PAŹDZIERNIK – 10/2012 (29)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255



Temat numeru:

Transport intermodalny

Paliwo w dół, ceny transportu lekko w górę

Zabezpieczenie do licencji – labirynt bez wyjścia ?

Nakład: 11 000 egzemplarzy



ZAPEWNIJ SWOJEJ LOGISTYCE

NAJLEPSZY START

**Zgłoś się teraz.
Liczba miejsc ograniczona.**

Witamy na warsztatach “Nowoczesne zarządzanie magazynem”

Witamy na warsztatach „Pick-by-Voice” (Wybieranie głosowe)

Tematy naszych warsztatów:

- Zwiększenie efektywności dzięki Pick-by-Voice
- Profesjonalny sprzęt
- Demonstracja na żywo „Lepsze wybieranie dzięki metodzie głosowej”

Zapytaj naszych specjalistów od logistyki magazynowej o…

… lepszy sposób poprawy efektywności w swoim magazynie
… obniżenie wskaźnika błędów i kosztów
… a następnie skonsoliduj przewagi konkurencyjne i wzmocnij swoją firmę

Rozwiązania głosowe dla Twojego magazynu

- Obie ręce wolne
- Zawsze patrzysz na towary, które pobierasz z magazynu
- Bezpieczniejsze i łatwiejsze przygotowanie towarów to najważniejsze zalety technologii wybierania głosowego

Najważniejsze korzyści wynikające z wdrożenia technologii Pick-by-Voice:

- Wzrost efektywności nawet o 35%
- Spadek wskaźnika błędów i zwrotów od niezadowolonych klientów: precyzja wybierania dochodzi do 99,9%
- Szybki zwrot z inwestycji, wg naszego doświadczenia od 6 do 12 miesięcy
- Świetne przyjęcie przez użytkowników

Głos naszych klientów

„Dzięki rozwiązaniu Pick-by-Voice nasza efektywność bardzo wzrosła. Uproszczenie tego procesu przyniosło nam ogromne korzyści, szczególnie jeśli chodzi o działalność sezonową.”

„Wśród innych zalet chcielibyśmy podkreślić zwłaszcza znaczne obniżenie wskaźnika błędów wybierania.”

**Już teraz zgłoś swoje uczestnictwo w warsztatach na temat technologii „Pick-by-Voice”.
Tel.: +48 604 939 388.**

Lub po prostu wypełnij ten formularz i wyślij go do nas faksem na nr (+49) 67 42-87 27 50.

Uczestnictwo jest bezpłatne.

E+P

EHRHARDT+PARTNER
SOLUTIONS

Zaproszenie na warsztaty „Pick-by-Voice” (Wybieranie głosowe)








Konkurencyjne fakty w logistyce magazynowej

Program	12.30 – 13:00	Lunch
	13:00 – 15:00	- Zalety zawansowanego systemu zarządzania magazynem - Prezentacja systemu LFS firmy E+P (pytania w trakcie mile widziane)
	15:00 – 15:30	Prezentacja głównych procesów
	15:30 – 16:00	Pick-by-Voice – prezentacja na żywo
	16:00 – 17:00	Zastosowanie funkcji Pick by Voice systemu LFS w magazynie
	17:00	Zakończenie

E+P EHRHARDT+PARTNER

Ehrhardt + Partner GmbH & Co. KG
Software-Systeme für Warehouse-Logistik
Alte Römerstraße 3
D-56154 Boppard-Buchholz

Tel. (+49) 67 42-87 27 0
Fax (+49) 67 42-87 27 50
E-Mail: info@ehrhardt-partner.com
www. ehrhardt-partner.com

Rejestracja - PDF

możesz też wysłać do nas email na adres info@ehrhardt-partner.com

Zgłaszam swoje uczestnictwo w warsztatach „Pick-by-Voice”

Wezmę w nich udział sam(a) ☐ z _____ dodatkowymi osobami ☐

☐ **23/10.2012, 13:00 – 17:00**
ANDEL'S HOTEL ŁÓDŹ **
ul. Ogrodowa 17, 91-065 Łódź

☐ **15/11.2012, 13:00 – 17:00**
ANDEL'S HOTEL ŁÓDŹ **
ul. Ogrodowa 17, 91-065 Łódź

Tytuł, imię i nazwisko

Stanowisko w firmie

Nazwiska pozostałych uczestników

Firma

Adres

Miasto, kraj

Telefon Telefaks

E-mail

Podpis

Uwaga, Twoje zgłoszenie zostanie przyjęte pod warunkiem, że zarejestrujesz się przynajmniej tydzień przed terminem podanym powyżej.
Liczba uczestników jest ograniczona.
Zaraz po otrzymaniu Twojego zgłoszenia wyślemy do Ciebie list potwierdzający.

Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki
zaprasza na:

X JUBILEUSZOWY KONGRES MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW

18-19 października 2012 r.
Hotel Novotel Airport w Warszawie

10 KONGRES 2012
MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW
PSML

Szanowani Państwo, Drogie Koleżanki i Koledzy,
Serdecznie zapraszamy do udziału w naszej tegorocznej jubileuszowej imprezie.
W tym roku spotykamy się w dniach **18-19 października 2012** w Hotelu NOVOTEL Airport ul. 1-go Sierpnia w Warszawie.

Tegoroczne wydarzenie będzie bogate w liczne prezentacje praktycznych i innowacyjnych rozwiązań. Jak zwykle nie zabraknie przedstawienia najlepszych praktyk oraz trendów w branży. W tym roku gościć będziemy m. in.:



prof. Andrzeja Blikle
„Dylemat lidera - przemoc czy partnerstwo"

Jacka Rozenka
„Czyż nie dobija się koni" - od SCM do JIT - przywództwo w obszarze logistyki"

majora Rocco Spencera
„Amateurs discuss tactics, professionals discuss logistics"



Ciekawą ofertę przedstawią także liczni wystawcy. Szczegóły dostępne są na naszej stronie: **www.psml.pl**

Do dnia 30 września mogą Państwo dokonywać rezerwacji noclegu w Hotelu Novotel na preferencyjnych warunkach tj.
290 PLN za dobę netto za pokój dla 1 osoby ze śniadaniem
310 PLN za dobę netto za pokój dla 2 osób ze śniadaniem

Okres preferencji cenowej obejmuje terminy noclegów od dnia 17.10. do 19.10.
Hasło umożliwiające rezerwację noclegu to: „**X Kongres PSML**".

Przypominamy również o możliwości rejestracji uczestnictwa w X Kongresie Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw on-line, dostępnym na naszych stronach:
http://psml.pl/kongres2012/rejestracja/rejestracja.php

Serdecznie zapraszamy
Zarząd PSML

Partner Kongresu:

DB SCHENKER

Wystawcy:

RedPrairie OFFICIAL PARTNER
Quantum
bekuplast

Przyjaciel kongresu:

COLIAN Logistic
OptiBuy
SPEDIMEX
SKK

Opieka merytoryczna:

Deloitte.

Patronat medialny:

Truck&Van
TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Top Logistyk
MAGAZYNOWANIE I DYSTRYBUCJA
logistyczny.com
LOGISTYKA a JAKOŚĆ
NM.PL
GOSPODARKA MATERIAŁOWA & LOGISTYKA
DZIENNIK GAZETA PRAWNA
LOG24.PL
EURO Logistics
Logistyka PRODUKCJI
FlotaAutoBiznes
Polska Truck & business
warehouse monitor



Internet mobilny już za 4 zł netto miesięcznie

Masz firmę? Wybierz przełomową ofertę **Wspólny Internet** w Play dla Firm. To wygoda i oszczędność dla Twojej firmy, bo podłączenie do Internetu kolejnego urządzenia jak netbook, laptop czy tablet lub udostępnienie Internetu pracownikowi kosztuje tylko **4 zł netto miesięcznie.**

Jak to działa?

- Wybierasz dowolną ofertę Internetu mobilnego.
- Możesz kupić modem już za 1 zł.
- Zamawiasz dodatkowe karty SIM dla Twoich urządzeń lub pracowników - każdą za jedyne 4 zł netto miesięcznie.

Każde urządzenie z dodatkową kartą SIM korzysta z pakietu danych z Twojego abonamentu i to Ty decydujesz, jaką część tego pakietu może wykorzystać.

www.playdlafirm.pl
Najszybciej rozwijająca się sieć w Polsce.

PLAY

Dla Firm

4 zł netto to abonament za numer przyporządkowany do umowy głównej ze współdzielonym pakietem danych. Do jednej umowy głównej można przyporządkować maks. 5 numerów. Szczegóły w ofercie Nowy Play Online dla Firm na www.playdlafirm.pl

W numerze

> Logistyka

Intermodal w płynie....6
DSV rozwija serwis drobnicowy....7
Cargoplus w Polsce....8
Badanie polskich specjalistów i menedżerów logistyki....8
Żywnościowi specjaliści....9
Powstaje VGL Group....10

> Kurier Express Poczta

Benchmarking cen usług kurierskich dla klientów korporacyjnych....12

> Logistyka – technologia

MAŁA PALETA INKA....14
Pełen outsourcing....15

> Transport drogowy

Rozwiązania DAKO dostępne w Polsce....16
Przybliżamy systemy e-myta: Słowacja....18
Tęgoborze – wrześniowe spotkanie przewoźników....22
Być bardziej eco....24
Paliwo w dół, ceny w górę....26

> Transport kolejowy i intermodalny

Kolejowa ofensywa w gdyńskim porcie....30
Z Chin do Niemiec koleją....31
Kontenery trzymają się mocno....32
Berlin kolejową „Mekką”....36
Huby czy terminale?....40
Rok Terminalu PCC w Kutnie....41
Kolej blokuje porty....42
Gdy liczy się świeżość....44

> Transport morski

DCT Gdańsk może być polskim Rotterdamem....46
Transport intermodalny– optymalizacja łańcucha dostaw i troska o koszty....48
Stracona szansa – Gdynia bez G6....50
Transport morski na wyciągnięcie ręki....51
Unijne wsparcie dla transportu intermodalnego....51

Prenumerata – strona 70

TEMAT NUMERU

Transport intermodalny

Mimo dochodzących z wielu stron informacji o gospodarczym spowolnieniu, a nawet recesji, w polskich portowych terminalach kontenerowych, przynajmniej tych największych, objawów kryzysu nie widać. Pierwsze półrocze wypadło znakomicie.
Wzrost wolumenu i udziału przewozów intermodalnych w Polsce powinien przełożyć się w najbliższych latach również na zwiększenie liczby nowych inwestycji terminalowych w głębi kraju.

> Prawo

Zabezpieczenie do licencji – labirynt bez wyjścia ?....52
Paliwowe niuanse....56
Bez licencji – z dużym ryzykiem....58
Obalamy mity....62
Pamiętaj o terminach....64
Jak rozliczyć fakturę korygującą in minus?....68

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Skrzetuskiego 16 B
02-726 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

UWAGA !!! Nowy adres redakcji

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. Skrzetuskiego 16 B, 02-726 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Drodzy Czytelnicy!

Naczepy intermodalne, nadwozia wymienne i kontenery suną po drogach, torach, a nawet po rzekach. Zalety transportu intermodalnego dostrzeżono już wiele lat temu. Towar, załadowany choćby w chińskiej fabryce, cały czas przebywa w jednym „pudełku" kontenera i nie musi być przeładowywany przy zmianie gałęzi transportu. Dzięki temu zyskuje się i na czasie i na jakości usługi, minimalizując ryzyko uszkodzenia i zaginięcia towaru.

W Europie Zachodniej udział transportu intermodalnego w ogólnej wartości ładunków ocenia się już na ponad 10%. W Polsce wskaźnik ten wynosi... około 1%. Z jednej strony jest to powód do zmartwienia, bowiem pokazuje, jak wiele brakuje nam jeszcze do nowoczesnej Europy. Logistycy i transportowcy podchodzą jednak do tego tematu optymistycznie i statystykę tę interpretują jako olbrzymi potencjał i pole do rozwoju tego międzygałęziowego sposobu transportu towarów.

Transport intermodalny, któremu w tym wydaniu TSL Biznes poświęcamy sporo uwagi, kojarzy się głównie z przewozem kontenerów drogą morską (głównie z Azji) do jednego z europejskich portów, skąd trafiają one do klienta końcowego drogą kolejową lub samochodową. Jednak intermodal coraz częściej znajduje zastosowania także w transporcie lądowym, w pewnym sensie łącząc i dając pracę dwóm, od zawsze zwaśnionym branżom – transportowi kolejowemu i samochodowemu. Ostatnio PKP Cargo uczestniczyło w pilotażowym transporcie kontenerów właśnie drogą lądową z Chin do Europy Zachodniej. Być może to właśnie długodystansowe połączenie kolejowe, wspierane na końcu transportem samochodowym w roli dowozowej przywróci ideę „bursztynowego szlaku", czyli połączenie lądowe państw azjatyckich z Europą. To ciekawa alternatywa dla transportu morskiego, zwłaszcza w kontekście czasu dostawy.

Z drugiej strony niestety samej kolei zdarza się rzucić kłody pod nogi intermodalowi – zwłaszcza polskim portom, o czym również wspominamy w tym numerze. Nasze porty i terminale kontenerowe już dziś mogą się poszczycić nowoczesnym wyposażeniem i dużymi możliwościami przeładunkowymi, które zwykle kończą się na bramie portowej. Niestety wciąż infrastruktura drogowa i kolejowa nie sprzyja zwiększaniu wolumenu ładunków trafiających do Polski (i nie tylko) przez krajowe porty.

Transport intermodalny to oczywiście nie jedyny temat, którym zajmujemy się w bieżącym wydaniu TSL Biznes. Wracamy też do tematu, który wzbudzał ostatnimi czasy dużo kontrowersji wśród przewoźników transportu drogowego, czyli kwestii zabezpieczeń finansowych, niezbędnych do uzyskania lub przedłużenia licencji transportowej. Pokażemy też, jakie pułapki czekają na przewoźników operujących mniejszym taborem, który nie podlega obowiązkowi uzyskiwania licencji. Oprócz tego czeka na Państwa tradycyjna porcja najważniejszych informacji z całej branży TSL.



Zapraszam do lektury.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

Katalogis.net

Scalamy świat logistyki i transportu

- Poszukujesz firm transportowych lub logistycznych?
- Poszukujesz produktów, usług i rozwiązań dla transportu i logistyki?

Skorzystaj z Katalogis.net - bezpłatnie, wygodnie i łatwo.

- Prowadzisz firmę transportową, oferujesz usługi logistyczne lub transportowe?
- Dostarczasz rozwiązania i usługi, z których korzysta branża transportowa lub logistyczna?

Zamieść BEZPŁATNY wpis podstawowy o swojej firmie w Katalogis.net

Możesz też skorzystać z wpisów rozszerzonych, w których dokładniej przedstawisz swoją działalność całej branży TSL. Katalogis.net to kompleksowy i rzetelny katalog branży transportowej, logistycznej i spedycyjnej.

Skorzystaj już dziś:

www.katalogis.net

Intermodal w płynie

Rozmawiamy z członkami zarządu Trans Polonia S.A.: prezesem zarządu Dariuszem Cegielskim, dyrektorem finansowym Krzysztofem Luksem i dyrektor spedycji Adrianną Bosiacką.

Trans Polonia specjalizuje się w ładunkach chemicznych. Skąd zatem pomysł na transport intermodalny?

Trans Polonia S.A., jest przewoźnikiem świadczącym usługi w zakresie transportu oraz kompleksowej organizacji logistyki ładunków chemicznych, mas bitumicznych, płynnych produktów spożywczych oraz produktów chłodniczych. Odpowiadając na potrzeby rynku, w drugiej połowie 2011 r., rozpoczęła realizację przewozów intermodalnych, które wykorzystują zalety wynikające z różnych form transportu tj. drogowego, kolejowego i morskiego. Ten model transportu spółka wykorzystuje głównie do przewozów płynnych substancji chemicznych oraz płynnych produktów spożywczych. Dzięki zastosowaniu transportu intermodalnego przewożony towar jest lepiej zabezpieczony, ponieważ pozostaje w jednej jednostce ładunkowej na całej trasie przewozu. Co istotne, przy udziale transportu kombinowanego fizyczne granice mają mniejsze znaczenie, niż w wypadku transportu opierającego się na jednej gałęzi transportu. Dzięki temu Trans Polonia operuje nie tylko na rynku krajowym czy międzynarodowym, ale również na trasach o zasięgu interkontynentalnym. Transport intermodalny jest zdecydowanie bardziej bezpieczny i z całą pewnością bardziej ekologiczny, dzięki czemu jest transportem przyszłościowym.

Co jest tu największą barierą i jak sobie z tym radzicie?

Głównym problemem transportu intermodalnego jest zły stan infrastruktury drogowej/kolejowej, szczególnie mocno dający się we znaki w Polsce. To sprawia, ze czas tranzytu jest dłuższy. Bardzo często bywa tak, iż infrastruktura (w szczególności kolejowa) jest w zasięgu jednego przewoźnika. W takim wypadku brak konkurencji na poszczególnych relacjach doprowadza do wysokich opłat za transport oraz sprawia, że możliwości negocjowania stawek cenowych, które w naszym odczuciu są zbyt wysokie, jest żadna.

Aby poprawić obecną sytuację stan infrastruktury musi ulec znacznej poprawie. Transport drogowy i kolejowy będzie wówczas bardziej efektywny. Z całą pewnością, korzystny wpływ na zwiększenie wykorzystania transportu w obsłudze zaplecza portów morskich czy terminali kolejowych, będzie miała liberalizacja rynku przewozów kolejowych. Konkurencja powinna wymusić spadek stawek i zwiększenie dostępności połączeń, co pozwoli optymalizować przewozy i odciążyć polskie drogi, a to z kolei bezpośrednio przełoży się na poprawę bezpieczeństwa i kwestie ekologiczne.



Od lewej: Krzysztof Luks – dyrektor finansowy / członek zarządu, Dariusz Cegielski – prezes zarządu, Adriana Bosiacka – dyrektor spedycji i członek zarządu TRANS POLONIA S.A.

A jak Trans Polonia radzi sobie z konkurencją?

Trans Polonia bez problemu konkuruje w transporcie interkontynentalnym z operatorami zagranicznymi. Zadanie jest jednak utrudnione, gdyż w swoich krajach firmy te mogą często liczyć na większe wsparcie związane z np. dotowaniem transportu intermodalnego.

Na jakich kierunkach najlepiej sprawdza się transport intermodalny?

Ten rodzaj przewozów jest opłacalny na długich relacjach – szczególnie Unia Europejska – Rosja oraz kraje WNP, czy transport w dalszych relacjach morskich. Transport ten sprawdza się również w przypadku krótszych relacji wewnątrzkrajowych czy wewnątrzunijnych. W takim wypadku miejsce załadunku/rozładunku musi być zlokalizowane stosunkowo blisko terminali kolejowych/morskich, na których regularnie kursują poszczególne środki transportu. Wolumen przewożonych ładunków również ma bardzo duże znaczenie. Im większa ilość produktu do przewozu, tym częściej korzysta się z transportu intermodalnego.

Jaką przyszłość widzą Państwo dla tej branży?

Rynek przewozów intermodalnych rozwija się w coraz większym tempie. W najbliższych latach spodziewamy się zwiększenia przewozów realizowanych w takim modelu. Wiąże się to głównie z ciągłą modernizacją infrastruktury drogowej, kolejowej oraz poprawą infrastruktury wokół portów. Niestety, faktem jest, że w tym zakresie dalej znacznie odbiegamy od krajów Europy zachodniej, ale należy zauważyć pozytywny wzrost liczby przewozów kombinowanych.

KK

DSV rozwija serwis drobnicowy

Rozpoczęty przez DSV Road pod koniec ubiegłego roku projekt o nazwie New Wave, w ramach którego wszystkie kraje w europejskiej sieci DSV zostały połączone codziennym drogowym serwisem drobnicowym już przynosi rezultaty, w postaci wzrostu wolumentów oraz dynamicznego rozwoju regionalnych oddziałów. W Polsce centralnym ośrodkiem, odpowiedzialnym za nowy projekt, jest Łódź.

Codzienny transport drobnicowy ze wszystkich i do wszystkich krajów w Europie w ramach obsługi jednego operatora logistycznego jest naturalną konsekwencją rozwoju rynku oraz rosnących potrzeb klientów, w zakresie zwiększania częstotliwości i skracania czasu transportu. Do tej pory do projektu włączyło się 21 oddziałów krajowych DSV, a wszystkie 32 zostaną nim objęte już wkrótce. Niewielu operatorów logistycznych posiada obecnie takie pokrycie transportowe w ramach własnych struktur w Europie. Szeroka dostępność oraz duże wolumeny są kluczem do sukcesu naszego codziennego serwisu drobnicowego – mówi Piotr W. Krawiecki, prezes zarządu DSV Road.

Projekt połączenia wszystkich europejskich krajów, w których działa DSV w kontynentalną sieć, za pomocą codziennego serwisu drobnicowego opiera się na koncepcji centralnego hubu w Schwieberdingen, niedaleko Stuttgartu, który stanowi centrum europejskiej sieci DSV. Dzięki temu kolejne oddziały krajowe mogą dołączać do codziennego serwisu, dostarczając oraz odbierając przesyłki w centralnym terminalu, zamiast lokalnie organizować własne transporty bezpośrednie pomiędzy różnymi destynacjami. Projekt New Wave jest dedykowany przede wszystkim dla przesyłek spaletyzowanych. Dla nich serwis jest najbardziej dynamiczny.

Równolegle wszystkie kraje w europejskiej sieci DSV będą nadal realizować bezpośrednie połączenia pomiędzy sobą, zazwyczaj w częstotliwości dwóch tygodniowo. – *Nowy serwis drobnicowy otwiera przed nami możliwości obsługi nowych klientów, dla których dotychczasowa częstotliwość transportów była zbyt mała. Dzięki temu narzędziu jesteśmy w stanie sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów oraz budować przewagę konkurencyjną. To właśnie potrzeby klientów stały się inspiracją do przebudowy dotychczasowego sposobu funkcjonowania serwisu drobnicowego DSV w Europie. Co do zasady DSV jest operatorem działającym w sposób zdecentralizowany, według zasady „myśl globalnie – działaj lokalnie" – każdy oddział buduje swoją ofertę w oparciu o specyfikę lokalnych rynków. Jednak w tym konkretnym przypadku kluczem do sukcesu było właśnie połączenie sił na poziomie centralnym* – podsumowuje Piotr W. Krawiecki, prezes zarządu DSV Road.



Cargoplus w Polsce

Z początkiem września operator logistyczny Dachser wprowadził w Polsce usługę organizacji transportu całopojazdowego Cargoplus. Jest to rozszerzenie oferty dla największych klientów firmy.

Dachser Cargoplus Poland oferuje paneuropejskie ładunki całopojazdowe (FTL) oraz ładunki drobnicowe i FTL dla krajów WNP (Wspólnota Niepodległych Państw), Maghreb (kraje północno-zachodniej Afryki) oraz Turcji. Cargoplus obejmuje realizację dużych, skomplikowanych projektów transportowych. – *Wprowadzenie Cargoplus w Polsce to odpowiedź na rozwój naszych klientów oraz ich rosnące potrzeby. Aby mogli oni jak najlepiej realizować swoje działania logistyczne, umożliwiamy im skorzystanie ze specjalistycznego doradztwa wyodrębnionego zespołu pracowników Dachser* – mówi Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce. – *Skupienie rozwiązań z obszaru przewozów całopojazdowych w jednym, wydzielonym dziale Cargoplus spowoduje znaczne usprawnienie obsługi i rozszerzenie oferty o nowe rynki. Dodatkowo nasza znajomość lokalnych rynków oraz ich specyfiki jest dla naszych klientów nie do przecenienia* – podkreśla Grzegorz Lichocik.

Dla realizowania usługi Cargoplus w Polsce zostały dedykowane specjalne zespoły pracowników. Dla każdego klienta



tworzą one indywidualne rozwiązania, uwzględniające sytuację na rynku, specyfikę branży oraz warunki odbiorców. Dzięki wielu latom funkcjonowania firmy i zbierania doświadczeń, pracownicy operatora znają dokładnie rynki w każdym kraju. Taka wiedza jest szczególnie istotna w przypadku miejscowych warunków handlowych, przepisów prawnych oraz lokalnego przemysłu. Operator doradza przy wystawianiu dokumentacji eksportowej, pośredniczy w komunikacji z odpowiednimi instytucjami oraz pomaga w prawidłowym zabezpieczeniu towaru. Współpracuje również z odbiorcą przy planowaniu i organizacji transportu.

Badanie polskich specjalistów i menedżerów logistyki

Rozpoczęło się badanie Antal International „Logistycy w Polsce" pod patronatem Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki. Wyniki badania mają nakreślić obraz logistyków na polskim rynku pracy i umożliwić pracodawcom stworzenie lepszych warunków do rozwoju kariery w tym zawodzie.

Rynek logistyczny stoi u progu wielkich wyzwań. Gospodarka wymaga ciągłego rozwoju i elastyczności w stosunku do potrzeb klientów. Organizacje stawiają na nowe linie biznesowe i nowe destynacje. Konsultanci Antal International obserwują proces zmiany w rolach zawodowych w strukturach firm logistycznych. Zarządzanie kapitałem ludzkim i pozyskanie najlepszych specjalistów i menedżerów oraz stworzenie im odpowiednich warunków pracy staje się kluczowym warunkiem sukcesu. Badanie prowadzone przez Antal International pod patronatem Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki pozwoli na zdobycie wiedzy o logistykach w Polsce, która wspomoże organizacje we wdrażaniu najlepszych praktyk umożliwiających ich rozwój.

W raporcie znajdą się informacje na temat tego, jakie certyfikaty posiadają logistycy, z jakich technik optymalizacyjnych korzystają oraz na jakich systemach najczęściej pracują. Wyniki badania mają też odpowiedzieć, jak logistycy oceniają swoich pracodawców, które obszary są najbardziej atrakcyjne pod kątem rozwoju kariery dla logistyków oraz jaka jest gotowość specjalistów i menedżerów do relokacji. Wyniki badania zostaną oficjalnie ogłoszone 19 października podczas Kongresu Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki.

Żywnościowi specjaliści

Branża spożywcza to jeden z najdynamiczniej zmieniających się segmentów gospodarki. Wynika to zarówno z olbrzymiej konkurencji panującej na rynku, jak i z nieprzerwanie rosnących oczekiwań klientów. Uważni obserwatorzy mogą dostrzec, że istotny element owej ewolucji stanowi zmiana podejścia producentów do logistyki produktów.

Kluczowym trendem na rynku producentów żywości stała się presja na ograniczanie kosztów. A ponieważ logistyka zajmuje zazwyczaj znaczną pozycją w rachunku wyników, przedsiębiorstwa poszukują możliwości optymalizacji tej działalności. Z drugiej strony, większość sieci handlowych zwiększała i nadal zwiększa wymagania dotyczące warunków dostawy towarów, a dotyczy to zarówno częstotliwości i terminów dostaw, jak i zamawianych wolumenów.

W tym samym czasie co branża spożywcza transformacji podlegał sam rynek usług logistycznych. Wiele firm zdecydowało się na powierzenie zewnętrznym operatorom logistycznym zadań związanych z transportem i magazynowaniem, jednak proces ten szerokim łukiem omijał branżę spożywczą. Wynikało to głównie ze specyficznych wymagań związanych z zapewnieniem odpowiednich warunków sanitarnych i temperaturowych.

Sytuacja uległa zmianie w ostatnich latach. Na rynku pojawiły się przedsiębiorstwa specjalizujące się w obsłudze producentów właśnie z sektora spożywczego. Koncentrują się one na logistyce poszczególnych kategorii produktowych (np. nabiał, mięso, czy warzywa i owoce), a nawet na obsłudze konkretnych kierunków geograficznych (np. Skandynawia czy Hiszpania).

Obok specjalizacji na rynku usług logistycznych zaobserwować można także rosnącą profesjonalizację. Firmy oferują usługi dodatkowe związane z etykietowaniem, metkowaniem, przepakowywaniem czy tworzeniem zestawów promocyjnych. Natomiast dzięki nowoczesnym systemom informatycznym klient zyskuje pełen dostęp do danych magazynowych i transportowych. Jest w stanie śledzić przesyłki, zarządzać datą przydatności do spożycia, a nieraz również identyfikować oraz wycofywać z rynku wadliwe partie towarów.

To wszystko spowodowało, że coraz trudniej znaleźć przedsiębiorstwo z branży spożywczej, które samodzielnie zajmuje się logistyką własnych produktów.



Michał Bliźniak
Konsultant w Roland Berger Strategy Consultants

Również coraz częściej duże firmy całość zadań związanych z transportem i magazynowaniem przekazują specjalistom od logistyki.

Michał Bliźniak
Konsultant w Roland Berger Strategy Consultants

COLIAN Logistic

Partnerstwo i Zaufanie

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, transportu, spedycji drogowej, magazynowania, konfekcjonowania



Colian Logistic sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1
62-860 Opatówek

Tel. + 48 (61) 646 00 91
Fax. + 48 (61) 622 92 47

e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.pl

Powstaje VGL Group – nowy operator logistyczny

Ambicja ludzi i wspólna strategia rozwoju – tak o powstaniu VGL Group, grupy firm logistycznych z polskim kapitałem, mówią jej twórcy. Fuzja spółek - ekspertów z różnych obszarów logistyki - to nieczęsto spotykane wydarzenie w branży TSL.

VGL Group powstaje z połączenia zespołów i kompetencji spółek związanych z Vector Global Logistics oraz OWL Poland Sp. z o.o. Prezesów grupy, Marcina Gruchała i Grzegorza Dobkowskiego, łączy ambicja, wiara w sukces i wspólne pochodzenie – Gdynia. – *Jesteśmy specjalistami w dziedzinie logistyki, spedycji morskiej, lotniczej i drogowej oraz transportu, działamy na obszarze całego świata, stąd zagięcie wektorów w logotypie Grupy, odwołujące się do ruchu kuli ziemskiej. Jako pierwsza polska firma uruchomiliśmy kilka lat temu biuro w Hong Kongu, które teraz będzie reprezentować już nie siebie, ale wszystkie spółki i wszystkich klientów VGL Group w Azji. Negocjując na rzecz Grupy na przykład zakupy frachtów morskich oraz warunki i ceny obsługi ładunków, będziemy wykorzystywać fakt, że staliśmy się większym partnerem z większymi potrzebami* – mówi Marcin Gruchała, prezes zarządu VGL Group.

Jak powstała grupa

Historia najstarszej spółki w Grupie zaczyna się w 2000 roku. Wtedy rozpoczęła działalność Vector Shipping Maklerzy Okrętowi, która w 2007 roku zmieniła nazwę na Vector Global Logistics. W czasie 7 lat działalności spółka rozrastała się, tworząc nowe podmioty, operacyjnie dedykowane wyspecjalizowanym usługom logistycznym, przewozom i odprawom celnym. W kwietniu 2010 roku rozpoczął działalność logistyczną w Polsce Ocean World Lines, znany amerykański armator NVOCC. W maju 2012 roku zarząd OWL Polska dokonał wykupu menedżerskiego od właścicieli Ocean World Lines i rozpoczął rozbudowę firmy z zamiarem poszerzenia jej oferty handlowej.

Vector Global Logistics i OWL Polska poznały się w procesie współpracy biznesowej i widząc efekty postanowiły wykorzystać swoje potencjały do zbudowania wszechstronniejszej i bardziej kompleksowej firmy. I tak narodził się pomysł partnerskiej fuzji. Do połączenia sił z Vector Global Logistics doszło w czerwcu 2012 roku, a spółki przeprowadziły je w drodze wzajemnych zakupów swoich udziałów. Kolejnym krokiem, jaki zaplanowały zarządy inicjujące fuzję, było rozpoczęcie procesu tworzenia zintegrowanych funkcji Grupy: księgowości, kontrolingu, IT, HR oraz marketingu. Celem prezesów VGL Group, Grzegorza Dobkowskiego i Marcina Gruchała, jest skoncentrowanie w spółkach działalności operacyjnej, a Grupie oddanie funkcji strategicznych i zarządczych.

Obecnie VGL Group zatrudnia 120-osobowy, zgrany i zdolny zespół spedytorów, logistyków i agentów. Zarząd VGL Group, czyli Marcin Gruchała oraz Grzegorz Dobkowski, to menedżerowie z doświadczeniem zdobywanym zarówno w czasie podyplomowych studiów, jak i w dużych firmach produkcyjnych i logistycznych. – *VGL Group – eksperci w logistyce, tak najkrócej można określić zakres działań ludzi pracujących dla Grupy w Polsce, w Moskwie i w Hong Kongu* – mówi Grzegorz Dobkowski. We współpracy z uznanymi partnerami biznesowymi rynku logistycznego, światowymi operatorami, armatorami i spedytorami, Grupa VGL obsługuje ponad 1500 klientów, wypracowując przychody na poziomie 150 mln zł.

VGL Group symbolicznie zaznaczyła swoje powstanie wprowadzając nowe logo oraz upubliczniając w sieci nową stronę www.vgl-group.com. Serwis został oddany użytkownikom w połowie września.

Grupa Żywiec przenosi magazyn

Grupa Żywiec, jeden z czołowych producentów piwa na polskim rynku, została nowym najemcą w kompleksie Europolis Park Poland Central w Woli Bykowskiej koło Piotrkowa Trybunalskiego, gdzie zlokalizowała swój magazyn regionalny.



Grupa Żywiec to jeden z największych producentów i dystrybutorów piwa w Polsce. Firma działa na terenie całego kraju i obsługuje ponad 50 tys. punktów sprzedaży. Obecnie zatrudnia ponad 5 tys. osób. W portfolio produktów znajduje się ponad 30 marek piw.

Grupa Żywiec przeniesie do Europolis Park Poland Central swój magazyn regionalny. W nowym obiekcie zajmie blisko 1 800 m^2 powierzchni magazynowej.

Europolis Park Poland Central to centrum magazynowo-dystrybucyjne zlokalizowane w Woli Bykowskiej koło Piotrkowa Trybunalskiego u zbiegu dwóch najważniejszych arterii komunikacyjnych regionu – autostrady A1, łączącej Polskę północną z południową, oraz drogi ekspresowej E67, łączącej Warszawę z aglomeracją śląską i Wrocławiem. Właścicielem obiektu jest firma CA Immo działająca na rynku inwestycji w nieruchomości komercyjne w Europie Środkowo-Wschodniej. W negocjacjach pomiędzy właścicielem, firmą CA Immo, a najemcą pośredniczyła międzynarodowa firma doradcza Cushman & Wakefield.


Copyright © 2012 United Parcel Service of America, Inc.

TRZY SPOSOBY NA LEPSZĄ OBSŁUGĘ KLIENTA

Kiedy UPS przeprowadziło ankietę wśród szefów wiodących firm z branży technologicznej, dowiedziało się, że najważniejsze jest utrzymywanie wysokich standardów przy ciągłym udoskonalaniu obsługi klienta. Taki stan jest teraz możliwy dzięki logistyce UPS.

1) SZYBSZE DOSTAWY

Od międzynarodowego frachtu lotniczego do przesyłek lotniczych doręczanych następnego dnia – UPS może dostarczyć ważne komponenty szybko i niezawodnie. Dodatkowo usługa Faktura elektroniczna UPS™ pozwala zmniejszyć opóźnienia podczas odprawy celnej do 56 % – dzięki czemu można dotrzymać terminów i zadowolić klientów.

2) NATYCHMIASTOWA ODPOWIEDŹ

Dzięki technologii UPS, takiej jak np. usługa Quantum View® można monitorować łańcuch swoich dostaw i dopasowywać go do zmieniających się potrzeb klienta. Dzięki stałym aktualizacjom statusu paczek i przesyłek frachtowych – przychodzących i wychodzących – Twój łańcuch dostaw jest lepiej widoczny, a firma lepiej reaguje na potrzeby klienta.

3) ŁATWIEJSZE ZWROTY

Kiedy Twoi klienci decydują się na zwrot, naprawę lub zamianę produktu, UPS posiada największe portfolio logistyki zwrotu, które pomoże w usprawnieniu całego procesu. Dzięki szerokiemu dostępowi do punktów obsługi UPS na świecie Twoi klienci mogą bez problemu dokonać zwrotu.

Dowiedz się, co jeszcze możesz zyskać dzięki logistyce **ups.com/nowalogistyka** lub zeskanuj kod QR

ups®

WE ♡ LOGISTICS™

Benchmarking cen usług kurierskich dla klientów korporacyjnych

Przy wyborze dostawcy usług niezwykle ważne jest dotarcie do niezależnego źródła informacji o rynku, cenach i upustach cenowych. W wypadku usług kurierskich pomocny jest raport opracowany przez firmę analityczno-badawczą Audytel, ze szczególnym uwzględnieniem cen usług, jakie oferowane są klientom korporacyjnym. Jest to już kolejna edycja raportu (pierwsza została opracowana w 2010 r.), która jest pomocna zarówno w wyborze dostawcy usług, jak i w wynegocjowaniu optymalnych cen.

Raport Audytela zawiera przegląd usług kurierskich o różnym zasięgu geograficznym: lokalnych, krajowych oraz międzynarodowych na terenie UE. W zależności od tego zasięgu różny jest czas i koszt doręczenia przesyłki.

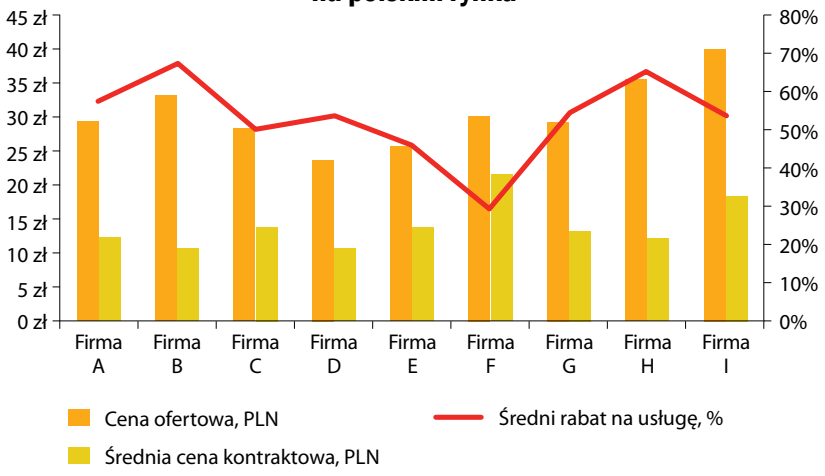
W usłudze lokalnej oczekiwany czas doręczenia liczony jest w godzinach i różni się w wypadku doręczenia standardowego i ekspresowego. Przy wyborze tej drugiej opcji czas oczekiwania odbiorcy na przesyłkę skraca się o ponad połowę.

W usłudze krajowej jednostką podstawową jest dzień roboczy, a większość przesyłek powinna znaleźć się u odbiorcy na następny dzień roboczy po nadaniu. Możliwe są zastrzeżenia godzin doręczenia, należy jednak pamiętać, że jest to w ogromnej większości usługa dodatkowa, która wiąże się z wniesieniem dodatkowej opłaty przez klienta korporacyjnego.



Rok 2012 stworzył wiele szans dla usług kurierskich, a najważniejsza z nich to rozwój usług e-commerce. Wzrost sprzedaży w tym segmencie przekłada się na wzrost wolumenu doręczanych ładunków przez firmy kurierskie.

Poziom cen i wysokość rabatów w ofercie firm kurierskich na polskim rynku



W usługach międzynarodowych do wyboru są dwa tryby doręczeń – standardowy (drogowy) oraz ekspresowy (lotniczy). Tu świat został podzielony na strefy, a do każdej z nich przypisany jest konkretny czas doręczenia, który jest związany z odległością pomiędzy miejscem nadania i odbioru, a także m.in. z niezbędnymi operacjami celnymi, które pozwalają wprowadzić towar na terytorium danego kraju. Odległość ma szczególne znaczenie w usługach ekonomicznych, gdzie wykorzystywany jest transport drogowy.

W raporcie zbadano ofertowane przez firmy kurierskie czasy realizacji usługi lokalnej, krajowej i międzynarodowej na terenie Unii Europejskiej w każdym wariancie oraz to, ile kosztuje ich skrócenie, jeśli klient tego wymaga.

Czy cena jest najważniejsza?

Kluczowym parametrem, jakim kierują się klienci korporacyjni przy wyborze dostawcy usług kurierskich, pozostaje niezmiennie cena usługi. Temu zagadnieniu poświęcona jest główna część raportu, która zawiera szczegółowy benchmark kosztów usług dla klientów korporacyjnych wykazujących obroty na poziomie od 100 do 1000 paczek miesięcznie. Analiza ta pozwala na wyciągnięcie wniosków odnośnie celowości ewentualnego renegocjowania kontraktu z aktualnym dostawcą usług i na oszacowanie korzyści płynących z dobrze przeprowadzonego procesu negocjacji.

Należy pamiętać, że rozróżnia się cztery główne składniki, które tworzą cenę usługi kurierskiej. Są to: cena bazowa (zależna od wagi wysyłanej paczki lub ilości paczek w przesyłce) , dopłata paliwowa, dopłata za usługi wybrane dodatkowo przez nadawcę (np.: COD – cash on delivery, ROD – reply of documents, dodatkowe ubezpieczenie, zastrzeżenia godzin) oraz dopłata za zdarzenia, które zakłóciły prawidłowy proces doręczenia przesyłki i były jednocześnie niezależne od firmy kurierskiej

(np.: oczekiwanie kuriera u nadawcy lub odbiorcy powyżej 10 minut, nieprawidłowy adres odbiorcy, zmiana adresu doręczenia w trakcie przewozu).

W usługach krajowych średnia cena ofertowa za wysłanie koperty do 1 kg wynosi 31,14 zł i zawiera średnią rynkową dopłatę paliwową obowiązującą w okresie luty-kwiecień 2011 r . Korzystniejsze ceny – po negocjacjach i podpisaniu umowy z firmą kurierską – uzyskuje klient korporacyjny deklarujący co najmniej 100 paczek miesięcznie. Średnia redukcja stawki może osiągnąć nawet kilkadziesiąt procent. Rabaty są większe, gdy klient korporacyjny deklaruje wysłanie jeszcze większego wolumenu miesięcznego.

Do opracowania raportu konsultanci Audytela wykorzystali następujące źródła informacji: oficjalne cenniki firm kurierskich, dane o cenach uzyskane na podstawie wywiadów i ankiet u klientów korporacyjnych, dane z projektów optymalizacyjnych i zakupowych usług kurierskich prowadzonych przez konsultantów Audytel, dane z ponad 200 zakończonych przetargów publicznych na usługi kurierskie. W sumie analizie poddano ponad 250 klientów.

Szanse i zagrożenia

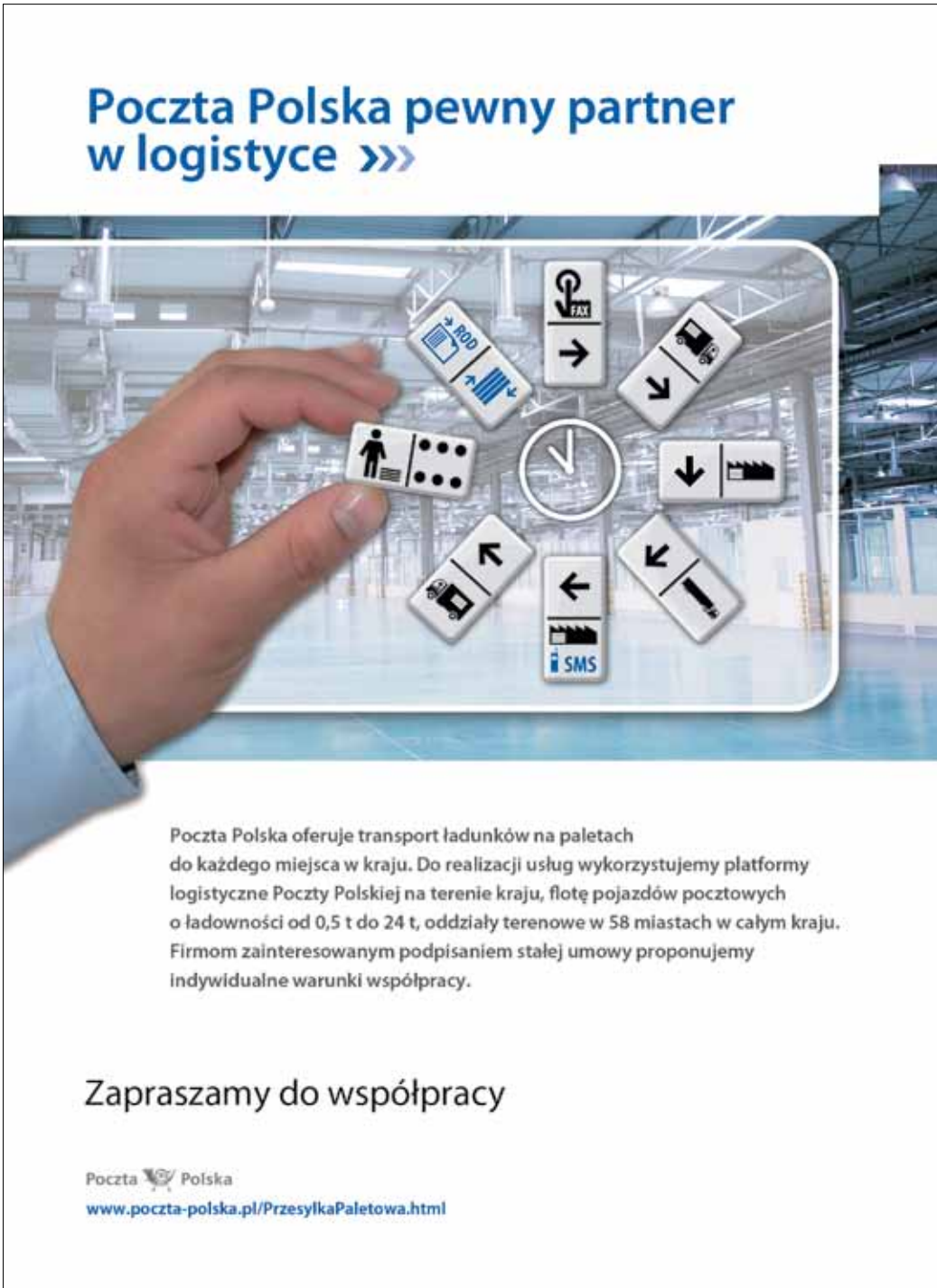
Przedstawione w raporcie analizy kosztów stają się istotnym narzędziem przy negocjacji cen. Jest to szczególnie istotne w latach, które z jednej strony stwarzają rynkowe szanse, a z drugiej cały czas dostarczają problemów mikro i makroekonomicznych. Niewątpliwie głównym problemem branży jest postępujący wzrost cen paliw, będący wynikiem sytuacji na rynkach oraz wzrostem obciążeń podatkowych. Dodatkowo, takie wydarzenia jak niepokoje społeczne w Afryce, pokazały, że branża przesyłek ekspresowych musi liczyć się ze zmianami w otoczeniu, w którym funkcjonuje, co również ma przełożenie na koszty. Dotyczy to zarówno problemów międzynarodowych o charakterze społecznym, jak i ekonomicznym. Cały czas aktualna jest groźba wyjścia co najmniej jednego z krajów ze strefy euro, co może skutkować natychmiastową zmianą sposobu rozliczeń za usługę kurierską w usługach międzynarodowych i wzrostem kosztów.

Z drugiej strony rok 2012 stworzył wiele szans dla usług kurierskich, a najważniejsza z nich to rozwój usług e-commerce. Wzrost sprzedaży w tym segmencie przekłada się na wzrost wolumenu doręczanych ładunków przez firmy kurierskie. Dla Polski wyjątkową szansą było też UEFA Euro 2012 i związany z nim wzrost wymiany towarowej w ruchu międzynarodowym pomiędzy Polską i Ukrainą oraz pomiędzy Polską i krajami, których drużyny grały w mistrzostwach.

Od 1 stycznia 2013 r. operatorów pocztowych (do których zaliczają się również wpisane do rejestru operatorów pocztowych prowadzonego przez Urząd Komunikacji Elektronicznej firmy kurierskie) czeka uwolnienie rynku związane z wdrożeniem do polskiego porządku prawnego III Dyrektywy Pocztowej. Ponadto firmy kurierskie oferują nowe usługi dopasowywane do konkretnych segmentów gospodarki, w których funkcjonują klienci firm kurierskich (głównie sektor motoryzacyjny, farmaceutyczny, handlowy, telekomunikacyjny, finansowy). Wiele z nich opiera się na zwiększeniu elastyczności w terminach doręczeń, jak również uproszczeniu przepływu informacji związanym z wykorzystaniem cyfrowych kanałów komunikacji.

Wszystkie wymienione powyżej zagadnienia pokazują, że poruszanie się na rynku usług kurierskich nie jest sprawą prostą. Jednak im więcej wiemy o usłudze kurierskiej, o jej funkcjonowaniu, o cenach ofertowych i o strukturze rabatów, tym łatwiej osiągnąć dobre stawki dla własnej firmy. Większość niezbędnych klientom korporacyjnym informacji dostępna jest w raporcie firmy Audytel.

Tomasz Dobczyński
Audytel S.A.



MAŁA PALETA INKA – oszczędność miejsca i pieniędzy

Liczba ciężarówek na polskich drogach stale rośnie, jednak powierzchnia załadunkowa bardzo często nie jest wykorzystana do końca. Lepsze wykorzystanie tej przestrzeni podczas transportu, a także miejsca przy składowaniu, umożliwia, handlowcom i producentom, paleta połówkowa Inka.

Coraz więcej klientów decyduje się na mniejsze palety, takie jak format połówkowy Inka. Ta mała, prasowana paleta jest najlepszym rozwiązaniem dla mniejszych załadunków- wyjaśnia Andreas J. Heinrich, product manager firmy Inka Paletten GmbH.

Oszczędność miejsca

Na dzisiejszym rynku palet coraz większe znaczenie zdobywają palety mniejszego formatu, jak np. półpalety. Jednak wielu potencjalnych klientów odstrasza problem dodatkowego miejsca potrzebnego do składowania tych formatów. Wychodząc im naprzeciw, firma InkaPaletten oferuje palety Inka w formacie połówkowym, wytwarzane z drewna prasowanego, wytłaczanego pod ciśnieniem w wysokich temperaturach. Taka paleta zajmuje mniej miejsca podczas składowania niż standardowa europaleta. Wystarczy nadmienić, że 120 palet ułożonych jedna na drugiej zajmuje 1/3 wysokości w porównaniu ze standardowymi formatami tej samej wielkości. A racjonalne i świadome wykorzystanie miejsca przy transporcie skutkuje dodatkowo redukcją emisji dwutlenku węgla, co jest korzystne dla środowiska.



Warto podkreślić, że ta mała paleta jest tańsza niż paleta formatu Euro. Tak więc korzyści finansowe, jakie odnoszą firmy używające palet połówkowych, są potrójne - niższa cena zakupu, przewozu ładunku i składowania palet.

Zastosowanie palet jednorazowych Inka przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów eksportu.

Inka Paletten GmbH (Niemcy)

Jest największym europejskim producentem palet jednorazowego użytku z siedzibą w Siegertsbrunn koło Monachium.
Palety produkowane są w Berlinie, w Ermelo w Holandii jak również w USA.
Firma posiada rozbudowaną międzynarodową sieć dostawców, co umożliwia bezproblemową dystrybucję na całym świecie.

INKA PALETTEN

Łatwiej dla eksporterów

Sposób wykonania palet i zastosowany materiał spełniają warunki wymagane w eksporcie.

Palety wykonane są wg. technologii presswood, jako „drewno przetworzone" i spełniają wymogi norm ISPM 15, dyrektywa IPPC. Spełniają więc wszelkie wymogi eksportowe (dotyczące braku szkodników), bez konieczności poddawania fumigacji czy suszenia. Odpowiednie certyfikaty eksportowe udostępniane są bezpłatnie na stronie internetowej www.inka-palety.pl

Chcesz poznać rozwiązania INKA Paletten?
Zapraszamy do odwiedzenia stoisk firm Antalis i Logispak na Targach „**TAROPAK**" 8-11 października 2012 r. w Poznaniu.

Palety Inka dostępne są w wielu formatach, w tym w formacie Euro. Dla tych eksporterów, dla których format ten jest za duży, firma oferuje bardziej ekonomiczne rozwiązanie, jakim są palety w formacie kontenerowym 760x1140 i 1140x1140.







Na obszarze Europy Centralnej i Wschodniej do dystrybucji produktów P&G wykorzystane zostaną blisko 2 miliony niebieskich palet

Pełen outsourcing

Procter&Gamble, jeden z największych producentów towarów konsumenckich, całkowicie rezygnuje z zarządzania własnym poolem paletowym na rzecz systemu wynajmu niebieskich palet. Dla firmy CHEP to największy kontrakt na dostawę palet na terenie Europy Centralnej i Wschodniej.

Strategiczna współpraca obejmuje Polskę, Czechy i Węgry oraz siedem krajów, w których firma CHEP rozpoczęła działalność w listopadzie 2011 r. Są to: Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia i Republiki Nadbałtyckie – Litwa, Łotwa i Estonia. W ramach zawartej umowy CHEP dostarczać będzie palety do kilkunastu fabryk i magazynów zlokalizowanych na terenie Polski, Rumunii, Węgier oraz Republiki Czeskiej. Na obszarze Europy Wschodniej i Środkowej do dystrybucji produktów P&G wykorzystane zostaną blisko 2 miliony niebieskich palet.

– *Bliską współpracę z firmą Procter & Gamble nawiązaliśmy wielu lat temu. Umowa dotycząca rozszerzenia współpracy jest zwieńczeniem procesu ekspansji na nowe rynki geograficzne. Przez ostatni rok CHEP prowadził skoordynowane działania z P&G mające na celu wdrożenie dystrybucji na naszych paletach na terenie Republik Nadbałtyckich oraz Bałkanów. W mojej opinii jest to doskonały przykład dwustronnego partnerstwa* – mówi John Riley, odpowiedzialny za współpracę z klientami międzynarodowymi w CHEP.

W Polsce CHEP prowadzi działalność od 2000 r., obsługując firmy z różnych sektorów gospodarki, w tym FMCG, branży budowlanej, chemicznej czy motoryzacyjnej. Wśród korzystających z niebieskich palet znajdują się takie firmy jak Coca-Cola, Żywiec Zdrój, Jutrzenka, Inco Veritas, Foodcare, Dawtona, Krajowa Spółka Cukrowa czy Hoop. Tylko w 2011 r. do listy klientów CHEP dołączyło ponad 100 przedsiębiorstw.

RC

Wysokie wymagania

Maciej Kubiak,
Prezes CHEP Polska



Współpraca z Procter & Gamble to milowy krok w rozwoju CHEP nie tylko w Polsce, ale i w całym regionie Europy Centralnej i Wschodniej. P&G to wymagający klient o złożonym łańcuchu dystrybucji i oczekiwaniach, którym musieliśmy stawić czoła. Podpisanie kontraktu i rozszerzenie współpracy jest sygnałem dla logistyków, że oferta CHEP staje się coraz bardziej konkurencyjna i cieszy się zaufaniem ze strony naszych klientów.



Rozwiązania DAKO dostępne w Polsce

Grupa przedsiębiorstw DAKO, na rynku niemieckim, należy do czołówki w dziedzinie przetwarzania danych z tachografów cyfrowych oraz kart kierowców. Ciągły rozwój grupy zaowocował założeniem kolejnej spółki również w Polsce, specjalizującej się we wszechstronnej analizie danych, związanych z czasem pracy i jazdy, pobieranych z pojazdów oraz kart kierowców.

DAKO oferuje specjalistyczne i nowoczesne rozwiązania w dziedzinie tachografów cyfrowych, dostarczając kompleksowe narzędzia do całego procesu odczytu, archiwizacji, analizy i zarządzania czasem jazdy, pracy i odpoczynku kierowców. Dzięki połączeniu zdalnego odczytu danych z tachografów ze specjalnie stworzonym portalem internetowym DAKO TachoWeb, firma oferuje dodatkowe korzyści użytkownikom, znacznie ułatwiając pracę przedsiębiorstw transportowych.



Wokół portalu

Autorski projekt, DAKO-TachoWeb 4.1 jest portalem internetowym, służącym do wyświetlania wszystkich danych dotyczących pozycji pojazdu oraz informacji z tachografu w czasie rzeczywistym. Platforma wspomaga pracę menadżera floty i znacznie uprasza administrację, m.in. dzięki funkcji TachoWeb „dziennik jazdy". Dostarcza ona kompletu informacji o czasie pracy, czasie prowadzenia, gotowości i czasie odpoczynku wszystkich kierowców, którzy muszą jedynie prawidłowo używać swoich kart kierowców. Uzyskane dane mogą służyć np. jako podstawa do rozliczenia wynagrodzeń.

Funkcja „kontrola prawa jazdy" wspomaga pracę dysponentów automatycznie informując, kiedy dana licencja czy prawo jazdy musi zostać ponownie przedstawione do kontroli. Zgodnie z prawem informacje takie muszą być weryfikowane przynajmniej dwa razy w ciągu roku. Funkcja „kontrola prawa jazdy" z automatycznym ostrzeżeniem o zbliżających się terminach jest gwarancją tego, że każdy kierowca co sześć miesięcy dostarczy skany danych z prawa jazdy. Ten proces funkcjonuje tak samo jak odczyt karty kierowcy.

Wielkim ułatwieniem dla dyspozytorów jest przegląd dziennych i tygodniowych czasów prowadzenia pojazdu i odpoczynku dla wszystkich kierowców. Można je uzyskać poprzez podgląd „czasy dyspozycyjne" na portalu TachoWeb. Dane dotyczą zarówno tygodnia aktualnego, jak i poprzedniego oraz przestrzegają przed przekroczeniem 90-godzinnego limitu w kolejnych dwóch tygodniach.

Najnowsza wersja platformy internetowej TachoWeb 4.1 oddaje do dyspozycji tabelaryczny protokół zawierający wszystkie aktywności floty pojazdów, tworząc podgląd pozostałych czasów kierowców i umożliwia śledzenie pojedynczych pojazdów. W połączeniu z lokalizacją pojazdu dyspozytor ma możliwość ustalania oraz monitorowania trasy dla całej floty. Oprócz efektywnego i dokładnego śledzenia trasy, poprzez kolejną kontrolę tras, może on odkryć potencjalne oszczędności. Podstawą obliczeń jest, najtańsza, najkrótsza albo najszybsza droga, wybierana na podstawie wcześniej zdefiniowanych przez firmę poszczególnych pozycji kosztów. Naturalnie, dyspozytor nie widzi tylko liczb, lecz także wizualną możliwość porównania z alternatywnymi, dostępnymi trasami.

Automatycznie lub manualnie

Sczytywanie danych z tachografów oraz kart kierowców może odbywać się manualnie albo zdalnie. Manualny odczyt danych następuje poprzez Tachostację zainstalowaną w przedsiębiorstwie albo za pomocą publicznej sieci Tachostacji DAKO. TachoRemoteDownload to opcja zdalnego sczytywania. W określonym czasie dane są odczytywane automatycznie oraz bezpiecznie przenoszone do centrum rozliczeń DAKO za pomocą funkcji GPRS. Dzięki temu kierowcy zostają odczuwalnie odciążeni, a dyspozytorzy i osoby zarządzające taborem posiadają natychmiastowy dostęp do danych bez opóźnień czasowych. Proces ten nie jest powiązany z obowiązkiem posiadania w pojeździe karty przedsiębiorstwa. Ustawowy, obligatoryjny pobór danych jest automatycznie realizowany bez dodatkowego nakładu pracy. TRM Moduł przystosowany jest dla tachografów cyfrowych nowej generacji. Do tachografu zostaje dołączony jedynie tzw. DAKO-TRM, służący do przenoszenia danych. Poza tym musi istnieć dostęp do internetowego portalu DAKO-TachoWeb.

Korzystając z rozwiązań DAKO, przedsiębiorca, poprzez automatyczne wyczytywanie danych z tachografów cyfrowych, w łatwy i szybki sposób może wywiązać się ze swoich obowiązków, tym samym unikając wysokich kar.

RC



OPEN DRIVE

1 karta, 4 kraje, ponad 2500 stacji

Przystąp do programu OPEN DRIVE. Karta OPEN DRIVE otwiera dostęp do bezgotówkowego tankowania na ponad 2500 stacjach paliw w Europie Środkowej.

Więcej na:
www.open-drive.eu

Infolinia:
801 235 682 czyli 801 2 FLOTA – z telefonów stacjonarnych
501 235 682 czyli 501 2 FLOTA – z telefonów komórkowych

ORLEN

Przybliżamy systemy e-myta: **Słowacja**

Słowacki system elektronicznego poboru opłaty drogowej jest unikatowy na skalę światową – oprócz autostrad oraz tras szybkiego ruchu pokrywa dużą liczbę dróg krajowych pierwszej klasy. Jak działa? Kto i ile musi płacić? – o tym wszystkim w bieżącej publikacji cyklu „Przybliżamy systemy e-myta", przygotowanej przez ekspertów DKV Euro Sevice.



Na Słowacji płatne fragmenty dróg zostały podzielone na odcinki poboru opłaty drogowej, a elektroniczny system wykorzystuje technologię satelitarną, która za pomocą GPS ustala, czy pojazd znajduje się na płatnym odcinku oraz umożliwia obliczenie i naliczenie opłaty drogowej podczas jazdy pojazdu na dowolnym pasie ruchu, bez konieczności zmniejszenia szybkości oraz ograniczenia prędkości.

Pojazdy silnikowe, których dotyczy obowiązek uiszczania opłaty drogowej, muszą być zarejestrowane w elektronicznym systemie poboru opłaty oraz wyposażone w funkcjonalne urządzenie elektroniczne – jednostkę pokładową OBU.

Kto płaci

Zgodnie z ustawą opłata drogowa pobierana jest za korzystanie z wyznaczonych odcinków dróg i dotyczy pojazdów samochodowych lub zespołów pojazdów o masie powyżej 3,5 t. Rozporządzenie Rządu Republiki Słowackiej nr 350/2007 Dz. U. w sprawie ustalenia wysokości stawki opłaty drogowej za korzystanie z wyznaczonych odcinków dróg, w brzmieniu obowiązującym, określa sposób obliczenia opłaty drogowej oraz wysokość stawki opłaty drogowej za użycie 1 km wyznaczonego płatnego odcinka drogi dla kategorii pojazdów o łącznej masie od 3,5-12 t oraz 12 t i więcej, jak również pojazdów silnikowych umożliwiających przewóz więcej niż dziewięciu osób łącznie z kierowcą.

Stawki opłaty drogowej ustalone zgodnie z powyższym rozporządzeniem dzielą się na kategorie:

- pojazdy o łącznej masie od 3,5-12 t według klasy emisji pojazdu Euro i niezależnie od liczby osi, pojazdy przeznaczone do przewozu osób umożliwiające przewóz więcej niż dziewięciu osób licząc z kierowcą oraz pojazdy, które nie są przeznaczone do przewozu osób,
- pojazdy o łącznej masie 12 t i więcej według klasy emisji pojazdu Euro i niezależnie od liczby osi oraz pojazdy przeznaczone do przewozu osób,



Słowacki system elektronicznego poboru opłaty drogowej, oprócz autostrad oraz tras szybkiego ruchu, pokrywa też dużą liczbę dróg krajowych pierwszej klasy. Elektroniczny system wykorzystuje technologię satelitarną, która za pomocą GPS ustala, czy pojazd znajduje się na płatnym odcinku oraz umożliwia obliczenie i naliczenie opłaty drogowej podczas jazdy pojazdu na dowolnym pasie ruchu, bez konieczności zmniejszenia szybkości oraz ograniczenia prędkości.



- pojazdy o łącznej masie 12 t i więcej według klasy emisji pojazdu Euro i niezależnie od liczby osi oraz pojazdy, które nie są przeznaczone do przewozu osób.

W celu wykluczenia jakichkolwiek wątpliwości, na podstawie powyższych okoliczności prawnych i faktycznych, informujemy, że dla pojazdów kategorii M (np. autobusy) istnieją dwa pierwotne kryteria, które muszą zostać spełnione jednocześnie i na podstawie których pojazdy kategorii M będą zakwalifikowane jako pojazdy objęte obowiązkową opłatą:

- pojazd kategorii M musi być sklasyfikowany jako pojazd silnikowy umożliwiający przewóz więcej niż dziewięciu osób licząc z kierowcą,
- największa dopuszczalna łączna masa pojazdu wynosi więcej niż 3,5 t.

Przykłady zakwalifikowania/niezakwalifikowania pojazdu kategorii M jako pojazdu obowiązkowo objętego opłatą drogową:

- pojazdy kategorii M o największej dopuszczalnej łącznej masie >3,5 t oraz liczbie przewożonych osób więcej niż 9 licząc z kierowcą (czyli 10 i więcej) są obowiązkowo objęte opłatą drogową – (kategorie M2, M3),
- pojazdy kategorii M o największej dopuszczalnej łącznej masie <3,5 t oraz liczbie przewożonych osób więcej niż 9 licząc z kierowcą (czyli 10 i więcej) nie są obowiązkowo objęte opłatą drogową, gdyż dla danej kategorii wagowej nie została określona stawka opłaty drogowej – nie płacą opłaty drogowej (kategoria M2, która podlega obowiązkowej opłacie zgodnie z ustawą o drogach publicznych – tzw. opłata czasowa = winiety),

- pojazdy kategorii M o największej dopuszczalnej łącznej masie >3,5 t oraz liczbie przewożonych osób mniej niż 9 licząc z kierowcą (czyli 9 i mniej) nie są obowiązkowo objęte opłatą drogową z uwagi na to, że nie spełniają kryteriów ustawowej definicji pod względem liczby przewożonych osób – nie płacą opłaty drogowej,
- pojazdy kategorii M1 nie zostały zakwalifikowane jako pojazdy obowiązkowo objęte opłatą – nie płacą opłaty drogowej.

Stawki opłat

Stawki opłaty drogowej reguluje ustawa, na podstawie której oblicza się jej wysokość. Jest ona ustalana w oparciu o przejechanie 1 km wyznaczonego odcinka drogi przez pojazdy danej kategorii, od 3,5-12 t masy całkowitej oraz pojazdy silnikowe umożliwiające przewóz ponad 9 osób łącznie z kierowcą. System naliczania opłaty uwzględnia rodzaj drogi, klasę emisji oraz liczbę osi pojazdu. Wysokość stawki opłaty drogowej jest określona w Rozporządzeniu Rządu Republiki Słowackiej.

Rejestracja i formy płatności

Na początku procesu rejestracji wybieramy sposób płatności. Może to być płatność z góry (pre-paid), czyli opcja przedpłaty myta lub płacenie faktur, czyli płatność z dołu (post-paid). Wniosek o rejestrację w elektronicznym systemie naliczania opłat drogowych jest jednocześnie wnioskiem o zawarcie umowy o użytkowaniu wyznaczonych odcinków dróg oraz o zapożyczenie jednostki pokładowej.

Firmy chcące zarejestrować się w systemie muszą udzielić następujących informacji:

- nazwa handlowa oraz adres miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, jeśli użytkownikiem pojazdu jest osoba fizyczna – przedsiębiorca,
- imię, nazwisko, data urodzenia, adres zamieszkania, obywatelstwo, numer dowodu osobistego lub paszportu, jeśli użytkownikiem pojazdu jest inna osoba fizyczna,
- nazwa albo nazwa handlowa oraz adres siedziby, jeśli użytkownikiem pojazdu jest osoba prawna,
- imię, nazwisko, data urodzenia, adres zamieszkania, obywatelstwo kierowcy pojazdu lub pełnomocnika użytkownika pojazdu,
- numer dowodu osobistego lub paszportu kierowcy pojazdu lub pełnomocnika oraz numer prawa jazdy kierowcy pojazdu,
- numer identyfikacyjny użytkownika pojazdu, jeśli był przydzielony lub podobna informacja będąca jego odpowiednikiem w innym państwie,
- numer identyfikacji podatkowej, jeśli został przydzielony,
- dane dotyczące wpisu użytkownika pojazdu w rejestrze handlowym lub innym podobnym rejestrze, jeśli jest w nim zapisany,
- numer rejestracyjny pojazdu oraz państwo, w którym jest ono zarejestrowane,
- kategoria pojazdu,
- masa całkowita pojazdu, liczba osi oraz klasa emisji,
- informacja o tym, czy pojazd jest wyposażony w urządzenie lub przeszedł renowacje, które mogłyby uniemożliwiać prawidłowe funkcjonowanie jednostki pokładowej (np. metalizowane przednie okno),
- przewidywana odległość, którą przebędzie pojazd jednorazowo lub łączna odległość, którą przebędzie pojazd w trakcie określonego czasu w przypadku wielokrotnego korzystania z wyznaczonych odcinków dróg,
- bank użytkownika pojazdu,
- dane kontaktowe użytkownika pojazdu.



W opcji pre-paid, opłaty drogowe można uiścić w następujący sposób:

- w gotówce, w punkcie kontaktowym lub dystrybucyjnym,
- kartą płatniczą lub kredytową w punkcie kontaktowym lub dystrybucyjnym (VISA, VISA Electron, MasterCard, MasterCard Electronic, Maestro, V PAY, DINNERS, AMEX),
- kartą paliwową (DKV, SHELL, EUROWAG, UTA, CCS, TOTAL, OMV, DINERS CLUB ROAD ACCOUNT, BP, ENI/AGIP).

W opcji post-paid opłaty drogowej (na podstawie faktur), opłaty można uiścić w następujący sposób:

- przelewem bankowym bezpośrednio na rachunek administratora poboru opłaty drogowej,
- za pośrednictwem wydawcy kart paliwowych(SLOVNAFT, DKV, SHELL, EUROWAG, UTA, CCS, TOTAL, OMV, DINERS CLUB ROAD ACCOUNT, BP, ENI/AGIP, EUROTOLL),
- w punktach kontaktowych przy użyciu karty płatniczej/kredyrowej, paliwowej lub w gotówce.

Montaż OBU

W momencie zawarcia umowy w opcji przedpłaty opłaty drogowej, zostanie ona wydana razem z akcesoriami do montażu i instalacji OBU. Urządzenie należy umieścić po wewnętrznej stronie szyby pojazdu, między kolumną kierownicy a środkiem samochodu, przy czym wycieraczki lub inne przedmioty (np. naklejki) nie mogą jej zasłaniać. Jeżeli umowę zawarto w systemie abonamentowym, wymagana jest instalacja OBU na stałe za pośrednictwem autoryzowanego serwisu montażowego.

Obsługa urządzenia pokładowego

Jednostka pokładowa nie posiada żadnego przycisku do włączenia urządzenia, zacznie pracować po uruchomieniu pojazdu Posiada ona jeden przycisk nawigacyjny, za pomocą którego kierowca ustawia kategorię pojazdu/liczba osi pojazdu. Urządzenie posiada również opcję akustycznej sygnalizacji, którą można opcjonalnie wyłączyć.

Ticketing

Od 12 stycznia 2010 r. został wprowadzony tzw. ticketing, czyli możliwość obliczania i pobierania opłaty drogowej na podstawie danych z dowodu technicznego lub rejestracyjnego pojazdu. Oblicza się ją na bazie odległości odpowiadającej tranzytowemu odcinkowi dróg, przy zastosowaniu odpowiedniej opłaty drogowej dla danej kategorii pojazdu. Ticketing działa na zasadzie wydania czasowo ograniczonego tzw. ticketu na wybranym tranzytowym przejściu granicznym i jest ważny na przejazd po czterech wyznaczonych tranzytowych odcinkach dróg na terenie Republiki Słowackiej.

Korzyścią płynącą z ticketingu jest to, że użytkownik pojazdu i/lub kierowca, w przypadku użycia jednego z czterech tranzytowych odcinków dróg, nie potrzebuje jednostki pokładowej, nie płaci zabezpieczenia za jednostkę pokładową w wysokości 50 euro oraz nie uiszcza opłaty drogowej w wysokości minimalnie 50 euro.



Od czerwca unowocześnione jednostki pokładowe posiadają wyświetlacz i są mniejsze od poprzednich oraz o połowę lżejsze. Pomimo odmiennego sposobu obsługi funkcje jednostek pokładowych są identyczne jak we wcześniej wydawanych urządzeniach.

Po wypełnieniu formularza rejestracyjnego użytkownik pojazdu i/lub kierowca wybiera jeden z tranzytowych odcinków dróg i kupuje odpowiedni ticket, który jest przypisany do tablic rejestracyjnych pojazdu. Ticket jest ważny przez 18 godzin od momentu wydania powiadomienia o zapłacie za użytkowanie tranzytowego odcinka drogi. Jest również przeznaczony do jednorazowego wykorzystania (podróż tylko w jednym kierunku).

Ticket można kupić tylko i wyłącznie na wybranym tranzytowym przejściu granicznym. Wysokość opłaty za ticket jest obliczona na podstawie trasy tranzytowej, kategorii pojazdu, liczby osi i klasy emisji. Listę odcinków tranzytowych dróg można pobrać na stronie operatora słowackich autostrad (https://www.emyto.sk/web/guest/downloads).

Opłatę drogową za użytkowanie tranzytowego odcinka drogi można uregulować w gotówce, kartami płatniczymi i kredytowymi: VISA, VISA Electron, V Pay, MasterCard, MasterCard Electron, Maestro, DINNERS, AMEX oraz wybranymi kartami paliwowymi.

Pod kontrolą

Kontrolą uiszczenia opłaty drogowej zajmują się między innymi mobilne jednostki patrolowe. W skład patrolu wchodzi funkcjonariusz policji drogowej i urzędnik ds. poboru opłat drogowych, który jest odpowiedzialny za obsługę systemów informacyjnych oraz sprzętu kontrolującego. Kontrola przeprowadzana jest przez cały rok, 7 dni w tygodniu.

Kontrola podzielona jest na dwa rodzaje: dynamiczną i statyczną. Dynamiczna polega na wyszukiwaniu i zatrzymywaniu pojazdów, w przypadku których występuje podejrzenie dopuszczenia się wykroczenia przeciwko przepisom ustawy dot. poboru opłaty drogowej. Oprócz celowego wyszukiwania, wykonuje się też kontrolę losową. W przypadku kontroli statycznej, wykonuje się ją na miejscach postojowych, a zaparkowane tam pojazdy sprawdza się za pomocą specjalnego sprzętu.

System egzekwowania opłat drogowych bazuje nie tylko na mobilnych patrolach, ale również na sieci przenośnych stacji poboru opłat (bramek), które zapewniają automatyczny zbiór danych oraz selekcję pojazdów podejrzanych o dopuszczenie się przewinienia.

Z pomocą DKV

Słowackie opłaty za urządzenie OBU są bardzo wysokie. Za samo urządzenie – niezależnie od wariantu płatności jaki wybierzemy – trzeba wpłacić 50 euro kaucji. Opłaty za korzystanie z urządzenia dodatkowo wzrastają, gdy chcemy opłacać słowackie drogi w systemie post-paid. Dlatego doradcy DKV sugerują korzystanie z usług pośrednika.

Jeśli wjeździe na autostradę pobieramy urządzenie w systemie pre-paid, to warto jako formę płatności wybrać kartę DKV. Oznacza to, że kaucje za urządzenie oraz środki umożliwiające dokonywanie opłat drogowych zostaną dodane do faktury DKV. Po wyjeździe z autostrady oddajemy urządzenie i odbieramy kaucję.

To rozwiązanie pozwala na płynne płacenie za słowackie drogi, bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów obsługi słowackiego systemu post-paid. Dodatkowo, wszystkie opłaty poniesione w trasie (paliwo, serwis, myjnia, opłaty drogowe), zostaną zestawione w jednej, przejrzystej fakturze, z 21-dniowym terminem płatności. Faktura może być wystawiona w euro, złotówkach lub w obu walutach.

Opracowanie: DKV Euro Service

TimoCom

Transport z przyszłością!

„Mój TimoCom. Mój atut.“



Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

Załadowcy, spedytorzy i przewoźnicy – każdy znajdzie coś dla siebie:

- codziennie nawet 300.000 ładunków i wolnych pojazdów
- oferty z pierwszej ręki od firm z 44 krajów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców z całej Europy
- bezpłatny okres testowania

NOWOŚĆ

Największa w Europie giełda powierzchni magazynowych

Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).

Dołącz do nas na Facebook'u!

www.timocom.pl

Tęgoborze – wrześniowe spotkanie przewoźników

Źle funkcjonujący elektroniczny system poboru opłat drogowych oraz warunki odnowienia licencji, to dwa tematy, które ciągle budzą sporo emocji u przewoźników drogowych. Widać to było podczas tegorocznej konferencji w Tęgoborzy, organizowanej cyklicznie (co roku) przez Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych Galicja.

Konferencja, której tematem przewodnim była „Ochrona interesów przewoźników w dobie wzrastających kosztów działalności i nieuczciwej konkurencji", odbyła się w dniach 14-15 września w hotelu Litwiński. Była ona okazją do uczczenia 10 rocznicy powstania OSPD Galicja, a także Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego, będącego współorganizatorem imprezy. Z tej to też okazji wręczono odznaczenia. Złote „Medale za długoletnią służbę". otrzymali: prezes OSPD Galicja Piotr Litwiński i przewodniczący oddziału OZPTD w Małopolsce Stanisław Sieńko, srebrny – jego zastępca Tomasz Ziaja, a brązowy – wiceprezes OSPD Galicja Jacek Małek. Wiceminister transportu, budownictwa i gospodarki wodnej Tadeusz Jarmuziewicza wręczył aż 42 honorowe odznaki „Zasłużony dla transportu RP".



Tadeusz Jarmuziewicz skoncentrował się na sukcesie, jakim jest otrzymanie większej puli zezwoleń na Rosję (ogólnych i Rosja-kraje trzecie)

Podczas spotkania poświęcono nowy samochód Ośrodka Szkoleniowego OZPTD, a przewodniczący Zrzeszenia Bolesław Milewski poinformował o swojej rezygnacji z pełnionej funkcji.

Parlamentarzyści nie dopisali

Przewoźników, głównie z południa Polski, do Tęgoborzy ściągnęła przede wszystkim możliwość przedyskutowania nurtujących ich problemów nie tylko we własnym gronie, ale także z przedstawicielami władzy wykonawczej i ustawodawczej. I tu się zawiedli, gdyż zaproszeni posłowie – oprócz Andrzeja Guta-Mostowego z PO – nie przyjechali, tłumacząc się ważnym głosowaniem w Sejmie. Nadzieję na rozmowę, prawie do samego końca, dawał Andrzej Adamczyk z PIS-u, ale i on nie dotarł na miejsce. Przebieg konferencji natomiast przez cały czas śledzili przedstawiciele przewoźników ukraińskich.

Na początku spotkania obecny był również, pochodzący z nowosądecczyzny, senator PiS Stanisław Kogut, który przedstawicieli obecnej władzy i urzędników krytykował jako osoby nie doceniające roli transportu drogowego, a przecież polskiej gospodarce przynosi on blisko 10% PKB.

Konferencję, wykładem na temat korzyści społecznych i gospodarczych funkcjonowania transportu drogowego ładunków, rozpoczął dr Paweł Lesiak z SGH. Przedstawił on szereg danych liczbowych, m.in. można było się dowiedzieć, że Wartość Dodana Brutto usług transportowych w Unii Europejskiej, włączając składowanie, magazynowanie i inne usługi pomocnicze, wynosi 520 mld euro, co równa się 4,6% WDB (2008 r.). Stwierdzeniem, że Polacy mają 12% udział w transporcie drogowym UE pod względem pracy przewozowej, zapoczątkował dyskusję na temat roli polskiego transportu w UE, który przewijał się przez całe spotkanie. Często podkreślano, że polskie firmy transportowe w 96,4% procentach opanowały rynek niemiecki. Przewoźnicy z niezadowoleniem mówili o tym, że częściej niż obywatele innych krajów są oni kontrolowani przez służby niemieckie. Na takie stwierdzenie dyrektor Departamentu Transportu Drogowego w MTBiGM Andrzej Bogdanowicz odparł, że kontrole związane są przede wszystkim z fatalnym stanem technicznym taboru. Wykazują one, że aż 29% polskich ciężarówek nie nadaje się do dalszej jazdy.

Wartość Dodana Brutto usług transportowych w Unii Europejskiej, włączając składowanie, magazynowanie i inne usługi pomocnicze, wynosi 520 mld euro, co równa się 4,6% WDB (2008 r.)

Dyrektor Bogdanowicz przyjechał pod koniec spotkania, tak jak i Tadeusz Jarmuziewicz, który opowiadał o sukcesie dotyczącym negocjacji z Rosją w sprawie zezwoleń ogólnych i Rosja-kraje trzecie.

Jedynie narzędzie

Podczas konferencji najbardziej aktywnym urzędnikiem państwowym był Tomasz Po-

łeć, szef Inspekcji Transportu Drogowego, która również w tym roku obchodzi 10-lecie istnienia. Wszelkie uwagi pod adresem ITD uprzedził on poruszając temat funkcjonowania systemu viaTOLL. Podkreślił, że Inspekcja jest jedynie narzędziem służącym do egzekwowania kar i nie ma wpływu na to w jaki sposób są naliczane, a on sam rozumie rozgoryczenie przewoźników (widoczne w trakcie dyskusji), jeśli zarejestrowanym w systemie post-paid system nalicza kary tak, jakby korzystali z systemu pre-paid. W odpowiedzi na zarzuty przewoźników obiecał likwidować najmniejsze przejawy patologii, jakie pojawiają się w jego formacji.

Warto tu nadmienić, że błędne działanie systemu viaTOLL nadal budzi duże emocje u przewoźników i trudno się dziwić, jeśli kary za przejazd jednego odcinka naliczane są na każdej bramce, co w rezultacie skutkuje karami rzędu kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Odnowienie licencji

Ważnym tematem, który poruszono podczas wystąpień, były aktualne warunki odnowienia licencji i konsekwencje z tym związane. O „Gwarancjach finansowych jako warunku uzyskania licencji przewoźnika" – o czym również piszemy w obecnym numerze – szczegółowo mówił dyrektor Biura Prawnego OZPTD Maciej Wroński. Z kolei radca prawny Slawomir Wasilewski do tematyki odnowienia licencji nawiązał przy okazji omawiania „Ubezpieczenia odpowiedzialności przewoźnika na gruncie ustawy Prawo przewozowe". Starał się on uświadomić przewoźnikom, że nawet płacąc duże składki na ubezpieczenie nie zawsze są właściwie zabezpieczeni. Aby sprawdzić czy tak jest, należy uważnie czytać ogólne warunki umowy, gdyż w nich zawarte są różne wykluczenia.

W Tęgoborzy znalazło się równie miejsce dla producentów ciężarówek, naczep, ubezpieczycieli, czy emitentów kart flotowych. Wielu z nich miało również swoje wystąpienie.

Elżbieta Haber



Złote „Medale za długoletnią służbę". otrzymali: prezes OSPD Galicja Piotr Litwiński i przewodniczący oddziału OZPTD w Małopolsce Stanisław Sieńko. srebrny – jego zastępca Tomasz Ziaja, a brązowy – wiceprezes OSPD Galicja Jacek Małek



Być bardziej ECO



Obecnie trudno jest znaleźć większą firmę przewozową, która nie wysyłałaby kierowców na kursy z ecodrivingu. Ale jeszcze w 2006 r., kiedy Schenker sp. z o.o. (obecnie DB Schenker Logistic) utworzył Akademię Kierowcy, była to pionierska inicjatywa. Projekt odniósł sukces i zaowocował mistrzostwami z ecodrivingu.

W 2006 r. Andrzej Wierzbicki, który stworzył Akademię od podstaw, niewiele mówił o ecodrivingu, natomiast sporo o wypełnianiu standardów jakościowych, realizacji celów dotyczących ochrony środowiska i o stosowaniu zasad bezpieczeństwa wobec wszystkich użytkowników na drodze. Po latach, kiedy inicjatywa przekształciła się w Akademię Kuriera i Przewoźnika DB Schenker, świadomość jak duży wpływ na środowisko ma operator logistyczny współpracujący z wieloma przewoźnikami, wysuwa się na pierwszy plan.

Firma podejmuje wiele działań, zebranych w jednym projekcie „Zielona Droga", których celem jest ograniczanie emisji CO_2 do atmosfery. Jedne z ważniejszych, w ramach tego projektu, to szkolenia z ekologicznej i ekonomicznej jazdy oraz wieńczące je coroczne Mistrzostwa Eco-driving o Puchar Prezesa Schenker Sp. z o.o.



Andrzej Wierzbicki,
dyrektor ds. zarządzania flotą pojazdów Schenker Sp. z o.o.

Ecodriving stosowany na co dzień w firmie przynosi zarówno korzyści ekologiczne, związane z bezpieczeństwem, jak i finansowe czy wizerunkowe. DB Schenker Logistics dostrzega te korzyści i dlatego wśród swoich kierowców promuje eko-jazdę. Wobec wysokich wymagań jakościowych, które koncentrują uwagę kurierów na terminowości i bezbłędnej usłudze, nie można w żaden sposób pominąć dbałości o ekologię oraz bezpieczeństwo użytkowników ruchu drogowego.

Nowa jakość jazdy

Szkolenia i mistrzostwa mają zwiększyć świadomość kierowców na temat zasad ecodrivingu oraz zachęcić do stosowania takich rozwiązań na co dzień. *Podczas szkoleń mogą oni dowiedzieć się m.in. o sposobach doskonalenia techniki jazdy tak, aby zużywać jak najmniej paliwa. W ramach różnego rodzaju programów przeszkoliliśmy już ponad 2300 kurierów. Nie może to pozostać bez wpływu na zmianę stylu jazdy w całej naszej firmie. Zwiększa się efektywność i wskaźniki ekonomiczne, a zmniejsza ryzyko negatywnego wpływu na środowisko* – tłumaczy Andrzej Wierzbicki.

Słowa te potwierdzają pomiary i analizy, które przeprowadza się w DB Schenker Logistic. Dotyczą one m.in. ilości spalanego paliwa. W 2009 r. średni roczny pomiar spalanego paliwa wynosił 36,5 litrów/100 km w sieci DB Schenker dla pojazdów powyżej 18 t. W 2010 r. było to już 35,6 l, a po dwóch kwartałach 2012 – 35 l. Mniejsze samochody, od 3,5 do 18 t, spaliły średnio w 2010 r. 25,2 l, w 2011 – 24,7 l, a do końca czerwca 2012 – 24,5 l. W wypadku pojazdów poniżej



Tegoroczni uczestnicy i zwycięzcy konkursu

3,5 t również odnotowano spadek ilości spalanego paliwa – w latach 2009, 2010, 2011 i 2012 średni pomiar wynosił odpowiednio: 14,2, 13,71, 13,7 oraz 13,6 litrów/100 km.

Mniej spalanego paliwa przynosi oszczędności, ale ma także ogromny wpływ na środowisko naturalne, co jest spójne z polityką firmy, której ważnym celem jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 15% do 2020 r. Ecodriving to jeden ze środków do jego osiągnięcia. Właściwa kultura i technika jazdy przyczynia się także do zwiększenia bezpieczeństwa w ruchu drogowym, ponieważ prędkości optymalne pod względem ekonomicznym są zbliżone do obowiązujących w ruchu drogowym ograniczeń.

Środek do celu

W osiągnięciu tych wszystkich celów pomagają Mistrzostwa Eco-driving o Puchar Prezesa Schenker Sp. z o.o., które odbywają się od trzech lat jesienią. Organizując je firma zachęca dostawców, podwykonawców, a także wszystkich kierowców do zmiany sposobu jazdy.

Tegoroczny konkurs odbył się 8 września w Młochowie, na terenie terminalu Oddziału Warszawa. Jego współorganizatorem był Wojewódzki Ośrodek Ruchu Drogowego w Warszawie. Patronatem objęło ZMPD (Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych).



Zasad udzielania pierwszej pomocy uczyli ratownicy medyczni

Zawodnicy zostali wyłonieni na podstawie testu spośród absolwentów kursu ecodriving, który jest cyklicznie przeprowadzany w firmie. Podzielono ich na dwie kategorie: prawo jazdy C oraz C+E. Wszyscy konkurowali w zakresie ekologicznej i ekonomicznej jazdy, którą nazwano jazda „na kropelkę" w ruchu drogowym i umiejętności jazdy na placu manewrowym. Przeprowadzono również skrócony kurs umiejętności udzielania pierwszej pomocy, którego efekty później również oceniano.

Pierwsze miejsce w kategorii C+E zdobył Roman Danisz z biura międzynarodowego Kraków, a w kategorii C – Mirosław Koral z Oddział Lublin.

Elżbieta Haber



Paliwo w dół, ceny w górę

W drugim kwartale 2012 r. wskaźnik cen oleju napędowego spadł o 1,5%. Jednocześnie ceny usług transportowych na europejskim rynku wzrosły średnio o 7,2%. Czy to powrót dobrej koniunktury na rynku transportowym, czy tylko chwilowe wahanie, obserwowane zresztą w latach ubiegłych? Podpowiedzi dla branży dostarcza kolejne wydanie raportu Transport Market Monitor (TMM) opracowywanego wspólnie przez firmę Capgemini Consulting oraz Transporeon.

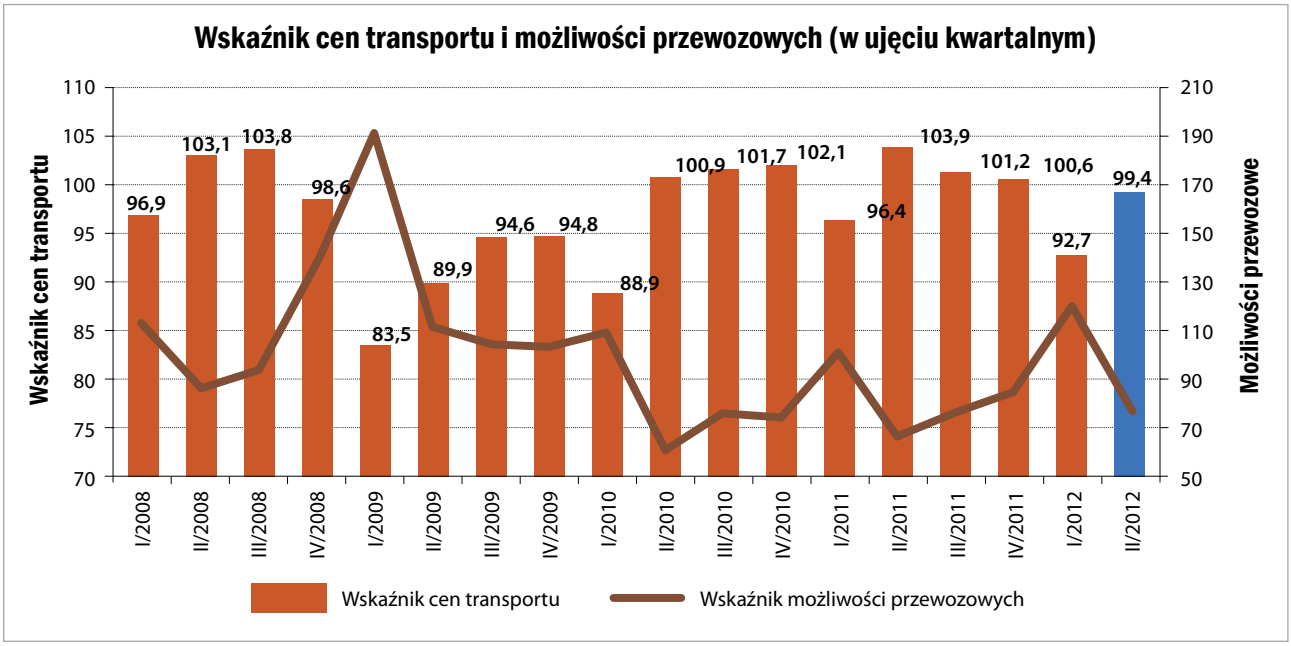
Przedstawiamy kolejną, dwunastą edycję raportu Transport Market Monitor. Wskaźniki zawarte w TMM obrazują zmiany, jakie zachodziły w ubiegłym kwartale, w porównaniu z wcześniejszymi okresami, dzięki czemu mogą być dobrym barometrem kondycji rynku transportowego. Wszystkie wskaźniki przedstawione w niniejszym raporcie pochodzą z platformy logistycznej TRANSPOREON, która w ciągu roku obsługuje przewozy (różne rodzaje samochodów, głównie FTL i LTL) o wartości ponad 2 miliardów euro na terenie wszystkich krajów europejskich. TMM bazuje na anonimowych danych pobranych z platformy, które są następnie analizowane przez Capgemini Consulting. Taki zakres i przekrój danych oraz wnioski z każdej edycji Transport Market Monitor może pomóc przewoźnikom i transportowcom w odpowiednim odczytaniu zmian zachodzących na rynku i tym samym w odpowiednim przygotowaniu się do nich.



Mniejsze różnice cenowe pomiędzy ofertami przewoźników potwierdzają, że niski i malejący wskaźnik możliwości przewozowych wpłynął też na mniejszą rywalizację cenową pomiędzy przewoźnikami.

Paliwo lekko taniało

Po znacznym wzroście cen oleju napędowego w ubiegłych miesiącach tempo



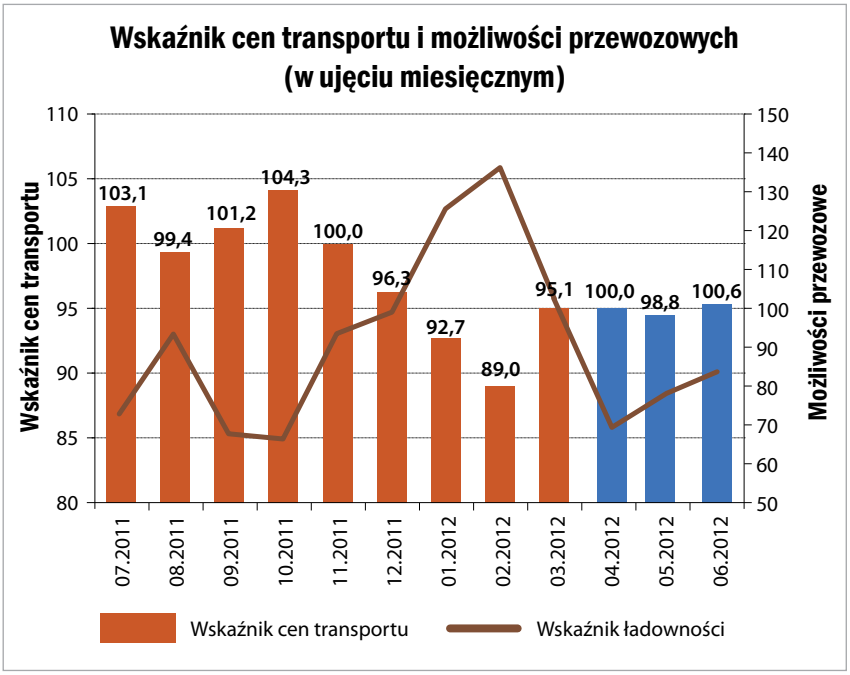
ich wzrostu ostatnio spadło. To efekt ciągłej niestabilności ekonomicznej oraz spowalniającej gospodarki światowej. Mniejsza aktywność ekonomiczna i mniejsza konsumpcja paliw przełożyła się wprost na obniżki ich cen. W skali europejskiej w II kwartale 2012 wskaźnik cen oleju napędowego zanotował spadek o około 1,5 %, osiągając poziom 107,5 pkt (przypomnijmy, że porównawczym poziomem wyjściowym 100 punktów są dla wszystkich wskaźników dane z połowy 2008 roku). Niewielką korektę cen notowaliśmy również na polskich stacjach paliw. Dla przedsiębiorców transportowych to dobra informacja, choć oczekiwaliby oni większego spadku cen paliwa.

Niższa podaż, wyższe ceny

Niewielki spadek cen paliwa nie zniwelował jednak trudnej sytuacji z poprzednich miesięcy. Drugi kwartał roku (zwłaszcza kwiecień) przyniósł jednocześnie znaczny spadek możliwości przewozowych, czyli stosunku pomiędzy popytem a możliwościami przewozowymi (obliczany na potrzeby raportu przez porównywanie średniej liczby ofert będących odpowiedzią na zlecenie transportu w danym czasie). W II kwartale 2012 wskaźnik możliwości przewozowych spadł aż o 34,9% (do poziomu 78,2), w porównaniu z I kwartałem 2012 (kiedy to wynosił on 120,1). W całej historii raportu Transport Market Monitor zauważalne było znaczne obniżanie wskaźnika możliwości przewozowych przy porównywaniu pierwszego kwartału z drugim. Tym niemniej wskaźnik możliwości przewozowych w II kwartale 2012 jest wyższy o 17,4 % w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku (wskaźnik 66,6).

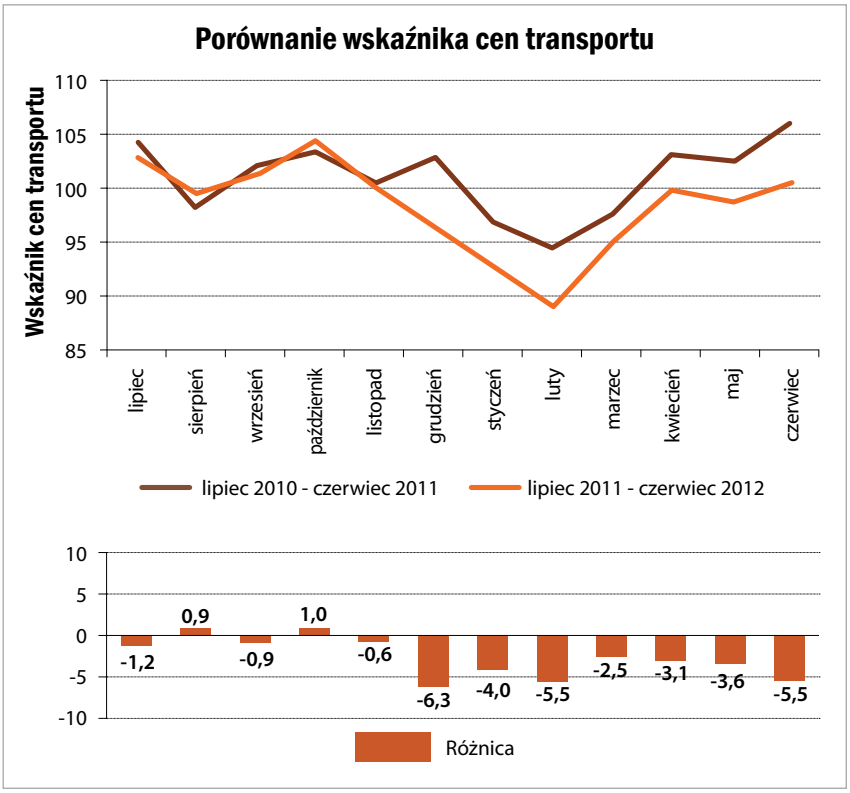
Porównując możliwości przewozowe z miesiąca na miesiąc, najwyższy spadek odnotowany został w kwietniu – o 30,1% mniej, niż w marcu(do poziomu 71,5 pkt.). W kolejnych miesiącach nieco wzrósł (w maju o 10,3%, a w czerwcu o kolejne 6,7 %, by zakończyć II kwartał wartością 84,2 pkt).

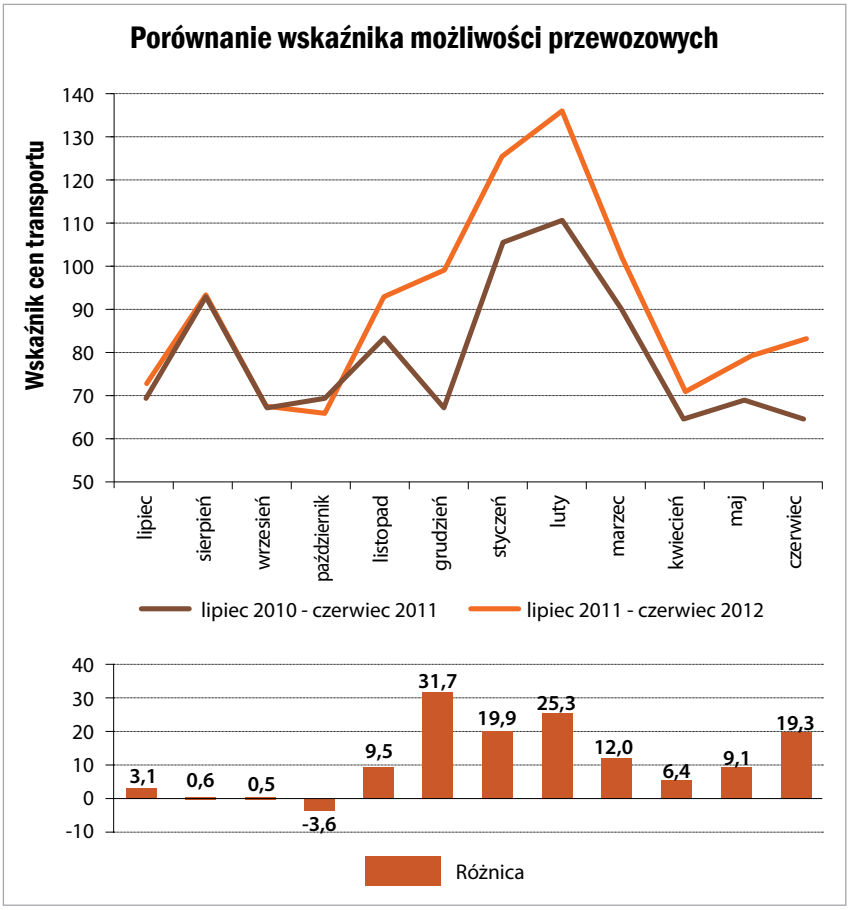
Mniejsza podaż usług przełożyła się na wzrost cen usług transportowych. Ilustrujący to wskaźnik cen wzrósł w II kwartale 2012 o 7,2 % do poziomu 99,4 pkt., w porównaniu do wskaźnika cen w pierwszym kwartale 2012 (wskaźnik 92,7). Znaczny wzrost cen między I a II kwartałem to powtarzający się trend w historii raportu Transport Market Monitor. W minionych latach ceny między I a II kwartałem rosły przeciętnie o 8,5 %, a w okresie



ożywienia gospodarczego w 2010 roku nawet o 13,5 %. Ten sezonowy efekt jest spowodowany rosnącym popytem na usługi transportowe w porównaniu z pierwszym kwartałem roku. W wyniku tego zmniejszają się możliwości przewozowe, a ceny wracają do normy.

Jednak wskaźnik tegorocznych cen II kwartału był o 4,35 niższy, niż wskaźnik w II kwartale zeszłego roku. To wyraźna anomalia w statystyce, bowiem od 2009 roku ceny w I i II kwartale kolejnego roku były zawsze wyższe, niż ceny z tych samych kwartałów roku poprzedniego. I o ile ceny z I kwartału 2012 osiągnęły poziom wyższy, niż ceny z I kwartału 2011, o tyle drugi kwartał przyniósł wspomniany spadek wskaźnika cen, mimo efektu inflacji. Tym samym w ostatnich miesiącach II kwartału 2012 r. wzrostowa tendencja uległa spowolnieniu w porównaniu z ubiegłym ro-





Transport Market Monitor

Transport Market Monitor to ukazująca się kwartalnie publikacja, której celem jest przedstawienie dynamiki rynku transportowego w Europie. Jest to wspólna inicjatywa TRANSPOREON oraz Capgemini Consulting. Analiza TMM bazuje na danych pobranych z platformy TRANSPOREON, poprzez którą firmy załadowcze publikują aktualne kursy oraz przydzielają je wybranym przewoźnikom. We wszystkich krajach europejskich wartość ładunków transportowych przydzielanych przez platformę sięga rocznie 2 miliardów euro. Dane zostały pozyskane anonimowo z platformy i przeanalizowane przez Capgemini Consulting. Wynikiem są wskaźniki miesięczne publikowane co kwartał. Raport dostępny jest także na stronie www.transportmarketmonitor.com

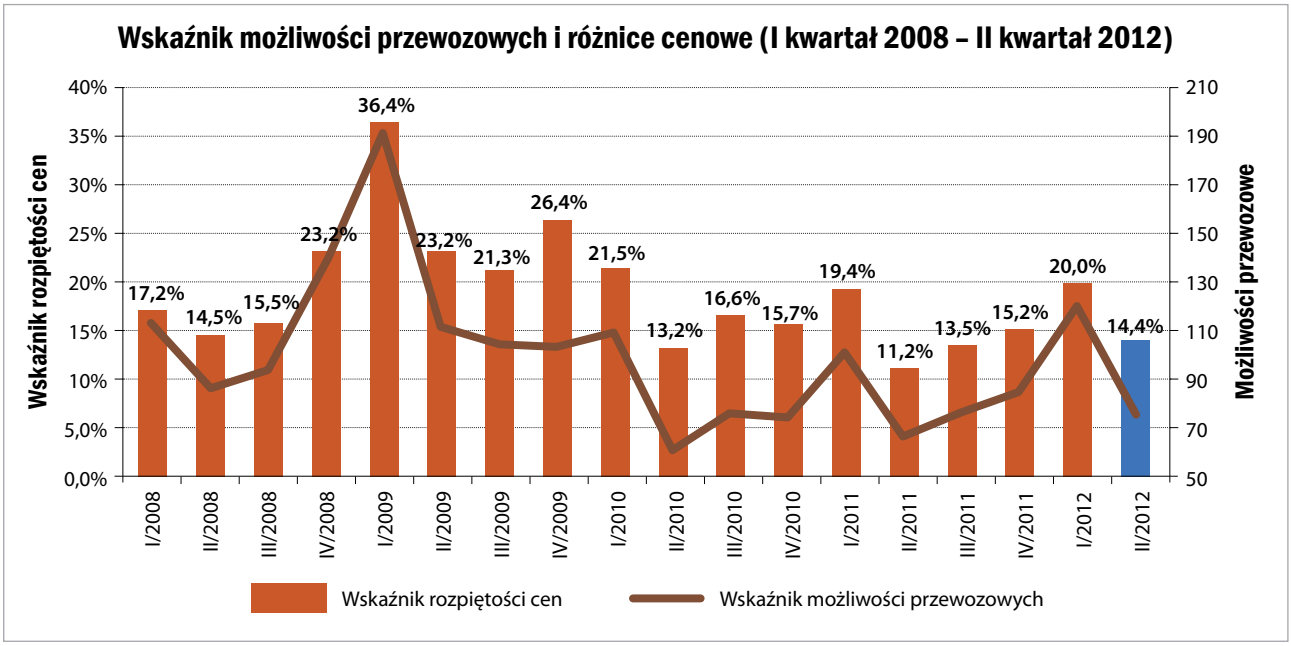
TRANSPOREON
THE LOGISTICS EFFICIENATOR.

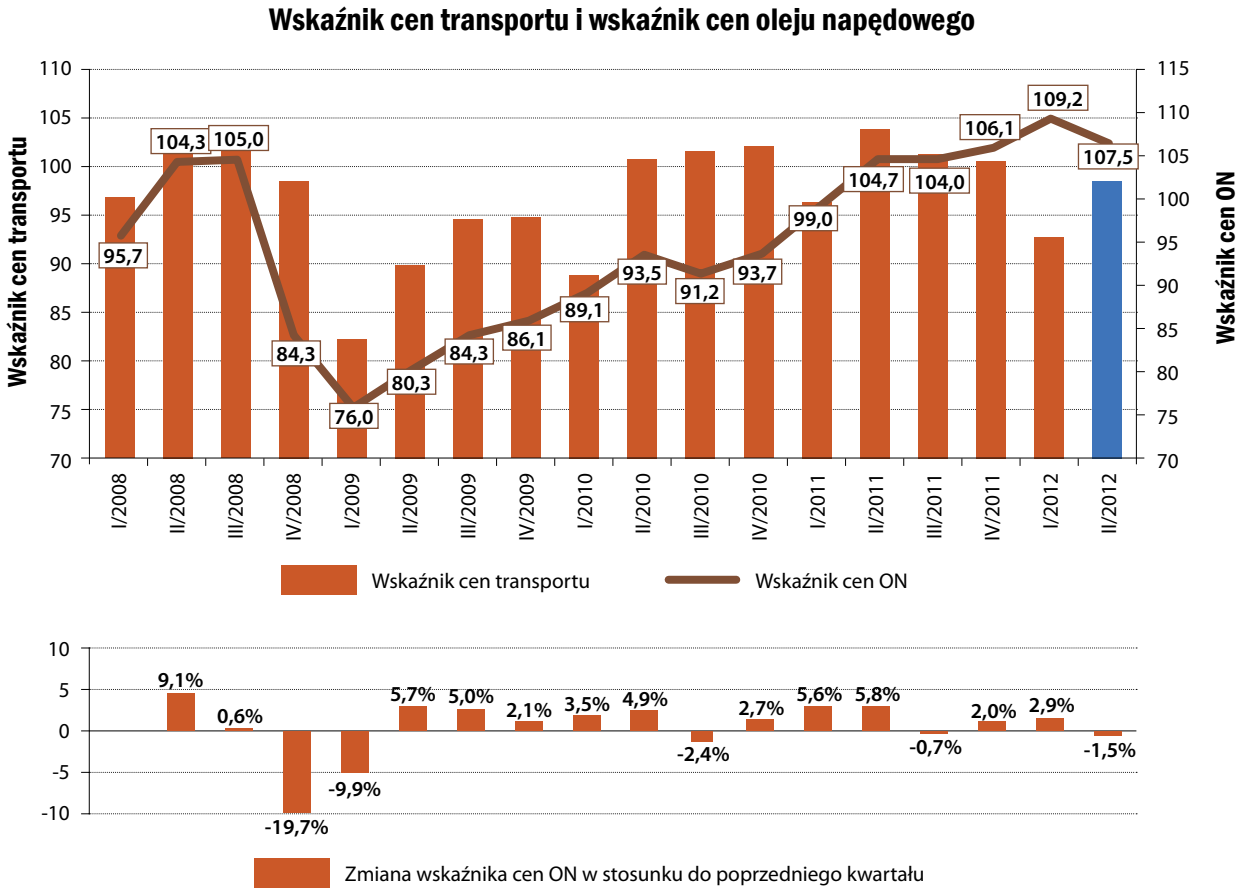
Capgemini Consulting

kiem, zatem wskaźnik cen transportu raczej nie wróci szybko do normy.

Mniejsze rozwarstwienie

Ogólne warunki ekonomiczne dotyczą większości sektorów przemysłu, jednak trendy mogą być czasem silniejsze lub słabsze dla określonych branż. Zgodnie z ogólnym wskaźnikiem cen (wzrost 7,2%), wskaźnik cen usług transportowych w segmencie materiałów budowlanych w II kwartale wzrósł o 8,7% (wskaźnik 98,9) w porównaniu z I kwartałem 2012 (wskaźnik 91,0). W branży papierniczej i drukarskiej odnotowano wzrost cen transportu o 5,0 % do wskaźnika 102,8 w porównaniu z I kwartałem (wskaźnik 97,9). Największy wzrost cen nastąpił jednak w przemyśle drzewnym, choć tu wzrost o 22,9% do poziomu 104,1 pkt. był raczej powrotem do normy po zdecydowanym spadku cen, notowanym w I kwartale (przypomnijmy, że wówczas





ceny transportu w przemyśle drzewnym spadł o 25,2%.

Jednocześnie zmniejszyły się różnice cenowe pomiędzy najniższymi i najwyższymi notowanymi ofertami. Wartość średnia różnicy cen spadła z 20,0 % do 14,4 % w II kwartale 2012. Odpowiada to efektowi sezonowemu obserwowanemu we wcześniejszych latach. Mniejsze różnice pomiędzy ofertami wskazują, że niski i malejący wskaźnik możliwości przewozowych wpłynął na mniejszą rywalizację cenową między przewoźnikami.

Nic pewnego

Reasumując, wzrost cen transportu w II kwartale odpowiada schematowi znanemu z ubiegłych lat. W ubiegłych latach ceny między I a II kwartałem rosły przeciętnie o 8,5%, a podczas ożywienia gospodarczego w 2010 odnotowano nawet wzrost o 13,5 %. Jednak zarówno dynamika rynku jak i aktualna niepewna sytuacja ekonomiczna wymagają uważnej obserwacji cen transportu w celu ochrony przed nieoczekiwanym, negatywnym oddziaływaniem na wyniki firm. Trudno bowiem wyrokować, jaki poziom osiągną wskaźniki (a tym samym ceny transportu) w kolejnych kwartałach. Kształtowanie się wskaźnika cen i możliwości przewozowych na przestrzeni kolejnych dwóch kwartałów będzie zależało od rozwoju aktualnej sytuacji ekonomicznej zarówno w Europie jak i w USA. Obecna niepewna sytuacja powoduje niezdecydowane i nerwowe zachowania w całym przemyśle, co przekłada się w dużej mierze na branżę TSL. Również ceny oleju napędowego podlegają tym niepewnościom. Dlatego przedsiębiorcom transportowym można jedynie doradzić dalszego trzymania ręki na pulsie i nie podejmowania nerwowych decyzji.



w II kwartale 2012 wskaźnik cen oleju napędowego w Europie zanotował spadek o około 1,5 %. Niewielką korektę cen notowaliśmy również na polskich stacjach paliw. Dla przedsiębiorców transportowych to dobra informacja, choć z pewnością oczekiwaliby oni większego spadku cen paliwa.

TSL Biznes na podstawie raportu Transport Market Monitor

Kolejowa ofensywa w gdyńskim porcie

Gdyńskie terminale kontenerowe przeżywają prawdziwy intermodalny boom. Po uruchomieniu dwóch regularnych połączeń do Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) i Gdynia Container Terminal (GCT) przez operatora kolejowego Baltic Rail AS, w jego ślady poszedł też Polzug Intermodal GmbH.

Serwis Polzugu ruszył pod koniec sierpnia, łącząc należący do niego terminal w Gądkach pod Poznaniem z Gdynią. Do BCT i GCT pociągi docierają 3 razy w tygodniu, a ładunki kierowane do gdyńskiego portu trafiają do Gądek także z innych terminali Polzugu – w Pruszkowie, Wrocławiu i Dąbrowie Górniczej.

Otwarcie nowego serwisu ma umożliwić skierowanie do portów polskich kontenerów, które do tej pory trafiały do Europy Zachodniej, a przede wszystkim do terminali niemieckich, które przez ostatnie lata przejęły część polskiego handlu morskiego. Do tej pory bowiem Polzug obsługiwał głównie połączenia pomiędzy portami w Hamburgu, Bremerhaven i Rotterdamie a terminalami kolejowymi w Polsce i Europie Wschodniej. Warto też zwrócić uwagę, że ostatnio BCT w 40% obsługiwany jest przez kolej, podczas gdy GCT w ok. 16-20%.

Baltic Rail rozwija skrzydła

Nieco wcześniej, drugie połączenie do Gdyni otworzył Baltic Rail, który wozi kontenery z Brzeska pod Krakowem. Zdaniem Mirosława Łapota, dyrektora sprzedaży na Europę Centralną Baltic Rail AS, Małopolska i zlokalizowane tam zakłady produkcyjne generują bardzo dużo ładunków, które wcześniej przewożone były samochodami na Śląsk i dopiero stamtąd trafiały pociągami do portów. Połączenie realizowane jest 2 razy w tygodniu, a przewożonych jest ok. 100 TEU. Operator korzysta z małego, ale jak podkreśla Mirosław Łapot, bardzo sprawnie działającego Brzeskiego Terminalu Kontenerowego. Jedynym problemem jest brak depotu kontenerowego, przez co pojemniki muszą być dodatkowo transportowane na trasie Brzesko – Dąbrowa Górnicza.

Spółka, należąca do amerykańskiej grupy Rail World Inc, jednak przede wszystkim konsekwentnie rozwija obsługę połączeń znad Adriatyku nad Bałtyk, a trasa pokrywa się z unijnym korytarzem transportowym. Pierwszy serwis kolejowy ze słoweńskiego Kopru do Dąbrowy Górniczej, tzw. Baltic Rail South, operator uruchomił w listopadzie 2011 r., korzystając z terminalu Polzugu, który jednocześnie jest hubem przeładunkowym Baltic Rail.

Następnie, w maju br., ruszyło połączenie z Dąbrowy Górniczej do Gdyni, czyli Baltic Rail North. Pociągi dwa razy w tygodniu, docierają do BCT i GCT, a podział ładunków między terminale jest równomierny. Tygodniowo, trasę w obie strony pokonuje ok. 440 TEU. Cała podróż znad Adriatyku do Gdyni trwa ok. 58 godz. Firma nie ma problemów z zapewnieniem składów, a nawet pojawiają się kłopoty z nadmiarem ładunków do Gdyni. Jednak zdecydowanie więcej kontenerów trafia do Polski z Austrii i Czech niż z samego Kopru.

Zahaczając o Czechy

Baltic Rail planuje uruchomienie pod koniec września nowego połączenia z Kopru do Polski, ale tym razem przez czeski terminal Ostrava-Paskov. Pociągi będą docierały do Dąbrowy Górniczej, a stamtąd do Trójmiasta. Operator, liczy nie tylko na ładunki ze słoweńskiego portu i południa Europy, ale także na towary czeskie, które do tej pory trafiały przez Paskov do portów niemieckich w Hamburgu i Bremerhaven, a przede wszystkim na produkty, które docelowo miałyby trafiać do Skandynawii i Rosji. Według planu operatora pociąg ma kursować do Deepwater Container Terminal (DCT) oraz, przy okazji, do Gdańskiego Terminalu Kontenerowego, a ewentualne ładunki do BCT i GCT miałyby być przewożone samochodami.

Za sprawą Maersk Line

Po uruchomieniu przez Maersk Line oceanicznego połączenia AE 10 z Dalekiego Wschodu



do DCT, jego atrakcyjność zdecydowanie wzrosła, a nowy serwis mógłby stać się alternatywą dla dwóch połączeń Maersk Amber Express i Maersk Baltic Express, odpowiednio do Kątów Wrocławskich i Sławkowa, obsługiwanych przez Maersk Polska we współpracy z Schevemaker Cargo, Prokontem i CTL Logistics. Baltic Rail do portu w Gdańsku i z powrotem transportować mógłby ok. 440 TEU tygodniowo.

Serwis miał ruszyć już wcześniej (podobno w końcu lipca), ale nieoficjalnie mówi się, że Maersk, jedyny i największy klient DCT, niezbyt przychylnie patrzy na konkurencyjne połączenie, nawet jeśli miałoby ono obsługiwać ładunki kierowane na jego statki. Kontenery Maerska jednak już teraz jeżdżą pociągami Baltic Rail. Co ciekawe, współpracą z tym operatorem kolejowym i transportem towarów z południa Europy zainteresowany jest Seago Line, armator należący do grupy A.P. Moeller Maersk. Obecnie trwają ostatnie ustalenia z szefami DCT i jeśli nie uda się dojść do porozumienia, to połączenie trafi do gdyńskich terminal BCT i GCT.

Daleko idące plany Baltic Rail AS zakładają uruchomienie regularnego połączenia kontenerowego z Dąbrowy Górniczej do litewskiego terminalu Šeštokai, a stamtąd do Tallina, St. Petersburga, Moskwy i dalej do centralnej Azji. Na trasach tych miałyby jeździć przede wszystkim polskie towary kierowane na wschód, a w przyszłości, być może, także ładunki z południa Europy.

PMF

Z Chin do Niemiec

Nie od dziś poszukuje się alternatywy dla transportu kontenerów z Chin do Europy. PKP Cargo brało udział w pilotażowym przewozie kontenerów nadanych w Chinach, a kierowanych dla klientów z Europy Zachodniej. Pociąg na przebycie 11 tys. km potrzebował niespełna 16 dni.

Przedsięwzięcie zrealizowane zostało w ramach współpracy PKP Cargo z firmą ERS Railways (dostarczyła lokomotywę i wagony), na zlecenie dużego europejskiego operatora logistycznego. Nowy produkt ma stanowić konkurencję dla transportu morskiego, przy wykorzystaniu którego obecnie realizowane są transporty towarów (w tym kontenerów) z Chin.

Pociąg z 41 kontenerami wyruszył z Chin 10 września. Już 24 września, w godzinach popołudniowych, przesyłka dotarła do Centrum Logistycznego Małaszewicze (Spółka wchodząca w skład Grupy PKP Cargo Logistics), gdzie kontenery zostały przeładowane na wagony normalnotorowe. Następnego dnia, o 3 rano, pociąg wyruszył z Małaszewicz, by zaledwie po 25 godzinach dotrzeć do stacji docelowej Rheinhausen (koło Duisburga), położonej na terenie Niemiec. W sumie, trasę o długości ok. 10 700 km, przebył w niecałe 16 dni.

Przewóz na terenie Polski i Niemiec został zrealizowany przez PKP Cargo jako przewoźnika, z wykorzystaniem taboru firmy ERS Railways (m.in. lokomotywy E189 firmy Siemens – identycznej jak lokomotywy, którymi dysponuje PKP Cargo).



Przewóz odbył się zgodnie ze wszystkimi założeniami. Wielu klientów wyraziło zainteresowanie nowo oferowanym produktem, deklarując ze swojej strony towar do nadania. Produkt stanowi konkurencję dla transportu morskiego – szczególnie pod względem czasu przewozu towarów oraz warunków klimatycznych, z którymi należy się liczyć podczas transportu morskiego. W związku z dużym zainteresowaniem ze strony klientów, kolejne przewozy tego typu będą realizowane jeszcze w tym miesiącu.



Kontenery trzymają się mocno

Mimo dochodzących z wielu stron informacji o gospodarczym spowolnieniu, a nawet recesji, w polskich portowych terminalach kontenerowych, przynajmniej tych największych, objawów kryzysu nie widać. Pierwsze półrocze wypadło znakomicie, gdyż łączne przeładunki wszystkich polskich terminali wyniosły 772 tys. TEU i były o 21% lepsze od zeszłorocznych, co by dobrze świadczyło o stanie polskiego handlu zagranicznego. A lipcowe przeładunki były wręcz rekordowe, gdyż przeładowano tam bez mała 147 tysięcy kontenerów.

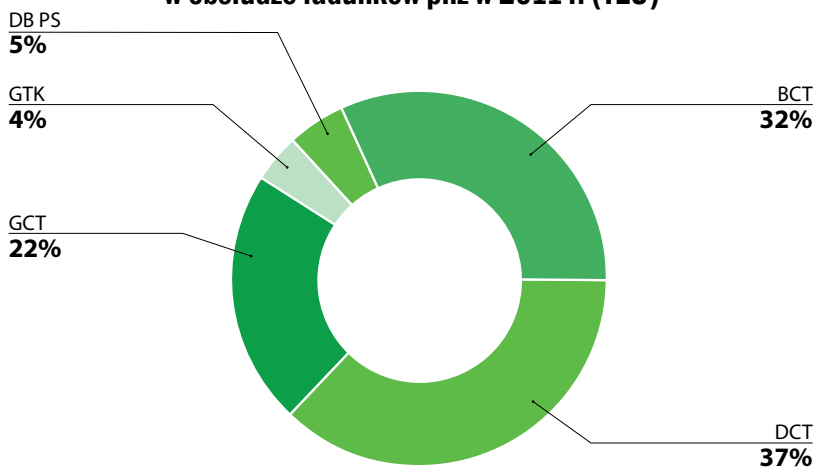
Krzysztof Szymborski, prezes Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) tłumaczy ten fenomen względami walutowymi. Problemy gospodarcze odczuwa przede wszystkim strefa euro, czyli Europa, z którą handel odbywa się głównie poprzez granice lądowe. Wymiana z zamorskimi rejonami świata: Dalekim, Środkowym i Bliskim Wschodem, obu Amerykami, Afryką czy Australią dokonuje się za pośrednictwem dolara, który okazał się ostatnio bardziej odporny na gospodarcze turbulencje. A handel morski obsługiwany jest w portach.

Nie oznacza to, że jest on zupełnie impregnowany na to, co się dzieje w Europie. Najprawdopodobniej zmniejszenie wymiany transeuropejskiej odbije się w końcu także na handlu z innymi rejonami świata – ale z opóźnieniem. Jest to przecież swego rodzaju „system naczyń połączonych". Ale na razie, przynajmniej jeśli chodzi o kontenery, jest dobrze, a nawet bardzo dobrze.



Deepwater Container Terminal obsłużył w zeszłym roku 48% wszystkich kontenerów przeładowywanych w polskich portachw

Wykres 1. Udział portowych terminali kontenerowych* w obsłudze ładunków phz w 2011 r. (TEU)



*BCT - Bałtycki Terminal Kontenerowy Gdynia,; DCT - Deepwater Container Terminal Gdańsk; GCT - Gdynia Container Terminal; GTK - Gdański Terminal Kontenerowy; DB PS - Deutche Bahn Port Szczecin.

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

Gdańsk czy Gdynia?

Główna w tym zasługa gdańskiego Deepwater Container Terminal (DCT), który osiągnął miesięczny rekord obrotów – 81 226 TEU, czyli wynik o 30% wyższy niż w lipcu poprzedniego roku. Jeszcze większe tempo przyrostu odnotował Bałtycki Terminal Kontenerowy w Gdyni, którego obroty zwiększyły się, w stosunku do tych sprzed roku, o ponad jedną trzecią, osiągając bez mała 38 tys. TEU. Systematycznie wzrastały też, chociaż w bardziej umiarkowanym tempie, przeładunki w Gdynia Container Terminal.

Gorzej wiodło się dwóm mniejszym bazom: Gdańskiemu Terminalowi Kontenerowemu (GTK) i DB Port Szczecin (DB PS), które nie mogą zaliczyć minionego półrocza do udanych. Ten pierwszy miał przeładunki o 26%, a drugi o 1% mniejsze niż rok wcześniej – a w lipcu było jeszcze gorzej. Kontenery są jeszcze obsługiwane w Bałtyckim Terminalu Drobnicowym Gdynia – BTDG, ale w ilościach, które mało ważą w ogólnych

Przeładunki w polskich terminalach kontenerowych w pierwszej połowie lat 2011 i 2012

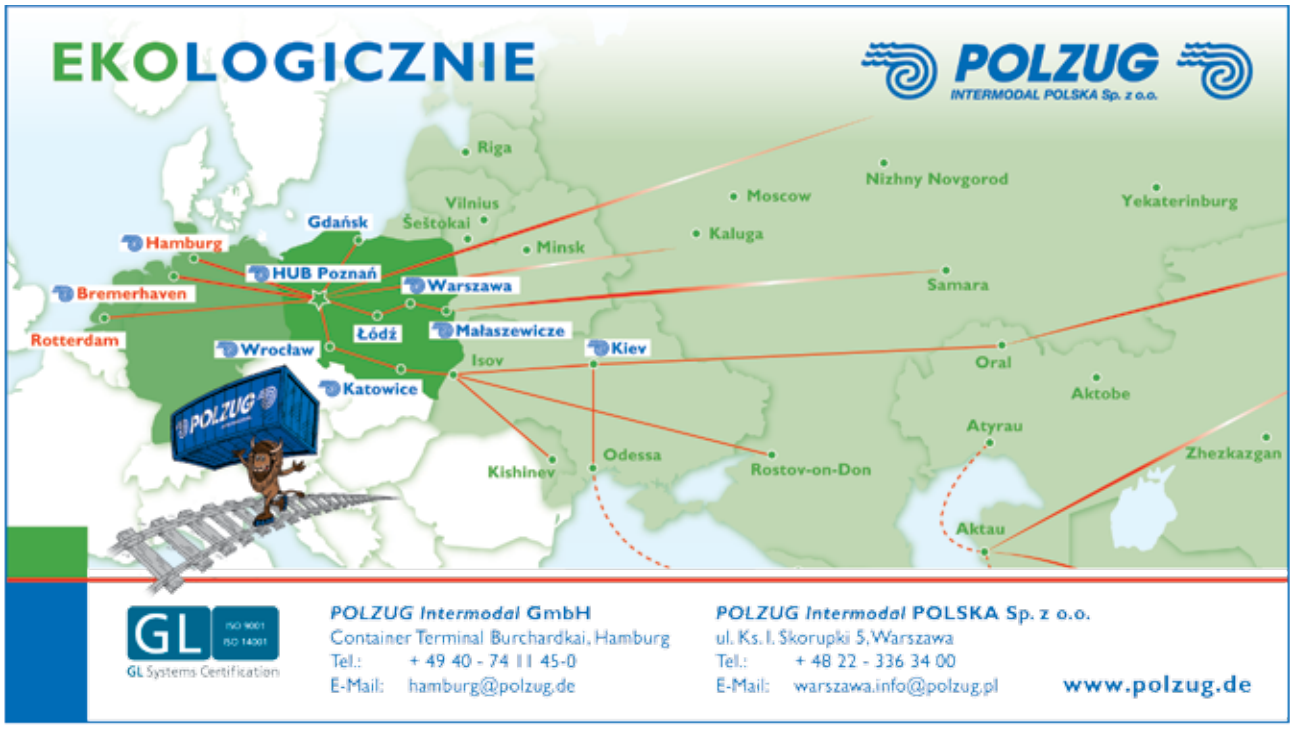
Terminal	Rok	20'	40'	Import sztuki		Eksport sztuki		Razem sztuki	Import TEU	Eksport TEU	Razem TEU
				Puste	Pełne	Puste	Pełne				
BCT	2011	51 548	61 408	12 829	47 460	18 667	34 000	112 956	92 225	82 139	174 364
	2012	48 774	77 943	14 434	52 830	18 246	41 207	126 717	108 948	95 712	204 660
	2012/'11	94,6	126,9	112,5	111,3	97,7	121,2	112,2	118,1	116,5	117,4
DCT*	2011	56 822	116 411	11 166	73 656	27 053	61 358	173 233	141 238	148 406	289 644
	2012	68 526	162 954	27 793	89 202	36 965	77 520	231 480	198 867	195 567	394 434
	2012/'11	120,6	140,0	248,9	121,1	136,6	126,3	133,6	140,8	131,8	136,2
GCT	2011	25 532	46 874	6 826	27 962	10 746	26 872	72 406	56 941	62 339	119 280
	2012	26 297	49 847	7 842	26 683	8 450	33 169	76 144	56 377	69 614	125 991
	2012/'11	103,0	106,3	114,9	95,4	78,6	123,4	105,2	99,0	111,7	105,6
GTK	2011	4 793	9 818	119	4 345	2 248	7 899	14 611	7 478	16 951	24 429
	2012	3 920	7 033	674	3 903	1 141	5 235	10 220	7 506	10 480	17 986
	2012/'11	81,8	71,6	566,4	89,8	50,8	66,3	69,9	100,4	61,8	73,6
DB PS	2011	1739	1733	0	1794	610	1068	3 472	2631	2 574	5 205
	2012	1 225	1 408	169	1 229	507	728	2 633	2 210	1 831	4 041
	2012/'11	70,4	81,2		68,5	83,1	68,2	75,8	84,0	71,1	77,6
BTDG	2011	893	1 743	995	351	167	1 123	2 636	2 215	2 164	4 379
	2012	581	1 026	504	271	171	661	1 607	1 267	1 366	2 633
	2012/'11	65,1	58,9	50,7	77,2	102,4	58,9	61,0	57,2	63,1	60,1
Razem	2011	147 638	245 558	32 211	162 320	61 878	136 787	393 196	313 605	325 148	638 753
	2012	154 990	308 529	51 831	180 628	68 433	162 622	462 781	386 233	385 806	772 039
	2012/'11	105,0	125,6	160,9	111,3	110,6	118,9	117,7	123,2	118,7	120,9

BCT - Bałtycki Terminal Kontenerowy Gdynia; BTDG – Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia; DB PS - DB Port Szczecin; DCT - Deepwater Container Terminal Gdańsk; GCT - Gdynia Container Terminal; GTK - Gdański Terminal Kontenerowy.
**Dane z DCT od 2010 r. obejmują pewną liczbę transshipmentów, w 2010 r. stanowiły one ok. 44%, a w 2011 r. ok. 35% obrotów terminalu.*
Źródło: Dane z poszczególnych terminali (zebrał i opracował – MB)

wynikach portów – patrz: wykres 1. To, co tracą mniejsze terminale z nawiązką nadrabiają duże – stąd na razie wszystko wskazuje na to, iż łączne przeładunki w polskich portach na koniec roku przekroczą 1,5 mln TEU, czyli będą o połowę większe niż 2 lata temu.

Ten szybki przyrost przeładunków kontenerów w naszych portach to nie tylko zasługa polskiego handlu zagranicznego. Bardzo znaczną część kontenerowych obrotów stanowią dokonywane w DCT tzw. transshipmenty, kontenery zagraniczne, przeładowywane w terminalu ze statku na statek i wiezione dalej, do portów Rosji i Finlandii czy też odwrotnie – stamtąd na Daleki Wschód, przez Gdańsk (patrz: tab.).

W pozostałych terminalach kontenerowych owe transshipmenty zdarzają się sporadycznie, a to z tego względu, że – jak dotąd – pozostałe nasze porty obsługiwane są wyłącznie przez stosunkowo nieduże statki dowozowe, kursujące między nimi a wielkimi portami bazowymi, tzw. hubami, północno-zachodniej Europy: Hamburgiem, Bremerhaven, Rotterdamem czy Antwerpią.

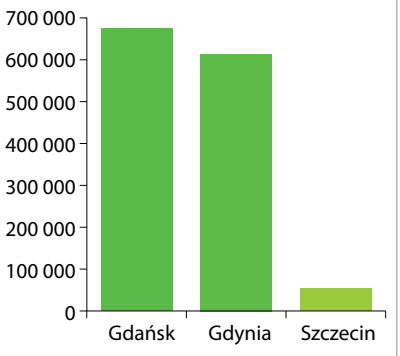


DCT jednak również pełni funkcję hubu i tylko do niego zawijają statki oceaniczne, na pokładach których przewożone są kontenery przeznaczone do innych niż polskie portów. Można więc, niewiele się myląc, założyć, że całe obroty pozostałych terminali to efekt krajowej wymiany handlowej z zagranicą, podczas gdy w przeładunkach DCT znaczny udział mają ładunki przeznaczone na inne rynki.

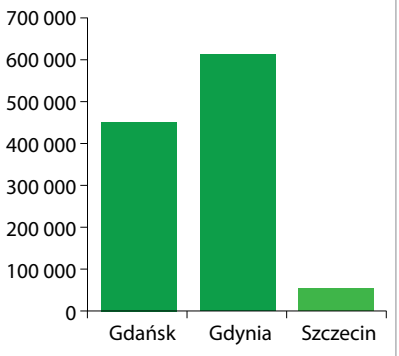
Rozróżnienie to jest o tyle istotne, że transshipmenty, czyli przeładunki statek – statek, choć istotne dla samego terminalu, to dla jego bliższego, a zwłaszcza dalszego zaplecza, nie mają znaczenia. Nie znajdują przy nich zatrudnienia krajowe firmy przewozowe (a choć o ponad 200 tysięcy kontenerów!), spedycyjne, logistyczne, kontrolne, rzeczoznawcze itd. Tym samym nie generują one podatków, jakie mogłyby wyniknąć z ich działalności, a tym samym nie trafiają one do polskiego fiskusa. Budżet państwa nie korzysta też z opłat celnych, ponieważ ładunki takie nie wchodzą na polski obszar celny. Słowem: transshipmenty są dla krajowej gospodarki neutralne.

Deepwater Container Terminal obsłużył w zeszłym roku 48% wszystkich kontenerów przeładowywanych w polskich portach, a Gdański Terminal Kontenerowy kolejnych 3% (w pierwszych 6 miesiącach b.r. było to odpowiednio: 52% i 2%). Dzięki temu Gdańsk stał się największym polskim portem kontenerowym (patrz: wykres 2.). Ale biorąc pod uwagę, że w zeszłym roku transshipmenty miały w DCT ponad 35-procentowy udział, a poprzednio nawet jeszcze większy (patrz: tab.), to widać, że nie Gdańsk a Gdynia (patrz: wykres 3.), ze swoimi dwoma dużymi bazami BCT i GCT oraz BTDG, jest najważniejszym portem dla ładunków polskiego handlu zagranicznego przewożonych w kontenerach. Jeśli w I półroczu te proporcje układały się podobnie jak w zeszłym roku (nie dysponujemy jeszcze informacją o udziale transshipmentów w tym okresie), to ten prymat gdyńskiego portu nadal się utrzymuje. I wygląda na to, że Gdynia nie zamierza łatwo oddać tego pierwszeństwa.

Wykres 2. Udział portów w przeładunkach kontenerów ogółem w 2011 r. (TEU)



Wykres 3. Udział portów w przeładunkach kontenerów phz w 2011 r. (TEU)





Największe tempo przyrostu odnotował Bałtycki Terminal Kontenerowy w Gdyni, którego obroty zwiększyły się, w stosunku do tych sprzed roku, o ponad jedną trzecią, osiągając bez mała 38 tys. TEU

Wielkie statki w Gdyni?

Od ponad roku do DCT w Gdańsku co tydzień zawijają największe kontenerowce świata o pojemności 15 500 TEU, należące do duńskiego armatora Maersk Line. Podobną linię żeglugową z Dalekiego Wschodu na Bałtyk, obsługiwaną przez bardzo duże jednostki, uruchomił wiosną tego roku alians kilku wielkich armatorów, grupa G6 (patrz: „TSL Biznes" nr 2/2012). Te statki także miały zawijać do Gdańska, ale – mimo wcześniejszych deklaracji i daleko posuniętych przygotowań – okazało się, że gdański DCT nie będzie mógł ich przyjąć. Będące już w drodze wielkie kontenerowce o pojemności ponad 8 tys. TEU skierowano do Goeteborga. (Port ten także był przewidziany w rozkładzie rejsów – ale dopiero po wcześniejszej wizycie w Gdańsku.)

Od pewnego już czasu badane są możliwości obsługiwania dużych jednostek w porcie w Gdyni. Tamtejsze terminale kontenerowe dysponują nawet większym potencjałem przeładunkowym niż gdański DCT – i mają ambitne plany dalszej jego rozbudowy – ale na przeszkodzie mogłaby stanąć ciasnota portu i niedostateczna głębokość akwenów.

Transshipmenty, czyli przeładunki statek – statek, choć istotne dla samego terminalu, to dla dalszego zaplecza nie mają znaczenia. Nie znajdują przy nich zatrudnienia krajowe firmy przewozowe, spedycyjne, logistyczne, kontrolne, rzeczoznawcze itd. Tym samym nie generują one podatków, jakie mogłyby trafić do polskiego fiskusa.

Rok temu zarząd tamtejszego portu zlecił Akademii Morskiej (AMG) wykonanie analizy nawigacyjnej, która miała wykazać czy obsługiwanie wielkich statków jest w Gdyni możliwe, czy też nie. Wyniki zostały upublicznione w sierpniu. Eksperci z AMG przeprowadzili drobiazgowe badania warunków nawigacyjnych panujących w porcie oraz możliwości poruszania się w nim dużych jednostek. Przeprowadzano je wirtualnie na duńskim symulatorze manewrowym (ćwiczono na nim swego czasu także manewry największego obecnie kontenerowca świata Emma Maersk), jak również realnie, w pomniejszonej skali, na modelach statków i holowników, w ośrodku badawczym na jeziorze koło Iławy, gdzie odwzorowane są różne fragmenty akwenów portowych.

W czasie wielokrotnych symulacji statkowych manewrów, w których uczestniczyli gdyńscy piloci portowi, badano w rozmaitych warunkach zachowanie się w porcie jednostek o różnych rozmiarach, na poszczególnych odcinkach toru wodnego, podczas wprowadzania i wyprowadzania. Pozwoliło to na określenie ryzyka nawigacyjnego związanego z manewrami, niezbędnej asysty holowników, trybu pracy śrub oraz sterów strumieniowych statków i wielu innych parametrów. Analiza wykazała również, które elementy infrastruktury portowej mogłyby stanowić utrudnienie przy nawigowaniu.

Z badań wynika, że port gdyński już obecnie jest w stanie przyjmować statki o długości ponad 330 m, a po pewnych modyfikacjach i pogłębieniu akwenów nawet 417-metrowe, czyli większe od kontenerowców typu Emma Maersk, które mają niespełna 400 m długości. Na symulatorze wielokrotnie powtarzano manewry podejścia dużych statków do nabrzeży obu terminali kontenerowych – BCT i GCT – i gdyńskim pilotom nie sprawiły one problemów.

Zresztą już wcześniej uważali oni – co analiza nawigacyjna wykonana przez Akademię Morską potwierdziła – że port gdyński, po niedawnym pogłębieniu do 13,5 m, jest w stanie przyjmować kontenerowce o pojemności ponad 8 tys. TEU. Dalsze pogłębienie toru wodnego i niektórych akwenów (do 15,5 m) oraz dokonanie pewnych modyfikacji infrastruktury portowej pozwoliłoby na obsługiwanie w porcie nawet i większych statków.

Z badań wynika, że port gdyński już obecnie jest w stanie przyjmować statki o długości ponad 330 m, a po pewnych modyfikacjach i pogłębieniu akwenów nawet 417-metrowe, czyli większe od kontenerowców typu Emma Maersk.

Jest jeszcze pewien problem – Czy będą chętni na to, by tak duże statki zawijały do Gdyni?

Maciej Borkowski



Berlin kolejową „Mekką”

„Tym, czym dla fanów piłki nożnej są mistrzostwa świata, tym dla społeczności kolejnictwa jest InnoTrans” – stwierdził Bi Yupeng, przedstawiciel koncernu China South Locomotive & Rolling Stock Corp., debiutującego na berlińskiej imprezie. Rzeczywiście, rangę i znaczenie odbywających się co dwa lata, największych na świecie, Targów Techniki Transportu Szynowego trudno przecenić. Zarówno w wymiarze marketingowym, jak i biznesowym

Obawy związane ze stanem gospodarki światowej, przede wszystkim europejskiej, borykającej się z kolejnym już w ostatnich latach kryzysem, niepewna przyszłość euro i globalnych finansów, nie wpłynęły na spadek zainteresowania tegoroczną, dziewiątą już edycją InnoTrans, określaną pod wieloma względami jako rekordowa. Na rozległym obszarze, położonym wokół berlińskiej wieży radiowej, zajęty został przez ponad 2500 wystawców z 49 krajów, reprezentujących wszystkie kontynenty, niemal każdy skrawek wolnego miejsca. W okresie czterech dni, od 18 do 21 września zawarto tutaj kontrakty, których wartość oszacowano na 1,8 mld euro. Światowe premiery miały tu 104 produkty, a targi odwiedziło w tym czasie 125 tys. gości z ponad 100 krajów.



Fragment ekspozycji zewnętrznej, na 3,5-kilometrowej bocznicy.

Rynek o wartości 146 mld euro

Z najnowszego raportu, przedstawionego w Berlinie przez Phillippe Citroëna, dyrektora generalnego Stowarzyszenia Europejskiego Przemysłu Kolejowego (UNIFE - Union des Industrie Ferroviaires Europeenes), skupiającego około 1000 firm działających w sektorze projektowania, produkcji, utrzymania i modernizacji taboru oraz urządzeń infrastruktury kolejowej, wynika, że branża kolejowa dobrze radzi sobie w czasach kryzysu. W latach 2009-2011 globalny rynek kolejowy wzrósł do poziomu około 146 mld euro. Rocznie zwiększał się o 3,2% w porównaniu z latami 2007-2009. 71% jego wielkości przypadało na sektor taborowy oraz usługi – odpowiednio 47,70 mld euro i 55,15 mld euro.

W kolejnych sześciu latach roczne tempo wzrostu prognozowane jest na 2,7%, pomimo znacznego zmniejszenia w Chinach nakładów na budowę kolei dużych prędkości, stanowiących główny motor rozwoju transportu szynowego na świecie. Ich rolę powinny przejąć kraje regionu Bliskiego Wschodu oraz Brazylia, Argentyna i Chile. W raporcie, przygotowanym dla UNIFE przez firmę konsultingową Roland Berger, podkreślono, że innymi istotnymi czynnikami wzrostu globalnego rynku kolejowego będzie postępująca urbanizacja, rozwój tzw. wschodzących gospodarek, (przede wszystkim w Azji Wschodniej) oraz wymogi ochrony środowiska, wymuszające na rządach wspieranie budowy i modernizacji infrastruktury kolejowej. „Uwzględniając jednak liczbę i jakość istniejących oraz projektowanych zamówień, można założyć, że w najbliższych kilku latach europejski przemysł kolejowy odzyska swą dawną pozycją rynkowego lidera” – na koniec stwierdzono.

Zdaniem Siima Kallasa, wiceprzewodniczącego Komisji Europejskiej, występującego podczas oficjalnej ceremonii otwarcia targów, słabością unijnego rynku kolejowego pozostaje „fragmentaryczna” wciąż liberalizacja. „W porównaniu z rokiem 2007, rynek przewozów towarowych jest bardziej zliberalizowany, a sytuacja na rynku przewozów pasażerskich nie zmieniła się” – stwierdził komisarz ds. transportu. Zwrócił też uwagę na korzyści, jakie dla funkcjonowania tego rynku powinno przynieść ujednolicenie procesu certyfikacji pojazdów. „Procedury homologacyjne zajmują w niektórych krajach 2 lata i mogą pochłonąć aż 6 mln euro. Nie ma konieczności, by producenci taboru ponosili te koszty wielokrotnie. Naszym celem jest sytuacja, w której tabor otrzymuje „europejski paszport”, za pomocą którego może jeździć po torach całej Unii – powiedział Kallas.

Mocne polskie akcenty

Ton tegorocznym targom InnoTrans nadawali, tradycyjnie już, najwięksi gracze na rynku kolejowej technologii, koncerny:

InnoTrans

- Pierwsze targi InnoTrans odbyły się w 1996 r. Na obszarze 4524 m^2 zgromadziły one 172 wystawców, w tym 21 z zagranicy.
- W 2004 r. 1369 wystawców, w tym 628 zagranicznych, prezentowało się na obszarze 40 468 m2, a w 2010 r. 2243 firm, spośród których 56% pochodziło spoza Niemiec, miało do dyspozycji ponad 81 tys.m^2.
- Obecnie Targi Techniki Transportu Szynowego obejmują pięć segmentów: technologię kolejową, konstrukcję tuneli, infrastrukturę, transport publiczny i wyposażenie.
- Na InnoTrans 2012 wystawiało się 54 firm z Polski, o 20 więcej niż w poprzedniej edycji imprezy.
- Na terenie ekspozycji zewnętrznej, wyposażonej we własne tory o długości 3500 m, wystawiono 115 pojazdów.
- Tegoroczne Targi zajęły łącznie – w 26 halach targowych i rampie – 180 tys. m^2 brutto.

Bombardier, Alstom, Siemens, Stadler Rail, Vossloh Rail Services, GE Transportation, Hitachi Rail oraz najwięksi przewoźnicy: Deutsche Bahn, francuska kolej SNCF, koleje włoskie, Swissrail, Koleje Rosyjskie. Wielkim nieobecnym były natomiast Polskie Koleje Państwowe S.A. Rangę tych targów, ich niepowtarzalny klimat tworzą jednak w coraz większym stopniu setki średnich czy nawet mniejszych firm, przekonanych, że obecność na tej imprezie jest biznesowym obowiązkiem dla tych wszystkich, którzy chcą liczyć się na rynku kolejowym, orientować się w najnowszych technologiach transportu szynowego i perspektywach rozwoju tego rynku.

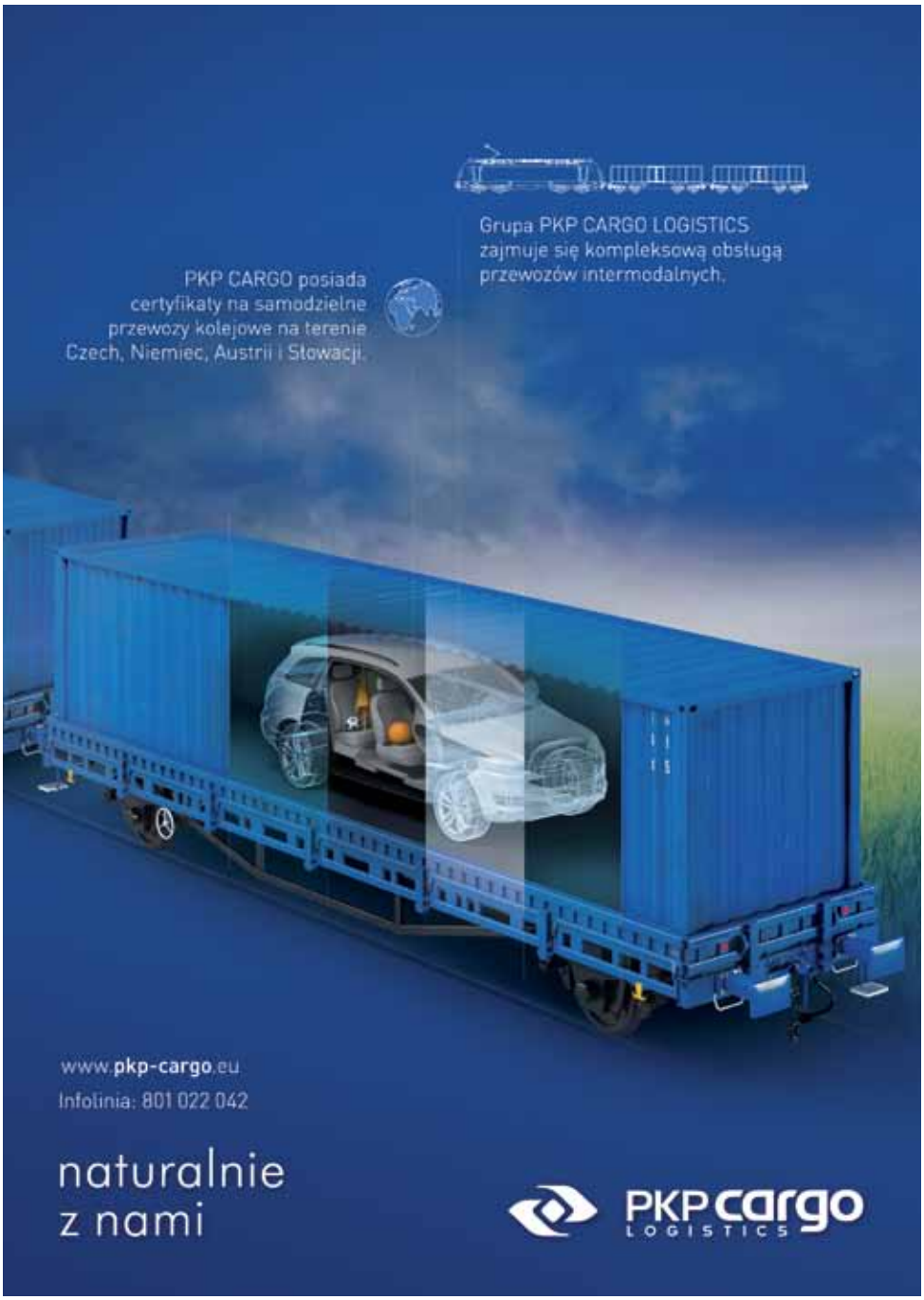
Z tego punktu widzenia należy bardzo pozytywnie ocenić tegoroczną obecność na InnoTrans stosunkowo niedużej (nieco ponad 50 firm) kolejowej reprezentacji Polski. O naszych firmach, ich produktach, o kontraktach zawieranych przez rodzime spółki dużo mówiło się i pisano w targowym biuletynie. Nie przypominam sobie, aby w kilku poprzednich edycjach targów wokół naszych ekspozycji, szczególnie tych wystawianych na bocznicy, gromadziło się tak wielu zwiedzających.

Drugiego dnia targów bydgoska PESA podpisała z Deutsche Bahn Regio ramową umowę o dostawie do roku 2018 (z możliwością przedłużenia o dwa lata) do 120 jedno- i dwuczłonowych spalinowych pojazdów Link o maksymalnej prędkości do 120 km/godz. i do 350 jedno-, dwu- i trzyczłonowych Linków o maksymalnej prędkości do 140 km/godz.

Wartość tego kontraktu ocenia się wstępnie na 1,2 mld euro, pod warunkiem, że niemiecki przewoźnik zdecyduje się na zakup całego taboru przewidzianego w umowie. To jednak będzie zależało od tego, ile przetargów na obsługę połączeń regionalnych wygra DB. „Formuła kontraktu ramowego – podkreślali w Berlinie przedstawiciele Kolei Niemieckich – jest dla nas najkorzystniejsza, bowiem pozwala dostosowywać zakupy taboru do realnego zapotrzebowania".

Inspiro dla metra

Linki nie są produktem całkowicie nowym. Na InnoTrans pokazano je z logo lokalnego przewoźnika z Bawarii, Oberpfalzbahn, który zamówił 12 sztuk. Jeszcze w 2012 r. pierwsze z 31 zamówionych pojazdów trafią do Kolei Czeskich, a w Polsce dwa otrzyma województwo zachodniopomorskie. Natomiast absolutnym debiutem była pokazana przez Pesę pierwsza w Polsce





„Podręczny" terminal intermodalny szwedzkiej firmy Kockums Industrier

lokomotywa o napędzie elektrycznym i spalinowym – Gama, wyposażona w system Maraton, umożliwiający prowadzenie przez nią prac manewrowych na odcinkach niezelektryfikowanych. Pojazd ten testować obecnie będzie i sprawdzać jego parametry techniczne przewoźnik towarowy Lotos Kolej.

Tuż przed podpisaniem umowy między Pesą a Deutsche Bahn, Gliwickie Zakłady Napraw Lokomotyw Elektrycznych, w których 95% udziałów ma Newag Zbigniewa Jakubasa, zaprezentowały, testowaną przez Intercity, najnowszą lokomotywę wielosystemową E4MSU Griffin, dostosowaną do zasilania o różnym napięciu. Może on prowadzić składy w ruchu towarowym o masie do 3200 t z prędkością do 140 km/godz. lub składy osobowe – z prędkością do 190 km/godz. Nowa lokomotywa dostosowana będzie do ruchu niemal w całej Europie, a producent ambitnie zapowiada walkę z Bombardierem i Siemensem, czołowymi graczami na europejskiej scenie lokomotyw.

Z tym ostatnim Newag stworzył konsorcjum, które wygrało przetarg na dostawę 35 składów 6-członowych pociągów nowej generacji Inspiro dla warszawskiego metra. Pierwszy z nich stolica powinna otrzymać jesienią 2013 r. Na targowej rampie Siemens pokazał, cieszące się dużym zainteresowaniem, trzy połączone ze sobą wagony metra. W fabryce niemieckiego koncernu w Wiedniu powstaje pierwszych 10 pociągów. Następne 25, od listopada bieżącego roku, będą produkowane w zakładach Newag w Nowym Sączu. Siemens ze swym Inspiro, startuje też w przetargach na 270 wagonów dla metra w Brukseli i 384 dla Sztokholmu.



Gama z bydgoskiej Pesy, pierwsza w Polsce lokomotywa o napędzie elektrycznym i spalinowym

Kontrakty potentatów

Na targowej rampie Niemcy prezentowali też najnowszy komfortowy wagon sypialny. 200 z nich zakupiły Koleje Rosyjskie. Zwiedzający obejrzeć mogli również elektrowóz Siemensa Vectron DC, ostatnio dopuszczony przez Urząd Transportu Kolejowego do jazdy na naszych torach. Lokomotywę tę będzie wykorzystywał do prowadzenia pociągów DB Schenker Polska. Bombardier, lider światowego rynku kolejowego, którego katalog zamówień w 2011 r. wynosił 24,6 mld euro, pokazał w Berlinie aż 20 innowacyjnych produktów. Wśród nich m.in. model nowego pociągu dużej prędkości V300 Zefiro, tramwaj Flexity 2, dwie lokomotywy z rodziny TRAXX: spalinową P160 DE i elektrowóz F140AC.

Francuski Alstom odnotował w ubiegłym roku zamówienia na kwotę 6,3 mld euro, o 11% więcej niż w 2010 r. Jak poinformował prezes Henri Poupart-Lafarge, we wszystkich 32 zakładach koncernu rozmieszczonych na całym świecie, osiągnięto rekordowe wyniki. Na rampie targowej Alstom prezentował m. in. piętrowy pociąg rozwijający prędkość ponad 300 km/godz., obsługiwany wspólnie przez SNCF i Deutsche Bahn na trasie między Frankfurtem a Marsylią. Firma Netinera Deutschland i Alstom Transport na InnoTrans podpisały umowę o wartości 300 mln euro na dostawę 63 spalinowych pociągów Coradia Lint. Pociągi te od grudnia 2014 r. będą kursować między Frankfutem a Saarbrücken, a także między Koblencją a Kaiserlauten.

Natomiast Grupa Stadler Rail, wraz z przewoźnikiem Leo Express, po raz pierwszy pokazały ekspertom z branży kolejowej oraz publiczności nowy pociąg Flirt w wersji Intercity, który zacznie obsługiwać połączenia pomiędzy Pragą a Ostrawą pod koniec roku. Firma Leo Express, która ostatnio rozpoczęła działalność w sektorze pasażerskich przewozów kolejowych w Czechach, zamówiła 5 takich pojazdów od szwajcarskiego producenta taboru kolejowego.

Leo Express podpisał z firmą Stadler umowę na ich dostawę w 2010 r. Od tego czasu do Czech zostały dostarczone dwa pojazdy, które obecnie przechodzą niezbędne testy, natomiast pozostałe trzy pociągi będą przekazane przewoźnikowi pod koniec 2012 r. Leo Express planuje wprowadzenie pojazdów do ruchu pasażerskiego już od grudnia br. Będą one obsługiwać 16 połączeń dziennie na linii Praga – Pardubice – Ołomuniec – Ostrawa – Bohumin.

Franciszek Nietz



- Transport kolejowy i samochodowy
- Transport intermodalny
- Obsługa bocznic kolejowych
- Przeładunki w portach morskich
- Przeładunki w terminalach lądowych
- Obsługa celno-spedycyjna
- Budowa i serwis infrastruktury kolejowej
- Dzierżawa taboru kolejowego

CTL LOGISTICS
Connecting Europe

www.ctl.eu

Huby czy terminale?

„Stopniowy wzrost wolumenu i udziału przewozów intermodalnych w Polsce powinien przełożyć się w najbliższych latach na zwiększenie liczby nowych inwestycji terminalowych. Obecna infrastruktura punktowa jest w tym zakresie wysoce niewystarczająca" – wynika z opublikowanego w maju bieżącego roku raportu Urzędu Transportu Kolejowego. Czy jednak rzeczywiście brakuje u nas terminali kontenerowych i ich mnożenie stanowić powinno jeden z celów polityki transportowej?

Ze statystycznego punktu widzenia Polska dysponuje stosunkowo dużą liczbą terminali intermodalnych. Średnia ich gęstość, w przeliczeniu na powierzchnię kraju, wynosi około 0,8 na 10 tys. km² i nie odbiega zbytnio od średniej europejskiej (0,9/10 tys. km²). Jest jednak wyraźnie niższa, niż w krajach, w których przewozy intermodalne odgrywają coraz większą rolę na rynku kolejowym – w Holandii wskaźnik wynosi 11,9, w Belgii – 7,1 w Niemczech – 4,1. Ale nie tylko liczba terminali decyduje o efektywności tego rodzaju transportu. Jak bowiem wynika z danych Komisji Europejskiej, w Szwecji, posiadającej zaledwie 12 terminali, wolumen przewozów w 2010 r. był o blisko 100% wyższy niż w Polsce.



fot. PCC Intermodal

Terminali intermodalnych z prawdziwego zdarzenia jest obecnie w Polsce zaledwie kilka. I tylko takie obiekty dodają wartość do logistycznego łańcucha dostaw.

Nie ilość, lecz jakość

W panelowej dyskusji, podczas tegorocznego Forum Operatorów Kolejowych, zorganizowanego na przełomie maja i czerwca przez Wydawnictwo Rynek Kolejowy, jej uczestnicy dość zgodnie podkreślali, że istotnym problemem jest nie tyle liczba, co jakość istniejących obiektów.

„Nie potrzeba nam małych terminali, powstających byle jak, byle gdzie i przy byle jakiej linii kolejowej" – stwierdził Dariusz Stefański, prezes PCC Intermodal. Wtórował mu Janusz Skinder, wiceprezes zarządu Polzug Intermodal. Jego zdaniem terminali z prawdziwego zdarzenia jest obecnie w Polsce zaledwie kilka. I tylko takie obiekty dodają wartość do logistycznego łańcucha dostaw.

Zdaniem Petera Plewy, dyrektora wykonawczego Polzug Intermodal GmbH, kryteria nowoczesnego terminala spełnia otwarty we wrześniu 2011 r. obiekt tej firmy w Gądkach pod Poznaniem. Jest on w stanie rocznie przyjąć 1700 pociągów kontenerowych. System produkcyjny tego hubu umożliwia dojechanie jednym zestawem wygonów z Hamburga do Polski lub w przeciwnym kierunku, w ciągu 12 godzin,. Po pierwszym etapie budowy dysponuje on 6 dźwigami kontenerowymi o udźwigu maksymalnym 45 t, czterema torami do obsługi całych pociągów o długości 610 m i jednym torem postojowym. Oprócz wielu innych usług zapewnia także wynajem i dzierżawę powierzchni logistycznych.

Logistyczna brama Pomorza

Znacznie dalej idą ambicje PCC Intermodal. Do 2014 r. spółka planuje wybudować w Zajączkowie pod Tczewem nowoczesny „suchy port" – duże centrum logistyczne o możliwościach przeładunkowych do 1 mln TEU rocznie. Kontenery, przewożone tam z portów Gdynia i Gdańsk, przeładowywane byłyby na naczepy lub wagony, a następnie transportowane w głąb Polski i do innych krajów Europy. Terminal przeładunkowy zająłby 25 ha z zakupionych przez PCC Intermodal 63 ha gruntów. Pozostałą część chciałby D. Stefański przeznaczyć na inwestycje innych partnerów prywatnych i państwowych: kolej, zarządy portów, operatorów terminali, spedytorów, firm logistycznych, przewoźników kolejowych i drogowych.

Prezes PCC Intermodal podkreśla, że wahadłowe pociągi, kursujące z częstotliwością 15 min., głównie nocą, mogłyby obsługiwać planowaną na zapleczu portu gdyńskiego Dolinę Logistyczną, stanowiącą część międzynarodowego projektu Bothnian Green Logistics Corridor, a także Pomorskie Centrum Logistyczne, powstające przy Deepwater Container Terminal w Gdańsku. Suchy port pod Tczewem, już dziś określany jako logistyczna brama Pomorza, ma być jednym z największych węzłów krajowej i europejskiej sieci połączeń intermodalnych. Koncepcja pierwsze-


fot. PCC Intermodal

Multimodalne huby są przyszłością kolejowych przewozów towarowych w Europie, które będą obywały się przede wszystkim między takimi hubami, jak obecnie dzieje się to w transporcie lotniczym.

go etapu tej inwestycji powinna być gotowa w przyszłym roku.

Kolejowo-drogowy interfejs

Krzysztof Niemiec, wiceprezes Fusion Invest Polska, od pewnego czasu, z przekonaniem i konsekwentnie, propaguje natomiast ideę przekształcenia likwidowanych przez kolej stacji rozrządowych w multimodalne centra logistyczne. Liczba takich stacji spadła od 2007 r. z 10 do 3. O ile jeszcze 2008 r. obsłużono na nich 4 mln wagonów, to w 2011 r. już tylko 2 mln. W centrach tych można by połączyć inwestycje drogowe z kolejowymi. „Uatrakcyjniłoby to transport kolejowy w dwójnasób – przyspieszając przewozy między punktami przeładunkowymi i umożliwiając rozwiezienie towarów z tych punktów transportem samochodowym" – wyjaśnia K. Niemiec. Jego zdaniem w Polsce wciąż brakuje swoistego „interfejsu" między inwestycjami drogowymi i kolejowymi.

Uważa on, że takie multimodalne huby są przyszłością kolejowych przewozów towarowych w Europie, które będą obywały się przede wszystkim między tymi hubami, jak obecnie już się dzieje w transporcie lotniczym.

„Tworzenie takich hubów nie powinno być domeną poszczególnych przewoźników. Ze względu na konieczne, znaczne nakłady musiałaby ona wynikać ze strategii państwa, która powinna powstać i być stabilna. A takiego dokumentu w Polsce wciąż nie mamy" – mówił K. Niemiec podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach.

Mimo, że wiceminister transportu Andrzej Massel przyznaje, że stacje rozrządowe „utraciły swe znaczenie ze względu na zmiany ich roli w funkcjonowaniu kolei, a ich tereny stwarzają dobry potencjał pod budowę centrów logistycznych", to państwo wciąż wspiera przede wszystkim budowę kolejnych terminali, które trudno traktować jako zręby przyszłej sieci multimodalnych hubów. Dotacje na rozwój przewozów intermodalnych kierowane są przede wszystkim na budowę bądź rozbudowę niewielkich obiektów. Tymczasem, według K. Niemca, za 10-15 lat na europejskiej mapie transportowej dominować będą huby i przewoźnicy realizujący przewozy między nimi. „Albo będziemy do nich dowozić towary, albo sami zbudujemy takie centra". I zapewne nieprzypadkowo niedawno w Manheim zmodernizowany został, kosztem 100 mln euro, jeden z najważniejszych niemieckich węzłów kolejowych. 65 mln euro z tej kwoty wyłożył rząd w Berlinie. Planowane są kolejne tego typu inwestycje i ani się obejrzymy, jak Polskę oplatać będzie sieć zagranicznych, dużych multimodalnych hubów.

Franciszek Nietz

Rok Terminalu PCC w Kutnie

Mija rok odkąd PCC Intermodal S.A. uruchomiła w Kutnie nowoczesny terminal intermodalny dla rejonu centralnej Polski.

Wybór Kutna, jako lokalizacji dla terminala był nieprzypadkowy. Zdecydowało położenie w centralnej Polsce, na skrzyżowaniu głównych korytarzy transportowych przy linii kolejowej E-20, łączącej Berlin z Warszawą i dalej Moskwą oraz w pobliżu głównej linii kolejowej Północ-Południe (nr 131), w korytarzu transportowym Bałtyk-Adriatyk, a także blisko dróg krajowych i autostrad.

Przeładunki w Kutnie ruszyły po kilkunastu miesiącach prac inwestycyjnych. Od 30 września ub.r. obiekt służy rozwojowi branży intermodalnej, umożliwiając sprawną dystrybucję ładunków kontenerowych w relacji Północ-Południe i z zachodu na wschód.

Terminal w Kutnie dał PCC Intermodal nowe możliwości rozwoju obecnych, a także nowych serwisów. – *Już w grudniu 2011 roku, z Kutna wyruszył pierwszy pociąg kontenerowy do stolicy Rosji – PCC Moscow Express. Do czasu uruchomienia inwestycji w Zajączkowie Tczewskim (Intermodal Container Yard) obiekt w Kutnie będzie kluczowym hubem dla ładunków kontenerowych, podróżujących z północy na południe, w tym szczególnie w korytarzu transportowym Baltic Adriatyk* – mówi Jarosław Kubiczek, dyrektor rozwoju PCC Intermodal S.A.





Praktycznie od pierwszego dnia pracy, możliwości składowe i przeładunkowe terminalu wykorzystywane są niemal do maksimum. – *Wolumen ładunków dynamicznie i systematycznie wzrasta. W pierwszym roku na Terminalu Kutno, obsłużonych zostało blisko 90 tys. TEU. Średnio miesięcznie w 2012 roku w Kutnie przeładowywanych jest sto kilkadziesiąt pociągów kontenerowych. Gdy w 2010 roku pracowaliśmy na tymczasowym terminalu w Krzewiu, obsłużony wolumen na koniec roku wyniósł niespełna 32 tys. TEU. W 2011 roku – pracując przez część roku w Krzewiu, a część w Kutnie podwoiliśmy wynik (63 718 TEU). Dziś widać wyraźnie, że 2012 rok zamkniemy osiągając maksymalne możliwości przeładunkowe terminalu w obecnym kształcie. Rozbudowa obiektu pozwoli nam od 2013/2014 roku sprostać wyzwaniom rynku i obsługiwać jeszcze większe potoki ładunków* – podsumowuje Wojciech Skrzypiński, dyrektor Terminalu Kutno.

– *Aktualne, roczne możliwości przeładunkowe obiektu to 100 tys. TEU, po ukończeniu rozbudowy zamierzamy podwoić tą wartość. Sprawna obsługa wolumenów napływających do Kutna, przy zwiększonych parametrach operacyjnych będzie możliwa m.in. dlatego, że obiekt doposażony zostanie w 2 kolejne tory długości 700 metrów, powiększona zostanie powierzchnia operacyjna i place składowe, a oprócz 4 obecnie pracujących na terminalu maszyn przeładunkowych, przeładunki usprawni instalacja 2 suwnic bramowych* – przedstawia plany rozwojowe Adam Adamek, wiceprezes zarządu PCC Intermodal S.A.



Kolej blokuje porty



Trzeciego września spółka PKP Polskie Linie Kolejowe (PKP PLK) zamknęła dla ruchu, na odcinku Gdynia Port – Kościerzyna, Magistralę Węglową łączącą Górny Śląsk z Wybrzeżem. Jednocześnie na jedynej alternatywnej linii kolejowej, biegnącej przez Gdańsk, na odcinkach Pruszcz Gdański – Gdańsk Główny i Gdańsk Główny – Gdynia, ruch pociągów towarowych ograniczono o 60%. Tym samym, najbardziej obciążony towarowy szlak kolejowy kraju został w znacznej mierze sparaliżowany na cały kwartał – do 8 grudnia!

fot. Pixello

Powodem blokady portów są remonty torów. PKP PLK nie była w stanie przygotować się do wykorzystania 4,8 mld euro, czyli ok. 20 mld zł, z unijnego Programu Operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko". Pieniądze będą dostępne tylko do końca przyszłego roku. Do 24 sierpnia wykorzystano zaledwie 4,5% powyższej kwoty. Możliwe, że nie uda się wykorzystać nawet do 1,8 mld euro, a Komisja Europejska nie wyraziła dotąd zgody, by ich część (1,2 mld euro) przeznaczyć na drogi. Na koniec sierpnia podpisano umowy na ogólną sumę 9,6 mld zł, co stanowiło 47,25% dostępnej puli. Teraz ofiarą pośpiechu oraz nieprzemyślanych, chaotycznych działań remontowych padły porty, zwłaszcza Gdynia – a także inne korzystające z usług kolei przedsiębiorstwa.

Ograniczona przepustowość

PKP PLK nie uznało nawet za stosowne powiadomić o ograniczeniach wszystkich zainteresowanych, w tym zarządów portów, spedytorów, a zwłaszcza licznych już obecnie przewoźników kolejowych. Zrobiła to – chociaż nie musiała – inna kolejowa spółka, PKP Cargo, dzięki uprzejmości której prawie pół setki związanych z transportem kolejowym firm, dowiedziało się, z kilkudniowym zaledwie wyprzedzeniem, co je czeka.

PKP PLK zostało zobowiązane przez MTBiMG do takiej organizacji remontów szlaków kolejowych, żeby przynajmniej jeden z nich był przejezdny i by z portów mogło wyjeżdżać przynajmniej 30 pociągów na dobę.



fot. Pixello

Brak możliwości wywiązania się z zawartych z umów będzie skutkował dla poszczególnych firm obowiązkiem zapłaty wysokich kar umownych i spowoduje trwałą utratę trudnej do oszacowania części ładunków.

Ograniczenie przepustowości szlaków kolejowych szczególnie dotknęło port gdyński. Tylko z Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) wyjeżdża miesięcznie około 100 pociągów, a z Morskiego Terminalu Masowego (MTMG) drugie tyle. W porcie działają także: Bałtycka Baza Masowa, Bałtycki Terminal Zbożowy, Bałtycki Terminal Drobnicowy, Gdynia Container Terminal, Morski Terminal LPG, Westway Terminal… Szczególnie restrykcjami PKP PLK dotknięte zostaną: węgiel, biomasa, nawozy sztuczne, a zwłaszcza paliwa i te ładunki płynne, które są przeładowywane bezpośrednio ze statków do cystern kolejowych, bo w porcie nie ma warunków do ich przechowywania.

W ciągu 4 następnych miesięcy ma ich przybyć do Gdyni 200 tys. t. A w MTMG już czeka na wywiezienie w głąb kraju około 250 tys. t węgla, 50 tys. t biomasy; w drodze do portu są ich kolejne partie, gdyż jesień to okres szczególnie intensywnych przeładunków.

Jeden pociąg towarowy, w zależności od jego długości oraz rodzaju ładunku, może pomieścić 1200-2400 t, ale wprowadzane przez PKP PLK ograniczenia mają dotyczyć niekiedy również wagi i długości składów, zatem do przewiezienia tej samej masy ładunków należałoby użyć większej liczby pociągów – a tych ma być dużo mniej. W szczytowych okresach port gdyński opuszczało ponad 30 pociągów dziennie. Spółka PKP PLK chciałaby, by było ich kilkanaście.

Ofiarą przewozy intermodalne

Ostatnio niezwykle szybko rósł udział kolei w obsłudze kontenerów. Bałtycki Terminal Kontenerowy w 40% obsługiwany był ostatnio przez transport kolejowy, chociaż 2 lata temu było to 15%, a 5 lat temu – zaledwie 5%. Bywało, że dziennie w głąb kraju wyjeżdżało z niego po 5-7 pociągów. Niektórzy klienci terminalu wręcz zastrzegli w kontraktach, że kontenery z ich ładunkami przewożone będą wyłącznie koleją.

Przy ogólnym spadku kolejowych przewozów, te intermodalne, odbywające się między terminalami portowymi a „suchymi portami" w głębi kraju, wzrosły (w I kwartale) o ponad 53,9%, rok do roku. Pod koniec sierpnia, tuż przed wprowadzeniem ograniczeń, spółka Polzug uruchomiła regularne, 3 razy w tygodniu, połączenie między BCT a jej nowym terminalem w Gądkach pod Poznaniem. Nieco wcześniej kontenerowe połączenie między portami w Gdyni i Koprze (w Słowenii) uruchomiła spółka Baltic Rail. Największy kontenerowy armator świata uruchomił własne pociągi kontenerowe – „Maersk Amber Express" i „Maersk Baltic Express"- do terminali w Kątach Wrocławskich i Sławkowie. Pociągi PCC Intermodal łączą porty z terminalami w Kutnie, Brzegu Dolnym, Gliwicach i Frankfurcie nad Odrą. Swoje pociągi intermodalne mają Cargosped, Spedcont, CTL Logistics…

Ten nagły wzrost zainteresowania przewozami kontenerów nie wziął się z tego, że spedytorzy i inni dysponenci ładunków nagle pokochali kolej. Nadal za dostęp do torów płaci się w Polsce dużo więcej niż np. w Niemczech czy innych krajach (mimo to spółka PKP PLK znów podniosła stawki). Spedytorzy zauważają jednak, że ilość samochodowego taboru do przewozu pojemników coraz bardziej odstaje od potrzeb, zwłaszcza że obroty kontenerowe w portach, rok do roku, wzrosły w ciągu 8 miesięcy o 20% i już przekroczyły milion TEU.

Interwencja u ministra

Takich ilości samymi drogami przewieźć się już nie da. Gdy tylko zarząd gdyńskiego portu, operatorzy terminali portowych i inne firmy obsługujące tam ładunki dowiedziały się o ograniczeniach przewozowych, natychmiast interweniowały u ministra transportu, budownictwa i gospodarki morskiej. W ministerstwie odbyło się spotkanie pod przewodnictwem wiceministra Andrzeja Massela, w wyniku którego zobowiązano PKP PLK do takiej organizacji remontów szlaków kolejowych, żeby przynajmniej jeden z nich był przejezdny i by z portów mogło wyjeżdżać przynajmniej 30 pociągów na dobę.

Przewozy kolejowe – napisali sygnatariusze w petycji wysłanej do ministra – *najczęściej są wykorzystywane do obsługi długoterminowych kontraktów z dużymi międzynarodowymi koncernami, takim jak General Motors, Ikea, Siemens czy Bosch, działających zgodnie z zasadą just in time. Brak możliwości wywiązania się z zawartych z nimi umów będzie skutkował dla poszczególnych firm obowiązkiem zapłaty wysokich kar umownych i spowoduje trwałą utratę trudnej do oszacowania części ładunków. Ponieważ te same ograniczenia, w tym samym czasie, choć w mniejszym zakresie, dotkną też Portu Gdańsk, najprawdopodobniej będzie to utrata ładunków na rzecz konkurencyjnych portów zagranicznych.* PKP PLK najwyraźniej to nie dotyczy.

Ograniczenie przepustowości szlaków kolejowych szczególnie dotknęło port gdyński. Tylko z Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) wyjeżdża miesięcznie około 100 pociągów, a z Morskiego Terminalu Masowego (MTMG) drugie tyle. W porcie działają także: Bałtycka Baza Masowa, Bałtycki Terminal Zbożowy, Bałtycki Terminal Drobnicowy, Gdynia Container Terminal, Morski Terminal LPG, Westway Terminal…



W szczytowych okresach port gdyński opuszczało ponad 30 pociągów dziennie. Spółka PKP PLK chciałaby, by było ich kilkanaście.

Maciej Borkowski



Gdy liczy się świeżość

W logistyce towarów szybko psujących się nieodzownym narzędziem jest kontener chłodniczy. Platforma ta sprawdza się doskonale zarówno podczas transportu, jak i magazynowania tych produktów. Co więcej, jest na tyle uniwersalna, że wykorzystywana jest w całym łańcuchu intermodalnym – w przewozach statkami, koleją i samochodami.

Dzięki kontenerom chłodniczym produkty szybko psujące się dłużej zachowują swoją świeżość, a możliwość transportowania ich każdym środkiem transportu znacznie wpływa na skrócenie czasu dostawy. Należy jednak pamiętać, że maksymalizacja efektów związanych z wykorzystaniem kontenera chłodniczego zależna jest od jego właściwego użytkowania. W tym wypadku można liczyć na kompleksową obsługę specjalistów z firm zaplecza kontenerowego, takich jak Balticon SA.

W każde miejsce na świecie

Kluczową zaletą kontenerów chłodniczych są ich ustandaryzowane wymiary, pozwalające na szybki przeładunek towaru pomiędzy różnymi środkami transportu. Oceaniczne kontenerowce, kolej oraz samochody ciężarowe pozwalają na dostarczenie kontenera chłodniczego praktycznie w każde miejsce na świecie. W ten sposób ogranicza się konieczność przeładunku towarów spożywczych, które są wrażliwe na wszelkie zmiany sposobu przechowywania (mięso, ryby, egzotyczne owoce bądź warzywa).

Zapewnienie płynnego transportu intermodalnego, zwłaszcza przy frachcie morskim, wymaga jednak odpowiedniego zaplecza. Istotną rolę odgrywają tu punkty przeładunkowe depot, zlokalizowane przy terminalach morskich. Ważne jest także, by samochody przewożące kontenery były wyposażone w agregaty prądotwórcze, zapewniające ciągłe zasilanie urządzeń chłodniczych. Dzięki takiej infrastrukturze firma Balticon – dysponująca siatką logistyczną w całym kraju oraz punktami depot na zapleczu wszystkich morskich terminali kontenerowych – może zagwarantować dostawę kontenera do każdego punktu w Polsce maksymalnie w ciągu 24 godz. od chwili rozładowania statku. Tym samym znacząco skraca się czas dowozu produktów szybko psujących się.



Balticon, dzięki kontenerom chłodniczym, zapewnił fanom futbolu z Warszawy i Gdańska, którzy przyjechali na Euro 2012, świeże posiłki i zimne napoje. Również uczestnicy festiwalu Open'er w Gdyni mieli do nich stały dostęp w trakcie trzech dni imprezy.

Kupno lub wynajem

Kontenery chłodnicze są także doskonałym rozwiązaniem w przypadku przechowywania szybko psujących się towarów. Z takiego rozwiązania korzystają nie tylko firmy dystrybuujące produkty spożywcze, ale także właściciele nadmorskich restauracji, którym zależy na utrzymaniu świeżości serwowanych ryb. Kontenery chłodnicze są doceniane także przez organizatorów tak wielkich imprez, jak Euro 2012 czy Heineken Open'er Festiwal. To właśnie dzięki nim, w czasie trwania Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej, Balticon zapewnił fanom futbolu z Warszawy i Gdańska świeże posiłki i zimne napoje. Również uczestnicy festiwalu Open'er w Gdyni mieli do nich stały dostęp w trakcie trzech dni imprezy. W tym roku Heineken już po raz trzeci skorzystał z możliwości wynajmu platform chłodniczych Balticonu do obsługi festiwalu.

Firma ta oferuje możliwość kupna, dzierżawy oraz wynajmu kontenerów chłodniczych w dwóch rozmiarach (na 21 oraz 11 europalet). Dokonując wyboru pomiędzy kupnem a wynajmem, przedsiębiorca powinien przede wszystkim dokonać analizy popytu na towar, który zamierza w nim przechowywać. Możliwa jest także sezonowa dzierżawa kontenerów, pozwalająca elastycznie reagować na potrzeby rynku bez konieczności zamrożenia kapitału. Koszty użytkowania kontenera chłodniczego nie są przy tym wysokie. Przykładowo, zużycie prądu na dobę w wypadku większej platformy jest niecałe dwa razy większe niż w wypadku przeciętnego grzejnika elektrycznego o mocy 1000 W.



Kluczową zaletą kontenerów chłodniczych są ich ustandaryzowane wymiary, pozwalające na szybki przeładunek towaru pomiędzy różnymi środkami transportu. Odpowiedni termoobieg powietrza w kontenerze chłodniczym zapewnia utrzymanie właściwych parametrów przewożonego towaru.

Zgodnie z zaleceniami

Odpowiedni sposób umieszczenia towaru w kontenerze chłodniczym ma olbrzymi wpływ na zachowanie świeżości transportowanego bądź przechowywanego jedzenia. W przeciwieństwie do zwykłego kontenera, w chłodniczym powinno się pozostawić przestrzeń na swobodny przepływ powietrza. Dlatego konieczne jest przestrzeganie zaleceń co do wielkości ładunku, jaki umieszcza się wewnątrz. Tu przyda się pomoc fachowców, co zwykle jest elementem kompleksowej oferty firm specjalizujących się w obsłudze lub wynajmie kontenerów. Dzięki współpracy z profesjonalnym partnerem zyskujemy nie tylko sprzęt wysokiej jakości i doradztwo, ale także pełen serwis kontenerów z dojazdem do klienta, inspekcje stanu technicznego, mycie, przygotowanie pod załadunek towarów i renowację. Daje to gwarancję prawidłowego przechowywania produktów spożywczych i optymalnego terminu utrzymania ich przydatności.

Zużycie prądu na dobę w wypadku większej platformy (na 21 palet) jest niecałe dwa razy większe niż w wypadku przeciętnego grzejnika elektrycznego o mocy 1000 W.

Należy też mieć na uwadze, że kontener chłodniczy, choć to rozwiązanie umożliwiające szybki, prosty i ekonomiczny transport oraz przechowywanie towarów szybko psujących się, to jednak swoją funkcję spełni tylko wtedy, gdy będzie właściwie obsługiwany i systematycznie konserwowany. Obsługę odpowiedniej jakości zapewniają firmy posiadające doświadczenie oraz kompleksową ofertę, począwszy od rozładowania i transportu, aż po wynajem, serwis i przygotowanie pod załadunek. Wówczas produkty spożywcze będą nie tylko dostarczone na czas, ale również długo świeże, niezależnie od tego jaką drogę przemierzą i jakimi środkami transportu będą przewożone.

Tomasz Szmid,
prezes zarządu Balticon S.A.



DCT Gdańsk może być polskim Rotterdamem

Na przestrzeni kilku ostatnich lat Deepwater Container Terminal w Gdańsku wyrósł na polskiego lidera pod względem liczby przeładowanych kontenerów. Inwestycje zaplanowane przez właściciela na kolejne lata mają sprawić, że rodzimy „hub" poprawi swoją pozycję również w światowych rankingach, docelowo stając się „drugim Hamburgiem lub Rotterdamem" i głównym portem obsługującym Rosję oraz Europę Środkową i Wschodnią.

Rozwój DCT jest szansą dla polskiego rynku kontenerowego i wiąże się bezpośrednio ze wzrostem pozycji Polski na międzynarodowym rynku transportu morskiego. Na zwiększeniu możliwości przeładunkowych terminalu skorzystają też firmy z zaplecza ruchu kontenerowego, takie jak Balticon, które będą mogły rozszerzyć skalę działalności.

W 2011 roku Deepwater Container Terminal przeładował 650 tys. TEU, czyli o ponad 200 tys. TEU więcej niż w roku 2010. Pod koniec tego roku liczba ta ma wynieść 900 tys. TEU. To kolejny rok z rzędu, kiedy dynamika rozwoju DCT sięga 40%, a wzrost liczby przeładunków jest głównym czynnikiem umacniania



pozycji portu. Z zadowoleniem przyjęliśmy więc niedawne oświadczenie, zwiastujące powstanie do roku 2015 drugiego terminalu w granicach administracyjnych gdańskiego portu. Aby do tego doszło, zgodę na dzierżawę terenu musi podpisać Zarząd Morskiego Portu Gdańsk, co – mamy nadzieję – nastąpi w niedługim czasie.

Powiększenie DCT jest szansą dla polskiego rynku kontenerowego i pozwoli utrzymać pozytywny trend w rozwoju skali przeładunków kontenerowych w Polsce, zwłaszcza że port w Hamburgu jest zbyt płytki na przyjmowanie największych kontenerowców. Rozbudowa DCT sprawi, że terminal będzie mógł obsłużyć jeszcze więcej statków, co znacząco wpłynie na wzrost łącznej liczby przyjmowanych linii żeglugowych i przeładowanych kontenerów. W konsekwencji umocni się pozycja Gdańska w światowym zestawieniu najbardziej dynamicznych portów – zwiększy się również zapotrzebowanie na usługi depot, polegające na czasowym składowaniu i serwisowaniu kontenerów.

Rośnie popyt na serwisowanie kontenerów w hubie

Serwisowanie i obsługa kontenerów bezpośrednio w hubie – bez potrzeby wwożenia ich na teren Polski – oszczędza czas i skraca skomplikowane procedury. Tym samym, to jeden z najszybciej rozwijających się segmentów usług zaplecza ruchu kontenerowego. Podzielamy wizję rozwoju przedstawioną przez DCT i zamierzamy pomóc w zwiększeniu zainteresowania rodzimym portem wśród światowych armatorów. Depot to jedna z wielu usług, jaką Balticon oferuje swoim klientom – jesteśmy jedyną firmą posiadającą swój plac na zapleczu DCT. Dzięki najnowszej, 30-letniej umowie dzierżawy nieruchomości na terenie Morskiego Portu w Gdańsku, na placu o powierzchni 5 ha, oddalonym o zaledwie 3,5 km od DCT, zamierzamy rozbudować depot oraz stworzyć pierwszy w Polsce duży serwis kontenerów chłodniczych. Będzie on mógł przejąć istotny wolumen napraw z ośrodków w Bremerhaven, Hamburgu i Goeteborgu.

Inwestycja w plac na terenie Morskiego Portu Gdańsk nie jest jedyną drogą rozwoju Balticon SA w ramach sąsiedztwa z DCT. Rozważamy również budowę depotu na terenie Pomorskiego Centrum Logistycznego, którego pierwsze obiekty powstaną już niebawem. Szacujemy, że nasze zaangażowanie w rozwój Pomorskiego



Tomasz Szmid, prezes zarządu Balticon SA

Centrum Logistycznego będzie realizowane w perspektywie najbliższych 2 lat. Jeśli decyzją władz Centrum znajdzie się w Wolnym Obszarze Celnym, Balticon będzie mógł serwisować kontenery bezpośrednio w strefie terminalu.

Dołączyć do czołówki

Eksperci szacują konsekwentne wzrosty wolumenu przeładowanych kontenerów w Polsce do roku 2015. Inwestycje w rozwój DCT i jego zaplecza mogą zapewnić polskiemu rynkowi kontenerowemu kolejne lata prosperity. Mocno wierzymy, że dzięki planowanej rozbudowie Port w Gdańsku wejdzie do pierwszej trzydziestki światowych portów. Jak ważny dla Polski jest jego rozwój pokazują wyraźnie liczby. Do 2015 roku łączne wpływy do budżetu państwa z tytułu działalności terminalu przekroczą 4,5 mld złotych. Polska może zarobić jeszcze więcej dzięki inwestycjom w DCT i nie chodzi tu wyłącznie o pieniądze, ale o światowe uznanie w dziedzinie rozwoju rynku kontenerowego.

Tomasz Szmid, prezes zarządu Balticon SA

Nie trać pieniędzy na opony i paliwo Skorzystaj z rozwiązań HYSTERA

Dzięki nowym energooszczędnym technologiom HYSTER wprowadził oszczędności na paliwie sięgające do

15%

podczas eksploatacji pojazdu



Zeppelin Polska Sp. z o. o.
Kajetany, ul. Kionowa 10
05-830 Nadarzyn
tel. (22) 566 47 00,
fax (22) 566 47 36
hsyter@zeppelinpl.com,
www.zeppelinpl.com



ZEPPELIN POLSKA

HYSTER

SOLIDNY PARTNER. TRWAŁE WÓZKI.

Transport intermodalny
– optymalizacja łańcucha dostaw i troska o koszty



Bezpieczeństwo, terminowość, optymalizacja kosztów oraz troska o środowisko naturalne, to tylko niektóre z zalet transportu intermodalnego. Jest on jedną z najdynamiczniej rozwijających się gałęzi transportu, ale jego udział w polskim rynku jest w dalszym ciągu niedostateczny. Dlatego na szczególną uwagę zasługują nowe produkty wzbogacające ofertę intermodalną. W tym roku własne połaczenia kolejowe zaoferował klientom także armator Maersk Line. Zainteresowanie klientów ofertą lądową armatora świadczy o pozytywnym odbiorze dedykowanych serwisów.

Transport lądowy w Polsce opiera się przede wszystkim na przewozach samochodowych, które w 2010 roku miały blisko 74% udziału w rynku. Dla porównania, transport koleją stanowił w tym samym czasie niecałe 17%. Wyniki te rzutują również na całą branżę transportową. Przewóz kontenerów, pomimo ostatnich tendencji wzrostowych, to nadal niespełna 1% ogólnego wolumenu transportowych ładunków w Polsce. Za taki stan odpowiedzialne są przede wszystkim wysokie koszty inwestycji oraz niska jakość infrastruktury drogowej i kolejowej. Sukcesywne zwiększenie wykorzystania transportu intermodalnego w gospodarce jest według specjalistów szansą przedsiębiorstw na utrzymanie wysokiej pozycji rynkowej. – *Kryzys ekonomiczny w 2009 roku wymusił na firmach konieczność dokładnego przyglądania się kosztom związanym z transportem towarów. W tej sytuacji kluczowe było stworzenie oferty skrojonej na miarę potrzeb klientów, pozwalającej jednocześnie zoptymalizować ponoszone przez nich koszty* – wyjaśnia Thomas Bagge, prezes Maersk Polska.



Własne połączenia kolejowe Maersk Amber Express i Maersk Baltic Express pozwalają na wygodny i pewny dowóz i odwóz kontenerów wgłąb kraju - do Kątów Wrocławskich oraz do Sławkowa. Powierzenie całego łańcucha dostaw jednemu operatorowi zmniejsza koszty przy zachowaniu wysokiej jakości usług.

Maersk Line, jako jedyny armator w Polsce, zdecydował się na uruchomienie w ramach transportu intermodalnego dwóch połączeń kolejowych w ciągu kilku miesięcy. Do otwarcia drugiej linii kolejowej przekonała firmę rosnąca popularność usługi i pozytywne opinie otrzymane z rynku.

Rozkłady jazdy pociągów Maersk Amber Express i Maersk Baltic Express są zsynchronizowane z wpłynięciami kontenerowców Maersk Line do Gdańska. Pierwszy z nich przewozi kontenery na linii Gdańsk-Kąty Wrocławskie, drugi z kolei pokonuje trasę do Sławkowa na Śląsku. Obie linie obsługują kontenery rozładowywane z serwisu AE10, łączącego Gdańsk z portami Dalekiego Wschodu oraz z połączeń feederowych.

Transport intermodalny umożliwia powierzenie całego łańcucha dostaw jednemu operatorowi oraz zmniejsza ponoszone koszty bez konieczności obniżania jakości usług. Kluczowy jest również aspekt bezpieczeństwa i dywersyfikacja ryzyka transportowego. Wykorzystanie jednej jednostki ładunkowej w całym łańcuchu dostaw wiąże się z brakiem konieczności wielokrotnego przeładunku towaru pomiędzy różnymi środkami transportu. Klientowi korzystającemu z usługi ułatwia to optymalizację kosztów prowadzonej działalności, przy zachowaniu gwarancji terminowości i minimalizacji ryzyka uszkodzenia towaru. Istotny jest również aspekt ekologiczny. Dzięki sprawnej organizacji i optymalizacji łańcucha dostaw możliwe jest mniejsze jednostkowe zużycie energii, a tym samym poziomu obciążenia naturalnego środowiska.

Łączenie serwisu morskiego z dedykowanym połączeniem kolejowym to sposób na efektywne, terminowe i korzystne kosztowo zarządzanie łańcuchem dostaw.

Współczesna firma buduje swoją pozycję poprzez wprowadzanie korzystnych finansowo rozwiązań oraz utrzymanie wysokiego poziomu usług, skrojonych na miarę potrzeb klientów. Ważne jest, by przy realizacji tych celów uwzględniać również proekologiczne aspekty. Transport intermodalny, w dynamicznie zmieniającej się sytuacji gospodarczej, pozwala firmie pozycjonować się jako nowoczesny kontrahent, który potrafi wprowadzać rozwiązania korzystne zarówno dla rozwoju biznesu, jak również przyjazne dla środowiska naturalnego.

RC

Case study:
dedykowane serwisy kolejowe Maersk Line

- Konkurencyjne cenowo rozwiązanie wporównaniu z transportem ciężarowym
- Bezpośrednie połączenie Kątów Wrocławskich i Sławkowa z głównym morskim terminalem kontenerowym w Polsce
- Rozkład dostosowany do zawinięć statków Maersk Line do Gdańska w celu zminimalizowania całkowitego czasu dostawy
- Serwis kolejowy przeznaczony do transportu zarówno towarów z serwisu oceanicznego, jak i feederów, w eksporcie i imporcie
- Mniejsza emisja CO_2 w porównaniu z ciężarówkami





Wykorzystanie jednej jednostki ładunkowej w całym łańcuchu dostaw wiąże się z brakiem konieczności wielokrotnego przeładunku towaru pomiędzy różnymi środkami transportu. Klientowi korzystającemu z usługi ułatwia to optymalizację kosztów prowadzonej działalności, przy zachowaniu gwarancji terminowości i minimalizacji ryzyka uszkodzenia towaru.

Stracona szansa – Gdynia bez G6

Polskie terminale kontenerowe nie mają szczęścia do serwisu z Dalekiego Wschodu na Bałtyk (Loop3), obsługiwanego przez alians armatorów G6. Początkowo miał on trafić do Deepwater Container Terminal (DCT) w Gdańsku, a ostatnio do jego przyjęcia przygotowywał się gdyński Bałtycki Terminal Kontenerowy (BCT). Jednak armatorzy G6 postanowili zawiesić połączenie, do odwołania.

Decyzja grupy G6, którą tworzy 6 operatorów: APL, Hyundai Merchant Marine, MOL, Hapag-Lloyd, NYK Line i OOCL, dysponujących flotą 90 kontenerowców, związana jest ze spadkiem liczby ładunków z Azji oraz brakiem sygnałów wskazujących na możliwość poprawy tej sytuacji w najbliższym czasie. Niewątpliwie została ona również spowodowana pogarszającą się sytuacją gospodarczą w Chinach i w Europie. Dochodzi do tego rosnąca nadpodaż kontenerowej floty, gdyż armatorzy skupieni w G6 wprowadzają do eksploatacji coraz więcej bardzo dużych kontenerowców o pojemności ponad 13 tys. TEU i w tej sytuacji transport ładunków z Azji do Europy mniejszymi statkami staje się kosztowny.

Ostatnią jednostką, która popłynie w ramach Loop3 będzie OOCL Hamburg, o pojemności 8 tys. TEU, który wyjdzie z Szanghaju 6 października. Armatorzy z G6 zapewniają, że porty obsługiwane w ramach tego serwisu, będą miały zapewnione inne połączenia. Hapag – Lloyd już uruchomił połączenie z Bremerhaven i Hamburga do Gdyni, które po decyzji aliansu, zwiększyło częstotliwość zawinięć.

Gdyńskie przygotowania

Decyzją G6 najbardziej zawiedzeni są szefowie BCT i gdyńskiego portu. Poczyniono już daleko idące przygotowania do przyjęcia tak dużych statków. Zastanawiano się bowiem czy Gdynia, nie będąca portem głębokowodnym (maksymalna głębokość toru wodnego wynosi 13,5 m), jest w stanie obsługiwać kontenerowce o pojemności 8 tys. TEU. Nie było też jasne, czy portowe obrotnice są na tyle duże, aby zagwarantować bezpieczne manewry statków oceanicznych.

Dlatego też eksperci z Akademii Morskiej w Gdyni wykonali analizy dotyczącej warunków nawigacyjnych. Badania przeprowadzone na symulatorze i na modelach pływających wykazały, że w porcie gdyńskim już obecnie mogą manewrować statki o długości ponad 330 m, zaś przy nabrzeżu Helskim w BCT mogą być obsługiwane jednostki o zanurzeniu do 12,7 m. Tak więc Gdynia może już przyjmować kontenerowce armatorów z grupy G6. Do tej pory największym kontenerowcem w historii portu był MSC Krystal, o pojemność ponad 5,7 tys. TEU.

Byłoby to jednak rozwiązanie tymczasowe. Władze gdyńskiego portu zamierzają bowiem w stworzyć port głębokowodny. Projekt zakłada pogłębienie toru wodnego i nabrzeży obu terminali kontenerowych do 15,5 m oraz wybudowanie nowej obrotnicy o średnicy ok. 490 m, która umożliwiłaby obracanie się statków o długości 417 m, czyli dłuższych niż największe obecnie kontenerowce na świecie, typu Emma Maersk (398 m długości). Obrotnica ma powstać na wysokości Stoczni Marynarki Wojennej (SMW), co wiąże się ze skróceniem o ok. 200 m stoczniowego nabrzeża Gościnnego.

Cały czas trwają rozmowy na temat zakupu przez port tego terenu. Dzięki realizacji planowanych inwestycji Gdynia mogłaby obsłużyć kontenerowce nawet o pojemności 13 tys. TEU. Jest to o tyle istotne, że według raportu „Gdynia portem głębokowodnym", w ciągu 10 lat, liczba kontenerów, która może trafić do portów polskich, sięgnie 4 mln TEU (połowa tego, co jest obecnie obsługiwane na Bałtyku). Tak więc, mimo zawieszenia serwisu G6, w ciągu najbliższych lat ładunków nie powinno zabraknąć.

Odesłani z Gdańska

Początkowo Loop3 pływać miał do DCT. Wiosną przedstawiciele aliansu zapowiedzieli, że nie pojawią się w Gdańsku. Według nieoficjalnych informacji uznali, że terminal nie będzie w stanie zapewnić odpowiedniego potencjału przeładunkowego serwisowi oceanicznemu z Azji. Okazało się, że dotychczasowy i jedyny klient DCT, największy na świecie armator Maersk Line (operujący kontenerowcami pojemności 15 tys. TEU) zadeklarował znaczne zwiększenie obrotów w Gdańsku i „zagospodarowanie" potencjału przeładunkowego terminalu potrzebnego do obsługi drugiego serwisu oceanicznego. Wykluczało to więc pojawienie się Loop3 w DCT.

Nie ulega wątpliwości, że ruch Maerska miał wyeliminować armatorów, którzy powołując do życia alians G6 nie ukrywali, że ma on na celu przeciwstawienie się rosnącej dominacji duńskiego operatora. Był również odpowiedzią na ofertę „Daily Maersk", w ramach której Maersk uruchomił codzienne połączenia z 4 głównych portów w Azji: Szanghaju, Yantian, Ningbo i Tanjung Pelepas do 3 portów w Europie: Felixstowe, Rotterdamu i Bremerhaven.

PMF



fot. Fotolia

Transport morski na wyciągnięcie ręki

Na „szerokie wody internetu" wypłynął portal statkiem.pl – serwis, który obala dotychczasowe schematy związane z transportem morskim. Dzięki platformie po kilku kliknięciach myszką można wycenić pełen koszt transportu. Rewolucją jest także złożenie zamówienia przez www.



Statkiem.pl jest inicjatywą, mającą na celu uproszczenie procesu organizacji transportu morskiego. Już nie trzeba wielu maili i telefonów by poznać np. koszt sprowadzenia 10 palet z Chin. Wystarczy kilka kliknięć, by wyświetlona została cena oraz przewidywany czas realizacji. Serwis umożliwia zarówno eksport, jak również import tzw. drobnicy morskiej. Za pośrednictwem statkiem.pl można zlecić transport kilku palet towaru, jak i jednej paczki.

Największą zaletą platformy jest niesamowite uproszczenie całej procedury zlecenia, które teraz sprowadza się do kilku kliknięć. Statkiem.pl posiada solidne zaplecze zapewniające kompleksową obsługę, organizuje fracht morski oraz transport drogowy w Polsce, może zająć się odprawą celną, kontrolą dokumentów, certyfikatów czy świadectw pochodzenia. Ubezpieczenie transportu zostało powierzone firmie HDI Gerling. Faktury można rozliczać w złotówkach, euro i dolarach. Koszt transportu wolny jest od wahań kursów walutowych.

Statkiem.pl to pomysł Krzysztofa Kukli, tegorocznego absolwenta Politechniki Krakowskiej oraz Jacka Maja, przedsiębiorcy z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w branży transportowej. Wyjątkowe połączenie innowacyjności i doświadczenia zaowocowało powstaniem serwisu, który oferuje nie tylko niski koszt transportu morskiego i komfort obsługi. Statkiem.pl to także partner biznesowy przełamujący dotychczasowe bariery i ułatwiający przedsiębiorcom dotarcie na zagraniczne rynki.

Unijne wsparcie dla transportu intermodalnego

Unia Europejska przeznaczyła blisko 170 mln zł na wsparcie polskich inwestycji podnoszących jakość infrastruktury transportu intermodalnego. Beneficjantami mogą być operatorzy terminali kontenerowych i centrów logistycznych, zarządcy portów morskich i właściciele firm transportowych.

Pieniądze pochodzą z funduszy unijnych z Działania 7.4 „Rozwój transportu intermodalnego" Programu Operacyjnego „Infrastruktura i środowisko". Środki te skierowane zostaną na potrzeby największych graczy na rynku – próg minimalnej wielkości przedsięwzięcia określono na 20 mln zł. Wnioski do Centrum Unijnych Projektów Transportowych na dofinansowanie można składać do 17 grudnia. Może ono wynieść od 30 do 50% kosztów kwalifikowanych, w zależności od rodzaju projektu. Na wyższy poziom dofinansowania liczyć mogą projekty obejmujące budowę i rozbudowę infrastruktury oraz urządzeń systemów instalacji. Na dofinansowanie rzędu 30% kosztów kwalifikowanych – projekty obejmujące zakupy systemów oraz urządzeń.

W ocenie ekspertów Deloitte, program ten to doskonała okazja do sfinansowania przedsięwzięć dotyczących rozbudowy infrastruktury transportowej oraz modernizacji systemów transportowych, taboru dla terminali, centrów logistycznych czy portów.

Budżet konkursu jest prawie trzykrotnie mniejszy od tego z 2010 r., co może sprawić, że walka o fundusze unijne będzie zacięta. – *Przyjmując średni poziom wsparcia z ostatniego konkursu na poziomie ok. 30 mln zł, można założyć, że obecnie zostanie dofinansowanych ok. 3-5 projektów* – podsumowuje Magdalena Burnat-Mikosz z Deloitte.

Zabezpieczenie do licencji – labirynt bez wyjścia ?

Obowiązek przedstawienia odpowiedniego zabezpieczenia finansowego do licencji na transport drogowy, to temat szeroki jak rzeka i bezwzględnie wykorzystywany przez organy administracji publicznej. Stał się nawet sposobem na eliminację przewoźników z rynku. Źródłem zamieszania, tym razem, nie są przepisy prawa krajowego czy unijnego, ale sposób ich interpretacji i stosowania w naszym kraju.

Od 4 grudnia 2011 r. podstawową formą zabezpieczenia finansowego jest roczne sprawozdanie finansowe wykazujące odpowiednie kapitały i rezerwy adekwatne do wielkości floty (9 tys. euro na pierwszy pojazd i 5 tys. na każdy następny pojazd). W branży błędnie przyjęto, że ma to być bilans z wykazaniem zysku netto, na kwotę odpowiednią do liczby pojazdów. Zgodnie z art 7 ust. 1 Rozporządzenia Nr 1071/2009 ustanawiającego wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego, wymaganym dokumentem jest roczne sprawozdanie finansowe złożone z: bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej. Tak więc nie sam bilans, ale jeszcze dwa dodatkowe dokumenty stanowią roczne sprawozdanie finansowe. W świetle wspomnianego Rozporządzenia o płynności finansowej przedsiębiorstwa decyduje nie wysokość zysku netto, ale kapitały i rezerwy na zobowiązania.

OCP – tak ... do pewnego czasu

Jeżeli przewoźnik nie ma obowiązku sporządzania sprawozdania finansowego lub nie wykaże w nim odpowiednich środków, wówczas pozostaje możliwość skorzystania z odstępstwa. Podstawą takiego rozwiązania jest art.7 ust.2 Rozporządzenia 1071/2009:

2. W drodze odstępstwa od ust. 1 właściwy 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*** *z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych składających solidarną gwarancję za przedsiębiorstwo na kwoty określone w ust. 1 akapit pierwszy.*

Na gruncie cytowanego przepisu Biuro ds. Transportu Międzynarodowego, wydające licencje wspólnotowe (dawniej międzynarodowe) i wypisy z licencji, w pierwszych miesiącach bieżącego roku respektowało każdą polisę ubezpieczeniową związaną z wykonywaniem przewozu drogowego



Od kwietnia BdsTM zaczęło lawinowo odrzucać kolejne wnioski o wypis lub nową licencję, jeśli dokumentem potwierdzającym zdolność finansową była polisa OC przewoźnika. Takie działania na gruncie prawa unijnego ocenić należy za całkowicie sprzeczne.



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.

(również OCP i AC) lub gwarancje bankowe. Taką praktykę, zgodnie z przepisami unijnymi i krajowymi, zalecił główny inspektor transportu drogowego w komunikacie dostępnym zarówno na stronach BdsTM , jak i GITD:

(...)Ponadto przedsiębiorca może przedstawić organowi udzielającemu zezwolenie umowę ubezpieczenia (polisę ubezpieczeniową, z której będzie wynikało, że przedsiębiorca ubezpieczony jest na kwotę odpowiadającą co najmniej minimalnemu limitowi wskazanemu w pkt. 1 komunikatu. Należy wszakże podkreślić, iż polisa ubezpieczeniowa winna wskazywać, iż ubezpieczenie obejmuje roszczenia jakie powstają lub mogą powstać w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej przedsiębiorstwa transportowego.

Tendencji ograniczenia polskiego transportu na rynku międzynarodowym nie sprzyjała jednak łatwość uzyskiwania polis OCP, w związku z powyższym, po kilku miesiącach niejasności i niejednolitego trybu wydawania licencji, GITD opublikowało wykonaną na zamówienie opinię prawną, stanowiącą podstawę cofania wniosku o wydanie licencji lub wypisu.

OCP – nie, AC – tak ... do pewnego czasu

Od kwietnia BdsTM zaczęło lawinowo odrzucać kolejne wnioski o wypis lub nową licencję, jeśli dokumentem potwierdzającym zdolność finansową była polisa OC przewoźnika. Takie działania na gruncie prawa unijnego ocenić należy za całkowicie sprzeczne. Żaden przepis nie zabrania dokumentowania zdolności finansowej polisą OCP, jak również żaden przepis nie determinuje obligatoryjnego rodzaju ubezpieczenia – **ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej**. Nie ma więc żadnej podstawy prawnej uzasadniającej odrzucanie ubezpieczenia w postaci OCP. Jedynym dokumentem nie będącym ani aktem prawa krajowego, ani wspólnotowego, jest opinia zewnętrznej kancelarii, snująca dywagacje na temat istoty polisy OCP, bez związku z konkretnymi przepisami. W opinii prawnej, na której oparte zostały działania GITD czytamy m.in. :

(...) Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika zapewnia ochronę ubezpieczeniową tylko w odniesieniu do odpowiedzialności przewoźnika wynikającej z niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu. Nie chroni natomiast przewoźnika przed innymi ryzykami związanymi z działalnością – ryzykiem wyrządzenia deliktu, ryzykiem niewypłacalności kontrahentów,

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



ryzykiem powstania nadzwyczajnych zobowiązań publicznoprawnych, itp.(...) (źródło http://www.gitd.gov.pl/sites/default/files/opiniaprawna.pdf).

Ponadto wykazano, że wymóg posiadania zdolności finansowej w postaci polisy OCP stałby się iluzoryczny. W mojej ocenie wymóg zdolności finansowej zawsze był i jeszcze długo będzie iluzoryczny. Nikt nie jest w stanie przewidzieć sytuacji społeczno-gospodarczej czy politycznej, podobnie jak żadna instytucja nie zagwarantuje przedsiębiorcy 100 % płynności finansowej w każdym momencie roku finansowego. Na odmiennym jednak stanowisku stanął GITD, który odrzucając polisy OPC jako zabezpieczenia finansowe, akceptował, w drodze odstępstwa, do dnia 30 czerwca br. polisę AC na pojazd, którego właścicielem był wnioskujący przedsiębiorca. Nie miało już znaczenia czy polisa AC chroni przewoźnika przed „ryzykiem niewypłacalności kontrahentów i ryzykiem powstania nadzwyczajnych zobowiązań publicznoprawnych".

Prawdopodobnie był to ewenement na skalę europejską, kiedy w Polsce dokumentem gwarantującym zdolność finansową przedsiębiorcy stała się polisa AC. Absurd, który do tej pory służył przewoźnikom, nie wymagał komentarza. Jednak w lipcu ponownie zmieniono strategię działania wobec ubiegających się o licencję lub wypis.



fot. Dreamstime

Przedsiębiorcom, którzy nie mają obowiązku sporządzania rocznych sprawozdań finansowych oraz nie chcą wykupić polis, pozostaje sporządzenie rocznego sprawozdania finansowego z uwzględnieniem majątku firmy, depozytów, kapitałów, gotówki w kasie itp. BdsTM przyjmuje zabezpieczenie w formie sprawozdania finansowego, o ile rachunek zysków i strat oraz bilans wykazują łącznie, że prowadzone przedsiębiorstwo posiada odpowiednią sytuację finansową.



fot. Renault Trucks

Po 1 lipca GITD postanowił nie rozpatrywać wniosków, do których dołączono polisę AC, ale wymusił zakupienie zupełnie nowej polisy pod rygorem nieudzielenia licencji lub niewydania wypisu

AC – nie nowy produkt na rynku tak

Sposób zabezpieczenia finansowego ponownie zmienił formę 1 lipca. Tym razem GITD postanowił nie rozpatrywać wniosków, do których dołączono polisę AC, ale wymusił zakupienie zupełnie nowej polisy pod rygorem nieudzielenia licencji lub niewydania wypisu. Nie byłoby to aż tak intrygujące, gdyby „nową polisę", po konkurencyjnej cenie, można było nabyć, podobnie jak polisy OCP czy AC, w większości towarzystw ubezpieczeniowych i w firmach brokerskich. Szkopuł tkwi w tym, że nowe ubezpieczenie, z niezrozumiałych dla mnie przyczyn, promowane przez różne podmioty związane z branżą transportową, oferuje węgierskie towarzystwo ubezpieczeniowe, zarejestrowane w Polsce w marcu br. Jest to polisa od odpowiedzialności zawodowej przewoźnika udzielana przez CIG Pannónia Első Magyar Általános Biztosító Zrt, której przykładowy koszt wynosi:

- dla 1 pojazdu 749,24 zł,
- dla 10 pojazdów 4 495,42 zł
- dla 20 pojazdów 8 657, 84 zł.(ceny na dzień 29.08.2012)

Dla rzetelnej informacji należy również wspomnieć, że podobne ubezpieczenie oferuje Towarzystwo Ubezpieczeń Generali S.A, gdzie składka wynosi 600 zł za pojazd, a minimalna składka za polisę wynosi 1000 zł....

Jak długo taka forma zabezpieczenia finansowego do licencji będzie obowiązywała nikt nie przewidzi. Pewne jest, że urzędnicy nie ułatwią życia przewoźnikom, a przewoźnicy – jak już to niejednokrotnie udowodnili – nie pozwolą się wyeliminować z rynku.

Pytanie tylko dlaczego walczy się z przedsiębiorcami, którzy napełniają kieszeń Skarbu Państwa, tworząc niejasne procedury i permanentnie wprowadzając w błąd. Miejmy nadzieję, że już w przygotowaniu jest kolejna opinia prawna i będziemy mogli przeczytać na stronie GITD, że nowe ubezpieczenia uchronią przed „ryzykiem wyrządzenia deliktu, ryzykiem niewypłacalności kontrahentów, ryzykiem powstania nadzwyczajnych zobowiązań publicznoprawnych". W przeciwnym wypadku działania organu państwowego należałoby uznać za skrajnie niekonsekwentne.

Kreatywnym przedsiębiorcom, którzy nie mają obligatoryjnego obowiązku sporządzania rocznych sprawozdań finansowych oraz nie chcą wykupić wspomnianych polis, pozostaje sporządzenie rocznego sprawozdania finansowego z uwzględnieniem majątku firmy, depozytów, kapitałów, gotówki w kasie itp. BdsTM zgodnie z komunikatem z dnia 24.09.2012[1] przyjmuje zabezpieczenie w formie sprawozdania finansowego, o ile rachunek zysków i strat oraz bilans wykazują łącznie, że prowadzone przedsiębiorstwo posiada odpowiednią sytuację finansową. Dokumenty składające się na roczne sprawozdanie finansowe powinny być przedstawione w oryginale lub w uwierzytelnionej kopii, wraz z odpowiednim podpisem lub podpisami i datą sporządzenia. Zapewne jest to najtańsze i najprostsze wyjście z labiryntu zabezpieczeń. Należy jednak postawić pytanie: Jak daleko sięga swoboda uznania organu wydającego licencję oraz jak długo takie rozwiązanie będzie akceptowane?

Iwona Szwed
www.arena561.pl

1 *(źródło http://www.gitd.gov.pl/content/stanowisko-glownego-inspektora-w-sprawie-skladania-sprawozdan-finansowych-przez-malych-przed)*

TRANSINKASSO.eu
TRANSPORT DEBT COLLECTION



Infolinia: (+48) 71 734 17 00; E-mail: windykacja@transinkasso.eu
Inkaso Logintrans Sp. z o.o. Sp. k.
Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

Paliwowe niuanse

Swoboda prowadzenia działalności gospodarczej w określonych, istotnych z perspektywy interesu państwa obszarach, podlega prawnym ograniczeniom oraz nadzorowi państwa. Do obszarów takich należy m.in. obrót paliwami ciekłymi. Niemal każdy podmiot decydujący się na rozpoczęcie działalności w tym zakresie obowiązany jest uzyskać koncesję do jej prowadzenia. W pewnych wypadkach dotyczy to również firm transportowych.


Magdalena Doroz


Jan Góralski

Koncesji na obrót paliwami ciekłymi udziela prezes Urzędu Regulacji Energetyki. Wyjątek od tej zasady dotyczy prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie obrotu benzyną lotniczą (symbol PKWiU 23.20.11-40, kod CN 2710 11 31), jeżeli roczna wartość obrotu nie przekracza 1 mln euro. Stanowi to jednie szczególne odstępstwo. Działalność związana z obrotem paliwami, poza koncernami naftowymi, kojarzy się głównie z działalnością prowadzoną za pośrednictwem stacji benzynowych. Jednak obowiązek uzyskania koncesji na obrót paliwami ciekłymi może dotyczyć również przedsiębiorstw transportowych.

Kancelaria Góralski & Goss Legal

Kancelaria Góralski & Goss Legal jest niezależną spółką prawniczą świadczącą szeroką gamę usług prawnych i doradczych na rzecz polskich i zagranicznych podmiotów gospodarczych, instytucji finansowych oraz podmiotów publicznych. Specjalizuje się w szeroko rozumianym prawie gospodarczym, w szczególności w zakresie prawa energetycznego, prawa spółek, prawa ubezpieczeniowego oraz transportowego. Kancelaria dysponuje wysoce wykwalifikowanym i doświadczonym zespołem prawników, adwokatów i pracowników naukowych wyższych uczelni państwowych. Spółka współpracuje z renomowanymi Kancelariami w Polsce, Niemczech, Czechach i we Francji.

www.gglegal.pl

Kiedy potrzebna jest koncesja

W celu ustalenia, czy prowadzona działalność dotyczy obrotu paliwami ciekłymi, konieczne jest zdefiniowanie pojęcia „obrót" oraz „paliwa ciekłe". Zgodnie z przepisami prawa energetycznego, paliwa rozróżnia się na stałe, ciekłe i gazowe. Wszystkie z nich stanowią nośniki energii chemicznej. Istnieje wiele substancji ciekłych będących nośnikami tej energii, kwalifikowane są jednak tylko te wykorzystywane jako źródło energii powstałe w wyniku spalania na przykład w silnikach lub kotłach. Zgodnie z powyższym opisem, do paliw ciekłych zalicza się m. in. benzyny silnikowe inne niż benzyny lotnicze oraz oleje napędowe.

Natomiast przez obrót paliwami rozumie się działalność gospodarczą polegającą na handlu hurtowym albo detalicznym paliwami. Pojęcie handlu nie zostało zdefiniowane ustawowo, lecz ujmuje się je jako zorganizowaną wymianę dóbr lub obrót towarów polegający na kupnie i sprzedaży. W konsekwencji powyższego, wśród przedstawicieli doktryny powstał pogląd, zgodnie z którym pojęcie „obrót", w wykładni dokonywanej w związku z koniecznością uzyskania koncesji, należy rozumieć jako jednoczesny zakup i sprzedaż paliwa ciekłego. Z takim przypadkiem możemy mieć zatem do czynienia także przy wykorzystywaniu tzw. kart paliwowych.

Karta dla podwykonawcy

Przedsiębiorstwa transportowe często korzystają z usług sieciowych dystrybutorów – sprzedawców paliw ciekłych. Użycie kart paliwowych zamiast tradycyjnych środków płatniczych umożliwia przedsiębiorcy transportowemu kontrolę nad wydatkami związanymi z zakupem paliwa – na przykład poprzez ograniczenie stacji paliw, na których możliwe jest korzystanie z tych kart oraz określenie wielkości jednostkowego tankowania. Przedsiębiorca zyskuje również możliwość weryfikacji zużycia paliwa przez pracownika lub podwykonawcę, może bowiem sprawdzić częstotliwość i wielkość tankowania poprzez porównanie ich z długością trasy oraz wysokością spalania. Wreszcie, korzystanie z kart od jednego dystrybutora powoduje możliwość zmniejszenia ceny jednostki paliwa przy zakupie w znacznej (hurtowej) ilości.

Sprzedaż paliw pomiędzy przedsiębiorcą transportowym a dystrybutorem kart paliwowych odbywa się w pewnych cyklach rozliczeniowych, na podstawie zbiorczych faktur zawierających wykaz transakcji z użyciem kart paliwowych. W ramach tego stosunku prawnego przedsiębiorca transportowy jest kupującym.

Jeżeli jednak przedsiębiorca transportowy korzysta z usług podwykonawcy, to może obciążyć go należnościami za zakup


Fot. SXC

Jeżeli przedsiębiorca transportowy korzysta z usług podwykonawcy i obciąża go należnościami za zakup paliwa realizowany powierzonymi mu kartami paliwowymi (wystawiając podwykonawcy fakturę, której przedmiotem jest sprzedaż paliwa), to musi on uzyskać koncesję na obrót paliwami ciekłymi

paliwa, zrealizowanymi przy użyciu powierzonych mu kart paliwowych. W tym celu wystawia mu fakturę, której przedmiotem jest sprzedaż paliwa – w ramach tego stosunku prawnego to przedsiębiorca transportowy będzie sprzedawcą. Zatem, nawet jeżeli przedsiębiorca nie otwiera stacji paliw, ani też nie dokonuje czynności faktycznego zakupu i sprzedaży paliwa, to prowadząc działalność gospodarczą w opisanym wyżej zakresie (choćby była to działalność wtórna lub poboczna względem działalności podstawowej), obowiązany jest uzyskać koncesję na obrót paliwami ciekłymi.

Jak uzyskać koncesję

Uzyskanie koncesji wymaga złożenia wniosku spełniającego określone kryteria oraz zawierającego niezbędne informacje. Wniosek ten składa się do prezesa Urzędu Regulacji Energetyki. Dokładne przesłanki uzyskania koncesji określa ustawa Prawo energetyczne. Poza przesłankami o charakterze ogólnym, można wyróżnić kilka bardziej złożonych. Ich udokumentowanie z kolei może nastręczać pewnych trudności.

Na wstępie należy wskazać, że koncesje na obrót paliwami ciekłymi są udzielane podmiotom, które dają gwarancję należytego wykonywania tej działalności w przyszłości. Koncesja nie zostanie wydana podmiotowi, którego prawny bądź faktyczny byt jest niepewny, jak np. w wypadku zagrożenia upadłością. Szczególnie akcentowana jest stabilność finansowa podmiotu ubiegającego się o koncesję. Swoją zdolność finansową podmiot ten powinien wykazać przedkładając zaświadczenia lub opinie bankowe potwierdzające stan rachunku, brak zadłużenia, a nade wszystko brak zajęć egzekucyjnych. Przedsiębiorca powinien także przedłożyć sprawozdania finansowe, szczegółowy plan prowadzenia działalności koncesjonowanej (wraz z wykazaniem sposobu pozyskania środków na jej finansowanie) oraz zaświadczenia z ZUS-u i z Urzędu Skarbowego.

Ustawa przewiduje również przesłanki negatywne, które wykluczają możliwość uzyskania koncesji na obrót paliwami ciekłymi. Przykładowo, podmiot skazany prawomocnym wyrokiem sądu za przestępstwo mające związek z przedmiotem działalności gospodarczej, nie może liczyć na uzyskanie koncesji. Przesłankę tę w praktyce wykazuje się zaświadczeniami o niekaralności, wydawanymi przez Krajowy Rejestr Karny. Warto jednak dodać, iż w przypadku spółek zaświadczenie takie należy przedłożyć zarówno względem członków zarządu (spółki kapitałowe) lub wspólników (spółki osobowe), jak i względem przedsiębiorstwa jako podmiotu zbiorowego.

Przedsiębiorca ubiegający się o wydanie koncesji musi także złożyć oświadczenie, że w ciągu ostatnich trzech lat nie został wykreślony z rejestru działalności regulowanej z powodu:

- złożenia nieprawdziwego oświadczenia o spełnieniu warunków wymaganych do wykonywania działalności regulowanej,
- nieusunięcia naruszeń warunków wymaganych do wykonywania działalności regulowanej w wyznaczonym przez organ terminie,
- rażącego naruszenia warunków wymaganych do wykonywania działalności regulowanej przez przedsiębiorcę.


Fot. Volvo Trucks

Prowadzenie obrotu paliwami ciekłymi bez wymaganej koncesji jest wykroczeniem zagrożonym karą ograniczenia wolności w wysokości 1 miesiąca albo grzywny w wysokości od 20 zł do 5 tys. zł

Konieczność sporządzenia tego oświadczenia dotyczy także podmiotów uprzednio nie wpisanych do rejestru.

Obrót bez stacji

Pojawia się jednak pytanie: „Czy przedsiębiorca planujący wykonywać obrót paliwami ciekłymi wyłącznie w związku z użytkowaniem kart paliwowych, musi spełniać także szczegółowe i rygorystyczne wymogi techniczne?"

Jeżeli obrót będzie sprowadzał się do wykorzystywania kart paliwowych, wymagania dotyczące stacji benzynowych można pominąć. Obejmuje to wymagania dotyczące, przykładowo, tytułu prawnego do nieruchomości (stacji, bazy) oraz spełnienia przez obiekt i przedsiębiorcę wymagań technicznych i przesłanek związanych z ochroną środowiska czy też ochroną przeciwpożarową. Jednakże w pozostałym zakresie podmiot będzie podlegał pełnej weryfikacji ze strony organu regulacyjnego.

Za udzielenie koncesji pobierana jest opłata skarbowa w wysokości 616 zł oraz coroczne opłaty, płatne do 31 marca każdego roku, w wysokości iloczynu przychodów uzyskanych z działalności koncesjonowanej oraz współczynnika opłat 0,0004. Opłata ta nie może jednak być niższa niż 200 zł, ani wyższa niż 1 mln zł.

W toku postępowania o udzielenie koncesji prezes Urzędu Regulacji Energetyki bada spełnienie przez wnioskodawcę przesłanek pozwalających na udzielenie koncesji. Postępowanie to, co do zasady, nie powinno być długotrwałe, a ostateczny termin rozpoznania wniosku uzależniony jest w głównej mierze od poprawności jego sporządzenia oraz kompletności.

Z uwagi na powyższe należy wskazać, iż konieczność uzyskania koncesji na obrót paliwami ciekłymi przez przedsiębiorstwo transportowe jest zależna od dwóch przesłanek. Przede wszystkim musi ono wykorzystywać karty paliwowe, a ponadto musi je udostępniać swoim współpracownikom wykonującym działalność na własny rachunek (podwykonawcom). W takiej sytuacji bowiem, rozliczenie z tymi osobami kosztów paliwa stanowi w istocie obrót paliwem ciekłym. Natomiast prowadzenie obrotu paliwami ciekłymi bez wymaganej koncesji jest wykroczeniem zagrożonym karą ograniczenia wolności w wysokości 1 miesiąca albo grzywny w wysokości od 20 zł do 5 tys. zł.

Magdalena Doroz, Jan Góralski
Kancelaria Góralski & Goss Legal

Bez licencji – z dużym ryzykiem

W ostatnim okresie obserwuje się „wysyp" przewoźników przewożących ładunki pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej (dmc) do 3,5 t. Pojazdy te wykorzystywane są nie tylko do realizowania dostaw towarów w obrębie kraju, ale również w transporcie międzynarodowym. Sprawa jest prosta, gdy przewoźnik ogranicza swoją działalność tylko do przewożenia towarów takimi pojazdami. Przestaje być, jeśli samodzielnie wykonuje transport drogowy pojazdami (lub zespołami pojazdów) o dmc powyżej 3,5 t lub gdy przy okazji wykonuje usługi pośrednictwa przy przewozie rzeczy.

Podjęcie i wykonywanie transportu drogowego pojazdami o dmc do 3,5 t nie wymaga od przewoźników posiadania licencji na wykonywanie transportu drogowego, o której mówi art. 5 pkt 1 Ustawy o transporcie drogowym. Zgodnie bowiem z art. 3 pkt 1 ust. 2 wspomnianej ustawy, „przepisów ustawy nie stosuje się do przewozu drogowego wykonywanego pojazdami samochodowymi lub zespołami pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 t w transporcie drogowym rzeczy oraz niezarobkowym przewozie drogowym rzeczy".

Ustawa zawiera wprawdzie szereg definicji, ale przywoływanymi w niej dość często pojęciami są „wykonywanie transportu drogowego" (art. 5), „transport drogowy" (art. 4 ust. 3 i ust. 6a), „przejazd drogowy" (art. 4 ust. 3 lit. a), „przewóz drogowy" (art. 4, ust. 4 i ust. 6a), które nie zostały zdefiniowane w ustawie. W języku potocznym pojęcia te można rozumieć jako faktyczne wykonywanie czynności przewozu lub transportu towaru. Jednak, przy definiowaniu przez ustawodawcę terminów lub pojęć, nadawane jest im znaczenie prawne (są to tzw. definicje normatywne), a nie jest ono takie samo jak w języku potocznym. A przy stosowaniu wykładni przepisów prawa, w tym również pojęć użytych w Ustawie o transporcie drogowym, należy je rozumieć w znaczeniu prawnym, a nie potocznym.

Samodzielnie lub z podwykonawcą

W rozumieniu Ustawy o transporcie drogowym nie jest istotne czy przewoźnik sam osobiście wykonuje czynności przewozu, czy też w jego imieniu wykonuje je podwykonawca – dalszy przewoźnik. Istotne jest natomiast to, czy przewoźnik posiada stosowne uprawnienia do wykonywania transportu drogowego. Należy przy tym przypomnieć, że wykonywanie transportu drogowego w rozumieniu Ustawy o transporcie drogowym, to wykonywanie:

- krajowego transportu drogowego,
- międzynarodowego transportu drogowego,
- każdego przejazdu drogowego realizowanego przez przedsiębiorcę pomocniczo w stosunku do działalności gospodarczej, a nie będącego przewozem na potrzeby własne,
- działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy.

Co zatem się dzieje w sytuacji, gdy przewoźnik zawiera umowę przewozu towaru, do której wykonania musi być użyty pojazd o dopuszczalnej masie całkowitej pow. 3,5 t?

Zawarta umowa może być przez takiego przewoźnika wykonana na trzy sposoby:

1. w ramach prowadzonej przez siebie działalności transportowej, z wykorzystaniem podnajętego (dzierżawionego lub użyczonego) środka transportu umożliwiającego przewóz towaru,
2. w ramach prowadzonej przez siebie działalności transportowej, poprzez zlecenie wykonania przewozu przewoźnikowi dalszemu (podwykonawcy),
3. w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy.

Co się stanie, gdy taki przewoźnik w ogóle nie posiada licencji na wykonywanie transportu drogowego?

Samodzielne wykonanie przewozu przez takiego przewoźnika będzie wiązać się z ryzykiem nałożenia na niego przez organ kontrolujący kary pieniężnej za naruszenie (wykonywanie transportu drogowego bez wymaganej licencji) w wysokości 8 tys. zł (pkt 1.1. Załącznika nr 3 do Ustawy o transporcie drogowym). W takim przypadku organ kontrolujący może dość łatwo stwierdzić naruszenie w czasie kontroli drogowej – w innym może zostać to stwierdzone w czasie kontroli w siedzibie przewoźnika.

Należy również liczyć się z tym, że zgodnie art. 4 pkt. 1 wspomnianej ustawy, za pojazdy samochodowe uważa się również zespoły pojazdów składające się z pojazdu samochodowego i przyczepy lub naczepy.



Jerzy Różyk

Ponad 26 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 11 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.
Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód 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.

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

Jeżeli więc przewoźnik, który nie posiada licencji samodzielnie wykonuje przewóz pojazdem ciągnącym przyczepę, a dopuszczalna masa całkowita zespołu pojazdów przekracza 3,5 t, to zgodnie z art. 5. pkt 1. Ustawy o transporcie drogowym, jest on zobowiązany posiadać licencję na wykonywanie transportu drogowego. Wykonywanie takiego przewozu bez uprawnień również stanowi naruszenie art. 5. pkt. 1. Ustawy o transporcie drogowym i może skutkować nałożeniem przez organ kontrolujący kary w wys. 8 tys. zł.

Wykonanie umowy w ramach prowadzonej przez siebie działalności transportowej, poprzez zlecenie przewozu przewoźnikowi dalszemu (podwykonawcy), również będzie wiązać się z ryzykiem nałożenia na niego, przez organ kontrolujący, kary pieniężnej za naruszenie (wykonywanie transportu drogowego bez wymaganej licencji) w wysokości 8 tys. zł. Przy czym stwierdzenie naruszenia przez organ kontrolujący rzadko może być dokonane „na drodze", gdyż przewoźnik (tzw. faktyczny) zapewne będzie miał stosowne uprawnienia do wykonywania przewozu. Organ kontrolujący może jednak stwierdzić naruszenie w czasie kontroli w siedzibie przewoźnika.

Wykonanie umowy w ramach pośrednictwa przy przewozie rzeczy (spedycji) też będzie wiązać się z ryzykiem nałożenia na niego przez organ kontrolujący kary pieniężnej za naruszenie (wykonywanie transportu drogowego bez wymaganej licencji) w wys. 8 tys. zł. Takie naruszenie organ kontrolujący może stwierdzić jedynie w czasie kontroli w siedzibie przewoźnika.

Warto przy tym wspomnieć, że tzw. „odsprzedawanie zleceń" dalszym przewoźnikom, w rozumieniu Ustawy o transporcie drogowym, jest traktowane jako pośrednictwo przy przewozie rzeczy, zatem podlega przepisom art. 5 ust. 1 (wymagania odnośnie posiadania licencji) i art. 5 ust. 3. pkt. 3 (wymagania odnośnie posiadania sytuacji finansowej określonej dostępnymi środkami finansowymi lub majątkiem w wysokości 50 tys. euro).

Uprawnienia a odpowiedzialność

Przy ocenie uprawnień do wykonywania transportu drogowego w kontekście kar za naruszenia, należy bezwzględnie wziąć pod uwagę, że:

1. licencja na krajowy transport drogowy uprawnia do:
   - wykonywania przewozów wyłącznie na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej (art. 12. ust. 1. u.t.d.),
   - wykonywania transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, o ile przedsiębiorca zgłosił to odpowiedniemu organowi i posiada zabezpieczenie finansowe w wysokości 50 tys. euro (art. 12. ust. 1a. u.t.d.),
2. licencja na międzynarodowy transport drogowy uprawnia wyłącznie do wykonywania przewozów w międzynarodowym i krajowym transporcie drogowym (art. 12. ust. 2. i 2a. u.t.d.), a nie uprawnia do wykonywania transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy.



Fot. MAN Trucks

Warto pamiętać, że tzw. „odsprzedawanie zleceń" dalszym przewoźnikom, w rozumieniu Ustawy o transporcie drogowym, jest traktowane jako pośrednictwo przy przewozie rzeczy, zatem podlega przepisom art. 5 ust. 1 (wymagania odnośnie posiadania licencji) i art. 5 ust. 3. pkt. 3 (wymagania odnośnie posiadania sytuacji finansowej określonej dostępnymi środkami finansowymi lub majątkiem w wysokości 50 tys. euro).

Dotyczy to jedynie kwestii obowiązku posiadania uprawnień do wykonywania określonych przewozów, wynikającego z Ustawy o transporcie drogowym i nie ma bezpośredniego związku z odpowiedzialnością przewoźnika, jaka wynika z faktu wykonywania tych przewozów. Generalnie, na gruncie Prawa przewozowego, odpowiedzialność przewoźnika wynikająca z zawieranych umów przewozu, jest zasadniczo niezależna od posiadania uprawnień do wykonywania przewozu drogowego. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, że nawet szewc może zawrzeć umowę przewozu i będzie ona podlegała regulacjom stosownego prawa przewozowego. A skoro już wywołany szewc wstąpi w stosunek takiej umowy, będzie ponosił prawną odpowiedzialność za skutki jej nienależytego wykonania lub niewykonania zgodnie z obowiązującym prawem przewozowym. Szewców raczej to nie dotyczy, ale operatorów logistycznych, spedytorów i przewoźników z licencją lub bez – już niestety tak, więc podmioty te powinny mieć to na uwadze.

Odpowiesz za podwykonawcę

Skoro przywołałem kwestię odpowiedzialności wynikającej z zawieranych umów przewozu, wypada też wspomnieć, że zgodnie z art. 3 Konwencji CMR i art. 5 Prawa przewozowego, przewoźnik może zlecić wykonanie przewozu przewoźnikowi dalszemu (podwykonawcy). I pomimo, że nie uczestniczy on czynnie w procesie przewozu (wystąpi jako tzw. przewoźnik umowny), na podstawie Prawa przewozowego ponosi pełną odpowiedzialność za wszelkie szkody powstałe w czasie jego wykonywania przez podwykonawcę. W tym miejscu muszę złamać stereotyp myślenia niejednego przewoźnika, że skoro „odsprzedał zlecenie" innemu przewoźnikowi i sam nie wykonuje przewozu, nie jest już przewoźnikiem, a … spedytorem.

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

A skoro jest spedytorem, to za szkody powstałe w czasie transportu odpowiedzialność ponosi podwykonawca. Taki przewoźnik rzadko zwraca uwagę na to, że skoro sam zawarł umowę przewozu, to ponosi odpowiedzialność jako przewoźnik, nie jako spedytor.

W praktyce bardzo często dochodzi do sytuacji, że przewoźnik mający licencję na wykonywanie przewozów międzynarodowych przyjmuje zlecenie transportowe na przewiezienie 20 t ładunku i sam nie realizuje przewozu, gdyż np. nie ma wolnych środków transportu. Nie chcąc stracić zlecenia (czytaj: zarobku) organizuje dla zleceniodawcy transport i zleca jego wykonanie podwykonawcy. Podobna sytuacja może dotyczyć przewoźnika, który nie posiada żadnej licencji, gdyż wykonuje przewozy pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 t. Różnica jest tylko taka, że ten pierwszy ma licencję i sam może wykonać transport, ten drugi nie ma licencji i z braku uprawnień nie może go samodzielnie wykonać. Obaj zaś ponoszą taką samą odpowiedzialność – na podstawie stosownego prawa przewozowego, czyli jak klasyczny przewoźnik. Na gruncie Ustawy o transporcie drogowym, obaj również ryzykują nałożeniem przez organ kontroli kary za wykonywanie transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy bez ustawowych uprawnień. Jej wymiar to 8 tys. zł.

Warto zapamiętać
Fakt zlecenia przewozu podwykonawcy czy brak licencji przewozowej nie stawia przewoźnika poza obszarem odpowiedzialności – skoro zawarł umowę przewozu, ponosi odpowiedzialność za skutki jej niewykonania lub nienależytego wykonania na podstawie stosownego prawa przewozowego.

Zarówno brak uprawnień do wykonywania transportu drogowego i odpowiedzialność związana z jego wykonywaniem mogą wiązać się z koniecznością poniesienia kosztów finansowych, takich jak kara za naruszenie i odszkodowanie za szkodę w przewożonym towarze.


Fot. Volksvagen

Wielu przewoźników operujących samochodami o dmc do 3,5 (tym samym nie posiadających licencji) nie wie, że polisa OCP, którą posiadają, może czasami okazać się bezużyteczna. Gdy będą wykonywali przewóz pojazdem ciągnącym przyczepę (których dmc przekracza 3,5 t) lub wykonywali przewóz pojazdem o dmc przekraczającej 3,5 tony albo dokonają pośrednictwa przy przewozie rzeczy (spedycji), to w wypadku zaistnienia szkody narażają się na odmowę odszkodowania.

Groźne pułapki

O ile swoją odpowiedzialność cywilną przewoźnik może ubezpieczyć, kar niestety już nie, gdyż nie są one pokrywane przez większość ubezpieczeń. Warto również wiedzieć, że warunki umowy ubezpieczenia OCP przewidują szereg ograniczeń i wyłączeń, które dotyczą szczególnie przewoźników nie posiadających wymaganej licencji na wykonywanie transportu drogowego.

Kilka przykładowych zapisów zawartych w OWU znanych polskich ubezpieczycieli (stan na 18.09.2012 r.):

PZU SA - owu OCPD w ruchu międzynarodowym, § 6.1. ust. 10:

PZU nie odpowiada za szkody powstałe:
10) w sytuacji, gdy przewóz realizowany był samochodami, które ze względu na swój ciężar lub wielkość wymagają szczególnych zezwoleń, a przewoźnik nie dysponował takimi zezwoleniami lub nie zastosował się do warunków w nich zawartych.

TUiR WARTA – owu OCOT, §4, ust. 1 pkt. 1:

1. TUiR WARTA udziela ochrony ubezpieczeniowej w zakresie odpowiedzialności cywilnej ubezpieczającego, dokonującego przewozu przesyłek:
1) zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi dotyczącymi wykonywania międzynarodowego transportu drogowego.

Generali TU SA - owu OCPD w ruchu międzynarodowym, §2. ust. 3:

Ubezpieczeniem objęta jest odpowiedzialność cywilna przewoźników posiadających koncesję (…) przy użyciu własnych lub podnajętych środków transportowych.

Compensa TU SA Vienna Insurance Group – owu OCP w międzynarodowym transporcie drogowym, §2. ust. 12:

PRZEWOŹNIK – przedsiębiorca uprawniony do wykonywania działalności gospodarczej na podstawie ważnej licencji w zakresie transportu drogowego.

HDI Asekuracja TU SA – owu OCP (§2. ust. 12):

Przewoźnik drogowy – przedsiębiorca uprawniony do wykonywania zarobkowego przewozu przesyłek w krajowym i/lub międzynarodowym transporcie drogowym.

I wiele, wiele innych, ale podobnych.

Jak wynika z powyższego, ubezpieczyciele zawierają umowy z przewoźnikami posiadającymi stosowne uprawnienia do wykonywania przewozu przesyłek, udzielają ochrony, jeżeli posiadają oni koncesje lub licencje, bądź gdy przewóz jest wykonywany zgodnie z przepisami prawa. Jedynie PZU SA (z wymienionych towarzystw

ubezpieczeniowych) postawił sprawę jasno i wyraźnie zakomunikował, że nie odpowiada za szkody powstałe w czasie przewozu pojazdami, których wykorzystanie do przewozu wymaga od przewoźnika szczególnego zezwolenia (czytaj: licencji).

O ile przewoźnicy liczą się z karami i odszkodowaniami, wielu z tych, którzy nie posiadają licencji (gdyż wykonują przewozy wyłącznie pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 t), nie ma pojęcia, że polisa OCP którą mają, w razie szkody może okazać się bezużyteczna. Dlaczego? Gdyż w wypadku wykonywania przewozu pojazdem ciągnącym przyczepę, których dopuszczalna masa całkowita przekracza 3,5 t; wykonywania przewozu pojazdem o dopuszczalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 tony; wykonywania pośrednictwa przy przewozie rzeczy (spedycji) – w wypadku zaistnienia szkody narażają się na odmowę odszkodowania.

Co jednak, gdy taki przewoźnik zawrze umowę przewozu i zleci jej wykonanie przewoźnikowi podwykonawcy, który posiada wymaganą licencję?

Ogólne warunki ubezpieczenia OCP, oferowane przez rodzimych ubezpieczycieli, nie odpowiadają wprost na to pytanie. Jak wynika z powyższych przykładów i zapewne z większości warunków OCP, odpowiedź na to pytanie może być różna, gdyż zawarte w nich zapisy można różnie interpretować. Ale ponieważ większość zapisów zawartych w warunkach OCP odnosi się do posiadania przez ubezpieczającego (naszego przewoźnika) uprawnień do wykonywania transportu drogowego, czyli stosownej licencji, można zaryzykować twierdzenie, że część ubezpieczycieli w takich przypadkach nawet z ostrożności odmówi wypłaty odszkodowania za szkodę. Jedynie nieliczne zakłady ubezpieczeń mogą oceniać swoją odpowiedzialność w kontekście odpowiedzialności prawnej ubezpieczającego i posiadania przez przewoźnika podwykonawcę uprawnień do wykonywania przewozu.

Kosztowne ryzyko

Jakie zatem zagrożenia wynikają dla przewoźników nie posiadających stosownej licencji na wykonywanie transportu drogowego? Główne to:

- ryzyko ponoszenia kar za wykonywanie transportu drogowego:
  - pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 t,
  - zespołami pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 t,
- w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy;
- ryzyko ponoszenia kosztów związanych ze szkodami w transporcie, gdyż zakłady ubezpieczeń niechętnie ponoszą za nie odpowiedzialność z polis OCP.

W pierwszym wypadku to zaledwie 8 tys. zł, w drugim kwota ta może być o wiele większa. I choć dotyczy to głównie tych przewoźników, którzy nie posiadają licencji na wykonywanie transportu drogowego, ryzyko ponoszą również przewoźnicy posiadający jedynie licencję międzynarodową, gdyż ta nie uprawnia ich do wykonywania pośrednictwa przy przewozie rzeczy (spedycji).

Każdy przedsiębiorca podejmujący lub wykonujący transport drogowy powinien ocenić, w jakim zakresie będzie prowadził tę działalność i musi podjąć niezbędne kroki, aby była ona prowadzona w zgodzie z obowiązującym prawem i właściwie ubezpieczona. Inaczej naraża się na ponoszenie kosztów z tytułu kar za naruszenia lub szkód, które zapewne nie są celem prowadzonej działalności.

Jerzy Różyk
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.pl



Obalamy mity

Ostatnimi czasy dużo emocji i wątpliwości budzi temat poświadczenia finansowego, wymaganego do uzyskania lub przedłużenia licencji. O co tu tak naprawdę chodzi staramy dowiedzieć się u źródeł. Z dyrektorem Biura Transportu Międzynarodowego Waldemarem Wierzbickim rozmawia Tom Rollauer.

Tom Rollauer: Mimo wakacji Biuro Transportu Międzynarodowego miało dużo pracy?

Waldemar Wierzbicki: Zdecydowanie tak. Mówię „zdecydowanie", gdyż z niepokojem oczekiwałem okresu urlopowego. Dziś mogę powiedzieć: udało się. Ogromna w tym zasługa pracowników i za to im serdecznie dziękuje. A rok 2012 jest specyficzny, ponieważ kończy się w nim ważność pierwszych licencji, do których wydano wypisy ważne przez 5 lat. Konsekwencją tego jest wydanie ponad 52 tys. dokumentów (licencji, wypisów, świadectw kierowcy), gdy w tym samym okresie 2011 r. wydaliśmy ich ok. 32 tys. Nie są to jedyne dokumenty jakie wydaje główny inspektor transportu drogowego. Dziennie obsługujemy 200-500 osób. Rekordowym był 2 grudnia 2011 r., w którym system kolejkowy wydrukował ponad 1000 numerków. Ostatni klient opuścił biuro o godz. 19:30. Zwiększona liczba wniosków spowodowała, że czas oczekiwania na wydanie licencji czy wypisów wynosił ok. 30 dni. Dziś sytuacja jest opanowana i czas oczekiwania na odnowienie licencji nie powinien przekraczać 10 dni.



W odpowiedzi na postulat spedytorów, którym przedstawiano fałszywe licencje i w ten sposób wyłudzano towary, na stronie GITD publikujemy wykaz decyzji administracyjnych. Najnowsze usprawnienia to możliwość sprawdzenia poprzez stronę internetową jakich dokumentów brakuje w złożonym wniosku. Wysyłamy również informację do przedsiębiorców o zbliżającym się terminie wygaśnięcia ważności licencji.

Aktualnie polisę odpowiedzialności zawodowej proponują cztery firmy ubezpieczeniowe, są one rekomendowane przez stowarzyszenia zrzeszające przewoźników transportu drogowego.

T.R.: Ostatnio zrobił Pan bardzo dużo dla przewoźników.

W.W.: Dziękuję bardzo, ocenę mojej działalności pozostawiłbym jednak mojemu przełożonemu. Jeden z kandydatów na prezydenta RP głosił hasło: „Jestem mądry Waszą mądrością" i zespół pracowników, którym kieruję, stosuje właśnie taka zasadę. To właśnie wnioski, postulaty czasami krytyczne uwagi powodują, że obsługa przewoźników jest sprawniejsza.

T.R.: Niczym bumerang powraca plotka, według której urzędnicy BTM mieliby odrzucać sprawozdania finansowe, które składają na ich ręce przewoźnicy ubiegający się o licencję lub o wypisy z licencji. Plotka ta wydaje mi się tym bardziej nieprawdziwa, iż zasady wydawania licencji były już znane w marcu. Na ile mam rację?

W.W.: Sądziłem, że warunki, jakie powinien spełniać przedsiębiorca w związku z wymogiem zdolności finansowej, to już historia. Okazuje się, że znajdują się eksperci, którzy występując w imieniu przedsiębiorców zarzucają nam, że nie przyjmujemy sprawozdań od osób fizycznych. Stanowisko głównego inspektora transportu drogowego jest jednoznaczne i zostało wyrażone m.in. na spotkaniu z przewoźnikami zorganizowanym przez Pomorskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych w Gdyni oraz na spotkaniu w Zrzeszeniu Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Warszawie. Od dnia wejścia w życie przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r., ustanawiającego wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE (Dz.U.UE.L.09.300.51), w Biurze do spraw Transportu Międzynarodowego przyjęto 1.756 sprawozdań, w tym 635 dotyczyło osób fizycznych.

Poziom przygotowania przedkładanych sprawozdań jest zróżnicowany. Najczęściej spotykane błędy to:

- brak wszystkich elementów sprawozdania finansowego wymaganych ustawą,
- przedstawiane dokumenty często dotyczą różnych okresów sprawozdawczych np. bilans jest za rok 2011, a rachunek zysków i strat np. za rok 2010,
- brak właściwych podpisów na elementach sprawozdania finansowego (często nie ma ich w ogóle lub jest parafka),
- brak daty sporządzenia sprawozdania (jest wymagana ustawą),
- przedstawianie jedynie kopii dokumentów (bez właściwego potwierdzenia lub oryginału do wglądu),
- z przedstawionych sprawozdań finansowych często wynika, iż nie wystarczą na potwierdzenie wymaganej zdolności finansowej(zbyt niski jest kapitał własny i rezerwy lub rezerw nie ma w ogóle).

T.R.: BTM przyjmuje sprawozdania finansowe od przewoźników będących osobami fizycznymi. Czy prawdą jest, że jeśli firma, zgodnie z ustawą o rachunkowości, nie jest zobowiązana do składania takich sprawozdań, to BTM wymaga poświadczenia przez biegłego rewidenta?

W.W.: Analizując sprawozdania kierujemy się wyłącznie przepisami Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591), która reguluje zagadnienia sporządzania sprawozdań finansowych. Od 4 grudnia 2011 r. opublikowano wiele opinii na temat zdolności finansowej, w których nie kwestionuje się przyjmowania sprawozdań od osób fizycznych.

T.R.: Stajemy się więc pogromcami mitów transportowych. Może wyjaśnimy więc jak to wygląda w praktyce. Przychodzimy do Biura Transportu Międzynarodowego przy ulicy Prostej 69 w Warszawie i – w wypadku gdy firma nie jest zobowiązana do składania corocznych sprawozdań dla Urzędu Skarbowego – jako poświadczenie zabieramy ze sobą sprawozdanie finansowe podpisane przez właściciela firmy. Podchodzimy do okienka i…

W.W.: Właśnie stał się pan ofiarą stereotypu. Do Biura nie trzeba przychodzić, sprawę można załatwić korespondencyjnie lub poprzez przedstawicieli kilkudziesięciu stowarzyszeń zrzeszających przedsiębiorców wykonujących międzynarodowy transport drogowy. Jeżeli przedsiębiorca chciałby załatwić sprawę osobiście, to po pobraniu numerka jest wzywany przez pracownika odpowiedniego okienka. Jeżeli wniosek dotyczy wydania licencji i np. dwóch wypisów, to obsługa przedsiębiorcy nie powinna przekroczyć 7 minut, o ile wniosek jest kompletny.

T.R.: Przyjmijmy, że nasze sprawozdanie posiada wszystkie wymagane pozycje.

W.W.: Wniosek jest przyjmowany i przekazany do realizacji.

T.R.: Następny mit został obalony. To niemal jak z wizytą u dentysty – najpierw duży strach, ale tak naprawdę nie ma się czego obawiać. Przejdźmy więc do tematu ubezpieczeń. Rozporządzenie 1071/2009 WE dopuszcza też, w formie wyjątku, ubezpieczenie jako poświadczenie finansowe wymagane do licencji. Jakie ubezpieczenia są honorowane przez BTM?

W.W.: Po 4 grudnia 2011 r. na polskim rynku ubezpieczeniowym nie było produktu przeznaczonego dla przedsiębiorców wykonujących transport drogowy o nazwie „ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej". Odbyło się wiele spotkań z ubezpieczycielami, których konsekwencją powinna być propozycja polisy spełniającej wymogi rozporządzenia 1071/2009 WE. Aktualnie polisę odpowiedzialności zawodowej proponują cztery firmy ubezpieczeniowe, są one rekomendowane przez stowarzyszenia zrzeszające przewoźników transportu drogowego.

T.R.: Mamy więc w czym wybierać. Czy przewoźnik, który chce przedstawić ubezpieczenie jako poświadczenie finansowe, musi wystosować do BTM specjalny wniosek o możliwość poświadczenia w formie ubezpieczenia? Rozporządzenie 1071/2009 WE mówi wszakże, że ubezpieczenie jest wyjątkiem. Czy przewoźnik musi także uzasadnić dlaczego chce skorzystać z takiego wyjątku?

W.W.: To prawda, że ubezpieczenie odpowiedzialności finansowej przyjmowane jest w drodze odstępstwa. Do czasu regulacji krajowych zgoda ta jest dorozumiana, nie wydajemy w tej sprawie decyzji.

T.R.: Wielu przewoźników twierdzi, że starostwa nadal nie chcą przyjmować sprawozdań finansowych powołując się na stanowisko BTM. Domyśla się Pan skąd bierze się ta dezinformacja?

W.W.: Stanowisko GITD przedstawiłem odpowiadając na Pana pytania. Należy zauważyć, że obowiązujące regulacje prawno–ustrojowe, w tym także przepisy Ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz. U. z 2007 r. Nr 125, poz. 874 ze zm.) nie przewidują uprawnienia dla głównego inspektora transportu drogowego do dokonywania wiążących interpretacji przepisów prawa, ani też wskazywania innym organom administracji państwowej lub samorządowej sposobu działania, poza wyjątkami wynikającymi z działania w trybie nadzoru bądź w postępowaniu odwoławczym.

W odpowiedzi na postulat spedytorów, którym przedstawiano fałszywe licencje i w ten sposób wyłudzano towary, na stronie GITD publikujemy wykaz decyzji administracyjnych. Najnowsze usprawnienia to możliwość sprawdzenia poprzez stronę internetową jakich dokumentów brakuje w złożonym wniosku.

T.R.: Czy na koniec chciałby Pan coś przekazać przewoźnikom?

W.W.: Chciałbym podziękować za wszelkie wnioski i uwagi krytyczne, które pozwalają usprawnić działania biura. Zachęcam także do korzystania z informacji umieszczanych na stronie internetowej GITD/BTM. Wszelkie pytania proszę kierować na adres botm@botm.gov.pl. Żadne z nich nie zostanie bez odpowiedzi.

T.R.: Dziękuję Panu bardzo za rozmowę.

Rozmawiał Tom Rollauer
www.transtica.pl

Pamiętaj o terminach

Część firm transportowych, działających zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym, twierdzi że usługa transportowa to wypadkowa dwóch składników – problemów i braku czasu. Twierdzą tak dlatego, że w trakcie nawet najprostszych zleceń transportowych potrafi dojść do absurdalnych problemów, wywołujących stres. Natomiast czas realizacji zlecenia jest regulowany przez strony umowy, a dotyczy czasu do przyjęcia zlecenia, czasu na załadunek i rozładunek, czasu wolnego od opłat postojowych, czasu do zapłaty za transport itp.



Łukasz Chwalczuk

Partner w Kancelari i Prawnej Iuridica, specjalista w dziedzinie prawa transportowego, spedycyjnego i odszkodowawczego.
www.iuridica.com.pl

W skrajnych przypadkach nie tyle dowiezienie towaru do miejsca rozładunku jest problemem, co dochowanie różnego rodzaju terminów i czasowych oczekiwać zleceniodawcy. Sprawa dodatkowo komplikuje się z powodu zawiłych, czasami przestarzałych i odmiennych regulacji prawnych, niż te które obowiązują w innych branżach gospodarczych.



fot. Mercedes Benz

Przedawnienie przewoźnego w transporcie międzynarodowym liczone jest wyłącznie od dnia zawarcia (podpisania) umowy przewozu/zlecenia transportowego (data wystawienia faktury i termin płatności faktury nie mają znaczenia w zakresie przedawnienia przewoźnego) i następuje po 15 miesiącach. Wezwanie do zapłaty nie przedłuża tego terminu, jedynie czynności przed sądem (ewentualnie ugoda).

Można powiedzieć (z lekkim przymrużeniem oka), że polskie prawo dzieli się na cywilne, karne, administracyjne i… transportowe, które „nie pasuje" do żadnego z wcześniej wymienionych. Liczba wyjątków, specyficznych regulacji, skróconych terminów jest tak wielka, że nawet prawnikom, którzy nie zajmują się na co dzień prawem transportowym, przysparza to wielu problemów. Dlatego też niniejszy artykuł ma na celu zebranie w jednymi miejscu praw i obowiązków związanych z transportem, które zostały uszeregowane w zależności od czasu jaki z tym się wiążę.

Zestawienie obejmuje najważniejsze dla przewoźnika terminy związane z przewozem towarów, przy czym nie ujęto w nim czasu pracy kierowców, albowiem liczba terminów jakie przewidziano w tym zakresie, jest zbyt szeroka i zbyt zawiła. Chciałbym tu zaznaczyć, że jeżeli w tekście nie ma informacji o tym, że określony termin dotyczy transportu krajowego albo międzynarodowego, to stosuje się on do wszystkich transportów (krajowych i międzynarodowych).

W ciągu siedmiu dni

1. **Przewozy kabotażowe.** W tym okresie przewoźnik kabotażowy może wykonać maksymalnie trzy przewozy od daty rozładunku rzeczy w transporcie międzynarodowym na terytorium danego Państwa członkowskiego UE.

Przykład
Przewoźnik z Polski załadował towar w Warszawie i dowiózł go do Berlina. Od dnia rozładunku może wykonać 3 usługi przewozowe na terenie Niemiec, jednakże po upływie 7 dni musi go opuścić.

2. **Ustalenie stanu przesyłki w transporcie krajowym.** „Jeżeli po wydaniu przesyłki ujawniono ubytek lub uszkodzenie nie dające się z zewnątrz zauważyć przy odbiorze, przewoźnik ustala stan przesyłki na żądanie uprawnionego, zgłoszone niezwłocznie po ujawnieniu szkody, nie później jednak niż w ciągu 7 dni od dnia odbioru przesyłki".

Przykład
Przewoźnik dowiózł towar do odbiorcy, ale dopiero po pewnym czasie odbiorca zauważył, że część towaru jest uszkodzona. Przewoźnik ma obowiązek ustalenia stanu przesyłki (w praktyce protokół szkody), ale tylko w ciągu 7 dni od rozładunku. Po tym terminie prawo żądania odszkodowania przez odbiorcę jest mocno utrudnione.

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

Pamiętaj!
Podobnie jak w przypadku transportów krajowych tzw. wady ukryte powinny być wykazane i zaprotokołowane w ciągu 7 dni od daty rozładunku, przy czym w przypadku transportów międzynarodowych rygor braku sporządzenia protokołu w ciągu 7 dni jest dużo niższy.

W ciągu 14 dni

1. **Odwołanie od kary administracyjnej nałożonej np. przez ITD lub Urząd Celny (ew. wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy), termin liczony jest od daty odebrania decyzji o nałożeniu kary przez przewoźnika (data wydania decyzji nie jest istotna).**

Pamiętaj
Każdy przedsiębiorca, który nie zgadza się z decyzją/karą wydaną przez np. ITD ma prawo złożyć odwołanie od decyzji, przy czym musi tego dokonać w ciągu 14 dni od daty otrzymania decyzji. Wysłanie odwołania listem (najlepiej poleconym) na Poczcie Polskiej jest równoznaczne ze złożeniem odwołania do konkretnego organu.

2. **Zgłoszenie zmian do licencji** – zgłaszanie na piśmie organowi, który udzielił licencji transportowej wszelkich zmian danych dotyczących:
   a. oznaczenia przedsiębiorcy, jego siedziby i adresu;
   b. numeru w rejestrze przedsiębiorców albo w ewidencji działalności gospodarczej;
   c. numeru identyfikacji podatkowej (NIP);
   d. certyfikatu kompetencji zawodowych przedsiębiorcy lub osoby zarządzającej transportem drogowym w przedsiębiorstwie;
   e. niekaralności;
   f. spełnienia wymogów dotyczących posiadania sytuacji finansowej zapewniającej podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego;
   g. wykazu pojazdów samochodowych wraz z kserokopiami krajowych dokumentów dopuszczających pojazd do ruchu, a w przypadku, gdy przedsiębiorca nie jest właścicielem tych pojazdów, również dokument potwierdzający prawo do dysponowania nimi.
3. **Przewoźnik drogowy zawieszający wykonywanie transportu drogowego** jest obowiązany w terminie 14 dni od dnia, w którym rozpoczęty został okres zawieszenia, zawiadomić organ, który udzielił licencji o zawieszeniu wykonywania transportu drogowego oraz podać okres na jakiś zawieszono działalność i zwrócić odpowiednie wypisy z licencji.

21 dni

1. Ostateczny termin zapłaty kar w postępowaniu administracyjnym (nakładanych np. przez ITD lub Urząd Celny), chyba że złożono i zatwierdzono wniosek o wstrzymanie natychmiastowej wykonalności.
   a. W terminie 21 dni od daty odebrania decyzji o nałożeniu kary

www.movida.com.pl
Logistyka i dystrybucja produktów leczniczych
Warszawa, 18-19 października 2012 r.
MOVIDA CONFERENCES



Kluczowe tematy konferencji:

- wymagania i nowe obowiązki w zakresie Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej
- wymagania dla systemu jakości
- wymagania dla pośredników
- **własny magazyn czy obsługa przez firmę zewnętrzną?**
- **skład konsygnacyjny jako element strategii przedsiębiorstwa – ocena korzyści i zagrożeń**
- realizacja dostaw w warunkach kontrolowanych, walidacja transportu
- **warunki kontrolowane dla klientów indywidualnych**
- **doświadczenia GIF – monitoring warunków transportu na całej trasie**
- jak stworzyć kompleksowy system zarządzania ryzykiem w łańcuchu dostaw `
- i efektywnie wykorzystać narzędzia i techniki ograniczające zagrożenia?
- ryzyka rozkładające się między producentem, operatorem, hurtownią, apteką, szpitalem – zarządzanie przebiegiem leków w różnych segmentach
- globalna obsługa prowadzona przez Service Provider
- wpływ ustawy refundacyjnej na obraz rynku dystrybucji farmaceutycznej

- **najlepsze praktyki i doświadczenia współpracy dystrybucji farmaceutycznej z operatorem logistycznym**

CASE STUDIES

Kontakt:
Marcin Horodelski, Sales Manager, mhorodelski@movida.com.pl,
tel. (+48 22) 626 02 63, fax:(+48 22) 626 81 38

Patroni medialni: etransport.pl, pharma.info.pl, MD Magazynowanie i Dystrybucja, TSLbiznes, Service 4 Pharma, logistyczny.com, Top Logistyk

podmiot zobowiązany jest uiścić zapłatę. Niestety złożenie wniosku o wstrzymanie natychmiastowej wykonalności kary raczej na pewno nie będzie rozpatrzone w ciągu 7 dni, przez co część organów egzekwuje zapłatę od przedsiębiorcy, pomimo, że po 2-3 miesiącach organ odwoławczy uchyla zaskarżoną decyzję.

2. Ostateczny termin na zgłoszenie roszczeń za nieterminowe dostarczenie towaru w transporcie międzynarodowym. „Opóźnienie dostawy może stanowić podstawę do odszkodowania tylko wówczas, gdy zastrzeżenie zostało skierowane na piśmie w terminie 21 dni od dnia postawienia towaru do dyspozycji odbiorcy".

Pamiętaj!
W przypadku gdy przewoźnik dowiózł towar do odbiorcy w nienaruszonym stanie, ale niezgodnie z ustalonym terminem, konieczne jest skierowanie zastrzeżenia na piśmie w terminie 21 dni od daty postawienia towaru do dyspozycji odbiorcy.

30 dni

1. **Termin na złożenie skargi do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego** na decyzję wydaną przez organ drugiej instancji (np. GITD lub SKO).

Przykład
Przewoźnik otrzymał decyzję o nałożeniu kary administracyjnej wydanej przez wojewódzki ITD, złożył odwołanie w terminie 14 dni. Niestety, GITD podtrzymał decyzję WITD, o czym przewoźnik dowiedział się 10.10.2012 roku (w tym dniu odebrał pismo na poczcie). W ciągu 30 dni od daty odebrania przesyłki przewoźnik może złożyć skargę do WSA.

2. **Uznanie przesyłki za utraconą.** „Przesyłkę, która nie nadeszła do miejsca przeznaczenia wskazanego w liście przewozowym w ciągu 30 dni od upływu terminu przewozu, uważa się za utraconą".

Przykład
Przewoźnik zobowiązał się dowieźć towar do dnia 15.09.2012 r. Jeśli przesyłka nie dotrze do odbiorcy w ciągu 30 dni licząc od 15.09.2012 r., ma on prawo uznać ją za zaginioną i żądać zapłaty odszkodowania od przewoźnika.

Dwa miesiące

1. **Opóźnienie w dostawie w transporcie krajowym.** „Roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub uszkodzenia przesyłki, przedawniają się z upływem 2 miesięcy od dnia wydania przesyłki". Jest to bardzo istotny i najkrótszy okres przedawnienia związany z terminem płatności w transporcie.

Przykład
Przewoźnik miał dowieźć ładunek do 10.09.2012 r., niestety, z powodu ulewnych deszczy, zablokowanej autostrady i nieprzewidzianej choroby kierowcy, ładunek dotarł do odbiorcy dopiero 20.09.2012 r. Osoba uprawniona mogła żądać zapłaty odszkodowania za opóźnienie jedynie do 20.11.2012 r. Po tym terminie przewoźnik może skutecznie odmówić wypłaty odszkodowania, a ewentualne potrącenie także podlega cofnięciu.

3 miesiące

1. **Proces reklamacyjny w transporcie krajowym.** „Reklamacje lub wezwanie do zapłaty uważa się za bezskuteczne, jeżeli dłużnik nie zapłacił dochodzonych należności w terminie 3 miesięcy od dnia doręczenia reklamacji lub wezwania do zapłaty".

Przykład
Przewoźnik wykonał przewóz, wystawił i doręczył zleceniodawcy fakturę. Termin płatności przypadł na 15.06.2011 r. Pomimo licznych wezwań do zapłaty zleceniodawca nie zapłacił. 10.09.2011 r. przewoźnik złożył pozew do sądu. Sąd uznał, że powództwo było przedwczesne, przewoźnik przegrał sprawę i nie otrzymał zapłaty za prawidłowo wykonany przewóz.

Sześć miesięcy

1. Roszczenia przysługujące przewoźnikowi przeciwko innym przewoźnikom przedawniają się z upływem 6 miesięcy od dnia, w którym przewoźnik naprawił szkodę, albo od dnia, w którym wytoczono przeciwko niemu powództwo.

Przykład
Nadawca zlecił przewóz przewoźnikowi X, ten z kolei podzlecił go swojemu podwykonawcy, firmie Y. W trakcie przewozu doszło do kradzieży towaru. Nadawca obciążył firmę X kwotą 50 tys euro, którą to dnia 1.03.2011 r. potrącił z wynagrodzenia firmy X. Po wielu rozmowach, negocjacjach i woli zapłaty przez firmę Y nie doszło do zwrotu uiszczonego odszkodowania przez firmę X. Dnia 12.12.2011 r. przewoźnik X złożył pozew do sądu przeciwko firmie Y o zwrot zapłaconego odszkodowania. Niestety, przewoźnik X przegrał sprawę z powodu przedawnienia, które minęło 1.09.2011 r.

2. **Roszczenia przy**sługujące spedytorowi przeciwko przewoźnikom i dalszym spedytorom, którymi się posługiwał przy przewozie przesyłki, przedawniają się z upływem sześciu miesięcy od dnia, kiedy spedytor naprawił szkodę, albo od dnia, kiedy wytoczono przeciwko niemu powództwo. Przepis ten stosuje się odpowiednio do wymienionych roszczeń między osobami, którymi spedytor posługiwał się przy przewozie przesyłki.

Przykład
Spedytor wypłacił odszkodowania dnia 14.04.2011 r. Po 14.10.2011 r. jego roszczenie zwrotne uległo przedawnieniu, co może oznaczać, że nigdy nie otrzyma pieniędzy, które wydał w związku z zaniedbaniem innego podmiotu.

Jeden rok

1. **Przedawnienie roszczeń przewozowych** z tytułu:
   a. Utraty przesyłki – liczone od dnia, w którym uprawniony mógł uznać przesyłkę za utraconą (w praktyce liczone po 30 dniach od daty, w której przesyłka miała być dostarczona).


fot. WIDT Białystok

Każdy przedsiębiorca, który nie zgadza się z decyzją/karą wydaną przez np. ITD ma prawo złożyć odwołanie od decyzji, przy czym musi tego dokonać w ciągu 14 dni od daty jej otrzymania. Wysłanie odwołania listem (najlepiej poleconym) na Poczcie Polskiej jest równoznaczne ze złożeniem odwołania do konkretnego organu.

Przykład
Ładunek miał dotrzeć 1.03.2011 r. Po 1.04.2012 r. nadawca naraża się na ryzyko przedawnienia odszkodowania, jeśli do tej pory nie uzyska odszkodowania (lub nie przerwie przedawnienia).

b. Ubytku, uszkodzenia lub zwłoki w dostarczeniu – liczone od dnia wydania przesyłki.

Przykład
Przewoźnik dowiózł towar 1.03.2011 r., przy rozładunku okazało się, że część towaru jest uszkodzona. Jeśli do 1.03.2012 r. odbiorca nie wyegzekwował odszkodowania za uszkodzony towar, może nigdy nie otrzymać zwrotu poniesionych kosztów.

c. Szkód nie dających się z zewnątrz zauważyć – liczone od dnia protokolarnego ustalenia szkody.

Przykład
Przewoźnik dowiózł towar 1.03.2011 r., odbiorca odebrał towar bez zastrzeżeń. Dnia 3.03.2011 r. odbiorca wezwał przewoźnika do sporządzenia protokołu szkody w związku z wykrytymi uszkodzeniami. Przewoźnik stawił się u odbiorcy 7.03.2011 r. i sporządził protokół szkody. Jeśli do dnia 7.03.2012 r. odbiorca nie uzyskał odszkodowania za uszkodzony towar, może nigdy nie otrzymać zwrotu poniesionych kosztów.

d. Zapłaty lub zwrotu należności – liczone od dnia zapłaty, a gdy jej nie było – od dnia, w którym powinna była nastąpić (z wyjątkiem transportów międzynarodowych).

Przykład
Przewoźnik miał otrzymać zapłatę za wykonany przewóz w terminie 60 dni od daty dostarczenia przesyłki do odbiorcy. Towar dowiózł 3.04.2012 r., tak więc jego wierzytelność przedawni się po roku i 60 dniach liczonych od 3.04.2012 r.

2. **Przedawnienie roszczeń spedycyjnych.**
   a. Termin przedawnienia zaczyna biec: w wypadku roszczeń z tytułu uszkodzenia lub ubytku przesyłki od dnia dostarczenia przesyłki; w wypadku całkowitej utraty przesyłki lub jej dostarczenia z opóźnieniem – od dnia, w którym przesyłka miała być dostarczona; we wszystkich innych wypadkach – do dnia wykonania zlecenia.

15 miesięcy

1. Przedawnienie przewoźnego w transporcie międzynarodowym – liczone jest wyłącznie od dnia zawarcia (podpisania) umowy przewozu/zlecenia transportowego (data wystawienia faktury i termin płatności faktury nie mają znaczenia w zakresie przedawnienia przewoźnego). Wezwanie do zapłaty nie przedłuża tego terminu, jedynie czynności przed sądem (ewentualnie ugoda).

Przykład
Przewoźnik podpisał zlecenie transportowe 4.02.2011 r. 14 lutego 2011 r. załadował towar, który z powodu nawałnicy śnieżnej, zablokowanej autostrady oraz uszkodzonego ciągnika siodłowego dotarł do odbiorcy dopiero 3 marca 2011 r. Przewoźnik wystawił fakturę, którą wysłał listem zwykłym do zleceniodawcy. Termin płatności, zgodnie ze zleceniem, wynosił 90 dni. Przewoźnik odczekał 90 dni, skontaktował się ze zleceniodawcą i spytał dlaczego po 4 miesiącach nadal nie otrzymał zapłaty. Zleceniodawca odparł, że nie otrzymał faktury. Przewoźnik na początku sierpnia 2011 r. wystawił duplikat faktury, wysłał listem poleconym, który zleceniobiorca odebrał 15.08.2011 r. Przewoźnik dopiero w lipcu 2012 r. skierował sprawę do sądu, którą niestety przegrał, ponieważ ta wierzytelność uległa przedawnieniu po 15 miesiącach od zlecenia transportowego, czyli już 4.05.2012 r.

Trzy lata

1. **Ponowne wydanie licencji**. „W przypadku cofnięcie licencji transportowej nie może być ona ponownie wydana wcześniej niż po upływie 3 lat od daty uprawomocnienia się decyzji o cofnięciu licencji. Dotyczy także zezwoleń, zaświadczeń na niezarobkowy przewóz drogowy".

Przykład
Z powodu rażącego naruszania przepisów o czasie pracy kierowców, przewoźnikowi cofnięto licencję transportową. Pomimo odwołań decyzja uprawomocniła się 3.05.2010 r. Dopiero po 3.05.2013 r. przewoźnik będzie mógł ponownie ubiegać się o wydanie licencji transportowej.

2. **Przedawnienie roszczeń odszkodowawczych**. Roszczenia z umowy ubezpieczenia przedawniają się z upływem lat trzech.


fot. Pixell

Roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub uszkodzenia przesyłki, przedawniają się z upływem 2 miesięcy od dnia wydania przesyłki.

Przykład
Przewoźnik uszkodził towar w trakcie przewozu, nadawca potrącił całą kwotę odszkodowania z należnego przewoźnikowi wynagrodzenia. Przewoźnik złożył wniosek o wypłatę odszkodowania od swojego ubezpieczyciela, u którego zawarł polisę OCP. Niestety, ubezpieczyciel odmówił wypłaty odszkodowania. Jeśli przewoźnik w ciągu 3 lat od daty odmowy wypłaty odszkodowania nie złoży sprawy do sądu (lub w inny sposób nie przerwie przedawnienie), ubezpieczyciel wolny jest od odpowiedzialności.

Ważne terminy

W kontekście wykonanych a nie opłaconych usług przewozowym należy zwrócić szczególną uwagę na terminy 6 miesięczne, roczne i 15 miesięczne. Zupełnie inaczej liczy się termin przedawnienia przewoźnego dla transportów krajowych i międzynarodowych, a jeszcze inaczej dla usług spedycji. Przewoźnicy często zapominają lub nie wiedzą, że zmiany danych, które były podawane w trakcie uzyskiwania licencji transportowej, także muszą być aktualizowane. Dotyczy to nie tylko informowania o nowych pojazdach we flocie przewoźnika, ale i zwrotu odpisów licencji, w przypadku gdy nie są już aktualne, albowiem za niedostarczenie ich w terminie, organ administracyjny może nałożyć karę finansową ponad 1 tys. zł. Z kolei w przypadku odmowy wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela przewoźnik ma 3 lata na ewentualne pozwanie ubezpieczyciela przed sądem na podstawie zawartej polisy (oczywiście sama odpowiedzialność przewoźnika nie może się przedawnić, więc należy dodatkowo przypilnować „rocznego" terminu przedawnienia odszkodowania za uszkodzony lub utracony towar wobec przewoźnika lub półrocznego względem podwykonawców).

Łukasz Chwalczuk

Jak rozliczyć fakturę korygującą in minus?

Firmy działające w branży TSL, podobnie jak wszyscy inni przedsiębiorcy, którzy dokumentują sprzedaż przy pomocy faktur VAT, często zobowiązani są do wystawiania faktur korygujących. Z drugiej strony, jako nabywcy towarów i usług również otrzymują takie faktury. Właściwy sposób rozliczenia faktury korygującej zarówno przez sprzedawcę, jak i przez nabywcę może budzić wątpliwości podatników.

W pierwszej kolejności należy wskazać, że faktury korygujące możemy, co do zasady, podzielić na dwa rodzaje. Faktury korygujące zmniejszające podstawę opodatkowania (obrót), czyli faktury korygujące in minus. Taką fakturą jest przykładowo faktura wystawiona w wyniku zwrotu zaliczki lub zwrotu towarów. Sposób rozliczenia faktur korygujących in minus wynika z ustawy o podatku od towarów i usług (art. 29 ust. 4a – 4c ustawy o VAT to w odniesieniu do rozliczenia faktury przez sprzedawcę oraz art. 86 ust. 10a ustawy o VAT dotyczący rozliczenia faktury korygującej in minus przez nabywcę).

Drugi rodzaj faktury korygującej, to faktura korygujące in plus, czyli faktura zwiększająca kwotę podatku należnego z tytułu danej transakcji, co może być wynikiem, przykładowo, zwiększenia ceny po dokonaniu sprzedaży lub błędu popełnionego w chwili wystawiania faktury. W dalszej części artykuły omówione zostaną prawidłowe zasady rozliczania faktur korygujących in minus zarówno przez wystawcę, jak i przez nabywcę.



Rozliczenie faktury korygującej in minus przez usługodawcę

W myśl art. 29 ust. 4a ustawy o podatku od towarów i usług, w wypadku gdy podstawa opodatkowania ulega zmniejszeniu w stosunku do podstawy określonej w wystawionej fakturze, podatnik dokonuje obniżenia podstawy opodatkowania pod warunkiem posiadania (przed upływem terminu złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy, w którym nabywca towaru lub usługi otrzymał korektę faktury) potwierdzenia otrzymania korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi, dla którego wystawiono fakturę. Uzyskanie potwierdzenia otrzymania korekty faktury po terminie złożenia deklaracji podatkowej, uprawnia podatnika do uwzględnienia korekty faktury za okres rozliczeniowy, w którym potwierdzenie to uzyskano.

Powołany przepis określa sposób rozliczenia faktury korygującej in minus przez sprzedawcę. Pomimo skomplikowanej treści opisuje on stosunkowo łatwą procedurę rozliczenia takiej faktury. Zasadniczym warunkiem dokonania korekty obrotu jest posiadanie przez podatnika potwierdzenia otrzymania korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi, dla którego wystawiono fakturę. Potwierdzeniem odbioru faktury korygującej może być każdy dokument, który stanowi dowód tego, że kontrahent otrzymał fakturę korygującą. Istotnym jest, aby wynikało z niego, której faktury dotyczy oraz kiedy faktura korygująca dotarła do kontrahenta.

Podatnik może dokonać korekty obrotu za okres, w którym kontrahent otrzymał fakturę korygującą, jeżeli przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za ten okres będzie posiadał potwierdzenie otrzymania faktury korygującej przez kontrahenta. Jeżeli podatnik otrzyma potwierdzenie otrzymania przez nabywcę faktury korygującej po upływie terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy (w którym kontrahent otrzymał fakturę korygującą), jest on uprawniony do dokonania korekty za okres, w którym potwierdzenie otrzymał.

Przykład:
Spółka X wystawił 23 października 2011 r. fakturę korygującą na rzecz spółki Y. Spółka Y otrzymała fakturę korygującą 5 listopada 2011 r. Jeśli potwierdzenie jej otrzymania spółka X dostanie:

1) 15 listopada 2011 r. – korekty obrotu powinna dokonać w rozliczeniu za listopad 2011 r..
2) 12 grudnia 2011 r. – korekty obrotu powinna dokonać w rozliczeniu za listopad 2011 r.
3) 29 grudnia 2011 r. – korekty obrotu powinna dokonać w rozliczeniu za grudzień 2011.
4) 2 stycznia 2012 r. – korekty obrotu powinna dokonać w rozliczeniu za styczeń 2012 r.

Zatem, w przypadku, gdy nabywca otrzyma i potwierdzi otrzymanie faktury korygującej w listopadzie 2011 r. spółka będzie uprawniona do rozliczenia faktury korygującej in minus;

1) w deklaracji VAT 7 złożonej za listopad 2011 r. – jeżeli faktura z potwierdzeniem jej otrzymania przez nabywce wpłynie do spółki w listopadzie 2011 r. lub do 25 grudnia 2011 r.
2) w deklaracji VAT 7 złożonej za grudzień 2011 r. – jeżeli faktura z potwierdzeniem jej otrzymania przez nabywce wpłynie do spółki pomiędzy 26, a 31 grudnia 2011 r.;
3) w deklaracji VAT 7 złożonej za styczeń 2012 r. – jeżeli faktura z potwierdzeniem jej otrzymania przez nabywce wpłynie do spółki w styczniu 2012 r.

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

4) w deklaracji VAT 7 złożonej za luty 2012 r. - jeżeli faktura z potwierdzeniem jej otrzymania przez nabywce wpłynie do spółki w lutym 2012 r. itd.

Kiedy nie potrzeba potwierdzenia odbioru faktury korygującej?

W niektórych wypadkach ustawodawca nie wymaga, aby podatnik wystawiający fakturę korygującą in minus uzyskiwał od nabywcy potwierdzenie otrzymania faktury korygującej. Sytuacje takie wyliczone zostały w art. 29 ust. 4b ustawy o podatku od towarów i usług. Do transakcji takich należy zaliczyć:

- eksport towarów,
- WDT,
- dostawę towarów, dla której miejsce opodatkowania znajduje się poza terytorium kraju,
- transakcje, gdy w wystawionej fakturze, do której odnosi się korekta, nie wykazano kwoty podatku, a więc przede wszystkim transakcje zwolnione z opodatkowania podatkiem VAT oraz opodatkowane 0 % stawką podatku VAT.

Warunku posiadania potwierdzenia odbioru faktury korygującej przez nabywcę nie stosuje się także wobec nabywców, na których rzecz jest dokonywana sprzedaż: energii elektrycznej i cieplnej, gazu przewodowego, usług telekomunikacyjnych i radiokomunikacyjnych, usług w zakresie rozprowadzania wody oraz usług w zakresie gospodarki ściekami oraz wywozu i unieszkodliwiania odpadów, usług sanitarnych i pokrewnych.

Dla firm działających w branży TSL, dokonujących eksportu usług (sprzedaży usług opodatkowanych poza terytorium kraju, a więc w praktyce najczęściej sprzedaży usług na rzecz podmiotów posiadających siedzibę w kraju innym niż Polska) szczególne znaczenie ma fakt, iż potwierdzenie uzyskania faktury korygującej przez nabywcę nie jest wymagane w przypadku, gdy w fakturze, do której odnosi się korekta, nie wykazano kwoty podatku.

Dokonując eksportu usług podatnik zobowiązany jest do wystawienia tzw. faktury VAT handlowej (faktura VAT np.), w treści której nie wykazuje się stawki i kwoty podatku, a więc wystawiając korektę in minus do faktury dokumentującej eksport usług, przedsiębiorca nie jest zobowiązany do uzyskania potwierdzenia odbioru faktury korygującej. W takim wypadku wystawioną fakturę korygującą należy rozliczyć „na bieżąco", w dacie jej wystawienia.

ECDDP

Faktura korygująca in minus u nabywcy

Zasady rozliczenia faktury korygującej in minus przez nabywcę towaru lub usługi określone zostały w art. 86 ust. 10a ustawy o podatku od towarów i usług. Zasadniczo należy tu rozróżnić dwie sytuacje. Po pierwsze sytuację, w której podatnik dokonał już odliczenia podatku naliczonego wynikającego z faktury pierwotnej i dopiero wówczas otrzymał fakturę korygującą. W takiej sytuacji nabywca zobowiązany



fot. SXC

Przykład:
Spółka A świadczy usługi transportu towarów z Warszawy do Berlina na rzecz spółki niemieckiej. Usługa taka opodatkowana jest na terytorium Niemiec, zatem spółka A wystawia fakturę, w treści której nie wykazuje stawki i kwoty podatku. W następnej kolejności spółka A wystawia fakturę korygującą in minus odnoszącą się do wykonanej usługi transportowej. Faktura taka powinna być rozliczona przez spółkę w dacie jej wystawienia. Spółka A nie ma obowiązku uzyskiwania potwierdzenia odbioru faktury korygującej przez nabywcę.

jest do rozliczenia faktury korygującej in minus w miesiącu, w którym otrzymał fakturę.

Odmiennie należy natomiast potraktować przypadek, w którym podatnik, który otrzymał fakturę korygującą in minus nie obniżył jeszcze kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego, wynikającego z treści faktury pierwotnej. W takiej sytuacji, nabywca zobowiązany jest do rozliczenia faktury korygującej łącznie (w tym samym okresie rozliczeniowym) z fakturą pierwotną.

Anna Resiak
Konsultant Podatkowy
ECDDP Sp. z o.o.

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
  Skrzetuskiego 16B
  02-726 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.


Poszukujesz firm transportowych lub logistycznych?
Potrzebujesz produktów, usług i rozwiązań dla transportu i logistyki?
Dostarczasz rozwiązania i usługi, z których korzysta branża transportowa lub logistyczna?
Prowadzisz firmę transportową, oferujesz usługi logistyczne lub transportowe?
Skorzystaj z Katalogis.net
Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej
Katalogis.net
Scalamy świat logistyki i transportu
Zamieść BEZPŁATNY wpis podstawowy o swojej firmie w Katalogis.net
Możesz też skorzystać z wpisów rozszerzonych, w których dokładniej przedstawisz swoją działalność całej branży TSL. Katalogis.net to kompleksowy i rzetelny katalog branży transportowej, logistycznej i spedycyjnej.



PANATTONI EUROPE

Niezależnie czy w kompleksie logistycznym czy w budynku szytym na miarę, wynajęta powierzchnia jest zawsze dopasowana do Twoich potrzeb.

Polska: +48 22 540 71 71 www.panattoni.pl www.build-to-suit.eu Czechy: + 420 225 341 321 www.panattoni.cz