkursie The Drivers' Fuel Challenge 2012

Rozpoczęły się polskie eliminacje w ramach organizowanych w tym roku w regionie Europy Centralno-Wschodniej Volvo Trucks, Mistrzostw Kierowców w Jeździe Ekonomicznej – The Drivers' Fuel Challenge. Łącznie pod kątem lokalnych eliminacji konkursowych przygotowano 23 lokalizacje.

Konkurs, w którym zawodowi kierowcy samochodów ciężarowych rywalizują ze sobą w jeździe ekonomicznej jest otwarty dla wszystkich kierowców zawodowych, niezależnie od marki samochodu ciężarowego, jakim jeżdżą na co dzień ani od ich wieku lub stażu za kierownicą. Pierwszym etapem konkursu są indywidualne jazdy konkursowe, przy czym każdy uczestnik może wykonać tylko jedną jazdę konkursową, w jednej lokalizacji wybranej spośród dostępnych.

Łącznie w Polsce przewidziano 23 takie lokalizacje, podzielone na 6 regionów. Trzej najlepsi kierowcy z każdej lokalizacji konkursowej kwalifikują się do regionalnego półfinału, których na rynku polskim odbędzie się pięć. Trzech kierowców z najlepszymi wynikami zużycia paliwa z każdego z półfinałów regionalnych zakwalifikuje się do udziału w polskim finale The Drivers' Fuel Challenge, który odbędzie się w dniu 26 maja br. w Volvo Truck Center w Młochowie. Jego zwycięzca weźmie udział w ostatecznej rozgrywce – Wielkim Finale konkursu na poziomie regionu Europy Centralno-Wschodniej Volvo Trucks, w trakcie którego będzie miał szansę walczyć o nagrodę główną – samochód osobowy Volvo C30.

Więcej informacji dotyczących konkursu, w tym szczegółowy regulamin oraz formularz zgłoszeniowy do udziału w konkursie znajduje się na stronie: **www.volvotrucks.pl/fuelchallenge.** Zgłoszenia uczestnictwa przyjmują także autoryzowane serwisy Volvo Trucks w Polsce.



Tabor coraz nowszy

Polska należy do państw posiadających stosunkowo nowy park pojazdów ciężarowych. Niemniej cechą charakterystyczną jest występowanie, obok najnowszych modeli, także tych bardzo leciwych. Wynika to m.in. z naszej najnowszej historii.

Do 1989 r. ciężki transport drogowy był zdominowany przez duże przedsiębiorstwa, z kolei na rynku aut dostawczych do 3,5 t pojawiało się coraz więcej indywidualnych firm.

Dominowali duzi...

Pamiętamy jednak, że niejako podstawowym modelem był Żuk, a za nim poczciwa Nysa. Choć ta druga marka kojarzy się chyba głównie z karetkami pogotowia i milicyjnymi radiowozami. Wróćmy jednak do czasów obecnych.

Po prawdziwym finiszu, godnym igrzysk olimpijskich, pod koniec 2010 r. zahamowała sprzedaż samochodów z tzw. kratką. Ale spadek nie okazał się aż tak dotkliwy, a poza tym siłą napędową branży motoryzacyjnej, i nie tylko, są pojazdy ciężkie. Wg danych Związku Polskiego Leasingu w 2011 r. finansowanie pojazdów ciężarowych wzrosło o 26,5% w porównaniu z 2010 r. Oczywiście część z tych kontraktów to kontynuacja współpracy, niemniej są również przedsiębiorcy, którzy decydują się na zakup nowego taboru, a wcześniej tego nie robili.

Ogółem w 2011 r. przybyło 17 106 samochodów ciężarowych, co oznacza wzrost o 61% w porównaniu z 2010 r. (6489 szt. więcej). Z tego 15 049 ciężarówek zarejestrowano na regon. Pojazdy wyleasingowane, wliczając w to również długoterminowy wynajem, stanowiły 66,7% we wszystkich rejestracjach. Wśród samochodów ciężarowych powyżej 3,5 t dmc najlepiej wypadły w 2011 r. ciągniki siodłowe, których przybyło 11 704 wobec liczby 6164 rok wcześniej. Oznacza to prawie 90% wzrost.



Wśród samochodów ciężarowych powyżej 3,5 t dmc najlepiej wypadły w 2011 r. ciągniki siodłowe, których przybyło 11 704 wobec 6164 rok wcześniej. Oznacza to prawie 90% wzrost.

Pozytywny trend

Pozytywny trend jest kontynuowany. W styczniu 2012 roku zarejestrowano 1079 nowych pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 t dmc, tj. o 241 więcej (28,8%) niż przed rokiem. Nadal dominują nowe ciągniki samochodowe, których przybyło 823, czyli o 251 (43,9 %) więcej niż w pierwszym miesiącu 2011 r. Niemniej brakuje dokładniejszych danych odnośnie używanych pojazdów ciężarowych. Wiadomo tylko, że w pierwszym miesiącu br. przybyło ich 1709. Nikt nie publikuje jednak precyzyjniejszych informacji o rodzaju tych pojazdów.

Jednym z argumentów za takim posunięciem jest wprowadzone w połowie 2011 r. e-myto, a ściślej jego konstrukcja preferująca pojazdy o wyższej kategorii emisji spalin Euro. Dane przedstawione w tabelach pokazują strukturę. Różnice w porównaniu z połową listopada 2011 r. potwierdzają przyrost ilości pojazdów bardziej przyjaznych środowisku. O ile zmiana w kategorii Euro 6 jest jedynie śladowa (0,2%), to już w Euro 5 widać większy postęp (1,55%) i Euro 4 (0,41%). Bez zmian pozostaje Euro 3, zaś spada liczba pojazdów z niższymi kategoriami: Euro 2 (o 1,22%), Euro 1 (0,11%) i Euro 0 (0,58%). Wydaje się, że w skład dwóch najniższych grup wchodzą ciężarówki, które raczej okazyjnie wykonują przewóz i należą do małych firm lub indywidualnych właścicieli. Liczba tych pojazdów nie będzie już pewnie spadała zbyt szybko, ponieważ wymienionym podmiotom nie opłaca się zamiana na lepsze. Taki nakład zwracałby się bardzo długo.

Z przyczepą lub bez

W ciągu ostatnich trzech miesięcy nie zmienił się znacząco udział pojazdów o określonej kategorii wagowej. Nadal prawie 70% wszystkich rejestracji viaTOLL stanowią pojazdy powyżej 12 t dmc z przyczepą lub bez. Druga co do wielkości grupa (12%) obejmuje samochody między 3,5 t a 12 t dmc. Jako ciekawostkę podajmy, że ok. 6,5% pojazdów zarejestrowanych w polskim systemie to te poniżej 3,5 t, które dopiero z przyczepą „wpadają" w obowiązek płacenia myta.

Przed wprowadzeniem systemu e-myta niemal regułą było, że przewoźnicy do obsługi tras krajowych używali starszych pojazdów, a do transportu międzynarodowego nowszych ze względu na tamtejsze wymogi i służby kontrolne. Ta sytuacja powoli ulega zmianie. Powodem jest już nie tylko wyższa opłata, ale także większa niezawodność i trwałość nowszego taboru, co jeszcze bardziej zyska na znaczeniu, gdy wreszcie (kiedyś tam...) doczekamy się sieci dróg szybkiego ruchu z prawdziwego znaczenia.

Klaudiusz Madeja

Wszystkie dane w tekście pochodzą od operatora systemu viaTOLL i PZPM.

Jacek Młodawski

nowym Fleet Business Managerem w Continental Opony Polska

Dotychczasowy specjalista ds. technicznych – Jacek Młodawski przeszedł do działu opon użytkowych na stanowisko Fleet Business Managera. Na nowym stanowisku będzie odpowiedzialny za obsługę kluczowych klientów flotowych współpracujących z firmą Continental.

Według prowadzonych przez nas badań satysfakcji klienta aż 93% firm flotowych, z którymi współpracujemy jest zadowolona z usług Continental. Systematycznie rośnie także liczba zawieranych kontraktów i liczebność flot. Dołożę wszelkich starań, aby ten stan utrzymać i przyczynić się do dalszego rozwoju programu flotowego. Będę kontynuować pracę mojego poprzednika, który wyznaczył bardzo ambitną drogę rozwoju działu flotowego – komentuje swój awans Jacek Młodawski, Fleet Business Manager Continental Opony Polska. – *Warto podkreślić, że Polska posiada 15% udział w europejskim rynku transportowym, co czyni ją liderem w tym zakresie. Pokazuje to jak duży jest potencjał naszego rynku i rozwoju programów flotowych* – dodaje Jacek Młodawski.

Jacek Młodawski z firmą Continental związany od 2004 roku. Z wykształcenia magister inżynier w zakresie eksploatacji pojazdów i maszyn. Ukończył również studia podyplomowe na kierunku zarządzanie i marketing na Akademii Leona Koźmińskiego. Doświadczenie zawodowe w branży oponiarskiej zdobywał nadzorując pracę punktów obsługi gwarancyjnej oraz rozpatrując reklamacje klientów.



Jacek Młodawski, Fleet Business Manager Continental Opony Polska

Skonfiguruj DAFa on-line

Dzięki ostatnio zmodyfikowanej aplikacji, klienci mogą konfigurować i zamawiać pojazdy ciężarowe marki DAF on-line według swoich indywidualnych potrzeb transportowych.

Wprowadzone ostatnio zmiany obejmują rozszerzoną informacyjnie i udoskonaloną prezentację dostępną na wszystkich elektronicznych urządzeniach przenośnych oraz ulepszenie sposobu wyboru dealerów.
Aplikacja jest dostępna w języku polskim pod adresem www.daftrucks.pl i zawiera bardzo jasny i przejrzysty przegląd dostępnych modeli i konfiguracji osi w zależności od konkretnych zadań klienta.
Konfigurowanie pojazdu jest możliwe na dwa sposoby: wychodząc od zastosowania aplikacja „podpowie" najlepsze rozwiązania, jeśli chodzi o serię, konfigurację osi i typ kabiny, podając argumenty i opis możliwości poszczególnych rozwiązań, lub poprzez zdecydowanie się od razu na konkretną serię i model pojazdu, w zależności od preferencji klienta.
Po zakończeniu procesu doboru, w końcowej fazie klient będzie mógł wydrukować żądaną specyfikację pojazdu oraz zdecydować czy chce, aby lokalny dealer skontaktował się z nim. Wybrany przez klienta dealer zostanie automatycznie poinformowany o tym fakcie poprzez system za pomocą e-maila wraz z podaniem informacji o modelu i specyfikacji pojazdu, jaka została przez klienta wybrana.

Podziel się z nami swoimi problemami w zarządzaniu flotą pojazdów czy maszyn, a **my pomożemy Ci je rozwiązać.**

Paliwo tańsze nie będzie! **A my wiemy jak obniżyć jego zużycie!**

To tylko jeden z Twoich problemów, **z resztą też sobie poradzimy.**
Ale o tym następnym razem…

Drabpol Sp. J. P. Drabczyński i Wspólnik
Ul. Akacjowa 24/26; 42-233 Mykanów
Tel. kontaktowy (22)738 74 00
Mail: telematyka@drabpol.pl
www.drabpol.pl

DRABPOL®

Alternatywa dla diesla?

Wstępne rezultaty z półmetka dwuletniego projektu Bio-DME pokazują, że eter dimetylowy może być z powodzeniem stosowany w transporcie jako paliwo do samochodów użytkowych. Zastąpienie oleju napędowego paliwem Bio-DME umożliwiłoby zredukowanie emisji CO_2 aż o 95 procent.

Pilotażowy projekt wykorzystania eteru dimetylowego do napędu pojazdów użytkowych to wspólne dzieło firm Volvo, Chemrec – producenta Bio-DME i dystrybutora paliw, firmy Preem. Od jesieni ub. roku w regularnej eksploatacji w kilku firmach transportowych znajduje się dziesięć samochodów ciężarowych Volvo zasilanych paliwem Bio-DME. Rezultaty na półmetku projektu przewyższają oczekiwania. Niedawno pierwszy pojazd z tej dziesiątki przekroczył próg 100 tys. km przebiegu. Wszystkie uczestniczące w projekcie samochody ciężarowe przejechały łącznie 400 tys. kilometrów. – *To pierwszy raz, gdy Bio-DME jest wykorzystywane do zasilania silników samochodowych na dużą skalę i pierwsze oceny testu dowodzą, że paliwo to bardzo dobrze sprawdza się w transporcie, znacznie przewyższając nasze pierwotne oczekiwania. Technologia jest niezawodna, a cały proces, od produkcji poprzez dystrybucję do wykorzystania w pojeździe, charakteryzuje się dużą sprawnością energetyczną* – mówi Per Salomonsson, menedżer projektu ds. paliw alternatywnych w Volvo.



Pionierzy

Jednymi z firm transportowych uczestniczących w projekcie są PostNord i DHL. Ambicją obydwu firm jest radykalne ograniczenie własnej emisji CO_2 do roku 2020 i dla każdej z nich udział w testach eksploatacyjnych wydawał się czymś zupełnie naturalnym. – *Nasi kierowcy są bardzo zadowoleni. Twierdzą, że jazda na Bio-DME jest równie łatwa, jak na konwencjonalnym oleju napędowym. Chociaż to zupełnie nowa technologia, doświadczyliśmy jedynie kilku drobnych problemów technicznych i, co najważniejsze, samochody ciężarowe zasilane Bio-DME są znacznie bardziej cichobieżne* – mówi Henrik Boding, menedżer ds. ochrony środowiska w departamencie logistyki PostNord. – *Ponieważ 98 procent naszej emisji dwutlenku węgla przypada na transport samochodowy, wiążemy z Bio-DME duże nadzieje na znaczące jej ograniczenie* – mówi Ulf Hammarberg, menedżer ds. ochrony środowiska w DHL.

Żeby zapewnić możliwość regularnej eksploatacji samochodów ciężarowych, firma Preem utworzyła cztery stacje paliwowe w Sztokholmie, Göteborgu, Jönköping i Piteå.

Odnawialne zasoby

Testowane biopaliwo jest produkowane z ługu czarnego, produktu ubocznego w przemyśle celulozowym, w należącym do Chemrec zakładzie gazyfikacji w Piteå. Instalacja produkcyjna działa bez zakłóceń, a dostawy paliwa na wielką skalę zależą w dużej mierze od systemu ulg dotyczących paliw odnawialnych. – *Bio-DME można produkować również z innych surowców odnawialnych i wierzymy, że paliwo to ma przed sobą doskonałą przyszłość. Opracowaliśmy technologię umożliwiającą jego stosowanie w transporcie. Największym wyzwaniem będzie zbudowanie rynku i infrastruktury dla nowego paliwa, co wymaga inwestycji. Pod tym względem ważną rolę do odegrania mają społeczni decydenci, którzy muszą stworzyć odpowiednie warunki poprzez dalekowzroczne decyzje i wprowadzanie zachęt inwestycyjnych* – mówi Per Salomosson.

Próby potrwają do końca 2012 r., po czym zostanie dokonana ocena ich wyników w celu wyznaczenia skali potencjalnego rynku dla Bio-DME. Innymi firmami transportowymi uczestniczącymi w projekcie są J-Trans, Bröderna Lindqvist Åkeri, BDX Företagen AB i Ragn-Sells. Projekt jest wspierany przez Szwedzką Agencję Energii i Siódmy Program Ramowy Unii Europejskiej. Oprócz Volvo Trucks, Chemrec i Preem, w projekcie uczestniczą także firmy Delphi, ETC, Haldor Topsoe i Total.

RC

Fakty dotyczące Bio-DME

W porównaniu z konwencjonalnym silnikiem wykorzystującym olej napędowy, silnik wysokoprężny zasilany Bio-DME osiąga równie wysoką sprawność, a ponadto odznacza się większą cichobieżnością. W stosunku do oleju napędowego, Bio-DME generuje aż o 95% niższą emisję dwutlenku węgla. Co więcej, w procesie spalania Bio-DME powstaje wyjątkowo mała ilość cząstek stałych i tlenków azotu. Wszystko to powoduje, że Bio-DME jest idealnym paliwem dla silników wysokoprężnych.

DME jest gazem, który przy ciśnieniu zaledwie 5 bar przechodzi w ciekły stan skupienia. Jest łatwy w transporcie, podobnie jak propan. Surowcem do produkcji DME może być gaz ziemny oraz różne rodzaje biomasy. W tym drugim przypadku produkt finalny nosi nazwę Bio-DME.

Więcej na temat projektu Bio-DME:
www.biodme.eu

Ekonomiczne edycje dostawczych Mercedesów

Mercedes-Benz wprowadził na rynek specjalne wersje swoich pojazdów dostawczych w obniżonej cenie. Vito w wersji Sticker oferowany jest już od 67 700 zł netto, zaś Sprinter Economy – od 80 620 zł netto.

Mercedes-Benz Vito jest znany ze swej ekonomicznej jazdy – podczas zeszłorocznych Eco-treningów, klientom udało się uzyskiwać wyniki spalania nawet poniżej 5 litrów na 100 km. Daje to możliwość obniżenia wydatków eksploatacyjnych pojazdu do absolutnego minimum. Teraz użytkownicy mają możliwość oszczędzić również na samym zakupie pojazdu, ponieważ jest on dostępny w promocyjnej cenie. Specjalna seria Vito Sticker to 95-konny furgon oferujący 5,2 m³ pojemności przestrzeni ładunkowej.

Większy z modeli, Sprinter w specjalnej edycji Economy oferowany jest również w obniżonej cenie, ale pozostaje wciąż bardzo bogato wyposażonym autem dostawczym. Oferuje on klimatyzację, ESP, ABS, ASR, BAS i EBD. Co więcej, jest również dostępny w formule Lease& Go, dzięki której nabywca musi pojazd jedynie zatankować – kompletny serwis i pełne ubezpieczenie są już w niej zawarte. A to wszystko już od 979 zł netto miesięcznie. Sprintera Economy można indywidualnie dostosować do swoich potrzeb. Dlatego pojazd dostępny jest w dwóch wersjach silnikowych (100 i 130-konnej) i może posiadać dwie różne dopuszczalne masy całkowite. – *Z pomocą nowego Sprintera Economy chcemy dotrzeć do nowej grupy Klientów. Zdajemy sobie sprawę, że przy obecnej sytuacji rynkowej wiele firm, niezależnie od swojej wielkości, musi dobrze przemyśleć każdą inwestycję. Do nich właśnie kierujemy naszą propozycję oferując samochód dostawczy Mercedes-Benz w tak atrakcyjnej cenie* – tłumaczy Grzegorz Sawicki, szef sprzedaży samochodów dostawczych Mercedes-Benz.



KK

Trimble
Transport & Logistics
formerly Punch Telematix

CarCube
Transport może być opłacalny



Komputer pokładowy CarCube to efektywne narzędzie pozwalające zwiększyć efektywność i zredukować koszty działalności transportowej

- Kompleksowe zarządzanie zleceniami transportowymi
- Efektywna komunikacja pomiędzy planistami a kierowcami
- Asystent stylu jazdy redukujący koszty zużycia paliwa
- Zdalne sczytywanie danych z tachografu cyfrowego
- Prowadzenie elektronicznej karty kierowcy
- Raporty eksploatacyjne pojazdów
- Kontrola czasu pracy kierowcy
- Nawigacja ciężarowa uwzględniająca parametry pojazdu
- Możliwość skanowania i przesyłania dokumentów
- Systemy kamer zwiększających bezpieczeństwo

Przyjdź do Nas na Spotkania Transportowe
Więcej informacji na: www.trimbletl.com

Paliwa płynne drożeją, ale kupujemy ich coraz więcej

Przekraczamy kolejne granice; kierowcy narzekają, ale po drogach jeździ coraz więcej pojazdów, a z roku na rok sprzedaje się coraz więcej paliw. Polska jest szóstym rynkiem konsumpcji paliw w Unii Europejskiej.

Dlaczego tak drogo?

5 złotych za litr to już historia, chciałoby się powiedzieć. Ale owa bariera została przekroczona po raz pierwszy, jeśli chodzi o średnią cenę z całego 2011 r.

Średnia cena paliwa w 2011 r.

5,13 zł dla EU 95	w 2010 r. odpowiednio 4,56 zł	zmiana + 13%
5,06 zł dla ON	w 2010 r. odpowiednio 4,28 zł	zmiana + 18%
2,61 zł dla LPG	w 2010 r. odpowiednio 2,22 zł	zmiana + 18%

Oznacza to, że tankując 100 l paliwa miesięcznie, wydaliśmy w całym 2011 r. więcej o:
936 zł na ON
684 zł na EU 95
468 zł na LPG

Zwłaszcza to pierwsze paliwo interesuje naszych czytelników, zresztą nie tylko z racji prowadzonej działalności transportowej. Wszak rosnąca stawka za przewóz odbija się na cenie końcowej niemal wszystkich artykułów. Co prawda nie zawsze od razu i drastycznie, lecz w dłuższym terminie jest to nieuniknione.

Ciekawe jest również inne zestawienie, pokazujące jak zmieniała się w ostatnich latach różnica pomiędzy ceną EU 95 i ON.

Różnica pomiędzy ceną EU 95 i ON

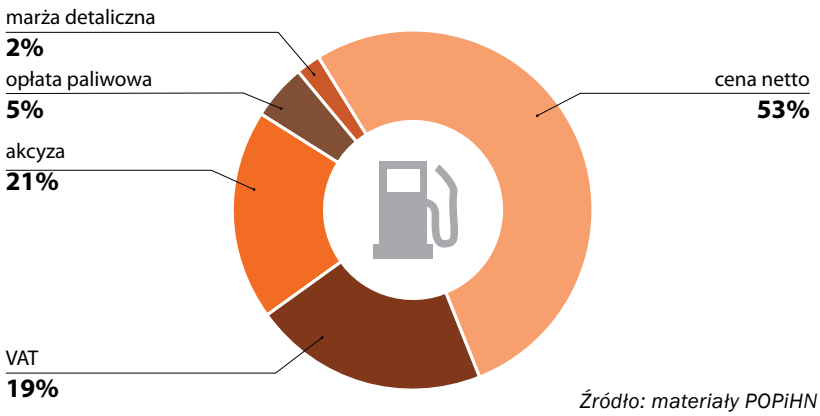
ROK	CENA
2008 r.	8 gr/l
2009 r.	47 gr/l
2010 r.	28 gr/l
2011 r.	7 gr/l

Jedną z cech charakterystycznych w ubiegłym roku była właśnie sytuacja, gdy cena oleju napędowego przewyższała cenę benzyny 95. Trwało to przez wiele tygodni, co nigdy w przeszłości nie miało miejsca. A jeszcze na początku lat 80-tych XX w. za 2 litry benzyny można było kupić 3 litry oleju napędowego...

Oczywiście nasuwa się podstawowe pytanie, dlaczego jest tak drogo? W ostatnim czasie wiele osób szukało przyczyn w działaniach rządu, chciwej polityce koncernów paliwowych i nie wiadomo czym jeszcze. Tymczasem prawda jest prosta: o cenie decyduje rynek, czyli giełdy światowe. A tam popyt nie słabnie. W ciągu kilku lat przybył jeden, bardzo ważny gracz. To Chiny, gdzie gwałtowny rozwój gospodarczo-ekonomiczny nakręca popyt. I to nie tylko po stronie przemysłu, lecz także wśród prywatnych użytkowników. Nieprzypadkowo światowe koncerny stawiają na Daleki Wschód. Zresztą, w konsekwencji światowego kryzysu kilka znanych marek już trafiło w ręce tamtejszych potentatów.

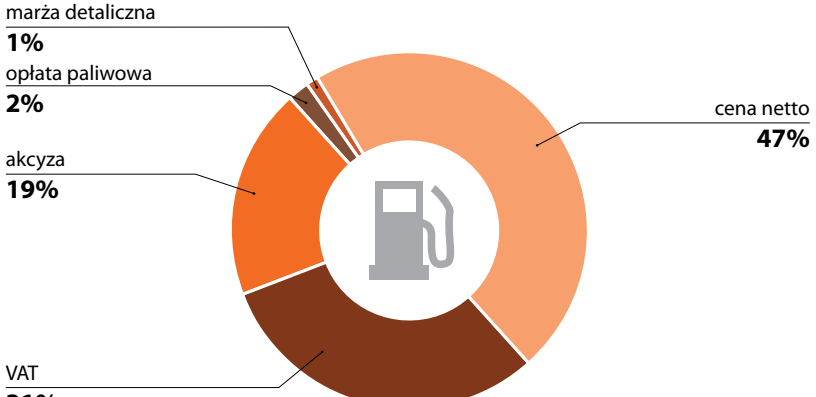
Inną przyczyną są konflikty polityczne i społeczne w regionach występowania złóż ropy naftowej. Ale na to nie mamy żadnego wpływu. Praktycznie z dnia na dzień może się coś wydarzyć. A to z kolei dodatkowo napędza spekulantów, którzy jeszcze bardziej windują cenę, aby jak najwięcej na tym zarobić.

Struktura ceny detalicznej ON średnio w 2011 r.



Źródło: materiały POPiHN

Struktura ceny detalicznej EU 95 średnio w 2011 r.



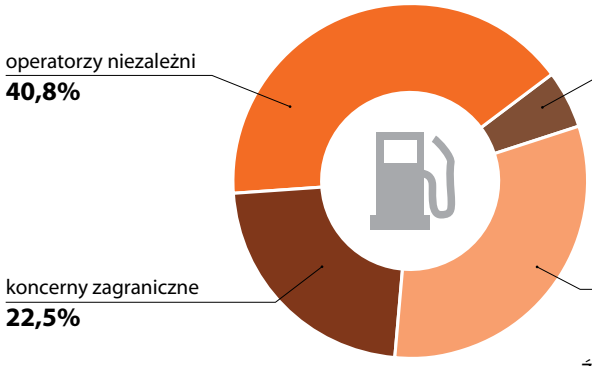
Źródło: materiały POPiHN

Wydaje się, że dopiero drastyczne ograniczenie popytu może spowodować obniżkę ceny ropy. Takiej sytuacji na razie nie widać. Są też propozycje (nie tylko w Polsce) zmniejszenia podatków, jakimi obłożone są paliwa. Lecz prawdopodobieństwo, że taka operacja wpłynie znacząco na spadek cen, jest niewielkie. Wysoka danina zawarta w paliwach stanowi we wszystkich państwach jedno z podstawowych źródeł dochodów budżetu. Zmniejszając np. akcyzę należałoby jednocześnie podnieść obciążenia w innym miejscu, czyli powiedzmy zwiększając podatek VAT. Ostateczny efekt byłby przypuszczalnie podobny – w dłuższym czasie wszyscy narzekaliby na drożyznę, co z kolei spowodowałoby spadek popytu na wiele artykułów, z wyjątkiem tych podstawowych. A w dalszej konsekwencji m.in. malejące zapotrzebowanie na usługi całej branży TSL.

Innym, mało znanym czynnikiem wpływającym na ceny jest realizacja NCW (Narodowego Celu Wskaźnikowego), czyli obowiązkowy poziom udziału biokomponentów w sprzedawanych paliwach. Nikt nie ukrywa, że producenci i importerzy do tego po prostu dokładają. W ub. r. – w sumie 400 mln zł. Trudno też nie zgadnąć, gdzie te straty są odrabiane – na pozostałych paliwach. Od kilku lat postulaty branży o zmianę tych norm pozostają bez konkretnych reakcji kolejnych rządów. Dobrym przykładem są ciągniki rolnicze, których udział w rynku pojazdów napędzanych ON wg GUS wynosi 21%. Mogłyby z powodzeniem tankować paliwo B 100 (stuprocentowe biopaliwo), lecz obowiązujące przepisy nie pozwalają im w tym przypadku odliczać podatku VAT. Dlatego używają ON, a producenci robią wszystko, by gdzieś sprzedać B 100 lub inny rodzaj paliwa pozwalającego spełnić roczną normę i uniknąć wysokiej kary (mamy najwyższe w całej UE) za niewypełnienie normy NCW. Przypominają się czasy sprzed 1989 r., a przecież tyle lat minęło...

Jednym z czynników jest oczywiście także kurs złotego do dolara i euro. Jednak tutaj kij ma dwa końce, bo gdy nasza waluta się umacnia, cena paliwa spada, lecz jednocześnie przewoźnicy mają mniejszy zysk, bo wiele kontraktów zawierają w euro.

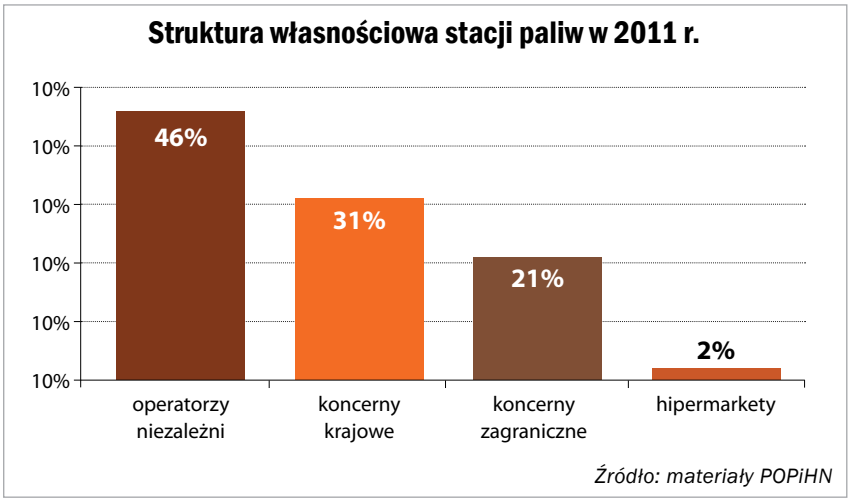
Szacunkowy udział w rynku detalicznym w 2011 r. (benzyny silnikowe, ON i LPG)



Źródło: materiały POPiHN



Nieprzypadkowo w rocznym raporcie Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (POPiHN) jako jedną z najważniejszych cech, charakteryzujących 2011 r. wymieniono historycznie niskie marże na sprzedawane paliwa płynne. Branża paliwowa także odczuwa skutki wyższych cen. Indywidualni klienci już dawno ograniczyli zakupy, zaś o flotowych trwa walka. Być może dlatego nie ma danych o proporcjach pomiędzy sprzedażą dla odbiorców indywidualnych i instytucjonalnych. Większość przedsiębiorców korzysta z kart paliwowych lub bierze faktury VAT, jednak poszczególne koncerny nie chcą ujawniać dokładnych danych w tym zakresie.



A jednak kupujemy...

W 2011 r. krajowa konsumpcja paliw ciekłych (wszystkie rodzaje w tym m.in. lekki olej opałowy i paliwo lotnicze) wyniosła 20,45 mln t, co oznacza wzrost o 3,2% rok do roku. Od początku wieku, czyli 2000 r. wzrost wyniósł 51%. Co ciekawe, od 2006 r. systematycznie rośnie jedynie zużycie ON, popyt na pozostałe paliwa spada.

Wzrasta produkcja w kraju, zaś maleje import gotowych paliw. W ubiegłym roku jedynie o 1%, ale w to wchodzi 38% spadek sprowadzanych benzyn silnikowych i 5% spadek ON. Powodem jest m.in. modernizacja naszych rafinerii, a co za tym idzie, zwiększenie możliwości produkcyjnych. Przygraniczne stacje bardziej opłaca się zaopatrywać paliwami z rafinerii zlokalizowanych w pobliżu. Główne kierunki importu to Niemcy i Słowacja. Niemniej głównym źródłem są krajowe koncerny, których udział w zaopatrzeniu rynku wyniósł w ub. r. 73,5%. Ponadto spada krajowa produkcja LPG, zaś jego import stanowi 42% ogółu sprowadzanych do Polski paliw. Tuż za nim jest ON – 39%.

Pojawia się przy okazji kolejny czynnik cenotwórczy – logistyka paliw. Szacuje się, że jej udział w cenie może wynosić u nas nawet 14 gr. Jednak brakuje porozumienia między uczestnikami rynku w zakresie swapowania paliw, czyli ich wymiany. Stąd też np. wozi się je cysternami przez cały kraj, choć w pobliżu jest rafineria należąca do konkurencji. Zamiast tego można by porozumieć się i w innym regionie dokonać operacji odwrotnej, czyli zaopatrzenia konkurenta z własnej wytwórni. Taki pat trwa już od lat.

Teoretyczny potencjał jest...

Średnia konsumpcja paliw wyrażona w m^3 na 1000 mieszkańców krajów OECD UE wynosi 1085. Często porównywana z nami Hiszpania ma 1063, zaś Słowacja 589, Węgry 610, a Czechy 702 (wszystkie dane z 2010 r.). Polska zanotowała w tej kategorii następujące wyniki w ostatnich latach:

2009 r.	– 675 m^3
2010 r.	– 635 m^3
2011 r.	– 689 m^3

Widać więc potencjał dla dalszego wzrostu popytu na paliwa w naszym kraju. Niemcy, na których często z zazdrością spoglądamy, odnotowali tę konsumpcję w 2010 r. na poziomie 1178 m^3, czyli prawie dwukrotnie większym. Warto jednocześnie zauważyć, że w tym samym roku nasi zachodni sąsiedzi mieli wg danych UE 542 samochody na 1000 mieszkańców. Polakom wyliczono wówczas 531 aut, zaś w 2011 r. osiągnęliśmy poziom 550. Wciąż widać więc nasze niskie zarobki, choć obecnie w Niemczech również krytykuje się szybko rosnące ceny paliw i dyskutuje o tym, co zrobić, by je zahamować.

POPiHN przygotowała trzy prognozy rozwoju naszego rynku paliw. Nietrudno zgadnąć, że zawierają one wersję pesymistyczną, bazową i optymistyczną. Oczywiście wszyscy życzymy sobie tej ostatniej; zarówno jako przedsiębiorcy, jak i indywidualni konsumenci. Przewidywania na 2012 r. są bardziej precyzyjne. Rynek powinien urosnąć o 2-3%, zaś głównym paliwem pozostanie ON. Wśród stacji postępować będzie konsolidacja. Czeka nas także znaczna redukcja liczby stacji (6764 na koniec 2011 r.) ze względu na dodatkowe wymagania techniczne, które wejdą w życie 1 stycznia 2013 r. Na rozwój dużych sieci wpłyną również nowo otwierane obiekty przy autostradach i drogach ekspresowych. Choć w przypadku tych pierwszych koncerny narzekają na bardzo wysokie wymogi, jeśli chodzi o standard i wyposażenie. Ich zdaniem nie wszędzie jest to konieczne.

Na poziom cen, oprócz wspomnianych wyżej, pośredni wpływ wywierają także takie czynniki jak porozumienie w sprawie prowizji od płacenia kartami elektronicznymi, istnienie szarej strefy, ograniczenia w ruchu pojazdów oraz jakość paliw. Również w gestii administracji leżą takie instrumenty jak podatek akcyzowy na oleje smarowe (wśród krajów ościennych tylko Polska go ma, co stwarza pole dla szarej strefy) i poziom obowiązkowych zapasów. Widać więc, że rząd ma możliwość podjęcia działań zmierzających do obniżenia kosztów branży, co przełoży się na nieco niższy poziom cen. Nie są to jednak spektakularne decyzje, które można z pompą ogłosić i zbić na nich polityczny kapitał...



Klaudiusz Madeja

Przekonaj się sam:

VOLVO FH FUEL CHAMPION





Przekonaj się sam. Edycja limitowana Volvo FH Fuel Champion jest wyposażona w najbardziej wydajny układ napędowy oraz inne rozwiązania wspierające ekonomikę paliwową. Przetestuj samochód ciężarowy Volvo w Twojej działalności transportowej i przekonaj się sam, jak Volvo FH może poprawić jej wynik. Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na **volvotrucks.pl**

Volvo Trucks. Driving Progress

Przegląd oferty kart paliwowych

Nazwa firmy	Anwim Ogólnopolska sieć stacji paliw Moya	Aris Polska sp. z.o.o	AS24 Polska sp. z o.o.	BP Europa	DKV Euro Service Polska sp. z o.o.
Nazwa karty	Moya firma	Ariscard	AS24, ASET	BP Plus	DKV Card
Stacje paliw w Polsce akceptujące kartę	Moya	Różne	Wszystkie stacje AS24	BP i Statoil	Markowe i prywatne, m.in. PKN Orlen, Shell, BP, Statoil, Lukoil, Lotos
Stacje paliw za granicą akceptujące kartę	-	Różne	Stacje AS24, stacje TOTAL i partnerów	Zrzeszenie Routex: BP, Aral, Statoil, Agip/ENI, OMV, IP	Wszystkie liczące się marki stacji w 42 krajach Europy, Azji i Afryce
Liczba stacji paliw na terenie Polski, gdzie można płacić kartą	50	30	23	Ponad 700	Ponad 3200
Liczba stacji paliw za granicą, gdzie można płacić kartą	0	4000	Ponad 600 stacji AS24, ponad 12 000 stacji TOTAL i partnerów.	Ponad 18 000	Ponad 4500 stacji
Kraje, w których można korzystać z karty	Polska	RUS, UA, KZ, BY, PL, EE, LV, LT, CZ, B, SK, H, SLO, HR, BIH, F, E, NL, D, L, A, S, RO, BG	W 26 krajach w Europie	Cała Europa	42 kraje Europy, wybrane kraje Azji i Afryki
Co można kupić, oprócz paliwa, rozliczając się za pomocą karty	Produkty z logo Moya	Niektóre autostrady, AdBlue	Karta ASET umożliwia zakup olejów silnikowych, tankowanie AdBlue, opłatę za przejazd drogami, autostradami i tunelami w całej Europie, zakup „EUROVIGNATTE" assistance drogowy, płacenie mandatów	Pełny asortyment towarów (z wyłączeniem alkoholi) oraz wszelkie usługi na stacjach paliw, autostrady, tunele, mosty, AdBlue, przejazdy większością dróg płatnych, mostów, tuneli w Europie, elektroniczny system poboru opłat Toll-Collect, Go-Box, Premid, Viacard/Telepass; autoryzowane myjnie, serwis pomocy drogowej 24h/7, Combitraffic, NNW	Oleje, smary i wszelkie akcesoria samochodowe na stacji, myjnia, serwis pojazdu
Usługi dodatkowe dla posiadacza karty	-	Zwrot VAT, on-line transakcje, raporty, pomoc informacyjna 24 h na dobę	CardAlert - informacja w przypadku nieprawidłowego / niedozwolonego użycia karty. Tak&Drive - pozwala kierowcom importować dane z tachografów cyfrowych i przesyłać do internetowej Strefy Klienta, w której klient może je odebrać dzięki usłudze Info-service . Toll2go - opłacanie przejazdów autostradami w Niemczech i Austrii. Passango - prosty i szybki sposób na przejazd przez bramki autostradowe we Francji i Hiszpanii. Passalert - system powiadamiania w przypadku niepożądanego / niestandardowego użycia urządzeń Passango. Premid i Myto - bezgotówkowe korzystanie z autostrad w Czechach i na Słowacji. Eurovat – odzyskiwanie VAT-u z zagranicy. Poprzez ofertę Eurotrafic, AS 24 umożliwia dostęp do polskiego systemu viaTOLL.	Zwrot VAT, on-line transakcje, pełny zakres raportów on-line,nowoczesne narzędzie do zarządzania, flota BPFleet Expert	Rozliczanie wszystkich typów opłat drogowych w Europie, zwrot VAT, serwisy internetowe (m.in. interaktywne mapy z aktualnymi cenami paliwa na stacjach, program do zarządzania transakcjami eReporting)
Standardowa częstotliwość fakturowania	4 razy w miesiącu	2 razy w miesiącu	2 razy w miesiącu	2 razy w miesiącu	2 razy w miesiącu
Opłata za korzystanie z karty	Brak	Brak	(AS24: 30 zł +VAT, ASET: 60 zł+VAT), opłaty raz na 18 miesięcy	standardowo 3,50 zł za kartę miesięcznie (zależna od liczby pojazdów)	Brak
Kaucja początkowa (zł)	Brak	Brak	0 zł (w przypadku pełnej zdolności kredytowej klienta)	Zależy od kondycji finansowej firmy	Ustalana indywidualnie w formie kaucji lub gwarancji bankowej
Termin płatności	Do indywidualnej negocjacji z klientem	15-30 dni	15 dni	Do negocjacji	21 dni
Limit jednorazowych wydatków paliwowych	Ustalany indywidualnie dla każdej karty	Wg ustaleń klienta (indywidualnie)	Według życzenia klienta	Wg ustaleń klienta (indywidualnie)	Brak (można ustawić indywidualnie)
Limit miesięcznych wydatków paliwowych	Ustalany indywidualnie z klientem	Wg ustaleń klienta (indywidualnie)	Ograniczony zdolnością klienta lub określony według jego życzenia	Wg ustaleń klienta (indywidualnie)	Brak (można ustawić indywidualnie)
Okres ważności karty	2 lata	2 lata	18 miesięcy	2 lata	3 lata
Zabezpieczenia w razie kradzieży karty	Karta chipowa z PIN-em	PIN, natychmiastowa blokada po zgłoszeniu, limit	Blokada w systemie on-line	PIN, natychmiastowa blokada przy zgłoszeniu przez system on-line, indywidualne limity, kontrola numerów rejestracyjnych	Pełne – po zgłoszeniu operator przejmuje odpowiedzialność
Okres oczekiwania na wydanie karty	Do 2 tygodni	Do 2 tygodni	2 tygodnie od podpisania kompletu dokumentów	Do 2 tygodni	Zależny od opcji otwierania rachunku (tryb uproszczony ok. 2-3 dni, tryb standardowy ok. 2 tygodni)

E100 Polska sp. z o.o.	Krismar sp. z o.o. j.v.	Lotos Paliwa Sp. z o.o.	PKN Orlen SA	Shell Polska sp. z o.o.	UTA Polska sp. z o.o.
E100	Berlio	krajowa Lotos Biznes; zagraniczna Lotos - ESSO Card	Flota / Open Drive	euroShell Card	UTA Full Service Card, SetraCard (autobusy marki Setra), OMNIplusCard (autobusy marki Mercedes) i MercedesService Card (dla pojazdów ciężarowych marki Mercedes)
Orlen, BP, Statoil, Shell	Bez względu na sieć – stacje z którymi jest podpisana umowa	Lotos	Orlen i Bliska (dotyczy kart Flota i Open Drive)	Shell	BP, Blistka, Lotos, Lukoil, Neste A-24, PKN Orlen, Shell, Statoil oraz wielu operatorów niezależnych
Lukoil, Baszneft, Belorusneft, WOG, Ukrpetrol, Rosneft, OK, Tankpool24, PTK i inne	Jak wyżej	Sieć stacji ESSO oraz partnerskie	Star, Benzina, Benzina Plus, Orlen (dotyczy karty Open Drive)	Shell, Lukoil, Total, Esso, Avia, OMV, MOL, Benzina, Wog, Alliance, Api, IP, Tamoil	Stacje koncernów wymienionych powyżej, praktycznie wszystkie stacje liczących się koncernów europejskich, m.in. Texaco, Q8, ESSO czy Total oraz występujące w danym kraju koncerny lokalne, np. w Belgii są to stacje sieci Gabriels, Power, G&V, MAES, Romac, Aviva, Van Raak, VAN Reeth, OCTA +, i wiele innych
ok 150	50	ponad 360	1720 (dotyczy kart Flota i Open Drive)	374	3500
ok 2000	1500	15 000, w tym 700 stacji autostradowych	879 (dotyczy karty Open Drive)	20 000	31 000
w 23 krajach Azji i Europy	Polska, Białoruś, Rosja	Niemcy, kraje Beneluxu, Francja, Wielka Brytania, Irlandia, Norwegia, Dania, Włochy, Szwajcaria, Czechy, Słowacja, Austria, Węgry, Rumunia, Bułgaria	Polska (karty Flota i Open Drive); Czechy, Litwa, Niemcy (karta Open Drive)	cała Europa	37 krajów Europy i zachodniej Azji oraz kraje basenu Morza Śródziemnego, do których dociera transport europejski
Myjnie, parkingi, serwisy, drogi i konwój	Opłata za drogi na terenie Białorusi, towary przemysłowe, myjnie	Produkty i usługi oferowane na stacji, opłaty drogowe i autostradowe, opłaty za mosty i tunele, zagraniczny serwis naprawczy	W zależności od konfiguracji karty dostępny jest pełny asortyment usług i towarów znajdujących się na stacjach paliw	Akcesoria samochodowe, usługi drogowe, promowe, tunelowe	Opłaty drogowe, opłaty za promy, tunele, autostrady, mosty, akcesoria, naprawy serwisowe, pomoc drogową czy pełny zakres mycia pojazdów, czyli praktycznie za wszystko co jest niezbędne dla pojazdu podczas drogi
1) Myjnie, parkingi, serwisy, drogi i konwój; 2) Klub Pomocy na Drogach	Usługi agencji celnych	Zwrot zagranicznego podatku VAT, internetowy dostęp do konta karty klienta, rejestracja post-pay w systemach automatycznego poboru opłat drogowych i autostradowych (m.in. Toll Collect, Asfinag, Road-Box)	Rozliczanie opłat drogowych viaTOLL, opłaty za autostrady, usługa ochrony prawnej, usługa serwisowania pojazdów do 3,5 t	Shell Card Online – aplikacja internetowa m.in. do zarządzania kartami, generowania raportów, usługa e-invoicing, zwrot VAT i akcyzy	Szereg aplikacji internetowych, umożliwiających optymalizację i kontrolę kosztów. Przede wszystkim należy tu wymienić aplikację Station Finder, która pozwala zaplanować optymalną trasę w oparciu o ceny paliwa czy dostępność stacji lub punktów serwisowych oraz Hit Listy, które zawierają systematycznie aktualizowane ceny najtańszych stacji wraz z ich lokalizacją. Dostęp do zamkniętej strony internetowej, gdzie m.in. można znaleźć zestawienia dokonanych transakcji oraz informacje o sytuacjach na drogach, oferowanych usługach, nowościach itp. Codzienna informacja o dokonanych transakcjach, zestawienia transakcji w fakturze w formie elektronicznej
15 lub 30 dni	2 razy w miesiącu	2, 3 lub 4 razy w miesiącu	2 razy w miesiącu	Z transakcji zagranicznych	Faktury 2 razy w miesiącu
Bezpłatne	Bez opłaty	0 zł za pierwsze wydanie karty, 20 zł za drugie wydanie karty (duplikat)	Do negocjacji	Ustalana indywidualnie: tygodniowe, dwutygodniowe, miesięczne	Bezpłatne wydanie i wymiana karty, jak również bezpłatna bieżąca obsługa kart i dostępu do serwisu internetowego
Bezpłatne	Brak	Brak	Nie ma	Forma zabezpieczenia ustalana jest indywidualnie po ocenie zdolności kredytowej (nie tylko kaucja)	Różne formy zabezpieczeń ustalane indywidualnie
15 lub 30 dni	14 dni	7 lub 15 dni w zależności od wysokości limitu kredytowego	Standard 14 dni	Standardowo 14 dni	30 dni
1500 litrów (można zmieniać)	Norma dobowa 900 litrów na auto	Może zostać nałożony przez użytkownika karty	W gestii klienta	Jest elementem bezpieczeństwa transakcji	W zależności od rodzaju karty
Brak	Bez limitu	Jak wyżej	Do wysokości limitu kredytowego	Jest elementem bezpieczeństwa transakcji	W zależności od rodzaju karty
2 lata	Bezterminowa	3 lata	3 lata	4 lata	2 lata
PIN karty, nr rej. samochodu, nr paszportu kierowcy	PIN, norma dobowa	Kod PIN, blokada karty na zlecenie klienta lub indywidualnie przez klienta poprzez internetowe konto klienta	Karta chipowa chroniona 4 cyfrowym kodem PIN	Zasady bezpieczeństwa określone są w regulaminie	1. Przypisanie karty do numeru rejestracyjnego konkretnego pojazdu. 2. Kod PIN. 3. Z chwilą zgłoszenia kradzieży UTA przejmuje odpowiedzialność za dokonane po tym fakcie transakcje. 4. Codzienny dostęp do informacji o dokonanych transakcjach, co pozwala szybko zweryfikować nietypowe transakcje. 5 Bieżąca informacja o transakcjach nietypowych dla danego klienta
7-15 dni	Z chwilą podpisania umowy	Do 5 dni roboczych	14 dni	4-7 dni	po dopełnieniu formalności umownych 3-5 dni

Jak oszczędzić na tankowaniu paliwa?

Wzrost cen paliw coraz częściej skłania firmy do wyszukiwania na własną rękę stacji oferujących korzystne stawki. Na zabiegu takim można zyskać na litrze nawet 30 groszy. Jednak w przypadku flot, których pojazdy poruszają się po różnych trasach, samodzielna selekcja tanich stacji jest zadaniem bardzo trudnym.

Dlaczego? Bo w interesie koncernów paliwowych nie jest sprzedaż paliwa po najniższych stawkach. Tym samym nie wchodzi w grę informowanie klientów o aktualnych cenach na każdej stacji. Rozwiązaniem jest więc skorzystanie ze wsparcia niezależnych operatorów kart paliwowych, którzy na swoje potrzeby gromadzą takie dane.

W jaki sposób karta paliwowa umożliwia dostęp do cen?

Jeśli opłacamy tankowanie przy pomocy karty paliwowej, za każdym razem w systemie jej operatora pojawia się informacja o aktualnej cenie paliwa. Dane te są analizowane, a następnie operatorzy niezależnych kart paliwowych udostępniają je klientom w internecie. Czemu niezależnych? Ponieważ to właśnie im zależy na jak największym wolumenie tankowań, a nie na cenie, po której klient tankuje. Jeśli więc posiadamy kartę koncernu paliwowego, to mało prawdopodobne, aby udostępniał on szczegółowe zestawienia cen paliwa na swoich stacjach. Jeśli natomiast mamy kartę operatora niezależnego, możemy w łatwy sposób selekcjonować stacje oferujące najniższe ceny paliwa i na nie wysyłać kierowców.



Jak w praktyce wygląda wybór stacji?

Przykładem jest serwis internetowy DKV Euro Service o nazwie Station Finder. Każdy klient może się tu bezpłatnie zalogować. Następnie wystarczy wybrać trasę lub obszar, który nas interesuje. Interaktywna mapa pokaże możliwe połączenia, a następnie dostępne punkty tankowania. Na każdej trasie system wskaże trzy stacje, które oferują aktualnie najniższe ceny paliwa. Wyszukiwanie możemy prowadzić w ramach stacji położonych bezpośrednio przy drodze lub w podanym promieniu od niej.

Zaletą korzystania z tego rozwiązania jest największa możliwa w Polsce sieć stacji, których ceny są jednocześnie porównywane. Jeśli korzystamy z karty paliwowej koncernu, mamy do dyspozycji tylko stacje danej marki. Jeśli natomiast używamy karty niezależnej, zyskujemy dostęp do ponad 3200 wybranych stacji wszystkich liczących się marek w Polsce oraz wybranych stacji prywatnych, oferujących wysoką jakość paliwa. Mówimy tu m.in. o PKN Orlen, Shell, BP, Lotos, Statoil czy Lukoil.

Z analiz DKV Euro Service wynika, że oszczędności, jakie można uzyskać tylko dzięki przemyślanemu wyborowi miejsca tankowania, wynoszą 6-8%.

Samodzielne wyszukiwanie tanich stacji

Ważne jednak, aby pamiętać, że niezależni operatorzy kart paliwowych budują swoją ofertę w oparciu o olej napędowy, ceny benzyny musimy więc kontrolować innymi metodami. Jeśli analizę robimy samodzielnie,



Mariusz Derdziak, doradca DKV Euro Service Polska

warto posiłkować się danymi z internetu. Na wielu serwisach, np. cenapaliw.pl czy e-petrol.pl znajdziemy aktualne ceny paliwa na stacjach. W większości przypadków są to ceny średnie, na podstawie których możemy sprawdzić różnice pomiędzy poszczególnymi regionami Polski albo też zmienność cen w czasie. Zdarza się, że serwis pozwala na wyszukanie aktualnych cen na stacjach zlokalizowanych w danym mieście i województwie, jednak liczba analizowanych punktów jest zawsze ograniczona.

Przy odpowiednim nakładzie pracy pomoże wyszukać tańsze stacje. Co istotne, różnice w cenach paliwa pomiędzy poszczególnymi stacjami zwykle utrzymują się przez dłuższy okres. A więc jeśli raz uda nam się wyselekcjonować listę atrakcyjnych stacji, bardzo możliwe, że niezależnie od wahań cen paliwa, stawki będą na nich atrakcyjne w porównaniu z konkurencją. Podpowiedzią w analizie cen paliwa może być zestawienie najtańszych 50 stacji w Polsce, które co miesiąc publikowane jest na stronie www.dkv-euroservice.pl.

Rabaty, czyli ile można oszczędzić?

Współpracę z operatorem kart paliwowych warto nawiązać głównie po to, aby dzięki

rabatom na paliwo obniżyć łączne koszty tankowań. Na rynku spotykane są dwa podstawowe modele rabatowe: w zależności od wolumenu tankowanego paliwa oraz premiujące tankowania na wybranych, wskazanych wcześniej stacjach. Do tego dochodzą liczne programy lojalnościowe, oferujące punkty wymieniane na nagrody. Także niektóre banki oferują swoim klientom tańsze tankowania w zamian za korzystanie z ich kart płatniczych.

Wysokość rabatów u najlepszych klientów często zrównuje ceny paliwa ze stawkami hurtowymi. Stosowane są tabele rabatowe albo też warunki ustalane są indywidualnie z każdym klientem. Upusty sięgają więc do ok. 45 groszy na litrze.

Oprócz rabatów, bardzo ciekawym rozwiązaniem są specjalne programy upustów gwarantowanych przez wybrane stacje paliw, które obejmują tylko klientów danego operatora kart paliwowych. Na przykład DKV Euro Service wprowadził takie udogodnienie na 25 stacjach Lotos i 9 dużych stacjach prywatnych, położonych w miejscach kluczowych dla transportu. System tanich stacji nosi tu nazwę DKV Bottom Up i zapewnia paliwo w cenie do 5-7% niższej niż stawka z dystrybu-



tora. Dostępny jest dla wszystkich klientów DKV, bez żadnych dodatkowych formalności. Na przykład, aby obliczyć cenę Bottom Up na stacjach Lotos, wystarczy wejść na stronę www.lotos.pl/handlowy i do stawki ON brutto dodać 5 groszy.

Przezorny zabezpieczony

Opłacanie tankowań przy pomocy kart paliwowych ma jeszcze jedną zaletę: możliwość wprowadzania ograniczeń. Mogą one dotyczyć zarówno ilości tankowanego paliwa, jak i listy stacji, na których kierowca może dokonać zakupów. Ograniczenia takie pomagają zapobiegać nadużyciom lub przypadkowemu wyborowi przez kierowcę stacji, podczas gdy powinien tankować tylko w rekomendowanych, korzystnych cenowo punktach.

W przypadku kart koncernów paliwowych, które ograniczają tankowania do jednej sieci stacji, limity można rejestrować na chipie zamieszczonym na karcie lub też wprowadzać ograniczenia w systemie. Z kartą chipową jest jednak ten problem, że aby zmienić limit, trzeba wymienić kartę. Do tego nie da się przy pomocy tej karty tankować na stacjach wielu marek w Europie (duża część z nich nadal nie czyta chipów).

W przypadku kart operatorów niezależnych, DKV czy UTA, od niedawna funkcjonują ograniczenia systemowe. Na przykład usługa tzw. autoryzacji online proponowana przez DKV pozwala nałożyć ograniczenie ilości tankowanego paliwa: dzienne, tygodniowe lub miesięczne. Do tego firma może wskazać listę stacji, z których można korzystać, wykluczając te droższe. W celu zmiany takiego limitu nie trzeba wymieniać karty – wystarczy kontakt ze swoim opiekunem u operatora karty i zmiana danych w systemie.

Jak wybrać operatora kart paliwowych?

Przed podpisaniem umowy warto dokładnie wypytać o modele rabatowe i realne oszczędności. Może się bowiem okazać, że koszty prowadzenia rachunku i wydania karty są niewspółmiernie wysokie. Kolejny element to usługi dodatkowe, do których dostęp otrzymujemy wraz z kartą paliwową. Mogą to być programy do zarządzania transakcjami, serwisy mapowe czy monitory cen paliwa. Warto spytać, które z nich są dostępne i czy pobierane są za nie dodatkowe opłaty.

Bardzo istotny element, który często przesądza o zmianie operatora kart paliwowych, to termin płatności faktur. Dla kart koncernów paliwowych wynosi on średnio 2-14 dni, natomiast u operatorów niezależnych 21-30 dni, przy fakturach wystawianych dwa razy w miesiącu. Warto też spytać o konsekwencje nierozliczenia faktury na czas, bo może to skutkować natychmiastowym zerwaniem umowy.

Finansowanie

Praktyka pokazuje, że niezależni operatorzy kart paliwowych pobierają bardzo niskie opłaty z tytułu obsługi klienta (np. w DKV założenie konta, wydanie i wymiana kart są za darmo). Przed rozpoczęciem współpracy wymagają jednak zabezpieczenia finansowego, które deponowane jest na oprocentowanym rachunku bankowym. W przypadku kart koncernów częstą praktyką są opłaty za wydanie karty i usługi, natomiast zabezpieczenie negocjowane jest indywidualnie.

Popularną metodą rozliczania płatności za paliwo jest pobranie z konta. Kiedy upływa termin płatności operator automatycznie pobiera należność za



fakturę z konta klienta. Nie należy się tej praktyki obawiać, ponieważ usługodawca nie może pobrać z rachunku kwoty innej niż ta, na którą opiewała faktura. Z drugiej jednak strony na firmie spoczywa odpowiedzialność za utrzymywanie na koncie odpowiedniej ilości środków. Jeśli są one niewystarczające, po pierwszym upomnieniu operator karty wystawia żądanie dodatkowego zabezpieczenia finansowego, a po drugim może rozwiązać umowę z klientem.

Oszczędzanie za granicą

Te same mechanizmy, co w Polsce, działają też u naszych sąsiadów. Jeśli planujemy wyjazdy zagraniczne, lepiej od początku zdecydować się na usługi operatora kart paliwowych, który oferuje za granicą te same warunki, co w kraju. Chodzi tu o nieograniczony dostęp do szerokiej sieci stacji – w przypadku operatorów niezależnych to ponad 45 000 punktów w Europie.

Bez potrzeby wypełniania jakichkolwiek dodatkowych formalności możemy używać wówczas tej samej karty za granicą, wyszukiwać w internecie najtańsze stacje czy korzystać z rabatów na stacjach.

Mariusz Derdziak,
doradca DKV Euro Service Polska

DLKPro – nowoczesne klucze do pobierania danych od VDO

DLKPro – tak nazywa się nowa rodzina kluczy VDO do pobierania danych z tachografów cyfrowych. W ofercie firmy Drabpol zastąpi ona już od kwietnia dotychczasową bardzo docenioną przez klientów serię kluczy opartą o Downloadkey II.



Najbardziej charakterystyczną zmianą jest 2,2" dotykowy, kolorowy wyświetlacz, który w zależności od rodzaju klucza pozwala na zobrazowanie pobranych danych, analizę naruszeń, analizę czasu pracy czy też przypominanie o konieczności pobrania danych. Dodatkowo informuje on o statusie pobrań, naładowaniu baterii czy też o wolnej pamięci, która wynosi 2GB i pozwala na ok 6000 pobrań danych.

Klucz DLKPro TIS Compact AETR posiada teraz jeszcze bardziej intuicyjne i rozbudowane oprogramowanie, które bez konieczności instalacji na komputerze wizualizuje pobrane dane pod kątem czasu pracy jak i naruszeń.

Drugą największa zmianą w rodzinie DLKPro jest wbudowany w klucz czytnik kart kierowcy. Dzięki temu rozwiązaniu, za pomocą jednego urządzenia wielkości telefonu komórkowego można pobierać dane nie tylko z pamięci masowej tachografów, ale też z karty kierowcy.

Krzysztof Drabczyński

UTA on-line uruchomiona

Jantar sp. z o.o. we współpracy z UTA Polska sp. z o.o. uruchomiła system płatności UTA działający w systemie on-line. Jest to pierwsze w Polsce wdrożenie, które pozwala na natychmiastową autoryzację transakcji za pośrednictwem kart UTA. Instalacja systemu miała miejsce na stacji paliw Port2000 w Mostkach.



Karty UTA pozwalają dokonywać płatności za praktycznie wszystkie wydatki związane z eksploatacją pojazdu, eliminując tym samym zagrożenia związane z przewozem gotówki. Klient ma do dyspozycji kilka rodzajów kart o różnych zakresach płatności i usług. Teraz dzięki rozwiązaniu UTA ON-LINE wszystkie transakcje realizowane za pomocą kart UTA autoryzowane są na bieżąco, a każda transakcja rejestrowana jest bezpośrednio u wystawcy karty.

Rozwiązanie on-line eliminuje możliwość sprzedaży na zastrzeżoną kartę, pozwala na szybszą akceptację wystawionych dokumentów sprzedaży oraz znacznie upraszcza rozliczenia pomiędzy UTA a stacją akceptującą karty. Przeprowadzona faza testów wykazała, że transakcje realizowane są zgodnie z założeniem i rozliczanie odbywa się w trybie on-line. Pierwsza instalacja potwierdziła też, że oprogramowanie jest przygotowane do sprzedaży rynkowej.

System UTA on-line działa z oprogramowaniem PC Petrol – systemem firmy Insoft, który tworzony jest przy współpracy z Jantar sp. z o.o. Program dedykowany jest dla stacji paliw. Pozwala korzystać z najnowszych technologii w dziedzinie zarządzania siecią obiektów, wymiany informacji, ergonomii pracy, współpracy z wieloma urządzeniami peryferyjnymi, takimi jak: sterowniki dystrybutorów, drukarki fiskalne, wagi, czytniki kodów kreskowych itp. Zapewnia wysoką niezawodność działania i zaawansowane stopnie ochrony danych. Program ma budowę modułową, umożliwia dowolną konfigurację systemu dostosowanego do potrzeb i oczekiwań klienta. Poszczególne moduły mogą być uruchomiane w systemie w dowolnym momencie, bez konieczności zmiany całości konfiguracji.

Optymalizacja kosztów dzięki kartom UTA

Udogodnienia jako pierwsi odczuwają kierowcy, którzy dzięki karcie nie tracą w trasie cennego czasu na pobieranie rachunków. Księgowość przedsiębiorstwa otrzymuje je w formie zbiorczej, co rzutuje na przejrzystość transakcji i rozliczeń.

W przypadku kart UTA faktury trafiają do klientów dwa razy w miesiącu z odroczonym do 30 dni terminem płatności. Jest to obecnie najdłuższy na polskim rynku termin płatności, co stanowi formę nieoprocentowanego kredytowania i tym samym wpływa korzystnie na płynność finansową firmy użytkującej karty. Wynikające z tego tytułu oszczędności sięgają nawet 80% kosztów związanych z prowadzeniem księgowości.



Dla firm transportowych świadczących swoje usługi na terenie Europy niezwykle ważna jest również możliwość odzyskiwania VAT-u zapłaconego za m.in. paliwo, opłaty drogowe oraz wydatki związane z naprawami i serwisem, co nie zawsze jest możliwe w przypadku płatności gotówką. Zwrot VAT-u za paliwo oraz inne produkty i usługi przynosi oszczędności równe wysokości podatku, czyli w przedziale 15-25%.

Dodatkowo posiadając kartę niezależnego emitenta, kierowca może wybierać stacje należące do różnych koncernów, dzięki czemu ma większą swobodę w wyborze ceny i lokalizacji. Swoją trasę może zaplanować wcześniej w oparciu o ceny paliwa, korzystając z aplikacji „Station Finder" dostępnej na stronie www.uta.pl. Karta paliwowa UTA to także rabaty za przejazd autostradami Europy, np. we Francji, Hiszpanii czy Słowenii.

Użytkownikom kart UTA umożliwia również ścisłą kontrolę kosztów. Każdego dnia otrzymują oni informacje o bieżących transakcjach dokonanych przy użyciu karty UTA. Dodatkowo dzięki informacjom zawartym w dołączanych do faktur szczegółowych zestawieniach, dostępnych jednocześnie na stronie internetowej, klienci mają możliwość przygotowywania różnego rodzaju raportów i analiz. Dane te można w łatwy sposób importować do dowolnego systemu zarządzania wykorzystywanego w firmie.

Coraz więcej firm zwracających się do nas użytkowało już karty paliwowe i zna



Bartłomiej Jórczak, dyrektor ds. rozwoju UTA Polska

szczegóły ich funkcjonowania. Dlatego też są bardziej świadome swojego wyboru, analizują i porównują warunki współpracy, zwracają większą uwagę na różnice w ofertach poszczególnych emitentów. Tym bardziej cieszy nas fakt, że firmy coraz częściej spośród ofert wszystkich emitentów wybierają właśnie kartę UTA.

Bartłomiej Jórczak, dyrektor ds. rozwoju UTA Polska



Przybliżamy systemy e-myta: **Austria**

W poprzednim wydaniu TSL Biznes przedstawiliśmy system elektronicznego poboru opłat drogowych naszego zachodniego sąsiada – Niemiec. Dziś czas na kolejny kraj często odwiedzany przez polskich przewoźników drogowych – Austrię. Jak poradzić sobie z opłatami drogowymi w tym kraju – piszemy w artykule, przygotowanym we współpracy z ekspertami DKV Euro Service.



Od 1 stycznia 2004 r. w Austrii działa system GO Maut. Składa się z dwóch elementów widocznych dla kierowców: bramek poboru opłat i urządzeń pokładowych GO-Box. Podobnie jak w Polsce, posiadanie OBU jest obowiązkowe dla pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 3,5 t. Urządzenie komunikuje się bramką za pomocą mikrofali (DSRC). Opłata drogowa pobierana jest w momencie przejazdu pod bramką.



Kto płaci za myto?

Opłatom za autostrady oraz odcinki specjalne podlegają wszystkie pojazdy poruszające się po austriackich drogach. W przypadku samochodów do 3,5 t wymagany jest wykup winiety. Samochody ciężarowe powyżej 3,5 t oraz autobusy mają obowiązek zainstalowania na przedniej szybie urządzenia pokładowego GO-Box.

Urządzenia stanowią własność ASFINAG (operator autostrad w Austrii), który za udostępnienie boxu pobiera kaucję w wysokości 5 euro. Jeżeli użytkownik rezygnuje z urządzenia, powinien zwrócić je operatorowi autostrad. Urządzenie można odebrać w punktach dystrybucji GO w Austrii, na terenach przygranicznych oraz na wybranych stacjach benzynowych. Wykaz punktów GO znajduje się na stronie internetowej: http://www.go-maut.at/services/go-vertriebsstellensuche.

Wysokość opłat

Pojazdy o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 t zostają zaszeregowane do jednej z czterech kategorii (A, B, C, D). Kategoria zależna jest od liczby osi oraz klasy EURO. Im mniej ekologiczny pojazd, tym wyższe są stawki za kilometr.

Jak się zarejestrować?

GO Maut zapewnia bezproblemowe odbieranie urządzeń Go-Box oraz rejestrację w systemie. Wystarczy udać się do dowolnego punktu dystrybucyjnego GO, zaznaczyć sposób rozliczania opłat (pre-paid lub post-paid) oraz zadeklarować klasę EURO pojazdu. Do urządzenia pokładowego zostanie następnie wgrany numer rejestracyjny pojazdu, liczba jego osi oraz klasa emisji spalin. Płatności można rozliczyć przy pomocy karty paliwowej, np. DKV.

Po zamontowaniu OBU na przedniej szybie należy upewnić się, że urządzenie działa, po czym można bezpiecznie wyruszyć w trasę. Należy pamiętać, że mamy 14 dni na potwierdzenie klasy EURO naszego pojazdu w ASFINAG (od klasy IV w górę). Wystarczy przesłać świadectwo faksem do operatora austriackich autostrad. Kierowca powinien posiadać przy sobie dokumenty, które potwierdzą klasę EURO podczas kontroli.

Sposoby pobierania opłat

Operator ASFINAG przygotował dwa sposoby pobierania opłat w systemie GO: pre-paid oraz post-paid.

Pre-paid

System pre-paid działa tak samo jak jego polski odpowiednik, viaTOLL czy wcześniej opisane doładowanie z góry w niemieckim Toll Collect. Urządzenie pokładowe należy naładować środkami za pomocą karty paliwowej, gotówki lub karty bankowej. Za każdy przejazd pod bramką zostanie ściągnięta odpowiednia kwota ze środków, którymi został wcześniej zasilony GO-Box.

Minimalna kwota doładowania GO-Box (z VAT) wynosi 75 euro, a maksymalna 500 euro na każdy GO-Box. Warto pamiętać, że przy pierwszym odbiorze urządzenia kwota wpłacona na urządzenie zostanie powiększona o 5 euro kaucji.

Środki zgromadzone na urządzeniu są ważne przez 2 lata (od daty ostatniego doładowania) i przepadają po 5 latach od ostatniego doładowania.

Post-paid

Płatność odroczona post-paid działa analogicznie jak w Polsce i Niemczech. Urządzenia nie trzeba wcześniej zasilać środkami. Rozwiązanie post-paid zwalnia kierowcę z ciągłego monitorowania środków na urządzeniu oraz upraszcza księgowa-

Taryfy opłat drogowych od 01 stycznia 2012 r.

Grupa taryfowa	Kategoria 2 2 osie	Kategoria 3 3 osie	Kategoria 4 + 4 i więcej osi
A Klasy emisji EURO VI	0,145	0,2030	0,3045
B Klasy emisji EURO EEV	0,150	0,2100	0,3150
C Klasy emisji EURO IV + V	0,165	0,2310	0,3465
D Klasy emisji EURO 0 do III	0,187	0,2618	0,3927

nie opłat z tytułu e-myta. Jest szczególnie polecane dla firm wykonujących częste przejazdy po Austrii.

Każdorazowo po przejeździe pod bramką, urządzenie GO-Box obciąży nasze konto odpowiednią opłatą. Następnie otrzymamy fakturę za przejechane w danym okresie odcinki dróg.

Płatności w systemie post-paid można regulować kartą paliwową lub kartami kredytowymi. Prowizje i termin spłaty jak i dostarczania faktur zależą od indywidualnych umów z pośrednikami. Na przykład jeżeli skorzystamy z karty paliwowej DKV, faktury otrzymamy dwa razy w miesiącu z 21-dniowym terminem zapłaty. Faktura wykaże wszystkie opłaty poniesione w trasie. Jeżeli zatankujemy paliwo w Austrii, następnie przejedziemy autostradami do Niemiec i tam po raz kolejny napełnimy bak płacąc za wszystką kartą DKV, wszystkie transakcje – myto austriackie i niemieckie oraz tankowania – będą figurowały w fakturze. Według analiz DKV dzięki takim porządkom w rachunkach można zaoszczędzić nawet do 60% nakładu pracy związanej z księgowaniem poszczególnych transakcji.

Pomocne karty

System GO Maut jest bardzo prosty i nie wymaga od użytkowników dokonywania specjalnych rejestracji, które znamy choćby z naszego, polskiego „podwórka" (viaTOLL).

Gdy wjeżdżamy do Austrii, zatrzymujemy się w punkcie GO i zaznaczamy sposób rozliczeń (pre-paid, post-paid) oraz podajmy formę płatności (karty kredytowe lub paliwowe).

W przypadku, gdy firma dużo podróżuje za granicą, najwygodniej będzie skorzystać z usług emitentów kart paliwowych, np. DKV Euro Service. Jedyne, co musimy, zrobić to wpisać numer karty DKV podczas wypisywania wniosku o GO-Box.

Dwa kraje w jednym – TOLL2GO

Od 1 września 2011 r. na terytorium Austrii i Niemiec działa wspólny system poboru e-myta o nazwie TOLL2GO. Dzięki niemu możemy opłacać autostrady w obu krajach przy pomocy jednego urządzenia pokładowego Toll Collect. Usługa ta jest szczególnie atrakcyjna dla przedsiębiorstw transportowych, których pojazdy często korzystają z dróg Austrii i Niemiec.

Usługa TOLL2GO oferowana jest bezpłatnie klientom ASFINAG (austriacki operator autostrad) i Toll Collect (niemiecki operator autostrad). Jedynie przedsiębiorcy, którzy zawierają umowę po raz pierwszy, muszą uiścić jednorazową opłatę manipulacyjną w ASFINAG, która wynosi 5 euro.

Pomimo stosowania jednego, wspólnego urządzenia pokładowego, rozliczanie opłat drogowych jest dokonywane odrębnie, w związku z czym otrzymamy jedną fakturę od ASFINAG za opłaty w Austrii i drugą od Toll Collect za autostrady niemieckie.

Jak skorzystać?

W celu zarejestrowania się w TOLL2GO niezbędna jest ważna umowa z Toll Collect oraz posiadanie działającego urządzenia pokładowego (OBU) Toll Collect. Opłaty drogowe TOLL2GO w Austrii można uiszczać wyłącznie w trybie post-paid. Usługi rejestracji i rozliczania tych opłat świadczą operatorzy wybranych kart paliwowych. Wcześniej klienci mieli do dyspozycji dwa sposoby zgłoszenia się do systemu TOLL2GO – internetową rejestrację SelfCare oraz tradycyjne przesyłanie formularzy do ASFINAG. Od 1 stycznia 2012 r. zniesione zostało przyjmowanie formularzy, w związku z czym jedynym sposobem na korzystanie ze wspólnego urządzenia OBU jest rejestracja internetowa.

W celu skorzystania z SelfCare należy wejść na stronę operatora ASFINAG i wpisać numer Toll Collect. Program poprowadzi użytkownika tak, aby sam dokonał on rejestracji podając numer rejestracyjny, liczbę osi oraz klasę EURO. Platforma pozwoli także na selekcję środka płatności.

Do wyboru mamy karty paliwowe (np. DKV), kredytowe lub płatnicze. Przerejestrowanie systemu na TOLL2GO jest proste i nie zabiera dużo czasu. Należy jednak zapoznać się dokładnie z samouczkiem, ponieważ SelfCare nie jest intuicyjny. Szczególnie dotyczy to użytkowników, którzy posiadają urządzenia GO-Box, ponieważ będą oni musieli je zablokować podczas rejestracji na platformie. Największą barierą może być jednak język. Na tę chwilę obecną SelfCare nie działa po polsku.

Jeżeli pojazd był wcześniej wyposażony w GO-Box, zostanie on automatycznie zablokowany po aktywacji w TOLL2GO. GO-Box musi zostać zwrócony do punktu dystrybucyjnego GO. W przypadku niemożności natychmiastowej aktywacji urządzenia, np. z powodu brakujących lub sprzecznych danych, użytkownik zostanie także o tym powiadomiony przez ASFINAG.

Wprowadzenie systemu TOLL2GO jest reakcją na sugestie Unii Europejskiej w zakresie zapewnienia współpracy pomiędzy różnymi rozwiązaniami w zakresie pobierania opłat. Celem tego zabiegu jest zredukowanie liczby urządzeń pokładowych w które pojazd musi być wyposażony.



JT

Antidotum na kary dla przewoźnika i spedytora – wewnętrzne regulaminy i instrukcje

Obniżenie maksymalnej kary wymierzanej w czasie kontroli I.T.D lub PIP, to jedna z najbardziej oczekiwanych zmian Ustawy o transporcie drogowym, jaka weszła w życie od 1 stycznia 2012 r. Bierność w odpowiednim zorganizowaniu przedsiębiorstwa i liczenie na przychylne przepisy jest jednak drogą donikąd.

Przepisy to nie tylko nakazy, zakazy i kary. Ustawodawca dał bowiem przedsiębiorcom transportowym i spedycyjnym możliwość uniknięcia odpowiedzialności za część naruszeń, pod warunkiem wprowadzenia odpowiednich regulacji wewnątrzzakładowych.

Wyłączenie odpowiedzialności

W prowadzonych postępowaniach administracyjnych w bieżącym roku coraz częściej organy kontrolne sięgają do przepisu, który dopuszcza wyłączenie odpowiedzialności przedsiębiorcy. Art. 92b ust.1 Ustawy o transporcie drogowym (Dz.U 2007, Nr 125, Poz. 874)

„1. Nie nakłada się kary pieniężnej za naruszenie przepisów o czasie prowadzenia pojazdów, wymaganych przerwach i okresach odpoczynku, jeżeli podmiot wykonujący przewóz zapewnił:

1) właściwą organizację i dyscyplinę pracy ogólnie wymaganą w stosunku do prowadzenia przewozów drogowych, umożliwiającą przestrzeganie przez kierowców przepisów:

a) rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego oraz zmieniającego rozporządzenia Rady (EWG) nr 3821/85 i (WE) 2135/98, jak również uchylające rozporządzenie Rady (EWG) nr 3820/85,

b) rozporządzenia Rady (EWG) nr 3821/85 z dnia 20 grudnia 1985 r. w sprawie urządzeń rejestrujących stosowanych w transporcie drogowym,

c) Umowy europejskiej dotyczącej pracy załóg pojazdów wykonujących międzynarodowe przewozy drogowe (AETR), sporządzonej w Genewie dnia 1 lipca 1970 r. (Dz.U. z 1999 r. nr 94, poz. 1086 i 1087);

2) prawidłowe zasady wynagradzania, niezawierające składników wynagrodzenia lub premii zachęcających do naruszania przepisów rozporządzenia, o którym mowa w pkt 1 lit. a, lub do działań zagrażających bezpieczeństwu ruchu drogowego."

Organy kontrolne odstępują zatem od ukarania przedsiębiorcy karą pieniężną za przekroczenia norm czasu prowadzenia pojazdu, przerw i odpoczynków, jeśli wprowadzono odpowiednie zasady organizacji pracy i wynagradzań. Powyższa możliwość jaką dają przepisy nie działa z automatu.

Wezwania do kontroli

Organ kontrolny nie jest, zatem, z mocy prawa zobowiązany odstąpić od ukarania. Po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego oraz umożliwieniu przedsiębiorcy wykazania, że wspomniane warunki są spełnione – inspekcje podejmują stosowne decyzje. Przykładowe wezwanie organu kontrolnego brzmi:

„(...) wzywam do:

- *nadesłania wyjaśnień i dokumentów potwierdzających, iż strona zapewniła właściwą organizację i dyscyplinę pracy, umożliwiającą przestrzeganie przez kierowców przepisów (...);*
- *nadesłania wyjaśnień jakie zasady wynagradzania strona stosuje wobec zatrudnionych kierowców; w jaki sposób kierowcy są wynagradzani w przedsiębiorstwie (czy jest to system akordowy, uzależniony od liczby przejechanych kilometrów lub ilości przewiezionego ładunku, czy też inny system.)"*

Inne wezwanie, jakiego może spodziewać się przedsiębiorca brzmi:

„W związku z prowadzonym postępowaniem administracyjnym w sprawie naruszeń prawa stwierdzonych w protokole nr ….. proszę o nadesłanie – potwierdzonych za zgodność z oryginałem – kopii wszelkich dokumentów obrazujących: organizację i dyscyplinę pracy, a także zasady wynagradzania, mające miejsce w państwa firmie (tj. umowy o pracę z kierowcami, regulaminu organizacyjnego przedsiębiorstwa, dokumentów przedstawiających zasady nagradzania czy premiowania kierowców, oświadczenia o pozostawaniu lub niepozostawaniu



Iwona Szwed

Prawnik, ekonomista, współwłaściciel Biura Prawnego Arena 561 specjalizującego się w obsłudze prawnej firm transportowych. Pełnomocnik przedsiębiorców z branży transportu drogowego przed Inspekcją Transportu Drogowego oraz Państwową Inspekcją Pracy. Autor publikacji z zakresu interpretacji przepisów prawa w transporcie oraz wykładowca z zakresu prawa transportowego oraz prawa pracy na konferencjach i szkoleniach branżowych.

kierowcy w dodatkowym zatrudnieniu, wykazu przeprowadzonych szkoleń.

Jednocześnie proszę o udzielenie informacji czy i w jaki sposób kierowca został poinformowany o obowiązujących go przepisach z zakresu czasu pracy (informacja na tablicy ogłoszeń, wręczenie kierowcy indywidualnej informacji, wywieszenie informacji w intranecie, w regulaminie pracy, w obwieszczeniu pracodawcy). Proszę o nadesłanie – o ile państwo takowe posiadają – kopii dokumentów potwierdzających przekazanie kierowcy ww informacji".

Zatem, odpowiednio przygotowana i wdrożona dokumentacja obrazująca wewnątrzzakładowe przepisy i instrukcje oraz procedury działania zakładu pracy, zapewni nie tylko bezpieczeństwo i zadośćuczynienie obowiązkom wynikającym z przepisów, ale również będzie dowodem potwierdzającym dochowanie należytej staranności w organizowaniu i planowaniu pracy kierowców. I w tym miejscu powstaje pytanie jakie dokumenty i jakie regulacje wewnętrzne powinienem, jako przewoźnik, wdrożyć?

561 ARENA
OBSŁUGA PRAWNA FIRM TRANSPORTOWYCH
WWW.ARENA561.PL

Obowiązki przewoźnika

Najważniejszym dokumentem, który reguluje w zakładzie prawa obowiązki pracowników i pracodawcy, jak również organizację i porządek w procesie pracy, jest regulamin pracy. Wprowadzany jest w przedsiębiorstwie, które liczy co najmniej 20 pracowników. W mniejszych podmiotach pracodawca może wprowadzić obwieszczenie, regulujące w nieco bardziej uproszczony sposób kwestie organizacyjne. Wprowadzając w swoim przedsiębiorstwie regulaminy lub obwieszczenia, możemy zawrzeć przepisy bardziej korzystne z punktu widzenia pracodawcy od regulacji zawartych w kodeksie pracy, np. wyższy limit godzin nadliczbowych. Jednym z najistotniejszych elementów, które muszą być uregulowane w treści regulaminu są:

1) organizacja pracy – w tym miejscu pracodawca ma możliwość wskazania pracownikom na stanowisku kierowcy, ile godzin dziennie i tygodniowo mogą prowadzić pojazd, jak powinni odbierać przerwy, by nie powodować uchybień i zbędnego narażania zarówno siebie jak i pracodawcy na zapłacenie kary. Nie można też zapomnieć o normach dotyczących odbioru odpoczynków dziennych i tygodniowych. Wymienione kwestie teoretycznie są powszechnie znane, jednakże jak pokazują kontrole drogowe, kierowcy mają problem ze stosowaniem np. przerwy dzielonej (15'+30'), odpoczynku dziennego dzielonego (3h+9h), czy odpoczynków skróconych. Regulamin jest najlepszym miejscem na wskazanie obowiązujących przepisów, jak i podkreślenie ich wagi dla funkcjonowania przedsiębiorstwa transportowego. Ponadto, pracodawca w tym dokumencie może wprowadzić obowiązek uczestniczenia w organizowanych przez niego szkoleniach z zakresu czasu pracy i jazdy kierowców. W razie kontroli żadna ze służb nie będzie mogła zarzucić przedsiębiorcy, iż nie dba o poziom wiedzy zatrudnianych kierowców;
2) warunki przebywania na terenie zakładu pracy w czasie pracy i po jej zakończeniu;
3) systemy i rozkłady czasu pracy oraz przyjęte okresy rozliczeniowe czasu pracy – przyjmując określony system czasu pracy dla danej grupy pracowniczej możemy w zgodny z przepisami sposób zrównoważyć pracę w godzinach nadliczbowych, czy też pracę w niedzielę odpowiednio okresem wolnym od pracy;
4) pora nocna to w ostatnim czasie temat dyskusyjny w branży. Powstał bowiem poważny problem dotyczący tego, jak rozumieć dotychczasowe wyznaczenie wybranych 8 godzin w przedziale między 21-7 rano w kontekście wprowadzonej do Ustawy o czasie pracy kierowców zmiany, iż pora nocna dla celów ustalania czasu pracy to wybrane 4 godziny w przedziale od 00:00 do 7:00. W obecnym stanie prawnym jeśli kierowca będzie prowadził pojazd w trakcie wyznaczonych 4 godzin, to w ciągu doby czas jego pracy nie może przekroczyć 10 godzin. Jeśli chodzi natomiast o naliczanie dodatku za pracę w porze nocnej w ciągu wybranych 8 godzin, dotychczas obowiązujący przepis w dalszym ciągu jest aktualny i respektowany.


fot. MAN Trucks

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego
Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum

Ustawa dała możliwość przewoźnikom wyznaczenia tak pory nocnej 4-godzinnej, aby wynikające z niej ograniczenie pracy (10h w dobie) było jak najmniej uciążliwe. Przykładowe opcje pory nocnej czterogodzinnej mogą się zatem zawierać w przedziałach: 00:00-04:00, 01:00-05:00, 02:00-06:00 lub 03:00-07:00.

Pracodawca jest obowiązany zgodnie z art. 94 pkt 1 Kodeksu pracy zaznajamiać pracowników podejmujących pra-


fot. SXC

cę z zakresem ich obowiązków, sposobem ich wykonywania na wyznaczonych stanowiskach oraz podstawowymi uprawnieniami. Przewoźnik powinien więc rozpoczynając współpracę z kierowcą określić jego obowiązki, uprawnienia oraz zakres odpowiedzialności za wykonywane czynności. Poinformowanie pisemne pracownika o zakresie jego obowiązków może się również okazać pomocne w razie postępowania przed sądem pracy. Są jednak dwa warunki – zakres czynności musi formułować faktycznie wykonywane obowiązki przez kierowcę lub leżące w jego zakresie działania oraz musi być podpisany przez pracownika. Niedopuszczalne jest stworzenie „tak na wszelki wypadek" zakresu obowiązków zawierającego całe spektrum czynności na wszystkich stanowiskach u danego przedsiębiorcy, gdyż jego wartość dla celów dowodowych będzie znikoma, a tym samym pracodawca nie będzie miał możliwości obrony w wypadku jakichkolwiek roszczeń ze strony kierowcy wytoczonych przed sądem.

Zaznajomienie pracownika z jego obowiązkami i uprawnieniami może być zarówno ustne, jak i pisemne, jednak dla celów dowodowych wskazana jest ta druga forma. Ponadto, pisemne potwierdzenie zapoznania się z tym dokumentem może nastąpić również w trakcie trwania zatrudnienia. Co do tego kodeks pracy nie stawia żadnych obwarowań. Niewątpliwie jednak posiadanie tego dokumentu w znacznym stopniu ułatwia współpracę na linii pracodawca – kierowca i daje możliwość obrony czy to w razie kontroli PIP, czy też sporu z pracownikiem.

Gdy wystąpi problem

Bardzo pomocne dla kierowców, którzy mimo najlepszych chęci mają problemy z przestrzeganiem obowiązujących norm czasu jazdy, przerw oraz odpoczynków dziennych i tygodniowych, jest sporządzenie krótkiej przejrzystej informacji zawierającej podstawowe normy czasu pracy. Może ona być w formie ściągawki, może też przybierać formę rozrysowanego diagramu. Wszystko zależy tutaj od inwencji przedsiębiorcy; ważne, by przekaz dotarł do kierowcy i wyjaśniał ewentualne jego wątpliwości podczas wykonywania przewozów. Z praktyki wynika, iż taka ściągawka przydaje się wszystkim osobom w firmie. Zarówno przewoźnikowi, jak i zarządzającemu transportem przy planowaniu zadań przewozowych, jak i już wspomnianym kierowcom, którzy stosują je bezpośrednio na drodze.

Zabezpieczenie przed zarzutami

Formą zabezpieczania się przedsiębiorców przed ewentualnymi zarzutami służb kontrolnych jest zwyczaj podpisywania oświadczeń np. o odpowiedzialności za powierzone mienie, o obowiązku informowania w razie utraty dobrej reputacji, o prowadzonych szkoleniach i wiele innych. W przeważającej części są one skuteczne i nieco ograniczają temperament niefrasobliwych kierowców. Głównie dlatego, że podpisanie dokumentu zmusza siłą rzeczy do pewnych przemyśleń i uświadamia, że złożony podpis zobowiązuje do określonego zachowania. Pisemne potwierdzenie o zapoznaniu się z obowiązującymi w przedsiębiorstwie transportowym zasadami w połączeniu z wprowadzonym od 1 stycznia 2012 r. taryfikatorem kar dla kierowców, wpłynie na zmianę traktowania obowiązków wobec swego pracodawcy i przepisów.

Dodatkowymi istotnymi elementami świadczącymi o prawidłowej organizacji pracy i dyscyplinie pracy jest weryfikowanie oddawanych przez kierowców tarcz tachografu analogowego oraz sczytanych plików z karty kierowcy. W przypadku stwierdzenie poważnych lub bardzo ciężkich naruszeń, do których przedsiębiorca się nie przyczynił, koniecznym może okazać się ukaranie w formie upomnienie czy nagany. Pamiętajmy, że każdy taki przypadek powinien być odnotowany w aktach osobowych. Takiej konieczności możemy uniknąć organizując wewnętrzne szkolenia kierowców.

Podobne zasady mogą dotyczyć kierowców współpracujących na podstawie umów cywilnych. Wewnętrzna kontrola czasu prowadzenia pojazdu, zakazy naruszania norm i obowiązek uczestniczenia w szkoleniach, może być przedmiotem umowy zlecenia czy kontraktu z kierowcą prowadzącym własną działalność gospodarczą.

Dyspozytorzy

Nie zapominajmy również o osobach pracujących na stanowiskach dyspozytorów. To w dużej mierze od nich zależy gdzie i kiedy kierowca powinien się zgłosić na załadunek/rozładunek, gdzie i jak długo będzie trwał odpoczynek. Tej grupy pracowników też nie mogą ominąć wewnętrzne przepisy. Ustawodawca bowiem od 01.01.2012 r. dla takich osób wprowadził kary grzywny do 2000 zł za dopuszczenie do naruszenia przepisów o czasie prowadzenia pojazdu, obowiązkowych przerwach i odpoczynku.

Inwestycja w kadry to hasło od lat propagowane przy okazji różnych projektów. Jednakże wobec uszczelnienia i zaostrzenia systemu kar administracyjnych i kar grzywien od 01.01.2012 r. – inwestowanie w personel zarządzający, załogę kierowców i dyspozytorów, może okazać się najbardziej efektywną inwestycją w portfelu przewoźnika. Stworzenie odpowiedniej organizacji pracy, w której obowiązuje dyscyplina pracy, egzekwowanie obowiązków pracowniczych i jasny system nagród oraz kar, przyniesie wymierne korzyści w trakcie kontroli prowadzonej w siedzibie przewoźnika czy to przez Inspekcję Transportu Drogowego czy też PIP.

Iwona Szwed
www.arena561.pl


TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE
20 lat
1992 - 2012
LOG - EXPO
III Targi Magazynowania, Spedycji i Logistyki
24-26 X 2012
Kielce
PATRONAT MERYTORYCZNY
POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI
PIFFA
Patronat medialny:
TSLbiznes
LOGISTYKA a JAKOŚĆ
etransport.pl
Traker
www.log-expo.targikielce.pl
Targi Kielce S.A., ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce
Zastępca Dyrektora Wydziału Targów - Andrzej Kiercz
tel. 41 365 12 53, e-mail: kiercz.a@targikielce.pl

Projektowane zmiany prawne w dostępie do rynku przewozowego

4 grudnia 2011 r. wszedł w życie pakiet trzech rozporządzeń wspólnotowych, Parlamentu Europejskiego i Rady UE z 21 października 2009 r., które wprowadziły nowe zasady i warunki wykonywania zawodu przewoźnika drogowego oraz określiły nowe zasady dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych na terenie Unii Europejskiej.



Mec. Marcin Kopka
Absolwent Wydziału Prawa i Administracji oraz Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalizuje się w sprawach z zakresu prawa gospodarczego, prawa przewozowego i handlowego. Specjalista w zakresie przygotowania i negocjowania kontraktów, w tym łączących interdyscyplinarną wiedzę z wielu gałęzi prawa. W ramach Kancelarii R. Olszewski, J. Tokarski i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza sp. k. Marcin Kopka jest menedżerem zespołu dedykowanego do obsługi klientów prowadzących działalność gospodarczą w branży Transport, Spedycja, Logistyka.

Rozporządzenia te są stosowane wprost we wszystkich państwach Unii Europejskiej, przy czym państwa członkowskie zostały zobligowane do uchwalenia krajowych regulacji prawnych, które dostosują ich wewnętrzne prawodawstwo do nowych warunków. Co do zasady państwa członkowskie miały dokonać zmian legislacyjnych jeszcze przed 4 grudnia 2011 r., jednakże w naszym kraju żadne nowe regulacje nie weszły w życie. Projekt nowelizacji ustawy o transporcie drogowym przygotowywany przez ówczesne Ministerstwo Infrastruktury nigdy nie trafił pod obrady parlamentu i w zasadzie został zarzucony. Spowodowało to, iż po 4 grudnia 2011 r. wśród urzędników starostw powiatowych zapanowała swoista konsternacja, która w wielu przypadkach uniemożliwiła wejście na rynek przewozów drogowych nowym podmiotom.



Pod koniec lutego bieżącego roku obecne Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Wodnej przedstawiło do konsultacji nowy projekt nowelizujący ustawę o transporcie drogowym, który ma ostatecznie uporządkować tę sferę życia gospodarczego. Ponieważ projekt jest obecnie na etapie prac rządowych, nie zostało ostatecznie przesądzone czy nie ulegnie on zmianom; nie jest znana ewentualna data jego wejścia w życie. Niemniej jednak wskazuje on na kierunek zmian, choć w kilku punktach nadal nie usuwa wątpliwości wyrażanych przez uczestników rynku transportowego. Celem niniejszego opracowania jest wskazanie podstawowych założeń planowanych rozwiązań i zwrócenie uwagi na te obszary, które powinny zostać jeszcze raz przeanalizowane przez urzędników ministerstwa.

Kto wyda zezwolenie i licencję?

Wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego wymaga posiadania zezwolenia, które będzie wydawane przez starostów właściwych dla siedziby przewoźnika. Z kolei organem kompetentnym do wydawania licencji wspólnotowych będzie Główny Inspektor Transportu Drogowego w Warszawie. Jeżeli przedsiębiorca nie będzie posiadał zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, a jednocześnie wystąpi o licencję wspólnotową, GITD będzie również władne wydać owo zezwolenie. Wyznaczenie kompetencji dla poszczególnych organów jest zagadnieniem zasadniczym, ponieważ do czasu wejścia w życie nowelizacji ustawy w zasadzie nie ma możliwości wydawania zezwoleń ani licencji wspólnotowych, przyznawanych przecież w drodze decyzji administracyjnej. Projekt zakłada również, że dotychczas wydane licencje na krajowy transport drogowy uprawniać mają do wykonywania przewozów w krajowym transporcie drogowym do czasu upływu ich ważności lub wydania zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika. Tego typu uregulowanie byłoby niezwykle istotne, gdyż pozwalałoby na uniknięcie masowych wymian dotychczasowych licencji i paraliżu organów administracji. Co równie ważne, projekt ustawy zakłada, że wydane przed 4 grudnia 2011 r. certyfikaty kompetencji zawodowych

w krajowym transporcie drogowym mają być uznane za równoważne z certyfikatem, o którym mowa w Rozporządzeniu 1071/2009, bez obowiązku zdawania egzaminu uzupełniającego.

Z drugiej jednak strony projekt ustawy nie usuwa kilku zasadniczych wątpliwości interpretacji przepisów Rozporządzenia 1071/2009, wielokrotnie zgłaszanych przez praktyków. Wypada przeanalizować te wątpliwości, co być może posłuży urzędnikom w dalszych pracach, z korzyścią dla środowiska polskich przewoźników.

Trudności w wykazaniu zdolności finansowej

Rozporządzenie 1071/2009 znacznie ograniczyło paletę możliwości wykazywania zdolności finansowej przez przewoźników. Podstawowym sposobem wykazania tej zdolności jest obecnie przedłożenie poświadczonych przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę rocznych sprawozdań finansowych. Jedynie w drodze odstępstwa od zasady organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca wykazał swoją zdolność finansową za pomocą zabezpieczenia, takiego jak gwarancja bankowa lub ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej (być może chodzi tu o polisę OCP?) z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych.

W projekcie ustawy znalazł się przepis, który wyjaśnia, iż audytorem lub odpowiednio upoważnioną osobą do poświadczania rocznych sprawozdań finansowych jest biegły rewident w rozumieniu przepisów o rachunkowości. Być może byłoby to rozwiązanie wystarczające gdyby nie fakt, iż zgodnie z ustawą o rachunkowości nie każde sprawozdanie finansowe poddawane jest obowiązkowemu badaniu przez biegłego rewidenta. Co więcej, wystarczy uświadomić sobie, że sprawozdania finansowe nie są generowane np. przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Powstaje, zatem zasadnicze pytanie jak swoją zdolność finansową mają dokumentować indywidualni przedsiębiorcy lub nawet spółki, które dopiero rozpoczynają działalność? Przecież nie dysponują oni sprawozdaniem finansowym, a uzyskanie np. gwarancji bankowej przez te podmioty jest w praktyce niemożliwe. Wydaje się zasadnym, aby w takiej sytuacji organy miały obowiązek uznawania za wystarczające polis OCP, ale należy to jasno wskazać w przepisie ustawowym.

Baza eksploatacyjna

Określenie bazy eksploatacyjnej w przepisach Rozporządzenia 1071/2009 jest bardzo ogólne. W zasadzie wskazane jest, iż powinna ona być umiejscowiona w państwie siedziby przewoźnika oraz powinna posiadać odpowiedni sprzęt i urządzenia techniczne. Projekt ustawy na ten temat milczy, przy czym należy zwrócić uwagę na jeden zasadniczy aspekt. Otóż do wniosku o wydanie zezwolenia przedsiębiorca zobowiązany jest dołączyć oświadczenie o dysponowaniu bazą eksploatacyjną, które składane ma być pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań (kara pozbawienia wolności do lat trzech). Wydaje się, że tego typu rygor przy składaniu oświadczenia, którego przesłanki materialne są niejasne, jest jednak zbyt daleko posunięty. Warto też zwrócić uwagę, że brak jasnych uregulowań w tym zakresie



może skutkować nadużyciami ze strony urzędników lub co najmniej rozbieżnościami interpretacyjnymi w różnych powiatach, co w sposób niekontrolowany może przyczynić się do zachwiania równowagi w dostępie do rynku przewozów.

Jak spełnić wymogi dobrej reputacji?

Projekt nowelizacji ustawy zakłada, że załącznikami do wniosku o wydanie zezwolenia będą również oświadczenia członków organu zarządzającego osoby prawnej, osób zarządzających spółką jawną lub komandytową, a w przypadku innego przedsiębiorcy – osoby prowadzącej działalność gospodarczą, że spełniają one wymogi dobrej reputacji. Wydaje się, że ustawodawca pominął w tym wyliczeniu, skądinąd niezbyt popularną, ale jednak funkcjonującą w praktyce formę spółki komandytowo–akcyjnej, która nie jest osobą prawną. Niemniej jednak widać wyraźnie, że w przypadku spółek kapitałowych każdy z członków zarządu musi legitymować się przymiotem dobrej reputacji. W projekcie błędnie posłużono się natomiast pojęciem „osoba zarządzająca spółką jawną lub komandytową", ponieważ przepisy kodeksu spółek handlowych nie definiują takiej osoby. W przepisach k.s.h. wymienia się wspólników uprawnionych do reprezentacji spółki oraz uprawnionych do prowadzenia spraw spółki, przy czym katalogi te nie muszą się pokrywać. Warto w tym miejscu zaapelować do ustawodawcy o większą precyzję pojęciową przy tworzeniu przepisów, aby uniknąć późniejszych sporów interpretacyjnych. Należy również wskazać, że oświadczenia o spełnianiu wymogu dobrej reputacji złożyć muszą również zarządzający transportem oraz osoby uprawnione do wykonywania zadań zarządzającego transportem w imieniu przedsiębiorcy. Oświadczenia te składać ma się również pod rygorem odpowiedzialności karnej za fałszywe zeznania.



Spółka kapitałowa a kompetencje zawodowe

Jak stanowią wprost przepisy Rozporządzenia 1071/2009, każdy przedsiębiorca prowadzący indywidualną działalność gospodarczą jest jednocześnie zarządzającym transportem w swoim przedsiębiorstwie, czyli musi posiadać certyfikat kompetencji zawodowych oraz walor dobrej reputacji. Problem pojawia się natomiast przy przedsiębiorcach – osobach prawnych, które z racji formy prawnej nie mogą być beneficjentami certyfikatu, a więc nie są w stanie wykazać posiadania kompetencji zawodowych. Wydaje się zatem, że w projekcie ustawy nowelizującej brakuje przepisu, który wskazywałby w jaki sposób przypisać kompetencje zawodowe osobom prawnym. Brak takiej regulacji będzie skutkował najprawdopodobniej tym, iż osoby prawne będą zobowiązane do wyznaczania tzw. osób uprawnionych na mocy umowy do wykonywania zadań zarządzającego transportem w ich imieniu, o których mowa w art. 4 ust. 2 Rozporządzenia 1071/2009. Oczywistą konsekwencją takiego stanu rzeczy byłoby również to, że osoba taka mogłaby kierować operacjami transportowymi nie więcej niż czterech różnych przedsiębiorstw, realizowanymi za pomocą połączonej floty, liczącej ogółem nie więcej niż 50 pojazdów. Jeżeli taki scenariusz się zmaterializuje, to w przypadku spółki, która posiada np. pomiędzy 150 a 200 pojazdów, będzie to oznaczać konieczność zatrudnienia czterech osób wykonujących zadania zarządzającego transportem, o ile osoby te nie współpracują również z innymi podmiotami. Nie ma wątpliwości, że taka regulacja będzie oznaczać wzrost kosztów funkcjonowania przewoźników.

Konkluzje końcowe

Jak wskazano na początku, plany nowelizacji ustawy o transporcie drogowym, jakkolwiek spóźnionej, są w dalszym ciągu na wstępnym etapie prac rządowych. Powyżej wskazanych zostało zaledwie kilka potencjalnych problemów, zapewne dałoby się znaleźć więcej luk prawnych, jednakże warto już teraz zasygnalizować ich istnienie. Największym wrogiem dla każdego przedsiębiorcy nie są rygorystyczne przepisy. Przedsiębiorcy najbardziej obawiają się przepisów niejednoznacznych, które mogą być różnie interpretowane przez urzędników, a co za tym idzie wprowadzają nieprzewidywalne ryzyko prawne dla prowadzonej działalności. W historii mieliśmy już do czynienia z wieloma przypadkami, w których decyzje urzędników niszczyły dobrze prosperujące przedsiębiorstwa, warto więc zawczasu przewidzieć problemy i spróbować ich uniknąć. Wydaje się, że sensowny jest postulat, aby do prac nad zmianami ustawowymi włączeni zostali praktycy doświadczeni w codziennym prowadzeniu biznesu. W zasadzie należałoby również skonstatować, że skoro przepisy Rozporządzenia 1071/2009 wyprzedzają w stosowaniu przepisy polskich ustaw, to już dziś każdy przedsiębiorca przewozowy powinien być do nich dostosowany, a rozbieżności interpretacyjne doskonale utrudniają wdrożenie odpowiednich działań w tym celu.

Marcin Kopka
prawnik w kancelarii
R. Olszewski, J. Tokarski i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza
Spółka Komandytowa

OLSZEWSKI TOKARSKI I WSPÓLNICY

R.Olszewski, J.Tokarski i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza
Spółka Komandytowa
Plac Dąbrowskiego 1,
00-057 Warszawa
tel. + 48 22 333 71 15-18
fax. + 48 22 333 71 19
mkopka@kancelariaprawnicza.com.pl
www.kancelariaprawnicza.com.pl

ZAPRASZAMY NA

10

EDYCJĘ TARGÓW

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

10-12.10.2012, Kielce

- konferencje i seminaria organizowane przez instytucje branżowe
- pokazy dynamiczne autobusów
- premiery, prezentacje i konferencje prasowe firm
- delegacje szerokiego grona dziennikarzy europejskiej prasy branżowej



ORGANIZATORZY:

IZBA GOSPODARCZA KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

TARGI KIELCE SA
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY

Polski Trailer Bus

Truck&Van

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu:
Anna Prędota, tel. 41 365 12 31, fax 41 345 62 61
e-mail: transexpo@targikielce.pl

www.transexpo.pl

Ubezpieczenie OCP
– bezpieczeństwo czy niepotrzebny koszt?

OCP, ubezpieczenie OCP, franszyza redukcyjna, prawo przewozowe – to dla większości przewoźników język obcy. Terminy te, choć powinny być znane każdemu przewoźnikowi, niestety są jasne jedynie dla wąskiej grupy ekspertów, którzy zawodowo zajmują się problematyką transportową. Zatem spróbuję przetłumaczyć ten trudny język na bardziej zrozumiały. Spróbuję też wyjaśnić, dlaczego ubezpieczenie OCP odgrywa znaczną rolę przy prowadzeniu działalności przewozowej i wykazać, że ubezpieczenie OCP, choć jest kosztem, to pożądanym – a nie niepotrzebnym.

Często zdarza się nam odbierać od przewoźników telefony z pytaniem, czy mogą u nas kupić OCP. Pytanie pozornie normalne, ale… skrót OCP oznacza odpowiedzialność cywilną przewoźnika – i nie chodzi w nim o ubezpieczenie a o odpowiedzialność, jaką przewoźnik ponosi w związku z wykonywaniem umowy przewozu. OCP wynika z prawa przewozowego – z konwencji CMR w międzynarodowym transporcie drogowym i z ustawy Prawo Przewozowe, w transporcie krajowym. Tak więc OCP nie da się kupić, można ją natomiast ubezpieczyć.

Prawo przewozowe narzuca na przewoźników spory reżim i tym samym sporą


fot. Spain TIR

odpowiedzialność. W uproszczeniu można powiedzieć, że jeśli już podjąłeś ładunek i w czasie przewozu doszło do szkody, odpowiadasz za jej skutki, gdyż zarówno z konwencji CMR jak też z ustawy „prawo przewozowe" wynika prawne domniemanie winy.

Czy można ubezpieczyć całą odpowiedzialność?

Niestety nie. Dlaczego? Pomimo że z warunków ubezpieczenia OCP wynika, że *„Ochroną ubezpieczeniową objęta jest odpowiedzialność cywilna (…) przewoźnika w transporcie drogowym (…) za szkody powstałe podczas wykonywania zawartej umowy przewozu (przykładowe OWU OCP TUiR Allianz Polska SA*) to za niektóre ryzyka, będące w odpowiedzialności przewoźnika, zakłady ubezpieczeń odpowiedzialności nie chcą ponosić i zwykle nie ponoszą.

Pamiętajmy zatem, że zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń nie równa się zakresowi odpowiedzialności przewoźnika.

Jakie są rodzaje ubezpieczeń OCP?

Można wyodrębnić dwa rodzaje ubezpieczeń OCP: takie, które zostały zawarte na podstawie ogólnych warunków stosowanych przez zakłady ubezpieczeń i takie, które zostały zawarte na podstawie warunków wynegocjowanych z zakładami ubezpieczeń.

Te oparte na standardowych warunkach posiadają liczne wady:

- rygorystyczne warunki dotyczące postojów, a co za tym idzie problemy z uzyskaniem odszkodowania za kradzież towaru na postoju;
- wyłączenie ochrony za rażące niedbalstwo i winę umyślną;
- wyłączenie ochrony za wydanie przesyłki osobie nieuprawnionej;
- wyłączenie ochrony w przypadku niewpisania przewoźnika (ubezpieczającego) w list przewozowy;
- wyłączenie z ochrony przewozów niektórych towarów;
- procentowa franszyza redukcyjna.

Mają też zalety, choć niezbyt liczne:

- każdy agent może zawrzeć takie ubezpieczenie;
- zwykle niska cena ubezpieczenia.



Jerzy Różyk

Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.
Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.
Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

Drugie z ubezpieczeń, czyli te, które zostały zawarte na podstawie warunków wynegocjowanych z zakładami ubezpieczeń mają dużo mniej wad:

- są trudniejsze do uzyskania;
- wiążą się z wyższą ceną ubezpieczenia.

Tu lista zalet jest dużo dłuższa:

- przystępne warunki dotyczące postojów – zmniejszają ryzyko odmówienia przez ubezpieczyciela odszkodowania;
- włączona ochrona za rażące niedbalstwo i winę umyślną;
- włączona ochrona za wydanie przesyłki osobie nieuprawnionej;
- włączona ochrona za przewóz większości towarów;
- brak obowiązku wpisania przewoźnika (ubezpieczającego) w list przewozowy;
- kwotowa franszyza redukcyjna.

Warunki dotyczące odbywania postojów

Warunki odbywania postojów są istotnym elementem polisy OCP. Często bowiem zdarza się, że kierowca odbywa postój w miejscach, których ubezpieczyciele nie akceptują lub pozostawia pojazd z towarem bez opieki. Ze statystyk ubezpieczycieli wynika, że znaczna część szkód kradzieżowych powstałych na postojach jest przez nich odrzucana. Oznacza to, że warunki dotyczące odbywania postojów są albo zbyt rygorystyczne, albo nie są przestrzegane przez przewoźników.

O ile włączenie rażącego niedbalstwa do zakresu ubezpieczenia nie stanowi większego problemu, zakłady ubezpieczeń niestety nie godzą się na włączenie do ochrony winy umyślnej. I choć bardzo rzadko zdarza się, że do szkody dochodzi wskutek winy umyślnej samego przewoźnika, jego pracowników oraz osób, które działają na jego zlecenie, to wyłączenie winy umyślnej pozbawia ubezpieczającego możliwości ochrony za zdarzenia spowodowane przez oszustów. Takie szkody są praktycznie zawsze przez ubezpieczycieli odmawiane.

Wydanie towaru osobie nieuprawnionej ma związek ze wszelkiego rodzaju oszustwami, ale w części wynika również z błędów samego przewoźnika. Asekuracja tego ryzyka, choć niełatwa, jest możliwa – eksperci specjalizujący się w ubezpieczeniach transportowych mogą zabezpieczyć przewoźnika również przed tym ryzykiem. Podobnie **pozostawienie pojazdu z towarem bez opieki lub dozoru** jest dość powszechnym zjawiskiem. Zbyt rygorystyczne pod tym względem warunki (zawarte zazwyczaj w klauzulach postojowych) są przyczyną wielu odmów odszkodowań za szkody kradzieżowe. Należy więc zadbać o takie zapisy w polisach, które umożliwią kierowcom odpowiedni komfort odpoczynku, a sobie pokrycie ewentualnych szkód.

Większość polskich ubezpieczycieli uzależnia udzielenie ochrony od **wpisania przewoźnika w list przewozowy** i odmawia odszkodowań w sytuacji, gdy nie jest on wpisany w list przewozowy. Należy przy tym pamiętać, że w listach CMR, wpisanie (oznaczenie) przewoźnika jest dokonywane w poz. 16. Nie wystarczy, niestety, wpisanie numerów rejestracyjnych pojazdów, każdorazowo w tej pozycji musi być podana nazwa przewoźnika. Ale co, jeśli w poz. 16 jest już wpisany zlecający przewóz spedytor lub przewoźnik? Taki wpis nie przeszkadza, aby obok wpisać dane przewoźnika i numery pojazdów. Należy również pamiętać, że poz. 17 jest zarezerwowana dla przewoźników sukcesywnych i zakłady ubezpieczeń również mogą kwestionować wpisanie danych przewoźnika w tę pozycję.

Jak i gdzie zawieramy ubezpieczenie OCP – czy to ważne?

Wielu przewoźników uważa ubezpieczenie OCP za dodatkowy i niepotrzebny koszt, i kupuje polisy najtańsze i z kiepskim zakresem. Taka polisa, choć pozwoli na nawiązanie współpracy ze zleceniodawcą lub na załadowanie samochodu, nie chroni przewoźnika w sposób dostateczny. Szkoda szybko weryfikuje podejście przewoźników, którzy wobec konieczności pokrycia jej skutków, decydują się na zawarcie lepszego ubezpieczenia. Niemniej jednak chęci nie zawsze przekładają się w jakość ubezpieczeń, albowiem są one najczęściej kupowane od agentów ubezpieczeniowych, a tych zazwyczaj nie interesuje zakres udzielanej klientowi ochrony a prowizja, jaką uzyskają za zawarcie ubezpieczenia.


fot. Volvo Trucks

Aby więc skutecznie zadbać o swój interes należy upewnić się, że znajomy agent dysponuje odpowiednią wiedzą, która pozwoli na właściwe skonfigurowanie ubezpieczenia. Jeżeli agent oferujący nam polisę OCP zawiera w roku kilka polis, trudno od niego wymagać znajomości problematyki transportowej, może więc nie sprostać oczekiwaniom przewoźnika. Niektórzy zawierają takie ubezpieczenia, ale ich wiedza w tym zakresie jest kiepska, co przekłada się na jakość polisy. W tym aspekcie należy kierować się zasadą ograniczonego zaufania, gdyż od jakości polisy zależy nie bezpieczeństwo agenta a nasze własne.

Pamiętajmy zatem, że dobre ubezpieczenie to Twoje bezpieczeństwo. Nie musi być ono przy tym drogie – eksperci mają pomysł, jak to zrobić i wiedzą gdzie to zrobić.

Ubezpieczenie OCP – bezpieczeństwo czy niepotrzebny koszt?

Polisa wykupiona jedynie dla posiadania polisy nie będzie chronić w razie szkody, a koszt, nawet niewielki, będzie niczym innym jak pieniędzmi wyrzuconymi w błoto. Skoro więc już ten koszt ponosimy, zadbajmy aby polisa chroniła nas od szkód, za które sami ponosimy odpowiedzialność.

Co daje zawarcie kiepskiego ubezpieczenia? Zobrazuję to na kilku przykładach szkód, za które zakłady ubezpieczeń nie wypłaciły odszkodowań. Choć sam fakt powstania szkód wynikał w dużej mierze z niefrasobliwości przewoźników lub ich pracowników, przyczyna odmów zawsze tkwiła w kiepskim zakresie ubezpieczeń.

Przykład 1
Przewoźnik P. otrzymał zlecenie przewozu telewizorów z Wrocławia do Jönköping w Szwecji. Odbiorca nie przyjął towaru i kierowca zaparkował pojazd na zewnętrznym parkingu dla oczekujących na rozładunek. W nocy dokonano kradzieży części telewizorów. Wartość skradzionego towaru to 19 511,50 euro (ca 82 000 zł).

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Czytaj też inne artykuły naszego działu prawnego i podatkowego
Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum

CDS ODSZKODOWANIA

CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

www.cds-odszkodowania.pl

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło wypłaty odszkodowania z ubezpieczenia OCP uzasadniając, że nie ponosi odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek zaparkowania pojazdu w miejscu niezgodnym z warunkami ubezpieczenia OCP. Sprawa została skierowana do sądu, oczekuje na termin rozprawy.

Przykład 2
Przewoźnik G. otrzymał od ukraińskiego spedytora zlecenie przewozu opon ze Słowacji do Rosji. Na Ukrainie przewoźnik otrzymał od spedytora polecenie odprawienia się na UC we Lwowie i wydania towaru spedytorowi, który miał dostarczyć do odbiorcy w Moskwie. Towar został odprawiony w fikcyjnym UC, wydany spedytorowi-oszustowi i nigdy nie dojechał do odbiorcy. Wartość towaru to 2 102 293,87 rubli (210 019,16 zł).

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło pokrycia szkody z ubezpieczenia OCP z powodu braku odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej. Rosyjski odbiorca złożył do sądu w Moskwie przeciwko przewoźnikowi pozew o zapłatę i sprawę wygrał. Dodatkowo przewoźnik został obciążony należnością za cło w wys. 50 000 zł.

Przykład 3
Przewoźnik P. otrzymał zlecenie przewozu materiałów budowlanych z Niemiec do Rosji. Przewoźnik P. (1) zaangażował do przewozu polskiego przewoźnika-oszusta (2), ten zlecił przewóz dalszemu (3), określając w zleceniu miejsce dostawy w Polsce. Przewoźnik (3) dostarczył towar pod wskazany przez zleceniodawcę (2), pomimo określenia w liście CMR miejsca dostawy w Rosji. Towar został wydany nieznanym osobom i nigdy nie dojechał do odbiorcy. Fakturowa wartość towaru to 39 904,76 euro (ca 155 000 zł).

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło pokrycia szkody z ubezpieczenia OCP uzasadniając, że nie ponosi odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek wskutek winy umyślnej osób działających na zlecenie ubezpieczającego i wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej.

Przykład 4
Przewoźnik A. otrzymał od dużego polskiego spedytora zlecenie przewozu telewizorów z Żyrardowa do Francji. Przewoźnikiem określonym w poz. 16 listu CMR był spedytor zlecający przewóz. W czasie postoju na parkingu w Niemczech doszło do kradzieży części ładunku. Wartość skradzionego towaru to 23 404,76 euro (ca 98 000 zł).

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło odszkodowania z ubezpieczenia OCP dlatego, że nie ponosi odpowiedzialności za szkody, jeżeli list przewozowy nie jest wystawiony na przewoźnika.

Przykład 5
Przewoźnik A. otrzymał zlecenie przewozu art. przemysłowych z Niemiec do dwóch odbiorców w Polsce. Kierowca zaparkował pojazd z towarem na parkingu przy stacji paliw i spędził kilka godzin w restauracji. W czasie jego nieobecności doszło do kradzieży pojazdu z ładunkiem. Wartość skradzionego towaru to 102 665,26 euro (ca 431 200 zł).

Towarzystwo ubezpieczeniowe I. odmówiło odszkodowania z ubezpieczenia OCP dlatego, że nie ponosi odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek pozostawienia pojazdu bez opieki. Odwołanie nie odniosło skutku. Spedytor przeciwko przewoźnikowi wytoczył proces o zapłatę całej kwoty.

Kiepskie ubezpieczenie OCP – skutki

W każdym z tych przypadków zakłady ubezpieczeń odmówiły wypłaty odszkodowania. Dlaczego? Gdyż nie ponoszą odpowiedzialności za szkody powstałe:

- w czasie postoju pojazdu z towarem w miejscach, których nie akceptują;
- wskutek rażącego niedbalstwa lub winy umyślnej ubezpieczającego, jego pracowników oraz osób, które działają na zlecenie, w imieniu lub na rzecz ubezpieczającego;
- wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej;
- wskutek pozostawienia pojazdu bez opieki lub opieki/dozoru;
- w sytuacji, gdy przewoźnik nie jest wpisany w list przewozowy.



Odmowa pokrycia przez zakład ubezpieczeń szkody zawsze wiąże się z koniecznością jej pokrycia przez przewoźnika z własnych środków. Zasadniczo nie jest ważne, czy zapłaci on za szkodę jednorazowo, w ratach, wyjeździ dług, czy może sprzeda środek transportu i spłaci zobowiązanie. Dlatego warto się nad tym zastanowić przed szkodą, bo po szkodzie może być już za późno.

Co stracił przewoźnik?

Podane w przykładach wartości mogą nie trafiać do wyobraźni, szczególnie, gdy czytający nie doświadczył szkody. Poniżej zmaterializuję podane wartości i wykażę, co przewoźnik mógłby kupić sobie, studiującej córce lub żeniącemu się synowi, gdyby nie musiał z własnej kieszeni płacić odszkodowania za szkodę.

Przykład 1
(19 511,50 euro = ca 82 000 zł)

- mieszkanie o pow. ok. 40 m^2 w małej miejscowości
- ciągnik siodłowy Scania R 420, 2005 r.
- opłacić czesne na 5-letnich studiach na uczelni w Polsce oraz koszty zakwaterowania i utrzymania

Przykład 2
(210 019,16 zł)
- mieszkanie o pow. ok. 52 m² w Katowicach lub o pow. ok. 45 m² w Białymstoku
- domek o pow. ok. 100 m² na wsi
- ciągnik siodłowy IVECO Stralis AT440C42T, 2008
- opłacić czesne na studiach I stopnia w Wielkiej Brytanii oraz koszty zakwaterowania i utrzymania + sam. osobowy Peugeot 207, 2012 r. (salon)

Przykład 3
(39 904,76 euro = ca 155 000 zł)
- mieszkanie o pow. ok. 30 m² w Lublinie
- nieduży domek o pow. ok. 80 m² na wsi
- ciągnik siodłowy Man TGX 18 440 XLX, 2008 r.
- opłacić czesne na studiach I stopnia w Wielkiej Brytanii oraz koszty zakwaterowania i utrzymania

To zaledwie pięć przykładów kiepskich działań przewoźników w zakresie wykonywania przewozów, ale także niskiej świadomości, jak ważne jest ubezpieczenie tego, za co finalnie będą musieli zapłacić.

Przykład 4
(23 404,76 euro = ca 98 000 zł)
- mieszkanie o pow. ok. 25 m² w Bydgoszczy
- ciągnik siodłowy DAF 95XF480, 2006 r.
- Forda S-MAX Trend Gold X 2.0 diesel, 2011 r.
- opłacić czesne na studiach I stopnia w Wielkiej Brytanii (bez kosztów utrzymania)

Przykład 5
(102 665,26 euro = ca 431 200 zł)
- mieszkanie o pow. ok. 60 m² w Warszawie lub o pow. 74 m² we Wrocławiu
- nieduży domek o pow. ok. 130 m² na wsi w okolicy Krakowa
- ciągnik siodłowy Scania R 420 Mega, 2010 r. + mieszkanie o pow. ok. 50 m² w Gorzowie Wlkp.

Pamiętaj

Pamiętajmy zatem, jak właściwie podejść do sprawy ubezpieczenia OCP:
- Przede wszystkim oceń swoją odpowiedzialność i postaraj się, aby była ona jak najpełniej ubezpieczona;
- Nie traktuj polisy OCP jak niepotrzebnego kosztu, polisa powinna chronić a nie tylko kosztować;
- Warunki proponowane przez zakłady ubezpieczeń mogą nie pokrywać Twojej odpowiedzialności;
- Sprawdź dotychczasowego agenta ubezpieczeniowego, jemu może zależeć jedynie na prowizji, a nie na Twoim bezpieczeństwie;
- Weryfikuj zakres ochrony oferowanej przez zakłady ubezpieczeń lub zleć to ekspertom znającym się na tym;
- Przy wyborze ubezpieczenia zawsze korzystaj z pomocy ekspertów, oni wiedzą, jaki wariant należy zastosować, aby ochrona była optymalna;
- Nie oszczędzaj na polisie OCP – pozorna oszczędność nie poprawi Twojego bezpieczeństwa, a może znacznie zwiększyć koszty po szkodzie;
- Dlatego warto zastanowić się nad wyborem korzystnego ubezpieczenia OCP. I najlepiej przed szkodą, bo po szkodzie może być już za późno.

Jerzy Różyk
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.pl



Kontrola skarbowa w firmie transportowej

Jak wybrnąć ze stwierdzonych nieprawidłowości?

Nawet, jeżeli w wyniku przeprowadzonej w firmie kontroli skarbowej stwierdzone zostały nieprawidłowości, przewoźnik nie pozostaje bezradny. Jako podmiotowi kontrolowanemu przysługują mu bowiem rozmaite uprawnienia, a skorzystanie z nich może uchronić przewoźnika przed konsekwencjami popełnionych błędów.

Wizyta kontrolerów w firmie zazwyczaj budzi przerażenie. Jednak czynny udział w postępowaniu kontrolnym, nawet, gdy przewoźnik popełnił błąd w rozliczeniach z fiskusem, może pomóc w zmniejszeniu skutków finansowych kontroli. Zarówno w trakcie kontroli, jak i po jej zakończeniu, kontrolowany ma określone prawa i obowiązki.

Prawa kontrolowanego

Przede wszystkim w firmie powinna zostać wyznaczona konkretna osoba, która będzie brała udział w czynnościach kontrolnych. Kontrolowany ma bowiem prawo uczestniczenia w procesie kontroli.

Z prawa tego można zrezygnować. Nie warto jednak tego robić, gdyż uczestnictwo w czynnościach kontrolnych daje kontrolowanemu wiedzę o tym, jak przebiega kontrola i możliwość natychmiastowego reagowania.

UWAGA!
Oświadczenie o rezygnacji z prawa uczestniczenia w czynnościach kontrolnych składane jest na piśmie. W razie odmowy złożenia tego oświadczenia kontrolujący dokonuje odpowiedniej adnotacji, dołączając ją do protokołu (art. 285 § 2 Ordynacji podatkowej).

W przypadku, gdy w toku kontroli osoby upoważnione przez prowadzącego firmę nie będą obecne, kontrolujący powinni dokonać czynności kontrolnych w obecności przywołanego świadka.

Sprzeciw

Jednym z podstawowych środków obrony kontrolowanego jest sprzeciw wobec czynności kontrolnych. Przedsiębiorcy przysługuje prawo wniesienia sprzeciwu wobec podjęcia i wykonywania przez organy kontroli czynności z naruszeniem przepisów:

- art. 79-79b ustawy o działalności gospodarczej, tj. dotyczących zasad wszczynania kontroli;
- art. 80 ust. 1 i 2 ustawy o działalności gospodarczej, tj. dotyczących obecności kontrolowanego;
- art. 82 ust. 1 ustawy o działalności gospodarczej, tj. dotyczących zasad podejmowania więcej niż jednej kontroli; oraz
- art. 83 ust. 1 i 2 ustawy o działalności gospodarczej, tj. dotyczących dopuszczalnego czasu trwania kontroli.

UWAGA!
Sprzeciw kontrolowany przewoźnik wnosi:

- na piśmie do organu podejmującego i wykonującego kontrolę (o wniesieniu sprzeciwu przedsiębiorca zawiadamia na piśmie kontrolującego),
- w terminie 3 dni roboczych od dnia wszczęcia kontroli przez organ kontroli (przewoźnik musi uzasadnić wniesienie sprzeciwu).

W przypadku, gdy naruszenie przepisów dotyczących limitu czasu trwania kontroli wystąpiło w trakcie prowadzonej kontroli, bieg wspomnianego 3-dniowego terminu rozpoczyna się w dniu, w którym nastąpiło przekroczenie limitu czasu trwania kontroli.

Warto pamiętać, że wniesienie sprzeciwu spowoduje wstrzymanie:

- czynności kontrolnych przez organ kontroli, którego sprzeciw dotyczy, z chwilą doręczenia kontrolującemu zawiadomienia o wniesieniu sprzeciwu do czasu rozpatrzenia sprzeciwu, a w przypadku wniesienia zażalenia do czasu jego rozpatrzenia;
- biegu czasu trwania kontroli od dnia wniesienia sprzeciwu do dnia doręczenia kontrolowanemu przedsiębiorcy postanowienia o rozpatrzeniu sprzeciwu, albo do 3. dnia od otrzymania przez organ sprzeciwu w razie jego nierozpatrzenia.

Jeśli przewoźnik wniesie zażalenie na postanowienie o rozpatrzeniu sprzeciwu, wstrzymanie biegu czasu trwania kontroli następuje do dnia doręczenia mu tego postanowienia albo do 3. dnia od daty otrzymania postanowienia w razie nierozpatrzenia zażalenia w terminie 7 dni od daty jego wniesienia.

Trzeba też pamiętać, że w przypadku wniesienia sprzeciwu organ kontroli może, w drodze postanowienia, dokonać zabezpieczenia dowodów mających



związek z przedmiotem i zakresem kontroli, na czas rozpatrzenia sprzeciwu. Zabezpieczeniu podlegają dokumenty, informacje, próbki wyrobów oraz inne nośniki informacji, jeżeli stanowią lub mogą stanowić dowód w toku kontroli.

Rozpatrzenie sprzeciwu

Organ kontroli w terminie 3 dni roboczych od dnia otrzymania sprzeciwu, rozpatruje sprzeciw oraz wydaje postanowienie o:

- odstąpieniu od czynności kontrolnych;
- kontynuowaniu czynności kontrolnych (w tym przypadku organ kontroli może kontynuować czynności kontrolne od dnia, w którym postanowienie doręczono kontrolowanemu przewoźnikowi, a w przypadku wniesienia zażalenia, od dnia doręczenia kontrolowanemu postanowienia w sprawie rozstrzygnięcia zażalenia).

Na postanowienie to przewoźnikowi przysługuje zażalenie w terminie 3 dni od dnia otrzymania postanowienia. Rozstrzygnięcie zażalenia następuje w drodze postanowienia, nie później niż w terminie 7 dni od dnia jego wniesienia.

UWAGA!
Nierozpatrzenie:

- sprzeciwu w terminie 3 dni roboczych od dnia otrzymania, jest równoznaczne w skutkach z wydaniem przez organ właściwy postanowienia o odstąpienia od czynności kontrolnych;
- zażalenia w terminie 3 dni od dnia otrzymania, jest równoznaczne w skutkach z wydaniem przez organ właściwy postanowienia uznającego słuszność wniesionego zażalenia.

Postanowienie o zabezpieczeniu dowodów, o którym mowa wyżej, wygasa z mocy ustawy w dniu następującym po dniu doręczenia przewoźnikowi postanowienia w sprawie rozpatrzenia sprzeciwu, a w przypadku nierozpatrzenia sprzeciwu w wymaganym terminie, w dniu następującym po dniu upływu terminu do rozpatrzenia sprzeciwu. W razie wniesienia przez przewoźnika zażalenia postanowienie o zabezpieczeniu wygasa:

- w dniu następującym po dniu doręczenia przewoźnikowi postanowienia rozstrzygającego zażalenie;
- a w przypadku nierozpatrzenia zażalenia w wymaganym terminie – w dniu następującym po dniu upływu terminu do rozpatrzenia zażalenia.

UWAGA!
Wniesienie sprzeciwu nie jest dopuszczalne, gdy organ przeprowadza kontrolę, jeśli przeprowadzenie tej kontroli jest niezbędne dla przeciwdziałania popełnieniu przestępstwa lub wykroczenia, przeciwdziałania popełnieniu przestępstwa skarbowego lub wykroczenia skarbowego lub zabezpieczenia dowodów jego popełnienia.



Zastrzeżenia i wyjaśnienia

Przebieg kontroli kontrolujący dokumentują w protokole pokontrolnym. Taki protokół to jednak tylko zestawienie ustalonych faktów. Nie będzie zawierał oceny prawnej czyli nie wskaże, na przykład, czy kontrolujący jest zdania, że przewoźnik popełnił wykroczenie lub przestępstwo skarbowe.

W przypadku, gdy przewoźnik nie zgadza się z ustaleniami zawartymi w protokole kontroli, ma prawo w terminie 14 dni od dnia jego doręczenia przedstawić zastrzeżenia i wyjaśnienia, wskazując jednocześnie odpowiednie środki dowodowe (art. 291 § 1 Ordynacji podatkowej).

Przykład
W protokole zapisano, że w marcu brakowało w firmie faktury za telefon. Faktycznie, omyłkowo została ona wpięta do kwietniowego segregatora, czego kontrolujący nie zauważył (bo na przykład sprawdzał tylko jeden miesiąc). W takim przypadku przewoźnik powinien złożyć wyjaśnienie, dołączając kopię faktury.

UWAGA!
Jeśli przewoźnik nie złoży zastrzeżeń i wyjaśnień w tym terminie, będzie to oznaczało, że nie kwestionuje ustaleń kontroli.

Kontrolujący jest obowiązany rozpatrzyć zastrzeżenia do protokołu i w terminie 14 dni od dnia ich otrzymania zawiadomić kontrolowanego przewoźnika o sposobie ich załatwienia, wskazując w szczególności, które zastrzeżenia nie zostały uwzględnione, wraz z uzasadnieniem faktycznym i prawnym.

Kontrolujący ma także obowiązek pouczyć przewoźnika o możliwości skorygowania deklaracji.

Deklaracje korygujące

Po zakończeniu kontroli, w wyniku której stwierdzone zostały nieprawidłowości, przewoźnik może jeszcze uniknąć postępowania podatkowego, a co za tym idzie dodatkowej grzywny.

Przed każdorazowym zakończeniem postępowania kontrolnego, czyli przed wydaniem decyzji lub wyniku kontroli, organ kontroli skarbowej jest bowiem zobowiązany wyznaczyć kontrolowanemu 7-dniowy termin do wypowiedzenia się w sprawie zgromadzonego materiału dowodowego (art. 24 ust. 4 uoks). Z tą chwilą przewoźnik powinien także zostać poinformowany o prawie złożenia korekty deklaracji, którą może usunąć ewentualne nieprawidłowości stwierdzone przez organ kontroli skarbowej w wyniku przeprowadzonej kontroli podatkowej.

UWAGA!
Przewoźnik może złożyć deklarację korygującą. Obecnie termin na korektę odpowiada 7-dniowemu terminowi do wypowiedzenia się w sprawie zebranego materiału dowodowego, jaki przed wydaniem decyzji lub wyniku kontroli organ kontroli skarbowej wyznacza kontrolowanemu przewoźnikowi.

Skorygowanie deklaracji następuje przez złożenie korygującej deklaracji wraz z dołączonym pisemnym uzasadnieniem przyczyn korekty.

Uprawnienie do skorygowania deklaracji ulega zawieszeniu na czas trwania postępowania kontrolnego w zakresie objętym tym postępowaniem. Kontrolowany przewoźnik może jednak, w terminie wyznaczonym do wypowiedzenia się w sprawie zebranego materiału dowodowego, skorygować w zakresie objętym postępowaniem kontrolnym uprzednio złożoną deklarację podatkową.



UWAGA!
Każda zatem korekta, która zostanie złożona w toku trwania postępowania kontrolnego (z wyjątkiem korekty deklaracji dokonanej przy wypowiedzeniu w sprawie zgromadzonego materiału dowodowego), jest prawnie nieskuteczna.

Uprawnienie do skorygowania deklaracji przysługuje nadal po zakończeniu postępowania kontrolnego w zakresie nieobjętym decyzją określającą wysokość zobowiązania podatkowego.

Kontrolowana firma ma obowiązek, nie później niż w terminie 3 dni, zawiadomić organ kontroli skarbowej o złożeniu do właściwego organu podatkowego korygującej deklaracji oraz o złożeniu deklaracji korygującej złożoną deklarację.

To nowe rozwiązanie (wprowadzone nową ustawą o kontroli skarbowej 30 lipca 2010 r.) ma służyć temu, aby fiskus mógł monitorować wycofanie się kontrolowanego z dokonanej korekty deklaracji. Jeśli zatem przewoźnik wycofa się z korekty deklaracji, postępowanie kontrolne zostanie podjęte na nowo.

Przykład
Firma transportowa „ABC" skorygowała deklarację VAT za okres objęty kontrolą, która zakończyła się wynikiem kontroli. Rok później księgowa firmy doszła do wniosku, że kontrolerzy UKS nie mieli racji, wskazując na konieczność korekt deklaracji VAT. Firma złożyła kolejną korektę spornych deklaracji. UKS otrzymał o tym informację i podjął postępowanie kontrolne.

Jeżeli przewoźnik złoży korygującą deklarację w zakresie stwierdzonych nieprawidłowości w postępowaniu kontrolnym zakończonym wynikiem kontroli, organ kontroli skarbowej, który wydał wynik kontroli, podejmuje zakończone postępowanie kontrolne. Podjęcie postępowania następuje w formie postanowienia, na które przedsiębiorcy nie przysługuje zażalenie. Czynności przeprowadzone w postępowaniu kontrolnym, które jest podejmowane, pozostają w mocy.

Dokonując korekty deklaracji podatkowej już po doręczeniu zawiadomienia o zamiarze wszczęcia kontroli albo w trybie przy wypowiedzeniu w sprawie zgromadzonego materiału dowodowego, kontrolowany przewoźnik, wpłacając zaległość podatkową, jest zobowiązany uiścić również pełną kwotę odsetek za zwłokę od tej zaległości.

Decyzja o tym, czy składać korektę i uznać stanowisko urzędu należy zawsze do podatnika czyli przewoźnika. Jeśli jednak błąd był na pewno po jego stronie, warto z tej możliwości skorzystać, gdyż złożenie prawnie skutecznej korekty deklaracji podatkowej (tj. zawierającej również uzasadnienie jej przyczyn oraz informującej o uiszczeniu w całości należności publicznoprawnej) skutkuje wyłączeniem odpowiedzialności za przestępstwo lub wykroczenie skarbowe.

Postępowanie podatkowe

Jeżeli postępowanie podatkowe zostało już wszczęte (za moment rozpoczęcia uważa się doręczenie podatnikowi zawiadomienia), należy pamiętać, że na każdym jego etapie przewoźnik również ma prawo skutecznie się bronić. Może w tym celu oglądać dokumenty w aktach sprawy oraz robić z nich notatki. Ma także prawo składać dodatkowe wyjaśnienia, dostarczać dowody, żądać przesłuchania dodatkowych świadków.

Przyczyną odmowy udostępnienia przewoźnikowi dokumentów do zapoznania może być jedynie ważny interes publiczny lub tajemnica państwowa. Taka odmowa powinna zostać wydana w formie pisemnego postanowienia. Przewoźnikowi przysługuje zaś prawo wniesienia zażalenia na jego treść.

Dowodami w postępowaniu podatkowym mogą być w szczególności księgi podatkowe, deklaracje złożone przez organizację, zeznania świadków, opinie biegłych, materiały i informacje zebrane w wyniku oględzin, informacje podatkowe oraz inne dokumenty zgromadzone w toku czynności sprawdzających lub kontroli podatkowej.

Warto też powołać świadka, zwłaszcza, gdy wymienione dokumenty zaginęły lub uległy zniszczeniu.

UWAGA!
Świadkami w postępowaniu podatkowym nie mogą być:
1) osoby niezdolne do postrzegania lub komunikowania swych spostrzeżeń;
2) osoby obowiązane do zachowania tajemnicy państwowej lub służbowej na okoliczności objęte tajemnicą, jeżeli nie zostały, w trybie określonym obowiązującymi przepisami, zwolnione od obowiązku zachowania tej tajemnicy;
3) duchowni prawnie uznanych wyznań – co do faktów objętych tajemnicą spowiedzi.

Odwołanie

Postępowanie kończy się wydaniem decyzji. Jeśli przewoźnik uzna, że wydana decyzja nie jest prawidłowa, ma jeszcze możliwość odwołania się od niej. I warto to zrobić. Według informacji z Naczelnej Izby Kontroli, która badała działania urzędów skarbowych i izb skarbowych w 2010 r., aż 31,3% decyzji, od których podatnik się odwołał zostało uchylonych przez izby skarbowe.

Odwołanie należy złożyć za pośrednictwem urzędu, który wydał decyzję. Przewoźnik ma na to 14 dni od daty doręczenia decyzji. Odwołanie powinno:

- zawierać zarzuty przeciw decyzji,
- określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz
- wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

Na przekazanie odwołania do wyższej instancji urząd ma 14 dni.

UWAGA!
Złożenie odwołania nie wstrzymuje wykonania decyzji, czyli urząd i tak domagać się będzie zapłaty wynikającego z niej podatku.

Wstrzymanie wykonania decyzji

Jeśli zaś decyzja została już wydana, przewoźnik będzie musiał zapłacić podatek. Jednakże i z takiej sytuacji przewoźnik może wybrnąć. Jeśli bowiem będzie w stanie udowodnić urzędowi, że konieczność zapłaty wymierzonej kwoty może zagrozić jego egzystencji, lub też wyrządzić szkodę interesowi publicznemu, może zwrócić się o wstrzymanie wykonania decyzji.

Czynny żal

Na koniec warto jeszcze wspomnieć o instytucji tzw. czynnego żalu. Skorzystanie z takiej możliwości może uchronić przewoźnika przed dotkliwą grzywną za popełnione wykroczenie skarbowe (nieterminowe składanie deklaracji lub uporczywe niepłacenie podatku). Nie podlega bowiem karze podatnik, który po popełnieniu czynu zabronionego zawiadomił o tym organ podatkowy, ujawniając istotne okoliczności czynu. Wynika to z art. 16 Kodeksu karnego skarbowego (tj. Dz.U. z 2007 r. nr 111, poz. 765 z późn. zm.). Ustawodawca przewiduje zatem możliwość zaniechania ukarania podatnika, który sam zawiadomił urząd skarbowy o popełnionym przewinieniu.

Trzeba jednak pamiętać, że czynny żal będzie złożony skutecznie, jeżeli organ podatkowy nie miał wyraźnie udokumentowanej wiadomości o popełnieniu wykroczenia lub przestępstwa skarbowego. Zawiadomienie o popełnieniu przewinienia podatkowego, o którym organ podatkowy już wie, będzie bezskuteczne. Oznacza to, że podatnik jako pierwszy musi zawiadomić urząd skarbowy o niezłożeniu deklaracji w terminie bądź niezapłaceniu podatku. Jeżeli zatem organ podatkowy sam stwierdzi, że podatnik mimo ciążącego na nim obowiązku nie złożył zeznania lub nie zapłacił podatku, to złożenie czynnego żalu nie będzie skuteczne.

Przepisy dopuszczają złożenie czynnego żalu na piśmie lub ustnie do protokołu. W praktyce najlepiej złożyć w urzędzie skarbowym pisemne zawiadomienie o niezłożeniu w terminie zeznania i niezapłacenia podatku. Podatnik powinien w nim podać swoje dane personalne, NIP oraz wskazać dokładnie, czego dotyczyło przewinienie. Czynny żal stosuje się bowiem pod warunkiem że podatnik ujawnił istotne okoliczności czynu. Trzeba również pamiętać, że samo złożenie pisma nie wystarczy. Jeżeli czyn zabroniony polega na uszczupleniu podatku, to czynny żal będzie skuteczny tylko pod warunkiem zapłaty należności, w terminie wyznaczonym przez urząd skarbowy.

Reasumując, istnieje wiele możliwości skutecznej obrony, które kontrolowany przewoźnik może wykorzystać zarówno przed, w trakcie jak i po zakończeniu kontroli skarbowej. Nawet, jeśli stwierdzone w wyniku kontroli błędy leżą ewidentnie po stronie kontrolowanego, stosując się do opisanych wskazówek, przewoźnik ma szanse uniknąć ich negatywnych konsekwencji.

Podstawy prawne:

- Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz.U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447 ze zm.)
- Ustawa o kontroli skarbowej z dnia 28 września 1991 r. (tj. z 2004 r. Dz.U. Nr 8, poz. 65)
- Ustawa z 25 czerwca 2010 r. o zmianie ustawy o kontroli skarbowej oraz niektórych innych ustaw - Dz.U. Nr 127 poz. 858.
- Ustawa z 10 września 1991 r. – Kodeks karny skarbowy (t.j. Dz.U. z 2007 r. nr 111, poz. 765 z późn. zm.)
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. - Ordynacja podatkowa (tekst jedn.: Dz. U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60 ze zm.).

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk



Obrót na kołach

Rynek leasingu rozwija się głównie dzięki branży transportowej. Potwierdzają to wyniki firm leasingowych w 2011 r.

Wartość netto leasingu pojazdów jest ponad dziesięć razy większa niż leasingu nieruchomości. Zarazem osiemnastokrotnie przewyższa wartość leasingu pozostałych środków transportu: powietrznego, wodnego i kolejowego. W ubiegłorocznym zestawieniu przygotowanym przez Związek Polskiego Leasingu dominują samochody osobowe i ciągniki siodłowe – w tej kolejności.

Orzech do zgryzienia

Sam kształt zestawienia ciekawie obrazuje, komu najlepiej służy leasing. Wymienione są w nim samochody osobowe, auta ciężarowe o masie całkowitej do 3,5 t, ciężarowe powyżej 3,5 t, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy oraz autobusy. Taki uproszczony podział, który ignoruje klasyfikację podsuwaną przez inżynierów czy producentów samochodów, odpowiada realiom rynku. W klasie ciężarówek o masie całkowitej do 3,5 t mieszczą się między innymi niesławne auta „z kratką".

W wynikach tego segmentu widoczne są skutki zmiany przepisów. Zainteresowanie leasingiem samochodów „z kratką" raptownie wzrosło pod koniec 2010 roku. W 2011 weszły w życie nowe reguły i nie można było już od tych pojazdów odliczać VAT. Stąd równie gwałtowny spadek zainteresowania leasingiem „ciężarówek o dmc do 3,5 t" w minionym roku.



Zainteresowanie leasingiem samochodów „z kratką" raptownie wzrosło pod koniec 2010 roku. W 2011 weszły w życie nowe reguły i nie można było już od tych pojazdów odliczać VAT. Stąd równie gwałtowny spadek leasingu „ciężarówek o dmc do 3,5 t" w minionym roku. Jednak rynek nie lubi próżni, zatem o prawie 35% wzrósł leasing pojazdów osobowych.

Zainteresowanie leasingiem samochodów osobowych znacząco wzrosło – prawie o 35%. Również to jest zasługą zlikwidowanej ulgi dla „kratek". Część aut poprzednio w nią uzbrajanych przestała udawać ciężarówki. Niezależnie od tego wzrost leasingu samochodów osobowych, przy ogólnie słabej całkowitej sprzedaży ubiegłorocznej w tym segmencie dobitnie świadczy o roli, jaką odgrywają w Polsce zakupy flotowe. Indywidualni nabywcy samochodów liczą się coraz mniej.

Stabilność zachował segment ciężarówek powyżej 3,5 t. Zawiera zarówno duże samochody dostawcze jak ciężarówki wszystkich kategorii w postaci podwozi. ZPL nie dzieli ich na podgrupy. Jak wskazują wyniki, segment nie jest duży, a różnicowanie go komplikowałoby zestawienie, niewiele wnosząc w zamian. Pojazdami z tego przedziału interesują się nader odmienne od siebie nawzajem grupy nabywców. Zarówno jeśli chodzi o wielkość zapotrzebowania liczoną w sztukach, jak i sposób wykorzystania pojazdów: od firm





Wysoko, bo aż o 70% wzrosła wartość leasingu ciągników siodłowych. Równocześnie o blisko 78% zwiększyła się w przypadku naczep i przyczep. Sygnał jest jasny. Po głębokim załamaniu w 2009 r. przewoźnicy odbili się od dna i szybko powracają do zdrowia.

kurierskich, przez komunalne po dostawców chipsów i mleka. Czyli cały drogowy melanż dnia powszedniego. Unikalne potrzeby wymagają indywidualnego podejścia, także do finansowania i leasing spotyka się tu z silną konkurencją ze strony kredytów. Nieduży, 7-procentowy wzrost świadczy, że ten trudny segment z wolna przekonuje się do tej formy finansowania.

Równie skomplikowana jest sytuacja leasingu autobusów. O ile w turystycznych, nabywanych przez prywatne firmy leasing jest dość popularny, to w miejskich, nie jest już normą. Dlatego ubiegłoroczny wyż na rynku autobusów nie znalazł odzwierciedlenia w wynikach firm leasingowych.

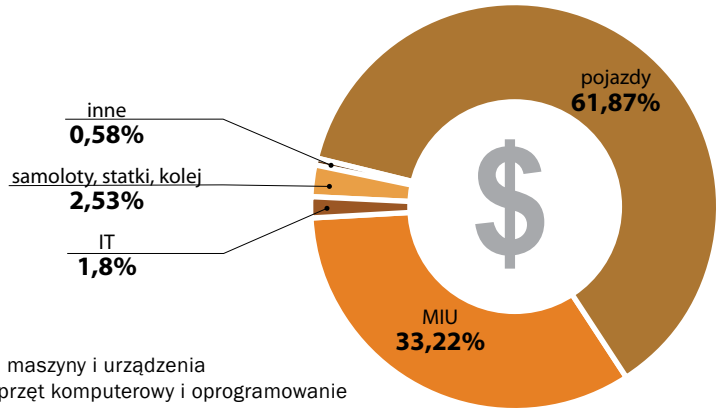
Dobre wyjście z progu

Wysoko, bo aż o 70% wzrosła wartość leasingu ciągników siodłowych. Równocześnie o blisko 78% zwiększyła się w przypadku naczep i przyczep. Sygnał jest jasny. Przewoźnicy odbili się od dna. Po głębokim załamaniu w 2009 r. szybko powracają do zdrowia. Wysoki wzrost wartości leasingu jest zatem nie tyle sukcesem, co oznaką cudownej kuracji. Rynek wraca do równowagi i dopiero następne lata pokażą, jaki jest rzeczywisty potencjał jego rozwoju.

Nie obyło się bez małej zachęty z zewnątrz. Rząd wprowadził elektroniczne myto. Stawki opłat za przejazd dla pojazdów zgodnych z najnowszą normą emisji spalin Euro 5 są niższe. Opłaca się inwestować w nowe ciężarówki. Jest to zachęta w postaci raczej kija niż marchewki, ale jednak.

Finansowanie zakupu ciągników siodłowych odbywa się za pośrednictwem zarówno dużych firm leasingowych, jak i spółek powiązanych z niektórymi producentami samochodów ciężarowych. Niektóre z tych ostatnich angażują się również mocno w leasingowanie naczep i przyczep. Sprzyja to rozpowszechnieniu leasingu wśród przewoźników. Znaczenie mają banalne sprawy: dostępność pracownika, prostota procedury, dopasowanie do klienta. W ten sposób osłabia się bariera nieufności. Przewoźnicy obawiają się, że jeśli będą zalegać z ratą, „leasing zabierze ciężarówkę". Dotyczy to głównie mniejszych firm. Duże śmiało sięgają po ten typ finansowania. Doceniają wygodę, jaką daje leasing, głównie przewidywalne koszty. Dla niektórych ma również znaczenie, że po zakończeniu umowy mogą z ulgą zostawić ciężarówkę firmie leasingowej. Nie martwią się o zbycie pojazdu używanego. Mniejsi przewoźnicy niemal zawsze kupują ciężarówkę, gdy umowa dobiegnie końca.

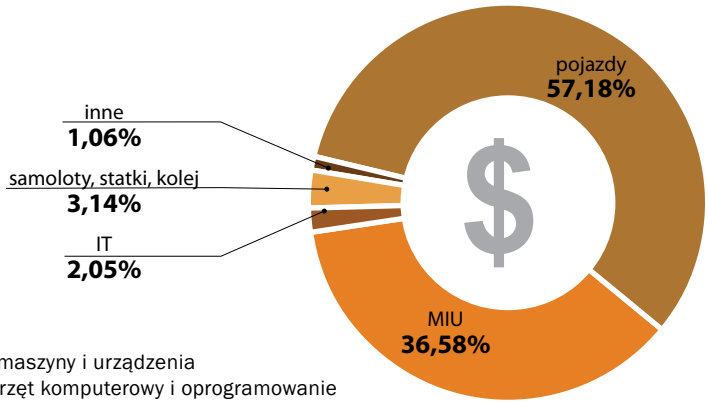
Ruchomości finansowane przez leasing od stycznia do grudnia 2010 r.



MiU – maszyny i urządzenia
IT – sprzęt komputerowy i oprogramowanie

Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Ruchomości finansowane przez leasing od stycznia do grudnia 2011 r.



MiU – maszyny i urządzenia
IT – sprzęt komputerowy i oprogramowanie

Źródło: Związek Polskiego Leasingu



Wzrost leasingu samochodów osobowych, przy ogólnie słabej całkowitej sprzedaży ubiegłorocznej w tym segmencie, dobitnie świadczy o roli, jaką odgrywają w Polsce zakupy flotowe. Indywidualni nabywcy samochodów liczą się coraz mniej.

Tabela 1. **Rok 2011: wartość netto leasingu różnych środków transportu i nieruchomości w mln zł.**

2011	2010	zmiana 2010/11	
Osobowe	7236,3	5363	34,9%
Ciężarowe do 3,5 t	2328,5	5419,3	-57,0%
Ciężarowe powyżej 3,5 t	1399	1306,1	7,1%
Ciągniki siodłowe	3666,3	2146,1	70,8%
Naczepy i przyczepy	1615,3	908,3	77,8%
Autobusy	393,3	539,8	-27,1%
Inne pojazdy	235,7	214	10,1%
Sprzęt budowlany	2440,6	2002,6	21,8%
Maszyny rolnicze	2177,1	1639,3	32,8%
Wózki widłowe	387,8	233,5	66,1%
Powietrzne środki transportu	167,1	126,9	31,7%
Wodne środki transportu	55,3	72,8	-24%
Kolejowe środki transportu	702,8	450	56,2%
Ogółem:			
Pojazdy	16 874,4	15 897,6	6,1%
Pozostałe środki transportu (powietrzne, wodne, kolejowe)	925,3	649,7	42,4%
Nieruchomości	1628,6	1594,7	2,1%
Ruchomości i nieruchomości*	31 142,1	27 291	14,1%

**również ruchomości niewymienione w tabelce, np. oprogramowanie*
Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Odzywa się psychologia i przekonanie, że lepiej mieć swoje niż pożyczone.

Potentaci widzą raczej kłopoty niż korzyści związane z posiadaniem pojazdu. Dlatego niektórzy z nich idą o krok dalej i decydują się na wynajem długoterminowy. Wówczas otrzymują pojazd z pakietem serwisowym i ubezpieczeniem, do którego wystarczy wlewać paliwo. Koszty są jeszcze bardziej przewidywalne, a stawki za wspomniane usługi mogą okazać się korzystne, szczególnie w dłuższej perspektywie.

Traktory za koparkami

W ostatnich latach importerzy ciężarówek wzmogli wysiłek, aby sprzedawać więcej podwozi budowlanych. Najczęściej przyjmuje się, że chodzi o pojazdy z więcej niż jedną osią napędzaną, przykładowo 6x4 czy 8x6. Przedstawicielstwa równoważyły straty z dołującej sprzedaży ciągników siodłowych. Zachętą do tego były duże inwestycje, częściowo związane z przygotowaniami do Euro 2012. Sporo się działo, lecz już w ubiegłym roku popyt na samochody budowlane nagle osłabł. Jednak maszyny budowlane nadal miały się całkiem nieźle. Przynajmniej tak wynika z osiągnięć leasingodawców.

Wartość netto leasingu sprzętu budowlanego wzrosła w 2011 r. o prawie 22%. Jednocześnie do jej poziomu zbliżyła się wartość leasingu maszyn rolniczych. Ta wzrosła o niemal 33%. Niemniej przedstawiciele firm leasingowych uważają, że nie jest to trwały trend. Popyt na leasing maszyn rolniczych jest stymulowany dostępnością funduszy unijnych. Gdy ich zabraknie, run się skończy.

Poziom inwestycji w infrastrukturę (nota bene również w dużej części finansowanych przez Unię Europejską) zmniejszy się w 2012 r. W drogownictwie kończone będą realizowane już projekty. Nowych raczej nie będzie, a już na pewno nie na tę skalę. Budownictwo mieszkaniowe wyhamowało w 2009 r. W 2011 pojawiły się pewne symptomy ożywienia. Wg Głównego Urzędu Statystycznego wydano 184,1 tys. pozwoleń na budowę, o 5,2% więcej niż w 2010 r. Wzrosła również o 2,6% liczba mieszkań rozpoczętych – do 162,2 tys. Do użytku oddano jednak o 3% mniej mieszkań, tylko 131,7 tys. W przyroście zasobów mieszkaniowych największy udział mieli inwestorzy indywidualni. Deweloperzy oddali do użytku o 6,2% mniej mieszkań, a spółdzielnie mieszkaniowe aż o 24,1% mniej.

Mimo to, branża leasingowa wciąż pokłada nadzieję w sprzęcie budowlanym. Zdaniem jej przedstawicieli możliwe jest, że firmy z Polski będą szukały zleceń za granicą i skutecznie konkurowały na rynku europejskim. Już dziś leasing dorównuje popularnością kredytowi w firmach budowlanych.



Rosnąca wartość leasingu wózków widłowych wpasowuje się w pozytywną tendencję rozwoju rynku przewozów. Transport magazynowy przechodził te same koleje losu, co drogowy. Po załamaniu w 2009 odżywa na nowo.





Wartość netto leasingu sprzętu budowlanego wzrosła w 2011 r. o prawie 22%. Jednocześnie do jej poziomu zbliżyła się wartość leasingu maszyn rolniczych, która wzrosła o niemal 33%. Niemniej przedstawiciele firm leasingowych uważają, że nie jest to trwały trend. Popyt na maszyny rolnicze jest stymulowany dostępnością funduszy unijnych. Branża leasingowa pokłada jednak nadzieję w sprzęcie budowlanym. Możliwe bowiem, że firmy z Polski przy mniejszym poziomie inwestycji w kraju, będą szukały zleceń za granicą i skutecznie konkurowały na rynku europejskim.

Swoim torem

Rosnąca wartość leasingu wózków widłowych wpasowuje się w pozytywną tendencję rozwoju rynku przewozów. Transport magazynowy przechodził te same koleje losu, co drogowy. Po załamaniu w 2009 r. odżywa na nowo.

Ze względu na ceny samolotów, leasing jest bardzo popularną formą finansowania ich zakupu. Korzystają z niego zarówno linie lotnicze, jak aerokluby, a także prywatni użytkownicy, np. właściciele firm pragnący zaoszczędzić sobie jazdy samochodem oraz hobbyści. W ten sposób finansuje się zarówno nowe, jak używane samoloty i helikoptery. Tak w duże maszyny pasażerskie i transportowe, jak awionetki i wszystko pomiędzy. Także i w tym segmencie sytuacja wraca do normy po rekordowo niskim 2009 r. W 2011 r. nastąpił wzrost wartości leasingu o prawie 32%.

Tabela 2. **Rok 2011: liczba różnych środków transportu i nieruchomości finansowanych przez leasing w sztukach:**

Osobowe	82 401
Ciężarowe do 3,5 t	23 378
Ciężarowe powyżej 3,5 t	5857
Ciągniki siodłowe	16 277
Naczepy i przyczepy	14 781
Autobusy	733
Inne pojazdy	1908
Sprzęt budowlany	9276
Maszyny rolnicze	14 213
Wózki widłowe	4792
Powietrzne środki transportu	37
Wodne środki transportu	177
Kolejowe środki transportu	355
Ogółem:	
Pojazdy	147 841
Pozostałe środki transportu (wodne, powietrzne, kolejowe)	569
Nieruchomości	239
Ruchomości i nieruchomości*	231 048

**również ruchomości niewymienione w tabelce, np. oprogramowanie*
Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Spadek dotknął środki transportu wodnego. Mieszczą się w tym między innymi jachty i łodzie motorowe. Prężnie rozwija się leasing środków transportu kolejowego. Napędzają go głównie inwestycje w tabor pasażerski. Towarowy cieszy się znacznie mniejszym zainteresowaniem.

Rynek leasingu ruchomości wzrósł w 2011 r. o prawie 15%. W ostatnim kwartale ożywił się rynek nieruchomości, ale należy pamiętać, że ze względu na wysoką wartość umów, niewiele trzeba, aby wystąpiły na nim silne wahania. Ogółem rynek leasingu zwiększył wartość o 14,1% w porównaniu z rokiem 2010.

Ów wzrost przewyższa średnią europejską, lecz jest niższy niż w 2007 r. Za pomocą leasingu było finansowane w 2011 roku 13,1% inwestycji. Największy odsetek zanotowano w 2007 r., gdy leasing posłużył do sfinansowania 17% inwestycji. Łączna wartość aktywnego portfela na koniec 2011 r. wyniosła 61,1 mld zł, w tym 52,44 mld dla ruchomości. Wartość salda kredytów udzielonych firmom przez banki wyniosła 79,34 mld. Leasing jest zatem niemal równie ważnym źródłem finansowania, co kredyt.

ZPL wskazuje, że jak do tej pory leasing z półrocznym wyprzedzeniem uprzedzał o zmianach w inwestycjach w gospodarce narodowej. Na tej podstawie uważa, że wyniki branży w 2011 roku są zapowiedzią wzrostu inwestycji firm.

Michał Kij

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko **99 zł**

Truck&Van
www.truck-van.pl

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
  Trzcinowa 30/13,
  02-446 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru ☐ /2012
Truck&Van od numeru ☐ /2012
oba tytuły od numeru ☐ /2012

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Data i podpis

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.

NA TEJ KONFERENCJI GBI PARTNERS NIE MOŻE PAŃSTWA ZABRAKNĄĆ!

GBI Partners
Global Business Intelligence

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

VIII EDYCJA KONFERENCJI

18-19 kwietnia 2012 r., Hotel Sheraton, Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- Zwiększenie efektywności pracy magazynu poprzez wdrożenie narzędzi usprawniających procesy
- Jakich wyzwań możemy oczekiwać w logistyce w latach 2012 – 2015?
- Ciągłe doskonalenie w obszarze zarządzania bezpieczeństwem oraz czasem pracy pracowników Działu Logistyki
- Przegląd efektywnych programów i narzędzi stosowanych w nowoczesnej logistyce
- Optymalne rozwiązania w zakresie IT dla logistyki
- Co-manufacturing – przykład optymalizacji procesu logistycznego i produkcyjnego
- Cost deployment a nowe trendy projektowania łańcucha dostaw
- Lean manufacturing – jak optymalnie zarządzać kosztami logistycznymi w naszej firmie
- Eliminacja marnotrawstwa w logistyce wewnętrznej
- Budowanie efektywnej współpracy między Działami Logistyki i Produkcji
- Outsourcing czy insourcing – zasady kalkulacji projektów logistycznych krok po kroku
- Low Cost Intelligent Automation (LCIA) – wprowadzenie prostych rozwiązań w celu poprawy wydajności w logistyce
- Jak zmniejszyć koszty magazynowania i utrzymać wysoką jakość
- Centrum logistyczne w centralnej Polsce – dlaczego warto?
- Analiza obecnej sytuacji na rynku: główni operatorzy logistyczni, transport w dobie recesji

Wystawca:

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Konferencja skierowana jest do:
Członków Zarządu, Dyrektorów Działów Logistyki, Dyrektorów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw, Dyrektorów ds. Zakupów i Dystrybucji, Kierowników Logistyki oraz wszystkich osób zainteresowanych doskonaleiem procesów logistycznych.

FIAT INDUSTRIAL

WIZYTA W ZAKŁADZIE STOSUJĄCYM METODYKĘ WCM – CNH Polska, Grupa Fiat Industrial 17 kwietnia 2012 r., Płock

CNH

NIEPOWTARZALNA MOŻLIWOŚĆ WYMIANY DOŚWIADCZEŃ PODCZAS WARSZTATÓW, PANELU DYSKUSYJNEGO ORAZ KOKTAJLU PO PIERWSZYM DNIU KONFERENCJI!

Osoby zainteresowane udziałem w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

GBI Partners Sp. z o.o.
ul. Wałbrzyska 11
02-739 Warszawa
http://www.gbip.com.pl

Patroni medialni:

EURO Logistics
LOG24.pl
LOGISTYKA a JAKOŚĆ
Logistyka.infor.pl
NOWOCZESNY MAGAZYN
Logistyka PRODUKCJI
Polska Truck & business
TSL biznes
WWW.TSL-BIZNES.PL

GDAŃSK 2012
bądź w grze



Powierzchnia magazynów
Panattoni Europe w Gdańsku jest
porównywalna z powierzchnią PGE Arena!
To prawie 50 000 m².

Szukasz powierzchni w Gdańsku?



PANATTONI EUROPE

Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl
www.build-to-suit.eu

Czechy: + 420 225 341 321
www.panattoni.cz