KWIECIEŃ – 4/2017 (79)

# TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255




Tematy numeru:

## Logistyka i transport branży budowlanej

## Kierunek – Europa Wschodnia

## Temperatura pod kontrolą

ISSN 2081 5255
9 772081 525703 04
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę
Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

# WWW.SPOTKANIA.TSL-BIZNES.PL



# SPOTKANIA TRANSPORTOWE

## EDYCJA WIOSNA 2017

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

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



| | | |
|---|---|---|
| 1 marca | | KRAKÓW |
| 7 marca | | POZNAŃ |
| 14 marca | | BIAŁYSTOK |
| 22 marca | | WARSZAWA |
| | | podczas targów MT TSL (Ptak Warsaw Expo) |
| 28 marca | | LUBLIN |
| 4 kwietnia | | WROCŁAW |
| **20 kwietnia** | – | **GDYNIA** |
| **26 kwietnia** | – | **SOSNOWIEC** |
| | | podczas targów Logistex/Transportex |

**Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe Wiosna 2017.**

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

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

UDZIAŁ BEZPŁATNY
Liczba miejsc ograniczona

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

Organizatorzy Konferencji:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Partnerzy:

TimoCom, UTA, inelo, GBOX Assist, OCRK, 360, TRANS FERRY, wtransnet, MICHELIN, EUROMASTER, TRANS.EU, BUNA STA, MULTI SERVICE TOLLS, WebEye Polska, akcenta, ew, Kässbohrer, NATANEK, TACHOLAB, LEGALTRANS, TRANSPORT FRANÇAIS, iuridica, TRANSLAWYERS, koben, ITD-PIP, CDS, DZIAŁYŃSKI / JUDEK



4Trans

SKORZYSTAJ Z POMOCY
**NAJLEPSZYCH EKSPERTÓW!**

# POCZUCIE BEZPIECZEŃSTWA
## WYKRACZAJĄCE DALEKO POZA STANDARDY

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

- Pomoc w eliminowaniu problemów związanych z płacą minimalną
- Regularne audyty polegające na sprawdzeniu poprawności analiz i rozliczeń wykonywanych w programie 4Trans
- Szkolenia kierowców dotyczące przestrzegania norm czasu pracy oraz prawidłowej obsługi tachografów cyfrowych i analogowych
- Audyt dokumentacji kadrowej oraz propozycje korzystnych zmian
- Odwołania i reprezentacja podczas kontroli PIP lub ITD
- Wsparcie ze strony najlepszych Ekspertów OCRK z zakresu czasu pracy kierowców poprzez doradztwo telefoniczne
- Telefon interwencyjny dla kierowców 24 godziny na dobę 7 dni tygodniu

I WIELE INNYCH

viaon

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK

OCRK® OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW

GBOX®

inelo®

Tel. 801 006 300 E-mail: dok@viaon.pl www.viaon.pl



Zakaz importu na produkty spożywcze wprowadzony przez Rosję w 2014 r., będący odpowiedzią dla krajów, które nałożyły lub przyczyniły się do nałożenia na Rosję sankcji ekonomicznych w związku z konfliktem ukraińskim, w sposób znaczący wpłynął na kondycję firm transportowych obsługujących rynek rosyjski. Jak twierdzi prezes ZMPD Jan Buczek przewozy spadły nawet o połowę. Najlepiej radzą sobie przewoźnicy i firmy logistyczne, które specjalizują się w obsłudze towarów nie objętych embargiem, w tym przemysłowych. A żywność wożona jest co najwyżej przez Rosjan, choć i tak w mniejszym zakresie niż wcześniej.

Co się stało z polskimi przewoźnikami? Wiele firm zbankrutowało, inne zmieniły profil lub trasy przewozów – często jeżdżą inne rejony świata, np. do krajów Unii Europejskiej. Wszystko dlatego, że nie tylko Rosja przestała być atrakcyjna dla przewoźników, ale również Ukraina ze względu na prowadzone tam działania wojenne. Co więcej, może się okazać, że w ciągu najbliższych lat Białorusini będą walczyć z Polakami o rynek wschodni, co coraz bardziej jest widoczne.

Czy pozostaną nam więc kraje Unii Europejskiej? Tu też nie jest łatwo, gdyż coraz większym problemem staje się płaca minimalna, która obejmuje kierowców pracujących na terenie państw unijnych. To duży problem dla przewoźników, nie tylko ze względu na konieczność wypłacania wyższych wynagrodzeń, ale przede wszystkim ze względu na dowolną interpretację przepisów przez różne państwa, co rodzi ogromnych rozmiarów „papierologię". Zyskują na tym doradcy i prawnicy, przewoźnicy płacą, co najprawdopodobniej wpłynie na podniesienie stawek przewozowych. Koszty poniesiemy my wszyscy, kupując w sklepach droższe produkty.

Mimo tego życzę Państwu udanych Świąt Wielkanocnych,

*Elżbieta Haber*
*z-ca redaktora naczelnego*

# W numerze

## Logistyka


Sezonowość dyktuje warunki ..... 6
Skandynawia ważnym odbiorcą materiałów budowlanych ..... 9
Z dużym doświadczeniem na rynku budowlanym ..... 12
Temperatura pod kontrolą ..... 14
Na trasie liczącej nawet wiele tysięcy kilometrów ..... 16
Dostawy na cały świat ..... 18
Współpraca DTW Logistics nie tylko z Agrofood Poland ..... 18
Logistyka kontraktowa na skalę globalną ..... 20
W specjalnych warunkach ..... 21
Logistyka kontraktowa dla małych i dużych ..... 22
Rozwiązania dla branży automotive ... 23


## Logistyka-technologia


Inwestycja w przyszłość. Firma EFAFLEX zafundowała dwie nowoczesne bramy szybkobieżne do nowego centrum technologicznego Wyższej Szkoły w Landshut ..... 24


## Systemy IT


Identyfikowalność w branży spożywczej.Obowiązek nie tylko dla producentów? ..... 26


## Kierunek Europa Wschodnia


Na wschód od Polski ..... 28
Ekol Ukraina – największa spółka poza Turcją ..... 32
Zaczęło się od Europy Wschodniej .... 33
Wschodnie azymuty ..... 34


## Transport drogowy


Ta sprawa wymaga szybkiego rozwiązania ..... 38
Baza eksploatacyjna ..... 40
Wpływ dyrektywy o pracownikach delegowanych na transport ..... 41
Rabaty do 200 rubli na stacjach Gazpromneft w sieci DKV ..... 44
VIAON – nowa marka na polskiej mapie transportowej ..... 45
Jedyny taki rok dla branży ..... 46


## Transport kolejowy


PKP Cargo nadrabia straty ..... 50


## Prawo


Kontrola przez inspektora transportu drogowego w siedzibie przedsiębiorcy ..... 54
Analiza i rozliczanie kierowców w pigułce... cz. 4 ..... 58


## Wydarzenia


TRANSPORTEX i LOGISTEX razem w Expo Silesia ..... 62



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

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

**Zastępca redaktora naczelnego**
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56
e.haber@tsl-biznes.pl

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

**Skład DTP**
Studio 2000 www.studio2000.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

**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**
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Mariusz Kasior, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz, Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.

KMG media

**Wydawca**
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS



**Poznaj nasze wszystkie aktywności:** **www.kmg-media.pl**

TSLbiznes · TruckVan · SPOTKANIA TRANSPORTOWE · Vademecum TRANSPORTU · Katalogis.net
AGRO Expert · CONSTRUCTION Expert · KOMUNAL Expert · SERWIS Expert · Tool Expert



viaon

WYŻSZY STANDARD ROZWIĄZAŃ
DLA TRANSPORTU

## Wyłączny dystrybutor wiodących na rynku marek

OCRK®
OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW

Największa w Polsce firma outsourcingowa świadcząca kompleksowe usługi związane z rozliczaniem czasu pracy kierowców i płacy minimalnej w Europie.

GBOX®

Profesjonalne rozwiązania dla firm transportowych w zakresie monitoringu GPS oraz zaawansowanej telematyki.

inelo®

Wiodący na rynku europejskim producent najwyższej jakości oprogramowania do analizy i rozliczania czasu pracy kierowców, który został doceniony przez instytucje kontrolne w tym: ITD, PIP, BAG.

Dział Obsługi Klienta VIAON

Tel. 801 006 300 E-mail: dok@viaon.pl www.viaon.pl



# **Sezonowość** dyktuje warunki

Branżę budowlaną można zaliczyć do tych, na które ogromny wpływ ma sezonowość. Prace budowlane zaczynają się wiosną i kończą późną jesienią. Do tych potrzeb muszą dostosować się operatorzy logistyczni dostarczający materiały na place budowy i do marketów budowlanych.

*Nie da się ukryć, że ten segment gospodarki jest poddany sezonowości związanej z porami roku oraz zamówieniami na duże inwestycje drogowe czy obiekty sportowe, kulturalne. W związku z tym nie zawsze łatwo przewidzieć potoki towarów* – twierdzi Jacek Łubniewski, dyrektor ds. kluczowych klientów DB Schenker. Dlatego u operatora logistycznego tak ważna jest duża elastyczność i szybka reakcja na zmieniające się potrzeby klienta, który często wymaga dostaw *just in time*. – *Trzeba spełniać jego oczekiwania, a zarazem optymalizować koszty związane z magazynowaniem produktów* – dodaje Jacek Łubniewski.

## Wypracowane standardy

Za najważniejsze wymagania klientów z branży budowlanej w stosunku do operatora logistycznego, Jacek Łubniewski uważa jednak wysoką jakość usług oraz niezawodność i terminowość w dostarczaniu towaru. Spełnić może je ten ope-



## Z ugruntowaną pozycją

Arkadiusz Filipowski, członek zarządu, dyrektor handlowy PEKAES SA

Przewagą PEKAES to jest bardzo elastyczne podejście do projektów i dopasowywanie się do oczekiwań klientów. Dysponujemy doskonale rozwiniętą siecią terminali drobnicowych w 19 lokalizacjach w kraju, 2 terminalami kontenerowymi, 2 terminalami przeładunkowymi oraz 5 magazynami logistycznymi w Polsce. Ta infrastruktura daje nam olbrzymie możliwości. Stale inwestujemy w zasoby – dwa tygodnie temu uruchomiliśmy platformę *cross-dockingową* w Krakowie. To nowoczesny, ergonomiczny terminal dystrybucyjny klasy A o przestronnej, bezsłupowej powierzchni, która zapewnia skrócenie czasu operacji oraz płynną obsługę jeszcze większej liczby przesyłek.

Wprowadzamy zmiany, które przyczyniają się do skrócenia czasu ich dostawy i usprawnienia procesów związanych z eksportem i importem towarów. Pod koniec marca wprowadziliśmy codzienne wyjazdy do Francji i regularne kursy do Szwajcarii oraz dodatkowe połączenia importowe z Holandią. Do naszych przewag zaliczyłbym również stale rozbudowywaną sieć partnerów zagranicznych w kluczowych krajach Europy i silną obecność na Nowym Jedwabnym Szlaku. W przypadku dużych projektów taki potencjał i możliwości mogą być gwarantem terminowości dostaw i wielu ułatwień w procesach logistycznych na dużą skalę.



*Rosnąca liczba zamówień w okresie wiosenno-letnim wiąże się ze zwiększeniem powierzchni magazynowej, na której należy utrzymać stały (przez cały rok), ale nie za wysoki stan zapasów – podobny latem i zimą*

**Najważniejsze wymagania klientów z branży budowlanej w stosunku do operatora logistycznego to wysoka jakość usług oraz niezawodność i terminowość w dostarczaniu towaru. Spełnić może je ten, kto ma wypracowane standardy i doświadczenie w branży.**

rator, który ma wypracowane standardy i doświadczenie zdobyte w branży. Posiada je PEKAES, który dla branży budowlanej świadczymy usługi od wielu lat. Stosowane przez firmę rozwiązania pozwalają na stałe powiększanie liczby klientów z tej branży. – *Dla nich głównie realizujemy usługi dystrybucji krajowej i międzynarodowej w systemie drobnicowym oraz magazynowanie. Obsługujemy zarówno wiodących producentów materiałów budowlanych, duże sieci handlowe, jak i mniejsze firmy. Asortyment jest bardzo zróżnicowany: począwszy od produktów i komponentów stosowanych w budownictwie, a kończąc na artykułach wyposażenia wnętrz i ogrodu, narzędziach i akcesoriach dekoracyjnych* – wyjaśnia Arkadiusz Filipowski, członek zarządu, dyrektor handlowy PEKAES PEKAES SA.

A zróżnicowany jest nie tylko asortyment towarów z branży budowlanej, ale też i one same, przede wszystkim pod względem wymiarów i wagi – *od długich szyn montażowych, przez duże i ciężkie narzędzia do bardzo małych elementów serwisowych. Wyzwaniem jest więc optymalne planowanie zasobów i zarządzanie powierzchnią ładunkową, co ma wpływ na koszty oraz środowisko naturalne.* – zauważą Jacek Łubniewski.


Fot. Fotolia

Przy tak zróżnicowanym towarze bardzo ważne jest nie tylko doświadczenie, ale i wiedza na temat specyfiki branży. Jak twierdzi Arkadiusz Filipowski, posiada je PEKAES. – *Jesteśmy w stanie zapewnić kompleksową obsługę w ramach całego łańcucha dostaw. Możemy zaproponować klientom pełen pakiet usług logistyki magazynowej, dystrybucję drobnicową krajową i międzynarodową oraz spedycję: całopojazdową krajową, międzynarodową, morską i lotniczą, kolejową, jak również logistykę towarów masowych i usługi intermodalne* – wymienia. – *Dodatkowo*

PRAKTYCZNA – DOBRA – WYTRZYMAŁA

Display palety INKA

idealne do bezpośredniej prezentacji produktu w miejscu sprzedaży (Point of Sales) oraz do transportu małych przesyłek.



Format display 400x600 mm i 600x800 mm

| | |
|---|---|
| Format Euro | 400 x 600 mm |
| | 400 x 800 mm |
| | 600 x 800 mm |
| | 800 x 1200 mm |
| Format kontenerowy | 760 x 1140 mm |
| | 1140 x 1140 mm |
| | 1000 x 1200 mm |

„processed wood" wolne od szkodników

Bezpieczne w transporcie lotniczym.

PEFC zgodne z wymogami EUTR, surowiec ekologiczny pochodzący z lasów kontrolowanych

INKA PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

Szybko dostępne u dystrybutorów na terenie całej Polski. Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegertsbrunn, Niemcy
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049-8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-palety.pl

*terminal SPEDCONT w Łodzi, spółki należącej do Grupy PEKAES, jest doskonale zlokalizowany. I co istotne, umożliwia obsługę wzrastającego wolumenu towarów, co już szczególnie docenili nasi kontrahenci z Chin* – dodaje.

## Umiejętne zarządzanie

Wróćmy jednak do sezonowości, która wiąże się z koniecznością elastycznego zarządzania produkcją i zapasami. Nie opłaca się ich gromadzić, bo to wymaga sporych magazynów, a co więcej wiąże się z zamrożeniem gotówki. Aby tego uniknąć, wielkość produkcji należy dostosować do sezonowych potrzeb klientów. W momencie jej uruchomienia operator logistyczny musi szybko reagować i dostosować się do jego potrzeb. Rosnąca liczba zamówień w okresie wiosenno-letnim wiąże się ze zwiększeniem powierzchni magazynowej, na której należy utrzymać stały (przez cały rok), ale nie za wysoki stan zapasów – podobny latem i zimą. Korzystne jest więc takie dobieranie klientów, aby można było wykorzystać wolną w danym miesiącu powierzchnię magazynową i środki transportu wykorzystywane przez nich. Jeśli wiosną i latem operator zarządza oknami, to jesienią warto pomyśleć np. o kominkach. I tu operator logistyczny ma przewagę nad producentem, który zajmuje się magazynowaniem i dystrybucja tylko swoich produktów.

Specjalizując się w obsłudze branży budowlanej ma też tę przewagę, że posiada specjalistyczny sprzęt potrzebny do rozładunku i załadunku ciężkiego, dużego gabarytowo i trudnego w obsłudze towaru. To on ma środki transportu z odpowiednimi możliwościami technicznymi, jak windy, dźwigi. Za ich pomocą przewozi towar z jednego zakładu przemysłowego do drugiego, a są one zazwyczaj zlokalizowane z dala od aglomeracji miejskich i marketów budowlanych.

Taką kompleksową obsługę dostaw towarów do sieci sklepów budowlanych na terenie całego kraju realizuje PEKAES. Współpraca obejmuje obsługę krajowych i zagranicznych dostawców w zakresie towarów drobnicowych za pomocą systemu X-dock oraz częściową obsługę dostaw całopojazdowych z magazynu centralnego. – *Największym wyzwaniem było wypracowanie i wdrożenie uniwersalnego modelu obsługi wszystkich dostawców sieci. Pewną trudnością okazało się ogromne zróżnicowanie towarów i charakterystyki firm dostarczających swoje produkty do sklepów klienta. Zaproponowaliśmy, aby połączyć w jednym rozwiązaniu obsługę wielkich fabryk materiałów budowlanych i małych rodzinnych firm dostarczających delikatne produkty dekoracyjne* – wyjaśnia Arkadiusz Filipowski z PEKAES. – *W oparciu o naszą wiedzę i doświadczenie wprowadziliśmy szereg rozwiązań IT stanowiących wartość dodaną dla naszego klienta. Dzięki awizowanym dostawom oraz konsolidacji przesyłek od wielu dostawców klient zyskuje efekt optymalizacji w postaci skróconego czasu dostawy oraz możliwości sprawnego zarządzania przyjęciem towaru w sklepach* – dodaje.

Widać więc, że nie tylko sezonowość, duża rotacja towarów, krótki czas dostawy, ale też efektywność firmy logistycznej i jakość świadczonych przez nią usług to podstawowe wymagania jakie mają spełnić operatorzy z branży budowlanej.

***Elżbieta Haber***

**Sezonowości wiąże się z koniecznością elastycznego zarządzania produkcją i zapasami. Nie opłaca się ich gromadzić, bo to wymaga sporych magazynów i zamrożenia gotówki. Wielkość produkcji musi być więc dostosowana do sezonu.**



### Kooperacja z doświadczonym operatorem

Tomasz Jeleń, dyrektor sprzedaży w ROHLIG SUUS Logistics

W ROHLIG SUUS Logistics współpracujemy głównie z zakładami produkcyjnymi, dla których zazwyczaj prowadzimy kompleksową obsługę logistyczną, w zakresie pełnej dystrybucji (1 do 33 palety). Obecnie wiele podmiotów działających w branży budowlanej porzuca dotychczasowy model pozyskiwania podwykonawców z różnych źródeł (np. giełda transportowa), decydując się na kooperację z jednym, doświadczonym partnerem logistycznym. Firma oczekująca jakościowej i sprawnej obsługi powinna zatem zwrócić uwagę nie tylko na wysokie kompetencje operatora (m.in. w dostawach dedykowanych inwestycjom budowlanym lub sieciom handlowym), ale również na komplementarność oferowanych usług, czyli synergię między transportem drogowym całopojazdowym (FTL) a drobnicowym (LTL). Ponadto, doświadczony operator logistyczny potrafi umiejętnie zarządzać flotą w czasie szczytów przewozowych i poza nimi, co wymaga ogromnego doświadczenia i stabilnej bazy dostawców.



### Kluczowy jest dostęp do usług

Jacek Łubniewski, dyrektor ds. kluczowych klientów DB Schenker

DB Schenker obsługuje zarówno duże międzynarodowe spółki, jaki i mniejsze firmy z branży budowlanej. Wśród naszych klientów są producenci, powiązane z nimi sklepy i dystrybutorzy oraz firmy zapewniające obsługę dużych inwestycji budowlanych. Wśród towarów, które najczęściej transportujemy i magazynujemy dla tej branży są: materiały budowlane, elektronarzędzia oraz części serwisowe. Klientom proponujemy zintegrowane rozwiązania logistyczne, wykorzystujące m.in. transport drogowy, kolejowy, oceaniczny, intermodalny oraz logistykę magazynową. Kluczowym czynnikiem jest dostęp do różnego rodzaju usług i informacji „z jednej ręki" – czyli pełna profesjonalna obsługa przez jednego operatora logistycznego.

# Skandynawia ważnym odbiorcą materiałów budowlanych

Materiały budowlane, w szczególności prefabrykaty betonowe, konstrukcje stalowe oraz stolarka okienno-drzwiowa obok autobusów, mebli, artykułów z tworzyw sztucznych i sprzętu RTV, należą do głównych polskich hitów eksportowych do Skandynawii. To ona od lat pozostaje drugim po Niemczech kierunkiem polskiego eksportu.



*Michał Trojanowski*

Główne elementy, które decydują o tym, że coraz więcej rodzimych przedsiębiorców wybiera Skandynawię jako istotny rynek zbytu dla swoich produktów to stabilne, bogate gospodarki, chłonny rynek zakupów, rzetelni płatnicy i bliskość geograficzna dzięki połączeniom promowym. Wreszcie – dobra marka polskich firm i korzystny dla Skandynawów stosunek jakości do ceny. Z punktu widzenia operatora logistycznego wciąż jest to rynek przewidywalny i relatywnie bezpieczny.

## Przede wszystkim Szwecja

Saldo wymiany handlowej z krajami skandynawskimi od lat jest dodatnie. Wg danych GUS za pierwsze półrocze 2016 r. Szwecja była odbiorcą 2,9 % polskiego eksportu, Dania 1,7%, Norwegia 1,3%, Finlandia 0,8%. Struktura importu przedstawia się w podobnej kolejności – Szwecja 1,7%, Dania 1,2%, Norwegia 1%, Finlandia 0,8%.

Wymianę handlową Polski z Skandynawią obsługuje głównie transport drogowy i intermodalny (z udziałem kolei). Kluczowe korytarze transportowe pokrywają się z siecią połączeń promowych, których dynamiczny rozwój spowodował, że Skandynawia stała się bliskim i łatwo dostępnym sąsiadem Polski.

Wymagania, którym muszą sprostać operatorzy logistyczni w Skandynawii można podzielić na trzy grupy. Po pierwsze, ważna jest znajomość uwarunkowań gospodarczych, geograficznych, społecznych i kulturowych, która pozwoli zro-

**Największą barierą kierunku skandynawskiego z punktu widzenia operatora logistycznego jest strukturalna dysproporcja pomiędzy nadmiarem eksportu i niedoborem importu lub też koniunkturalnego odwrócenia się tendencji.**




*W trasach na daleką Szwecję czy Norwegię wskazana jest dedykowana flota (ciągniki 3-osiowe, komplet łańcuchów śniegowych i opon zimowych), która poradzi sobie z ciężkimi skandynawskimi zimami, górzystym terenem oraz doświadczeni i sprawdzeni na tych trasach kierowcy. To pozwala minimalizować czynniki, na które operator nie ma wpływu, jak np. warunki atmosferyczne*



*Niskopodwoziowe naczepy typu Inloader to rozwiązanie, które umożliwia sprawny załadunek i precyzyjne zabezpieczenie prefabrykowanych ścian betonowych do wys. aż 4,20 m*

**Skandynawski boom budowlany stał się szansą dla producentów materiałów budowlanych, w tym w szczególności prefabrykowanych konstrukcji betonowych (ściany, stropy, słupy).**

zumieć pewną odmienność w myśleniu i modelu działania Skandynawów. Po drugie, elementy twarde, narzędziowe jak świadomość prawna ram funkcjonowania czy dostosowanie taboru (ciągniki 3-osiowe, klasy ekologiczne silników, komplety opon zimowych, itd.). Trzecią grupą jest wynikający z dwóch pierwszych poziom serwisu, w ramach którego oczekuje się w standardzie od operatora nie tylko bezpieczeństwa czy terminowości dostaw, ale coraz częściej także np. angielskojęzycznych kierowców.

Pomijając kwestię spełnienia powyższych oczekiwań największą barierą kierunku skandynawskiego z punktu widzenia operatora logistycznego jest strukturalna dysproporcja pomiędzy nadmiarem eksportu i niedoborem importu lub też koniunkturalnego odwrócenia się tendencji. Z tego też względu specjalizacja w obsługa logistycznej Skandynawii wymaga ciągłych zabiegów w zakresie budowania zrównoważonego wolumenu ładunków (trasy w „kółkach") i bardzo dobrego planowania.



*Wyzwaniem jest miejsce rozładunku – zwłaszcza, jeśli to budowa osiedli mieszkaniowych. Naczepy z suwaną zabudową typu OpenBOX pozwalają w takich sytuacjach sprawnie załadować i rozładować np. siatki zbrojeniowe czy konstrukcje stalowe*

## Prefabrykaty betonowe

Szwecja należy do krajów o najwyższym na świecie wskaźników migracji w stosunku do liczby ludności. Pochodną tego stanu rzeczy jest brak blisko pół miliona mieszkań, a także wielu obiektów użyteczności publicznej. Szwedzkie władze w najbliższych latach planują oddawanie co roku minimum 100 tys. mieszkań. Skandynawski boom budowlany stał się szansą dla producentów materiałów budowlanych, w tym w szczególności prefabrykowanych konstrukcji betonowych (ściany, stropy, słupy). Obsługa kontraktów budowlanych to także duże wyzwanie dla operatora logistycznego. Są to dostawy *just in time*, napięte harmonogramy, brak pól odkładczych na budowach, utrudniony dojazd, wyśrubowane standardy bezpieczeństwa. Do tego dochodzą ciągłe korekty w przebiegu poszczególnych inwestycji, którym trzeba sprostać na etapie logistyki dostaw – dbając zarówno o skuteczność rozwiązań jak i efektywność kosztową. Jakby tego było mało, mamy jeszcze kapryśny Bałtyk po drodze. Zarządzanie logistyką budów w takich warunkach nie byłoby możliwe bez ścisłej integracji procesowej z klientem, dedykowanych narzędzi komunikacji. Istotnym elementem logistyki szytej na miarę danego sektora budowlanego jest też specjalistyczny sprzęt. W przypadku prefabrykatów betonowych świetnie sprawdzają się naczepy typu Inloader.

## W przypadku okien i drzwi

Z danych GUS wynika, że aż 19% wyprodukowanych w Polsce okien i drzwi przeznaczonych jest na rynek skandynawski. Jest to towar delikatny, który może ulec uszkodzeniu, a więc najlepiej, jeśli przewozi go godny zaufania przewoźnik i to od miejsca załadunku bezpośrednio do klienta na specjalnych stojakach. Dzięki temu zostają wyeliminowane zbędne przeładunki, zwiększające ryzyko uszkodzenia.

Stojaki mogą być drewniane (jednorazowe) lub metalowe (wielokrotnego użytku) i zazwyczaj dostarczane są przez producentów wraz z oknami lub drzwiami. Jednorazowe mają tę przewagę, że nie trzeba odwozić ich z powrotem do producenta, a tym samym zamawiający unika kosztów

związanych z kursem powrotnym. Ważne jest też, żeby wymiary stojaków były standardowe lub przynajmniej odpowiadały wymiarom europalet lub ich wielokrotności. Niestandardowe mogą zwiększać niewykorzystaną przestrzeń naczepy, co w efekcie przekłada się na wyższe koszty, szczególnie w przypadku ładunków całopojazdowych.

## Wyzwaniem miejsce rozładunku

Przy transporcie okien lub drzwi nie ilość zajmowanych miejsc paletowych jest logistycznym wyzwaniem, ponieważ do nich zawsze dopasuje się odpowiedni rodzaj transportu – całopojazdowy lub drobnicowy. Wyzwanie stanowi miejsce rozładunku, które w dużym stopniu określa rodzaj dedykowanego taboru. Dlatego niemal kluczowe jest zdobycie możliwie jak największej ilości informacji o tym miejscu już na etapie planowania transportu.

W przypadku dużego zamówienia, które trzeba dostarczyć na niewielką budowę, gdzie dojazd jest utrudniony i zestaw typu standard może się „nie złamać", sprawdzi się zestaw przestrzenny o ładowności do 38 miejsc paletowych, ale z bardzo dobrymi funkcjami manewrowymi oraz opcją odłączenia przyczepy i zrealizowania ostatniego odcinka dostawy jako auto typu „solo". Zdarzają się również zlecenia dla klientów indywidualnych, którzy zamawiają kilka okien lub skrzydeł drzwiowych i oczekują realizacji zamówienia w bardzo krótkim czasie. Do tego wskazanym miejscem rozładunku jest osiedle domków jednorodzinnych objęte ograniczeniami tonażowymi. Wówczas wybieramy auto ciężarowe o DMC 12 t, wyposażone w windę samowyładowczą. Tego typu pojazd ma możliwość jazdy i realizacji dostaw pod okresowymi ograniczeniami tonażowymi i zakazami świątecznymi, a więc zamówienie może być zrealizowane w bardzo krótkim czasie, mimo zakazów jazdy dla pojazdow o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 12 t.

Obsługa kontraktów budowalnych w Skandynawii wiąże się przeważnie z dostawami w trybie *just in time*. Jeśli kontrahent oczekuje od producenta, że np. zamówione ściany muszą znaleźć się na placu budowy w centrum Oslo, w wyznaczonym dniu o godz. 20.00, ponieważ tylko wtedy będą mogli zamknąć ulicę, żeby umożliwić wjazd ciągnika z naczepą i wykonać rozładunek (wynajętym na tą okazję dźwigiem), to operator logistyczny musi zrobić wszystko, aby dotrzymać tego precyzyjnego terminu. Pomimo, że do pokonania ma blisko 1500 km i po drodze mogą wystąpić czynniki, na które nie będzie miał wpływu. Tu kluczowe będzie doświadczenie i doskonała organizacja operacyjna, z uwzględnieniem konieczności pokonania odcinka morskiego oraz gotowe plany awaryjne. Bardzo pomocne mogą okazać się stałe umowy z armatorami promowymi, które gwarantują miejsce na promach bez względu na sezonowe lub turystyczne obłożenie.

**Przy transporcie okien lub drzwi wyzwanie stanowi miejsce rozładunku, które w dużym stopniu określa rodzaj dedykowanego taboru. Dlatego niemal kluczowe jest zdobycie możliwie jak największej ilości informacji o tym miejscu już na etapie planowanie transportu.**



*Wysokie wymogi bezpieczeństwa BHP to znak rozpoznawczy skandynawskich budów. Zarówno w zakresie ochrony osobistej, bezpieczeństwa rozładunku czy komunikacji*

## Zero wypadków na budowach

Takie hasło można spotkań na większości realizowanych inwestycji w Skandynawii. Standardy BHP są restrykcyjnie przestrzegane, a za wszelkie odstępstwa grożą wysokie kary z zerwaniem kontraktu włącznie. Bardzo dużą wagę przykłada się nie tylko do prawidłowego zabezpieczenia ładunku ale przede wszystkim do środków ochrony osobistej, komunikacji (poruszanie się wytyczonymi drogami wg mapek i planów), dostosowania do obowiązujących procedur bezpieczeństwa.

*Michał Trojanowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Scandinavian Express*

**19% wyprodukowanych w Polsce okien i drzwi przeznaczonych jest na rynek skandynawski. To towar delikatny, który może ulec uszkodzeniu, a więc najlepiej, jeśli przewozi go godny zaufania przewoźnik i to od miejsca załadunku bezpośrednio do klienta na specjalnych stojakach.**

# Z dużym doświadczeniem na rynku budowlanym

Wymagania branży budowlanej nie obce są firmie Dachser, która od lat specjalizuje się w jej obsłudze, a także w pokrewnej branży DIY-Logistics. Świadczy kompleksowe usługi zarówno marketom budowlanym jak i sieciom sklepów. Jak to wygląda w praktyce, mówi Juliusz Pakuński, kierownik rozwoju biznesu w Dachser DIY-Logistics.


Juliusz Pakuński

**Jak duży udział w firmie Dachser stanowi obsługa branży budowlanej? Co spowodowało, że stała się tak ważna?**

Rocznie Dachser dostarcza ponad cztery miliony przesyłek do wielkopowierzchniowych sklepów budowlano-remontowych w całej Europie, a liczba marketów, do których codziennie prowadzimy dostawy, przekracza 18 tysięcy. Potwierdza to fakt, że w dziedzinie logistycznej obsługi branży DIY jesteśmy liderem. Detaliczny handel produktami budowlanymi i ogrodniczymi to znacząca branża, w której logistyka odgrywa ogromną rolę. Potencjał biznesowy szeroko rozumianego sektora DIY w połączeniu z możliwościami, jakie daje sieć połączeń, infrastruktura logistyczna i rozwiązania oferowane przez Dachser, przełożyły się na duże znaczenie tego segmentu w naszej działalności.


*Sieci DIY, do których towar sprzedają firmy budowlane, oczekują realizacji zamówień w coraz krótszym czasie. Spełnienie tych wymogów jest możliwe w przypadku Dachsera dzięki sieci połączeń i codziennym wysyłkom po całej Europie*

**W logistyce jakiego typu produktów specjalizuje się Dachser i kto jest klientem firmy?**

Dachser organizuje kompleksową obsługę dla polskich producentów, których coraz większa liczba jest obecna w międzynarodowych sieciach DIY, z którymi także współpracujemy w łańcuchu dostaw, zarówno w kanale B2B, jak i B2C. Dzięki temu, obsługując tak duży wolumen przesyłek, możemy wykorzystywać efekt skali w optymalizacji procesów i kosztów. Wiedza o wymaganiach sieci i doświadczenie we współpracy z nimi pozwala nam znajdować odpowiednie rozwiązania dla polskich eksporterów obecnych lub wchodzących do marketów DIY. Na zlecenie klientów z tego segmentu przewozimy produkty z prawie wszystkich grup asortymentowych, m.in. artykuły sanitarne, oświetlenie, stolarkę, meble, artykuły ogrodowe, materiały budowlane i do wykończania wnętrz, a także produkty dekoracyjne. Oprócz usług logistycznych świadczymy szereg usług dodatkowych, związanych z obsługą i ekspozycją towarów w sklepie. Oferujemy też usługi dotyczące obsługi zwrotów towaru w ramach reklamacji lub po sezonie i ich magazynowanie.

**Rocznie Dachser dostarcza ponad cztery miliony przesyłek do wielkopowierzchniowych sklepów budowlano-remontowych w całej Europie, a liczba marketów, do których codziennie prowadzi dostawy, przekracza 18 tysięcy.**

**Czym się charakteryzuje ich obsługa? Gdzie i jakie największe wyzwania stoją przed operatorem logistycznym?**

W branży budowlanej mamy do czynienia z różnego rodzaju wyzwaniami. Jednym z nich jest sezonowość i wahania wynikające czynników pogodowych. Branża budowlana jest też podatna na wahania koniunktury. W efekcie operator logistyczny musi dysponować rozwiązaniami na wypadek zwiększenia lub zmniejszenia zapotrzebowania na dany produkt. Ważne jest tutaj perfekcyjna organizacja, a jednocześnie elastyczność i możliwość zwielokrotnienia wolumenu lub przechowania towaru w magazynie.

Jednocześnie sieci DIY, do których towar sprzedają firmy budowlane, oczekują realizacji zamówień w coraz krótszym czasie. Spełnienie tych wymogów jest możliwe w przypadku Dachsera dzięki naszej sieci


*Dachser organizuje kompleksową obsługę dla polskich producentów, których coraz większa liczba jest obecna w międzynarodowych sieciach DIY, z jakimi także współpracuje w łańcuchu dostaw, zarówno w kanale B2B, jak i B2C*

połączeń i codziennym wysyłkom po całej Europie. W rezultacie towar dociera na czas nawet w odległe krańce kontynentu. Sklepy wielkopowierzchniowe stawiają też wysokie wymagania w zakresie terminowości dostaw. Wszystko musi odbyć się możliwie szybko i bez zakłóceń, a rozładunek ma zmieścić się w tzw. oknie czasowym, czyli zarezerwowanym dla danego operatora czasie dostawy. Jest to wygodne rozwiązanie, ponieważ dzięki niemu samochody nie muszą czekać w kolejce, jednak w okresie spiętrzeń popytowych to także duże wyzwanie, ponieważ w tym samym przedziale czasowym trzeba rozładować kilka razy więcej towaru niż zazwyczaj.

Jednocześnie tacy odbiorcy jak sieci, systematycznie zmniejszają dolną granicę zamówienia, przy czym koszt transportu palety, która zawsze zajmuje tyle samo miejsca, pozostaje bez zmian. Radzimy sobie z tym m.in. używając kontenerów




wymiennych z podwójną podłogą przy dużych projektach i na liniach między oddziałami. Takie rozwiązanie pozwala przewozić większą liczbę palet przy niższym koszcie, a jednocześnie jest przyjazne dla środowiska ze względu na niższą emisję $CO_2$.

**Jaki zakres usług w tej branży oferuje firma?**

Zajmujemy się kompleksową obsługą projektów. Odbieramy towar z fabryk klienta lub jego kontrahentów, składujemy w naszych magazynach, konfekcjonujemy na podstawie zamówień sklepów, oklejamy etykietami z kompletem informacji wymaganych w markecie, wysyłamy towar do sklepów lub indywidualnych odbiorców. Głównie są to transporty na paletach, czasami półpaletach i w paczkach. Oprócz tego zapewniamy obsługę produktów na terenie sklepu i dbamy o ich odpowiednią ekspozycję. Nasi klienci mogą nam zlecić rozstawienie produktów na półkach sklepowych, kontrolę jakości, przepakowywanie, obsługę zwrotów, a także składanie produktów z kilku części, jeżeli dany sprzęt tego wymaga. Na współpracy z firmą logistyczną zyskuje i sieć marketów, i dostawca, ponieważ braki na półkach są uzupełniane w ciągu jednego, a nie 4,5 dnia, co jest średnim czasem wykonania tego zadania przez personel sklepu. Dodatkowo, w okresach zwiększonego zainteresowania wśród klientów, np. przed świętami, sklepy nie muszą do realizacji tych zadań zatrudniać pracowników sezonowych.

**Dlaczego firma zdecydowała się na obsługę tej branży?**

Dachser dysponuje doświadczeniem i narzędziami, które pozwalają mu sprawnie działać w obsłudze firm z branży DIY, a także sieci sklepów DIY na terenie całej Europy. Jest to atrakcyjna biznesowo gałąź rynku, a jednocześnie perspektywiczna. Coraz więcej polskich firm budowlanych i producentów sprzętu wyposażenia wnętrz jest zainteresowanych eksportem swoich towarów, co dla nas jako operatora logistycznego specjalizującego się w przewozach międzynarodowych jest pozytywnym zjawiskiem. To z kolei znajduje swoje odzwierciedlenie w liczbie i skali obsługiwanych projektów oraz realizowanych dostaw.

**Gdzie Dachser widzi swoją przewagę rynkową?**

Na pewno jest to nasz system IT (transportowy i magazynowy), jednorodny w całej organizacji. Pozwala on na traktowanie całej Europy jako jednego obszaru, a dostawy do poszczególnych krajów różnią się tylko czasem i kosztem transportu. Dzięki skanowaniu przesyłek na każdym etapie realizacji unikamy błędów i zapewniamy wysoką jakość dostaw. Śledzenie przesyłki online, zarówno po stronie jej nadawcy, jak i odbiorcy, to oszczędność czasu i pewność wiarygodnej informacji. W projektach logistycznych, we współpracy z sieciami korzystamy z narzędzi typu EDI (Electronic Data Interchange), czyli systemów służących do elektronicznej wymiany danych. Dzięki temu mamy




*Dachser dysponuje doświadczeniem i narzędziami, które pozwalają mu sprawnie działać w obsłudze firm z branży DIY, a także sieci sklepów DIY na terenie całej Europy*

połączenie z częścią europejskich sieci handlowych. Bieżący dostęp do aktualnych danych umożliwia sprawdzenie stanów magazynowych, składanie zamówień, awizacje dostaw do sklepów oraz na lepsze zarządzanie nimi. Mamy także rozbudowaną sieć połączeń i oddziałów w różnych krajach, dzięki czemu możemy lepiej optymalizować dostawy oraz reagować na różne sytuacje niezależne od nas i klienta w procesie realizacji zlecenia.

**Na co powinna zwrócić uwagę firma z branży budowlanej przy wyborze operatora logistycznego?**

Z pewnością liczy się zakres oferowanych usług, standard obsługi oraz gęsta sieć połączeń i oddziałów. Ważnym elementem jest znajomość rynku DIY i sieci, głównie pod względem ich obsługi. Jednocześnie, im bardziej znaczącym graczem na rynku jest operator, tym łatwiej będzie danej firmie rozwinąć sieć sprzedaży w różnych krajach i nawiązać współpracę z wielkopowierzchniowymi sklepami, bez konieczności posiadania swojego przedstawiciela. Sieci marketów wolą współpracować z jednym dużym operatorem logistycznym, który obsłuży dostawę towaru od różnych producentów i na pewno wywiąże się z umowy na czas.

**Przy dużych projektach i na liniach między oddziałami Dachser używa kontenerów wymiennych z podwójną podłogą. Takie rozwiązanie pozwala przewozić większą liczbę palet przy niższym koszcie, a jednocześnie jest przyjazne dla środowiska ze względu na niższą emisję $CO_2$.**

# Temperatura pod kontrolą

Od ponad 20 lat przechowywaniem i przewozem towarów w niskich temperaturach zajmuje się polski oddział FM Logistic. W początkowym okresie rozwoju logistyki w naszym kraju nikt jeszcze nie korzystał z monitoringu usług, ani nie miał możliwości bezpośredniej kontroli łańcucha dostaw. Usługobiorcą była branża spożywcza, dziś są to głównie sieci handlowe i firmy farmaceutyczne. O rozwoju usług dla tego sektora mówi Robert Błędek, dyrektor platformy FM Fresh.


Robert Błędek

**Jaki zakres usług związanych z łańcuchami dostaw towarów w temperaturach kontrolowanych oferuje FM Logistic?**

Mamy olbrzymie doświadczenie zarówno w przechowywaniu, jaki i w przewozie towarów wymagających odpowiednio niskich temperatur, gdyż robimy to od lat. Co prawda 50 lat temu, kiedy powstała firma, zaczęliśmy od transportu drogowego różnych towarów, ale szybko zajęliśmy się przewozem produktów wymagających niskich temperatur. Wraz z rozwojem informatyki i usług logistycznych dano nam możliwość kontrolowania temperatur w trakcie przewozu i magazynowania. Obecnie nasze magazyny przeznaczone do składowania produktów wymagających dozorowanych temperatur posiadają najnowsze rozwiązania techniczne monitorujące wszystkie elementy łańcucha dostaw, a flota transportowa spełnia światowe standardy. Potwierdzają to międzynarodowe certyfikaty ISO i HACCP, w zakresie magazynowania i transportu, które co roku uzyskują najwyższe noty.

**Czym różni się obsługa produktów spożywczych np. od medycznych?**

Różnice wynikają z wielu czynników, a głównie z potrzeb klientów i potencjalnych odbiorców. Kolejnym aspektem stają się wymogi jakościowe i wymogi bezpieczeństwa. Musimy spełniać wszystkie, zarówno dla produktów spożywczych, jak i medycznych. W ostatnim czasie bardzo wzrasta świadomość odbiorców, którzy żądają produktów najwyższej jakości, monitorowanych w całym łańcuchu dostaw – od producenta do konsumenta. Nie chcę przytaczać wielu przykładów, ale w branży spożywczej nie dzielimy już towarów na podstawowe grupy asortymentowe (warzywa, owoce, nabiał, mięso, ryby). Dla każdej z tych grup istnieją kolejne podgrupy, do których przypisane są odpowiednie temperatury. To trochę tak, jak w najnowszych generacjach lodówek – nie posiadają tylko jednej komory z jedną stałą temperaturą, lecz mają ich kilka, z temperaturą dopasowaną do różnych produktów.

**Obecne magazyny FM Logistic przeznaczone do składowania produktów wymagających dozorowanych temperatur posiadają najnowsze rozwiązania techniczne monitorujące wszystkie elementy łańcucha dostaw, a flota transportowa spełnia światowe standardy.**


*Magazyny są w stanie przygotować produkt do wysyłki w ciągu 2-3 godzin, a dotyczy to artykułów spożywczych. W branży medycznej na porządku dziennym jest realizacja zamówień online*

Natomiast w branży medycznej, podczas składowania i transportu wymagany jest poszerzony zakres bezpieczeństwa i zabezpieczenia towaru. Dlatego wykorzystywanych jest wiele systemów zabezpieczenia produktów, włącznie ze stabilizatorami wstrząsowymi, dodatkowymi zabezpieczeniami opakowań itp. Dla nas jednak granice pomiędzy branżą spożywczą a medyczną powoli się zacierają, bo zarówno dla produktów spożywczych jak i medycznych oferujemy najwyższy standard i najnowsze technologie.

Nie mogę jednak nie wspomnieć o terminowości i czasie, który jest kluczowy w dystrybucji tych produktów. Dzisiaj dla nas termin od zamówienia do realizacji dostawy, chociażby 24-godzinny, to odległa przeszłość. Obecnie szczycimy się tym, że magazyny są w stanie przygotować produkt do wysyłki w ciągu 2-3 godzin, a dotyczy to artykułów spożywczych. W bran-

ży medycznej na porządku dziennym jest realizacja zamówień online. Jedynie trasa, którą musimy pokonać jest czynnikiem wymagającym czasu. Wiemy, że od sprawnej obsługi w branży medycznej niejednokrotnie zależy ludzkie życie.

**Co wymaga większej staranności – przewóz czy przechowywanie towarów?**

Takie różnice już nie istnieją. Zarówno w przewozach jak i przechowywaniu do każdego produktu podchodzimy z najwyższą starannością. Nasze magazyny i naczepy transportowe lub zintegrowane auta do przewozów w dozorowanych temperaturach dla osób spoza branży zaczynają wyglądać jak laboratoria. Począwszy od indywidualnych środków ochrony pracowników, poprzez różnego rodzaju elementy dodatkowe jakimi dysponujemy w magazynach. Te ostatnie, jak i naczepy, poddajemy badaniom mikrobiologicznym, ozonujemy przestrzenie ładunkowe i magazynowe, korzystamy z najnowszych technologii w ramach usług dezynfekcji. Wszak wielokrotnie pracujemy z produktem otwartym, więc nie możemy pozwolić sobie na najmniejsze niedociągnięcie lub zaniechanie.

**W jakich temperaturach przewożone i przechowywane są produkty? Jakie warunki muszą być spełnione?**

Odpowiednich temperatur i właściwych warunków składowania wymagają od nas producenci. Różne zakresy temperatur stosuje się głównie dla utrzymania doskonałej jakości składowanego lub przewożonego towaru. Zakresów temperatur jest kilka i wynikają one ze specyfiki produktu – czy jest to towar świeży, czy mrożony. Dla produktów świeżych wskazana temperatura to przykładowo 0–2°C, 4–6°C, 6–8°C, 8–12°C, a dla mrożonek -18 do -25°C. Potrafimy sprostać tym wymaganiom. Rozwiązania, które proponujemy klientom, np. w transporcie branży spożywczej, a służące optymalizacji dostaw, to łączenie różnych zakresów temperatur na skrzyni ładunkowej, co związane jest z najnowszymi generacjami naczep.




*Nasze magazyny i naczepy transportowe lub zintegrowane auta do przewozów w dozorowanych temperaturach dla osób spoza branży zaczynają wyglądać jak laboratoria*

**Jaką rolę w łańcuchach dostaw w temperaturach kontrolowanych odgrywają systemy IT?**

Systemy IT to klucz w doskonale działającym łańcuchu dostaw. Musimy umieć zarządzać wieloma cechami produktu, takimi jak gabaryty, waga, terminy przydatności do spożycia i innymi. Jednak dla takiego produktu jak świeża ryba tych cech jest o wiele więcej, m.in. środowisko, w jakim została złowiona, łowiska, metody połowów, a nawet nazwa statku połowowego. Takie dokładne dane pozwalają różnym organizacjom Unii Europejskiej określać stany gatunków w wielu miejscach na ziemi, a także to, czy nie zostały odłowione w okresach ochronnych.

Nie ograniczamy się jednak do korzystania z istniejących systemów IT. Wielokrotnie, dzięki posiadanej wiedzy, proponujemy coraz doskonalsze rozwiązania, modyfikacje i rozbudowy systemów w celu zapewnienia jak najlepszej współpracy wszystkim zainteresowanym stronom.

**Dla FM Logistic granice pomiędzy branżą spożywczą a medyczną powoli się zacierają, bo zarówno dla produktów spożywczych jak i medycznych stosowane są najwyższe standardy i najnowsze technologie.**

**Jakie wymogi w wypadku przewozu/przechowywania towarów w temperaturach kontrolowanych musi spełnić operator logistyczny i co jest największą barierą?**

Świat w XXI wieku szybko zaczął się kurczyć i sformułowanie „globalna wioska" to synonim naszych czasów. Nie dzielą już nas tak znacznie bariery językowe, w UE mamy uregulowane wspólne standardy i przepisy, więc takich barier jest coraz mniej. Systemy IT czuwają nad bezpieczeństwem i automatyzują procesy wielokrotnie zastępując pracę człowieka. Aby ustrzec się problemów śledzimy z uwagą wszystkie obowiązujące normy i przepisy.




*W transporcie branży spożywczej, rozwiązaniem mającym służyć optymalizacji dostaw, jest łączenie różnych zakresów temperatur na skrzyni ładunkowej, a to związane jest z najnowszymi generacjami naczep*

**Jak zmieniają się oczekiwania klientów z branży i co jest dla nich najważniejsze?**

Dziś nasi klienci chcąc być liderami branży, stawiają na wysoką jakość produktów, ale również śledzą zmieniające się trendy i potrzeby konsumentów. W związku z tym, my również musimy się dopasowywać i podążać za potrzebami klientów. Chcąc, aby nasi partnerzy obdarzali nas zaufaniem, nie możemy stać w miejscu. Musimy się rozwijać i doskonalić kierując się najbardziej wartościowymi cechami.

# Na trasie liczącej nawet **wiele tysięcy kilometrów**


Iwona Połowicz

Branża spożywcza charakteryzuje się rosnącą dynamiką. Rozwija się sprzedaż eksportowa naszych produktów, które cieszą się coraz większą popularnością wśród odbiorców za granicą. Zgodnie z najnowszymi szacunkami Głównego Urzędu Statystycznego wartość eksportu polskiej żywności za ubiegły rok wyniosła ponad 24 miliardy euro.

Około 80% eksportowanych z Polski produktów spożywczych trafia na rynki Unii Europejskiej, jednak u naszych klientów obserwujemy coraz większe zainteresowanie odległymi rynkami, takimi jak Chiny, Japonia czy Stany Zjednoczone. Widzimy również wzrost importu żywności z krajów bardziej egzotycznych.

## Drogą morską i lotniczą

Obsługujemy wielu klientów z branży spożywczej. Polskie produkty cieszą się bowiem coraz większym zainteresowaniem poza granicami kraju. Transporty odbywają się zarówno droga morską jak i lotniczą. Wśród naszych klientów korzystających z transportu lotniczego obserwowaliśmy w ostatnich latach wzrost eksportu produktów mleczarskich, ryb, mięsa, słodyczy, owoców. Wzrosty zauważalne są także w branży tytoniowej. Bywa, że nawet wyroby alkoholowe są transportowane drogą lotniczą.

Przykładem konkretnych realizacji w zakresie transportu w temperaturze kontrolowanej są m.in. setki ton świeżego łososia wysłanego do USA, czy projekt wysyłki ponad 300 ton czekoladek dla jednego z odbiorców w Azji. Kolejnym ciekawym przykładem jest transport świeżych borówek do Japonii, czy nabiału na Kaukaz.

Transportem lotniczym przewozimy również produkty spożywcze nie wymagające temperatury kontrolowanej. Na przykład zdrową żywność do Chin, Korei, na Tajwan, do Indii oraz innych krajów Azji Południowo-Wschodniej. Zdarza się, że niektóre produkty spożywcze są transportowane w lotniczych kontenerach chłodniczych. Kontenery w transporcie żywności są wykorzystywane zazwyczaj w sytuacjach, gdy wymagane jest zapewnienie temperatur skrajnych, jak np. podczas transportu zamrożonego łososia. Nie dosyć, że bunkier (część kontenera chłodniczego, do której ładowany jest suchy lód) jest po brzegi zasypywany suchym lodem, to suchy lód dodatkowo umieszcza się w przestrzeni ładownej, obok towaru.

Bardzo duża część produktów spożywczych, które nie wymagają szybkiego transportu obsługiwana jest frachtem morskim.

**Niektóre produkty spożywcze transportowane są w lotniczych kontenerach chłodniczych. Kontenery w transporcie żywności są wykorzystywane zazwyczaj w sytuacjach, gdy wymagane jest zapewnienie temperatur skrajnych.**

W DHL Global Forwarding zapewniamy specjalistyczne kontenery chłodnicze typu *reefer*, które pozwalają ustalić wymaganą wysokość temperatury na całą podróż, np. -20 °C dla żywności mrożonej. Dotyczy to jednak przewozów pełno kontenerowych. W przypadku mniejszych przesyłek, gdzie zachodzi konieczność utrzymania stałej temperatury, transport morski nie zdaje egzaminu, ponieważ koszty takiej przesyłki zrównałaby się z kosztami transportu pełnego kontenera, przy nieznacznym wykorzystaniu jego przestrzeni. W takich wypadkach sugerujemy klientom skorzystanie z szybkiego i bezpiecznego transportu lotniczego, który zagwarantuje dostawę na miejsce w odpowiednim czasie, przy zachowaniu odpowiednich warunków transportu.

Na przestrzeni ostatnich 2-3 lat poważnym konkurentem transportu lotniczego w obsłudze sektora spożywczego stała się kolej. Niemniej jednak, nawet przy najlepszym planowaniu są branże, które zawsze będą korzystały, a przynajmniej posiłkowały się frachtem lotniczym. Tam gdzie liczy się czas, a przesyłki są mniejsze, samolot zawsze stanowi przewagę.



*Są branże, które zawsze będą korzystały, a przynajmniej posiłkowały się frachtem lotniczym. Tam gdzie liczy się czas, a przesyłki są mniejsze, samolot zawsze stanowi przewagę*

## Zgodnie z najwyższymi standardami

Warunki przewozu zawsze zależą od przewożonego towaru. Każdorazowo wymogi powinien dokładnie określić producent, ponieważ to on najlepiej zna specyfikę swojego produktu. Rolą DHL Global Forwarding jest zaproponowanie klientowi najbardziej optymalnego i bezpiecznego rozwiązania transportowego dla danego produktu. Na przykład dla towarów mrożonych, które muszą mieć zachowaną temperaturę -20°C, proponujemy przewóz w suchym lodzie, bądź w kontenerze chłodniczym typu *refrigerated*. Jeśli mamy do czynienia z towarami mniej wrażliwymi, dla których odpowiednia temperatura znajduje się w granicach +2 do +25°C, wówczas optymalnym rozwiązaniem jest serwis pasywnego utrzymania temperatury.

Do transportu żywności służą dedykowane serwisy typu PER (od angielskiego słowa *perishable*), które oznacza „łatwo psujące się". Podobnie jak przy transporcie towarów dla sektora farmaceutycznego, tu także zastosowanie mają specjalne procedury *handlingowe* oraz zasada *last in, first out*. Innymi słowy, towary wrażliwe na temperaturę są w ostatniej kolejności ładowane na samolot tak, aby do absolutnego minimum skrócić czas ich pobytu na płycie, zaś po wylądowaniu są w pierwszej kolejności zdejmowane z samolotu i natychmiast transportowane do magazynu, gdzie panuje wymagana temperatura. Ponadto, przy transporcie realizowanym przy użyciu lotniczych kontenerów chłodniczych istnieje możliwość załadunku kontenera bezpośrednio w magazynie nadawcy, a następnie jego rozładunku w magazynie odbiorcy.

**W przypadku mniejszych przesyłek, gdy zachodzi konieczność utrzymania stałej temperatury, transport morski nie zdaje egzaminu, bo koszty takiej przesyłki zrównałaby się z kosztami transportu pełnego kontenera, przy nieznacznym wykorzystaniu jego przestrzeni.**

Klienci mogą śledzić losy przesyłki na naszej stronie internetowej, nie tylko po numerze listu lotniczego, ale także po numerze referencyjnym. Dostępna jest także opcja otrzymywania na wskazany adres mailowy automatycznych wiadomości informujących o aktualnym statusie przesyłki. Na życzenie klienta mogą być generowane raporty obrazujące historię wszystkich transportów jakie miały miejsce w danym okresie.

Przesyłki wymagające kontrolowanych warunków odbierane są od nadawców i dowożone na lotniska dedykowanymi samochodami wyposażonymi w agregat. Oznacza to, że w zależności od temperatury panującej na zewnątrz, agregat jest ustawiany na grzanie bądź na chłodzenie. Oczywiście, głównym kryterium są wymagania temperaturowe wskazane przez producenta towaru. Analogiczne rozwiązanie jest stosowane także w drugą stronę, to jest przy dostawie z lotniska do finalnego odbiorcy.



*Bardzo duża część produktów spożywczych, które nie wymagają szybkiego transportu obsługiwana jest frachtem morskim. DHL Global Forwarding zapewnia specjalistyczne kontenery chłodnicze typu reefer, które pozwalają ustalić wymaganą wysokość temperatury na całą podróż*

## Wiele zależy od operatora

Transport produktów spożywczych jest bardzo ważnym elementem łańcucha dostaw, dlatego też wymagania są bardzo duże. Odpowiednie zorganizowanie przewozu oraz bezpieczeństwo ładunków odgrywa kluczową rolę, gdyż ma to wpływ na świeżość i zdatność towarów, a tym samym na zdrowie konsumentów. Dodatkowe wyzwanie stanowi różnorodność transportowanych produktów – towary suche, roślinne, mięso, mrożonki, wymagające temperatury kontrolowanej, etc.

Ponadto w przypadku eksportu, na etapie wyceny i planowania transportów



*Na przestrzeni ostatnich 2-3 lat poważnym konkurentem transportu lotniczego w obsłudze sektora spożywczego stała się kolej*

musimy sprawdzić, czy w kraju docelowym są ograniczenia związane np. typem czy z ilością wwożonego towaru, sposobem jego pakowania, a także czy potrzebne są specjalne dokumenty, certyfikaty, pozwolenia m.in. fitosanitarne, świadectwo pochodzenia.

Wymagania klientów wobec spedytorów stale rosną, dotyczą one zarówno jakości świadczonych usług jak i kompetencji



*Rolą DHL Global Forwarding jest zaproponowanie klientowi najbardziej optymalnego i bezpiecznego rozwiązania transportowego dla danego produktu*

oraz wiedzy merytorycznej pracowników. Oczekiwania te determinowane są m.in. przez potrzebę oszczędności czasu i kosztów, presję zwiększania efektywności, ale przede wszystkim przez rosnące oczekiwania finalnego odbiorcy produktów spożywczych.

Dla konsumentów głównymi czynnikami wpływającymi na wybór produktów są zazwyczaj smak, jakość oraz wygląd. Temperatura podczas całego łańcucha dystrybucji jak i czas dostawy odgrywają więc kluczowe znaczenie w transporcie przesyłek dla branży spożywczej.

***Iwona Połowicz,***
***dyrektor frachtu lotniczego,***
***DHL Global Forwarding***

# Dostawy na cały świat

## Współpraca DTW Logistics nie tylko z Agrofood Poland

Firma Agrofood Poland jest jednym z największych polskich eksporterów mięsa, dla której usługi transportu chłodniczego świadczy DTW Logistics. Najpierw były to pojedyncze przewozy, teraz wykonuje co najmniej 600 transportów rocznie. Obie firmy zamierzają rozszerzyć zakres współpracy i zdobyć wspólnie światowe rynki.

Agrofood Poland jest dostawcą mięsa świeżego i mrożonego – drobiu, wieprzowiny, wołowiny. Posiada cztery chłodnie składowe i kilkadziesiąt punktów odbioru mięsa w całej Polsce. Od roku 2010 DTW Logistics świadczy dla tej firmy kompleksowe usługi transportu chłodniczego, zarówno w kraju jak i za granicą, realizując transporty głównie całopojazdowe. Miesięcznie transportuje co najmniej 1000 ton mięsa w około 50 naczepach 20-tonowych, co w ciągu roku daje 600 transportów. Główne kierunki, które obecnie obsługuje operator w Europie to: Niemcy, Belgia, Francja, Holandia, Wielka Brytania i kraje bałkańskie. Poza trasami europejskimi DTW Logistics organizuje także transporty do Afryki, Azji i na rynki wschodnie. Na tym nie koniec, firmy zapowiadają dalszy rozwój współpracy i zwiększenie transportów.

### W temperaturze kontrolowanej

O długofalowej współpracy obu firm zadecydowała wysoka jakość usług DTW Logistics, jakiej wymaga wrażliwy i podatny na temperaturę ładunek. Transport musi odbywać się w temperaturze kontrolowanej, przy wykorzystaniu naczep chłodniczych. Wszystkie transporty dla Agrofood Poland na trasach drogowych realizowane są z wykorzystaniem własnego taboru chłodniczego DTW Logistics, a w przypadku frachtu morskiego w kontenerach chłodniczych. Podczas transportu operator musi zadbać o to, by poziom temperatury w naczepie był jednakowy, tak aby ładunek mrożony nie uległ rozmrożeniu, a chłodzony nie zamroził się.

Równie istotne jest indywidualne podejście do obsługi klienta. DTW Logistics wydzielił specjalną komórkę do współpracy z eksporterem i wyznaczył dedykowanych spedytorów do codziennego kontaktu, dzięki czemu może szybko reagować na zmieniające się potrzeby klienta. Transport na każdym etapie jest monitorowany po to, żeby w razie awarii nastąpiła szybka reakcja i nie doszło do uszkodzenia ładunku.

**Od roku 2010 DTW Logistics świadczy dla Agrofood Poland kompleksowe usługi transportu chłodniczego w kraju jak i za granicą, realizując transporty głównie całopojazdowe. Miesięcznie transportuje co najmniej 1000 ton mięsa w około 50 naczepach 20-tonowych.**

*– Cenimy sobie dostępność środków transportu w dogodnych dla nas terminach. DTW Logistics jest zawsze gotowy do drogi. Tak samo w przypadku frachtu morskiego, w razie potrzeby dostawy np. do Chin, DTW Logistics zapewnia nam kontenery chłodnicze w odpowiednim czasie. Mamy pełne poczucie bezpieczeństwa w zakresie*




*Transport musi odbywać się w temperaturze kontrolowanej, przy wykorzystaniu naczep chłodniczych. Wszystkie transporty dla Agrofood Poland na trasach drogowych realizowane są z wykorzystaniem własnego taboru chłodniczego*

### DTW Logistics

- polski operator logistyczny o zasięgu międzynarodowym, działający od 2010 roku;
- specjalizuje się w logistyce kontraktowej, a także świadczy usługi w transporcie i spedycji międzynarodowej oraz krajowej (FTL i LTL), spedycji morskiej i lotniczej, a także oferuje obsługę celną;
- obsługuje firmy z różnych branż, w tym e-commerce. Specjalizuje się również w organizacji dostaw transportem chłodniczym produktów Fresh&Frozen, towarów Health&Care oraz ADR i ładunków niestandardowych;
- siedziba DTW Logistics znajduje się w Kopytowie k. Błonia.

*odpowiedniego przygotowania transportu, zabezpieczenia ładunku, a także ubezpieczenia. To bardzo ważne, bo wiemy że nasz biznes jest w dobrych rękach* – podkreśla Paweł Bogdański, współwłaściciel firmy Agrofood Poland. – *Dodatkowym wsparciem oraz wartością dodaną jest reklama na chłodni DTW Logistics, która porusza się po całej Europie* – dodaje.

## Rozwój usług Fresh&Frozen

Choć DTW Logistics specjalizuje się w logistyce kontraktowej, na razie nie planuje rozpoczęcia działalności w zakresie tej logistyki w magazynach – chłodniach. Skupia się na rozwoju dotychczasowych usług logistycznych realizowanych w centrach magazynowych w Kopytowie k. Błonia oraz w Będzinie, gdzie świadczy usługi m.in. składowania towaru, kompletacji, *co-packingu* czy etykietowania. Obsługiwane tam towary nie wymagają jednak temperatury kontrolowanej. Inaczej jest w wypadku transportu.

**Poza mięsem DTW Logistics wozi owoce, warzywa, wyroby czekoladowe i mrożone pieczywo. Do obsługi tego typu ładunków firma utworzyła specjalny dział Fresh&Frozen, dedykowany klientom, których towary wymagają transportu w temperaturze chłodniczej.**

– *Cieszymy się, że świadcząc usługi logistyczne możemy wspierać rozwój polskiego rynku i biznes rodzimych partnerów świadczących usługi nie tylko w Europie, ale i na świecie. Zawsze staramy się, by relacje które budujemy z naszymi kontrahentami były długofalowe. Tak jest z Agrofood Poland. Od 2010 r. wspólnie osiągamy sukcesy. Usługi transportu chłodniczego, które świadczymy dla eksportera mięsa o tak dużym wolumenie wymagają od nas nie tylko specjalnego taboru i zaplecza technicznego, ale także indywidualnego podejścia do obsługi zleceń. Dzięki temu jesteśmy w stanie sprostać wszystkim oczekiwaniom naszego klienta, a nawet wyjść poza obszar standardowo świadczonych usług przez operatorów logistycznych* – podsumowuje Tomasz Sujkowski, dyrektor operacyjny DTW Logistics.

– *Świadczymy usługi z zakresu transportu i spedycji chłodniczej dla wielu firm o podobnym asortymencie i potrzebach jak Agrofood Poland. Poza mięsem świeżym i mrożonym wozimy również owoce, warzywa, wyroby czekoladowe, czy mrożone pieczywo. Do obsługi tego typu ładunków utworzyliśmy specjalny dział Fresh&Frozen dedykowany klientom, których towary wymagają transportu w temperaturze chłodniczej* – temat rozwija Tomasz Sujkowski. Firma zatrudniła wyspecjalizowanych w tym zakresie spedytorów, którzy mają nawet kilkunastoletnie doświadczenie.



*Dodatkowym wsparciem oraz wartością dodaną jest reklama na chłodni DTW Logistics, która porusza się po całej Europie*

– *Dzięki temu zapewniamy najwyższą jakość obsługi. Stale rozwijamy usługi Fresh&Frozen, dlatego wciąż inwestujemy zarówno w nowe naczepy chłodnie jak i infrastrukturę IT. Ważnym etapem tych inwestycji było wdrożenie standardów jakości takich jak ISO 9001-2015, HACCP* – dodaje.

W chwili obecnej DTW Logistics przygotowuje się do wdrożenia kolejnego ważnego standardu niezbędnego do obsługi logistycznej klientów z branży spożywczej, a mianowicie BRC S&D (BRC Global Standards for Storage and Distribution - globalny standard magazynowania i dystrybucji w celu utrzymania bezpieczeństwa i jakości produktów w trakcie przechowywania i dystrybucji żywności, opakowań i innych produktów konsumenckich w procesach logistycznych).

***MM***

COLIAN Logistic
Partnerstwo i zaufanie
Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej






Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl

# Logistyka kontraktowa na skalę globalną

Kuehne + Nagel zarządza globalną powierzchnią ponad 10 mln m$^2$ magazynów, optymalizując przepływy towarów oraz łańcuch dostaw swoich klientów. Portfolio kontrahentów Kuehne + Nagel obejmuje swą działalnością obsługę wszystkich branż, takich jak sektor farmaceutyczny, lotniczy, motoryzacyjny, high-tech czy FMCG.


*Wojciech Wieczorek*

Obserwujemy rosnący trend u klientów zagranicznych, którzy są zainteresowani zleceniem usług np. *co-packingowych* w Polsce. Dodatkowo występuje rosnące zapotrzebowanie na outsourcing procesów produkcyjnych w branży lotniczej i samochodowej. Kuehne + Nagel specjalizuje się w zaawansowanych rozwiązaniach logistyki produkcji, intra-logistyki, logistyki części zamiennych i komponentów.

## Przede wszystkim dla FMCG

W Polsce, najliczniejszą grupę naszych klientów stanowi branża FMCG, a wśród niej tacy liderzy rynkowi jak Unilever czy Danone, których produkty są przechowywane w odpowiednich warunkach temperaturowych, dobieranych z zależności od grupy towarów.


*Klienci oczekują przede wszystkim wysokiej jakości usług i elastyczności operacyjnej*

Niezmiernie dumni jesteśmy z naszej współpracy z firmą Bosch, której początki sięgają naszych początków działalności w Polsce, czyli już 25 lat, budując obopólnie przewagę konkurencyjną. Co więcej, od tego roku jesteśmy również odpowiedzialni za logistykę kontraktową i optymalizację procesów dla Bosch Termotechnika.

Kuehne + Nagel jest preferowanym dostawcą usług szczególnie dla firm, które działają na skalę globalną i posiadają złożony łańcuch logistyczny.

Dostawca usług logistycznych powinien doskonale rozumieć rynek i specyficzne wymagania branży klienta, oferując jednocześnie takie rozwiązania, które są w stanie zapewnić mierzalność oraz wnoszą wartość dodaną do biznesu klienta.

**Kuehne + Nagel jest preferowanym dostawcą usług szczególnie dla firm, które działają na skalę globalną i posiadają złożony łańcuch logistyczny.**

## Oczekiwania klientów

Klienci oczekują przede wszystkim wysokiej jakości usług i elastyczności operacyjnej. Jest to niewątpliwie silny aspekt i element oceny końcowej oferty wyspecjalizowanego operatora, tak samo ważny jak dostępność wykwalifikowanej kadry, innowacyjne technologie i rozwiązania dostosowane do danej branży. Jest to niewątpliwie silnie wzrastający trend, tak samo jak zapotrzebowanie na outsourcing usług logistycznych, czy usługi e-commerce.

Zintegrowany pakiet usług zawierający wszystkie rodzaje transportu i możliwość wybrania przez klienta dogodnej formy frachtu oraz globalna obecność Kuehne + Nagel na wszystkich rynkach stanowi fundament przewagi konkurencyjnej.

## Rozwiązania dopasowane do branż

Operator, poprzez obserwację dynamicznie zmieniającego się otoczenia, powinien umieć wdrażać nowoczesne rozwiązania, czyli takie, które dopasowane będą do wymagań poszczególnych branż. Kuehne + Nagel z sukcesem zaimplementowało rozwiązania *end-to-end* na skalę światową dla niezwykle wymagających branż, takich jak automotive, e-commerce, high-tech, FMCG, lotnictwo czy farmacja.

Klienci oczekują obecnie takich rozwiązań, które podniosą ich konkurencyjność nie tylko na rynku lokalnym, ale też światowym. Jest to możliwe, dzięki zastosowaniu wydajnych systemów IT czy wyspecjalizowanego oprogramowania do zarządzania przepływami.

Umiejętność specjalizacji oraz dostosowania do obsługiwanej branży przez operatora logistycznego stanowi niezaprzeczalnie klucz do biznesowego sukcesu.

***Wojciech Wieczorek,***
***Development Manager Contract Logistics w Kuehne + Nagel w Polsce***

# W specjalnych warunkach

Logistyką żywności zajmuje się coraz więcej firm, choć wiele produktów spożywczych, zwłaszcza przechowywanych i przewożonych w kontrolowanych temperaturach, wymaga specjalnego traktowania. Operatorzy muszą posiadać odpowiedni sprzęt, wiedzę i procedury.


Agnieszka Sałek

Rosnąca konkurencja na rynku logistycznym i wzrost zapotrzebowania na specjalistyczne usługi w tym obszarze (np. przewóz żywności w temperaturach kontrolowanych) determinują konieczność wykorzystania specjalistycznego sprzętu i technologii. Pociąga to za sobą konieczność dużych inwestycji, dlatego ważne jest, aby właściwie dopasować potrzeby do możliwości. W dłuższej perspektywie następuje częściowy zwrot poniesionych kosztów dzięki uzyskanym oszczędnościom. Przykładem jest obszar zarządzania flotą: monitoring ciężarówek przy użyciu technologii GPS i telefonii komórkowej pozwalają nie tylko na lepsze wykorzystanie floty, ale i na lepszą kontrolę pracy załogi.

Największym wyzwaniem jest zapewnienie bezawaryjnego działania sprzętu wtedy, gdy jest potrzebny. W takich sytuacjach ważni są niezawodni partnerzy serwisowi z rozbudowaną siecią placówek i mobilnym serwisem, co ma szczególne znaczenie dla firm o ogólnopolskim zasięgu.

Standardy i technologie często przenoszone są do Polski przez firmy, które zdobyły wiedzę na rynkach zachodnich. Jednak niezbędne jest połączenie ich z doświadczeniami i specyfiką rynku polskiego. Nie do przecenienia są również pracownicy.

Stosowane przez firmy logistyczne procedury wynikają ze standardów wymaganych przez klienta. Największą trudność stanowi zaspokojenie tych oczekiwań przy jednoczesnym zachowaniu efektywności finansowej.

Niewątpliwie rynek usług logistycznych będzie dążył do konsolidacji. Mniejsze i słabsze firmy będą wypierane przez większych graczy. Natomiast małe, ale dobrze radzące sobie firmy będą wchłaniane przez większych operatorów logistycznych.

W tym obszarze możemy zaobserwować także rosnący outsourcing usług logistycznych przez firmy, które dzięki takiej współpracy będą mogły skupić się na rozwoju biznesu.

***Agnieszka Sałek,***
***dyrektor handlowa Quick Service Logistics Polska***

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA ŁAŃCUCHA DOSTAW DLA SIECI GASTRONOMICZNYCH




Quick Service Logistics Polska
Al. Jana Pawła II 11
00-828 Warszawa
tel. +48 22 586 54 40
www.quick-service-logistics.pl

***Fresh. Fair. Fullservice!***

# Logistyka kontraktowa dla małych i dużych

Badania wskazują, że zainteresowanie logistyką kontraktową na świecie i w Polsce rośnie. W swojej strategii coraz częściej uwzględniają ją operatorzy logistyczni. Jak to wygląda w firmie Rhenus? – komentuje Rafał Browarski, dyrektor oddziału w Rhenus Logistics S.A.



Rafał Browarski

Możemy potwierdzić wyniki badań. Również odczuwamy rozwój usług logistyki kontraktowej we współpracy z naszymi wieloletnimi jak też nowymi klientami. Powodów tego należy upatrywać w niesłabnącym zainteresowaniu Polską jako miejscem do lokowania dużych międzynarodowych projektów logistycznych, które swym zasięgiem obejmują kilka lub kilkanaście krajów europejskich. Aspekt zasięgu jest szczególnie brany pod uwagę w przypadku projektów logistycznych dla sprzedaży online, która wciąż się rozwija, a najnowsze prognozy pozwalają przypuszczać, iż ten trend utrzyma się przez najbliższe lata.

**Z jakich usług najczęściej korzystają klienci w ramach logistyki kontraktowej?**

Klient, który decyduje się na outsourcing usług logistyki kontraktowej, zazwyczaj oczekuje kompleksowej obsługi tj. magazynowania, przygotowania wysyłek pod zlecenie klienta, obsługi zwrotów i szerokiego spektrum usług o wartości dodanej (etykietowanie, tworzenie zestawów promocyjnych, pakowanie premium). Klienci sprzedający w kanale e-commerce oczekują również szeregu dodatkowych procesów, takich jak np. personalizację zamówienia, wybór i naklejenie odpowiedniej ceny (kiedy projekt ma zasięg międzynarodowy), czy też dołożenie kartki z życzeniami.

**Klient, który decyduje się na outsourcing usług logistyki kontraktowej zazwyczaj oczekuje kompleksowej obsługi, tj. magazynowania, przygotowania wysyłek pod zlecenie klienta, obsługi zwrotów i szerokiego spektrum usług o wartości dodanej.**

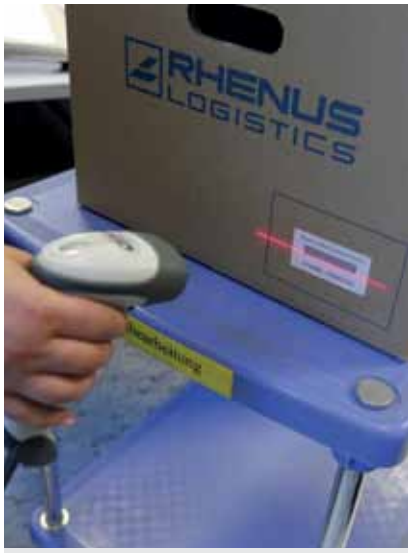
**Jakie branże i firmy (małe, duże, średnie) są odbiorcami logistyki kontraktowej?**

Z naszego doświadczenia możemy powiedzieć, że usługi logistyki kontraktowej zazwyczaj są atrakcyjne dla firm, które mają świadomość potrzeby dalszego rozwoju i rzeczywiście chcą oddać obsługę logistyczną firmie zewnętrznej. Kryterium wielkości przedsiębiorstwa nie zawsze znajduje tu zastosowanie. Operator logistyczny może przedstawić rozwiązanie zarówno dla dużych jak i małych firm, dla dużych projektów logistycznych w ramach dedykowanych centrów dystrybucyjnych, jak i dla mniejszych projektów logistycznych w ramach rozwiązań typu *multiuser*. Współpraca z operatorem zarówno w jednym jak i w drugim przypadku to szansa na optymalizację kosztów logistycznych.

**Jakie profity przynosi klientom korzystanie z tego typu logistyki? Kiedy najbardziej się ona opłaca?**



*Usługi logistyki kontraktowej zazwyczaj są atrakcyjne dla firm które mają świadomość potrzeby dalszego rozwoju i rzeczywiście chcą oddać obsługę logistyczną firmie zewnętrznej*




*U podstaw sukcesu każdej firmy leży zadowolenie jej klientów, a sprawnie zorganizowana logistyka jest jednym z elementów budujących pozytywny customer experience, ważny w każdym kanale sprzedaży i w każdej branży*

# Rozwiązania dla branży automotive

Znaczne zapotrzebowanie na usługę logistyki kontraktowej obserwujemy w branży automotive, gdzie współpraca producentów z ich odbiorcami oparta jest na czasowo określonych kontraktach i charakteryzuje się zmiennością potoków towarów.



*Anna Galas*

Współpraca z operatorem logistycznym zapewnia dużą elastyczność procesów i stały poziom kosztów operacji logistycznych, przy zachowaniu wysokiej jakości świadczonych usług. W przypadku projektów wymagających zaangażowania znaczącej liczby pracowników, uzyskanie dużej elastyczności w szczytach sezonowych staje się wyzwaniem dla firm. Operator taki jak Rhenus ma wypracowane procedury zarządzania zasobami i niezbędne doświadczenie do obsługi sezonowych szczytów sprzedaży.

U podstaw sukcesu każdej firmy leży zadowolenie jej klientów, a sprawnie zorganizowana logistyka jest jednym z elementów budujących pozytywny *customer experience,* ważny w każdym kanale sprzedaży i w każdej branży.

**Kiedy firma powinna pomyśleć o logistyce kontraktowej?**

Outsourcing usług logistycznych jest ważnym wyborem i świadczy o pewnej dojrzałości organizacji, która chce się skoncentrować na swojej kluczowej działalności. Z naszego doświadczenia wynika, że firmy decydując się na outsourcing logistyczny chcą zoptymalizować procesy, zwiększyć ich skalę lub zreorganizować logistykę całego przedsiębiorstwa.

Operator logistyczny powinien mieć doświadczenie i *know-how*, dzięki którym umożliwi rozwój partnera biznesowego i będzie budował jego przewagę konkurencyjną na danym rynku.

Z tego tytułu firmy motoryzacyjne, zamiast inwestować we własną infrastrukturę magazynową, korzystają z usług operatorów logistycznych, gwarantujących elastyczność obsługi w ramach logistyki kontraktowej.

## Światowe trendy

Rynek automotive rozwija się nie tylko pod kątem technologicznym, ale stawia również na ekologię, bowiem wraz z nim zmieniają się oczekiwania indywidualnych klientów, które wpływają na kształt kierowanej do nich oferty. Samochody hybrydowe cieszą się coraz większą popularnością wśród konsumentów, a jak pokazują światowe trendy, segment aut ekologicznych będzie się rozwijał. Według raportu międzynarodowej firmy audytorsko-doradczej KPMG, rozwój pojazdów hybrydowych oraz elektrycznych stanowi jeden z głównych kierunków, mających wpływ na kształt rynku motoryzacyjnego do 2025 r. Taka tendencja nie pozostaje bez wpływu na charakter produkowanych komponentów, stanowiących element całego łańcucha dostaw, dlatego branża automotive musi się wykazać wysoką elastycznością w obecnej sytuacji rynkowej. Ponadto Polska coraz intensywniej przyciąga inwestorów z tego sektora, co dodatkowo stwarza szerokie możliwości współpracy z operatorami logistycznymi (np. realizacja zakładu produkującego części m.in. do samochodów Forda w Biskupicach Podgórnych pod Wrocławiem).

## Współpraca z operatorami

Producenci aut oczekują od operatorów logistycznych nowoczesnych rozwiązań informatycznych m.in. w zakresie optymalizacji procesów (np. zaawansowanych systemów WMS i ich funkcjonalności), czy optymalnych mechanizmów w zakresie składowania. Jest to szczególnie widoczne przy obsłudze sektora aftermarket, gdzie kompletacji podlega szereg drobnych komponentów.




ROHLIG SUUS Logistics jako doświadczony operator logistyczny, obsługuje firmy z obszaru automotive w zakresie logistyki kontaktowej, zapewniając optymalne rozwiązania dostosowane do ich potrzeb. Prezentujemy naszym klientom najlepsze scenariusze z pozostałych branż, jakie z powodzeniem można wykorzystać w sektorze motoryzacyjnym oraz przedstawiamy możliwości synergii obsługi z innymi branżami, które np. swój szczyt wolumenowy przeżywają w innym okresie czasu.

***Anna Galas,***
***dyrektor ds. rozwoju logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics***

# **Inwestycja** w przyszłość

## Firma EFAFLEX zafundowała dwie nowoczesne bramy szybkobieżne do nowego centrum technologicznego Wyższej Szkoły w Landshut

Po trwającej zaledwie trzy lata fazie projektowej i budowlanej, Wyższa Szkoła Landshut otworzyła nową filię „TZ-PULS“ w Dingolfing. W należącym do placówki postępowym centrum technologicznym czterech profesorów i przeszło 20 pracowników pracuje obecnie nad optymalizacją i uporządkowaniem przemysłowych procesów produkcyjnych.

Pierwszy bawarski projekt pilotażowy tego typu musiał zostać zrealizowany bez dofinansowania kraju związkowego. Dlatego też miasto Dingolfing zainwestowało w placówkę około 11 milionów euro. Poza tym, zakłady – przeważnie te mające siedzibę w regionie – ufundowały dla szkoły maszyny, urządzenia oraz wyposażenie o łącznej wartości przekraczającej 1,5 miliona euro. Firma EFAFLEX włączyła się w ten projekt przez ufundowanie dwóch różnych bram szybkobieżnych.

### Wsparcie katedry

– *Od początku celem zarządu firmy EFAFLEX było zapewnienie optymalnego wsparcia dla katedry* – komentuje Alfons Pröls, kierownik projektu z ramienia producenta bram. – *Nasze produkty należą wszak do podstawowego wyposażenia technologicznego każdej nowoczesnej budowli przemysłowej. Niezależnie od tego, wyniki eksploatacji bram są ujmowane w badaniach. Jako elementy wzorcowej fabryki „TZ-Puls“ wnoszą swój wkład w kształcenie przyszłej kadry specjalistycznej w warunkach rzeczywistych, zbliżonych do praktycznych zastosowań* – dodaje.

Dzięki zaangażowaniu w realizację fabryki, która jest sercem centrum innowacji, wiedzy i nauki, firma EFAFLEX mogła nawiązać kontakt z szeregiem firm produkujących nowoczesne wyposażenie przemysłowe, a z drugiej strony wejść w bliskie stosunki ze światem naukowym. Poza tym, studenci studiów magisterskich towarzyszących pracy zawodowej na kierunkach „Zarządzanie procesami i efektywność w zakresie wykorzystania zasobów“ i „Zarządzanie i planowanie zakładów zorientowane na wartości“ mogą w trakcie studiów zobaczyć w fabryce wzorcowej jak duża ilość miejsca potrzebna jest do tych operacji, jak wyglądają warunki montażu, układ sterowania i eksploatacja bram niejako „na żywym organizmie”. – *Bardzo ważny jest również transfer uzyskanego tam know-how* – wyjaśnia Pröls. I dodaje: – *Po symulacji studenci będą mogli w swoich własnych projektach sięgnąć, w ramach przykładów, po technologie mechaniczne, elektryczne, elektroniczne, a zwłaszcza technologiczno-procesowe oraz efektywne energetycznie koncepcje firmy EFAFLEX.*

**Modele bram EFA-STT® i EFA-SRT® należą do najbardziej innowacyjnych i najwyższej klasy produktów w swoich segmentach rynkowych. Łączą one w sposób perfekcyjny wszystkie atrybuty, składające się na pojęcie „efektywność energetyczna”.**



*Dzięki zaangażowaniu w realizację fabryki, która jest sercem centrum innowacji, wiedzy i nauki, firma EFAFLEX mogła nawiązać kontakt z szeregiem firm produkujących nowoczesne wyposażenie przemysłowe, a z drugiej strony wejść w bliskie stosunki ze światem naukowym*

### Produkty najwyższej klasy

Zastosowane modele bram EFA-STT® i EFA-SRT® należą do najbardziej innowacyjnych i najwyższej klasy produktów w swoich segmentach rynkowych. Łączą one w sposób perfekcyjny wszystkie atrybuty składające się na pojęcie „efektywność energetyczna“. Wszystkie bramy EFAFLEX

są wyposażone seryjnie w automatyczny układ sterowania. Sprawia on, że bramy pozostają przez cały czas zamknięte, a otwarcie następuje tylko w razie potrzeby, przy użyciu różnych nadajników poleceń. Bardzo duże prędkości bram (powyżej 3 m/s) chronią znajdujące się w budynkach osoby przed chłodem, wiatrem i wpływami pogodowymi. Przy zamkniętej bramie uszczelniona konstrukcja z oddzielonymi termicznie lamelami zapewnia doskonałą izolację cieplną. Pozytywnym efektem zastosowania tych bram są niższe koszty energii elektrycznej, znaczne polepszenie wewnętrznych procesów logistycznych, najwyższa ochrona pracowników przed warunkami atmosferycznymi oraz bardziej odpowiedzialne obchodzenie się z zasobami naturalnymi.

Przedstawiciele wszystkich firm udostępniających wyposażenie tworzą komisję fachową. Może ona na przykład zaoferować swoim pracownikom dodatkowe działania mające na celu dokształcanie w centrum technologicznym. Poza tym, po uzgodnieniu terminu, organizowane są tam wizyty dla klientów oraz osób zainteresowanych. – *Już w tak krótkim czasie udało się zapewnić spodziewaną synergię, wynikającą ze ścisłej współpracy pomiędzy placówką edukacyjną a zakładami przemysłowymi. Przez podjęcie decyzji o konsekwentnym wspieraniu tego unikalnego modelu wszyscy jego uczestnicy mogą teraz w ramach projektu czerpać korzyści ze stabilnej sytuacji win-win* – podsumowuje współpracę Pröls.



*Po symulacji studenci będą mogli w swoich własnych projektach sięgnąć, w ramach przykładów, po technologie mechaniczne, elektryczne, elektroniczne, a zwłaszcza technologiczno-procesowe oraz efektywne energetycznie koncepcje firmy EFAFLEX*

***Alexander Beck***
***alexander.beck@efaflex.com***




FM Logistic to 50 lat wyjątkowej historii wspólnego budowania łańcucha dostaw jutra.

**#FM50years**

magazynowanie • dystrybucja • transport krajowy • transport międzynarodowy • copacking • comanufacturing

www.fmlogistic.com

FM LOGISTIC

# **Identyfikowalność** w branży spożywczej

## Obowiązek nie tylko dla producentów?



*Grzegorz Sokołowski*

Niewłaściwe warunki przechowywania czy transportu produktów spożywczych mogą nie tylko negatywnie wpłynąć na jakość towaru, a tym samym na postrzeganie marki producenta, ale także przyczynić się do utraty zdrowia lub życia konsumentów. Dlatego w tej branży troska o jakość w całym łańcuchu wartości stanowi kluczową odpowiedzialność wszystkich jego ogniw.

Wielu producentów zastanawia się, co zrobić, by to ryzyko wyeliminować. Najskuteczniejszym z narzędzi jest obecnie identyfikowalność (z ang. *traceability*). Jej obowiązek w łańcuchu dostaw nie jest nowością, szczególnie dla takich branż jak: żywność, kosmetyki czy farmaceutyki. Jednak firmy sektora FMCG nie zawsze radzą sobie ze spełnieniem tego wymogu. Często, w sytuacji, gdy należy wycofać określoną partię produktów z rynku, ponieważ okazała się partią o stwierdzonej negatywnej jakości zdrowotnej, a tym samym jest niebezpieczna dla konsumentów, firmy mają problem z określeniem, co dokładnie należy wycofać i w jaki sposób dotrzeć do źródła problemu.

### Wstecz i do przodu

Należy pamiętać, że za monitorowanie pochodzenia żywności odpowiedzialni są wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw – dostawcy, producenci, dystrybutorzy, sieci detaliczne, sklepy, ale również firmy transportowe i operatorzy logistyczni – ponieważ w każdym miejscu łańcucha może dojść do jej zakażenia lub zepsucia. Identyfikowalność nie oznacza, że każdy partner w łańcuchu musi przechowywać i publikować wszystkie informacje o śledzonych produktach. Podmiot będący źródłem informacji o śledzonej jednostce jak i jej odbiorca muszą jednak komunikować się i przechowywać w swoich systemach informacje identyfikujące chociaż jeden wspólny poziom śledzonej jednostki. W ten sposób możliwe jest zapewnienie właściwego przepływu informacji w relacjach śledzenia wstecz i do przodu.

**Za monitorowanie pochodzenia żywności odpowiedzialni są uczestnicy łańcucha dostaw – dostawcy, producenci, dystrybutorzy, sieci detaliczne, sklepy, firmy transportowe i operatorzy logistyczni – gdyż w każdym miejscu łańcucha może dojść do jej zakażenia lub zepsucia.**



*Możliwość śledzenia produktów wspomaga właściwą identyfikację niebezpiecznych partii produkcyjnych oraz znacznie szybsze usuwanie ich z rynku w sytuacji pojawienia się zagrożenia zdrowia*

fot. Toyota

W łańcuchach dostaw żywności coraz większego znaczenia nabiera obszar związany z usprawnieniem i optymalizacją procesów. Im lepiej dostosowane procesy biznesowe funkcjonują w przedsiębiorstwie, tym lepsze jest wykorzystanie zasobów, a tym samym mniejsze koszty związane z realizacją określonych czynności. Wraz z nowymi technologiami powstało również pojęcie *reengineeringu* procesów, oparte nie tyle na automatyzacji, co na przemodelowaniu procesów. Firmy zajmujące się obrotem żywnością muszą brać pod uwagę nie tylko koszty działania, ale także uwzględniać specyficzne wymagania wynikające z regulacji prawnych dotyczących bezpieczeństwa produktów dostarczanych konsumentowi. Jednym z podstawowych elementów wymaganych od przedsiębiorstw tego łańcucha dostaw jest dostosowanie do wymagania identyfikowalności.

## W systemie GS1

System GS1 posługujący się globalnymi standardami w zakresie oznaczania towarów i wspomagania przepływu informacji, posiada niezbędne narzędzia pozwalające spełnić wymagania związane z identyfikowalnością niezależnie od roli jaką przedsiębiorstwo pełni w łańcuchu dostaw: producent, sieć handlowa, operator logistyczny czy firma transportowa. W ramach systemu GS1 działają narzędzia umożliwiające realizację następujących funkcji:

- jednoznaczną identyfikację towarów w oparciu o unikalne numery GS1;
- automatyczne gromadzenie informacji o towarach i ładunkach przemieszczanych w łańcuchu dostaw w oparciu o skanowanie standardowych kodów kreskowych;
- przekazywanie informacji poprzez elektroniczne dokumenty handlowe.

Wykorzystując standardy GS1, przedsiębiorstwa transportowe i logistyczne mogą standaryzować informacje i automatyzować ich odbiór. Uzyskują w ten sposób więcej czasu na wykorzystywanie informacji, niż jej otrzymywanie. Wśród namacalnych korzyści związanych z wykorzystaniem standardów GS1 w obszarze identyfikowalności należy wymienić:

- zwiększoną przejrzystość przepływu towarów i przesyłek;
- zapewnienie, że wadliwa partia zostanie szybko odszukana;
- zwiększenie bezpieczeństwa dystrybucji;
- redukcja liczby błędów związanych z automatycznym wprowadzaniem danych do systemu;
- poprawa wydajności czynności operacyjnych związanych z przepływem towarów i informacji o nich.



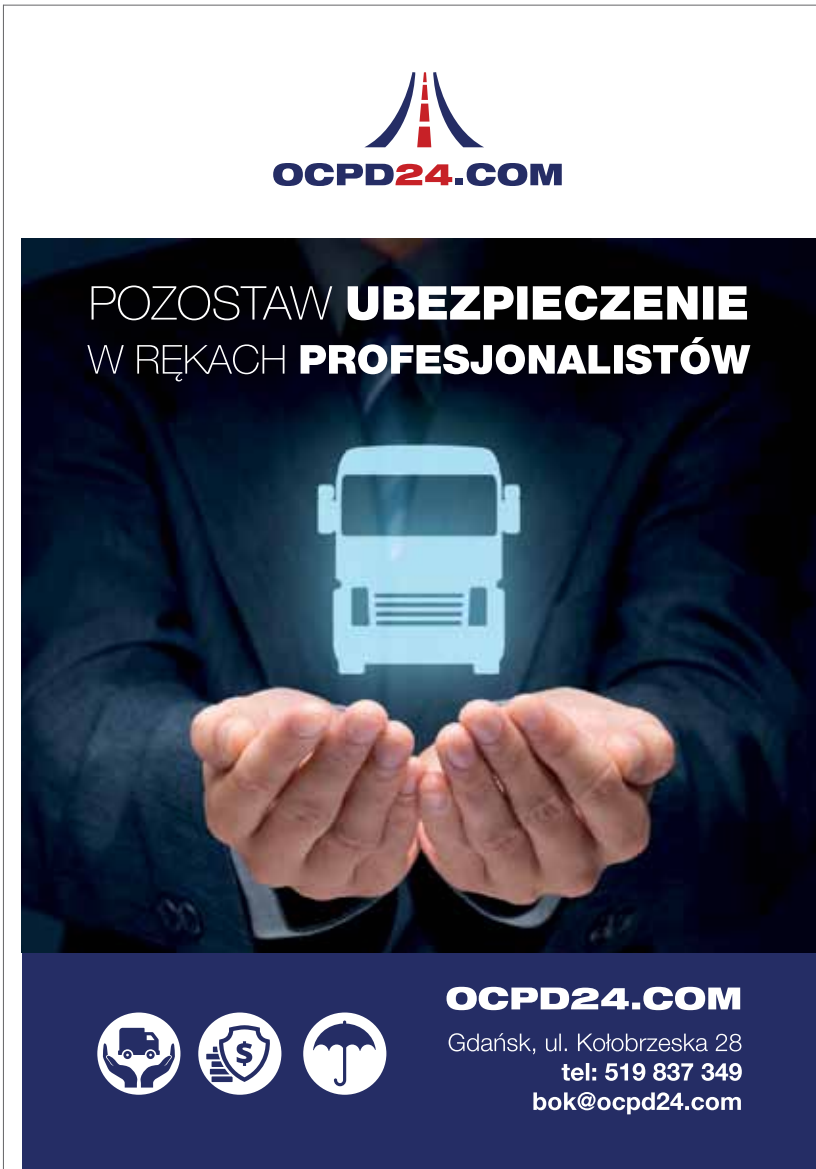

*Podmiot będący źródłem informacji o śledzonej jednostce jak i jej odbiorca muszą komunikować się i przechowywać w swoich systemach informacje identyfikujące chociaż jeden wspólny poziom śledzonej jednostki*

Możliwość śledzenia produktów wspomaga właściwą identyfikację niebezpiecznych partii produkcyjnych oraz znacznie szybsze usuwanie ich z rynku w sytuacji pojawienia się zagrożenia zdrowia. Cały łańcuch dostaw powinien wykorzystywać metody i narzędzia umożliwiające osiągniecie tego celu. Dlatego nie tylko producentom zależy na efektywnym systemie identyfikowalności, ale także partnerom handlowym, czyli m.in. operatorom logistycznym i firmom transportowym. To jest nie tylko wymóg prawny, ale także kwestia zaufania konsumenta do danej marki produktu, ale przede wszystkim jego bezpieczeństwa.

***Grzegorz Sokołowski***
***ekspert ds. traceability, GS1 Polska***




*Firmy zajmujące się obrotem żywnością muszą uwzględniać wymagania wynikające z regulacji prawnych dotyczących bezpieczeństwa produktów. Jednym z elementów wymaganych od przedsiębiorstw tego łańcucha dostaw jest dostosowanie do wymagania identyfikowalności*



# Na wschód od Polski

Polscy przewoźnicy drogowi są jednymi z niewielu z Unii Europejskiej, którzy wożą ładunki do krajów położonych na wschodzie Europy, jak Rosja, Ukraina i Białoruś. W jaki sposób embargo wprowadzone przez Rosję na produkty z Unii Europejskiej i konflikt zbrojny na Ukrainie wpłynęły na ich działalność – mówi Jan Buczek, prezes Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce.


Jan Buczek

**No właśnie, jaki wpływ miały te wydarzenia na funkcjonowanie polskich przewoźników drogowych w Europie Wschodniej?**

Po wprowadzeniu przez Rosję zakazu importu określonych surowców i towarów rolno-spożywczych, polski transport drogowy, który specjalizował się w obsłudze tego kierunku, bardzo ucierpiał. Przewozy spadły o połowę. Jedynie ci przewoźnicy, którzy wozili ładunki nie objęte embargiem nadal funkcjonują na tym rynku. Ze względu na nich nie zorganizowaliśmy blokad po tym, jak Rosjanie w stosunku do naszych przewoźników wprowadzili restrykcje, choć byliśmy do tego namawiani. Jednak, jeśli połowa polskich przewoźników obsługuje przewóz ładunków z Unii Europejskiej nie objętych embargiem, a są też tacy, którzy wracając z Zachodu czasami przewożą ładunki z krajów trzecich do Rosji, to im mogliśmy zaszkodzić.

**Czy w tej sytuacji, przewoźnikom, którzy funkcjonują na tym rynku, jeździ się łatwiej?**

**Po wprowadzeniu przez Rosję zakazu importu określonych surowców i towarów rolno-spożywczych, polski transport drogowy, który specjalizował się w obsłudze tego kierunku, bardzo ucierpiał. Przewozy spadły o połowę.**


*Coraz więcej firm w Rosji wytwarza produkty, które jeszcze niedawno eksportowaliśmy. A teraz wozimy linie technologiczne, kombajny, traktory do obróbki gleby, maszyny rolnicze*

W 2013 r. rosyjskie władze celne odstąpiły od uznawania międzynarodowej gwarancji TIR i wprowadziły nakaz kupowania gwarancji rosyjskich, co jest oczywiście niezgodne z przepisami Konwencji TIR. Kiedy przewoźnik dysponował gwarancją w postaci karnetu TIR, to wiedział, że jest chroniony, a za nim stał cały międzynarodowy system prawny.

Z czasem władze rosyjskie poluzowały. Obecnie uznają karnet TIR, ale tylko w przypadku jednego miejsca rozładunku w Rosji. Jeśli jest ich więcej – mamy kłopot, bo trzeba dojechać do rosyjskiego agenta, przedstawić dokumenty i ponieść dodatkowe koszty rosyjskiej gwarancji. Jeśli kierowca tego nie zrobi, jest narażony na szykany, ponieważ jadąc z gwarancją TIR może mieć dodatkowe kontrole.

**Ile kosztuje gwarancja?**

Różnie. Karnet TIR zabezpiecza należności celne do 60 tys. euro. Natomiast gwarancja narodowa, czyli system rosyjski, jest naliczana każdorazowo i negocjowana z agencją celną, w zależności od kwot stawek stosowanych na terenie państw Unii Celnej Białoruś – Rosja – Kazachstan, do której przystąpiły też Armenia i Kirgistan.

**Rozumiem, że przewóz towarów spożywczych do Rosji został zmarginalizowany?**

Są przewożone przede wszystkim przez samochody z rejestracją rosyjską, które po wjeździe na teren Rosji są kontrolowane w łagodniejszy sposób niż nasze. Mamy informacje, że nawet ładunki objęte embargiem są wwożone przez te pojazdy. W końcu Rosjanie muszą też coś jeść. Natomiast samochody z inną niż rosyjska rejestracją podlegają szczegółowym kontrolom i ilość ładunków spożywczych przewożonych przez Polaków jest ograniczona.

**Czy z Rosji też coś przywozimy?**

Tak, sporo różnych ładunków, ale zlecenia zazwyczaj trafiają do rosyjskich przewoźników, gdyż nasi jedynie w niewielkim stopniu są w stanie do nich dotrzeć. Co więcej, nawet nie wszyscy rosyjscy przewoźnicy wyjeżdżają z Rosji z ładunkiem.



Fot. Zammler

*Ukraina jest naszym krajem docelowym choć na destynacji Polska – Ukraina wykonujemy tylko trzydzieści parę procent przewozów, a Ukraińcy aż 60%. To dlatego, że ukraińscy przewoźnicy są tańsi i wykonują przewozy w niebezpieczne rejony, gdzie toczy się wojna*

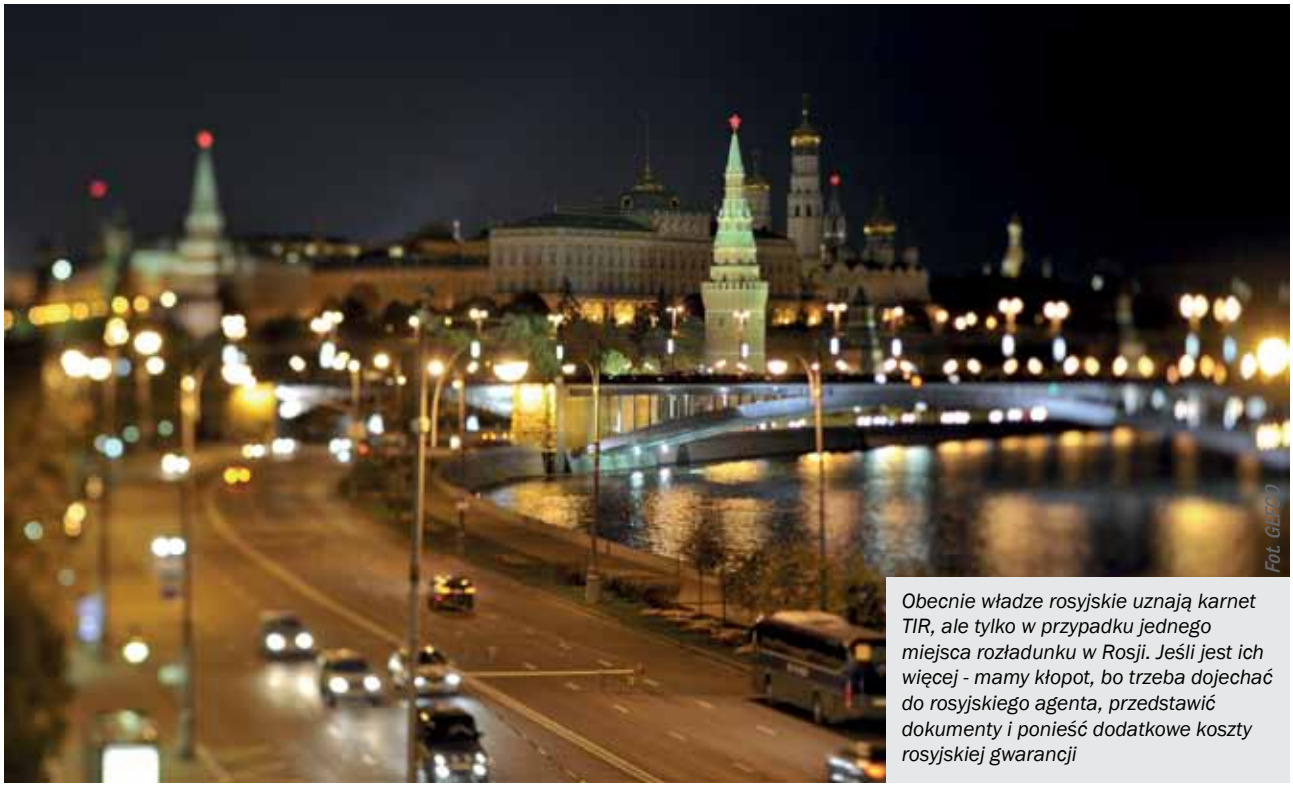
Ich samochodów z ładunkami jest 40-50%. Natomiast naszych co najwyżej 10%. Powszechną praktyką jest to, że nasze samochody wracają z Rosji puste i klient musi pokryć koszty tego powrotu.

**Czy przewoźnicy odchodzą od obsługi tego kierunku?**

Oczywiście. W porównaniu do sytuacji sprzed kryzysu o połowę spadły przewozy wykonywane przez polskie ciężarówki do Rosji, a w przypadku Estonii czy Łotwy do poziomu kilkunastu procent tego co było przedtem. Z republik nadbałtyckich jedynie Litwa utrzymała ponad 40% dawnych przewozów.

**Czy to oznacza, że firmy rosyjskie opanowują ten kierunek?**

Mają one większe szanse, ale wyraźnie widać, że w ogóle spadła podaż ładunków do Rosji. I choć rosyjskie firmy są w lepszej sytuacji, bo korzystają z zielonego światła na rozwój własnego transportu międzynarodowego, to w sumie spadła masa ładunków do przewożenia. Słyszymy, że Rosjanie uznali to za szansę dla własnej gospodarki. I już na przykład zaczęli hodować bydło i świnie na potrzeby własne. Zakładają też sady, aktywizują ludność związaną z rolnictwem, kupują ogromne ilości kombajnów i traktorów, które my im wozimy. Nadal jednak jesteśmy zain-


Fot. GETTY

*Obecnie władze rosyjskie uznają karnet TIR, ale tylko w przypadku jednego miejsca rozładunku w Rosji. Jeśli jest ich więcej - mamy kłopot, bo trzeba dojechać do rosyjskiego agenta, przedstawić dokumenty i ponieść dodatkowe koszty rosyjskiej gwarancji*




*Białoruś to kraj dla nas tranzytowy i bardzo ważny w przewozach na Wschód, a do tego potrzebne są zezwolenia tranzytowe, pozwalające przejechać przez jego terytorium. W zamian musimy udostępniać Białorusinom zezwolenia na przewóz ładunków do Polski lub przez Polskę*

naszych przewoźników, zwłaszcza że usługi przez nich wykonywane są na coraz wyższym poziomie, chociaż niższym niż u Polaków. Ta różnica sprawia, że nadal wielu klientów nie decyduje się na przekazanie swojego ładunku białoruskiemu przewoźnikowi.

Ponadto państwo białoruskie, zgodnie z narodowym planem logistycznym, wzdłuż granicy z Unią Europejską tworzy sieć centrów logistycznych, którymi również zarządza. Są to magazyny celne o ogromnej pojemności. Żeby zapewnić ich działanie, stwarzane są utrudnienia i bariery dla przewozów ładunków tranzytowych. Na razie nie jest to duża skala, ale jeśli akcja się nasili, to Białorusini mogą zmuszać polskich przewoźników do zostawiania towarów na granicy białoruskiej. Dotyczy to oczywiście wszystkich zachodnich przewoźników, jednak w dużej mierze są to Polacy, bo to oni dźwigają główny ciężar przewozów na wschód. Przyczyniły się do tego niektóre kraje zachodnie, wprowadzając obostrzenia w przepisach dotyczących warunków socjalnych. W wyniku tej polityki np. francuscy przewoźnicy ograniczyli się do wykonywania przewozów w zakresie dystrybucji krajowej. Dowożenie ładunków do centrów logistycznych oddano w ręce przewoźników z Europy Środkowo – Wschodniej. Teraz Francuzi idą dalej we wprowadzaniu obostrzeń. Przykładem jest „Prawo Macrona", mające ograniczyć naszą ekspansję, choć Francuzi sami dawno zrezygnowali z przewozów międzynarodowych.

teresowani przewozem przetworzonych płodów z Polski, ale musimy wiedzieć, że tylko do czasu będziemy wozić nasz jogurt. Za chwilę będą mieli swój własny. A konsekwencją tego, że Władimir Putin podpisał z Argentyną umowę państwową na tworzenie stad argentyńskiego bydła na stepach rosyjskich, może być to, że zgodnie z jego deklaracją w ciągu 6-7 lat Rosja może stać się największym producentem wołowiny na świecie. Coraz więcej firm w Rosji wytwarza produkty, które jeszcze niedawno eksportowaliśmy. A teraz wozimy linie technologiczne, kombajny, traktory do obróbki gleby, maszyny rolnicze.

**Czy nadal Rosja jest ważnym dla nas partnerem handlowym?**



*Towary spożywcze przewożone są przede wszystkim przez samochody z rejestracją rosyjską, które po wjeździe na teren Rosji są kontrolowane w łagodniejszy sposób niż nasze*

**Karnet TIR zabezpiecza należności celne do 60 tys. euro. Gwarancja narodowa, czyli system rosyjski, jest naliczana każdorazowo i negocjowana z agencją celną, w zależności od kwot stawek stosowanych na terenie państw Unii Celnej Białoruś – Rosja – Kazachstan.**

Nadal wozimy sporo artykułów przemysłowych. Jednak, jak podał Główny Urząd Statystyczny, tylko w okresie styczeń – kwiecień 2016 r. eksport polskich towarów do Rosji odnotował spadek o 3,3% r/r, do 1 714,3 mln USD. W tym okresie Rosja znalazła się na 10. miejscu wśród rynków eksportowych Polski i na 3. miejscu w imporcie. Spadek ten i tak był niewielki w porównaniu z pierwszą połową 2015 r., kiedy eksport do Rosji spadł o 30%. Liczby mówią same za siebie.

**A jak jest z Białorusią?**

To kraj dla nas tranzytowy i bardzo ważny w przewozach na Wschód, a do tego potrzebne są zezwolenia tranzytowe, pozwalające przejechać przez jego terytorium. W związku z tym jest też druga strona medalu – w zamian musimy udostępniać Białorusinom zezwolenia na przewóz ładunków do Polski lub przez Polskę. Posiadają ich bardzo dużo, a ponieważ koszty mają dużo, dużo niższe niż Polacy, są atrakcyjni cenowo dla klientów i często zastępują

**Czy Białoruś traktowana jest tylko jako kraj tranzytowy, czy też docelowy?**

Białoruś jest również krajem docelowym, choć Polacy niewiele wożą tam produktów. To białoruscy przewoźnicy zdominowali przewozy z Polski na Białoruś. Dla nas podstawę stanowi tranzyt, a pomiędzy Polską a Białorusią realizujemy niewielka część przewozów. Naszym krajem docelowym jest z kolei Ukraina, choć na destynacji Polska – Ukraina wykonujemy tylko trzydzieści parę procent przewozów,

**Zlecenia od Rosjan zazwyczaj trafiają do rosyjskich przewoźników, niewielu naszych jest w stanie do nich dotrzeć. Co więcej, nawet nie wszyscy rosyjscy przewoźnicy wyjeżdżają z Rosji z ładunkiem. Ich samochodów z ładunkami jest 40-50% a naszych co najwyżej 10%.**

a Ukraińcy aż 60%. Wynika to z położenia i sytuacji politycznej w tym kraju. Ukraińscy przewoźnicy są tańsi i wykonują przewozy w niebezpieczne rejony, gdzie toczy się wojna. Nasi przewoźnicy wożą towar do Kijowa, na tereny niebezpieczne już się nie zapuszczając, tym bardziej że nie jesteśmy chronieni żadnymi ubezpieczeniami w przypadku utraty ładunku w wyniku działań wojennych. Z tych samych powodów nie wykonujemy przewozów tranzytowych przez Ukrainę. Tak więc Ukraina, a czasami Mołdawia są dla nas krajami docelowymi. Ta ostatnia jest obecnie krajem tranzytowym dla Rumunów i Słowaków.

**Czyli sytuacja polityczna bardzo wpłynęła na przewozy…**

Oczywiście. Każda zmiana sytuacji politycznej w Europie natychmiast wpływa na transport. Na szczęście polscy przewoźnicy w trudnych sytuacjach są bardzo twórczy i chętniej podejmują ryzyko poszukiwania nowych rynków i nowych wyzwań. To sprawia, że jesteśmy pozytywnie odbierani w Unii Europejskiej i mamy mnóstwo zleceń. Dzięki temu jeździmy do Iranu, Mongolii i Chin, Kazachstanu.

**Co wozimy na Ukrainę?**

Ze względu na rozwijające się na Ukrainie inwestycje wozimy dużo artykułów przemysłowych i budowlanych. Są to materiały izolacyjne, wykończeniowe, wyposażenie łazienek oraz sprzęt elektrotechniczny. Oczywiście jest też żywność, poza wieprzowiną, na którą Ukraińcy wprowadzili embargo jeszcze w 2014 r.

Jak podaje GUS, pomiędzy styczniem a kwietniem 2016 r. Ukraina zajmowała siedemnaste miejsce na liście naszych partnerów handlowych w eksporcie oraz dwudzieste drugie w imporcie. W analogicznym okresie 2015 r. w eksporcie była na miejscu osiemnastym, a w imporcie na dwudziestym piątym. W tym okresie udział Ukrainy w eksporcie wzrósł (w porównaniu z analogicznym okresem 2015 r.) o 0,2 pkt proc. i wyniósł 1,6 %, w imporcie o 0,1 pkt proc., stanowiąc 0,9 %. Dodatnie saldo wyniosło 1 801 mln zł wobec 1 584,6 mln zł w analogicznym okresie 2015 r.



*Na Ukrainę wozimy dużo artykułów przemysłowych i budowlanych. Są to materiały izolacyjne, wykończeniowe, wyposażenie łazienek oraz sprzęt elektrotechniczny. Jest też żywność, poza wieprzowiną, na którą Ukraińcy wprowadzili embargo jeszcze w 2014 r.*

**Państwo białoruskie, zgodnie z narodowym planem logistycznym, wzdłuż granicy z Unią Europejską tworzy sieć centrów logistycznych, którymi zarządza. Żeby zapewnić ich działanie, stwarzane są utrudnienia i bariery dla przewozów ładunków tranzytowych.**

**Co powinien brać pod uwagę polski przewoźnik, który chce rozwinąć działalność we Wschodniej Europie?**

Jeżeli wcześniej nie wykonywał przewozów do Europy Wschodniej, a chciałby to robić, to musi wiedzieć, że jest tam dla niego miejsce. Są zezwolenia i funkcjonuje system TIR. Jednak radzę mu, aby – przed podjęciem decyzji – rozważył wszystkie za i przeciw, zdobył jak największą wiedzę na ten temat i dokładnie rozpoznał rynek zanim przyjmie zlecenie, gdyż brak wiedzy i doświadczenia może bardzo słono kosztować. Wielu przewoźników nawet za małe błędy już poniosło ogromne straty. Przykładem może być przedsiębiorca, który wysłał do Rosji ciężarówkę z oponami. Przy liczeniu na granicy okazało się, że wśród nich były dwa komplety o trochę innych parametrach. Potraktowano to jako przemyt i niewiele brakowało, aby utracił cały ładunek. Udało mu się towar dowieźć do klienta, zapłacił jednak ogromną karę. Jak widać jest to bardzo nieprzewidywalny rynek.

**Co jest najtrudniejsze na tym rynku?**

Najgorsza jest bardzo duża swoboda interpretacji przepisów przez funkcjonariusza, z którym ma do czynienia kierowca. Jeżeli się uprze, potrafi zniszczyć całą transakcję i sprawić, że przewóz będzie nierentowny. Jeśli strata wyniesie 2 tys. euro w stosunku do tego co miał zarobić przewoźnik, to można powiedzieć, że miał wielkie szczęście. Ale może też stracić samochód i ładunek. Niech zilustruje to przykład przewozu dużego ładunku kosmetyków dwoma samochodami – i w jednym, i w drugim samochodzie była specyfikacja i partia ładunku. W sumie ilość zgadzała się idealnie, tylko że dwa kartony z jednego samochodu przepakowano do drugiego. Na granicy uznano, że jest to przemyt. Przewoźnik stracił ładunek, a ponieważ były to kosmetyki o wielomilionowej wartości, więc do dzisiaj je spłaca.




*Ekol Ukraina świadczy usługi transportu drogowego krajowego jak i międzynarodowego. Usługa transportu krajowego wykonywana jest przy wykorzystaniu 17 magazynów cross-dockowych, zlokalizowanych na terenie Ukrainy*

# **Ekol Ukraina** – największa spółka poza Turcją

Dzięki temu, że w 2012 r. Ekol przejął jedno z większych lokalnych przedsiębiorstw działających na Ukrainie, wszedł na ten rynek. W tej chwili Ekol Ukraina zatrudnia blisko 700 osób, dysponuje ponad 60 tys. m$^2$ magazynów oraz ponad 1000 środków transportów.



*Wojciech Brzuska*

W sumie Ekol posiada własne spółki w 15 krajach, w tym 13 w Europie, oraz Turcji i Iranie. Ekol Ukraina jest największą spółka poza macierzystą Turcją. Mimo trudności jakie aktualnie ciągle dotykają ten kraj widzimy w nim duży potencjał.

## Z pełnym zakresem usług

Ekol Ukraina świadczy usługi transportu drogowego krajowego jak i międzynarodowego. Usługa transportu krajowego wykonywana jest przy wykorzystaniu 17 magazynów *cross-dockowych*, zlokalizowanych na terenie Ukrainy. W przypadku transportu międzynarodowego dynamicznie rozwijamy nasze linie drobnicowe do i z Turcji, Beneluksu, Niemiec oraz Polski. Oczywiście świadczymy również usługi celne. Poza transportem Ekol na Ukrainie oferuje usługi magazynowania dysponując lokalizacjami o powierzchni ponad 60 tys. m$^2$.

Usługi świadczone przez Ekol wspierane są przez nowoczesne technologie i innowacyjne rozwiązania. Mamy własny Dział Badań i Rozwoju, gdzie ponad 120 osób pracuje nad 130 projektami. Warto dodać, iż Ekol Ukraina również zatrudnia kilka osób, które udoskonalają technologie i oferowane przez Ekol rozwiązania.

Ekol Ukraina specjalizuje się w obsłudze sektorów: FMCG, odzieży, żywności oraz branży przemysłowej. Oddział posiada ogromnie doświadczenie np. w logistyce tekstyliów i współpracuje z najważniejszymi międzynarodowymi markami. Oferujemy pełen zakres usług dla tego

**Usługi świadczone przez Ekol wspierane są przez nowoczesne technologie i innowacyjne rozwiązania. We własnym Dziale Badań i Rozwoju pracuje ponad 120 osób nad 130 projektami.**

sektora, począwszy od międzynarodowego transportu i odprawy celnej, po magazynowanie (w tym równie VAS np. etykietowanie, pakowanie, oklejanie) oraz oczywiście po dostarczenie do sklepów.

### Rynek trudniejszy niż unijny

Trzeba pamiętać, że Ukraina nie należy do Unii Europejskiej i przekroczenie granicy oznacza inne procesy, procedury, niż w przypadku krajów UE.




*W przypadku transportu międzynarodowego dynamicznie rozwijane są linie drobnicowe do i z Turcji, Beneluksu, Niemiec oraz Polski*

Co więcej, Ukraina nigdy nie była łatwym rynkiem. Ostatnie lata wiążą się z wieloma zmianami w tym kraju, z młodą demokracją, ale również z koniecznością edukacji czym jest logistyka. Dodatkowo, aktualnie dużym utrudnieniem jest polityczna sytuacji Ukrainy. Ostatnie lata były niezwykle trudne dla tego kraju, właściwie ciągle trwa tam wojna. Jednym z wielu skutków jest zubożenie społeczeństwa.

Mimo, tych trudności wierzymy, że Ukraina jest dobrym kierunkiem rozwoju i istotnym krajem dla Polski.

***Wojciech Brzuska,***
***General Manager Ekol Europe***
***i Executive Board Member***

# Zaczęło się **od Europy Wschodniej**

Początkowo obsługa rynków wschodnich była podstawową częścią działalności transportowej oraz magazynowej DTW Logistics. Wraz z rozwojem firma rozszerzyła zakres usług o logistykę kontraktową dla firm działających na terenie Polski.



*Marcin Dudek*

Aktualnie, ze względu na niepewną sytuację polityczną, embarga i regulacje prawne, udział tych usług zmalał, ale nadal jest dla nas ważny. W ramach obsługi rynków Europy Wschodniej świadczymy usługi z zakresu transportu międzynarodowego zarówno „do" jak i „z" krajów WNP. Głównie jest to Rosja, Białoruś, Ukraina, Kazachstan.

### Z wykorzystaniem transportu drogowego

Obsługa klientów obejmuje transport drogowy towarów, konsolidację ładunków i dostawy z krajów Unii Europejskiej do krajów WNP. Zapewniamy także obsługę celną. Ponadto, w naszych magazynach przygotowujemy towary do wysyłki przeznaczone na eksport na rynki wschodnie, m.in. świadczymy usługi *co-packingu* oraz etykietowania. Bierzemy także udział w projektach logistycznych współpracując z naszymi partnerami ze wschodu. Np. bierzemy udział w dostawach *just in time* dla rosyjskiego producenta pojazdów ciężkich. Części oraz podzespoły maszyn odbieramy od producentów na terenie Unii Europejskiej, a następnie całość dostarczamy do fabryki koncernu na terenie Rosji.

Wykorzystujemy głównie transport drogowy. W naszym przypadku 90% obrotów generuje eksport. Jeśli chodzi o obsługiwane branże, to gama eksportowanych towarów jest bardzo szeroka: od produktów spożywczych przez automotive, lekarstwa i kosmetyki, maszyny, pasze, opony, odzież i obuwie, materiały budowlane aż po rośliny.

### Wyzwania i bariery

Operator, chcący działać w krajach WNP, przede wszystkim musi mieć doświadczenie w obsłudze celnej, posiadać wiedzę na temat dokumentacji, wymagań, procedur celnych i zakazów wjazdu towarów. Dodatkowo niezbędna jest znajomość języka rosyjskiego, ponieważ często zarówno klienci jak i przewoźnicy nie rozmawiają w innym języku. Ważnym elementem jest odpowiednia weryfikacja firm, z którymi współpracuje się tak po stronie dostawców usług jak i klientów, ponieważ istnieje bardzo wysokie ryzyko oszustwa. Nasza działalność opiera się tylko na sprawdzonych przewoźnikach pochodzących z krajów spoza UE, ponieważ realizacja dostaw za ich pomocą jest znacznie łatwiejsza niż poprzez polskie firmy transportowe. Ponadto współpracujemy z partnerami, którzy w naszym imieniu w krajach wschodnich wspierają nas w odprawach i rozwiązywaniu problemów przy dostawach.

**W ramach obsługi rynków Europy Wschodniej świadczymy usługi z zakresu transportu międzynarodowego zarówno „do" jak i „z" krajów WNP. Głównie jest to Rosja, Białoruś, Ukraina, Kazachstan.**

***Marcin Dudek,***
***Key Account Manager***
***DTW Logistics***



fot. CTL Logistics

*CTL Logistics oferuje szybką, sprawną i kompleksową obsługę powierzonych ładunków. Regularne przewozy na Białoruś, Ukrainę do Kazachstanu i Rosji prowadzi po torze szerokim od trzech lat, operując głównie na przejściu granicznym Terespol, a po torze normalnym od pięciu*

# Wschodnie azymuty

Po rozpadzie byłego Związku Radzieckiego i przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, kolejowe przewozy towarowe kierowane przez nasze wschodnie przejścia graniczne do Rosji, na Białoruś i na Ukrainę nabrały nowego tempa i znaczenia. Stały się dla przewoźników kolejowych obiecujące, ale zarazem bardziej wymagające. Jak podkreśla Jarek Król, prezes zarządu CTL Logistics – aby być skutecznym na rynku białoruskim, ukraińskim czy rosyjskim trzeba być zorientowanym w realiach gospodarczych, administracyjnych i politycznych tych krajów, mieć wypracowane relacje, znać i rozumieć specyfikę tego rynku.

CTL Logistics – zdaniem prezesa Jarka Króla – spełnia te parametry z nawiązką, w efekcie czego – *oferuje szybką, sprawną i kompleksową obsługę powierzonych ładunków*. Regularne przewozy na Białoruś, Ukrainę do Kazachstanu i Rosji prowadzi po torze szerokim od trzech lat, operując głównie na przejściu granicznym Terespol, a po torze normalnym od pięciu. – *Z roku na rok zwiększamy przewożony wolumen towarów, w 2016 r., tylko po torze szerokim 1520 mm, przewieźliśmy ok. 300 tys. ton* – mówi Wojciech Migasiuk, specjalista ds. sprzedaży na rynkach wschodnich CTL Logistics. – *Ze Wschodu wozimy przede wszystkim węgiel, kruszywa, nawozy, sól drogową, gaz skroplony i paliwa. W przeciwnym kierunku jadą głównie kontenery i koks. Naszymi partnerami są przede wszystkim polskie firmy, które zlecają nam spedycję oraz transport. Po stronie Białorusi czy Ukrainy współpracujemy z lokalnymi przewoźnikami państwowymi* – dodaje.

## Graniczny terminal

CTL Logistics specjalizuje się w pełnej obsłudze spedycyjnej z uwzględnieniem przyjęcia wagonów na granicy wschodniej i obsłudze wszystkich procesów z tym związanych. Jako spedytor spółka organizuje transport ładunków dla swoich klientów, załatwia wszystkie potrzebne formalności, tworząc w ten sposób kompleksową usługę spedycyjną. W jej skład wchodzi: przeładunek towarów, odprawa celna, obsługa weterynaryjna i fitosanitarna, organizacja przewozów (nie tylko w kraju, ale również poza jego granicami), transport samochodowy (organizacja i nadzór nad załadunkiem), itp. W zależności od potrzeb klienta konstruowana jest dla niego indywidualna i komplementarna oferta.

**CTL Logistics specjalizuje się w pełnej obsłudze spedycyjnej z uwzględnieniem przyjęcia wagonów na granicy wschodniej i obsłudze wszystkich procesów z tym związanych. Organizuje transport ładunków klientów, załatwia wszystkie formalności, tworząc kompleksową usługę spedycyjną.**

Atutem firmy jest m.in. własny terminal przeładunkowy przy przejściu granicznym Kuźnica Białostocka – Bruzgi po stronie białoruskiej, którego współwłaścicielem jest państwowa spółka białoruska. Specjalizuje się on w towarach sypkich, głównie przeładowuje się na nim węgiel. Terminal ten ma powierzchnię ok. 40 ha i posiada place, na których można składować ok. 15 tys. ton. – *Rynek Wschodni* – podkreśla prezes Jarek Król – *jest bardzo obiecującym kierunkiem, dlatego „dużą wagę przykładamy obecnie do zwiększenia na nim naszej obecności*. Zapytany przez „TSL Biznes" o ewentualne problemy w kontaktach handlowych ze wschodnimi

**Europa Wschodnia to rynek dość specyficzny, dlatego – aby efektywnie prowadzić na nim działalność logistyczną – konieczna jest duża wiedza i doświadczenie.**

partnerami, prezes zarządu CTL Logistics zaznacza, że współpraca z nimi – *przebiega bez zarzutu, choć jest to rynek dość specyficzny, dlatego* – aby efektywnie prowadzić na nim działalność logistyczną – *konieczna jest duża wiedza i doświadczenie. My ją posiadamy, znamy i rozumiemy ten rynek, dlatego jesteśmy tak dobrym partnerem* – dodaje.

## Tranzytem przez Białoruś

Transporty intermodalne na osi wschód – zachód realizuje od kilku lat także DB Cargo Polska. – *Przewozy kontenerów z/do Rosji czy Chin realizowane są głównie w tranzycie przez Białoruś. W przypadku Ukrainy średnio roczny wolumen przewożonych towarów waha się w okolicach 70 tys. ton* – informuje Katarzyna Marciniak rzecznik prasowy spółki. Główne produkty transportowane na styku z Ukrainą to paliwa stałe, wyroby stalowe oraz płynne substancje chemiczne. W przypadku Białorusi jest to wspomniany tranzyt kontenerów oraz cement, rury, pręty stalowe i nawozy. Przewozy odbywają się na trasach: Sławków – Ukraina, Białoruś, Rosja i odwrotnie. Są to przewozy głównie pojedynczych wagonów i grup wagonowych bez stałych rozkładów jazdy.

Przewozy realizowane są zgodnie z bieżącym zapotrzebowaniem klientów. Transporty z Rosji czy Chin w tranzycie przez Białoruś realizowane są w składach całopociągowych, a te które jadą do Niemiec, są oparte w większości na rocznych rozkładach jazdy. Partnerami DB Cargo Polska są zakłady produkcyjne, odbiorcy surowców, firmy handlowe, firmy spedycyjne i logistyczne. Spółka współpracuje również z państwowymi przewoźnikami kolejowymi – BCz na Białorusi i UZ na Ukrainie.

Natomiast, jeśli chodzi o to, czy stan infrastruktury kolejowej po stronie polskiej i u naszych wschodnich sąsiadów stwarza jakieś problemy, to generalnie, w przypadku przewozów linią LHS w kierunku Ukrainy i odwrotnie, nie widać jakichś większych zakłóceń. – *Specyfiką linii LHS jest to, że jest ona linią jednotorową, na której co jakiś czas zlokalizowane są „mijanki" służące zwiększeniu płynności. W przypadku gdyby linia była dwutorowa, na pewno skróciłby się czas przejazdu pociągu z granicy do Sławkowa* – odpowiada Katarzyna Marciniak.



*Partnerami DB Cargo Polska są zakłady produkcyjne, odbiorcy surowców, firmy handlowe, firmy spedycyjne i logistyczne. Spółka współpracuje również z państwowymi przewoźnikami kolejowymi – BCz na Białorusi i UZ na Ukrainie*

Zapytaliśmy też DB Cargo Polska, czy skomplikowana sytuacja polityczna na

**Specyfiką linii LHS jest to, że jest ona linią jednotorową, na której co jakiś czas zlokalizowane są „mijanki" służące zwiększeniu płynności. W przypadku gdyby linia była dwutorowa, na pewno skróciłby się czas przejazdu pociągu z granicy do Sławkowa.**



*Transporty intermodalne na osi wschód – zachód realizuje od kilku lat także DB Cargo Polska. Przewozy kontenerów z/do Rosji czy Chin realizowane są głównie w tranzycie przez Białoruś. W przypadku Ukrainy średnio roczny wolumen przewożonych towarów waha się w okolicach 70 tys. ton*



*Bez zakłóceń przebiega współpraca PKP Cargo z kolejami ukraińskimi (UZ), mimo trwającego konfliktu zbrojnego we wschodniej części tego państwa*

Ukrainie miała wcześniej i ma obecnie wpływ na realizowane przewozy towarowe? – *Sytuacja polityczna na Ukrainie miała i dalej ma wpływ na przewożone ilości. W 2015 r. widać było znaczącą obniżkę wolumenu, teraz sytuacja się normuje. Część klientów transportujących towary do/z Rosji, w obawie przed zamknięciem szlaków kolejowych na Ukrainie lub nawet możliwością uszkodzenia wagonów, czy też utraty towaru na terenie Ukrainy, skierowała swoje przewozy do/z Polski i Europy przez Białoruś* – dodaje Katarzyna Marciniak, rzecznik prasowy DB Cargo Polska.

## Dobra współpraca PKP Cargo

Przewozy kolejowe w relacjach z Federacją Rosyjską PKP Cargo realizuje przez dwa kolejowe przejścia graniczne: Braniewo – Mamonowo i Skandawa – Zeleznodoroznyi. W rejonie kolejowego przejścia granicznego w Braniewie funkcjonuje terminal przeładunkowy Grupy PKP Cargo: Cargosped Terminal Braniewo Sp. z o.o. (należący do PKP Cargo Connect Sp. z o.o.). Głównymi grupami towarowymi w przewozach z Rosją są: węgiel, koks, artykuły chemiczne, rudy metali, metale, cement i przewozy intermodalne.

Przewozy kolejowe w relacjach z Białorusią PKP Cargo realizuje przez trzy kolejowe przejścia graniczne: Kuźnica Białostocka – Bruzgi, Siemianówka – Swisłocz i Terespol – Brześć. Największym przejściem granicznym obsługującym przewozy w kierunku Białorusi jest Terespol – Brześć, gdzie po stronie polskiej znajduje się największy w Europie „suchy port" – graniczny Rejon Przeładunkowy Małaszewicze. Tam także znajduje się PKP Cargo Centrum Logistyczne Małaszewicze Sp. z o.o. wchodzące w skład grupy PKP Cargo, świadczące kompleksowe usługi związane z logistyką towarów na styku torów 1520/1435 mm (przeładunki, składowanie, konfekcjonowanie itp.) oraz obsługą spedycyjną.

Usługi te realizowane są z wykorzystaniem czterech terminali uniwersalnych i terminala kontenerowego. Przypomnijmy, że w ramach wsparcia z Instrumentu Łącząc Europę (CEF), Cargotor (spółka z Grupy PKP Cargo) otrzyma wsparcie w wysokości 3,2 mln euro na „Modernizację infrastruktury kolejowej w Rejonie Przeładunkowym Małaszewicze korytarza 8 linii towarowych na granicy UE z Białorusią" (prace studyjne). Realizacja tej inwestycji pozwoli na trzykrotne zwiększenie przepustowości oraz poprawę bezpieczeństwa ruchu kolejowego, a co za tym idzie, umożliwi w pełni wykorzystanie potencjału i położenia Rejonu Przeładunkowego Małaszewicze. Głównymi grupami towarowymi w przewozach z Białorusią są: drewno, węgiel kamienny, ropa i przetwory naftowe, art. chemiczne, metale i przewozy




*Największym przejściem granicznym obsługującym przewozy w kierunku Białorusi jest Terespol – Brześć, gdzie po stronie polskiej znajduje się największy w Europie „suchy port" – graniczny Rejon Przeładunkowy Małaszewicze. Tam znajduje się PKP Cargo Centrum Logistyczne Małaszewicze Sp. z o.o.*

intermodalne. Wpływ embarga rosyjskiego jest zauważalny, gdyż nie są realizowane przewozy towarów podlegających tym restrykcjom.

Natomiast bez zakłóceń przebiega współpraca PKP Cargo z kolejami ukraińskimi (UZ), mimo trwającego konfliktu zbrojnego we wschodniej części tego państwa. Przewozy kolejowe w relacjach z Ukrainą PKP Cargo realizuje przez trzy kolejowe przejścia graniczne: Dorohusk – Jagodin, Werchrata – Rawa Ruska oraz Medyka – Mościska. W rejonie kolejowych przejść granicznych z Ukrainą funkcjonują trzy terminale przeładunkowe Grupy PKP Cargo:

- terminal przeładunkowy w Dorohusku (należący do PKP Cargo Connect Sp. z o.o.);
- PKP Cargo Centrum Logistyczne Medyka –Żurawica Sp. z o.o. (PKP Cargo S.A.);
- terminal przeładunkowy Medyka – Railport (PKP Cargo Connect Sp. z o.o.)

Główne grupy towarowe w przewozach z Ukrainą to: ruda żelaza, metale, drewno, węgiel kamienny, kamień, art. chemiczne, cement, nawozy, płody rolne i przewozy intermodalne.

## Trudniejsze przewozy na Ukrainę

Duży nacisk na realizacje przewozów międzynarodowych, ze szczególnym uwzględnieniem kierunków wschód-zachód kładzie, coraz aktywniejsza na naszym rynku, Captrain Polska, będąca przyczółkiem Grupy Captrain Deutschland GmbH na Wschód. Spółka ta obecnie realizuje przewozy międzynarodowe z i na wschód, współpracując z kolejami takich krajów jak Litwa, Białoruś oraz Ukraina. Nie realizuje natomiast żadnych przewozów bezpośrednich (obwód Kaliningradzki) z/do Rosji. Głównym produktem grupy Captrain (spółki z Polski oraz Zachodniej Europy) są przewozy kontenerowe na tzw. Nowym Jedwabnym Szlaku, pomiędzy Chinami a krajami Unii Europejskiej.

Współpraca z partnerami białoruskimi i ukraińskimi w większości opiera się o realizację przewozów indywidualnych oraz w mniejszej ilości regularnych, kontraktowych. – *Ilości uruchamianych pociągów wahają się od kilku miesięcznie do kilku tygodniowo. Partnerami w przewozach są tylko koleje narodowe państw ościennych na Wschodzie. Współpraca z nimi układa się poprawnie, choć wyraźnie odczuwa się ich państwową formę własności, gdzie biurokracja odgrywa równie znaczącą rolę jak wola unowocześniania i optymalizacji wspólnej realizacji przewozów* – podkreśla Krzysztof Oszmiańczuk, kierownik projektu sprzedaży Captrain Polska.

**Część klientów transportujących towary do/z Rosji, w obawie przed zamknięciem szlaków kolejowych na Ukrainie lub nawet możliwością uszkodzenia wagonów, czy też utraty towaru na terenie Ukrainy, skierowała swoje przewozy do/z Polski i Europy przez Białoruś.**

Zauważa przy tym, że złożona w ostatnich latach sytuacja polityczna na Ukrainie w znacznym stopniu przyczyniła się do wyraźnego spadku ilości realizowanych przewozów. – *W przeszłości woziliśmy na Ukrainę w dużych ilościach przede wszystkim maszyny i urządzenia, a w niedalekiej przyszłości planujemy wrócić do transportów na tym kierunku, tym razem realizując przewozy intermodalne* – dodaje. W 2016 r. obrót Spółki to 17,2 mln euro, wolumen przewozowy wyniósł 1,4 mln ton, a praca przewozowa – 530 mln tkm. Transport kolejowy firmy obejmuje towary masowe, biomasę, samochody i maszyny rolnicze, a także transport specjalistyczny, maszyny kolejowe i ponadgabaryty.



*Duży nacisk na realizacje przewozów międzynarodowych, ze szczególnym uwzględnieniem kierunków wschód-zachód kładzie, coraz aktywniejsza na naszym rynku, Captrain Polska, będąca przyczółkiem Grupy Captrain Deutschland GmbH na Wschód.*

## Po szerokim torze PKP LHS

Licząca około 40 km linia kolejowa nr 65 (tzw. szeroki tor) łączy kolejowe przejście graniczne polsko-ukraińskie Hrubieszów-Izow ze Śląskiem, gdzie w Sławkowie w Zagłębiu Dąbrowskim (znajduje się tam Euroterminal) kończy swój bieg. Korzystając z tego szlaku, którego długość nie przekracza 2% całości sieci kolejowej w kraju, firma przewozi ponad 4% ładunków i wykonuje ponad 6% całości pracy przewozowej na polskiej kolei. Jednym z kierunków działań handlowych jest wzrost ilości towarów w relacji eksportowej. PKP LHS pracuje również nad realizacją przewozów na podstawie wspólnego z PKP Cargo międzynarodowego listu przewozowego oraz zwiększa możliwości przeładunkowe na stacji Sławków.

**Licząca około 40 km linia kolejowa nr 65 (tzw. szeroki tor) łączy kolejowe przejście graniczne polsko-ukraińskie Hrubieszów-Izow ze Śląskiem, gdzie w Sławkowie w Zagłębiu Dąbrowskim (znajduje się tam Euroterminal) kończy swój bieg.**

PKP LHS realizuje obecnie inwestycje, które mają na celu wzrost przepustowości i poprawę bezpieczeństwa przewozów. Obecnie trwa modernizacja systemów sterowania ruchem kolejowym na stacjach Zamość-Bortatycze LHS i Sławków LHS. W kolejnych latach planowana jest rozbudowa stacji Hrubieszów LHS (o wartości ok. 53 mln zł). Warto dodać, że w marcu 2017 r. PKP LHS podpisała umowę o współpracy z białoruską firmą spedycyjną „Belintertrans" – spółką córką Kolei Białoruskiej, co stworzyło możliwość aktywizacji przewozu towarów z Rosji przez Białoruś i następnie, na niewielkim odcinku, przez Ukrainę do stacji wejściowej Hrubieszów, bez konieczności przeładunku towarów z wagonów 1520 mm na wagony 1435 mm, na granicy z Unią Europejską. Nowy partner posiada duże doświadczenie i specjalizuje się w organizacji przewozów towarowych oraz kontenerowych w Krajach WNP i Azji.

***(opr.) Franciszek Nietz***



*Mimo chłonnego i perspektywicznego rynku oraz trudnej sytuacji, nadal brakuje efektywnej współpracy z MEN w kwestii szkolenia młodych ludzi na prawo jazdy kategorii C oraz C+E. Problem dotyczy przede wszystkich międzynarodowych przewozów drogowych*

Fot. Volvo

# Ta sprawa wymaga **szybkiego rozwiązania**

O problemie braku kierowców w Polsce obszernie pisaliśmy w styczniowym numerze TSL Biznes. Ostatnio temat ten podjęło Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce podczas spotkania z dziennikarzami, jakie miało miejsce 28 lutego w siedzibie firmy.

Przypomnijmy – deficyt kierowców, już i tak bardzo duży, z roku na rok będzie się pogłębiał. Rokrocznie w normalnych warunkach branża może wchłonąć ok. 30-40 tys. z kategorią C i z kategorią C+E (przy założeniu, że średni czas aktywności zawodowej kierowcy wynosi 25 lat), co potwierdził prezes ZMPD Jan Buczek. W obecnej chwili branża potrzebuje 100 tys. kierowców. Zwłaszcza, że spora część pracujących w tym zawodzie szybko zbliża się do wieku emerytalnego, a z powodu braku rąk do pracy 30 tys. kierowców to obywatele państw zza naszej wschodniej granicy – liczba wydanych świadectw dla takich kierowców w 2015 r. wyniosła niemal 21 tys., a w 2016 r. wzrosła do ponad 41 tys.

Mimo tak chłonnego i perspektywicznego rynku oraz trudnej sytuacji, nadal brakuje efektywnej współpracy z Ministerstwem Edukacji Narodowej w kwestii szkolenia młodych ludzi na prawo jazdy kategorii C oraz C+E. Problem dotyczy przede wszystkich międzynarodowych przewozów drogowych, gdyż obecnie realizuje je ok. 200 tys. samochodów (przed wejściem Polski do Unii Europejskiej było to ok. 40 tys. ciężarówek).



Fot. Volkswagen

*Żadna szkoła zawodowa ani technikum nie kształcą kierowców kategorii C oraz C+E. Podstawa programowa daje szkołom możliwość kształcenia jedynie kierowców kategorii B, którzy nie mogą prowadzić samochodów powyżej 3,5 ton*

## Konsekwencje polityki państwa

Na tak złą sytuację na rynku kierowców wpływ miała polityka państwa polegająca na zaniechaniu szkolenia kierowców. Około 15 lat temu MEN wykreślił możliwość kształcenia w zawodzie „kierowca-mechanik", zakładając, że to zawód, który można zdobyć w warunkach komercyjnych i dopiero teraz, gdy sytuacja jest dramatyczna, podejmowane są różne działania.

Tadeusz Kucharski przewodniczący Krajowej Sekcji Transportu Drogowego „Solidarności", biorący udział w spotkaniu, drastyczny spadek liczby osób pracujących w tej profesji tłumaczył upadkiem wielu państwowych przedsiębiorstw, szkolących swego czasu przyszłych kierowców. Jedną z możliwości zdobycia zawodu było również wojsko, które jednak

zaprzestało tej działalności. Poza tym wielu kierowców skorzystało z ofert zagranicznych pracodawców po otwarciu dla nas rynku unijnego. Tymczasem polska branża transportowa dynamicznie się rozwijała, co w końcu musiało doprowadzić do obecnego stanu. – *Mocno wspieramy działania ZMPD, które walczy o szkolenie przyszłych kierowców* – powiedział Tadeusz Kucharski.

ZMPD pięć lat zajęły starania o wpisanie kierowcy-mechanika na listę zawodów MEN. Zawód ten wrócił w końcu do szkół w 2015 r., a w roku szkolnym 2016/2017 w całej Polsce powstało 45 klas o tym profilu, choć – zdaniem ZMPD – potrzebnych jest co najmniej tysiąc. Jednak – jak przypomniano na konferencji – żadna szkoła zawodowa ani technikum nie kształcą kierowców kategorii C oraz C+E. Podstawa programowa daje szkołom możliwość kształcenia jedynie kierowców kategorii B, którzy nie mogą prowadzić samochodów powyżej 3,5 ton.

**Około 15 lat temu MEN wykreślił możliwość kształcenia w zawodzie „kierowca-mechanik", zakładając, że to zawód, który można zdobyć w warunkach komercyjnych i dopiero teraz, gdy sytuacja jest dramatyczna, podejmowane są różne działania.**

## Apel ZMPD

Powód jest prosty – kategoria C oraz C+E kosztują i to sporo, bo ponad 10 tys. Koszty te obecnie ponoszą uczniowie, czasem przedsiębiorcy. Często więc potencjalni uczniowie rezygnują z podjęcia nauki, a zdaniem prezesa ZMPD, sami przedsiębiorcy tych kosztów nie są w stanie udźwignąć. ZMPD, wspierane przez Krajową Sekcję Transportu Drogowego NSZZ „Solidarność", apeluje więc do państwa o stworzenie systemu kształcenia kierowców-mechaników. Domaga się stworzenia szkół branżowych, które będą kształcić kierowców-mechaników z kategorią C oraz techników transportu drogowego z kategorią C+E.

– *Niestety, podstawa programowa nie przewiduje zakończenia kształcenia egzaminem na kategorię C, lecz tylko B. Walczymy o to, by ukończenie szkoły I stopnia dawało uprawnienia do prowadzenia ciężarówki, natomiast ukończenie szkoły II stopnia – uprawnień do prowadzenia ciężarówki z naczepą* – stwierdził prezes ZMPD Jan Buczek.

Zgodnie z propozycją:

- po ukończeniu szkoły branżowej I stopnia (mają powstać w miejsce dzisiejszych szkół zawodowych) w zawodzie kierowca-mechanik absolwent dysponowałby prawem jazdy kategorii C;
- absolwent szkoły branżowej II stopnia (utworzone zostaną od września 2020 r. z myślą o absolwentach szkół branżowych I stopnia, chcących kontynuować naukę) zdobyłby tytuł technika transportu drogowego i miał prawo jazdy kategorii C+E.

## Najpierw niezbędne doświadczenie

Obecnie dotacja do ucznia szkoły zawodowej w zawodzie kierowca – mechanik wynosi 7 tys. zł. Z szacunków ZMPD i rozmów z przedstawicielami szkół zawodowych wynika, że przy klasie liczącej ok. 20 uczniów, szkoła ma w pełni zapewnione warunki do ich nauki w tym zawodzie.

ZMPD deklaruje, że przedsiębiorcy z branży gotowi są współpracować ze szkołami, przekazując np. pomoce naukowe i fachowych pracowników do prowadzenia niektórych zajęć.

Jak dodał Jan Buczek, młody człowiek, który uzyskałby prawo jazdy kategorii C lub C+E, nie mógłby od razu podejmować pracy. – *Zanim osiągnie wiek niezbędny 21 lat, mógłby znakomicie przygotować się do tej pracy, wykonując zadania dystrybucji w przewozach ładunków mniejszym samochodem po to, żeby zdobyć niezbędne doświadczenie* – tłumaczył. A poparł go Tadeusz Kucharski. To też po części odpowiedź na zarzuty przedstawicieli Ministerstwa Edukacji Narodowej, w tym Anny Ostrowskiej, że osoba ubiegająca się o prawo jazdy kategorii C+E muszą przejść specjalistyczne badanie psychologiczne. Natomiast uczniowie z branżowej szkoły I stopnia to młodzież niepełnoletnia, a nie jest wskazane przeprowadzanie takiego badania u osób w wieku 15–16 lat z punktu widzenia dojrzałości psychologicznej – biorąc pod uwagę potencjalnie występujące zagrożenia dla bezpieczeństwa ruchu drogowego.




*Młody człowiek, który uzyskałby prawo jazdy kategorii C lub C+E, nie mógłby od razu podejmować pracy. Zanim osiągnie wiek niezbędny 21 lat, mógłby przygotować się do niej wykonując zadania dystrybucji w przewozach ładunków mniejszym samochodem po to, żeby zdobyć niezbędne doświadczenie*



*ZMPD zorganizowało w całym kraju spotkania ze starostami oraz dyrektorami placówek, które otworzyły w tym roku szkolnym klasy o profilu kierowca-mechanik*

Chcąc doprowadzić do zmian w systemie kształcenia ZMPD zorganizowało w całym kraju spotkania ze starostami oraz dyrektorami placówek, które otworzyły w tym roku szkolnym klasy o profilu kierowca-mechanik. – *Zachęciliśmy również starostów wielu powiatów do uruchomienia takich klas. Wzięliśmy na siebie również ciężar przygotowania przedsiębiorców do zdobycia niezbędnych uprawnień dydaktycznych, by mogli się stać partnerami dla systemu oświaty, u których mogliby ci młodzi uczniowie odbywać praktyki. Zamierzamy również w przedmiotach zawodowych organizować kursy dokształcające dla nauczycieli* – podkreślał Jan Buczek.

Po zakończeniu spotkań ze starostami przedstawiciele Zrzeszenia przekażą przedstawicielom MEN wnioski z nich płynące, włącznie z propozycjami stosownych rozwiązań. Miejmy nadzieję, że szybko zostanie potem przeprowadzona analiza i złożony stosowny wniosek do MEN.

***Elżbieta Haber***



*Organy kontroli mają prawo wstępu do lokali, w których jest prowadzona działalność gospodarcza, czyli musi to być miejsce, w którym faktycznie jest ta działalność wykonywana*

Fot. Volvo

# Baza eksploatacyjna



Paweł Stolarski

Przedsiębiorca, chcąc prowadzić działalność gospodarczą w zakresie transportu drogowego, przed jej rozpoczęciem musi przejść całą ścieżkę proceduralną oraz spełnić szereg wymogów administracyjnych. Jednym z nich jest obowiązek posiadania, a tak naprawdę wskazania siedziby – bazy eksploatacyjnej.

Zgodnie z art. 3 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z 21 października 2009 r., ustanawiającego wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE, przedsiębiorcy wykonujący zawód przewoźnika drogowego muszą spełniać następujące wymogi:

- posiadanie rzeczywistej i stałej siedziby w jednym z państw członkowskich;
- posiadanie dobrej reputacji;
- posiadanie odpowiedniej zdolności finansowej;
- posiadanie wymaganych kompetencji zawodowych.

## Niedyskryminujące wymogi

Przepisy Rozporządzenia stanowią, że państwa członkowskie mogą nałożyć dodatkowe, proporcjonalne i niedyskryminujące wymogi, które przedsiębiorcy muszą spełniać, aby wykonywać zawód przewoźnika drogowego. Rodzimy ustawodawca nie wprowadził większych zmian, czy utrudnień w tym zakresie, po za tym, że w polskiej ustawie jest już mowa o bazie transportowej.

Natomiast zgodnie z art. 5 ww. Rozporządzenia, aby uznać, iż przedsiębiorca transportowy spełnia te wymagania i dysponuje siedzibą – bazą eksploatacyjną, musi:

- posiadać siedzibę położoną w tym państwie członkowskim wraz z lokalami, w których prowadzi główną działalność, w szczególności dokumenty księgowe, akta dotyczące pracowników, dokumenty zawierające dane na temat czasu prowadzenia pojazdu i odpoczynku oraz wszelkie inne dokumenty, do których dostęp musi mieć właściwy organ, aby sprawdzić, czy spełnione zostały warunki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu. Państwa członkowskie mogą wymagać, aby przedsiębiorcy na ich terytorium udostępniali również inne dokumenty w swoich lokalach, w dowolnej chwili;
- gdy zezwolenie zostanie wydane – dysponować co najmniej jednym pojazdem, który został zarejestrowany lub w inny sposób wprowadzony do ruchu, zgodnie z przepisami tego państwa członkowskiego – będąc jego właścicielem lub posiadaczem z innego tytułu, np. na podstawie umowy najmu z opcją zakupu, umowy najmu lub umowy leasingu;
- prowadzić działalność związaną z pojazdami w sposób rzeczywisty i ciągły oraz przy użyciu niezbędnego sprzętu administracyjnego, a także odpowiedniego sprzętu technicznego i urządzeń technicznych, w bazie eksploatacyjnej, która znajduje się w tym państwie członkowskim.



Fot. Scania

*W skład bazy eksploatacyjnej wchodzi co najmniej jeden z następujących elementów: miejsce postojowe, miejsce załadunku, rozładunku lub łączenia ładunków, miejsce konserwacji lub naprawy pojazdów*

Odniesienie do omawianych kwestii znajdziemy również w polskim akcie prawnym, tj. w Ustawie z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz. U. z 2016 r. poz. 1907, 1935, 1948), która w art. 4 pkt 21a niezbyt precyzyjnie, ale jednak wskazuje definicję bazy eksploatacyjnej jako miejsca wyposażonego w odpowiedni sprzęt techniczny i urządzenia techniczne umożliwiające prowadzenie działalności transportowej w sposób zor-

ganizowany i ciągły, w skład której wchodzi co najmniej jeden z następujących elementów: miejsce postojowe, miejsce załadunku, rozładunku lub łączenia ładunków, miejsce konserwacji lub naprawy pojazdów.

### Nie koniecznie na własność

Posiadanie bazy eksploatacyjnej należy wykazać już na etapie składania wniosku o udzielenie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego lub licencji, poprzez złożenie stosownego oświadczenia pod rygorem odpowiedzialności karnej, potwierdzającego, że dysponuje się bazą eksploatacyjną, a także należy wskazać jej adres.

Posiadanie bazy eksploatacyjnej w praktyce może więc oznaczać, że wystarczy określić np. siedzibę – budynek lub miejsce postojowe dla pojazdu/ów lub garaż wyposażony w podnośnik, czy kanał oraz znajdujące się w nim inne urządzenia warsztatowe. Co ważne, przedsiębiorca nie musi być właścicielem – wystarczy np. umowa najmu lub dzierżawy. Miejsca te nie muszą spełniać żadnych, ściśle określonych wymogów, czy też obostrzeń. Za każdym razem wyposażenie tych miejsc będzie uzależnione od tego, jakiego rodzaju bazą dysponujemy, jednak trudno wskazać jaki sprzęt, czy urządzenia będą odpowiednie dla miejsca postojowego, być może wystarczy samo utwardzenie.

**Posiadanie bazy eksploatacyjnej należy wykazać już na etapie składania wniosku o udzielenie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego lub licencji, poprzez złożenie stosownego oświadczenia pod rygorem odpowiedzialności karnej.**

Zarówno przepisy unijne jak i treść polskiej ustawy pozostawiają dość dużą dowolność w interpretacji definicji „siedziby" jak i „bazy eksploatacyjnej". Trzeba mieć jednak na uwadze, że organy kontroli mają prawo wstępu do lokali, w których jest prowadzona działalność gospodarcza, czyli musi to być miejsce, w którym faktycznie jest ta działalność wykonywana. Potwierdzeniem powyższego są informacje od ekspertów OCRK, którzy uczestnicząc w kontrolach przeprowadzanych przez inspektorów ITD w siedzibach przedsiębiorstw, zaobserwowali nowe kierunki kontroli inspektorów WITD. Jedną z czynności kontrolnych, oprócz pobierania szeregu dokumentów i danych do analizy jest wykonywanie oględzin siedziby – bazy eksploatacyjnej – przedsiębiorstwa oraz sporządzenie z tej czynności protokołu i dokumentacji fotograficznej.

***Paweł Stolarski,***
***Ekspert OCRK w zakresie ITD***
***www.ocrk.pl***

# **Wpływ dyrektywy o pracownikach** delegowanych na transport

Pojawiające się ostatnio problemy socjalne w transporcie skłoniły Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska" do zorganizowania międzynarodowej konferencji „Road transport – social aspects". Odbyła się ona 10 marca w Warszawie.

Podczas parogodzinnego posiedzenia gros czasu poświęcono dyskusji na temat nowelizowanej dyrektywy o pracownikach delegowanych i jej wpływu na wspólny rynek oraz branżę transportu międzynarodowego. Duże emocje budził temat potencjalnej eskalacji płacy minimalnej. Debatujących niepokoi to, że wprowadzane w kolejnych państwach przepisy już wkrótce mogą sprawić, że działania transportowe będą zajmować przewoźnikom mniej czasu niż administracyjne.

Do dyskusji włączyli się przedstawiciele polskiego parlamentu i rządu, Komisji Europejskiej, posłowie do Parlamentu Europejskiego, ambasador Holandii, przedstawiciele ambasad Austrii, Francji, Niemiec i Włoch, naukowcy z kraju i zagranicy, reprezentanci związków zawodowych, przedsiębiorców oraz mediów.

### Gdy przepisy socjalne uległy rozszerzeniu

Do 2009 r. socjalne przepisy unijne w transporcie dotyczyły wyłącznie czasu pracy i odpoczynku kierowców, o czym w dyskusji panelowej przypomniał prezes TLP Maciej Wroński. Zakres spraw socjalnych uległ rozszerzeniu w preambułach pakietu drogowego, zezwalających na przepisy dotyczące delegowania pracowników w stosunku do przewozów kabotażowych. Ta zmiana uruchomiła lawinę. W 2015 r. Niemcy objęły swoimi regulacjami płacowymi kierowców wjeżdżających na ich terytorium. Za nimi podążyła Norwegia, Francja, Austria i Włochy. Po wejściu w życie ostatniej dyrektywy, firma transportowa będzie musiała respektować regulacje każdego kraju z osobna. To sprowokowało debatę publiczną, w której dominują określenia nieprzychylne polskim przewoźnikom: dumping socjalny, nieuczciwa konkurencja, współczesne niewolnictwo, łamanie prawa.

Elementem tej debaty była konferencja. Otwierająca ją Justyna Skrzydło, będąca podsekretarzem stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Budownictwa, stwierdziła że ustalenie jednej minimalnej płacy w Unii Europejskiej to nie jest dobre rozwiązanie i zapewniła, że rząd będzie chronić działania polskiego transportu drogowego. – *Pomiędzy krajami członkowskimi istnieją różnice w poziomie wynagrodzenia, także minimalnego, i rewizja dyrektywy o delegowaniu pracowników nie powinna dotyczyć kierowców transportu międzynarodowego* – powiedziała. Powołała się przy tym na opracowany na zlecenie MIiB raport, zaprezentowany w 1 marca 2017 r. w Brukseli. Wyraziła nadzieję, że wnioski w nim umieszczone zostaną uwzględnione w dyrektywie Komisji Europejskiej, która ukaże się pod koniec maja.




*Justyna Skrzydło, podsekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Budownictwa, stwierdziła że ustalenie jednej minimalnej płacy w Unii Europejskiej to nie jest dobre rozwiązanie i zapewniła, że rząd będzie chronić działania polskiego transportu drogowego*




*Dr Agnieszka Kozłowska-Rajewicz, posłanka do Parlamentu Europejskiego uważa, że prawo powinno zostać uproszczone i nie może nakładać kolejnych obciążeń administracyjnych, sprzecznych z żądaniami wyrażonymi w konsultacjach*

A dyrektywa o delegowaniu zebrała aż 11 żółtych kartek – *Stoi za tym 211 parlamentarzystów, natomiast cały parlament liczy 751 posłów. Jest więc bardzo kontrowersyjna, podziały i dyskusje przebiegają w poprzek rodzin politycznych, wspólne stanowiska związane są raczej z krajem, a mniej z rodziną* – poinformowała dr Agnieszka Kozłowska-Rajewicz, posłanka do Parlamentu Europejskiego, Komisja Zatrudnienia i Spraw Socjalnych. Europosłanka uważa, że prawo powinno zostać uproszczone i nie może nakładać kolejnych obciążeń administracyjnych, sprzecznych z żądaniami wyrażonymi w konsultacjach.

## Niebezpieczeństwo protekcjonizmu

Uczestnicy podzieli się na tych, którzy uważają, że regulacja, ze względu na to, że budzi kontrowersje, powinna być jeszcze raz przemyślana i na tych, których zdaniem jest nieunikniona. Kierownik Instytutu Prawa SGH prof. Artur Nowak-Far twierdził, że bez niej państwa członkowskie będą miały zbyt dużą dowolność w interpretowaniu prawa unijnego. – *Przyjęte prawo będzie musiało znaleźć równowagę między równoważnymi interesami. KE nie chce konkurencji opartej na zaniżaniu benefitów socjalnych* – przekonywał. Szef działu transportu lądowego Dyrekcji Generalnej ds. Mobilności i Transportu KE Eddy Liegeois dodał, że – *transport drogowy nie powinien być wyłączony z dyrektywy o pracownikach delegowanych*. Zdaniem Komisji należy stworzyć dodatkowe przepisy pozwalające na jej stosowanie wobec transportu drogowego. Należy jednak unikać niepotrzebnych kosztów, jak przygotowanie 15 kopii dokumentacji zatrudnienia w 15 językach, jeśli jedzie się do 15 krajów. Dodał, że choć pracuje w Komisji Europejskiej od dwudziestu lat, pierwszy raz widzi taką walkę, która nie tylko zagraża jednolitemu rynkowi, ale całej Unii Europejskiej. Podkreślił, że – *głównym celem nowego prawa jest zrównoważenie dobrych warunków pracy i równej konkurencji. Uruchomiliśmy działania przeciw Francji i Niemcom, by ich prawo stosować proporcjonalnie.*

Z kolei przewodniczący Rady TLP, dyrektor generalny Raben Transport Paweł Trębicki zaznaczył, że proponowana dyrektywa popycha przemysł transportowy w stronę manufaktury. – *Coraz bardziej skomplikowane przepisy powodują, że na kierowcę przypada coraz więcej administracyjnych pracowników, prawników, doradców, którzy nie są w stanie wziąć odpowiedzialności za swoją pracę, tworzą tylko chwilowe interpretacje prawa. Jeśli w każdym kraju będą różne regulacje, to najbardziej na tym zyskają firmy doradcze. Co niepokojące, wiele małych przedsiębiorstw, przy braku znajomości języków obcych podpisuje dokumenty bez poznania ich treści. Ryzykują. A już teraz zmagają się z ogromem pracy administracyjnej, przy permanentnej niepewności co do zmian prawnych* – stwierdził.

Doradca zarządu Konfederacji Lewiatan Jeremi Mordasewicz zaniepokojony był protekcjonistycznymi działaniami rządów i uważał, że mogą doprowadzić do dezintegracji jednolitego rynku, który jest podstawowym czynnikiem gospodarek europejskich. Wskazał, że przepływ kapitału jest swobodny, natomiast przepływ usług w dużej mierze ograniczony. – *Widać asymetrię, pracownicy domagają się ochrony przed konkurencją, podobnie jak przedsiębiorcy* – stwierdził. Ostrzegł, że jeżeli zapędy protekcjonistyczne nie zostaną powstrzymane, Europa nie będzie w stanie konkurować z Chinami lub USA.

**Po wejściu w życie ostatniej dyrektywy, firma transportowa będzie musiała respektować regulacje każdego kraju z osobna.**





*Tadeusz Kucharski, przewodniczący Krajowej Sekcji Transportu Drogowego Komisji Krajowej NSZZ Solidarność, poruszył problem płacy jaką otrzymuje polski kierowca*




*Prezes TLP Maciej Wroński uważa, że przewoźnik zatrudniający 3-4 kierowców nie podoła obowiązkom narzuconym przez dyrektywę o pracownikach delegowanych. Będą bankructwa i europejska gospodarka przestanie być konkurencyjna*

Przewodniczący Sekcji Transportu Energii, Infrastruktury i Społeczeństwa Informacyjnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego Pierre Jean Coulon zaprzeczył, że konkurentem starych krajów UE są ostatnio przyjęte kraje. To setki tureckich kierowców przypływających statkami do Marsylii jeżdżą po teraz Europie. Zaapelował, aby pojęcie proporcjonalności zostało wdrożone w znaczącym stopniu, natomiast wolna i niezakłócona konkurencja powinna powrócić na należne jej miejsce.

## Odwrotne skutki od zamierzonych

Zwalczanie nierówności w miejscu świadczenia usług rodzi nierówności płacy i konflikty, co podkreślił prezes TLP. – *Hasło przewodniczącego KE Jean-Claude Junckera „za jednakową pracę w tym samym miejscu jednakowa płaca" przynosi odwrotne od zamierzonych skutki. Kierowca jadący do Europy Zachodniej zarobi 3,7 tys. euro, zaś drugi, pracujący na wschodnich trasach 1500 euro* – stwierdził. A przewoźnik zatrudniający 3-4 kierowców nie podoła obowiązkom narzuconym przez dyrektywę o pracownikach delegowanych. Będą bankructwa i europejska gospodarka przestanie być konkurencyjna.

Poparł go Paweł Trębicki i zadał pytanie – *Jak wytłumaczyć kierowcy jadącemu na Wschód, że za transport tam zarobi przykładowo dwa razy mniej niż ten wiozący towar do Niemiec, bo inne są przepisy?* Agnieszka Kozłowska-Rajewicz zastanawiała się: – *Czy jeżeli przewoźnik płaci kierowcom więcej niż wynosi przeciętna płaca w Polsce, choć mniej niż płaca minimalna we Francji czy Niemczech, mamy do czynienia z socjalnym dumpingiem?*

Na słabość przygotowywanych regulacji, które zawierają mechanizmy przymusu, nie zachęty, więc będą trudne do wprowadzenia, wskazał przedstawiciel Międzynarodowego Forum Transportu Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) Nathan Zhivov. Rozważał wpływ trendów technologicznych, jak testowane w ciężarówkach systemy autonomicznej jazdy, na transport drogowy. Wprowadzenie ich może spowodować, że wiele z omawianych tematów stanie się nieaktualna, jak rozwój szarej strefy, będący efektem poszukiwania sposobów na obejście przepisów. Tym samym nawiązał do konkluzji wyrażonej przez Macieja Wrońskiego – *Może dojść do sytuacji, że polskie przedsiębiorstwo transportuje towar do granicy niemieckiej, przepinana jest naczepa, niemiecki przewoźnik jedzie do granicy z Francją, przepina naczepę, itd. Jednak ile to będzie kosztować?*

Teoretyk prawa pracy i ubezpieczeń społecznych z Uniwersytetu Gdańskiego prof. Monika Tomaszewska przyznała, że obecny stan prawny jest niewystarczający, ale problem delegowania urósł do poziomu niemal nierozwiązywalnego. W jej interpretacji Traktat akcesyjny wyłącza możliwość narzucania minimalnej stawki dla wszystkich krajów. Wyjściem byłoby uregulowanie sytuacji w sposób szczególny, na wzór sektora morskiego, który doczekał się specjalnego traktowania.

## Konieczny dialog

Konferencję zakończyła dyskusja obecnych na sali pracodawców z przedstawicielami związków zawodowych, która nie tyko dotyczyła Dyrektywy o pracownikach delegowanych. Tadeusz Kucharski, przewodniczący Krajowej Sekcji Transportu Drogowego Komisji Krajowej NSZZ Solidarność, poruszył problem płacy jaką otrzymuje polski kierowca. – *W Polsce kierowca zarabia płacę minimalną, zaś do ręki otrzymuje od 7 do 9 tys. zł miesięcznie. Ponad 6 tys. zł to dodatki* – domagał się odwrócenia tej relacji, co należy wypracować wspólnie z pracodawcami. – *Trzeba przygotować odpowiednie wytyczne związane z dietami, ubezpieczeniami, zatrudnianiem. Wtedy jest szansa na zlikwidowanie lub zminimalizowanie działania nieuczciwych podmiotów* – podkreślał.

**Zdaniem Komisji należy stworzyć dodatkowe przepisy pozwalające na stosowanie dyrektywy wobec transportu drogowego. Należy jednak unikać niepotrzebnych kosztów.**

Do dyrektywy o pracownikach delegowanych wróciła dr Ewa Pogórska-Rakiel z Komisji Krajowej NSZZ Solidarność. – *Nie ma się co łudzić, że obejmie ona również transport drogowy. Więcej będziemy wiedzieć na ten temat w czerwcu. Dodam jeszcze, że firmy powinny informować pracowników o warunkach pracy zagranicą.*

Podsumowując spotkanie stwierdzono, że pracodawcy i pracownicy powinni prowadzić dialog, aby kwestie płacowe oraz inne prawa socjalne były regulowane w Polsce, a nie w Brukseli. Związkowcy wskazali, że dzięki wypracowaniu krajowego porozumienia będzie mogło być ono wspólnie bronione przez pracodawców i pracowników w Brukseli, a pracodawcy zyskają w związkach zawodowych sojusznika w walce z protekcjonizmem innych państw.

***Elżbieta Haber***

# Rabaty do 200 rubli na stacjach Gazpromneft w sieci DKV

Wraz z dołączeniem do sieci DKV 1200 stacji Gazpromneft przewoźnicy po raz pierwszy mogą liczyć na bardzo konkurencyjne ceny paliw na Wschodzie, ale w standardzie rozliczeń zachodnioeuropejskich.

Upusty sięgają najczęściej 200 rubli za każde 100 litrów zakupionego paliwa. Kartą DKV można też rozliczać opłaty drogowe w Rosji (system Platon oraz rejon Pskova) oraz na Białorusi (BelToll).

### Ceny paliw na wybranych 28 stacjach Gazpromneft (GPN) i Neftika w Rosji

| Nr stacji | Cena z dnia 03.02.17 | Cena z dnia 03.03.17 | Lokalizacja | Zakres usług | Lokalizacja na DKV maps |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 35.60 rub/l | 35.60 rub/l | Neftika, Yartsevo, autostrada M1/E30, 331 km | | 4428182 |
| 2 | 35.60 rub/l | 35.60 rub/l | Neftika, Smolenskaya obl., autostrada M1/E30, 386 km | | 4428183 |
| 3 | 35.99 rub/l | 35.99 rub/l | GPN, Odintsovo, autostrada M1, 24 km | | 4495612 |
| 4 | 35.89 rub/l | 35.89 rub/l | GPN, Odintsovo, ul. Zheleznodorozhnaya 41 | | 4495657 |
| 5 | 35.09 rub/l | 35.39 rub/l | GPN, Kazach'Ya Sloboda, autostrada M5, 350 km | | 4495662 |
| 6 | 35.09 rub/l | 35.39 rub/l | GPN, Shack, autostrada M5, 340km | | 4495663 |
| 7 | 35.39 rub/l | 35.39 rub/l | GPN, Tikhonova Pustyn, autostrada M3,166 km | | 4495683 |
| 8 | 36.29 rub/l | 36.29 rub/l | GPN, Shahovskaya, autostrada Novorizhskoe M9, 147 km | | 4495600 |
| 9 | 36.45 rub/l | 36.45 rub/l | GPN, Smolensk, ul. Marshala Eremenko 28A | | 4495737 |
| 10 | 36.49 rub/l | 36.49 rub/l | GPN, Kubinka, autostrada Minskoye 64 km | | 4495859 |
| 11 | 36.39 rub/l | 36.39 rub/l | GPN, Naro-Fominsk, autostrada M3, 72 km | | 4495892 |
| 12 | 35.39 rub/l | 35.59 rub/l | GPN, Zhizdra, autostrada M3, 300 km | | 4495995 |
| 13 | 35.89 rub/l | 35.89 rub/l | GPN, Volokolamsk, autostrada M9, 95 km | | 4496187 |
| 14 | 37.60 rub/l | 37.80 rub/l | GPN, Pskov, autostrada Krestovskoe 48 | | 4496585 |
| 15 | 37.55 rub/l | 37.60 rub/l | GPN, Valday, ul. Vyskodno 2 | | 4496599 |
| 16 | 37.40 rub/l | 38.00 rub/l | GPN, Dubishche, autostrada M20, 538 km | | 4496149 |
| 17 | 37.20 rub/l | 36.95 rub/l | GPN, Trasa M7, autostrada M7, 492 km | | 4496195 |
| 18 | 37.20 rub/l | 37.30 rub/l | GPN, Trasa M7, autostrada M7, 443 km | | 4496246 |
| 19 | 36.39 rub/l | 36.59 rub/l | GPN, Tver, autostrada M10, po lewej 242 km | | 4496524 |
| 20 | 37.90 rub/l | 37.60 rub/l | GPN, Chudovo, autostrada M10, 556 Km | | 4496640 |
| 21 | 37.80 rub/l | 38.00 rub/l | GPN, Saint-Petersburg, autostrada Novosvetskoe, 538 km | | 4496649 |
| 22 | 36.80 rub/l | 37.30 rub/l | Sorochkino, autostrada M20, 103 km | | 4496703 |
| 23 | 37.60 rub/l | 38.00 rub/l | GPN, Velikie Luki, autostrada M9, 467 km | | 4496681 |
| 24 | 38.30 rub/l | 38.20 rub/l | GPN, Ostrov, ul. Prigorodnaya 18 | | 4496721 |
| 25 | 37.70 rub/l | 37.80 rub/l | GPN, Pskov, Aleja Rizhskiy 96 | | 4496698 |
| 26 | 37.55 rub/l | 37.60 rub/l | GPN, Valdai, autostrada M10, 389 km | | 4496706 |
| 27 | 37.80 rub/l | 37.80 rub/l | GPN, Saint-Petersburg, Pargolovo | | 4496735 |
| 28 | 36.09 rub/l | 36.09 rub/l | GPN, Safonovo, autostrada M1, 291 km | | 4496772 |

## Na ponad 1200 stacjach

Dla posiadaczy DKV CARD dostępne jest ponad 1200 stacji Gazpromneft w Rosji oraz 23 stacje Belarusneft na Białorusi. To efekt strategicznej współpracy, jaką pod koniec 2016 r. DKV Euro Service nawiązało z Gazpromneft-Corporate Sales – operatorem kart paliwowych i czwartym co do wielkości wydobywcą ropy naftowej w Rosji.

Nowością są ogłoszone z początkiem roku rabaty, które sięgają aktualnie do 200 rubli za każde zakupione 100 litrów paliwa na stacjach Gazpromneft. Stacje te oferują wysokiej jakości olej napędowy, dodatkowo przystosowany do niskich temperatur. Kierowcy mają tu też dostęp do benzyny klasy EURO 5 oraz profesjonalnego serwisu. Klienci DKV, którzy chcą skorzystać z rabatów, powinni uprzedzić o tym swojego opiekuna.

## 28 kluczowych stacji na bieżąco

Ceny paliw na włączonych do sieci DKV stacjach Gazpromneft można śledzić w specjalnym biuletynie DKV dostępnym online. Na potrzeby polskich klientów wybrano 28 najpopularniejszych punktów w Rosji i na Białorusi, których oferta jest aktualizowana co tydzień. To specjalnie wyselekcjonowane stacje, które znajdują się przy autostradach oraz głównych szlakach komunikacyjnych na linii Polska-Rosja, a większość z nich czynna jest 24h na dobę.

Ponieważ największą popularnością cieszą się stacje w rejonie Smoleńska, DKV zaoferowało tu swoim klientom dodatkowo dwie stacje Neftika, położone przy trasie M1/E30, na których również obowiązują rabaty. Na przykład kierowca, który 3 marca br. podróżował z Koroszczyna do Moskwy, mógł skorzystać ze stacji Neftika (331 km autostrady), na której litr diesla kosztował 35,60 rubli, czy też ze stacji Gazpromneft w Safanovie (291 km) w cenie 36,09 rubli. Co więcej, tankując do pełna, kierowca otrzymał na każdej ze stacji rabat w wysokości ok. 2000 rubli.



# VIAON – nowa marka na polskiej mapie transportowej

Europejski rynek transportu drogowego, pomimo że cechuje się sporym rozdrobnieniem, ma wciąż jednego lidera – Polskę. W rękach naszych przewoźników znajduje się ok. 25% transportu na terenie Starego Kontynentu. Sytuacja ta sprzyja tworzeniu się nowych marek, oferujących kompleksowe rozwiązania dla branży TSL. Czy VIAON – nowy gracz na rynku transportowym wpłynie na branżę?

Dzięki decyzji biznesowej firm INELO i OCRK powstała nowa marka VIAON, która stała się wyłącznym dystrybutorem produktów i usług obu firm. W świetle zmian legislacyjnych oraz prowadzenia działalności w dynamicznym sektorze TSL, VIAON stwarza nowe możliwości dla firm transportowych, eliminując konieczność poszukiwania rozwiązań u wielu dostawców.

## Nowy standard rozwiązań

– *Doświadczenie liderów branży połączone pod marką VIAON gwarantuje otrzymanie najwyższej jakości rozwiązań wspomagających procesy w przedsiębiorstwach transportowych* – tłumaczy Bartosz Najman, Chief Excecutive Officer VIAON.

Od momentu pojawienia się na rynku, VIAON tworzy nowy standard rozwiązań, oferując kompleksowo oprogramowanie, usługi czy urządzenia, stawiając jednocześnie na profesjonalne doradztwo w zakresie rozwiązań dla firm transportowych. – *To, co wyróżnia markę VIAON na polskim rynku transportowym, to model biznesowy, w którym od samego początku została wykorzystana synergia marek OCRK, INELO oraz GBOX, kreując kompleksową ofertę dla klientów z branży TSL* – wyjaśnia Bartosz Najman.

## Efekt synergii

Już w pierwszych dniach działania nowej marki, firmy transportowe zauważą efekt synergii (o którym mówi Bartosz Najman), co będą zawdzięczać paru rzeczom.

**Markę VIAON na polskim rynku transportowym wyróżnia model biznesowy, w którym od samego początku została wykorzystana synergia marek OCRK, INELO oraz GBOX, kreując kompleksową ofertę dla klientów z branży TSL.**

- Innowacyjnej usłudze OCRK Wsparcie, dedykowanej użytkownikom oprogramowania 4Trans, polegającej na wsparciu pracowników firmy transportowej przez najlepszych specjalistów i ekspertów pracujących w OCRK.
- Integracji rozwiązań telematycznych oferowanych przez markę GBOX z usługą OCRK Premium, która daje możliwość pełnej kontroli nad czasem pracy kierowcy. Jest to kluczowe, zwłaszcza w sytuacji oddelegowania kierowców do krajów objętych obowiązkowym wynagrodzeniem minimalnym.
- Zintegrowanej sieci sprzedażowej składającej się z ponad dwudziestu profesjonalnych doradców handlowych, która gwarantuje komfortowy dostęp do oferty VIAON na terenie całej Polski.

Oferta VIAON skierowana do branży transportowej obejmuje:

- usługi Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców, takie jak OCRK Premium, OCRK Wsparcie oraz OCRK Bus;
- urządzenia, oprogramowanie oraz szkolenia firmy INELO – producenta oprogramowania do analizy i rozliczania czasu pracy kierowców 4Trans oraz urządzeń do pobierania danych z tachografów i kart kierowców;
- systemy telematyczne GBOX Light oraz GBOX Assist.

Pełna oferta VIAON jest dostępna na stronie **www.VIAON.pl**




*Dzięki holenderskiej modyfikacji, pojazd prezentowany w Bednarach zyskał wygląd zewnętrzny i wewnętrzny, nawiązujący do szwedzkiego dziedzictwa marki Volvo Trucks. Volvo FH Performance Edition jest dostępny w specyfikacji fabrycznej również na polskim rynku*

# Jedyny taki rok dla branży

2016 był bardzo dobrym rokiem dla producentów samochodów ciężarowych. Volvo Trucks Polska osiągnęło rekordowy wynik sprzedaży – już w październiku firma przekroczyła swój historyczny rekord 3399 sprzedanych pojazdów o dmc 16 t i powyżej, a zamknęła rok liczbą 4519 sztuk sprzedanych w tym najważniejszym dla niej segmencie. Natomiast udziały rynkowe Renault Trucks urosły o 36,4%, czyli o 16% więcej niż rynek.

## Rekordowy wynik sprzedaży

Ze sprzedażą 4519 szt. samochodów ciężarowych w segmencie pojazdów o dmc 16 t i powyżej, firma Volvo Trucks Polska odnotowała udział w rynku na poziomie 18,5%, zajmując drugie miejsce w rankingu wielkości sprzedaży w tym segmencie (vs. IV w 2015 r.). Wynik sprzedaży wzrósł, r./r., o ponad 36%, przy prawie 21%-owym wzroście całego rynku. Ten bardzo dobry wynik jest tym bardziej znaczący, że w ubiegłym roku decyzje zakupowe podejmowano głównie na podstawie analizy ekonomicznej, przy coraz mniejszej lojalności w stosunku do dotychczasowych dostawców. Co więcej, przy braku odpowiedniej ilości kierowców na rynku, decyzje zakupowe były niejednokrotnie podejmowane również z większym uwzględnieniem preferencji kierowców co do marki.

Na sukces firmy złożyła się indywidualnie dostosowana do potrzeb klientów oferta pojazdów ciężarowych Volvo Trucks (firma kładzie nacisk na wydajność, bezpieczeństwo i ekonomikę) i towarzyszących im usług oraz praca działu sprzedaży. W 2016 r. firma zwiększyła również, w stosunku do lat ubiegłych, udział sprzedaży pojazdów ze stoku.

Polska organizacja Volvo Trucks doskonałe wyniki osiągnęła również w odniesieniu do oferty produktów miękkich – uzyskała wzrost jeśli chodzi o sprzedaż kontraktów serwisowych – o 38% i o liczbę pojazdów objętych telematyką – o 40%. W 2016 r. skupiła się na tematach związanych z ekonomiką paliwową, bezpieczeństwem i wydajnością. Układ napędowy Volvo Trucks dzięki wprowadzonym modyfikacjom jest teraz sprawniejszy niż wcześniej, a wraz z wprowadzeniem na rynek najnowszej generacji silników (zgodnych z normą Euro 6) oraz inteligentnej skrzyni biegów Volvo I-Shift transport ma stać się efektywniejszy.

*Korzystając z doświadczeń z kampanii „Wspieramy Polski Transport", Volvo Trucks Polska i w tym roku będzie chciała skierować swoją ofertę do firm realizujących zadania transportowe w transporcie lokalnym lub regionalnym. W tym celu przygotowywana jest akcja „4 Poland"*



## Ekonomika paliwowa

Dla wielu klientów ważna jest możliwość utrzymywania dużej prędkości średniej w celu zaoszczędzenia czasu, bo to często decyduje o powodzeniu zadania transportowego. Z drugiej strony ważne jest ograniczanie kosztów paliwa. Chcąc zapewnić większą efektywność transportu Volvo Trucks dba o jak najlepsze współdziałanie silnika i skrzyni biegów. To, ile paliwa pozwalają zaoszczędzić najnowsze rozwiązania producenta, zależy od konfiguracji pojazdu i zastosowania transportowego. W przypadku Volvo FH realizującego transport długodystansowy można oczekiwać oszczędności rzędu 3%.

Możliwości pojazdu ciężarowego Volvo do utrzymywania dużej prędkości średniej przy jak najniższym zużyciu paliwa potwierdził wynik testu porównawczego opublikowany w niemieckim magazynie „Transport". Najlepszy wynik osiągnął Volvo FH 460 Globetrotter, a połączenie wysokich osiągów i oszczędności w Volvo Trucks nazwano „Efektem Volvo".

Innym przykładem modelu osiągającego wysoką prędkość średnią, przy niskim zużyciu paliwa jest Volvo FH w wersji Performance Edition. Łączy on w sobie wydajność, komfort jazdy, bezpieczeństwa i oszczędności. Wyposażony jest w 13-litrowy silnik o mocy 540 KM, skrzynię biegów I-Shift Dual Clutch z przełożeniem tylnego mostu 2.85 oraz Aktywny Układ Kierowniczy Volvo (Volvo Dynamic Steering). Ten ostatni zapewnia stabilność oraz łatwość prowadzenia przy każdej prędkości. Natomiast topografię terenu, odpowiednio dobierając przełożenia skrzyni biegów i tym samym zapewniając niskie zużycie paliwa, rozpoznaje System I-See. Samochód wyposażony jest także w radarowe systemy bezpieczeństwa zapobiegające kolizji, pakiet Audio Power, a rama i aluminiowe obręcze kół malowane są w kolorze czarnym. Model zaprezentowano na torze w Bednarach.

## Ubiegłoroczne aktywności Volvo Trucks

Z myślą o ekonomice paliwowej i promowaniu ekonomicznego stylu jazdy Volvo Truck w 2016 r. powrócił, po rocznej przerwie, do konkursu The Drivers' Fuel Challenge. W piątej na rynku polskim edycji, poza rywalizacją krajową, rozegrany został również finał regionalny (w ramach rynku Baltic Sea Market, którego częścią jest polska organizacja Volvo Trucks) oraz finał globalny. Zwycięzcą polskiego finału konkursu był Piotr Krahel. Zajął on drugie miejsce w finale konkursu dla rynku Baltic Sea Market i tym samym, znalazł się w trójce najlepszych kierowców z rynku Baltic Sea Market, którzy na początku września wzięli udział w Globalnym Finale The Drivers' Fuel Challenge 2016 w Göteborgu (Szwecja). Tam rywalizowało ze sobą 28 najlepszych kierowców z całego świata, wyłonionych w finałach regionalnych i krajowych spośród ponad 12 tys. uczestników. Piotr Krahel uzyskał drugi najniższy wynik zużycia paliwa w pierwszej rundzie kwalifikacyjnej i do przejścia do dalszej rywalizacji zabrakło mu punktów bonusowych za czas przejazdu. Warunkiem powodzenia w konkursie było jednak osiągnięcie dużej prędkości średniej przy jak najniższym zużyciu paliwa, co miało pomóc wyposażenie Volvo FH w udoskonalony układ napędowy.

**Ze sprzedażą 4519 szt. samochodów ciężarowych w segmencie pojazdów o dmc 16 t i powyżej, firma Volvo Trucks Polska odnotowała udział w rynku na poziomie 18,5%, zajmując drugie miejsce w rankingu wielkości sprzedaży w tym segmencie (vs. IV w 2015 r.).**




*W piątej na rynku polskim edycji The Drivers' Fuel Challenge, poza rywalizacją krajową, rozegrany został finał regionalny (w ramach rynku Baltic Sea Market, którego częścią jest polska organizacja Volvo Trucks) oraz finał globalny. Zwycięzcą polskiego finału konkursu był Piotr Krahel*

Do małych i średnich firm transportowych skierowano kampanię sprzedażową pod nazwą „Wspieramy Polski Transport". Grupą docelową, w ramach której oferowane były pojazdy Volvo FH (ciągniki siodłowe, jak i podwozia 6x2, z silnikami o mocy 460 lub 500 KM i w określonej konfiguracji bazowej), były firmy z wielkością floty nie przekraczającą 20 pojazdów ciężarowych, istniejące na polskim rynku transportowym od co najmniej pięciu lat. Firmy te mogły uzyskać dodatkowe wsparcie ze strony Volvo na jeden z trzech towarzyszących ofercie produktów miękkich: Leasing VFS, Kontrakt Serwisowy lub Pakiet wspomagający kontrolę zużycia paliwa przez 3 lata.

**Układ napędowy Volvo Trucks dzięki wprowadzonym modyfikacjom jest teraz sprawniejszy niż wcześniej, a wraz z wprowadzeniem na rynek najnowszej generacji silników oraz inteligentnej skrzyni biegów Volvo I-Shift transport ma stać się efektywniejszy.**

W 2016 r. o atrakcyjności marki mówili bohaterowie serii filmowej „Jestem Ambasadorem marki Volvo Trucks". W kwietniu natomiast wdrożono projekt akcji




*Największy udział w sprzedaży Renault stanowią pojazdy gamy średniej i ciężkiej, choć i ciągniki siodłowe zostały doskonale przyjęte przez rynek. Przygotowano specjalną ofertę na pojazdy wyposażone w pakiety rozwiązań „Opti" – dedykowane zmniejszaniu zużyciu paliwa*

społecznej „Profesjonalni Kierowcy", którego Volvo Trucks Polska jest inicjatorem. Celem akcji, która będzie przez firmę kontynuowana i w tym roku, jest podniesienie kwalifikacji kierowców zawodowych i tym samym wsparcie polskiej branży transportowej, na co dzień zmagającej się z problemem braku odpowiednio wyszkolonych kierowców samochodów ciężarowych.

## Nadal rozwijanie oferty

Volvo Trucks w Polsce przewiduje, że wielkość rynku całkowitego pojazdów powyżej 16 t w Polsce w 2017 r. będzie na podobnym lub nieznacznie niższym poziomie jak w 2016. Na decyzje zakupowe firm transportowych mogą wpłynąć: ustanowienie płacy minimalnej przez kolejne kraje, prace komisji UE nad zakazem odbioru regularnych odpoczynków w kabinie kierowcy, niepewność co do legalności pracy kierowców ukraińskich na terenie UE, itp.

Volvo Trucks nadal będzie skupiać się na rozwijaniu oferty i obsługi tak, by spełniały oczekiwania najbardziej wymagających klientów co do niezawodności, ekonomiki, wydajności, dostępności i dopasowania do specyficznych potrzeb. Polska organizacja Volvo Trucks będzie koncentrować działania wokół kwestii związanych z wydajnością i ekonomiką paliwową, a zwłaszcza na promowaniu, również poprzez specjalnie uruchomioną do tego celu stronę internetową, korzyści jakie zapewnia wspomniany „Efekt Volvo" oraz powiązana z nim kampania „Paliwo i Osiągi" (Fuel & Performance).



*Przez trzy lata Renault Trucks dostarczyło na rynek polski ponad 5 tys. pojazdów, z czego 90% to pojazdy z gamy T, a wśród nich 60% to pojazdy z silnikiem 11-litrowym. Widoczny jest jednocześnie zwrot klientów w stronę pojazdów z silnikiem 13-litrowym*

Korzystając z doświadczeń z kampanii „Wspieramy Polski Transport", Volvo Trucks Polska i w tym roku będzie chciała skierować swoją ofertę do firm realizujących zadania transportowe w transporcie lokalnym lub regionalnym. W tym celu przygotowywana jest akcja „4 Poland", w ramach której Volvo Trucks zaprezentuje atrakcyjną ofertę pojazdów dostosowanych do krajowych przewozów oraz produktów i usług im towarzyszących.

W bieżącym roku rusza 13. już edycja regat Volvo Ocean Race, jednego z bardziej wymagających i uznanych wyścigów żeglarskich na świecie. Jak w latach ubiegłych, edycja 2017-2018 będzie okazją do promowania jakości, bezpieczeństwa i troski o środowisko naturalne. Volvo Trucks Polska planuje działania marketingowo-sprzedażowe z wykorzystaniem możliwości, jakie oferuje Volvo Ocean Race.

**Ponad 41% pojazdów Renault Trucks sprzedanych w 2016 r. objętych było kontraktem serwisowo-naprawczym Start &Drive, z czego 96% to kontrakty Excellence. To także rok, w którym sieć serwisowa i handlowa przybrała oczekiwany kształt i rozmiar.**

## Najlepszy rok dla Renault Trucks od kilku lat

Nowa gama pojazdów Renault Trucks obecna jest już na rynku od trzech lat i coraz mniej osób postrzega te pojazdy poprzez pespektywę poprzednich modeli Premium czy Magnum.

Ostatnie zmiany wpłynęły bardzo korzystnie na jakość i gęstość sieci, a także na dostępność produktów dodatkowych, takich jak kontrakty serwisowe czy usługi telematyczne. Ponad 41% pojazdów sprzedanych w 2016 r. objętych było kontraktem serwisowo-naprawczym Start &Drive, z czego 96% to kontrakty Excellence. To także rok, w którym sieć serwisowa i handlowa przybrała oczekiwany kształt i rozmiar.

Przez trzy lata Renault Trucks dostarczyło na rynek polski ponad 5 tys. pojazdów, z czego 90% to pojazdy z gamy T, a wśród nich 60% to pojazdy z silnikiem 11-litrowym. Widoczny jest jednocześnie zwrot klientów w stronę pojazdów z silnikiem 13-litrowym, także z kabinami High Sleeper Cab (około 30% sprzedaży). To oznacza, że już nie cena, ale jakość i wyposażenie stają się czynnikiem decydującym o wyborze marki. Silniki 13-litrowe staną się jeszcze bardziej atrakcyjne dzięki modernizacji jednostki napędowej (m.in. nowy układ zasilania paliwem i materiały) wspartej zmianami konstrukcyjnymi innych podzespołów, pozwalającymi obniżyć zużycie paliwa do 4% w porównaniu do modeli sprzed zmiany 2016.

Jeśli chodzi gamę lekką, to w 2016 r. dostarczono na rynek ponad 230 pojazdów LCV, z których większość to Mastery. O sprzedaży zdecydowało przygotowanie oferty na pojazdy gotowe do drogi, zgodnie z zapotrzebowaniem klientów. W znacznej części były to pojazdy z nadwoziem skrzyniowym oraz plandeką i kabiną sypialną. Na wzrost sprzedaży Masterów wpłynęło również wydłużenie gwarancji.

## Więcej sprzedanych pojazdów

W 2017 Renault Trucks planuje zwiększyć liczbę sprzedanych pojazdów LCV, zwłaszcza popularnych pojazdów z nadwoziem skrzyniowym i opończą do „lekkiej międzynarodówki". Uzupełnieniem będą samochody z zabudowami specjalistycznymi, np. do transportu koni.

Największy udział w sprzedaży stanowią pojazdy gamy średniej i ciężkiej, choć i ciągniki siodłowe zostały doskonale przyjęte przez rynek. Przygotowano specjalną ofertę na pojazdy wyposażone w pakiety rozwiązań „Opti" – dedykowane zmniejszaniu zużyciu paliwa. Optiroll, Optivision, Optifleet i inne mają wspierać klientów w osiąganiu większej konkurencyjności na rynku. Rok 2017 to rok „Optifuel Challenge" – znanego od 2007 r. konkursu na kierowcę potrafiącego zużyć jak najmniej paliwa przy jak najwyższej średniej prędkości. Eliminacje do ósmej edycji konkursu odbędą się w 10 miejscach. Następnie w rozgrywce finałowej wyłoniony zostanie polski reprezentant na finał światowy.

**W 2017 Renault Trucks planuje zwiększyć liczbę sprzedanych pojazdów LCV, zwłaszcza popularnych pojazdów z nadwoziem skrzyniowym i opończą do „lekkiej międzynarodówki". Uzupełnieniem będą samochody z zabudowami specjalistycznymi.**

Dla transportu objętościowego Renault Trucks ma w ofercie pojazdy zabudowane na podwoziu gamy T. Zainteresowani mogą skorzystać z testowego pojazdu T430 z przyczepą i nadwoziem Wielton. Dzięki niskiej masie własnej, niskiemu zużyciu paliwa i zaledwie trzem osiom oraz niskim kosztom przejazdów po autostradach to pojazdy nadające się przede wszystkim do przewozu ładunków objętościowych.

Renault Trucks już wcześniej produkowało podwozia komunalne, a teraz szykuje specjalny program dedykowany tej branży. Okrętem flagowym będzie Renault Trucks D Access. Po raz pierwszy przedstawiony zostanie pojazd *low entry* pochodzący z oferty na polskim rynku, a na nasze drogi trafią samochody z zasilaniem gazowym. Samochody z gamy D to podwozia 2 i 3-osiowe napędzane silnikami Cummins. Dobiegają końca szkolenia dla mechaników, którzy będą zajmowali się tego typu podwoziami.



*Renault Trucks już wcześniej produkowało podwozia komunalne, a teraz szykuje specjalny program dedykowany tej branży. Okrętem flagowym będzie Renault Trucks D Access*

W 2017 producent nastawia się na zdobywania udziałów rynkowych. Będzie rozwijana telematyka, zwłaszcza rozwiązanie Optifleet pozwalające nadzorować flotę. Już dostępne jest rozwiązanie, w którym instruktor nauki jazdy analizuje wyniki zużycia paliwa i informuje kierowcę o pożądanych zmianach w stylu prowadzenia. W 2016 r. przeszkolono 300 osób, a w 2017 ma ich być 20% wiecej. Wsparciem jest program „Profesjonalni Kierowcy".

***Elżbieta Haber***




*PKP Cargo stawia też na ciągły rozwój przewozów międzynarodowych. Praca przewozowa w tym segmencie zwiększyła się aż o 110%. Spółka stara się też wykorzystać potencjał rynków zachodnioeuropejskich, co ułatwić ma uruchomienie w Niemczech własnej spółki spedycyjnej*

# **PKP Cargo** nadrabia straty

Miniony rok był dla PKP Cargo trudny, podobnie jak dla całego niemal krajowego rynku towarowych przewozów kolejowych.

Po trzech kwartałach Grupa notowała znaczne straty i dopiero ostatnie trzy miesiące 2016 r. pozwoliły na ich zmniejszenie. Ujemny wynik finansowy zmalał ze 166 mln zł do 41 mln, a przychody z działalności operacyjnej wzrosły z 3 214 mln zł do 4 411 mln. Nie udało się natomiast w pełni nadrobić pozycji rynkowej. W 2016 r. Spółki Grupy (PKP Cargo, PKP Cargo Service oraz trzy podmioty wchodzące w skład należącej do PKP Cargo Grupy ATW, działającej w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech) przewiozły 111,5 mln ton towarów, i wykonały pracę przewozową 28,5 mld tkm.

**Zeszłoroczny, ujemny wynik finansowy zmalał w ostatnich trzech miesiącach 2016 r. ze 166 mln zł do 41 mln, a przychody z działalności operacyjnej wzrosły z 3 214 mln zł do 4 411 mln. Nie udało się natomiast w pełni nadrobić pozycji rynkowej.**



*W 2016 r. Spółki Grupy (PKP Cargo, PKP Cargo Service oraz trzy podmioty wchodzące w skład należącej do PKP Cargo Grupy ATW, działającej w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech) przewiozły 111,5 mln ton towarów, i wykonały pracę przewozową 28,5 mld tkm*

Udział w rynku liczony pracą przewozową spadło 4,2 % w porównaniu z rokiem 2015, do poziomu 51,6%, a według masy zmniejszył się o 4.0%. – *To na pewno nie był dla nas łatwy rok. Jednak mimo skrajnie trudnego otoczenia rynkowego udało nam się zahamować spadek wolumenu przewozów i odwrócić niekorzystną dla nas tendencję. Od maja nasze udziały w rynku systematycznie rosną. To efekt naszej ciężkiej pracy i wielu zmian, które wprowadziliśmy jako nowy Zarząd. (…) Wprowadziliśmy nowy model sprzedażowy i wciąż rozbudowujemy struktury handlowe dostosowane do najwyższych standardów świadczenia kompleksowych usług przewozowych. W efekcie tych działań, dość szybko zaktywizowaliśmy pracę działów handlowych i pozyskaliśmy kilka ważnych kontraktów* – mówił prezes zarządu PKP Cargo Maciej Libiszewski 18 marca, podczas spotkania z dziennikarzami.

## Korzyści z intermodalu

Otoczenie makroekonomiczne rzeczywiście nie sprzyjało w 2016 r. kolejowym przewoźnikom ładunków. Odnotowano niższy niż planowano wzrost gospodar-

czy, nastąpiło osłabienie budownictwa infrastrukturalnego a co za tym idzie, mniejszy był popyt na transport takich materiałów jak tłuczeń, kamienie, piasek, cement. Przez cały niemal rok kiepska była koniunktura na węgiel kamienny oraz mniejszy popyt na stal. Zwiększeniu przewozów nie sprzyjała też łagodna zima 2015/2016. W konsekwencji tych zjawisk przewozy węgla w PKP Cargo spadły w porównaniu z rokiem poprzednim o 11% (wg pracy przewozowej), a rud i metali o 8%.

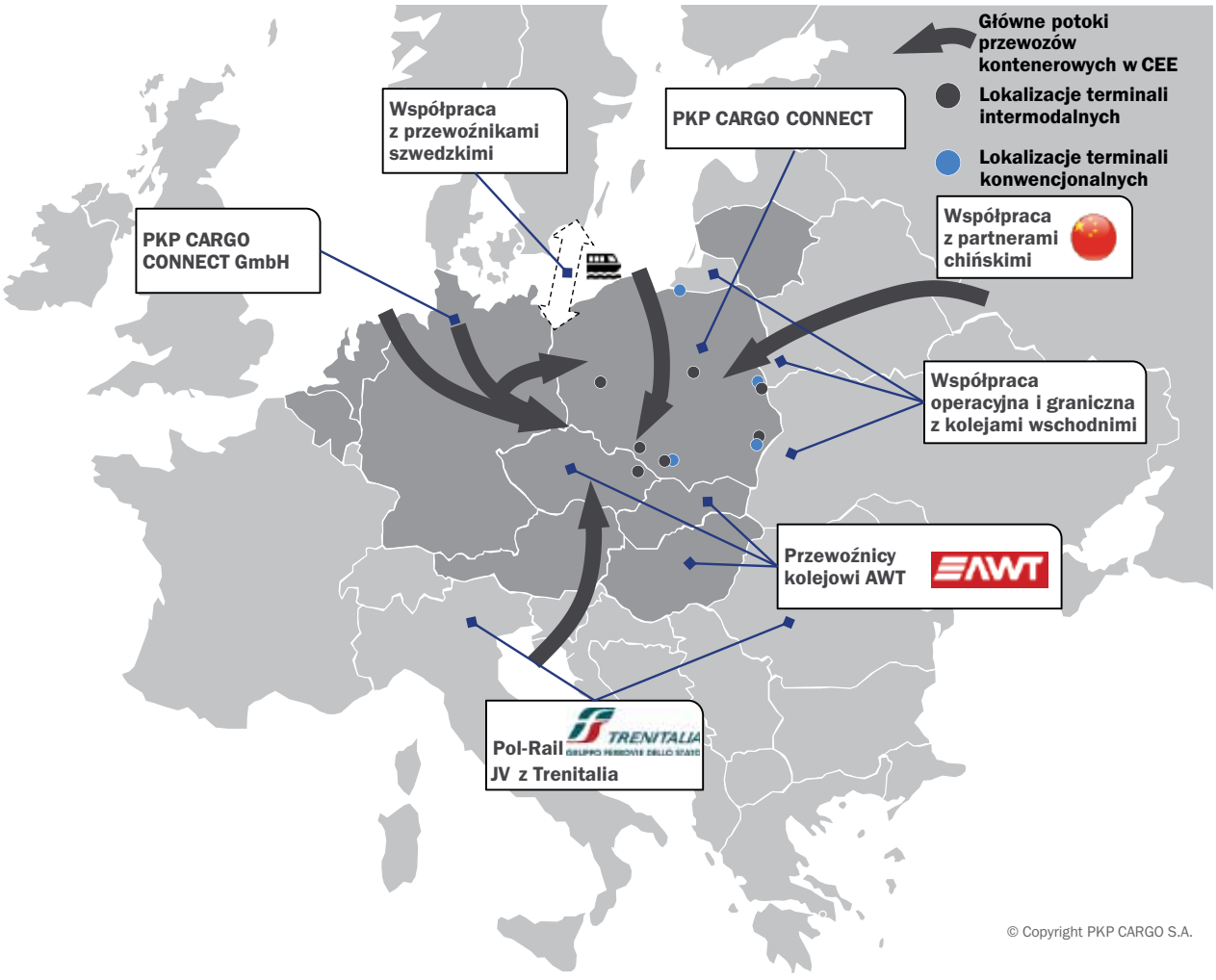
– *Udany, mimo wszystko, dla PKP Cargo ostatni kwartał 2016 r. to efekt niższych kosztów za usługi obce, energię i materiały oraz zmniejszenie kosztów pracowniczych* – podkreślał Arkadiusz Olewnik, członek zarządu spółki ds. finansowych. Jednak przede wszystkim był to skutek, konsekwentnie realizowanej od pewnego czasu, polityki rozwoju transportu intermodalnego. W minionym roku odpowiadał on za 9% całości pracy przewozowej Grupy. W stosunku do 2015 r. był to 22-procentowy wzrost. Przyczynił się do tego dynamiczny rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku. Drogą lądową z/do Chin przewieziono o 102% więcej towarów (mierzone masą). Liczba pociągów na tej trasie zwiększyła się o 34%. O 7,7% wzrosła masa kontenerów transportowanych pociągami PKP Cargo z/do polskich portów, a o 9% kontenerów przeładowywanych w tych portach. Dodajmy do tego rozwój połączeń z portów morskich do terminali w Poznaniu, Warszawie, Radomsku i Łodzi.

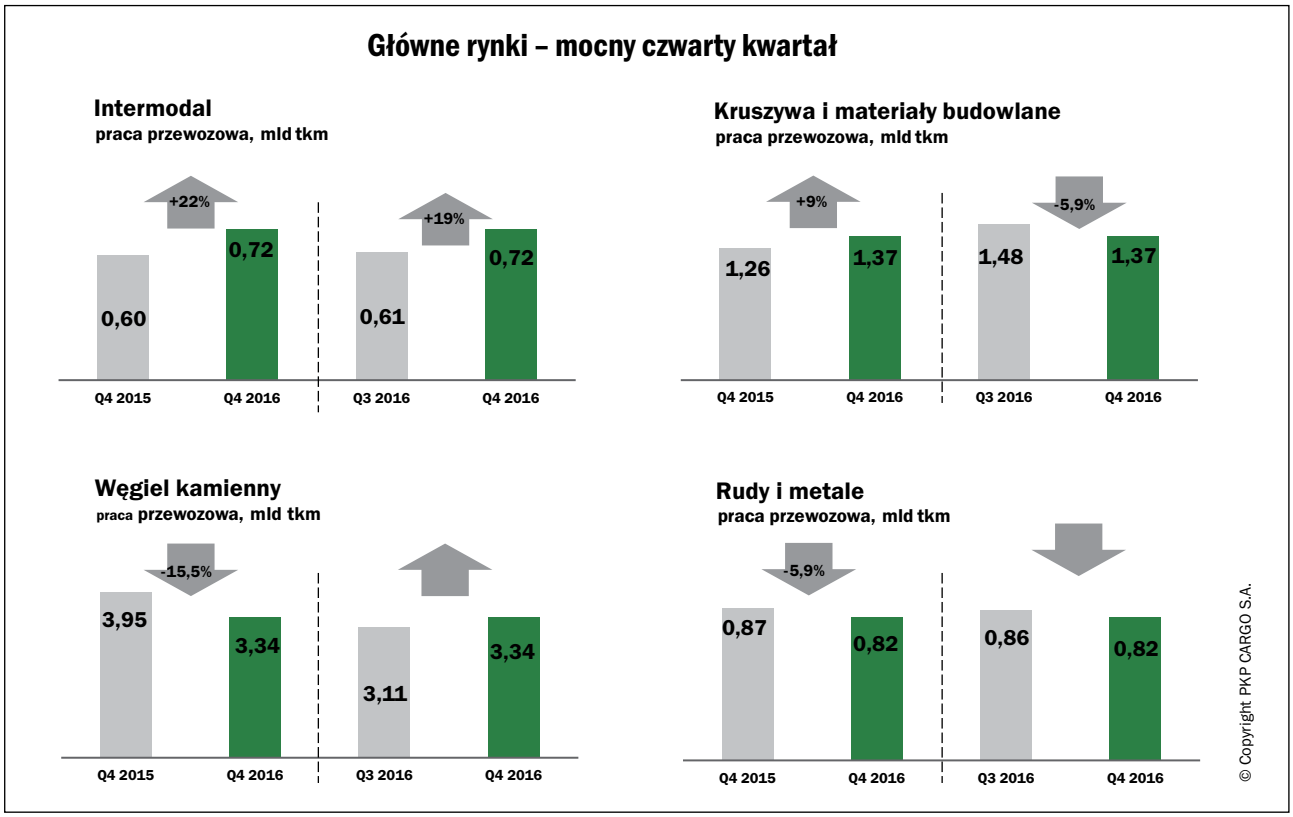
## Zagraniczne azymuty

PKP Cargo stawia też na ciągły rozwój przewozów międzynarodowych. Praca przewozowa w tym segmencie zwiększyła się aż o 110 %. – *Szukamy partnerów za granicą, aby nasz tabor jeszcze efektywniej wykorzystać poza Polską i na dłuższych trasach. Oprócz aktywnej działalności na*

**Transport intermodalny w 2016 r. odpowiadał za 9% pracy przewozowej Grupy. W stosunku do 2015 r. był to 22-procentowy wzrost. Przyczynił się do tego rozwój Nowego Jedwabnego Szlaku. Drogą lądową z/do Chin przewieziono o 102% więcej towarów (mierzone masą).**

**Zagraniczny potencjał Grupy PKP CARGO w przewozach międzynarodowych realizowanych na sieci korytarzy transportowych**






*Nowym Jedwabnym Szlaku, prowadzimy też rozmowy w sprawie rozwoju współpracy z kolejami krajów Adriatyku, Bałtyku i Morza Czarnego, a dzięki strategicznemu partnerstwu z Grupą AWT staliśmy się jednym z kluczowych przewoźników w Czechach* – podkreślał prezes Maciej Libiszewski. Spółka stara się też wykorzystać potencjał rynków zachodnioeuropejskich, co ułatwić ma uruchomienie w Niemczech własnej spółki spedycyjnej.

Wymienić należy także współpracę operacyjną i graniczną z kolejami wschodnimi czy oferowanie usług logistycznych z wykorzystaniem promów kolejowych na trasie Świnoujście – Ystadt. Grupa PKP Cargo realizuje obecnie przewozy na terenie dziewięciu krajów Unii Europejskiej. Podczas konferencji prasowej Maciej Libiszewski zapowiedział, że wkrótce zostanie podpisane porozumienie z Kolejami Rumuńskimi dotyczące wspólnej obsługi towarów na trasie z/do portu Gdańsk i Konstancy. Cargo dysponuje również siecią 17 terminali przeładunkowych w całym kraju, w tym pięciu terminali intermodalnych i dwoma wyspecjalizowanymi centrami logistycznymi przy granicy z Białorusią i Ukrainą, ponad 60 bocznicami w kraju i za granicą. Jej tabor liczy ponad 2 tys. lokomotyw (w tym 12 wielosystemowych) i ponad 60 tys. wagonów.

## Plany na 2017 rok

Transport intermodalny i przewozy zagraniczne, to segmenty rynku, które rozwijane będą w PKP Cargo w bieżącym roku. Planowane jest również zwiększenie udziału w rynku przewozów specjalistycznych. Przewidywany wzrost gospodarczy Polski i zapowiadany powrót hossy na duże projekty infrastrukturalne dają nadzieję, że bieżący rok powinien być dla Grupy bardziej pomyślny niż poprzedni. Potwierdziły to dane Głównego Urzędu Statystycznego za styczeń. PKP Cargo uzyskała 53,64% udziału w rynku pod względem pracy przewozowej i 45,07% pod względem masy towarowej. W tym samym okresie Grupa przewiozła o 7,8% więcej ładunków i wykonała pracę przewozową o 11,3% większą niż w styczniu 2016 r. Na rosnącym o 6,3%. rynku, zwiększenie pracy przewozowej Grupy o 11,3%. spowodowało wzrost udziału rynkowego Grupy o 2,43%. W tym samym okresie przewozy konkurencji mierzone pracą przewozową wzrosły jedynie o 1%. W styczniu zwiększyły się m.in. przewozy kamienia, kontenerów, produktów chemicznych, ropy i węgla kamiennego.

**Na rosnącym o 6,3% rynku, zwiększenie pracy przewozowej Grupy o 11,3%. spowodowało wzrost udziału rynkowego Grupy o 2,43%. W tym samym okresie przewozy konkurencji mierzone pracą przewozową wzrosły jedynie o 1%.**

W sektorze automotive pojawiły się transporty samochodów z Niemiec oraz do Włoch i Francji. Planowana jest także odnowa taboru. – *Średnia wieku (32 lata) wskazuje, że nasz tabor musi być odnowiony. Będziemy utylizować niezbędną cześć taboru, jednakże wstrzymamy sprzedaż na złom lokomotyw, bowiem cena złomu nie jest korzystnym sposobem recyklingu, a ponadto Grupa sama potrzebuje niektórych części zamiennych* – wyjaśniał prezes Maciej Libiszewski. W 2017 i w następnych latach PKP Cargo zamierza rozbudować sieć terminali. Na największy z nich, w Małaszewiczach, spółka zarządzająca tym obiektem otrzymała dofinansowanie.

***Franciszek Nietz***

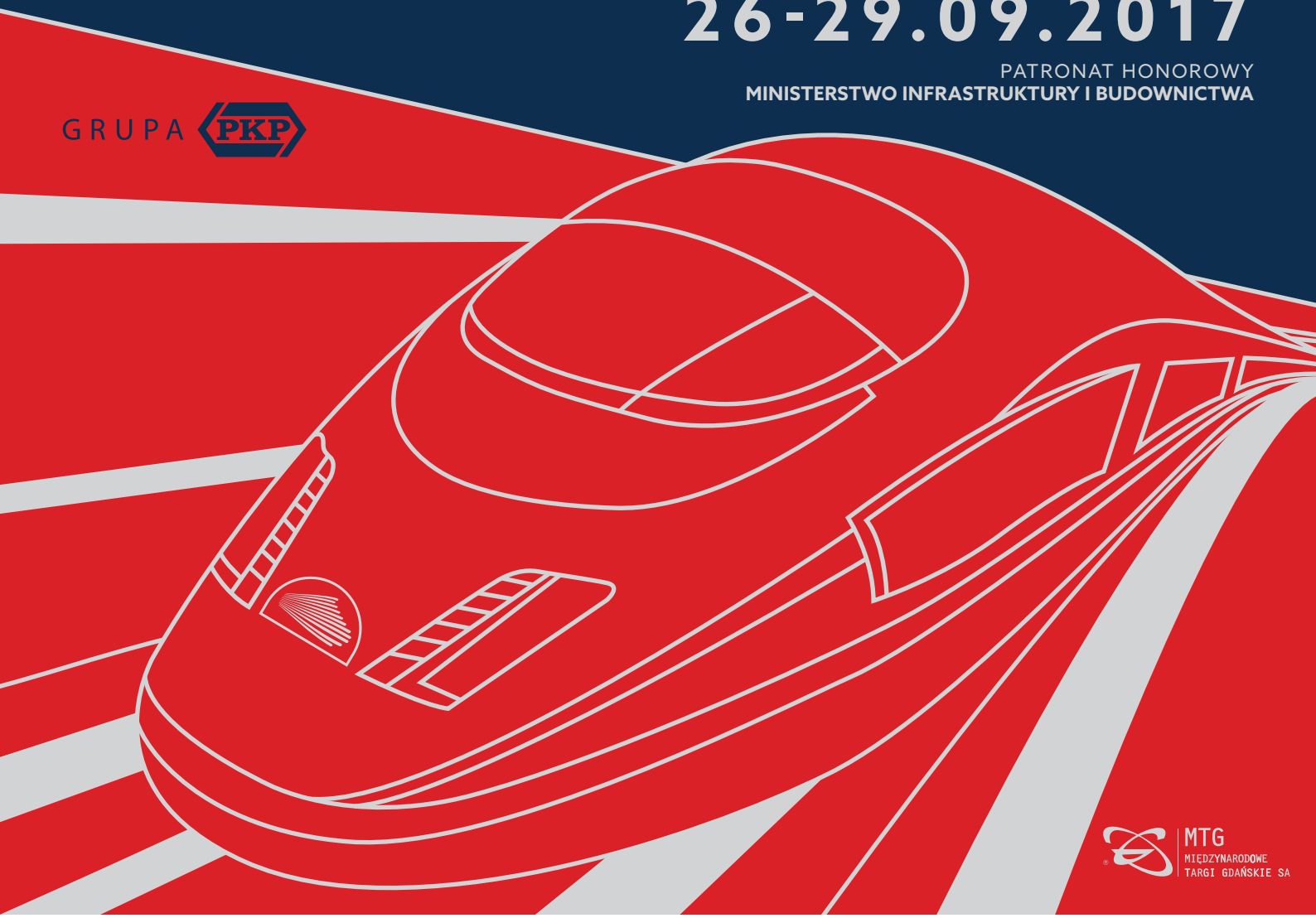
12. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

# TRAKO

## GDAŃSK
## 26-29.09.2017

PATRONAT HONOROWY
MINISTERSTWO INFRASTRUKTURY I BUDOWNICTWA

GRUPA PKP



MTG
MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

WSPÓŁORGANIZACJA

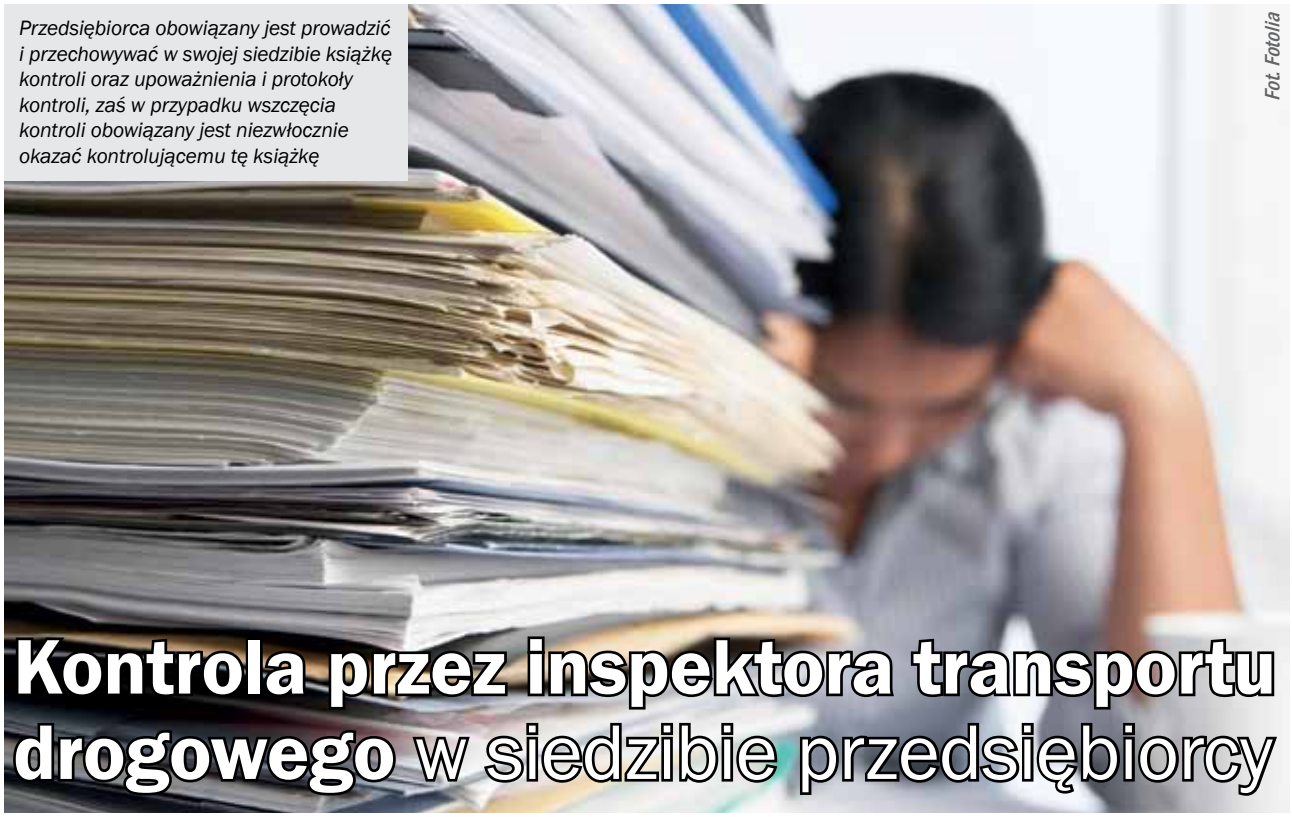
BOMBARDIER the evolution of mobility
KNORR-BREMSE
MEDCOM
pesa
TINES
tracktec

WSPÓŁPRACA

unife
SITK
SEP
IGTL
rbf railway business forum
IGKM
SIRTS
POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI PIFFA
STOWARZYSZENIE EKSPERTÓW I MENEDŻERÓW TRANSPORTU SZYNOWEGO
fundacja ProKolej

PARTNERZY MEDIALNI

RK RYNEK KOLEJOWY
Railway Gazette INTERNATIONAL
Kurier KOLEJOWY
tts TECHNIKA TRANSPORTU SZYNOWEGO
EURAILmag
PGT POLSKA GAZETA TRANSPORTOWA
Baltic Transport
Railvolution
TSL biznes
Eurail press
NOWY PRZEMYSŁ
wnp.pl
Świat kolei
infotransport.pl Czasopisma transportowe
Rynek Infrastruktury
Transport Publiczny
napędy i sterowanie
przegląd
budownictwo inżynieryjne.pl
Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne


Fot. Fotolia

*Przedsiębiorca obowiązany jest prowadzić i przechowywać w swojej siedzibie książkę kontroli oraz upoważnienia i protokoły kontroli, zaś w przypadku wszczęcia kontroli obowiązany jest niezwłocznie okazać kontrolującemu tę książkę*

# Kontrola przez inspektora transportu drogowego w siedzibie przedsiębiorcy

Poza szeroko rozumianymi kontrolami na drodze, ITD posiada również uprawnienia do przeprowadzania kontroli w siedzibie przedsiębiorcy lub w miejscu wykonywania działalności gospodarczej.

Kontrole przedsiębiorcy mogą być przeprowadzane na podstawie wniosków innych organów i obywateli, a także w wyniku kontroli kierunkowych (np. w trakcie, gdy pojazd znajdował się w ruchu drogowym), co determinuje zakres kontroli – przykładowo: zakres czasowy (co najmniej dwa ostatnie miesiące), czy też zakres przedmiotowy (kontrola czasu pracy kierowców).


Fot. Shutterstock

*Z przeprowadzonych czynności kontrolnych inspektor sporządza protokół kontroli. Protokół podpisują inspektor i kontrolowany. Odmowę podpisania protokołu przez kontrolowanego kontrolujący odnotowuje w protokole kontroli i podaje jej przyczynę*

## Plany kontroli przedsiębiorców

W wojewódzkich inspektoratach transportu drogowego (WITD) tworzy się wewnętrzne kwartalne plany kontroli przedsiębiorców. Plany te tworzone są w szczególności na podstawie wykazu podmiotów o wysokim współczynniku ryzyka, informacji uzyskanych w wyniku przeprowadzonych kontroli drogowych, wniosków i skarg. Zdarza się jednak, że kontrolowane są również przedsiębiorstwa, które nie znajdują się „w kluczu" planów kontroli. Nie należy mieć jednak złudzeń, podmiot który objęty został planem kontroli, np. z uwagi na specyfikę przewożonego towaru, prędzej czy później otrzyma zawiadomienie o zamiarze wszczęcia kontroli.

## Zawiadomienie o kontroli

Doświadczenie pokazuje, że przedsiębiorcy otrzymują zawiadomienia na ok. 3 tygodni przed planowanym terminem kontroli. Poza datą rozpoczęcia kontroli, zawiadomienie takie zawiera informację o podstawie prawnej kontroli, podmiocie który będzie kontrolowany, zakresie kontroli oraz okresie jaki zostanie objęty kontrolą. Kon-


*Monika Bożek*


*Monika Wasielewska*

PISZCZ WSPÓLNICY
KANCELARIA PRAWNA

**Kancelaria Prawna Piszcz i Wspólnicy sp.k.**

- Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie kompleksowej obsługi prawnej dużych i średnich podmiotów gospodarczych oraz organów administracji rządowej i samorządowej.
- Specjalizacja w zakresie prawa transportowego stanowi jeden z najważniejszych obszarów działalności Kancelarii.

trolowany okres, co ma bezpośredni wpływ na czas trwania kontroli, uzależniony jest m.in. od wielkości przedsiębiorstwa i ilości zatrudnionych osób. Odnosząc się do wspomnianej już kontroli czasu pracy kierowców, tytułem przykładu wskazać należy, że w przypadku przedsiębiorstw, w których przewozy drogowe na rzecz przedsiębiorcy wykonuje do 10 kierowców, kontroli poddawani są wszyscy kierowcy, z tym, że:

1) w przedsiębiorstwach, w których przewozy drogowe na rzecz przedsiębiorcy wykonuje do pięciu kierowców, minimalny okres kontroli czasu pracy kierowcy to co najmniej 3 miesiące,

2) w przedsiębiorstwach, w których przewozy drogowe na rzecz przedsiębiorcy wykonuje od sześciu do dziesięciu kierowców, minimalny okres kontroli czasu pracy kierowcy powinien objąć co najmniej 2 miesiące.

## Kontrolowane dokumenty

W celu usprawnienia i przyspieszenia kontroli w zawiadomieniu zawarte są również informacje, jakie dokumenty należy przygotować do kontroli. Są to m.in.:

1) zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika/licencja uprawniająca do podejmowania i wykonywania działalności w zakresie transportu drogowego;

2) certyfikaty kompetencji zawodowych osób zarządzających transportem;

3) zaświadczenie potwierdzające zgłoszenie przez przedsiębiorcę prowadzenia przewozów drogowych jako działalności pomocniczej w stosunku do jego podstawowej działalności gospodarczej;

4) wykaz pojazdów samochodowych będących w dyspozycji kontrolowanego, a także innych pojazdów, którymi podmiot posługiwał się w celu wykonywania przewozów drogowych, w dniu kontroli i w okresie objętym kontrolą;

5) wykaz kierowców wykonujących przewozy w firmie w okresie 6 miesięcy przed dniem rozpoczęcia kontroli z podziałem na miesiące;

6) kopie praw jazdy.

Jak wynika z tego przykładowego wyliczenia, kontrola może objąć w zasadzie cały zakres prowadzonej działalności, a także co istotne, mimo zakreślonego czasookresu objętego kontrolą, weryfikowany może być również okres poprzedzający ten objęty kontrolą (np. wykaz kierowców w czasie poprzedzającym kontrolowany okres). Często ITD w zawiadomieniu prosi również o wypełnienie przesłanych wraz z zawiadomieniem stosownych załączników. Tymi załącznikami z reguły są:

- wzór oświadczenia dotyczącego prowadzonych u przedsiębiorcy kontroli przez inne organy,
- wzór upoważnienia do wskazania osoby upoważnionej do reprezentowania przedsiębiorcy,
- wzór oświadczenia w sprawie wskazania osoby zarządzającej transportem w przedsiębiorstwie,
- wzór oświadczenia do wskazania adresu do korespondencji.

Powyższe niewątpliwie ułatwia przedsiębiorcy odnalezienie się w zaistniałej sytuacji, a także sygnalizuje zakres praw i obowiązków, z którymi inspektor ma obowiązek zapoznać kontrolowanego. Pamiętać przy tym należy, że kontrolowany jest obowiązany do pisemnego wskazania osoby upoważnionej do reprezentowana go w trakcie kontroli, w szczególności w czasie jego nieobecności. Przedsiębiorca obowiązany jest również prowadzić i przechowywać w swojej siedzibie książkę kontroli oraz upoważnienia i protokoły kontroli, zaś w przypadku wszczęcia kontroli obowiązany jest niezwłocznie okazać kontrolującemu tę książkę.

**Podmiot który objęty został planem kontroli, np. z uwagi na specyfikę przewożonego towaru, prędzej czy później otrzyma zawiadomienie o zamiarze wszczęcia kontroli.**

**Kontrola może objąć w zasadzie cały zakres prowadzonej działalności, a także co istotne, mimo zakreślonego czasookresu objętego kontrolą, weryfikowany może być również okres poprzedzający ten objęty kontrolą.**



Fot. Fotolia

*Przedsiębiorcy otrzymują zawiadomienia na ok. 3 tygodni przed planowanym terminem kontroli. Poza datą rozpoczęcia kontroli, zawiadomienie takie zawiera informację o podstawie prawnej kontroli, podmiocie który będzie kontrolowany, zakresie kontroli oraz okresie jaki zostanie objęty kontrolą*

## Kontrola tylko po okazaniu legitymacji

Co istotne, czynności kontrolne mogą być wykonywane po okazaniu legitymacji służbowej upoważniającej do wykonywania takich czynności oraz po doręczeniu upoważnienia do przeprowadzenia kontroli. Ważne jest, aby pamiętać, że kontrolę może przeprowadzić wyłącznie osoba wskazana w upoważnieniu do kontroli. Inspektor, którego upoważnienie nie obejmuje, nawet gdy posiada ważną legitymację służbową,



Fot. Istock

*Inspektor wykonując zadania, ma prawo do żądania od podmiotu kontrolowanego oraz od jego pracowników pisemnych lub ustnych wyjaśnień, okazania dokumentów i innych nośników informacji oraz udostępnienia wszelkich danych mających związek z przedmiotem kontroli*



*Przedsiębiorcy, którzy nie poddadzą się kontroli lub uniemożliwiają przeprowadzenie kontroli w całości lub w części, zostaną obciążeni karną pieniężną w wysokości 10 tys. zł*

Fot. SXC

nie posiada uprawnienia do kontrolowania danego podmiotu. Upoważnienie to wystawia się na wszystkich członków zespołu kontrolowanego, a zawiera m.in.:

1) określenie zakresu przedmiotowego kontroli,

2) wskazanie daty rozpoczęcia,

3) przewidywany termin zakończenia kontroli.

Co do zasady, inspektor dokonuje kontroli w umundurowaniu, jednak przy kontroli w przedsiębiorstwie możliwe jest odstępstwo. Rozpoczęcie kontroli powinno zostać potwierdzone wpisem do książki kontroli.

Kontrolowany jest obowiązany umożliwić inspektorowi dokonanie czynności kontrolnych, a w szczególności:

- udzielić ustnych lub pisemnych wyjaśnień, okazać dokumenty lub inne nośniki informacji oraz udostępnić dane mające związek z przedmiotem kontroli;
- udostępnić siedzibę przedsiębiorcy oraz wszystkie pomieszczenia, w których przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą bądź też przechowuje mienie przedsiębiorstwa;
- umożliwić sporządzenie kopii dokumentów wskazanych przez kontrolującego;
- umożliwić sporządzenie dokumentacji filmowej lub fotograficznej, jeżeli może ona stanowić dowód lub przyczynić się do utrwalenia dowodu w sprawie będącej przedmiotem kontroli.

Przedsiębiorcy, którzy nie poddadzą się kontroli lub uniemożliwiają przeprowadzenie kontroli w całości lub w części, zostaną obciążeni karną pieniężną w wysokości 10 tys. zł.

Inspektor wykonując zadania, ma prawo do żądania nie tylko od podmiotu kontrolowanego, ale i od jego pracowników pisemnych lub ustnych wyjaśnień, okazania dokumentów i innych nośników informacji oraz udostępnienia wszelkich danych mających związek z przedmiotem kontroli. W toku kontroli inspektor może również legitymować kierowców i inne osoby w celu ustalenia tożsamości, jeżeli jest to niezbędne dla potrzeb kontroli; dokonywać oględzin i zabezpieczać zebrane dowody; przesłuchiwać świadków i zasięgać opinii biegłych; przesłuchiwać kontrolowanego w charakterze strony, jeżeli po wyczerpaniu środków dowodowych lub z powodu ich braku pozostały niewyjaśnione fakty istotne dla ustaleń kontroli.

**Kontrolę może przeprowadzić wyłącznie osoba wskazana w upoważnieniu do kontroli. Inspektor, którego upoważnienie nie obejmuje, nawet gdy posiada ważną legitymację służbową, nie posiada uprawnienia do kontrolowania danego podmiotu.**

## Inspektor ma prawo wykorzystywać broń palną

Inspektor ma również prawo do używania i wykorzystywania środków przymusu bezpośredniego oraz broni palnej. Prawo dokładnie reguluje przypadki, w jakich inspektor może czynić użytek z dostępnych mu środków przymusu. Są to m.in.:

1) odparcie bezpośredniego, bezprawnego zamachu na życie, zdrowie lub wolność inspektora lub innej osoby;

2) przeciwdziałanie niszczeniu mienia;

3) ujęcie osoby, udaremnienie jej ucieczki lub pościg za tą osobą;

4) konieczność przeciwstawienia się osobie niepodporządkowującej się wezwaniu do natychmiastowego porzucenia broni, materiału wybuchowego lub innego niebezpiecznego przedmiotu, którego użycie może zagrozić życiu, zdrowiu lub wolności uprawnionego lub innej osoby.

Oczywiście, zakres użycia tychże środków przymusu nie jest dowolny, a szczegółowo określony w obowiązujących przepisach.

## Protokół pokontrolny

Z przeprowadzonych czynności kontrolnych inspektor sporządza protokół kontroli. Protokół podpisują inspektor i kontrolowany. Odmowę podpisania protokołu przez kontrolowanego kontrolujący odnotowuje w protokole kontroli i podaje jej przyczynę. Oryginał protokołu kontroli zatrzymuje kontrolujący, a kopię doręcza się kontrolowanemu przedsiębiorcy. Do protokołu kontroli kontrolowany może wnieść zastrzeżenia. Jeżeli w wyniku czynności kontrolnych stwierdzono naruszenie przepisów prawa uzasadniających nałożenie kary pieniężnej, kontrolowanemu doręcza się zawiadomienie o wszczęciu postępowania administracyjnego. Skontrolowany ma prawo składania wyjaśnień, prawo wglądu do akt, sporządzania kopii, notatek, wypowiedzenia się co do zabranych dowodów i materiałów. Może ustanowić pełnomocnika.

Wyniki kontroli wykorzystywane mogą być do formułowania wniosków o wszczęcie postępowania:

- administracyjnego, o cofnięcie uprawnień przewozowych przedsiębiorcy, określonych przepisami ustawy;
- karnego lub karno-skarbowego;
- w sprawach o wykroczenia;
- przez organy Państwowej Inspekcji Pracy;
- przewidzianego w umowach międzynarodowych w stosunku do przedsiębiorców zagranicznych.

## Kary dla przedsiębiorcy za naruszenie przepisów

Ustawodawca przewidział szereg kar pieniężnych w przypadku stwierdzenia naruszenia obowiązujących przepisów przez przedsiębiorców transportowych. I tak, osoba zarządzająca przedsiębiorstwem, która naruszyła obowiązki lub warunki przewozu drogowego, albo dopuściła, chociażby nieumyślnie, do powstania takich naruszeń, podlega karze grzywny w wysokości do 2 tys. zł. W załącznikach do ustawy o transporcie drogowym, szczegółowo wskazano naruszenia oraz wymiar kary, które zostały uszeregowane w zależności od rodzaju naruszeń. Przykładowo wskazać należy na te, które mogą zostać ujawnione w wyniku kontroli w siedzibie przedsiębiorstwa, tak jak dopuszczenie do wykonywania przewozu drogowego przez kierowcę, który:

- nie ukończył wymaganego w związku z tym przewozem szkolenia,
- nie posiada orzeczenia lekarskiego o braku przeciwwskazań zdrowotnych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy,
- nie posiada orzeczenia psychologicznego o braku przeciwwskazań psychologicznych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy.

Każde ze wskazanych naruszeń zagrożone jest karą 1 tys. zł.

**Inspektor ma również prawo do używania i wykorzystywania środków przymusu bezpośredniego oraz broni palnej. Prawo dokładnie reguluje przypadki, w jakich inspektor może czynić użytek z dostępnych mu środków przymusu.**

Z kolei za takie naruszenia jak wykonywanie transportu drogowego bez wymaganego zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego lub bez wymaganej licencji, a także uzależnienie wynagrodzenia kierowcy od ilości przewiezionych rzeczy – przewidziana jest kara w wysokości 8 tys. zł.

*Monika Bożek, adwokat*
*I Monika Wasielewska,*
*radca prawny,*
*Kancelaria Prawna*



# Analiza i rozliczanie kierowców w pigułce... cz. 4

Na łamach miesięcznika TSL Biznes przybliżamy Państwu najważniejsze zagadnienia dotyczące czasu pracy kierowców oraz rozliczania ich składników wynagrodzeń. W dzisiejszym artykule powrócimy do tematyki drogowej i zachowania się kierowcy w sytuacji potrzeby wydłużenia czasu jazdy lub pracy i praktycznych zasadach wykorzystania art. 12 z Rozp. 561/2006.

Planując trasę dla kierowcy przedsiębiorca, dyspozytor, spedytor lub sam kierowca musi przede wszystkim zaplanować swoją jazdę. Już na poziomie przyjmowania zlecenia należy mieć świadomość ograniczeń przejazdu, wymogów przerw i odpoczynków. Dlatego szkolenia z zakresu czasu pracy kierowców powinni odbyć również pracownicy organizujący przewozy w biurach.

## Dobry plan to połowa sukcesu

Bazując na doświadczeniu, wiedzy i informacjach drogowych (roboty drogowe na planowanej trasie, ograniczenia tonażowe, specyfika ładunku) obiektywnie starajmy się przewidzieć problemy jakie mogą się pojawić w trakcie wykonywania zlecenia. Od problemów na załadunku, poprzez zatory drogowe, aż do sytuacji, gdy kierowca jest u celu, jednak musi poczekać w kolejce na rozładunek. Oczywistym jest, że zawsze może zdarzyć się jeszcze coś nieprzewidywalnego, ale niech to będą rzeczywiście tylko sytuacje, których nie dało się przewidzieć przed wyjazdem.

## Formularz wyjazdowy – „checklista”

Wśród naszych klientów wdrożyliśmy dokument, który z pozoru jest banalny i niepotrzebny, ale pozwala sprawdzić i uniknąć podstawowych problemów. Na takiej liście znajduje się sprawdzenie kompletności dokumentów (wypis, OC, prawo jazdy, list przewozowy), stan techniczny pojazdu, naczepy, obowiązkowe wyposażenie pojazdu, materiały zabezpieczenia ładunku, wypełnienie obowiązków dokumentacji odpoczynków (zaświadczenia, wpisy manualne). Kilka minut poświęconych przed wyjazdem pozwala na uniknięcie stresu i marnowania czasu w trasie na poszukiwanie brakujących pasów zabezpieczających ładunek, dokumentów, możliwości usunięcia usterki, której można było pozbyć się spokojnie przed wyjazdem.



*Planując trasę przewidujemy jakiś „zapas” na problemy, czasem jest to 15 minut, czasem godzina. Ważne jest, że jeśli ten zapas czasu nie jest duży, lepiej jest częściej sprawdzać bieżącą realizację zlecenia, aby odpowiednio wcześniej zareagować*

**Świadome unikanie „banalnych” powodów przekroczenia czasu jazdy/pracy jest podstawą do tego, że te faktycznie nieprzewidywalne i prawdziwe problemy będą uznane i nie zostanie nałożona kara.**

## Najpierw myśl, potem rób

Wydawać się może, że tematem artykułu powinno być zacytowanie treści artykułu 12 z Rozporządzenia WE 561/2006, czyli Art 12/WE/561/2006: – *Pod warunkiem, że nie zagraża to bezpieczeństwu drogowemu oraz umożliwia osiągnięcie przez pojazd odpowiedniego miejsca postoju, kierowca może odstąpić od przepisów art. 6-9 w zakresie niezbędnym dla zapewnienia bezpieczeństwa osób, pojazdu lub ładunku. Kierowca wskazuje powody takiego odstępstwa odręcznie na wykresówce urządzenia rejestrującego lub na wydruku z urządzenia rejestrującego, albo na planie pracy najpóźniej po przybyciu do miejsca pozwalającego na postój.*

Wszystko powinno być oczywiste, ale w praktyce stosowanie art. 12 zaczyna się na etapie planowania. Świadome unikanie „banalnych” powodów przekroczenia czasu jazdy/pracy jest podstawą do tego, że te faktycznie nieprzewidywalne i prawdziwe problemy będą uznane i nie zostanie nałożona kara.

## Przewiduj i zapobiegaj

Ogólnie przygotowany plan trasy, wyznaczenie ogólnie ram czasowych na wykonanie poszczególnych etapów drogi pozwala na bieżąco diagnozować stan realizacji planu i ewentualne problemy. Planując trasę przewidujemy jakiś „zapas” na problemy, czasem jest to 15 minut, czasem godzina. Ważne jest, że jeśli ten zapas czasu nie jest duży, lepiej jest częściej sprawdzać bieżącą realizację zlecenia, aby odpowiednio wcześniej zareagować. Np. jeśli mamy 1



**Mariusz Hendzel**

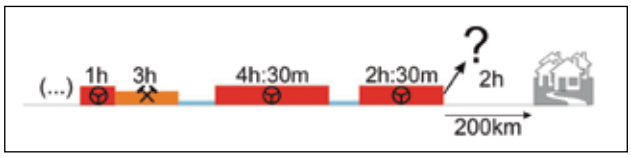
Wraz z grupą ambitnych specjalistów z całej Polski (Kancelaria ITD-PIP.pl) od kilkunastu lat angażuje się w działania przybliżające tematykę rozliczania kierowców.

Na co dzień kancelaria świadczy usługi rozliczania ewidencji czasu pracy kierowców, szkolenia indywidualne i tworzy algorytmy do produkcji programów rozliczających kierowców, płace UE i delegacje. Najciekawsze zagadnienia opisuje.

godzinę zapasu czasu pracy na dany dzień, ale na załadunku rano zamiast 1 godz. spędziliśmy 1,5 godz. Potem w trakcie przejazdu trasa zajęła 15 minut więcej niż planowaliśmy, zatem z naszego zapasu pozostało tylko 15 minut. Kolejny mały problem wydłużający realizację planu o 30 minut już jest sygnałem do tego, że mogą być kłopoty z czasem i to jest właśnie moment, kiedy powinniśmy już brać pod uwagę zmianę planu. Jeśli są szanse na nadrobienie spóźnienia zgodnie z przepisami, to oczywiście podejmujemy próby, ale jeśli np. na 2 godz. przed końcem czasu pracy mamy do przejechania jeszcze 200 km, to jest pewne, że albo popełnimy naruszenie, albo nie dojedziemy do celu.



*Wykonane wydruki i udokumentowane wcześniejsze próby poszukiwania pokazują prawidłowo przewidywane zdarzenia, podjęte działania i spełnienie wszystkich wytycznych dla prawidłowego odstąpienia od stosowania przepisów o czasie jazdy/odpoczynków*




www.itd-pip.pl
+48 502 243 076 ewidencja@itd-pip.pl

ITD-PIP
Kancelaria transportowa

Usługowe rozliczanie

- naruszenia, delegacje, ewidencja czasu pracy, dokumentacja
- płaca minimalna UE z uwzględnieniem diet i noclegów
- szkolenia dla kierowców, oprogramowanie do rozliczania

Co nas wyróżnia

- terminowość rozliczeń (opcje: "w 2 dni", "na 10-tego")
- 5 lokalnych oddziałów w Polsce (eksperci na miejscu)

NASZE ODDZIAŁY:

**Wrocław**
ul. Kobierzycka 3
52-315 Wrocław

**Warszawa**
ul. 1-go Maja 17
96-300 Żyrardów

**Kraków**
ul. Lwowska 30A
33-100 Tarnów

**Poznań**
ul. Kwiatowa 68
52-315 Suchy Las

**Gdańsk**
Zakoczyn 70
83-041 Mierzeszyn



Szybka diagnostyka problemu (np. na 2 godz. przed końcem, na 1 godz. przed celem, lub nawet 30 minut) pozwala podjąć próby uniknięcia naruszenia przepisów poprzez zmianę daty dostawy towaru lub wcześniejszego zakończenia jazdy w dniu dzisiejszym

## Przede wszystkim – zapobiegać naruszeniom

Odpowiednio szybka diagnostyka problemu (np. na 2 godz. przed końcem, na 1 godz. przed celem, lub nawet 30 minut) pozwala podjąć próby uniknięcia naruszenia przepisów poprzez zmianę daty dostawy towaru lub wcześniejszego zakończenia jazdy w dniu dzisiejszym. Zarówno kierowca jaki dyspozytor znając przepisy nie powinni być zaskoczeni, że skoro kończy się czas jazdy/pracy to obowiązkiem jest tę pracę zakończyć.

**Realne opisy problemów ze znalezieniem parkingu czy wydłużeniem czasu jazdy, poprzedzone próbami faktycznego jego znalezienia (np postoje co 20-30 min. na kolejnych parkingach i wydruki z tego czasu) pokazują wiarygodność działań.**

## Odpowiednio wcześniej zacznij szukać parkingu

Świadomość nieuniknionego naruszenia ma spowodować podjęcie wspólnej decyzji z dyspozytorem o zmianie trasy i szybszym zakończeniu pracy. Skoro wiadomo, że w danym dniu nie ma już możliwości prawidłowo zrealizować planu trasy (dojazd do klienta, powrót do bazy) należy ten plan spróbować zmienić!

Zmiana planu ma polegać na poszukiwaniu innego miejsca (parkingu) na zakończenie pracy wcześniej niż zazwyczaj, zgodnie z pozostałym czasem aktywności. Rozpoczęcie poszukiwań takiego parkingu należy rozpocząć w ramach normalnego, zgodnego z przepisami okresu aktywności. Np. na 40-30 minut przed wymaganym końcem dostępnego czasu.

## Pokaż, że znasz przepisy i starasz się je przestrzegać!

Podejmowane próby spełnienia wymagań przepisów oprócz tego, że mają skutkować znalezieniem odpowiedniego (bezpiecznego) parkingu, pokazują też od kiedy kierowca podejmuje próby uniknięcia naruszenia.

**Bazując na doświadczeniu, wiedzy i informacjach drogowych (roboty drogowe na planowanej trasie, ograniczenia tonażowe, specyfika ładunku) obiektywnie starajmy się przewidzieć problemy jakie mogą się pojawić w trakcie wykonywania zlecenia.**

Zapisy aktywności udowodnią podczas kontroli, że kierowca poszukując parkingu zjeżdża kilkukrotnie na kolejne parkingi przy drodze i próbuje tam znaleźć bezpieczne miejsce. Tachograf zarejestruje postoje wykonywane na kolejnych parkingach, gdzie podejmowane były próby wykonania odpoczynku jeszcze przed końcem czasu pracy. Dodatkowo bardzo ważne jest, aby podejmowane próby udokumentować – wydrukiem z tachografu cyfrowego, a w przypadku tachografu analogowego – opisem na odwrocie wykresówki.

## Poszukuj do skutku, kilka razy

Prawdopodobnie niektóre parkingi będą nieoświetlone, na innych nie będzie wolnych miejsc, ale podejmując próby pokazujemy, że aktywnie szukamy tego miejsca. Opisy dokumentujące te jazdy powinny zawierać informację o lokalizacji, gdzie próbujemy zaparkować (np. Art 12/561: 137km autostrady A4) i powód braku

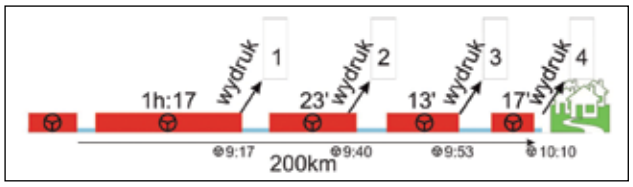


Gdy podczas kontroli kierowca potrafi okazać kilka wiarygodnych wydruków/opisów, potwierdzają to rejestry prędkości, wykazane zatrzymania i moment wykonania wydruku, a problemy nie są wynikiem złego zaplanowania trasy, jest szansa, że wyjaśnienia składane kontrolującym są akceptowalne i nie będzie nałożona kara

**Dzięki planowaniu, dobrej organizacji i procedurom, nawet w przypadku nieprzewidzianych sytuacji można uniknąć kar, ale musi to być wiarygodne.**

możliwości postoju w tym miejscu, np. brak możliwości bezpiecznego postoju pojazdu – brak wolnych miejsc parkingowych. Wyjazd i poszukiwanie kolejnego parkingu na bezpieczny postój.

Aktywnie poszukując bezpiecznego miejsca może się zdarzyć, że nawet po kilku próbach nie uda się go znaleźć bez popełnienia naruszenia i w ten sposób szukając parkingu dojedziemy do celu, gdzie jest bezpieczne miejsce do parkowania (np. baza). Wykonane wydruki i udokumentowane wcześniejsze próby poszukiwania pokazują prawidłowo przewidywane zdarzenia, podjęte działania i spełnienie wszystkich wytycznych dla prawidłowego odstąpienia od stosowania przepisów o czasie jazdy/odpoczynków. Taki miał być efekt podjętych działań.




I właśnie po to planujemy wcześniej trasę, przygotowujemy pojazd, sprawdzamy dokumentację, aby uniknąć drobnych błędów i pokazać prawidłową organizację pracy. Lista wyjazdowa nie jest dokumentem wymaganym przepisami, ale pomaga udowodnić, że pewne działania zostały podjęte przed wyjazdem, wcześniej. Opisy z kilku prób znalezienia bezpiecznego parkingu udowadniają profesjonalizm kierowcy i dyspozytora, a ich działania naprawcze nie są „przypadkowe".

Realne opisy problemów ze znalezieniem parkingu czy wydłużeniem czasu jazdy, poprzedzone próbami faktycznego znalezienia parkingu (np. postoje co 20-30 min. na kolejnych parkingach i wydruki z tego czasu) pokazują wiarygodność działań.

## Bądź wiarygodny!

Dzięki planowaniu, dobrej organizacji i procedurom nawet w przypadku nieprzewidzianych sytuacji można uniknąć kar, ale musi to być wiarygodne. Niestety, najczęściej spotykamy w naszej codziennej pracy opisy typu „korek na autostradzie", ale bez podania chociaż przybliżonej lokalizacji. Dodatkowo zapisy z tachografu pokazują średnią prędkość ok. 80km/godz., a sam wydruk jest zrobiony 4 dni po fakcie. Taką dokumentacją ciężko posiłkować się przy kontroli i raczej na pewno będzie ona nieskuteczna.

Ale gdy podczas kontroli kierowca potrafi okazać kilka wiarygodnych wydruków/opisów, potwierdzają to rejestry prędkości, wykazane zatrzymania i moment wykonania wydruku, a dodatkowo problemy nie są wynikiem złego zaplanowania trasy – 1000 km na jeden dzień – jest szansa, że całość wygląda prawidłowo, a rozmowa i wyjaśnienia składane kontrolującym są akceptowalne i nie będzie nałożona kara.

**Skoro wiadomo, że w danym dniu nie ma już możliwości prawidłowej realizacji planu trasy (dojazd do klienta, powrót do bazy), należy ten plan spróbować zmienić.**



*LIsta wyjazdowa pomaga udowodnić, że pewne działania zostały podjęte przed wyjazdem, wcześniej. Opisy z kilku prób znalezienia bezpiecznego parkingu udowadniają profesjonalizm kierowcy i dyspozytora, a ich działania naprawcze nie są „przypadkowe"*

Takie praktyczne zastosowanie „suchego" przepisu jest przez nas wdrażane od wielu lat i wiemy, że to działa. Sami kierowcy są pewni, że to co robią ma sens i jest zrozumiałe zarówno dla nich jak i dla kontrolujących.

Zainteresowanych kolejnymi praktycznymi rozwiązaniami lub bliższą współpracą z Kancelarią ITD-PIP w zakresie rozliczania kierowców, delegacji, płac minimalnych lub szkoleń zapraszamy do kontaktu na Spotkaniach TSL Biznes lub na stronę www.itd-pip.pl.

*Mariusz Hendzel*

## Kancelaria Transportowa ITD-PIP.pl

Jeden z najdłużej funkcjonujących zespołów specjalistów świadczących usługi rozliczania ewidencji czasu pracy kierowców (główni eksperci są z nami nieprzerwanie od 2004 r.). Dzięki sieci oddziałów w całej Polsce każdy klient ma dostęp do swojego specjalisty w swojej okolicy. Innowacje wprowadzane na rynek przez grupę ITD-PIP.pl to m.in. czytnik kart kierowcy i tachografów w telefonie komórkowym TachoDroid, oprogramowanie SuperTacho (błyskawiczna analiza i rozliczanie składników wynagrodzeń i delegacji). Najnowszą pozycją w ofercie ITD-PIP.pl jest moduł importu granic z dowolnego systemu GPS oraz rozliczanie czasu pracy kierowców małych pojazdów (DMC<3,5t) na podstawie zdarzeń z systemów GPS (www.itd-pip.pl).

# TRANSPORTEX i LOGISTEX razem w Expo Silesia

Tradycyjnie wiosną Expo Silesia zaprasza na Targi Transportu i Spedycji TRANSPORTEX oraz Salon Logistyki i Magazynowania LOGISTEX. Tym razem odbędą się w dniach 26-27 kwietnia w Centrum Targowo-Konferencyjnym Expo Silesia w Sosnowcu.

Organizatorzy targów TRANSPORTEX traktują je jako okazję do przedstawienia ofert i osiągnięć firm działających w obszarze transportu i spedycji, pozyskania nowych kontaktów, a także do zdobycia fachowej wiedzy o innowacyjnych rozwiązaniach w zakresie technologii i usług transportowych. Z kolei formuła salonu LOGISTEX, poświęconego szeroko pojętej logistyce, oparta jest na kompleksowej prezentacji potencjału firm z sektora logistycznego oraz dostawców usług dla tej branży. Oba wydarzenia utrzymane są w konwencji B2B, co daje możliwość spotkania i wymiany poglądów pomiędzy właścicielami firm transportowych, przewoźnikami, spedytorami oraz menedżerami transportu drogowego z firm logistycznych, produkcyjnych i dystrybucyjnych.




## Z imprezami towarzyszącymi

Podczas targów TRANSPORTEX i salonu LOGISTEX odbędą się liczne spotkania i wydarzenia branżowe o charakterze seminaryjno-konferencyjnym. Zarówno zwiedzający wystawę, jak i uczestnicy części merytorycznej, będą mieli okazję do nawiązania kontaktów biznesowych z publicznością. 26 kwietnia, w Specjalnej Stefie odbędą się Spotkania Transportowe – bezpłatna konferencja szkoleniowa dla branży transportowej, organizowana przez wydawnictwo KMG Media, redakcję miesięczników TSL Biznes i Truck & Van oraz partnerów spotkań. Na 27 kwietnia zapowiedziane są dwie prezentacje – pierwsza dotyczy optymalizacji procesów logistycznych, a jej organizatorem jest Logistic Technologies wraz z partnerami Fraikin i Allsafe JUNKFALK, drugą „Leasing dla branży transportowej" przygotowała spółka MGW CCG. Ponadto, w trakcie targów odbędzie się spotkanie dla firm transportowych z udziałem ITD, organizowane przez Polską Unię Transportu oraz jej partnerów, podczas którego będą omawiane bieżące problemy przewoźników.

**Podczas targów TRANSPORTEX i salonu LOGISTEX odbędą się liczne spotkania i wydarzenia branżowe o charakterze seminaryjno-konferencyjnym.**



## Wielki rynek

Aglomeracja Śląska to wielki węzeł komunikacyjny drogowy i kolejowy. Tu, na skrzyżowaniu autostrad A4 i A1, dochodzi do znaczącej wymiany towarowej i dużego ruchu tranzytowego o zasięgu krajowym i międzynarodowym. Ze względu na doskonałe skomunikowanie województwem śląskiego, zainteresowani są nim najemcy oraz deweloperzy logistyczni. Wszystkie te czynniki powodują, iż firmy dystrybucyjne postrzegają region jako bazę logistyczno-transportową obsługującą nie tylko Polskę, ale również państwa ościenne. W tym miejscu, w nowoczesnej, klimatyzowanej hali odbędzie TRANSPORTEX i LOGISTEX.

Więcej informacji o targach można znaleźć na strona: **www.tslexpo.pl** i **www.logistex.pl** lub pod numerami telefonów:
tel. +48 32 788 75 06,
kom. +48 510 031 732,
mail: wioletta.blonska@exposilesia.pl

WSPÓŁPRACA ZMPD 1957 60 lat

Targi Kielce exhibition & congress centre

YEARS 25 LAT

# ROTRA

## 9-11.05.2017

IX Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe



**W programie:**
Pokazy dynamiczne nowoczesnego sprzętu
organizator:
**EG POLSKA - generalny przedstawiciela marki TATRA**

Równolegle odbędą się m.in.
Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego
**Autostrada-Polska**

www.rotra.targikielce.pl

# TARGI DAJĄ **WIĘCEJ**

Sprawdź na: ■ **facebook.com/targidajawiecej**

# JEDYNA TAKA SZWEDZKA MARKA NA RYNKU




Volvo FH Fuel & Performance oferuje wysokie osiągi bez kompromisów w zakresie ekonomiki paliwowej. Dowiedz się więcej na **efektvolvo.pl**

**Volvo Trucks. Driving Progress**