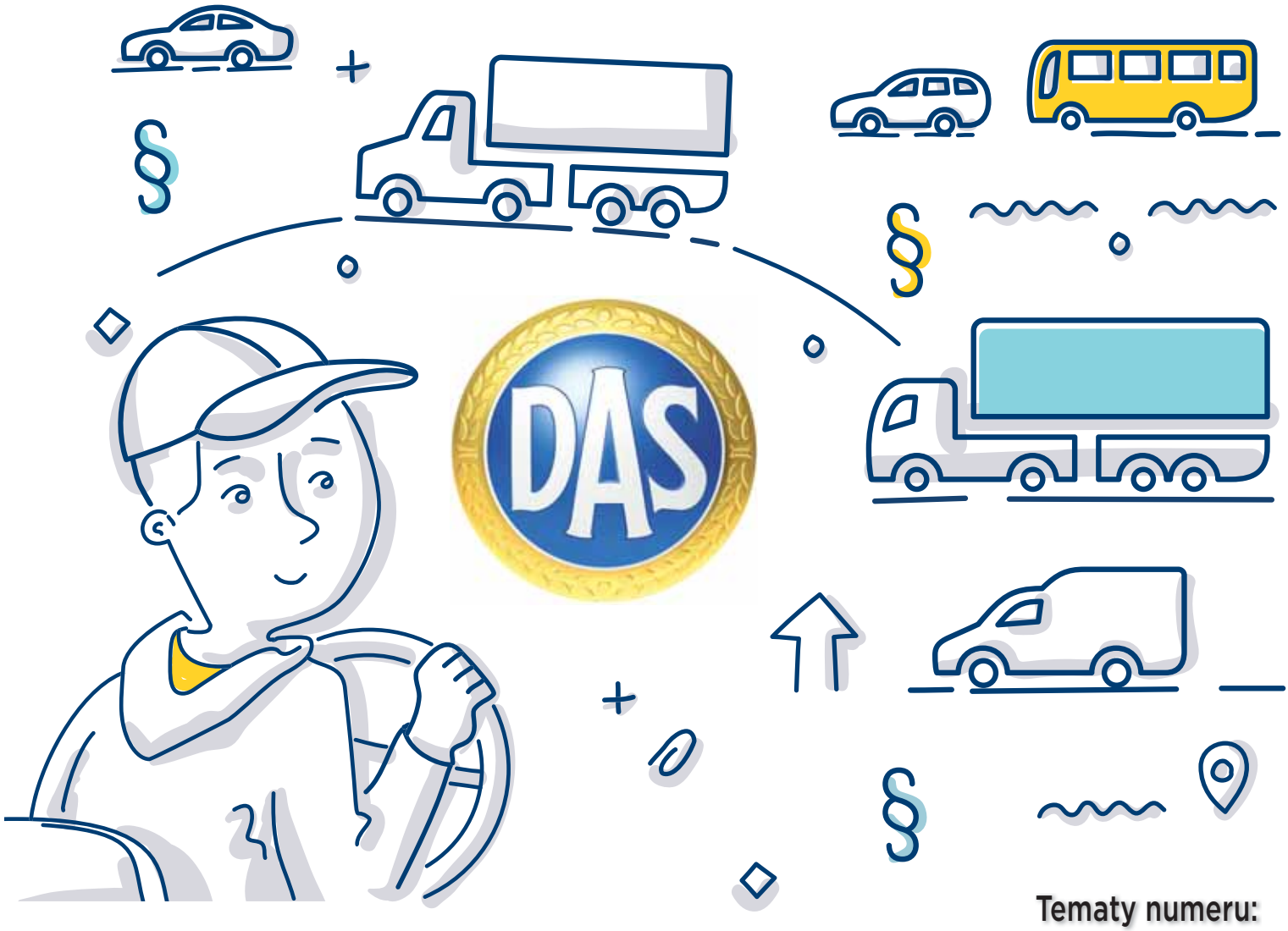
ISSN 2081-5255

LUTY – 2/2019 (99)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)



Tematy numeru:

Logistyka branży odzieżowej

Jak skutecznie zadbać o bezpieczeństwo prawne floty?

Europaleta – czym jest dla nas dzisiaj?

Po zmianie przepisów podatkowych

ISSN 2081 5255
02
9 772081 525901

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



Oferuje wszystko. Poza przeciętnością. Nowy Actros. EDITION 1.

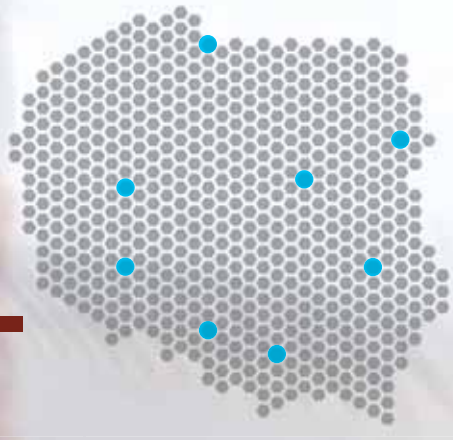
Pierwszy przedstawiciel nowej generacji. Pojawienie się nowego modelu Actrosa zapowiada specjalna, limitowana edycja ciężarówek sprzedawanych pod nazwą EDITION 1 – jeszcze bardziej komfortowa, ekskluzywna i bezpieczna, dzięki innowacjom takim jak MirrorCam i systemowi Active Brake Assist 5. Skorzystaj z atrakcyjnych form finansowania Mercedes-Benz i poznaj najlepsze warunki serwisowe dla swojej ciężarówki.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust

2019 edycja WIOSNA

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



5.03.2019 – Poznań
12.03.2019 – Gdańsk
21.03.2019 – Kraków
28.03.2019 – Warszawa
4.04.2019 – Wrocław
10.04.2019 – Lublin
16.04.2019 – Białystok
25.04.2019 – Katowice

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2019

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.
Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28

LICZBA MIEJSC UDZIAŁ BEZPŁATNY OGRANICZONA

Organizatorzy:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Zarejestruj się bezpłatnie na **www.spotkania.tsl-biznes.pl**



Od lat mówi się o transporcie intermodalnym jako o tym, który jest najbardziej ekologiczny i powinien być rozwijany. Kraje Europy Zachodniej od lat stawiają na niego. A my?

Przepisy prawne, zwłaszcza dotyczące dostępu do infrastruktury kolejowej, do tej pory mu nie sprzyjają, choć od lat na rynku TSL mówi się, że wprowadzenie korzystnych regulacji przyspieszyłoby jego rozwój. Nie mamy też rozwiniętej infrastruktury kolejowej i wystarczającej liczby terminali kolejowych. To co jest obecnie, opóźnia rozwój intermodalu, a przykładem są Małaszewicze, gdzie pociągi, ze względu na brak przepustowości, stoją po parę dni, zamiast być jak najszybciej odprawiane. Jeśli dalej tak będzie, Nowy Jedwabny Szlak może wybrać sobie inną drogę niż tę przebiegającą przez Polskę. Wtedy stracimy potoki towarów będących sporym źródłem przychodu. To już truizm, zresztą często jest powtarzany.

Mimo tych ograniczeń, polski transport intermodalny ma się całkiem dobrze, o czym świadczą wyniki. Urząd Transportu Kolejowego podaje, że udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym osiągnął w zeszłym roku poziom 6,6% wg masy i 10% wg wykonanej pracy przewozowej. W ciągu dziewięciu pierwszych miesięcy odnotowano 17-procentowy wzrost masy przewiezionych towarów w stosunku do roku poprzedniego i 14-procentowy pracy przewozowej. Nie są to oszałamiające wyniki, ale przy braku systemowego wsparcia intermodalu, co – obok niskiej prędkości handlowej pociągów towarowych – jest główną barierą hamującą dynamikę jego rozwoju, nie można narzekać.

No i jeszcze sporo transportów kontenerowych dociera do Polski statkami. A w portach polskich już kolejny rok z rzędu przeładowano ich rekordową liczbę: 1 mln 688 tys. sztuk. I są jeszcze możliwości, tylko brak jest szlaków kolejowych i drogowych, którymi można by je przetransportować w głąb kraju. <

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

Logistyka

Konieczna gotowość do ciągłych zmian 6
Zalando wprowadza nowe rozwiązania 10
Znana branża z nowymi wyzwaniami 16
Kiedy jakość jest standardem 20

Logistyka technologia

Europaleta – czym jest dla nas dzisiaj? 22
Bramy szybkobieżne dla Budweisera 24

Systemy IT

Jednolity standard GS1 w wymianie relacji z operatorem. Elektroniczna wymiana danych między Maspex a PEKAES 26

Finansowanie i ubezpieczenia

CUPT przygotowuje się do zamknięcia perspektywy 2014-2020 30
Jak szybko dostać pieniądze za wykonaną usługę transportową? 33
Było bardzo dobrze. Teraz będzie gorzej 34
Jak skutecznie zadbać o bezpieczeństwo prawne floty? 38
Po zmianach przepisów podatkowych. Rynek leasingu i wynajmu aut 40

Transport drogowy

Jak sprawić, by podwyżki myta nie uderzyły po kieszeni? 42
Kartą DKV zapłacisz za mandat 44
Przewoźniku, płać najniższy podatek 45
Polski rynek transportu drogowego rynkiem przewoźnika 46

Transport intermodalny

Zapowiada się dobry rok 48
Zyski, nie tylko finansowe 51
Infrastruktura trzeszczy w szwach 52
Bardzo dobre wyniki Grupy Hupac 56
Nie tylko Nowy Jedwabny Szlak 58

Prawo

Tryb OUT w tachografie – czy korzystasz z niego prawidłowo? 60
Inteligentne tachografy – oręż w walce z manipulacjami 62
Psucie prawa 65

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
mt dtp art

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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.

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

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 Truck&Van SPOTKANIA TRANSPORTOWE

NOWY OPEL

COMBO CARGO

Międzynarodowy Samochód Dostawczy Roku 2019*

- ☑ Do 4,4 m^3 przestrzeni ładunkowej[1]
- ☑ Do 18 systemów bezpieczeństwa
- ☑ Do 1 tony ładowności

już za
799 zł

netto miesięcznie
w **Opel Drive Plan**



INTERNATIONAL 2019 OPEL COMBO VAN OF THE YEAR

* www.van-of-the-year.com/winners.html

[1] 4,4 m^3 przestrzeni ładunkowej dla wersji XL o wydłużonym nadwoziu (z podwójnym siedzeniem pasażera z przodu i otwartą przegrodą Flex Cargo przestrzeni ładunkowej).

Program Opel Drive Plan: miesięczna rata najmu netto z opłatą wstępną 10% i całkowitym limitem przebiegu 120 000 km w okresie 48-miesięcznej umowy dla przykładowego modelu Opel Combo Cargo 1.6 CDTI Essentia Furgon 75 KM z roku produkcji 2019. W raty wliczona jest rejestracja pojazdu oraz serwis mechaniczny gwarancyjny i pogwarancyjny w ramach wskazanego łącznego limitu kilometrów, z możliwością dodania do miesięcznej opłaty jednego kompletu opon zimowych i ubezpieczenia pojazdu. Kalkulacja raty jest przygotowana w oparciu o stawkę WIBOR 3M, której zmiany wpływają na wysokość miesięcznej raty netto. Powyższa informacja ma charakter przykładowy i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 i nast. Kodeksu cywilnego.

Zaprezentowany model samochodu jest jedynie ilustracją i może zawierać elementy wyposażenia dodatkowego, dostępne za dopłatą.

Zużycie paliwa i emisja CO_2 dla Opla Combo Cargo w zależności od wersji: 4,5–4,2 l / 100 km, 119–109 g/km; wartości zużycia paliwa i emisji CO_2 określone zostały na podstawie pomiarów w cyklu WLTP, a następnie przeliczone według reguł stosowanych do cyklu NEDC, aby umożliwić ich właściwe porównanie, zgodnie z rozporządzeniami (WE): Nr 715/2007, Nr 2017/1153 oraz Nr 2017/1151. Zmierzone osiągi dotyczą wersji z europejskim standardem wyposażenia. Wartości mogą odbiegać od rzeczywistych, ponieważ nie uwzględniają zróżnicowanego stylu i warunków jazdy, a także poziomu wyposażenia pojazdu. Przedstawione niższe wartości zużycia paliwa i emisji spalin dotyczą samochodów wyposażonych w opony o ultraniskich oporach toczenia. Dodatkowe wyposażenie może spowodować wyższe spalanie i emisję CO_2, zwiększenie masy własnej, a co za tym idzie – nacisku na osie, i jednocześnie ograniczenie ładowności pojazdu i dopuszczalnej masy całkowitej przyczepy. Informacje na temat złomowania samochodu, przydatności do odzysku oraz recyklingu są dostępne u Dealerów marki Opel oraz na stronie internetowej opel.pl.

PRZYSZŁOŚĆ NALEŻY DO WSZYSTKICH



Fot. Rhenus Logistics

Wygoda zakupów online, możliwość szybkiego zwrotu i reklamacji towarów znacząco wpływają na wzrost sprzedaży e-commerce oraz obsługę logistyczną sklepów internetowych. Rozwój nowoczesnych technologii łamie granice czasu i miejsca dokonywania zakupów

Konieczna gotowość do ciągłych zmian

Branża odzieżowa jest najbardziej dynamiczną branżą handlu detalicznego. Ostatnie badania pokazują, że pomiędzy 2010 a 2014 obrót generowany przez podmioty fashion wzrósł o 100%. Statystyczny europejski klient kupuje 60 sztuk odzieży rocznie, co finalnie przekłada się nawet na 6 miliardów sztuk produkowanych globalnie.

Tylko w ciągu trzech miesięcy używanych jest nawet miliard sztuk, a 30% całego wolumenu podlega zwrotom. Z tego powodu obsługa branży odzieżowej stanowi niezwykłe wyzwanie nie tylko z punktu widzenia operacji logistycznych, ale również dotyczy lokalizacji magazynu i jego wyposażenia, co podkreśla Damian Kołata, Associate, Industrial & Logistics Agency, Cushman & Wakefield. A rozwój kanału e-commerce i nurtu *fast fashion* dodatkowo potęguje to wyzwanie. Zbigniew Gawęda, Sales and Business Development Manager, Prime Cargo Poland Sp. z o.o., uważa, że obsługa logistyczna branży odzieżowej, szczególnie w wymienionych obszarach, jest jedną z najtrudniejszych i porównywalną do obsługi pharmy i automotive. – *Mamy tu do czynienia z ogromnymi wahaniami sezonowymi sprzedaży i zatowarowania, licznymi zmianami asortymentu, wyprzedażami posezonowymi i między sezonowymi, a także olbrzymią liczbą zwrotów do obsługi, sięgającą nawet poziomu 70% całości sprzedaży* – uzasadnia swoje stanowisko.

Obsługa logistyczna branży odzieżowej, szczególnie w kanale e-commerce i nurcie fast fashion, jest jedną z najtrudniejszych i porównywalną do obsługi pharmy i automotive.

Różne aspekty

Duża sezonowość i nieprzewidywalność sprzedaży, zwłaszcza w kanale e-commerce, również zdaniem Marty Kunikowskiej, kierownika ds. marketingu, Rhenus Logistics S.A., to aspekty branży fashion istotnie wpływające na obsługę logistyczną. – *Sezonowe zmiany kolekcji i idąca za tym wymiana asortymentów nieodłącznie wiąże się z reorganizacją powierzchni magazynowej. Operator powinien móc dynamiczne dostosowywać strefy składowania i pakowania do sezonów. Popularność kolekcji, a nawet pogoda mogą mieć istotny wpływ na sprzedaż w danym sezonie, co w konsekwencji wpływa również na procesy logistyczne. Bardzo ważna jest również obsługa zwrotów, które stanowią istotny procent wolumenów* – twierdzi.

Jakie trzeba więc spełnić wymagania, aby sprostać tym wyzwaniom ze strony rynku i klienta?

Zdaniem Damiana Kołaty niezbędny jest prawidłowo wyposażony magazyn, który posiada nie tylko regały paletowe i półkowe, lecz także stojaki umożliwiające przechowywanie odzieży na wieszakach, bądź nawet całe systemy, które pozwalają na jej przemieszczanie. Należy również pamiętać o wydzielonych strefach dla towarów o znacznej wartości. – *Tylko rozbudowana i rozlokowana we właściwy sposób infrastruktura będzie odpowiednia dla operacji przy coraz częstszych dostawach wolumenu. Zwiększona częstotliwość dostaw, wynikająca z przyczyn opisanych wcześniej, oznacza nic innego jak więcej czynności operacyjnych, które rozpoczynają się już w momencie przyjęcia i składowania a kończą w chwili kompletacji i pakowania. Nie należy również zapominać o istotnym elemencie procesowym, jakim jest zarządzanie zwrotami. Mam tu na myśli zarówno zwroty z sektora B2B, czyli z salonów firmowych lub hurtowni, jak i zawroty z kanału e-commerce, które sięgają bardzo często nawet 70%. Jest to istotna wartość, która jednak rośnie jeszcze bardziej w gorących, przedświątecznych okresach, bądź w wyniku coraz bardziej popularnych w Polsce dni darmowej dostawy, a także przeniesionych z rynku amerykańskiego akcji, takich jak „Black Friday" oraz „Cyber Monday"* – twierdzi Damian Kołata. I podsumowuje: – *Generalnie rzecz biorąc magazyn dla branży odzieżowej to zarówno efektywnie opracowany sposób składowania umożliwiający bezproblemową i nieobarczoną błędami kompletację, jak i prawidłowo zaprojektowana strefa handlingowa wraz ze stanowiskami do obsługi zwrotów i usług kreujących wartość dodaną.*

Koncentrując się na wyzwaniach, nie należy też zapominać o szczegółach, takich jak właściwe doświetlenie magazynu dla ludzi pracujących przy stałych stanowiskach, prawidłowe umiejscowienie praso-kontenerów, czy też właściwe ulokowanie pomieszczenia do ładowania wózków, a przede wszystkim o transporcie powierzonego operatorowi towaru. I tu musi on być bardzo elastyczny. – *Klienci są wymagający, ale jednocześnie otwarci na nowe propozycje rozwiązań serwisowych. Liczy się dla nich przede wszystkim bezpieczeństwo dostaw oraz możliwość śledzenia na bieżąco statusu transportu. W odpowiedzi na te potrzeby, w DB Schenker oferujemy klientom „Ocean Customer Solutions" – rozwiązania pozwalające na monitorowanie, zarządzanie i raportowanie o transportach klienta nie tylko na poziomie całego zamówienia, ale także pojedynczej sztuki towaru* – twierdzi Bartosz Wilczyński, Cluster Head of Ocean Solutions & Business Development, DB Schenker. A z racji doświadczenia i pełnionej funkcji podnosi on dodatkową kwestią, jaką jest fakt przenoszenia produkcji z Chin do krajów takich jak: Bangladesz, Birma, Pakistan czy Indie. – *Operator obsługujący branżę odzieżową powinien dostosowywać się i zapewniać usługi na kluczowych kierunkach. DB Schenker w Polsce, reagując na zmiany zachodzące w branży w ostatnich latach, otworzył kolejne oceaniczne linie drobnicowe. W 2018 r. stworzył on dedykowany, bezpośredni serwis z Chittagongu w Bangladeszu, a także z pakistańskiego Karaczi.*



Zgodnie ze strategią firmy

Damian Kołata, Associate, Industrial & Logistics Agency, Cushman & Wakefield

W Cushman & Wakefield robimy wszystko, aby zapewnić naszym klientom całościową obsługę. Pomagamy więc wybrać najlepszą lokalizację magazynu, zwracamy uwagę na szereg szczegółów technicznych i wspólnie z klientem staramy się rozpoznać potencjał branży i oceniamy możliwości rozwoju na najbliższe lata tak, aby decyzja o nowej powierzchni w najlepszy sposób odpowiadać mogła nie tylko teraźniejszym wynikom, ale i przyszłym działaniom wynikającym z uwarunkowań rynkowych i strategii firmy.

W branży fashion mamy do czynienia z ogromnymi wahaniami sezonowymi sprzedaży i zatowarowania, licznymi zmianami asortymentu, wyprzedażami posezonowymi i między sezonowymi, a także olbrzymią liczbą zwrotów do obsługi, sięgającą poziomu 70% całości sprzedaży.



Zwiększona częstotliwość dostaw oznacza nic innego jak więcej czynności operacyjnych, które rozpoczynają się już w momencie przyjęcia i składowania, a kończą w chwili kompletacji i pakowania

Fot. DB Schenker

Zmienność cechą branży

Branża odzieżowa jest tą, gdzie najszybciej rotują produkty, a kolekcje, nie tylko już ze względu na następujące po sobie sezony, zmieniają się kilka razy w roku, a tym samym zmieniają się oczekiwania konsumentów. – *W związku z tym na porządku dziennym jest oferowanie dodatkowych serwisów po stronie załadowcy, np. w Chinach czy też*

w terminalu w porcie docelowym. W naszym magazynie w Gdyni oferujemy klientom usługi VAS (Value Added Services). Poza podstawowymi usługami rozładunku i załadunku kontenerów oraz formowania towaru na paletach i krótkookresowego składowania,



Magazyn dla branży odzieżowej to zarówno efektywnie opracowany sposób składowania umożliwiający bezproblemową i nieobarczoną błędami kompletację, jak i prawidłowo zaprojektowana strefa handlingowa wraz ze stanowiskami do obsługi zwrotów i usług kreujących wartość dodaną

wykonywana jest segregacja czy przygotowanie dostaw dla sieci marketów. Rozwiązania „szyte na miarę" pozwalają przyspieszać i usprawniać proces transportu – tłumaczy Bartosz Wilczyński.

Marta Kunikowska podkreśla, że sezonowe szczyty sprzedażowe, bywają szczególnie widoczne w e-commerce. Co więcej, zachowania konsumenckie są bardzo spontaniczne, wykreowane nagłym trendem, niejednokrotnie stymulowane mediami społecznościowymi. – *Magazyn w okresie wzrostu sprzedaży musi kilkukrotnie zwiększyć swoją wydajność zachowując najwyższą jakość procesów. To w konsekwencji ma przełożenie na pozytywny customer experience w sprzedaży. Doświadczenie operatora logistycznego, wypracowane procedury i niezawodny system WMS mają zasadniczy wpływ na powodzenie projektu. Coraz częściej operatorzy decydują się również na zastosowanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych w postaci robotów autonomicznych, dronów czy mniejszych rozwiązań automatycznych dla poprawy wydajności i elastyczności procesów* – tłumaczy.

E-commerce rośnie w siłę

Z roku na rok coraz większą część obrotów branży odzieżowej, jak wcześniej wspomniano, stanowią przychody z internetowego kanału sprzedaży. Można wręcz powiedzieć, że odzież i kanał e-commerce to naturalne powiązanie. Potwierdzają to najnowsze badania, których wyniki przedstawia Damian Kołata. Obecnie nawet 72% internautów dokonujących zakupy online z największą częstotliwością wybiera ubrania, akcesoria i dodatki. Dopiero kolejną kategorią są książki oraz płyty i artykuły elektroniczne. Gdyby sięgnąć głębiej i doszukać się różnic dotyczących płci i wieku – również nie można pozwolić sobie na skupienie się tylko wokół jednej grupy. Stale rośnie udział mężczyzn kupujących odzież online, zaciera się również różnica demograficzna. Klientami internetowego kanału sprzedaży są zarówno nastolatki, jak i osoby po pięćdziesiątym roku życia. Przedstawiciele branży muszą więc skupić bardzo dużo uwagi na rozwoju e-commerce. Tym bardziej, że odzież zajmuje czołową pozycję jako kategoria podatna na efekt ROPO (szukanie informacji o produkcie w internecie, a kupowanie w sklepie stacjonarnym) i odwróconego ROPO (szukanie w sklepie stacjonarnym i kupowanie w internecie). Wydatki na zakupy online dla kategorii „odzież/akcesoria/dodatki" wynoszą już prawie 150 złotych miesięcznie, rośnie również zakres wydatków na obuwie. – *Tak duża skala i tempo rozwoju powoduje, że niezbędne wydają się inwestycję w magazyny, które będą w stanie sprostać dynamicznym zmianom. Doświadczony doradca pozwoli nie tylko wskazać najlepsze lokalizacje, ale pomóc również w negocjacjach z deweloperem, a nawet wziąć udział w procesie wyboru operatora logistycznego* – konkluduje Damian Kołata.

Jest to tak ważne, zwłaszcza że rynek fashion ewoluuje od dosyć siermiężnej pracy manualnej po stosowane obecnie i rozwijane rozwiązania automatyzujące proces, o czym mówi Zbigniew Gawęda. – *Bez nich nie udałoby się nam zrealizować w weekend „Black Friday-Cyber Monday" ogromnej ilości zamówień. Wyróżniają się ci operatorzy, którzy wspierają firmy w sprzedaży międzynarodowej i dają kompleksowe rozwiązania obejmujące zarówno transport zasilający magazyn, jak i dystrybucję do klienta docelowego* – wylicza.

Rozwój tego kanału pociąga więc za sobą konieczność wprowadzenia syste-

Klienci są wymagający, ale jednocześnie otwarci na nowe propozycje rozwiązań serwisowych. Liczy się dla nich przede wszystkim bezpieczeństwo dostaw oraz możliwość śledzenia na bieżąco statusów transportu.



Coraz szerszy zakres usług

Marta Kunikowska,
kierownik ds. marketingu, Rhenus Logistics S.A

Zakres usług logistycznych dla branży odzieżowej może być bardzo szeroki. Zarządzanie zapasami magazynowymi i realizacja zleceń klientów indywidualnych to jeden z wielu obszarów obsługi. Szczególna rolę odgrywa również obsługa zwrotów, a także usługi VAS z tym związane, takie jak odświeżanie, prasowanie i przepakowywanie. Coraz częściej w gestii operatora logistycznego jest również obsługa studia fotograficznego na potrzeby sklepów internetowych. Etykietowanie produktów, tworzenie setów sprzedażowych, a także pakowanie premium są kolejnymi elementami obsługi logistycznej dla branży fashion.

mowych rozwiązań i zapewnienia pełnego bezpieczeństwa transportu. – *Klienci oczekują przejrzystości usług, nieskomplikowanych zasad dotyczących obsługi transportu i dobrej kontroli procesu. DB Schenker, poza standardową platformą e-Schenker, oferuje narzędzia dedykowane dla branży fashion w postaci platformy ICM – Integrated Cargo Management, która pozwala na zarządzanie procesem zakupowym od momentu zamówienia towaru przez klienta np. w Azji, do jego pojawienia się na półkach sklepowych w krajach europejskich* – informuje Bartosz Wilczyński.

Charakterystyczną cechą rozwoju kanału e-commerce jest też to, że konsumenci coraz częściej decydują się na zakupy online danego asortymentu w kilku rozmiarach, z góry zakładając zwrot części zamówionych towarów. – *Zwiększa to liczbę zwrotów w sprzedaży internetowej i jednocześnie świadczy o większej dojrzałości rynku e-commerce. Wygoda zakupów online, możliwość szybkiego zwrotu, a także reklamacji towarów znacząco wpływają na wzrost sprzedaży e-commerce, a także na obsługę logistyczną sklepów internetowych. Rozwój nowoczesnych technologii łamie granice czasu i miejsca dokonywania zakupów, dając nam niemalże nieograniczone możliwości w tym zakresie* – podsumowuje Marta Kunikowska.



Rozwiązania dedykowane branży

Zbigniew Gawęda,
Sales and Business Development Manager,
Prime Cargo Poland Sp. z o.o.

Prime Cargo obsługuje liczne brandy odzieżowe, zarówno sprzedawane poprzez kanał e-commerce, jak i w retailu oraz w sprzedaży katalogowej. Mamy odpowiednio skonfigurowany system WMS, procedury i rozwiązania dedykowane branży. A także doświadczonych ludzi i oferujemy elastyczność niespotykaną na rynku. Na miejscu klient ma zapewnione liczne usługi dodane, w tym przepakowanie, metkowanie, impregnację i pełną obsługę zwrotów.
Oferujemy także codzienne line-haule do firm kurierskich w Niemczech, Danii, Szwecji i Holandii, by zminimalizować koszty sprzedaży cross-border.

Prawo wspiera e-commerce

W branży fashion, ku zadowoleniu operatorów logistycznych ją obsługujących, nie ma wielu barier prawnych. – *Oczywiście, wciąż koszty dystrybucji międzynarodowej z Polski są zbyt wysokie, ale właśnie takie firmy jak nasza pomagają je zminimalizować* – zachęca Zbigniew Gawęda z Prime Cargo.

A w tym miejscu nie sposób nie wspomnieć o nowych regulacjach prawnych dotyczących ograniczenia handlu w niedzielę. Od 1 stycznia 2019 r. tylko jedna niedziela jest handlowa. W roku 2020

III Targi Chłodniczych Łańcuchów Dostaw i Logistyki w Temperaturze Kontrolowanej

7 – 9 marca 2019

EXPO XXI WARSZAWA

www.coldchainpoland.pl

Platforma łącząca świat logistyki z branżą spożywczą!

ColdChain Poland

równolegle z targami:

WorldFood Poland

WIĘCEJ INFORMACJI:

+48 574 707 201
info@coldchainpoland.pl

niedzielny handel będzie możliwy jedynie 7 razy w roku.

– *Ograniczenia powyższe sprawiają, że firmy, jeśli jeszcze tego oczywiście nie zrobiły, muszą otworzyć się na e-commerce. W ciągu roku dostępnych będzie niemalże kilkadziesiąt dni, w których brak będzie jakiejkolwiek konkurencji dla branży odzieżowej ze strony klasycznego handlu detalicznego. Można też spodziewać się wielu nowych akcji promocyjnych, np. „Cyber Sunday". Należy podkreślić, że do tej pory niedziela była dniem, w którym w znacznym stopniu przeważały zakupy offline. Teraz będzie to się musiało zmienić i przedsiębiorcy, którzy jako pierwsi zauważą ten fakt, skorzystają na tym. Warto przypomnieć, że w branży odzieżowej aż 70% zakupów offline dokonywanych było właśnie podczas weekendów. Znaczna część tego wolumenu będzie teraz zamawiana online* – zwraca uwagę Damian Kołata z Cushman & Wakefield.

Na branżę fashion wpływa Ustawa o podatku VAT, wskazująca współodpowiedzialność agencji celnej bądź spedytora odprawiającego towar w procedurze artykułu 33a. Ograniczyła ona agencje celne w kwestii proponowania rozwiązań, które wcześniej pozwalały klientom na odraczanie płatności VAT.

Bartosz Wilczyński z DB Schenker zaznacza, że na branżę fashion wpływa Ustawa o podatku VAT wskazująca współodpowiedzialność agencji celnej bądź spedytora odprawiającego towar w procedurze artykułu 33a. Ograniczyła ona agencje celne w kwestii proponowania rozwiązań, które wcześniej pozwalały klientom na odraczanie płatności VAT. Aktualnie coraz częściej klienci muszą przedstawiać gwarancje bankowe, weksle czy dokumenty F01, aby potwierdzić swoją wypłacalność i móc korzystać z tego bardzo popularnego rozwiązania fiskalnego.

– *No i z punktu widzenia branży fashion istotne są przepisy dotyczące prawa pracy i ich przestrzegania, szczególnie w krajach, gdzie realizowana jest produkcja, takich jak Bangladesz, Pakistan, Birma czy Indie. Partnerzy biznesowi operatorów logistycznych coraz mocniej zwracają na to uwagę u swoich dostawców* – dodaje Bartosz Wilczyński.



Fot. Rhenus Logistics

Niezbędny jest prawidłowo wyposażony magazyn, który posiada nie tylko regały paletowe i półkowe, lecz także stojaki umożliwiające przechowywanie odzieży na wieszakach, bądź nawet całe systemy, które pozwalają na jej przemieszczanie

Więcej nowoczesnych technologii

Wymienione wyżej wyzwania sprawiają, że operatorzy logistyczni muszą być przygotowani na ciągłe zmiany, a z tym wiąże się elastyczne i partnerskie podejścia do klienta i całej branży. – *Wszystko to, plus szeroki zakres rozwiązań transportowych z odpowiednim systemem dostosowanym do potrzeb klienta jest gwarantem długofalowej współpracy* – mówi Bartosz Wilczyński. I dodaje: – *Z pewnością coraz więcej operacji będzie realizowanych online. Aplikacje i systemy online są już użytkowane na co dzień. Firmy z branży fashion, które to rozumieją i zapewniają elastyczną obsługę od strony produktowej i operacyjnej, mają większe szanse na rozwój i zyskują przewagę konkurencyjną.*

Zbigniew Gawęda dodaje: – *W Polsce rosną mocno koszty pracy i coraz więcej firm musi postawić na rozwiązania automatyzujące proces. Bez nich obsługa rynku, w którym klient stawia bardzo wysoko poprzeczkę już teraz jest bardzo trudna.*

Elżbieta Haber



Znacznie więcej niż transport

Bartosz Wilczyński, Cluster Head of Ocean Solutions & Business Development, DB Schenker

W DB Schenker oferujemy klientom pełen zakres usług – od transportu morskiego (LCL – przewóz przesyłek drobnicowych drogą morską, FCL – transport morski cało-kontenerowy, dedykowanych konsolidacji tzw. Buyer-Consoli), przez rozwiązania kolejowe, transportu morsko-lotniczego, po transport lotniczy. Uzupełniamy nasze typowo transportowe usługi rozwiązaniami VAS w postaci kontroli jakości, weryfikacji rozmiarów, liczenia, metkowania towarów, transportów specjalistycznych na wieszakach itd., zarówno po stronie załadowcy, jak i w naszych magazynach docelowych.
Nasza agencja celna zajmuje się odprawą towarów, a dział transportu drogowego dystrybuuje je do magazynów lub sklepów, korzystając z największej sieci połączeń krajowych i europejskich. Dzięki temu możemy zagwarantować pełną, dedykowaną obsługę na każdym etapie procesu logistyczno-transportowego.
Poza tym DB Schenker oferuje dedykowane rozwiązania z krajów rozwijających się, np. Pakistanu, Bangladeszu czy Indii, a w swoim portfolio ma największe firmy branży fashion, którym gwarantuje nie tylko bezpieczny proces, ale zapewnia też rozwiązania „szyte na miarę".

OCRK®

OGÓLNOPOLSKIE CENTRUM ROZLICZANIA KIEROWCÓW

Lider branży TSL w rozliczaniu czasu i wynagrodzenia Twoich kierowców

Optymalizujemy czas, koszty i procesy



WSPARCIE INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ MOBILNYCH

PROFESJONALNE DORADZTWO I REPREZENTACJA W PRZYPADKU KONTROLI

OPTYMALIZACJA PROCESÓW ROZLICZENIOWYCH

ZAWSZE POPRAWNE ROZLICZENIE CZASU PRACY I WYNAGRODZENIA

Sprawdź, jakie korzyści płyną ze współpracy z OCRK

OSZCZĘDNOŚĆ CZASU I KOSZTÓW

16 LAT DOŚWIADCZENIA I DOSKONAŁA ZNAJOMOŚĆ BRANŻY

SZKOLENIA DLA KIEROWCÓW I KADRY

STABILNY PARTNER Z UGRUNTOWANĄ POZYCJĄ NA RYNKU

Dzięki OCRK możesz skupić się na rozwijaniu swojej firmy. My zadbamy o sprawne i bezproblemowe rozliczenia.

Zadzwoń i umów się na spotkanie

22 113 40 60

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK

viaon

inelo®

OCRK®

GBOX®

Zalando wprowadza nowe rozwiązania



Fot. Fiege

Centrum w Gardnie zarządzane jest przez firmę FIEGE, która na potrzeby obsługi centrum zatrudnia obecnie około tysiąca pracowników. Obiekt obsługiwać będzie zamówienia głównie z Polski, Niemiec, Austrii, Austrii, Szwajcarii, Holandii i krajów nordyckich

Coraz bardziej popularną w Europie platformą modową i lifestylową jest Zalando. Zapewnia ona swoim klientom dostęp do prawie 2 tys. marek – znanych na świecie, produktów lokalnych projektantów i marek własnych. Oferta dostosowana jest do specyfiki obsługiwanych krajów. W Polsce, operatorem logistycznym, który świadczy usługi na rzecz Zalando jest FIEGE.

Obecnie Zalando prowadzi sprzedaż w 17 krajach Europy, wszędzie oferuje darmową dostawę i zwrot. W 2017 r. osiągnęło przychód w wysokości 4,5 miliarda euro. Latem 2018 r. rozpoczęło działalność w Czechach i Irlandii, dzięki czemu firma zyskała 15,4 milionów potencjalnych klientów. Do tej pory w Europie miało 23 miliony aktywnych klientów. Czechy to pierwszy po Polsce rynek w Europie Wschodniej, na którym pojawi się Zalando, a jednocześnie jeden z najważniejszych, szybko rozwijających się rynków e-commerce w Europie Wschodniej. Rozszerzenie działalności firmy o Czechy i Irlandię jest jego pierwszą ekspansją od 2013 r.

Centrum logistyczne pod Szczecinem

Rozwój Zalando wiąże się z poszerzeniem sieci logistycznej, która ma zapewnić wysokiej jakości obsługę rosnącej grupie klientów, liczącej obecnie ponad 25 milionów. Wiąże się to z ogólnie przyjętą strategią firmy. Krokiem w tym kierunku było oddanie do użytku pod koniec ubiegłego roku centrum logistyczne w Gardnie, pod Szczecinem. Obiekt obsługiwać będzie dostawy Zalando do klientów ze wszystkich 17 europejskich rynków. Prace budowlane w centrum rozpoczęły się w sierpniu 2016 r., a pierwsza przesyłka została wysłana z końcem ubiegłego roku.

Centrum ma 130 tys. m^2 powierzchni i zaliczane jest do największych obiektów logistycznych w Polsce. Wyposażone jest w najnowocześniejsze rozwiązania intra-





Remko Bakker, Business Development w Zalando oraz Patrick Leysen, VP Future Lab w bpost, którzy wspólnie kierowali projektem dostaw „in home delivery"

logistyczne, w tym dwie pięciopoziomowe wieże wysokiego składowania, które mogą pomieścić do kilkunastu milionów sztuk towaru. Wysoki poziom automatyzacji zapewniają cztery sortowniki marki Optimus Sorters, które sortują produkty pod konkretne zamówienie. Centrum zarządzane jest przez zewnętrznego podwykonawcę – firmę FIEGE, która na potrzeby obsługi centrum zatrudnia obecnie około tysiąca pracowników. Obiekt obsługiwać będzie zamówienia głównie z Polski, Niemiec, Austrii, Austrii, Szwajcarii, Holandii i krajów nordyckich.

Nowo otwarty obiekt pod Szczecinem dołącza do bazy jedenastu centrów logistycznych na pięciu rynkach. Zalando przygotowuje się do otwarcia kolejnych dwóch centrów w Polsce: pod Łodzią i w Olsztynku, który ma obsługiwać dostawy klubu zakupowego Zalando Lounge. Uruchomienie obu obiektów planowane jest na 2019 r.

Internetowy klub zakupowy

We wrześniu 2017 r. firma uruchomiła dla polskich klientów usługę Zalando Lounge. Jest to internetowy klub zakupowy z codziennymi kampaniami promocyjnymi, który umożliwia klientom zakupy spośród 2500 ulubionych marek, również premium, przecenionych aż do -80%. W Europie Zalando Lounge – z 15 milionami użytkowników z 12 krajów – jest jednym z wiodących klubów zakupowych. Uzupełnia Zalando Fashion Store o wyjątkowe czasowe promocje, które są szczególnie interesujące dla klientów lubiących ekskluzywne marki i poszukujących okazji cenowych.

W Polsce, na miejsce z którego będzie obsługiwany klub zakupowy, wybrano Olsztynek. Budowa centrum logistycznego Zalando Lounge rozpoczęła się w lutym 2018 r. Jego dalszy rozwój został powierzony firmie Hillwood, zajmującej się budową oraz nabywaniem nieruchomości komercyjnych w Europie i Ameryce Północnej. Obiekt będzie zarządzany przez zewnętrznego podwykonawcę, odpowiedzialnego za nadzorowanie procesu zatrudnienia ponad 500 pracowników w środkowej fazie inwestycji. Zostanie on wybrany w drodze przetargu. Rozpoczęcie funkcjonowania centrum planowane jest na początek 2019 r.

Centrum logistyczne w Olsztynku będzie miało powierzchnię 130 tys. m^2. Dobra infrastruktura z bezpośrednim dostępem do dróg ekspresowych S51 i S7 oraz perspektywy zatrudnienia, to tylko niektóre z przyczyn wyboru tej lokalizacji przez Zalando Lounge.

– *Wszelkie ustawienia i intralogistykę będzie można dostosować do naszych wymagań. Zapewni to większą elastyczność, ponieważ pojemność centrum logistycznego Zalando Lounge może być skalowana odpowiednio do naszych potrzeb. Zdobyliśmy dobre doświadczenia przy okazji działającego już centrum logistycznego w Szczecinie oraz tego aktualnie budowanego w Łodzi i możemy je teraz wykorzystać* – mówi Sven Thiessen, Head Logistyki Zalando Lounge.

Rozwój Zalando wiąże się z poszerzeniem sieci logistycznej, która ma zapewnić wysokiej jakości obsługę rosnącej grupie klientów, liczącej obecnie ponad 25 milionów. Wiąże się to z ogólnie przyjętą strategią firmy.

Celem firmy jest odciążenie pracowników logistyki od działań nieergonomicznych, takich jak schylanie się, sięganie po produkty z najniższych i najwyższych półek. Obecnie jednak robot TORU jest w stanie chwytać jedynie kartony, w których zazwyczaj znajdują się buty.

Inteligentne roboty w logistyce

W pomoc w trudnych czynnościach związanych z pakowaniem i rozładunkiem pracownikom Zalando włączają się autonomiczne roboty TORU. Są to urządzenia, które poprzez wbudowane kamery rozpoznają otaczające ich środowisko, dzięki czemu mogą się w nim orientować i pracować ramię w ramię z ludźmi.

Obecnie w siedzibie Zalando, w niemieckim Erfurcie, testowane są dwa roboty intralogistyczne firmy Magazino – TORU. W jaki sposób można wykorzystać je jako autonomiczne roboty kompletacyjne oraz jak zintegrować je z istniejącymi procesami? – nad tym pracuje Carl-Friedrich zu Knyphausen, kierownik ds. rozwoju logistyki w Zalando, który odpowiedzialny jest za rozwój intralogistyki w Zalando.



Fot. Zalando

Roboty TORU to urządzenia, które poprzez wbudowane kamery rozpoznają otaczające ich środowisko, dzięki czemu mogą się w nim orientować i pracować ramię w ramię z ludźmi

TORU w szczególności wspiera pracowników w ich codziennej pracy. Celem firmy jest odciążenie pracowników logistyki od działań nieergonomicznych, takich jak schylanie się, sięganie po produkty z najniższych i najwyższych półek. Obecnie TORU jest jednak w stanie chwytać jedynie kartony, w których zazwyczaj znajdują się buty. Testy potrwają do maja 2019 r., a następnie roboty zostaną zinte-

growane z procesami związanymi z magazynowaniem i kompletacją zamawianych towarów.

– *Obecnie roboty w dużej mierze zajmują się zamówieniami testowymi, ale zrealizowały również kilka prawdziwych zleceń. Po otrzymaniu zamówienia roboty wynajdują, dzięki własnym systemom nawigacyjnym, najlepsze trasy. Wspólnie z Magazino pracujemy nad tym, by TORU były coraz lepsze i szybsze* – tłumaczy Carl-Friedrich zu Knyphausen.

W praktyce wygląda to nastepująco: TORU podjeżdża do półek w strefie kompletacji zamówień i przetwarza swoją listę tak, jak robi to pracownik. Za pomocą zintegrowanych kamer i skanerów TORU identyfikuje i lokalizuje właściwe przedmioty na półce, zdejmuje je przyssawką i umieszcza w plecaku, a następnie udaje się do stacji transferowej. Robot widzi, kiedy człowiek zamierza przeciąć mu drogę i zatrzymuje się, zanim będzie kontynuował swoje zadanie.

– *Od czasu budowy naszego pierwszego centrum zaopatrzeniowego w Erfurcie w 2012 r. inwestujemy w automatyzację. Nawet w trakcie rozwoju naszych przenośników koncentrowaliśmy się na technologii dostarczania produktów do naszych pracowników, zmniejszając w ten sposób odległości do pokonania. Innym przykładem są nasze sortowniki w Mönchengladbach i Lahr, które odciążają naszych kolegów od nieergonomicznych ruchów. Perspektywy dla TORU mogą być podobne. Inwestowanie w automatyzację i testowanie zrobotyzowanych rozwiązań jest zatem kolejnym, konsekwentnym krokiem w rozwoju Zalando i naszej strategii logistycznej* – dodaje Carl-Friedrich zu Knyphausen.

Zalando Lounge. Jest to internetowy klub zakupowy z codziennymi kampaniami promocyjnymi, który umożliwia klientom zakupy spośród 2500 ulubionych marek, również premium, przecenionych aż do –80%.



Fot. Zalando

Zalando i Future Lab belgijskiej grupy pocztowej, bpost, stworzyły rozwiązanie wykorzystujące technologię inteligentnego domu. Instalując zdalnie sterowane zamki w domach w Antwerpii, w Belgii, firmy przetestowały dostawę i zwroty do wnętrza domu, tzw. in home delivery

Zalando chce ciągle testować nowe technologie, poszukując jak najlepszego rozwiązania, tak jak miało to miejsce w przypadku sortowników w Mönchengladbach i Lahr. Chce nadal promować wykorzystywanie technologii w logistyce i rozwijać przemysł w tym kierunku.

W przyszłości Zalando chce ciągle testować nowe technologie, poszukując jak najlepszego rozwiązania, tak jak miało to miejsce w przypadku wymienionych sortowników. Chce też nadal promować wykorzystywanie technologii w logistyce i rozwijać przemysł w tym kierunku. A tu wymiana doświadczeń z partnerami i kolegami z branży jest bardzo ważna.

– *Kluczowym pytaniem jest, jak maszyny będą mogły wspierać ludzi w przyszłości. Biorąc pod uwagę takie czynniki, jak wymagania dotyczące ergonomii i bezpieczeństwa pracy, wyobrażam sobie, że w przyszłości technologia będzie coraz częściej wykorzystywana do wspomagania czynności i procesów manualnych* – tłumaczy Carl-Friedrich zu Knyphausen.

Remedium na opóźnione przesyłki

Zalando testowało również innowacyjne metody dostarczania paczek, bazujące na technologii inteligentnego domu. Celem eksperymentu było zbadanie zaufania konsumentów do nowego rozwiązania. Wynik przerósł oczekiwania, gdyż aż 90% użytkowników wyraziło zainteresowanie kontynuacją usługi.

Do testów firmę skłonił fakt, że chociaż sprzedaż online podniosła komfort i wydajność zakupów dla konsumentów i handlowców, to jednak opóźnienia w dostarczaniu przesyłek lub napięte harmonogramy dnia klientów często stoją na drodze do idealnie zrealizowanej dostawy. W obliczu tego wyzwania, Zalando i Future Lab belgijskiej grupy pocztowej, bpost, stworzyły rozwiązanie wykorzystujące technologię inteligentnego domu. Instalując zdalnie sterowane zamki w domach w Antwerpii, w Belgii, firmy przetestowały dostawę i zwroty do wnętrza domu, tzw. *in home delivery*. Grupa testowa, zrekrutowana poprzez ankietę internetową, obejmowała osoby, które korzystały wcześniej z podobnych technologii lub były zainteresowane jej wypróbowaniem.


Fot. Zalando

Podczas testu, domy konsumentów zostały wyposażone w tak zwane „inteligentne zamki" i „inteligentny dzwonek". Dzięki zastosowaniu tej technologii klienci zdalnie otwierali drzwi do swoich mieszkań, tak by pracownik poczty mógł umieścić paczkę wewnątrz (lub ją zabrać)

To, na czym polega dostawa *in home delivery*, mówi Patrick Leysen, VP Future Lab w bpost, który wspólnie z Remko Bakker, Business Development w Zalando, kierował projektem. – *Myślę, że wielu z nas boryka się ze spóźnieniami kurierów oraz koniecznością podporządkowania swojego planu dnia dostawie paczki. Technologia inteligentnego domu oferuje możliwość zminimalizowania, a nawet wyeliminowania tego problemu.* – i dodaje: –*Podczas testu, domy konsumentów zostały wyposażone w tak zwane „inteligentne zamki" i „inteligentny dzwonek". Dzięki zastosowaniu tej technologii klienci zdalnie otwierali drzwi do swoich mieszkań, tak by pracownik poczty mógł umieścić paczkę wewnątrz (lub ją zabrać). Cały proces koordynowany był przez aplikację i monitorowany za pomocą kamery umieszczonej w domu lub obok zamka. Oprogramowanie umożliwia również kontakt z dostawcą.*

Użytkownicy mogą korzystać z systemu „in home delivery" nie tylko w przypadku dostarczania paczek Zalando, ale również innych dostaw.

Eksperyment miał na celu testowanie nie tylko technologii, ale także gotowości klientów na tego typu rozwiązania. Główne pytanie, na które chciano znaleźć odpowiedź brzmiało: – *Czy wygoda tej usługi przeważa nad wątpliwościami uczestników dotyczącymi prywatności i bezpieczeństwa?*

– *Test skupiał się więc na emocjach, a nie na technologii. Jeśli wrócimy się do czasów e-commerce z lat 90-tych, widać wyraźnie, że trzeba było zjednać sobie serca i umysły ludzi, zanim opinia publiczna naprawdę zaufała płatnościom kartą kredytową online. Obserwujemy teraz podobny proces z technologią smart home i internetem rzeczy* – tłumaczy Remko Bakker.

Na koniec eksperymentu dziewięć na dziesięć osób zapytało, czy możliwa jest kontynuacja tego rodzaj usługi. Wyzwaniem okazała się instalacja systemu, która była dość czasochłonna i stosunkowo kosztowna. – *Użytkownicy mogą korzystać z systemu nie tylko w przypadku dostarczania paczek Zalando, ale również innych dostaw. I w tym właśnie kierunku chcemy iść: stworzyć otwarty system, w którym akceptowane są wszystkie rodzaje przesyłek. Zaadaptowanie każdej nowej technologii jest raczej procesem niż wydarzeniem, ludzie potrzebują czasu, aby odkryć korzyści danego rozwiązania i przezwyciężyć obawy. Ponadto system inteligentnego domu ma z natury wysoką barierę wejścia: drzwi nie są wymieniane na nowszy model w taki sam sposób, jak na przykład telefon czy telewizor. A w społeczeństwie, gdzie większość osób wynajmuje mieszkania, właścicielem drzwi niekoniecznie jest osoba, która je zajmuje* – dodaje Remko Bakker.

Elżbieta Haber

COLIAN Logistic
Partnerstwo i zaufanie
Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej
Oddziały w Polsce
Bydgoszcz
Kostrzyn Wlkp.
Robakowo
Kalisz
Stryków
Wykroty
Opatówek
Lublin
Wrocław
Katowice

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

Znana branża **z nowymi wyzwaniami**

Obecnie, w dobie szybkiego rozwoju fast fashion i branży e-commerce obsługa branży odzieżowej staje się coraz większym wyzwaniem dla operatorów logistycznych. O wymaganiach jakim muszą oni sprostać i o zachodzących zmianach, mówi Przemysław Klich, dyrektor sprzedaży, Arvato SCM Solutions w Polsce


Przemysław Klich

Jakie charakterystyczne zmiany zachodzą dziś w wypadku obsługi branży odzieżowej? Z jakimi wyzwaniami musi sobie poradzić operator logistyczny?

W dobie *fast fashion*, przy obsłudze kanału B2B należy przygotować się na dynamicznie zmieniającą się ilość towaru, rozproszenie punktów zaopatrzenia, małe i częste wolumeny dostaw oraz wąskie przedziały czasowe dostaw lub odbiorów – na przykład godzinę przed lub po otwarciu centrum handlowego.

Dodatkow o, dynamiczny rozwój dostaw B2C związany z ogromną popularnością tej kategorii zakupowej w e-commerce, rzuca kolejne wyzwania operatorom logistycznym związane z przyspieszeniem procesów magazynowych, zachowaniem wysokiej jakości oraz możliwą optymalizacją kosztową.

W dobie fast fashion, przy obsłudze kanału B2B należy przygotować się na dynamicznie zmieniającą się ilość towaru, rozproszenie punktów zaopatrzenia, małe i częste wolumeny dostaw oraz wąskie przedziały czasowe dostaw lub odbiorów.

Ze względu na tę specyfikę branży odzieżowej, obsługujący ją operator logistyczny musi poradzić sobie z kilkoma wyzwaniami. Należą do nich:

- zapewnienie elastyczności względem wielkości powierzchni magazynowej,
- zapewnienie odpowiedniej ilości pracowników,
- oferowanie pełnej obsługi logistycznej oraz szeregu usług dodatkowych (VAS – *value added services*),
- dbanie o bezpieczeństwo dostaw oraz wysoką jakość – terminowość i bezbłędność.



Dobór usług VAS jest zależny od potrzeb klienta. Może być to etykietowanie, foliowanie, zakładanie wieszaków, dodawanie klipsów antykradzieżowych, przepakowywanie, prasowanie, drobne naprawy, ale też pakowanie na prezent czy odpowiednie ułożenie towaru w kartonie

Z czego wynika specyfika branży? Na czym polegają usprawnienia?

Wyzwania operatorów logistycznych w obsłudze branży fashion są bezpośrednio związane z jej specyfiką, jaką jest globalny łańcuch dostaw przy jednoczesnym krótkim cyklu życia produktu, częstych *peakach* sprzedażowych i wysokiej nieprzewidywalności trendów. Nie bez znaczenia jest też specyfika rynku e-commerce, na którym marki odzieżowe wyznaczają trendy. Dynamiczny rozwój sektora dostaw B2C wymusza na operatorach logistycznych stosowanie nowych rozwiązań i technologii, które pozwolą obniżyć koszty obsługi przy jednoczesnym przyspieszeniu procesów.

Wpływ na inwestycje w usprawnienia ma także sytuacja na rynku pracy (brak pracowników i rosnące koszty ich utrzymania) oraz na rynku powierzchni magazynowych (rosnące koszty budowy, a tym samym wynajmu).

W związku z tym operatorzy decydują się na wprowadzenie szeregu usprawnień takich jak:

- budowa antresol w celu zwiększenia pojemności magazynów,
- mechanizacja i automatyzacja procesów,

- systemy wspomagające procesy *pick &pack*,
- robotyzacja niektórych procesów logistycznych.

Jaki zakres usług oferuje operator firmom z branży odzieżowej, zwłaszcza mających wartość dodaną?

Klienci z branży odzieżowej coraz częściej oczekują od operatorów logistycznych kompleksowej obsługi.

Pełny zakres usług operatorów logistycznych, to:

- usługi spedycyjne,
- obsługa magazynowa,
- szeroka paleta usług dodatkowych, tzw. VAS (*value added services*),
- lokalne usługi kurierskie wraz z pełną informacją o statusie przesyłki,
- obsługa zwrotów i reklamacji.

Dobór usług VAS jest zależny od potrzeb klienta. Może być to etykietowanie, foliowanie, zakładanie wieszaków, dodawanie klipsów antykradzieżowych, przepakowywanie, prasowanie, drobne naprawy, ale też pakowanie na prezent czy odpowiednie ułożenie towaru w kartonie.

Jak zmienia się jej obsługa z latami, a przede wszystkim, jak rozwój nowoczesnych technologii i kanału e-commerce wpływają na zmiany zachodzące w obsłudze branży?

Dynamiczny rozwój e-commerce i dystrybucji zamówień B2C mają największy wpływ na obsługę logistyczną branży odzieżowej. Aktualnie odzież (w tym akcesoria i dodatki) stanowi najczęściej kupowaną kategorię produktową w sieci: aż 64% osób kupujących przez Internet nabyło produkty z tej kategorii w e-sklepach (Gemius, „E-commerce w Polsce 2018"). Nic nie zapowiada, by branża *fashion* została zdetronizowana przez inną w sprzedaży online.

Wraz z rozwojem e-sprzedaży, konsumenci stają się coraz bardziej świadomi. Oczekują nie tylko bezbłędnie dostarczonej przesyłki, ale też szybkości (*same day/next day delivery*), niskiej ceny przesyłki, prostej i pełnej informacji dotyczącej statusu zamówienia oraz elastyczności (możliwości zmiany miejsca i czasu odbioru zamówienia, a także przesyłek wieczornych lub weekendowych).



Dobry operator logistyczny musi cechować się elastycznością – umiejętnością dostosowania się do szybko zmieniających się oczekiwań klientów i konsumentów branży fashion

Aby odpowiedzieć na te potrzeby, operatorzy logistyczni wprowadzają następujące usprawnienia:

- instalacja przenośników taśmowych,
- użycie automatycznych skanerów,
- stosowanie sorterów sortujących paczki (np. do wybranych kurierów lub odpowiednich krajów),
- wykorzystanie systemów wspomagających procesy *pick&pack* (np. *pick-by-voice* czy *pick-by-light*).

Inną sprawą są wysokie oczekiwania konsumentów co do wdrożenia rozwiązań *omnichannel*. Klienci ostateczni branży odzieżowej oczekują bezproblemowego poruszania się między różnymi kanałami sprzedaży. To przede wszystkim wyzwanie dla firm odzieżowych, które muszą zadbać o wprowadzenie nowoczesnej infrastruktury IT.

Dla operatorów logistycznych natomiast łączenie kanałów wywołuje konieczność ściślejszej integracji systemów informatycznych z systemami klienta. To jednak nie jedyne zmiany: konieczne jest odpowiednie wykonanie i połączenie operacji logistycznych oraz wprowadzenie nowych procesów. Przykładem może być obsługa rozwiązania *click&collect*, która wymaga wydzielenia strumienia *click&collect* (zamów online, odbierz w sklepie) i połączenia go z dostawami bieżącymi do sklepów stacjonarnych.

Wyzwania operatorów logistycznych w obsłudze branży fashion bezpośrednio są związane z jej specyfiką, jakim jest globalny łańcuch dostaw przy jednoczesnym krótkim cyklu życia produktu, częstych peakach sprzedażowych i wysokiej nieprzewidywalności.

Jaką rolę pełnią przepisy prawne i na ile ograniczają branżę?

Globalny zasięg firm odzieżowych wymusza na operatorze logistycznym dostosowanie się zarówno do praw międzynarodowych, jak i lokalnych – np. prawa transportowego lub celno-podatkowego. Natomiast rozwój sprzedaży transgranicznej wymaga przeanalizowania i zastosowania dużo większej ilości przepisów prawnych, które dotyczą głównie praw konsumenta, kwestii polityki prywatności

i ochrony danych osobowych, form reklamacji i obsługi zwrotów.

Wprowadzone w zeszłym roku RODO było wyzwaniem – zarówno dla e-sklepów, jak i dla operatorów logistycznych. Nastąpiły na przykład zmiany operacyjne przy dostawie *click&collect*. Wcześniej na etykiecie drukowane były dane zamawiającego (imię i nazwisko) oraz numer zamówienia – aktualnie możemy podać tylko numer zamówienia.

W jakim kierunku zmierza obsługa logistyczna tej branży i jakie cechy musi mieć operator ją obsługujący?



Dla operatorów logistycznych łączenie kanałów wywołuje konieczność ściślejszej integracji systemów informatycznych z systemami klienta. Konieczne jest też odpowiednie wykonanie i połączenie operacji logistycznych oraz wprowadzenie nowych procesów

Widzę trzy główne kierunki rozwoju obsługi logistycznej dla branży odzieżowej.

1. Mechanizacja i automatyzacja. Choć w kanale B2C perspektywa pełnej automatyzacji (wręcz robotyzacji) wydaje się bardzo odległa ze względu na różnorodność i personalizację, to w kanale B2B przy dużych wolumenach stosowane są zaawansowane rozwiązania logistyczne. Dąży się do mechanizacji procesów i ich automatyzacji, a niekiedy nawet robotyzacji. Z pewnością ten trend będzie się rozwijał.

2. Wykorzystanie Big Data. Analiza danych staje się potężnym narzędziem pozwalającym na optymalizację kosztów i przyspieszenie czasu obsługi. Coraz częściej stosuje się Big Data do ułatwienia zarządzania zasobami magazynowymi, np. analizy poprzednich *peaków* sprzedażowych i wyprzedaży oraz w celu ustalenia najlepszej trasy transportu.

Dynamiczny rozwój sektora dostaw B2C wymusza na operatorach logistycznych stosowanie nowych rozwiązań i technologii, które pozwolą obniżyć koszty obsługi przy jednoczesnym przyspieszeniu procesów.

Najlepszych operatorów logistycznych wyróżnia zespół wyspecjalizowanych ekspertów z doświadczeniem. Dzięki swojej wiedzy może nie tylko zapewnić wysokiej jakości obsługę, lecz także strategiczne doradztwo w zakresie wyboru określonych rozwiązań.

3. Personalizacja. Zwłaszcza w branży odzieżowej personalizacja to nieustannie wzrastający trend. Operatorzy logistyczni muszą być przygotowani na oczekiwania klientów związane z koniecznością personalizacji materiałów marketingowych, dodatków odzieżowych i innych.

W związku z tym, dobry operator logistyczny musi cechować się elastycznością – umiejętnością dostosowania się do szybko zmieniających się oczekiwań klientów i konsumentów branży fashion. Niezbędne jest też skoncentrowanie się na jakości (terminowości i bezbłędności realizacji zleceń wysyłkowych) oraz dążeniu do optymalizacji czasu i kosztów obsługi.

To, co wyróżnia najlepszych operatorów logistycznych, to przede wszystkim zespół wyspecjalizowanych ekspertów z doświadczeniem. Dzięki swojej wiedzy może nie tylko zapewnić wysokiej jakości obsługę, lecz także strategiczne doradztwo w zakresie wyboru określonych rozwiązań, np. przy wdrażaniu nowych kanałów sprzedaży czy wchodzeniu na nowe rynki.



Aktualnie odzież (w tym akcesoria i dodatki) stanowi najczęściej kupowaną kategorię produktową w sieci: aż 64% osób kupujących przez Internet nabyło produkty z tej kategorii w e-sklepach

Centrum Targowo-Konferencyjne
exposilesia
www.exposilesia.pl

16 - 17 kwietnia 2019

TRANSPORTEX

Targi Transportu i Spedycji

Kontakt:

Paweł Litewka - Menedżer Projektu
tel.: +48 510 031 658
e-mail: pawel.litewka@exposilesia.pl
www.tslexpo.pl



Konferencja pt.:
„Zmiany w transporcie 2019"

Organizator:
koben

W czasie targów odbedzie się
Salon Naczep

Silesia KOMUNIKACJA

Targi Transportu Publicznego

Kontakt:

Łukasz Kic - Menadżer Projektu
tel.: +48 510 030 321
e-mail: lukasz.kic@exposilesia.pl
www.silesiakomunikacja.pl

KONFERENCJA
16 kwietnia 2019 r. (wtorek)

„Transport Niskoemisyjny w Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii – infrastruktura na rzecz elektromobilności"

Organizatorzy:
PKM GLIWICE
PKM TYCHY

DEBATA

„Gazomobilność - alternatywne spojrzenie na transport zeroemisyjny"

W tym samym czasie odbędą się:
Silesia COACHEXPO
MotoSerwis Expo

www.exposilesia.pl

Kiedy jakość jest standardem

Dostawy do Porsche, Lamborghini, Bentley, transport półpłynnego srebra i platyny, czy koordynacja transportu sprzętu ratunkowego dla uwięzionego grotołaza w jaskini w Bawarii, to „coś więcej" niż wysokiej jakości usługi. O tym redakcji TSL Biznes mówią pracownicy spółki Seven Freight:Tomasz Budziński, prezes zarządu i Arkadiusz Dąbek, lider zespołu spedytorów.



Od prawej: Tomasz Budziński, prezes zarządu spółki Seven Freight i Arkadiusz Dąbek, lider zespołu spedytorów

Jakie to uczucie organizować transport pojemników ze srebrem i platyną, kiedy wartość każdego przekracza 12 mln zł?

Tomasz Budziński: Z każdą kolejną procedurą – etapem zabezpieczającym interes klienta, aż do finalnego przewozu, podniecenie zamienia się w poczucie dobrze wykonanego obowiązku.

Srebro i platyna to chyba nie jest standardowy ładunek?

TB: Żaden ładunek nie jest standardowy, a jego wartość wcale nie mówi o skali skomplikowania całego procesu. Pamiętajmy, szczególnie w naszej rzeczywistości, że ładunek stanowi najczęściej jeden z elementów dla ostatecznego biznesu – produktu gotowego – na którego wytworzenie składa się szereg działań, bardzo dobrze skoordynowanych, z wyznaczonymi oknami czasowymi, coraz częściej bez etapu magazynowania, a z dostawą bezpośrednio na linię produkcyjną, której koszt zatrzymania niejednokrotnie przekracza setki razy wartość ładunku.

Jak ta świadomość wygląda na naszym krajowym rynku?

Arkadiusz Dąbek: Co raz lepiej, ale jest jeszcze dużo do zrobienia...

To znaczy?

AD: Najczęściej wiedza ta jest zdobywana po zdarzeniu – spóźnieniu na rozładunek, które zatrzymało linię produkcyjną i wygenerowało koszty jej przezbrojenia, zorganizowania dodatkowych pracowników (nadgodziny), transportów specjalnych, obniżenia rankingu dostawców, kar umownych itd. Do tego dochodzą też uszkodzenia towaru, brak stałej kontroli nad położeniem ładunku. Przecież tak prozaiczna sprawa jak stały kontakt z kierowcą (dwa środki łączności), bardzo często pozwala odbiorcy na wcześniejszą reakcję na zbliżające się zagrożenie i np. przestawienie procesu produkcji, tym samym ograniczenie strat związanych z opóźnieniem w dostawie.

Trzeba budować świadomość klientów, aby znali zagrożenia i możliwości zabezpieczenia się przed ich skutkami, i aby wiedzieli czego wymagać od swoich podwykonawców.

Jaka jest tego przyczyna?

TB: Pokutuje praktyka, która rozpoczęła się kilka lat temu i była mocno związana z nadpodażą usług – najważniejszym czynnikiem decyzyjnym była cena – dumping kosztowy był na porządku dziennym. Wywoływało to całą lawinę zdarzeń: reklamacje rozpatrywano na niekorzyść klienta – mało kto zwracał uwagę na takie elementy jak cargo czy niuanse

związane z deklaracją wartości, albo biegłym poruszaniem się pomiędzy Konwencją CMR a prawem przewozowym, z uwzględnieniem lokalnego prawa kraju, na terenie którego wystąpiło zdarzenie.

Ładunek stanowi najczęściej jeden z elementów dla ostatecznego biznesu, na którego wytworzenie składa się szereg działań, bardzo dobrze skoordynowanych, z wyznaczonymi oknami czasowymi, coraz częściej bez etapu magazynowania, a z dostawą bezpośrednio na linię produkcyjną.

Nie wiedziano jak w pełni zabezpieczyć interes klienta.

Jak to zmieniać?

AD: Z jednej strony budować świadomość klientów, aby znali zagrożenia i możliwości zabezpieczenia się przed ich skutkami, i aby wiedzieli czego wymagać od swoich podwykonawców.

TB: Z drugiej, budować mocne i skuteczne zespoły, stawiać na zdobywanie fachowej wiedzy swoich pracowników: swobodne poruszanie się po licznych przepisach, deklaracje wartości czy specjalnego interesu, klauzule wyłączające, SDR, transport a spedycja, przewoźnik faktyczny a umowny... Zapewnić jasny kierunek i odpowiednie narzędzia. Dzisiaj usługa spedycyjna to nie tylko zorganizowanie transportu, to także – na równi – dbałość o interes klienta na każdym etapie, przed przyjęciem ładunku do przewozu, a także po jego dostarczeniu, zagwarantowanie bezpieczeństwa i zwrotu wartości ładunku przy zdarzeniu losowym i ograniczenie do minimum następstw tego zdarzenia – to spedycja ponosi największą odpowiedzialność w całym łańcuchu dostaw, do niej należy szczególna dbałość o dobro klienta. Wyzwania nie są nowe, ale ewoluujące.

Wysoka jakość?

TB: Potrzeba więcej niż wysokiej jakości, może to zabrzmi kontrowersyjnie, ale w mojej ocenie, dzisiaj wartości dodanej nie można kreować za pomocą jakości, bo ona już jest standardem. Możliwość śledzenia każdej pojedynczej palety, działania w oparciu o ISO 28000 (np. przewidywalność zasobów spedycji dla ew. transportów specjalnych klienta, a nie powszechne dzisiaj reagowanie dopiero po zgłoszeniu zapotrzebowania), systemy raportowania oparte o realtime, end-to-end-visibility, w tym wgląd w swoich partnerów, wiedza o tym co się dzieje lub nie dzieje, dostępność 24 godziny na dobę – to też standard.



Stały kontakt z kierowcą (dwa środki łączności), bardzo często pozwala odbiorcy na wcześniejszą reakcję na zbliżające się zagrożenie i np. przestawienie procesu produkcji, tym samym ograniczenie strat związanych z opóźnieniem w dostawie

Usługa spedycyjna to także dbałość o interes klienta na każdym etapie, przed przyjęciem ładunku do przewozu, a także po jego dostarczeniu, zagwarantowanie bezpieczeństwa i zwrotu wartości ładunku przy zdarzeniu losowym i ograniczenie do minimum następstw tego zdarzenia.



Dzisiaj wartości dodanej nie można kreować za pomocą jakości, bo ona już jest standardem

Czego więc potrzeba?

TB: Przekonania, że zarówno my, jak i nasi klienci, osiągamy sukces dzięki sobie nawzajem. Kiedy zaangażowano nas do jednego z etapów koordynacji transportu sprzętu ratunkowego dla uwięzionego grotołaza w Bawarii, w grę wchodził tylko sukces, a sukces nigdy nie jest dziełem przypadku, stoją za nim konkretni ludzie. Cytując słowa Jacka Walkiewicza: – pasja rodzi profesjonalizm, profesjonalizm rodzi jakość, a jakość to luksus.

AD: I od czasu do czasu, trochę świętego spokoju...

TB: Bezsprzecznie.



Europaleta na swoim prawym wsporniku posiadać ma zawsze znak EUR w owalu – cecha ta jest stała i niezmienna!

Europaleta – czym jest dla nas dzisiaj?

Otwarty Europejski Pool Paletowy powstał w 1961 r., ale nie samoistnie. Lata doświadczeń i przemyśleń, podparte wiedzą i doświadczeniem przyniosły osiągnięcie, o którego wartości z przyzwyczajenia już zapominamy. Bo dziś obecność europalet na rynku stała się oczywistością i mimo, że są one z nami niemal 60 lat, nie odczuwamy ich wieku, zaawansowanego jakby nie liczyć. Idea uniwersalnego, a przy tym ekologicznego nośnika ładunku, już wtedy podbiła rynek. A dziś? Europaleta nadal jest numerem jeden!

Jest nim ze względu na tani, odnawialny, łatwy w obróbce materiał, z którego powstaje. Ze względu na relatywnie łatwą produkcję z możliwością automatyzacji tego procesu i uzyskiwania niebywałej wydajności. Jest nim ze względu na łatwość i niski koszt remontu. Zalet jest wiele, a niebywałe jest to, że mimo niemal kosmicznych zmian jakie nastąpiły w ciągu ostatnich 60 lat, w każdej niemal dziedzinie życia, ba, nawet mimo powstania nowych „dziedzin" życia – europaleta ma się świetnie i nie poddaje się presji innych materiałów, pomysłów, czy technologii. Można by pomyśleć, że nic europalecie zagrozić już nie może. Czyżby? No niestety, problemy w postaci różnych chorób również doskwierają naszej bohaterce.

Zawsze ze znakiem EUR

W momencie powołania do życia europalety ustalono pewne reguły, których obecność i przestrzeganie pozwoliły jej przetrwać do dzisiaj. Najważniejszą jest przekazanie odpowiedzialności za całość regulacji Międzynarodowemu Związkowi Kolei UIC. Tak – kolejom, bo to one w transporcie dominowały i powstający „transport" porządkowały i normowały. Rola europejskich kolei, a w szczególności austriackiej QBB, będącej prawnym właścicielem znaku EUR w owalu, jest w historii europalety kluczowa. Te regulacje w postaci Kodeksu UIC nr 435 wyznaczyły uniwersalne zasady określające europalety od „a do z". Techniczne warunki – wymiary, materiały, jakość, montaż, znakowanie i obróbka to tylko szkielet kodeksu-normy. Określone zostały zasady produkcji i napraw, których podstawą jest reglamentacja pozwoleń, czyli licencjonowanie. Warunek podstawowy jest taki, że to tylko koleje wydają licencje na produkcję i naprawy europalet. Jest co prawda jeden wyjątek – licencje może też wydawać „organizacja paletowa" – taka była jednak tylko jedna, o czym napiszę nieco później. Drugi warunek – niezwykle istotny jest taki, że europaleta na swoim prawym wsporniku posiadać ma zawsze znak EUR w owalu – cecha ta jest stała i niezmienna!

Techniczne warunki – wymiary, materiały, jakość, montaż, znakowanie i obróbka to tylko szkielet kodeksu-normy. Określone zostały zasady produkcji i napraw, których podstawą jest reglamentacja pozwoleń, czyli licencjonowanie.

Taka sama od 60 lat

Godnym podziwu jest fakt, że warunki techniczne, określone niemal 60 lat temu, pozostały w zasadzie w niezmienionej formie. Wymiary i jakość elementów drewnianych oraz elementów złącznych są wciąż te same, dzięki czemu paleta pozostaje zgodna z pierwowzorem – dlatego też europaleta wyprodukowana chociażby 50 lat temu (jeśli tylko dotrwała w całości), wciąż jest wymienną i pełnowartościową „pasującą" do dzisiejszych regałów, czy środków transportowych.

Idea europalety jest tak doskonała, że poza ewidentnym „podrabianiem", boryka się ze zjawiskiem przejmowania samej nazwy przez różne „podobne" wyroby. Z czasem większość palet o podobnych wymiarach i zastosowaniach przejmować zaczęła miano „europalet". Zjawisko to przyjmuje różną skalę, jednak dopóki przejęcie to dotyczy palet bez znaków, jest jeszcze nie groźne. Od kilku lat jednak palety znakowane, a nie spełniające podstawowych wymogów podyktowanych przez twórców europalet dominują na rynku. Skala tego zjawiska i zaangażowane w te działania środki są tak znaczne i tak skuteczne, że zagrażają istnieniu samego pierwowzoru i pod przykrywką lepszego wyrobu zagrozić mogą całemu systemowi stworzonemu na bazie europalety. Pamiętajmy – jedyna produkowana do dzisiaj europaleta oznakowana jest znakiem EUR w owalu na prawym wsporniku! Taka europaleta produkowana jest z zachowaniem wymogów określonych w Kodeksie UIC 435, a jej wymiary główne to 800 mm × 1200 mm × 144 mm, z tolerancją wymiarów +3 mm i –0 mm, a dla wysokości +9 mm i –1 mm. Dominujący w tej chwili otwarty pool tzw. „białych palet" – nośniki niesłusznie nazywane „europaletami" – pro-

dukowany jest według rozbieżnych norm i posiada niekompletne oznakowanie.

Zadbajmy o standardy

Wracając jednak do historii europalet i uniwersalnych zasad zawartych w Kodeksie UIC 435. Często spotykamy się z pytaniami odnośnie kolei i udzielanych przez nie licencji. Pytania dotyczą najczęściej przyczyn, dla których w Polsce licencji udzielają koleje austriackie, czeskie lub słowackie – skąd się to wzięło i czy jest to legalne? Otóż jest to legalne i dopuszczalne, a przyczyna jest dla nas niestety nieco wstydliwa… Otóż w 2005 r. nasze rodzime polskie koleje PKP karnie straciły prawo do udzielania licencji na produkcję i naprawy europalet, mimo, że należą do Międzynarodowego Związku Kolei UIC. Do dziś nasz rodzimy przewoźnik nie zainteresował się odzyskaniem tego prawa, a zgodnie z zapisami Kodeksu UIC (w skrócie) koleje mają prawo do udzielania licencji na terenie innej kolei pod warunkiem jej powiadomienia. Wspomniałem też o wyjątku, czyli o „organizacji paletowej". Do tej pory istniała tylko jedna – powołana w 1991 roku Epal. Organizacja ta jednak straciła swój status w 2012 r. – została wykreślona z Kodeksu UIC, skutkiem czego straciła prawo do używania znaku EUR w owalu i jakichkolwiek logotypów kolejowych. Organizacja powołana niegdyś do prowadzenia działań marketingowych i rozwojowych w imieniu UIC przekształciła się w komercyjną, przejęła cały dorobek i sukcesywnie przejmuje rynek europalet. Słuszność nazewnictwa wyrobów tylko podobnych do europalet jest niestety wątpliwa, a obniżane wymiary palet i ich elementów nie prowadzą do podwyższania standardów bezpieczeństwa. Pamiętajmy o tym przy wyborze dostawców i zwróćmy uwagę na to, jakie znaki posiadają zamawiane europalety.

Organizacja Epal status „organizacji paletowej" straciła w 2012 r. – została wykreślona z Kodeksu UIC, skutkiem czego straciła prawo do używania znaku EUR w owalu i jakichkolwiek logotypów kolejowych.



W momencie powołania do życia europalety ustalono pewne reguły, których obecność i przestrzeganie pozwoliły jej przetrwać do dzisiaj. Najważniejszą jest przekazanie odpowiedzialności za całość regulacji Międzynarodowemu Związkowi Kolei UIC.

Andrzej Bijak,
prezes zarządu,
Związek Producentów Europalet UIC

UIC EUR UJEDNOLICONA PALETA EUR

- Produkowana i naprawiana zgodnie z normą UIC 435 (Międzynarodowego Związku Kolei)
- Wymienna z innymi paletami EUR będącymi obecnie w obiegu w Europejskim Poolu Paletowym (EPP)
- Jakość kontrolowana i monitorowana przez Międzynarodowy Związek Kolei UIC i/lub przez organizację paletową SGS
- Brak ograniczeń dla użytkowników palet EUR wprowadzających je do obiegu





Znak EUR w owalu na prawym wsporniku gwarantuje oryginalność palety EUR wykonanej w oparciu o normę UIC 435 w zapewnionym systemie kontroli jakości UIC.



UIC-EUR ZWIĄZEK PRODUCENTÓW EUROPALET UIC

Związek Producentów Europalet UIC

42-512 Preczów, ul. Polna 6a
Tel. 32 269 06 39, biuro@zpeuic.pl

www.uic-eur.pl

Bramy szybkobieżne dla Budweisera



Firma Efaflex wyposażyła nowe centrum logistyczne browaru Budweiser w 32 bramy szybkobieżne.

Nowe centrum logistyczne browaru Budweiser w Czeskich Budziejowicach zostało wyposażone w 32 szybkobieżne bramy przemysłowe firmy Efaflex. Bramy spełniają między innymi funkcję ścianek działowych na przenośnikach taśmowych oraz rozdzielają sekcje magazynowe. Służą też jako wyjścia oraz zamknięcia izolacyjne hal.

Korzenie browarnictwa w dawnym Budweis sięgają XIII w., zatem browar Budweiser kontynuuje przeszło 700-letnią tradycję. Tymczasem w nowym centrum logistycznym browaru, zbudowanym wiosną 2018 r., zamontowano 23 szybkobieżne bramy, które umożliwiają płynny transport produktów. Kolejnych dziewięć bram zabudowano na przenośnikach taśmowych w ramach całkowicie zautomatyzowanego procesu produkcyjnego.

Bez usterek

– *Sprawą szczególnie ważną jest bezawaryjne funkcjonowanie bram* – wyjaśnia Dalibor Čáp, kierownik ds. technicznych w browarze Budweiser. – *Tylko wtedy, gdy wszystkie bramy działają bez zarzutu, można zagwarantować sprawny przebieg procesów produkcyjnych i logistycznych w zakładzie, i uniknąć niepotrzebnych przestojów* – dodaje. Ponieważ część produktów jest chłodzona, usterka bramy wiązałaby się ze znacznymi stratami. Systemy bramowe, narażone na znaczne obciążenia, muszą być zatem wytrzymałe – w niektórych obszarach wykonują przeszło 250 tys. cykli otwierania w ciągu roku.

Efaflex zadbał o projekt i montaż bram, a także ich połączenie z centralnym systemem operacyjnym centrum logistycznego. Firma dostarcza do browaru także części zamienne, a jej współpraca z Budweiserem trwa od 2005 r.

Połączone mostem

Centrum logistyczne z siedmioma alejkami zostało dołączone w 2009 r. do istniejącego budynku browaru. Posiada około 20 tys. miejsc na palety. Przez godzinę do magazynu przyjmuje się około 160 palet, a wyjeżdża ich około 280. Zarówno w nowym, jak i istniejącym magazynie przepływy materiałów są ze sobą tak skoordynowane, aby zapewnić płynny transport produktów.

Budynek produkcyjny oraz nowe centrum dystrybucyjne są ze sobą połączone mostem o długości 164 m, przebiegającym nad drogą na wysokości 12 m; z podwieszoną kolejką elektryczną (EHB). System ten umożliwia transport ponad 2000 butelek na minutę. W kierunku przeciwnym transportowane są do rozlewni palety z pustymi butelkami.

Efaflex

- Producent bram przemysłowych.
- Założony w 1974 r. obsługuje branżę przemysłową i rzemieślniczą; ma klientów w branży spożywczej, chemicznej i farmaceutycznej.
- Firma jako jedyny producent szybkobieżnych bram przemysłowych jest wpisana na listę światowych liderów, a tym samym należy do 461 wiodących przedsiębiorstw na rynkach: niemieckim, austriackim i szwajcarskim.
- Zatrudnia ponad 1200 pracowników na całym świecie.
- Ma siedzibę w bawarskim mieście Bruckberg i jest największym pracodawcą w regionie.
- Przedsiębiorstwo jest obecne na rynkach międzynarodowych – posiada dziesięć filii na pięciu kontynentach. Za granicą uzyskuje ponad 50% swojego obrotu.

Efaflex zadbał o projekt i montaż bram, a także ich połączenie z centralnym systemem operacyjnym centrum logistycznego. Firma dostarcza do browaru także części zamienne, a jej współpraca z Budweiserem trwa od 2005 r.

Nowy most pozwala na zmniejszenie natężenia ruchu na drodze pomiędzy obydwiema częściami zakładu – do tej pory rozlewane piwo i opakowania były transportowane ciężarówkami. Kolejna kolejka EHB z 21 wagonikami przejmie w nowym centrum dystrybucyjnym transport palet pomiędzy strefą wysokiego składowania a strefą wysyłkową.

E100 ONE TOLL

UNIWERSALNE URZĄDZENIE DO OPŁAT ZA DROGI W EUROPIE



ZNIŻKI

Francja – do 13%
Włochy – do 13%
Hiszpania – do 50%



7 krajów = 1 urządzenie

Francja, Hiszpania, Włochy, Belgia, Austria, Polska, Portugalia

wkrótce
NIEMCY
(I połowa 2019 r.)

+48 58 500 22 00 (2) onetoll.e100.pl e100@e100it.pl

Jednolity standard GS1 w wymianie relacji z operatorem

Elektroniczna wymiana danych między Maspex a PEKAES

Przebieg projektu



Do grona firm, które wdrożyły komunikaty GS1 XML, dołączył ostatnio Maspex – firma, który jest jedną z bardziej znaczących polskich przedsiębiorstw w Europie. Podjęty krok pozwoli przyspieszyć procesy transportowe, wyeliminować ewentualne błędy oraz obniżyć koszty wymiany informacji. Zalety implementacji odczuwalne są zarówno dla producenta, jak i jego operatora logistycznego – firmy PEKAES.

Maspex jest liderem na rynku soków, nektarów i napojów w Polsce, w Czechach, na Słowacji, czołowym producentem na Węgrzech, w Rumunii, Bułgarii i na Litwie oraz wiodącym producentem produktów instant (kawa, kakao, herbatki rozpuszczalne) w Europie Środkowo-Wschodniej. To także lider na rynku makaronów

Wdrożenie standardu wpływa pozytywnie na poprawę jakości współpracy pomiędzy kontrahentami, zarówno z punktu widzenia operacyjnego, jak i ekonomicznego. Tym samym jest kolejnym krokiem w standaryzacji elektronicznej wymiany dokumentów.

w Polsce oraz ich wiodący producent w Rumunii. Zajmuje wysoką pozycję na rynku dżemów, keczupów i sosów oraz jest czołowym producentem w segmencie dań gotowych i przetworów warzywnych w Polsce.

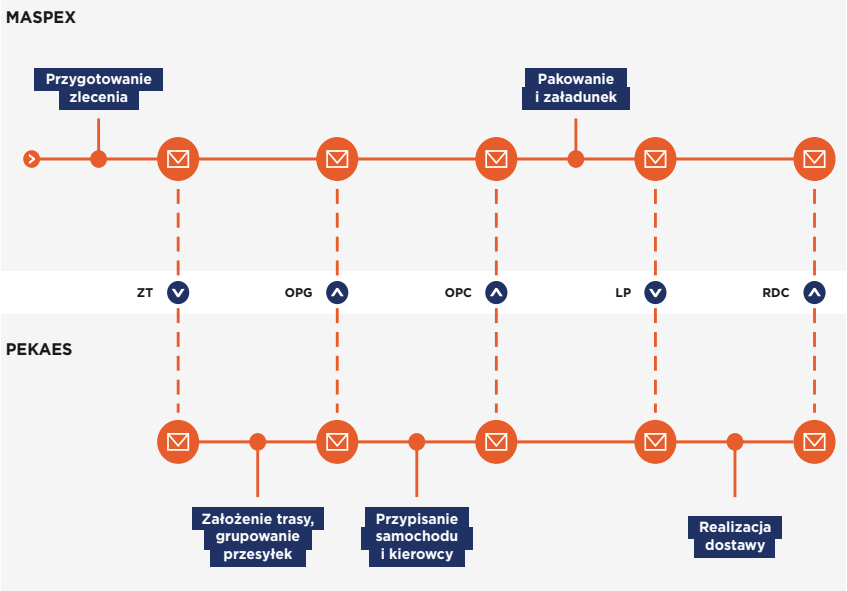
Produkty Grupy Maspex trafiają do ponad 50 krajów na całym świecie. Spółka współpracuje z odbiorcami w krajach Unii Europejskiej oraz w pozostałej części Europy, w USA, Kanadzie oraz na Bliskim i Dalekim Wschodzie. W większości wymienionych krajów produkty firmy można znaleźć na półkach największych sieci handlowych. Sprzedaż zagraniczna stanowi obecnie 31% obrotów firmy.



Maspex postanowił wdrożyć jednolity standard GS1 w zakresie wymiany informacji w relacji z operatorem logistycznym PEKAES. Wybór padł na schemat GS1 XML

W ramach procesu wymieniane są następujące komunikaty zmapowane na standard GS1 XML:

- **ZT** – Zlecenie Transportowe wysyłane z Maspex do PEKAES zawiera podstawowe informacje związane z przesyłką i jej odbiorcą oraz numery zamówień klienta, itd. (komunikat GS1 XML Transport Instruction).
- **OPG** – Operacja Grupowania to informacja wysyłana z PEKAES do Maspex, zawierająca numer trasy oraz zgrupowane przesyłki (komunikat GS1 XML Pick-up Drop-off Request).
- **OPC** – Operacja Potwierdzenia, czyli informacja wysyłana z PEKAES do Maspex, zawierająca uzupełniony OPG o dane dotyczące pojazdu oraz informacje dotyczące kierowcy (komunikat GS1 XML Pick-up Drop-off Request).
- **LP** – List Przewozowy jest wysyłany z Maspex do PEKAES, a zawiera uzupełnione Instrukcje Transportowe o numery SSCC jednostek ładunkowych (komunikat GS1 XML Transport Instruction).
- **RDC** – Status Dostawy – komunikat wysyłany z PEKAES do Maspex, potwierdza dostawę towaru do odbiorcy (komunikat GS1 XML Pick-up Drop-off Confirmation).



GS1 XML

Przy tak znaczącej pozycji na rynku międzynarodowym, w realizacji procesów logistycznych w Polsce i zagranicą wyjątkowo istotną rolę odgrywa transport. Dlatego też Grupa Maspex podjęła decyzję o usprawnieniu i zautomatyzowaniu procesu przepływu informacji w łańcuchu dostaw. Firma postanowiła wdrożyć jednolity standard GS1 w zakresie wymiany informacji w relacji z operatorem logistycznym PEKAES. Zapewnia on kompleksową obsługę w ramach całego łańcucha dostaw. Wybór padł na schemat GS1 XML będący jednym ze standardów komunikacyjnych globalnego systemu GS1. Standard stwarza możliwość tworzenia bezpośrednich powiązań pomiędzy fizycznym przepływem towarów a informacjami, które tych towarów dotyczą.

Wdrożenie zgodne z założeniami

Główne cele partnerów projektu to przede wszystkim: wdrożenie jednolitego globalnego standardu w zakresie wymiany danych, który będzie można powielać z innymi kontrahentami w łańcuchu dostaw, zautomatyzowanie procesów obsługi zleceń transportowych oraz przesyłania informacji o realizacji procesu transportu.

Nim przystąpiono do realizacji projektu, najpierw należało się zapoznać ze standardem GS1 XML, podejściem GS1, strukturą oraz kodowaniem informacji, a komunikaty zmapować na standardy GS1 XML. Sprawdzić zgodność informacji ze schematem, rozwiązania uzgodnić z operatorem logistycz-

nym jakim jest PEKAES, skorygować błędy, przenieś ustawienia na systemy produkcyjne i zacząć obsługiwać komunikaty elektroniczne w wersji GS1 XML.

Zastosowanie jednolitego standardu danych dla komunikatów transportowych w obiegu informacji pomiędzy Maspex a operatorem realizującym procesy dystrybucyjne pozwoliło na zwiększenie przejrzystości informacyjnej podczas monitorowania realizacji tych procesów.

Ponadto, umożliwiło zastosowanie standardowych komunikatów GS1 XML dla całego procesu pomiędzy Maspex i PEKAES, jak i wypracowanie schematu postępowania dla przyszłych wdrożeń, zarówno po stronie klienta Maspex, jak i operatora logistycznego.

Korzyści z wprowadzenia GS1 XML

Wdrożenie jednolitego standardu danych GS1 XML przyniosło znaczące korzyści dla obu firm. Przede wszystkim należy wymienić:

- skrócenie czasu integracji z nowym partnerem biznesowym,
- obniżenie kosztów projektów EDI (elektronicznej wymiany dokumentów),
- zwiększenie przejrzystości transakcji elektronicznych w procesach transportowych,
- przyspieszenie obsługi błędów związanych z nieprawidłowymi danymi w komunikatach transportowych.

Główne cele partnerów projektu to m.in. wdrożenie jednolitego globalnego standardu w zakresie wymiany danych, który będzie można powielać z innymi kontrahentami w łańcuchu dostaw.

– Z projektem standaryzującym proces wymiany danych pomiędzy systemami operacyjnymi firmy zlecającej oraz usługodawcy wiązaliśmy od początku duże oczekiwania. Mamy nadzieję, iż w efekcie zastosowania standardowego rozwiązania komunikacji GS1 XML w przyszłości znacznie przyspieszymy integracje z naszymi potencjalnymi dostawcami usług oraz ograniczymy koszty w postaci utrzymywania serwisu różnych dotychczasowo stosowanych rozwiązań. Standaryzacja z pewnością pozwoli nam w przyszłości przyspieszyć proces integracji – komentuje Dariusz Smaza, z-ca dyrektora ds. logistyki w firmie Maspex.

– Projekt realizowany przy aktywnym wsparciu GS1 Polska, pozwolił nam wdrożyć standard komunikacji, przy jednoczesnym usprawnieniu procedury obsługi zleceń. Dodatkowo wypracowane rozwiązania i dokumentacja będą niewątpliwie pomocne przy kolejnych projektach. Oferowanie integracji systemowych zgodnych z normami GS1 przyczyni się do skrócenia jej czasu i obniżenia kosztów, co będzie stanowiło wartość dodaną dla naszych klientów – dodaje Piotr Gaik, kierownik Działu Rozwoju i Wdrożeń PEKAES Sp. z o.o.



Produkty Grupy Maspex trafiają do ponad 50 krajów na całym świecie. Spółka współpracuje z odbiorcami w krajach Unii Europejskiej oraz w pozostałej części Europy, w USA, Kanadzie oraz na Bliskim i Dalekim Wschodzie

Zastosowanie jednolitego standardu danych dla komunikatów transportowych, w obiegu informacji pomiędzy Maspex a operatorem realizującym procesy dystrybucyjne pozwoliło na zwiększenie przejrzystości informacyjnej podczas monitorowania realizacji tych procesów.

Krok w standaryzacji elektronicznej

Projekt wdrożenia jednolitego standardu elektronicznej wymiany danych GS1 XML w procesach transportowych nie spotkał się z barierami technologicznymi i ekonomicznymi. Można zatem potwierdzić, że wdrożenie standardu wpływa pozytywnie na poprawę jakości współpracy pomiędzy kontrahentami, zarówno z punktu widzenia operacyjnego, jak i ekonomicznego. Tym samym jest kolejnym krokiem w standaryzacji elektronicznej wymiany dokumentów.

Opr. EH

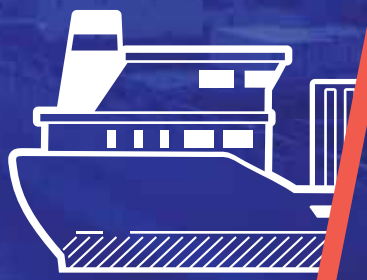
MT TSL

ORGANIZATOR:

PTAK WARSAW EXPO

ufi Member

III MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI



13-15 marca 2019



/ POPRZEDNIA EDYCJA

50,000 mkw	163	9150	13
Powierzchnia targów	Liczba wystawców	Liczba odwiedzających	Patroni medialni

Dołącz do wystawców

WWW.MTTSL.PL

Dyrektor Targów ***SYLWIA WASILEWSKA***

Tel. ***+48 513 032 781,*** e-mail: ***s.wasilewska@warsawexpo.eu***

WARSAW BUS

RÓWNOCZEŚNIE ODBĘDĄ SIĘ
IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU PUBLICZNGO
13-15 marca 2019

/ STREFY NA TARGACH

- / Ciągniki siodłowe i naczepy
- / Pojazdy użytkowe
- / Transport intermodalny
- / Systemy telematyczne
- / Logistyka i spedycja
- / Części i akcsoria
- / Bezpieczeństwo i kontrola w transporcie
- / Giełda ofert pracy
- / Usługi około transpotrowe
- / Karty paliwowe
- / Magazyny

PATRONI POPRZEDNIEJ EDYCJI:

Marszałek Województwa Mazowieckiego

PIMOT

ZMPD 60

Wydział Transportu

PSTT

TLP

Wojskowa Akademia Techniczna

CUPT przygotowuje się do zamknięcia **perspektywy 2014-2020**

Polska jest największym beneficjentem funduszy unijnych. W perspektywie finansowej 2007-2013, tylko w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisk (POIiŚ), Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT) przyznało i rozliczyło blisko 86 mld zł. Aktualny budżet Unii Europejskiej dla projektów transportowych koordynowanych przez CUPT wynosi około 104 mld zł, w tym 83,6 mld zł w ramach POIiŚ 2014-2020, 4,14 mld euro w ramach instrumentu CEF i blisko 1,7 mld zł w ramach POPW.

CUPT jest instytucją, która w procesie przygotowania i realizacji inwestycji wspiera beneficjentów. Celem, jaki stawia sobie na ten rok jest rozdysponowanie 93% środków z dofinansowania unijnego, dostępnego na inwestycje transportowe w Polsce w ramach POIiŚ. Jeśli to zostanie zrealizowane, perspektywa 2014-2020 zacznie być zamykana. Zwłaszcza, że 78% środków zostało już zakontraktowanych, czyli o 3% więcej niż planowała Rada Ministrów. CUPT przyznał już inwestorom z programu POIiŚ 65,4 mld zł z dostępnych 83,6 mld zł. Na konta beneficjentów przelał 28,5 mld zł, czyli 34% z faktycznie wykorzystanych środków. Nie zagospodarowano jeszcze 18,4 mld zł.

Dane te podał podczas konferencji prasowej pełniący obowiązki dyrektora Centrum Unijnych Projektów Transportowych Przemysław Gorgol. Zaznaczył, że ubiegły rok był pierwszym, który charakteryzował się dominacją dwóch sektorów: kolejowego i szeroko pojętych projektów morskich, śródlądowych i intermodalnych. Podpisane umowy o dofinasowanie dla kolei są już na poziomie 79%, a dla projektów morskich, śródlądowych i intermodalnych na poziomie 74%.

CUPT zarządza środkami finansowymi na projekty kolejowe pochodzące z puli Programu Operacyjnego Polska Wschodnia (POPW) i z instrumentu „Łącząc Europę" (CEF).

POIiŚ głównym źródłem finansowania

Przez lata *gros* środków finansowych pochodzących z POIiŚ – programu, który najhojniej wspiera inwestycje transportowe – przeznaczano na budowę dróg i one w tym sektorze były najlepiej wykorzystywane. Znacznie gorzej było z inwestycjami kolejowymi. Dopiero w 2018 r. sytuacja się zmieniła – procentowy udział podpisanych umów o dofinansowanie w tym sektorze wyniósł 38% – w drogowym tylko 14%. Jednak największa liczba podpisanych umów w zeszłym roku, bo aż 40%, dotyczyła sektora morskiego, śródlądowego i intermodalnego.

Najbardziej zaawansowane są inwestycje miejskie, gdzie większość umów na dofinansowanie została podpisana w latach poprzednich, a kulminacja nastąpiła w 2017 r., kiedy podpisano ich aż 68%. Na następne lata zostało niewiele – w 2018 r. podpisano tylko 3% umów, a na 2019 do podpisania pozostała tylko jedna. Tym samym, sektor transportu miejskiego jest liderem w podpisywaniu umów.



Fot. GDDKiA

Tak jak i w latach poprzednich, liderem w rozliczaniu środków finansowych pozostaje GDDKiA. W programie POIiŚ, z 52 złożonych wniosków o dofinansowanie, GDDKiA podpisała umowy o dofinansowanie dla 48 inwestycji wartych łącznie ponad 60 mld zł

Celem, CUPT na ten rok jest rozdysponowanie 93% środków z dofinansowania unijnego, dostępnego na inwestycje transportowe w Polsce w ramach POIiŚ. Jeśli to zostanie zrealizowane, perspektywa 2014-2020 zacznie być zamykana.

Natomiast nadal, tak jak i w latach poprzednich, liderem w rozliczaniu środków finansowych pozostaje GDDKiA. W pro-

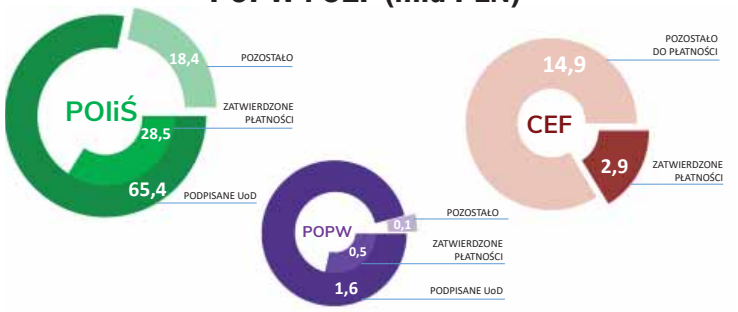
gramie POIiŚ, z 52 złożonych wniosków o dofinansowanie, GDDKiA podpisała umowy o dofinansowanie dla 48 inwestycji wartych łącznie ponad 60 mld zł, z czego ponad 30 mld zł zrefunduje UE. W ramach tych 48 umów zakontraktowano już ponad 70% środków unijnych przeznaczonych na inwestycje. Drugą pozycję zajmuje sektor projektów miejskich.

W sumie w 2018 r., w ramach POIiŚ podpisano 240 umów na dofinansowanie i rozliczono 1118 dokumentów. W 2019 r. ma zostać podpisanych kolejnych 51 umów, a także umowy w konkursie „Niskoemisyjny transport miejski". Dopiero po tym fakcie będzie można mówić o wykorzystaniu 15% alokacji i zakontraktowaniu w sumie 93% środków z dofinansowania unijnego.

Jeśli chodzi o płatności pochodzące z POIiŚ, to w tym roku CUP planuje zatwierdzenie ich na poziomie 9,8 mld zł (ok. 13%). Gdy dojdzie to do skutku, na końcu 2019 r. zatwierdzone wartości stanowić będą 47% całego Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Dopiero wtedy wykorzystanie alokacji ma kształtować się na poziomie 93%.

– *W wydatkowaniu środków zbliżamy się do magicznych 50%. Chcielibyśmy dojść do ok. 47% zatwierdzonych płatności do końca 2019 r. Te plany wyprzedzają cele założone na poziomie krajowym* – zakomunikował Przemysław Gorgol.

Wykorzystanie środków UE dla POIiŚ, POPW i CEF (mld PLN)



Także POPW i CEF

CUPT zarządza także innymi – choć mniejszymi – funduszami pochodzącymi z Unii Europejskiej, a przeznaczonymi na wspieranie inwestycji infrastrukturalnych w obszarze transportu drogowego, kolejowego, lotniczego, miejskiego, morskiego, śródlądowego, intermodalnego oraz bezpieczeństwa ruchu drogowego. Są to środki finansowe na projekty kolejowe pochodzące z puli Programu Operacyjnego Polska Wschodnia (POPW) i z instrumentu „Łącząc Europę" (CEF). W ramach POWP w obecnej perspektywie CUPT ma do rozdysponowania 1,7 mld zł. Do końca 2018 r. rozdysponowano już 1,6 mld zł (96%), a rozliczono 0,5 mld zł (29%). CUPT zakłada, że na koniec bieżącego roku udział środków rozliczonych wzrośnie do 57%. Ostatnia umowa na dofinansowanie, zamykająca obecną perspektywę, powinna być podpisana w 2020 r. – *Planowane płatności w tym roku dla POPW wynoszą 28%, co daje wartość 57% narastająco na koniec 2019 r.* – podał Przemysław Gorgol.

CUPT przyznał już inwestorom z programu POIiŚ 65,4 mld zł z dostępnych 83,6 mld zł. Na konta beneficjentów przelał 28,5 mld zł, czyli 34% z faktycznie wykorzystanych środków. Nie zagospodarowano jeszcze 18,4 mld zł.



Koperta Narodowa, czyli środki, które były przydzielone z uwagi na udział Polski w tym funduszu, zostały w 100% alokowane do Polski, czyli ok. 4 miliardów 100 mln euro. Głównym beneficjentem tego instrumentu są Polskie Linie Kolejowe

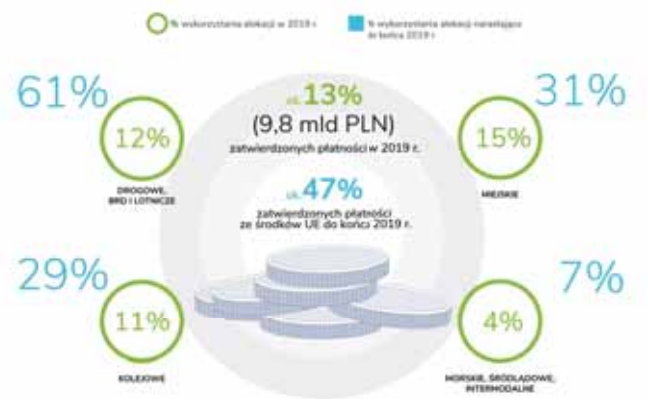
W przypadku instrumentu „Łącząc Europę" (CEF) mamy do czynienia z przeznaczoną tylko dla Polski Kopertą Narodową. – *Koperta Narodowa, czyli środki, które były przydzielone z uwagi na udział Polski w tym funduszu, zostały w 100% alokowane do Polski, a jest to ok. 4 mld 100 mln euro. Głównym beneficjentem tego instrumentu są Polskie Linie Kolejowe* – tłumaczył szef CUPT.

W ramach tego programu podpisywane są tzw. „grant agreement" (GA). Polska zawarła już 29 takich umów na 4,12 mld euro. Rozliczenie Koperty Narodowej na koniec 2018 r. kształtowało się na poziomie 16%. W tym roku CUPT chce dojść do 30,1% płatności. Pieniądze m.in. przeznaczono na System Za-

Podpisane umowy o dofinansowanie o poszczególnych sektorach – jako % środków UE dla POIiŚ



Planowane płatności w 2019 r. dla POIiŚ





2019 to pierwszy rok, w którym projekty kolejowe będą generowały więcej płatności niż projekty drogowe. W roku 2018 było to 8%, a teraz będzie ok. 11% wszystkich zakontraktowanych środków

Zatwierdzone płatności w poszczególnych sektorach – % środków UE dla POIiŚ

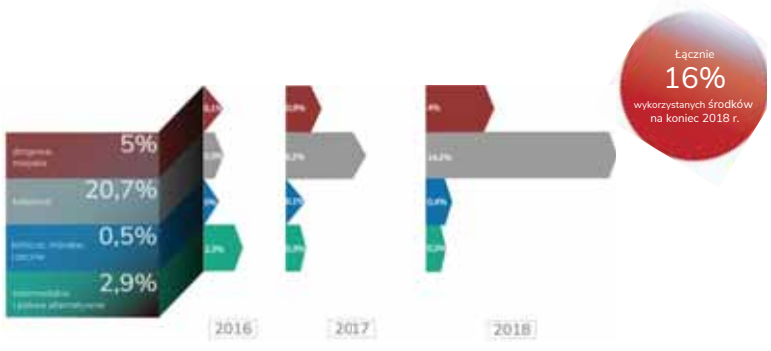


W cieniu nowej perspektywy

rządzania Ruchem ITS (dwa projekty GDDKiA) oraz na wiele innowacyjnych, małych projektów (ok. 20). Największym zaawansowaniem wykazały się projekty kolejowe (20,7%), następnie drogowe i miejskie.

Chociaż do zamknięcia perspektywy 2014-2020 jest coraz bliżej, to jednak – *2019 to rok, w którym dalej będziemy stabilnie realizowali obecną perspektywę finansową. Będzie to pierwszy rok, w którym projekty kolejowe będą generowały więcej płatności niż projekty drogowe. Przypomnę, 8% było w roku 2018, teraz będzie to ok. 11% wszystkich zakontraktowanych środków* – stwierdził Przemysław Gorgol.

Wykorzystanie środków finansowych w podziale na sektory (Koperta Narodowa) – jako % środkw UE na CEF



Jednak zrywanie w ostatnich miesiącach już realizowanych kontraktów budowlanych, czego spektakularnym przykładem jest zejście firmy Astaldi z budowy linii kolejowej nr 7 na odcinku Dęblin – Lublin, o czym sporo mówił Przemysław Gorgol, jest sporym zagrożeniem dla rozliczenia dofinansowań UE na transport w kontekście całej perspektywy 2014-2020. – *Największym zagrożeniem jest kwestia samego rynku budowlanego. To jest ciągle gorący temat* – podkreślał Gorgol. Aby ułatwić rozwiązanie tej kwestii główni inwestorzy, jakimi są PKP PLK i GDDKiA oraz Ministerstwo Infrastruktury zaproponowały waloryzację kontraktów budowlanych. – *I choć propozycja nie jest idealna, gdyż takie kompromisowe propozycje nigdy nie są idealne, to pomoże ona ograniczyć ryzyka – podkreślał szef CUPT. – Propozycje zmian w waloryzacji kontraktów budowlanych na pewno są lepsze niż dotychczasowy praktyczny brak waloryzacji* – dodał.

To nie rozwiązuje jednak problemu odroczenia w czasie inwestycji, spowodowanego zejściem z budowy wykonawcy, a to stanowi duże zagrożenie dla dofinansowania. Jako rozwiązanie Przemysław Gorgol podał możliwość przedłużenia realizacji zagrożonych projektów o dwa lata, co jest decyzją indywidualną i wymaga zgody Komisji Europejskiej. Takie przesunięcie terminu oddania inwestycji konieczne jest w wypadku budowy infrastruktury wewnętrznej w porcie Gdańsk, Gdynia i Szczecin-Świnoujście, gdzie mimo utrudnień związanych z budową port nadal musi funkcjonować, co spowalnia tempo prac budowlanych.

Mimo tych trudności, nie należy jednak zapominać o zbliżającej się nowej perspektywie unijnej 2021-2027. Ten rok, to już najwyższy czas, aby przygotować się do niej – mimo mniejszego zastrzyku gotówki ze strony Unii niż obecnie.

Elżbieta Haber

Jak szybko dostać pieniądze **za wykonaną usługę transportową?**

Europejski transport drogowy polskimi przedsiębiorcami stoi – w Polsce działa ponad 34 tys. firm transportowych, a co czwarta ciężarówka na drogach UE jest z Polski. Stale rośnie liczba przewiezionych przez polskie firmy ładunków i wykonanych frachtów. Rośnie też sprzedaż ciągników siodłowych. A jednak, droga polskiego kierowcy wcale nie jest usłana różami.

Polska branża transportowa od lat rozwija się szybko. Każdego roku przewozimy więcej, mamy najnowszy tabor w Europie, świetnie wyszkolonych kierowców i doskonałe stawki. Paradoks polega na tym, że nie przekłada się to na dobrą i stabilną sytuację finansową. Z badań Bibby MSP Index wynika, że pomimo wzrostu zamówień drastycznie spadł wskaźnik płynności firm transportowych – z 15,4% do 11,2%. Dlaczego tak się dzieje?



Tomasz Rodak

Kręte drogi polskich transportowców

O branży transportowej było ostatnio głośno, głównie ze względu na propozycje przepisów dotyczących delegowania i pracy kierowców międzynarodowych. Pod koniec ubiegłego roku Rada Europy uzgodniła wspólne stanowisko, które będzie podstawą negocjacji z Parlamentem Europejskim. Jeśli przepisy wejdą w życie, działalność polskich firm transportowych skomplikuje się. A już teraz nie jest różowo.

Kiedyś polski transport był bardzo konkurencyjny, głównie ze względu na niskie stawki i dużą elastyczność. Sytuacja zaczęła się zmieniać, gdy na rynku pojawili się przewoźnicy z Rumunii, Bułgarii czy Litwy, którzy mogli zaoferować równie dobre warunki. To doprowadziło m.in. do wydłużenia terminów płatności do 60, 90 a nawet 120 dni. Płynność to teraz jedna z największych bolączek polskich przedsiębiorstw.

Zadyszka finansowa przez odroczone płatności

Dla firmy transportowej trzy najważniejsze pozycje po stronie kosztów – stanowiące w sumie około 80% wydatków – to paliwo, leasing i pracownicy. Za paliwo trzeba zapłacić w przeciągu 14-30 dni, za leasing i za pracowników co miesiąc. Tymczasem firma inkasuje pieniądze za fracht po dwóch, trzech a czasem nawet czterech miesiącach. W ten sposób powstaje luka finansowa, którą trzeba jakoś „zasypać".

Dlaczego faktoring to najlepsza opcja finansowania dla transportu?

Bibby Financial Services to niezależny faktor, który od 15 lat współpracuje z polskimi przewoźnikami. Przez ten czas firma zdążyła doskonale poznać branżę, zrozumieć specyfikę jej działania i otoczenie prawne. Należy do wielu zrzeszeń i stowarzyszeń transportowych, dzięki czemu wie, co boli polskie firmy. Ta wiedza pozwoliła stworzyć produkt dopasowany do potrzeb polskich przedsiębiorców.

Faktoring transportowy ma wiele zalet. Procedury są proste, a wypłata szybka (80-90% wartości faktury nawet w ciągu 24 godz. od momentu przekazania wierzytelności do finansowania). Nie ma konieczności ustanawiania twardych zabezpieczeń na majątku, jak to ma miejsce w przypadku kredytu bankowego – dla faktora zabezpieczeniem są wierzytelności. Nie ma też wymogów odnośnie historii firmy, posiadania określonego majątku czy nieskazitelnej przeszłości w BIK-u – dla faktora najważniejsze jest, jakim płatnikiem jest odbiorca. Bibby Financial Services zajmuje się też monitorowaniem spłat, ubezpieczaniem należności, a także przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta.

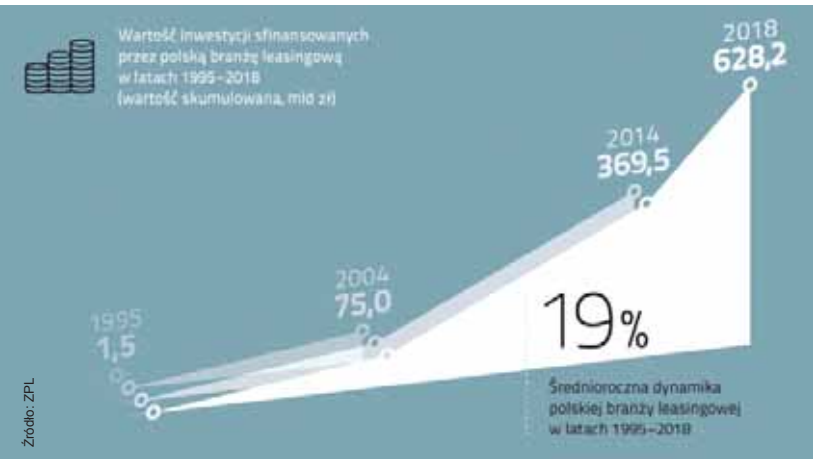
> **Faktoring transportowy ma wiele zalet. Procedury są proste, a wypłata szybka i nie ma konieczności ustanawiania twardych zabezpieczeń na majątku, jak to ma miejsce w przypadku kredytu bankowego – dla faktora zabezpieczeniem są wierzytelności.**

Dodatkową zaletą dla firm realizujących przewozy międzynarodowe jest możliwość weryfikacji wiarygodności kontrahenta na miejscu – Bibby Financial Services ma oddziały w 14 krajach na całym świecie. ◀

Tomasz Rodak,
dyrektor Działu Innowacji Bibby LAB

Było bardzo dobrze. Teraz będzie gorzej

2018 to kolejny bardzo dobry rok dla polskiej branży leasingowej. Firmy raportujące do Związku Polskiego Leasingu sfinalizowały transakcje o łącznej wartości 82,6 mld zł. Dynamika inwestycji finansowanych leasingiem i pożyczką była na poziomie +21,8% r/r, a takiego sektor ten nie odnotował od 11 lat. To był też siódmy rok z rzędu, kiedy tempo wzrostu było dwucyfrowe. Niestety, prognozy gospodarcze na ten rok nie przewidują, że i teraz będzie aż tak dobrze.




Fot. Daimler AG

W najwyższym stopniu do rekordowego wyniku branży leasingowej w 2018 r. przyczyniły się pojazdy lekkie – osobowe i dostawcze do 3,5 tony. W ubiegłym roku wartość sfinansowanych umów w tym obszarze wyniosła 39,9 mld zł, co oznacza 30,7-procentowy wzrost r/r.

Równie dynamicznie co wartość nowych kontraktów, w ostatnim roku zwiększał się portfel wszystkich aktywnych umów branży. Według danych Związku Polskiego Leasingu, na koniec 2018 r. wartość umów obsługiwanych przez branżę leasingową wyniosła 146,6 mld zł, co oznacza 22,8% wzrost w stosunku do 2017 r. Pożyczki stanowiły niecałe 12% portfela. – *Finansujemy blisko 30% inwestycji w Polsce* – stwierdził podczas konferencji prasowej, która odbyła się 11 lutego 2019 r., Andrzej Krzemiński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL.

Tak dobre wyniki polscy leasingodawcy zawdzięczają przede wszystkim rekordowemu poziomowi finansowania pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony (pojazdy lekkie mają obecnie 48,4% udziału w rynku), których *gros* leasingują małe, średnie i duże firmy. Odpowiadają one za 74% zakupu samochodów w Polsce.

Na dobry wynik firm leasingowych składa się również duże zainteresowanie wśród przedsiębiorców finansowaniem maszyn i innych urządzeń (26,3-procentowy udział) oraz środków transportu ciężkiego (udział na poziomie 23,7%).

Marginalne znaczenie ma nadal finansowanie leasingiem nieruchomości (1,1-procentowy udział w rynku) oraz innych aktywów (0,5% udziału).

Przede wszystkim pojazdy lekkie

Jak już wspomniano, kategorią, która w najwyższym stopniu przyczyniła się do rekordowego wyniku branży leasingowej w 2018 r. były pojazdy lekkie – pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony. W ubiegłym roku wartość sfinansowanych umów w tym obszarze wyniosła 39,9 mld zł, co oznacza 30,7-procentowy wzrost r/r.

– *Zgodnie z oczekiwaniami zapowiedź, a następnie wejście w życie 1. stycznia 2019 zmian podatkowych dotyczących używania samochodów w działalności gospodarczej, przyczyniły się do istotnego wzrostu wolumenu finansowanych aut osobowych w IV kwartale 2018 r. Analizując tempo wzrostu finansowania pojazdów lekkich w ciągu ostatnich 5 lat (2014 r. +39%, 2015 r. +20%, 2016 r. +30,9 %, 2017 r. +21,9%, 2018 r. +30,7 %) możemy powiedzieć, że leasing jest tym instrumentem, który cieszy się niesłabnącą popularnością wśród polskich przedsiębiorców niezależnie od zmian przepisów. Jest bowiem szybkim, łatwo dostępnym i bezpiecznym sposobem na korzystanie z wybranego aktywa, bez konieczności angażowania własnych środków* – mówi Andrzej Krzemiński.

Ten rekordowy wzrost obserwowany na rynku motoryzacyjnym w ostatnim roku (w 2018 r. zarejestrowano 600 791 nowych pojazdów OSD tj. osobowych i dostawczych do 3,5 t.) był zasługą zakupów firmowych, a najsilniejszą grupę zakupową wśród firm stanowiły firmy (leasingowe/zarządzające floty/wynajmujące samochody). Ich udział w rejestracjach pojazdów OSD na firmy w ostatnim roku wyniósł 67,4%.

Według danych Związku Polskiego Leasingu, na koniec 2018 r. wartość umów obsługiwanych przez branżę leasingową wyniosła 146,6 mld zł, co oznacza 22,8% wzrost w stosunku do 2017 r.

Maszyny, a potem transport ciężki

Nieco mniejsze ożywienie w 2018 r. na rynku leasingu było także widoczne w przypadku: maszyn i urządzeń, w tym IT (17,7-procentowa

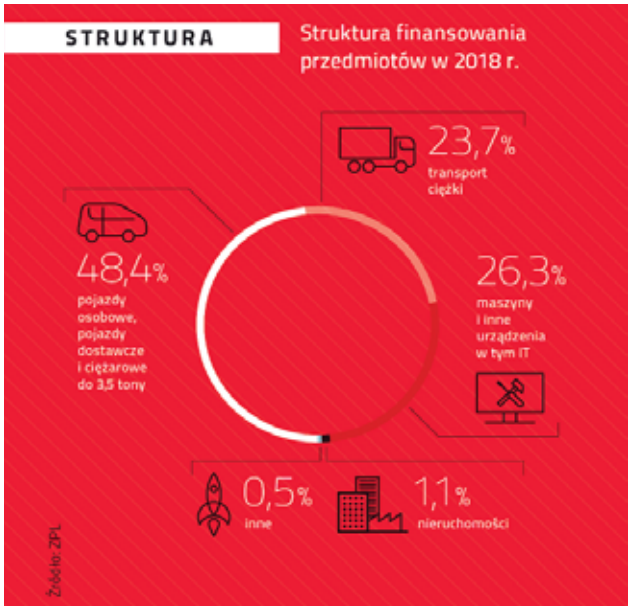
dynamika r/r), środków transportu ciężkiego (11,4-procentowa dynamika r/r), a także na rynku nieruchomości (4,4-procentowa dynamika r/r). Udział w rynku leasingu tej ostatniej kategorii jest tak niewielki, że już jedna lub dwie transakcje oznaczają spore wzrosty.

Łączna wartość maszyn i urządzeń sfinansowanych przez branżę leasingową w ubiegłym roku wyniosła 21,7 mld zł. W tej części rynku wszystkie kategorie produktów odnotowały lepszy wyniki niż 12 miesięcy wcześniej. Najwięcej zyskało finansowanie sprzętu budowlanego (+45,4% r/r) – w dużej mierze w związku z budową inwestycji infrastrukturalnych zasilanych funduszami unijnymi, sprzętu medycznego (+39,1%), maszyn rolniczych (+18,2%). Dobry, blisko 10-procentowy wynik, branża osiągnęła w zakresie finansowania IT. Wśród najważniejszych czynników, mających wpływ na rosnący poziom finansowania maszyn i innych urządzeń przez branżę leasingową w 2018 r. należy wymienić wzrost produkcji przemysłowej (5,8%), przyspieszenie w wydawaniu funduszy unijnych z perspektywy na lata 2014-2020

Łączna wartość maszyn i urządzeń sfinansowanych przez branżę leasingową w ubiegłym roku wyniosła 21,7 mld zł. W tej części rynku wszystkie kategorie produktów odnotowały lepszy wyniki niż 12 miesięcy wcześniej.

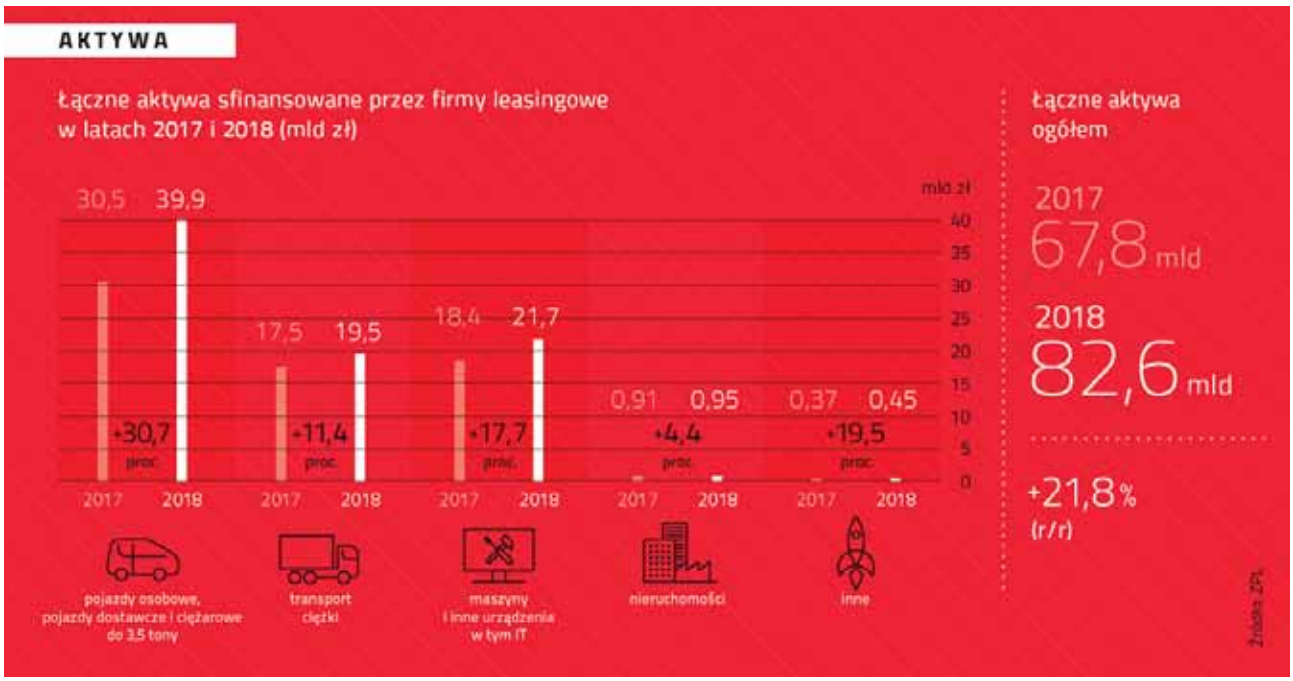
(w 2018 r. zaakceptowano projekty unijne stanowiące ponad 67% łącznej puli Polski na politykę spójności), wyraźne przyspieszenie inwestycji publicznych (zarówno samorządów, jak i inwestycji finansowanych z budżetu państwa) oraz inwestycji dużych i średnich firm.

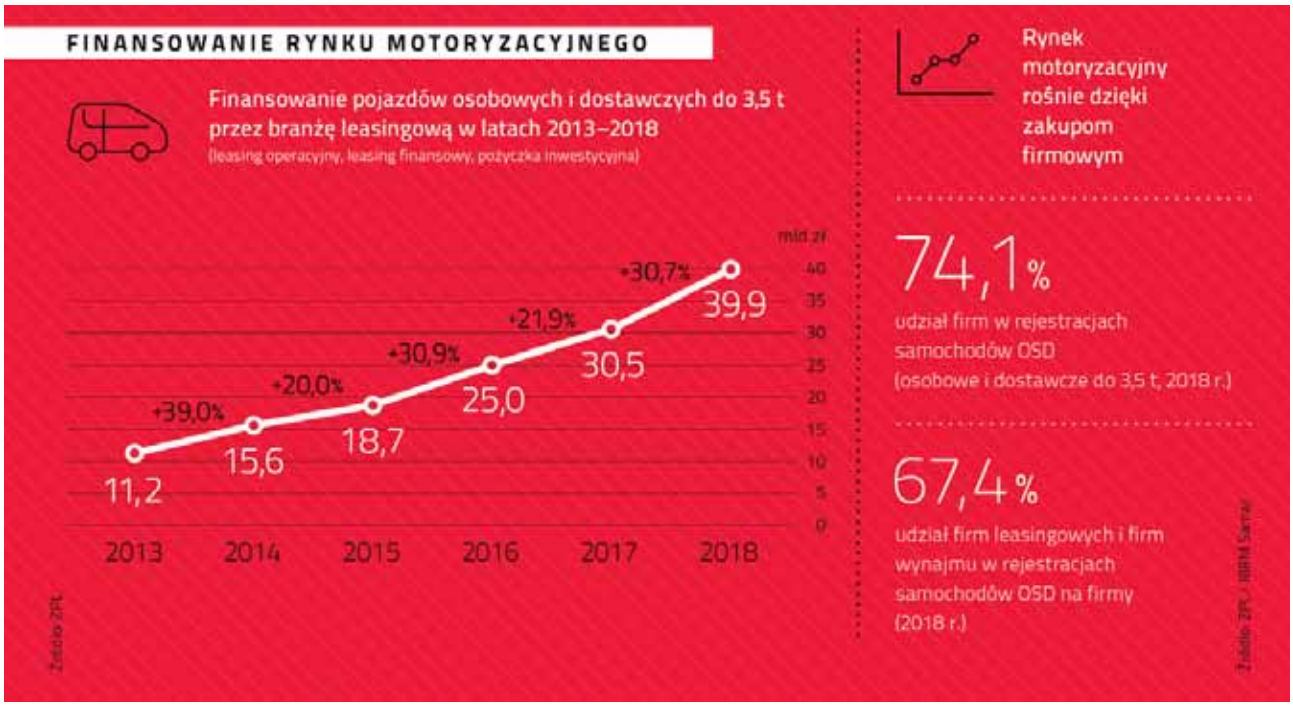
Nadal bardzo istotnym segmentem rynku leasingu są środki transportu ciężkiego (ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego). W 2018 r. polska branża transportowa była numerem jeden w Europie, a branża leasingowa sfinansowała wykorzystywane przez nią środki transportu o łącznej wartości 19,5 mld zł – osiągając wynik lepszy niż przed rokiem o 11,4%. Największą dynamiką, w ramach tego segmentu rynku, wyróżniło się finansowanie samolotów, statków i taboru kolejowego (+33,3%), pojazdów ciężarowych pow. 3,5 t (+20,8%) oraz naczep i przyczep (+12,1%). Transakcje dotyczące finansowania ciągników siodłowych w 2018 r. miały dynamikę wyższą o +7,6%, podczas gdy finansowanie autobusów było na niższym poziomie niż rok wcześniej (-2%).



Prezentując analizy rynku, Marcin Nieplowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku ZPL, zaznaczył, że: – *poziom finansowania transportu ciężkiego jest uwarunkowany koniunkturą gospodarczą w Unii Europejskiej, a strefa euro lokalny szczyt koniunktury ma już za sobą. Obecnie notujemy wyhamowanie wzrostu gospodarczego do poziomów z lat 2015-2016. W ślad za Eurolandem hamuje dynamika naszego eksportu, ale nie wolumenu usług transportowych. Firmy transportowe optymistycznie oceniają swoją sytuację finansową. Ich plany inwestycyjne pozostają relatywnie wysokie, uległy jednak istotnemu obniżeniu w ciągu ostatnich dwóch miesięcy 2018 r.*

Jeśli chodzi o nieruchomości, to ich wartość sfinansowana w 2018 r. przez branżę leasingową wyniosła 950 mln złotych. W stosunku do





2017 r. branża znacząco poprawiła swoje wyniki w zakresie finansowania obiektów biurowych (+158,3 % r/r), które mają dzisiaj 43-procentowy udział w finansowaniu nieruchomości przez firmy leasingowe. Poprawiły się także wyniki w zakresie finansowania obiektów handlowych i usługowych (+23,2-procentowa dynamika r/r).

25 lat Związku Polskiego Leasingu

2019 r. jest dla branży leasingowej szczególny, ponieważ 25 lat temu powstała pierwsza polska organizacja leasingowa – Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych, która następnie została przekształcona w Związek Polskiego Leasingu. Przez ostatnie 25 lat polska branża leasingowa sfinansowała inwestycje firm o łącznej wartości 628,2 mld zł



Bardzo istotnym segmentem rynku leasingu są środki transportu ciężkiego. W 2018 r. ich łączna wartość sfinansowana przez branżę leasingową wyniosła 19,5 mld zł – osiągając wynik lepszy niż przed rokiem o 11,4%

(wartość skumulowana), przy średniorocznej dynamice na poziomie +19%. Przez ten czas polski sektor leasingowy awansował z 16. na 7. miejsce w europejskim rynku leasingu.

– *Najważniejsza jest jednak dla nas rosnąca rola leasingu w finansowaniu krajowych inwestycji. W 1995 r. aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe w nakładach inwestycyjnych w gospodarce były na poziomie 3,2%, podczas gdy w 2018 r. branża leasingowa mogła sfinansować nawet 29,3% łącznych krajowych inwestycji. Jubileusz 25 -lecia Związku Polskiego Leasingu będzie dla nas dobrą okazją do zastanowienia się nad przyszłością branży leasingowej i temu tematowi go poświęcimy* – podkreślił Andrzej Krzemiński, przewodniczący KW ZPL.

Co nas czeka w 2019 roku?

Z kwartalnego badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach zrzeszonych w ZPL wynika, że w I kwartale 2019 r. ankietowane firmy oczekują nieznacznego wzrostu zatrudnienia oraz pogorszenia jakości portfela. Jednocześnie, w omawianym czasie, spodziewają się wyhamowania aktywności sprzedażowej, choć nadal chcą zatrudniać nowych pracowników. Niższy poziom finansowania może dotyczyć przede wszystkim segmentu pojazdów. Stosunkowo najsłabsze perspektywy rysują się dla pojazdów lekkich – Samar przewiduje, że rejestracja tych pojazdów w 2019 r. powinna wzrosnąć o 9%. Trochę lepsze prognozy



są dla finansowania środków transportu ciężkiego. Natomiast wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są w sektorze maszyn i urządzeń – w tym IT. W I kw. br. nieznacznie ujemną dynamikę wzrostu może uzyskać sektor finansowania nieruchomości.

Również prognoza wyników branży leasingowej pokazuje istotne wyhamowanie po 6 latach intensywnego rozwoju rynku. Dynamika branży leasingowej w 2019 r. na poziomie 5,5% będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. Branża ta możne udzielić łącznego finansowania na poziomie około 87 mld zł.

Zdaniem Marcina Nieplowicza, symptomy pogarszającej się koniunktury gospodarczej widać było już w 2018 r., a jednym z nich był najwolniejszy od paru lat wzrost zatrudnienia w Polsce. Działo się tak mimo tego, że w III kw. 2018 r. dynamika rozwoju Polski była najwyższa spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej. Nasze PKB w zeszłym roku było na poziomie 5,1%, jednak w obecnym – zgodnie z przewidywaniami – spadnie do poziomu 3,4%. Jest to przede wszystkim związane z osłabieniem koniunktury światowej, a symptomem tego był spadek produkcji w listopadzie. Na sytuacją w Polsce wpływa też pogarszająca się sytuacja gospodarcza na rynku unijnym, w którym mamy ponad 30-procentowy udział, a naszym głównym partnerem gospodarczym są Niemcy, dla których 2019 r. będzie trudny.

Do tego wejście w życie z dniem 1. stycznia 2019 r. zmian podatkowych, które przyczyniło się do istotnego wzrostu wolumenu finansowanych aut osobowych w IV kw. 2018, teraz w naturalny sposób przełoży się na nieznacznie ujemną dynamikę finansowania pojazdów lekkich w 2019 r.

Poziom finansowania transportu ciężkiego jest uwarunkowany koniunkturą gospodarczą w Unii Europejskiej, a strefa euro lokalny szczyt koniunktury ma już za sobą. Obecnie notujemy wyhamowanie wzrostu gospodarczego do poziomów z lat 2015-2016.

Struktura wzrostu gospodarczego, wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych, wyniki produkcji przemysłowej i budowlanki oraz przyspieszenie wykorzystania funduszy unijnych powodują, że finansowanie maszyn pozostanie długoterminowym i głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. Pojazdy ciężarowe pozostaną istotnym aktywem finansowanym przez firmy leasingowe z uwagi na rosnący wolumen przewozów i utrzymanie wzrostu gospodarczego w strefie euro. I to mimo niepewności związanej z kształtem przepisów o pracownikach delegowanych, czy brexitem (20% towarów transportowanych między UE a Wielką Brytanią obsługują polskie firmy).

Opr. Elżbieta Haber



Jak skutecznie zadbać o bezpieczeństwo prawne floty?

W zarządzaniu flotą pojazdów każda firma dąży do tego, aby jak najlepiej zabezpieczyć się przed różnymi rodzajami ryzyka i związanymi z nimi kosztami. Jedną z takich sfer są problemy prawne. Na ich wypadek przedsiębiorstwa mogą się zabezpieczyć specjalnym ubezpieczeniem ochrony prawnej, które zapewnia dostęp do szybkiej pomocy prawnej i finansuje koszty związane z ewentualnym procesem sądowym oraz reprezentowaniem przez adwokata czy radcę prawnego.



Ochrona prawna D.A.S. obejmuje terytorium aż 43 krajów świata, w tym w całą Europę Zachodnią. Jej zakres dotyczy prawa cywilnego, prawa karnego oraz prawa wykroczeń związanych z pojazdem i kierowcą

Fot. Volvo

Polisa ochrony prawnej DAS FLOTA oferowana przez D.A.S Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. doskonale uzupełnia gamę ubezpieczeń flotowych. Ten wyróżniający się na polskim rynku produkt finansuje koszty profesjonalnej pomocy prawnej na terenie Polski oraz za granicą.

Jak działa ubezpieczenie DAS FLOTA?

Produkt DAS FLOTA przeznaczony jest dla wszystkich firm posiadających flotę pojazdów, bez względu na ich typ i rodzaj. Ochrona obejmuje terytorium aż 43 krajów świata, w tym w całą Europę Zachodnią. Jej zakres dotyczy prawa cywilnego, prawa karnego oraz prawa wykroczeń związanych z pojazdem i kierowcą. Polisa DAS FLOTA może objąć zakresem także m.in. sprawy dotyczące warunków wykonywania przewozu lub transportu drogowego oraz czasu pracy kierowców.

Zakres pokrywanych przez ubezpieczenie DAS FLOTA kosztów jest bardzo szeroki. W razie procesu sądowego pokrywa ono honorarium adwokata lub radcy prawnego wynajętego do obrony lub dochodzenia roszczeń należnych ubezpieczonemu. Finansowanie nie jest przy tym uzależnione od wyniku sprawy, w razie przegranej ubezpieczenie pokryje również koszty procesu zasądzone na rzecz strony przeciwnej lub Skarbu Państwa. Inne przykładowe koszty finansowane w jego ramach obejmują m.in. opinie biegłych sądowych, tłumaczenia czy opłaty sądowe.

– *DAS FLOTA jest świetnym rozwiązaniem dla zdecydowanej większości firm, które dysponują flotami pojazdów, ale na przykład nie mają rozbudowanych działów prawnych zdolnych zapewnić kierowcom oraz pojazdom odpowiedniego poziomu ochrony prawnej w Polsce i za granicą lub obawiają się finansowania ewentualnych wysokich kosztów sądowych* – zaznacza Robert Szywalski, dyrektor Departamentu Sprzedaży Korporacyjnej i Reasekuracji w D.A.S i dodaje, że DAS FLOTA sprawdza się nie tylko wtedy,

DAS FLOTA

Ubezpieczenie zapewnia m.in.:

- finansowanie kosztów prawnika oraz kosztów sądowych
- nielimitowane porady prawne

gdy sprawa trafi na salę sądową. Ważnym jej elementem są nielimitowane telefoniczne porady prawne. Dzięki nim ubezpieczony może od samego początku podejmować świadome decyzje, zwiększające szanse na pozytywny wynik swojej sprawy.

Ochrona prawna – inwestycja, która się opłaca

Ubezpieczenie ochrony prawnej dla floty to realne zabezpieczenie finansowe dla firmy. Z praktyki likwidacyjnej D.A.S. oraz właściwych przepisów prawa wynika, że w przeciętnej sprawie prowadzonej na terytorium Polski, w której przedmiotem sporu jest kwota 51 tys. zł, minimalne koszty procesu w I instancji mogłyby wynieść powyżej 10 tys. zł. Natomiast w przypadku przegrania sprawy w I pierwszej instancji koszty te, wraz opiniami biegłych oraz zasądzonymi kosztami na rzecz strony przeciwnej lub Skarbu Państwa, mogą przekroczyć kwotę 20 tys. zł. Warte zaznaczenia jest, że koszty prawne w sprawach poza granicami kraju są jeszcze wyższe, natomiast w sprawach cywilnych mogą nawet przekroczyć wartość przedmiotu sporu. – *Jak widać, ochrona prawna dla firmy posiadającej flotę pojazdów to z jednej strony decyzja, która zapewnia poczucie bezpieczeństwa, a z drugiej „inwestycja", która może uchronić nas przed finansowaniem we własnym zakresie kosztów usług prawnych oraz procesu sądowego* – dodaje Janusz Zemła, dyrektor Departamentu Likwidacji Szkód w D.A.S.

Dzięki międzynarodowej strukturze i sieci partnerskich kancelarii D.A.S. zapewnia specjalistyczne wsparcie swoim ubezpieczonym. W wielu krajach współpracuje z polskojęzycznymi adwokatami znającymi doskonale procedury oraz przepisy prawne obowiązujące w danym państwie, przez co może zapewnić wyjątkowy komfort posiadaczom polisy DAS FLOTA.

Polisa DAS FLOTA oferowana przez D.A.S Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. doskonale uzupełnia gamę ubezpieczeń flotowych. W ramach produktu finansowane są koszty profesjonalnej pomocy prawnej prawników oraz kancelarii prawnych na terenie Polski oraz za granicą.

Przykłady z życia wzięte

Z historii współpracy D.A.S z firmami flotowymi, można przywołać wiele przykładów pokazujących, jak pomocne okazać się może ubezpieczenie ochrony prawnej DAS FLOTA.

DAS FLOTA sprawdza się nie tylko wtedy, gdy sprawa trafi na salę sądową. Ważnym jej elementem są nielimitowane telefoniczne porady prawne. Dzięki nim ubezpieczony może od samego początku podejmować świadome decyzje, zwiększające szanse na pozytywny wynik swojej sprawy.

- Obrona przed zarzutami karnymi

Kierowca flotowy został oskarżony o spowodowanie wypadku drogowego. Dzięki posiadanej przez firmę ochronie DAS FLOTA za kierowcę opłacone zostało poręczenie majątkowe, co pozwoliło na uniknięcie tymczasowego aresztowania. Polisa pokryła również koszty wynagrodzenia adwokata, który podjął się obrony kierowcy w sprawie sądowej, jak i wszelkie opłaty sądowe.



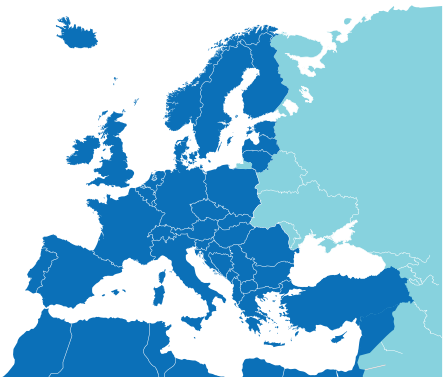
Fot. Volvo

Ochrona prawna dla firmy posiadającej flotę pojazdów to z jednej strony decyzja, która zapewnia poczucie bezpieczeństwa, a z drugiej „inwestycja", która może uchronić nas przed finansowaniem we własnym zakresie kosztów usług prawnych oraz procesu sądowego

- Odszkodowanie za szkody i przestój

Pojazd z floty firmy został uszkodzony przez inne auto na terenie Niemiec. Kolizja wiązała się z koniecznością przestoju i kosztami naprawy pojazdu. Z polisy DAS FLOTA firma sfinansowała koszty procesu sądowego o odszkodowanie, w tym opłaty sądowej, opinie biegłych sądowych ustalających wysokość zasadnych roszczeń, a także honorarium adwokata.

§



DAS FLOTA obejmuje zdarzenia w 43 krajach świata, m.in. w całej Europie Zachodniej.

PRAWNE KOŁO ZAPASOWE DLA KIEROWCÓW I FLOT POJAZDÓW

flota@das.pl 22 453 00 00 www.das.pl

Szczegółowe warunki Ochrony Ubezpieczeniowej znajdują się w treści Ogólnych Warunków Ubezpieczenia dostępnych na www.das.pl

Po zmianach przepisów podatkowych

Rynek leasingu i wynajmu aut

Z początkiem 2019 roku w życie weszły nowe przepisy podatkowe dotyczące rynku leasingu i wynajmu aut. Jest to szczególnie ważne dla firm wykorzystujących w swojej działalności samochody osobowe, zmieniły się bowiem regulacje określające sposoby podatkowego rozliczania kosztów aut. Na ile te nowe regulacje wpłyną na polski rynek leasingu i wynajmu – przekonamy się za parę miesięcy.

W ostatnich latach polski rynek motoryzacyjny przeżywał rozkwit, notując niemal co miesiąc kolejne wzrosty rejestracji nowych aut. Główną zasługę w osiągnięciu tak dobrych wyników miały firmy, których zakupy stanowią ¾ wszystkich nowych rejestracji pojazdów. W 2018 r. – jak podaje Związek Polskiego Leasingu – instytucje finansowe wyleasingowały auta osobowe i pojazdy dostawcze do 3,5 t o łącznej wartości 26,7 mld zł, przy czym samych aut osobowych wyleasingowano za 22,7 mld zł. Leasing tych dwóch rodzajów samochodów to niemal 46% wszystkich aktywów objętych leasingiem w tym czasie. Wynik ten jest o 22,1% wyższy od uzyskanego w 2017 r. Na poziom sprzedaży samochodów w drugiej połowie roku wpłynęła nie tylko zmiana przepisów dotyczących podatku dochodowego na rynku leasingu, ale i wrześniowa zmiana przepisów o normach zużycia paliwa i emisji spalin. Z tego powodu w sierpniu sprzedaż wywindowano na taki poziom, że kolejny miesiąc był pierwszym, w którym nastąpił jej spadek. W końcówce roku było już lepiej. Oczywiściej w związku ze zmianą przepisów dotyczących leasingu wzrosła przede wszystkim sprzedaż aut premium.

Zakładane w ustawie zmiany wprowadzają w firmach podniesiony limit amortyzacji, który obecnie wynosi 150 tys. zł. W zeszłym roku było to 20 tys. euro.



Opłaty leasingowe dotyczące samochodów osobowych są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w części, w jakiej kwota 150 tys. zł dla aut spalinowych i hybrydowych oraz 225 tys. zł dla aut elektrycznych (po uzgodnieniu z KE), pozostaje względem wartości pojazdu

Fot. Katarzyna Dziewicka

Po zmianach przepisów podatkowych

Ustawa z 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw zaczęła obowiązywać z dniem 1 stycznia 2019 r. Tym samym w życie weszły nowe sposoby rozliczenia kosztów samochodów osobowych w firmach. Zgodnie z tą ustawą, podatnicy nie mogą już zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów pełnej wysokości raty leasingowej, co było możliwe w poprzednich latach.

– *Po wejściu przepisów w życie, opłaty leasingowe dotyczące samochodów osobowych są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w części, w jakiej kwota 150 tys. zł dla aut spalinowych i hybrydowych oraz 225 tys. zł dla aut elektrycznych (po uzgodnieniu z Komisją Europejską), pozostaje względem wartości pojazdu. Wysokość odliczeń zmieni się również w zależności od tego, w jaki sposób auto jest użytkowane w firmie* – wyjaśnia Jarosław Stepaniuk, dyrektor zarządzają-

cy Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce.

Wartość samochodu, jaka powinna zostać przyjęta przy rozliczeniach, to:

- cena netto, jeśli przedsiębiorca odlicza 100% VAT (pojazd używany jest wyłącznie w celach służbowych oraz prowadzona jest ewidencja przebiegu);
- cena netto powiększona o 50% VAT, gdy pojazd używany jest zarówno w celach służbowych, jak i prywatnych;
- cena brutto, jeśli przedsiębiorca nie odlicza VAT.

Amortyzacja i najem

W przypadku najmu samochodów ograniczenia w rozliczaniu podatkowym miesięcznej raty są analogiczne jak w leasingu. Jedynie dla umów do 6 miesięcy, aby obliczyć odsetek opłat możliwych do ujęcia w kosztach, należy zastosować wartość przyjętą dla celów ubezpieczenia.

Zakładane w ustawie zmiany wprowadzają w firmach podniesiony limit amortyzacji, który obecnie wynosi 150 tys. zł. W zeszłym roku było to 20 tys. euro. Obecny limit obejmie nie tylko odpisy amortyzacyjne, lecz również – w przypadku sprzedaży auta – wydatki poniesione na jego nabycie pomniejszone o dokonane odpisy amortyzacyjne.

Koszty eksploatacyjne i ubezpieczenie

Nowe przepisy mówią o wprowadzeniu ograniczenia w ujmowaniu kosztów z tytułu uzyskania przychodów kosztów eksploatacyjnych, czyli napraw, przeglądów, a także paliwa, parkingów, myjni, opłat za autostrady oraz płynów eksploatacyjnych. Przedsiębiorcy używający samochodu w sposób mieszany (prywatnie i służbowo), mogą rozliczyć dla celów podatkowych ¾ kosztów. Natomiast firmy prowadzące ewidencję przebiegu pojazdu utrzymały prawo do rozliczenia całości kosztów związanych z używaniem auta.

Ustawodawca postanowił przy okazji nowelizacji zwiększyć limit rozliczenia kosztów związanych z ubezpieczeniem, z 20 tys. euro do 150 tys. zł, zachowując proporcję pomiędzy nowym limitem a wartością samochodu przyjętą do celów ubezpieczenia.



Fot. Volkswagen

Nowe przepisy mówią o wprowadzeniu ograniczenia w ujmowaniu kosztów z tytułu uzyskania przychodów kosztów eksploatacyjnych, czyli napraw, przeglądów, a także paliwa, parkingów, myjni, opłat za autostrady oraz płynów eksploatacyjnych

Podobnie jak w przypadku amortyzacji, ustawodawca postanowił przy okazji nowelizacji zwiększyć limit rozliczenia kosztów związanych z ubezpieczeniem, z 20 tys. euro do 150 tys. zł, zachowując proporcję pomiędzy nowym limitem a wartością samochodu przyjętą do celów ubezpieczenia. Według dotychczasowej praktyki limit stosowany był do ubezpieczenia AC.

W przypadku najmu samochodów ograniczenia w rozliczaniu podatkowym miesięcznej raty są analogiczne jak w leasingu. Jedynie dla umów do 6 miesięcy, aby obliczyć odsetek opłat możliwych do ujęcia w kosztach, należy zastosować wartość przyjętą dla celów ubezpieczenia.

– Podsumowując, wprowadzone zmiany są na pewno istotne dla przedsiębiorców korzystających z samochodów osobowych. Z jednej strony, podniesione zostały limity, które od 2019 r. są wyrażone w złotówkach, a także wprowadzono uproszczenia przy zastosowaniu kilometrówki. Z drugiej zaś, pojawiły się limity dotyczące kosztów eksploatacyjnych – wskazuje Marcin Żochowski, dyrektor Departamentu Rachunkowości Volkswagen Financial Services. – *Nowe przepisy zawsze budzą wiele wątpliwości interpretacyjnych i będziemy uważnie śledzić informacje i wyjaśnienia płynące z Ministerstwa Finansów oraz organów skarbowych. Jednocześnie mam nadzieję, że zmiany te nie przesłonią istotnych zalet leasingu, to jest zapewnienia mobilności przy znanych miesięcznych kosztach. Zaproponowane rozwiązania nie promują konkretnej formy nabycia czy używania samochodu* – wyjaśnia Marcin Żochowski.

JD



1 stycznia 2019 r. podniesiono stawki opłat za polską autostradę A2, a także za drogi w Słowacji czy w Niemczech

Fot. GDDKiA

Jak sprawić, by podwyżki myta nie uderzyły po kieszeni?

Od nowego roku za przejazdy autostradami kilku europejskich krajów, w tym Niemiec, trzeba zapłacić sporo więcej. Najmocniej nowe opłaty drogowe odczują kierowcy pojazdów ciężarowych wyższej klasy emisji spalin Euro. Czy można zoptymalizować wydatki na myto w kontekście ich podwyżek?

1 stycznia 2019 r. podniesiono stawki opłat za polską autostradę A2, a także za drogi w Słowacji czy w Niemczech. W przypadku naszych zachodnich sąsiadów myto poszło w górę dosyć drastycznie. Najwięcej dopłacają właściciele najnowocześniejszych pojazdów, czyli tych, które spełniają normy emisji spalin Euro 6. W szczególnie niekorzystnej sytuacji są posiadacze zestawów czteroosiowych, którzy zapłacą aż 60% więcej. Stawki za przejazd pojazdami tej kategorii zostały zrównane z ciężarówkami pięcioosiowymi, które z kolei wzrosły o 39%. Dla przykładu: za przejazd 1 km płatnej trasy pojazdem czteroosiowym o masie 18 t i klasie emisji spalin Euro 6 zapłacimy dziś 18,7 eurocentów.

Korzystanie z multiurządzenia wiąże się z oszczędnością na kaucjach, które trzeba zapłacić przy nabywaniu osobnych jednostek pokładowych. A do tego, decydując się na uniwersalne rozwiązanie, otrzymujemy zbiorczy dokument do zapłaty od jednej firmy.

Prawo nie zawsze sprzyja „zielonym”

Podwyżkę tę można podsumować stwierdzeniem, że inwestycja w ekologiczną flotę wiąże się teraz z jeszcze większymi wydatkami. W podobny sposób opłata za przejazd naliczana jest w innych europejskich krajach, takich jak Austria – stanowi ona składową kilku komponentów: oprócz udziału kosztów związanych z zanieczyszczeniem środowiska obliczanych na podstawie deklarowanej klasy emisji spalin Euro, dochodzi zryczałtowany udział za obciążenie hałasem oraz koszt korzystania z infrastruktury zależny od masy pojazdu i liczby osi. Wygląda na to, że prawo w tym przypadku nie do końca sprzyja „zielonym”. Właściciele kilku firm transportowych, których zapytaliśmy, jak odnoszą się do tej zmiany, stwierdzili, że mają na nią sposób i po prostu wstrzymają się z in-

Najwięcej za autostrady dopłacają właściciele najnowocześniejszych pojazdów, czyli tych, które spełniają normy emisji spalin Euro 6. W szczególnie niekorzystnej sytuacji są posiadacze zestawów czteroosiowych, którzy zapłacą aż 60% więcej.

westycją w nowe samochody, choć mieli to wcześniej w planach.

Multiurządzenia na pokład

Jednak modernizacji floty nie można przecież odkładać w czasie w nieskończoność. Istnieją inne rozwiązania, dzięki którym można mądrze zarządzać swoimi wydatkami na opłaty drogowe. Jednym z nich jest korzystanie z uniwersalnych i wielofunkcyjnych jednostek pokładowych, które obsługują kilka krajów. Niestety, na chwilę obecną żaden z działających na rynku dostawców nie oferuje multiurządzenia, za pomocą którego można by opłacać przejazd autostradami w Niemczech. Na najlepszej drodze, by osiągnąć ten cel jest firma E100, która jeszcze na pierwszą połowę br. zaplanowała rozszerzenie oferty swojego urządzenia ONE TOLL o drogi Niemiec.

Wydatkami na opłaty drogowe można zarządzać korzystając z uniwersalnych i wielofunkcyjnych jednostek pokładowych, które obsługują kilka krajów.

Obecnie myto u naszych zachodnich sąsiadów można opłacać wyłącznie za pośrednictwem państwowego urządzenia TollCollect. Poza tym, że OBU działa jedynie na terytorium Niemiec, jego montaż można wykonać wyłącznie w autoryzowanym serwisie, więc wiąże się to z wysokimi kosztami: opłaty zaczynają się od 290 złotych i są zależne od kilku czynników, takich jak przygotowanie pojazdu czy jego marka. Podobnie wygląda kwestia demontażu – nie ma możliwości wykonania go samodzielnie, dlatego też urządzenie nie może być przenoszone między pojazdami na własną rękę. Natomiast w przypadku OBU z logo firmy E100 wszelkie tego typu modyfikacje są dokonywane bez udziału specjalistów.



Oszczędności związane z instalacją to nie jedyna zaleta uniwersalnego rozwiązania ONE TOLL od E100. Firma oferuje dwie wersje urządzenia: A i T. W ofercie tej drugiej jest aż 7 krajów: Francja, Hiszpania, Portugalia, Belgia, Austria, Włochy i Polska (autostrada A4)

Aby dowiedzieć się więcej na temat urządzenia ONE TOLL, skontaktuj się z naszymi specjalistami pod numerem telefonu +48 58 500 22 00 lub odwiedź dedykowaną stronę internetową, skanując kod:

Oferta E100

Oszczędności związane z instalacją to nie jedyna zaleta uniwersalnego rozwiązania ONE TOLL od E100. Firma oferuje dwie wersje urządzenia: A i T. W ofercie tej drugiej jest aż 7 krajów: Francja, Hiszpania, Portugalia, Belgia, Austria, Włochy i Polska (autostrada A4). Oprócz Niemiec jeszcze w 2019 r. do tej listy dołączą: Węgry, Słowenia i kraje Skandynawii. We Francji, Włoszech i Hiszpanii można dodatkowo liczyć na zniżki w wysokości od 13–50% oraz opłacać wybrane parkingi.

Korzystanie z multiurządzenia wiąże się również z oszczędnością na kaucjach, które trzeba zapłacić przy nabywaniu osobnych jednostek pokładowych. Warto również pamiętać, że decydując się na uniwersalne rozwiązanie, otrzymujemy zbiorczy dokument do zapłaty od jednej firmy, co znacznie skraca czas pracy księgowych. ONE TOLL jest więc synonimem oszczędności na wielu płaszczyznach, a dokonywanie opłat drogowych staje się prostsze i szybsze niż kiedykolwiek wcześniej.



Firma E100 zaplanowała rozszerzenie oferty swojego urządzenia ONE TOLL o drogi Niemiec jeszcze w pierwszej połowie br.

Kartą DKV zapłacisz **za mandat**



Jedna z koszmarnych sytuacji w trasie. Transport ma opóźnienie z powodu zatorów na drogach. Przekroczona prędkość skutkuje wysokim mandatem. Gotówki na opłatę brak, a czas ucieka.

Przewoźnicy zdają sobie sprawę z powagi tego problemu. O ile w Polsce można opłacić mandat kredytowy przelewem, o tyle poza granicami kraju zestaw często jest „aresztowany" do czasu zapłaty przez kierowcę pełnej kwoty w gotówce.

Z pomocą przychodzi serwis DKV

W zależności od kraju, firma transportowa może albo użyć karty DKV jako środka płatniczego, albo skorzystać z obsługi DKV Assist, szybko dowożącej gotówkę na miejsce.

Najprostsze rozwiązanie, czyli płatność kartą za mandat, dostępne jest obecnie w Austrii. W radiowozach znajdują się czytniki, które akceptują kartę DKV jako środek płatniczy.

Gorzej jest tam, gdzie opłaty za mandat można dokonać tylko gotówką, a do czasu uregulowania kary pojazd zostaje zatrzymany. Obciążenia są znaczące, bo wysokości mandatów w Europie wahają się od 100 euro do nawet kilku tysięcy euro. W takich przypadkach rozwiązaniem jest zamówienie w DKV dowozu gotówki na miejsce.

DKV Assist

Rozliczanie mandatów wchodzi w skład pakietu serwisów dodatkowych pod łączną nazwą DKV Assist. To kompleksowe usługi pomocy drogowej – od naprawy pojazdów w trasie, po przeładunek i organizację pojazdów zastępczych. DKV zapewnia jednocześnie swoim klientom wsparcie w tłumaczeniach, organizację pomocy prawnej, rezerwację pokoi hotelowych dla kierowców i pasażerów, czy też pomoc w pozyskiwaniu dokumentów zastępczych.

– *Przewoźnicy często korzystają też z pomocy DKV Assist, kiedy potrzeba jest naprawa opony albo szyby w trasie. Gęsta sieć naszych partnerskich serwisów naprawczych gwarantuje szybki czas interwencji* – mówi Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży DKV Euro Service.

KK

Coilmulda – stalowe rozwiązanie

Chętnym, którzy są przewieźć stal transportem drogowym, międzynarodowy dostawca usług transportowo-logistycznych AsstrA-Associated Traffic AG oferuje m.in. specjalistyczne naczepy typu coilmulda przeznaczone do przewozu stali walcowanej w kręgach, cyny, innych stopów oraz metali w rulonach.

– *W 2018 r. grupa AsstrA zrealizowała około 1 200 zleceń na przewóz rolek metalowych transportem specjalistycznym, z czego blisko 10% projektów stanowił transport ponadgabarytowy. Łączna waga rolek metalowych przewożonych w 2018 r. coilmuldami oscyluje w granicach 24 tys. ton,* podaje kierownik Działu Specjalistycznego Transportu Drogowego w AsstrA Paweł Androszczuk.

Z serwisu AsstrA w zakresie transportu coilmuldami korzystają najwięksi producenci stali na świecie.

– *Wśród kierunków, na których grupa AsstrA realizuje transport muldami, należy wymienić przede wszystkim przewozy z Zachodu na Wschód UE oraz z Europy do krajów WNP. Klienci AsstrA mogą spać spokojnie. Ich stalowy ładunek jest w dobrych rękach* – podkreśla Paweł Androszczuk.


Paweł Androszczuk

Przewoźniku, płać **najniższy podatek**

Czy wiesz, że możesz oszczędzać na podatku od środków transportowych? Wybierz łatwe i wygodne rozwiązanie, dzięki któremu oszczędzisz nawet ponad tysiąc złotych rocznie na każdym posiadanym zestawie.



Każda firma transportowa zobligowana jest do opłacania podatku od posiadanych środków transportowych. W szczególności dotyczy to pojazdów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony oraz przyczep i naczep. Jednak nie każdy wie, że wysokość stawki podatku nie jest jednolita dla całego kraju. Każda z gmin może indywidualnie ustalić wysokość tego podatku, byleby zawierał się on w granicach ustalonych przez Ministra Rozwoju i Finansów na każdy rok. Wiele gmin stosuje stawki maksymalne, by uzyskać jak najwyższy przychód z tego tytułu.

Jednak są wyjątki. Wielkopolska gmina Suchy Las słynie ze stawek, które należą do najniższych w kraju. Dzięki temu przyciąga do siebie coraz większą liczbę przedsiębiorców transportowych. Co zatem zrobić, by płacić niski podatek od środków transportowych w Suchym Lesie?

Z formalnego punktu widzenia podatek ten opłaca się w gminie, w której znajduje się siedziba przedsiębiorcy lub jego oddział. I to właśnie możliwość uruchomienia oddziału firmy jest najwygodniejszą i najprostszą drogą do obniżenia podatków. Warto przy tym wiedzieć, że cała operacja nie wiąże się z koniecznością dokonywania zmian w licencji transportowej, co budzi duże obawy przewoźników.

Propozycja gminy Suchy Las jest autorską i całkowicie otwartą dla wszystkich przedsiębiorców. Ci, którzy wybiorą gminę Suchy Las mogą skorzystać z dużego ułatwienia, jakim jest współpraca z wyspecjalizowaną Lokalną Agencją Rozwoju Gospodarczego (LARG). Jej pracownicy pomogą w przygotowaniu wszelkich formalności i uruchomienie wirtualnego biura dla oddziału firmy. Przedsiębiorcy współpracujący z Lokalną Agencją Rozwoju Gospodarczego Gminy Suchy Las mogą też liczyć na dodatkowe korzyści. Zasady współpracy określane są w umowie cywilno-prawnej.

Przewoźnicy, wybierający Suchy Las zyskują nie tylko najniższe stawki podatkowe, ale również pewność, że w kolejnych latach nie zostaną one nagle podniesione. Gmina stawia bowiem na rozwój długofalowej współpracy z przedsiębiorcami, w tym w szczególności z przewoźnikami czy firmami leasingowymi.

Typ pojazdu	Stawka podatku Gmina Suchy Las (Wielkopolska)	Stawka podatku inna Gmina (Śląskie)	Oszczędność rocznie na 10 środkach transportu
Samochód ciężarowy z zawieszeniem pneumatycznym, równoważnym z pneumatycznym o DMC 21 ton trzy osie	644,00 zł	1824,00 zł	11.800,00 zł
Samochód ciężarowy z innym systemem zawieszenia o DMC od 21 ton do 23 ton trzy osie	992,00 zł	1896,00 zł	9.040,00 zł
Zespół pojazdów (ciągnik + naczepa/przyczepa) z zawieszeniem pneumatycznym lub zawieszeniem uznanym za równoważne od 12 ton do 40 ton Trzy osie i więcej	1219,00 zł	1848,00 zł	6.290,00 zł

Przykładowe stawki podatku od środków transportu w 2019 r.

Gmina Suchy Las stosuje od ponad 10 lat najniższe z możliwych stawek podatku od środków transportowych. Przewoźnik odnosi podwójną korzyść: przewidywalność kosztów oraz niższą wysokość poniesionych wydatków. Jeśli firma transportowa nie posiada siedziby w gminie Suchy Las, może otworzyć oddział w systemie wirtualnego biura prowadzonego przez gminną spółkę Lokalną Agencję Rozwoju Gospodarczego Gminy Suchy Las Sp. z o.o. (LARG). Posiadany adres w siedzibie spółki umożliwia rejestrację na terenie Gminy środków transportu, które objęte są minimalnymi stawkami podatkowymi. Po zakończeniu procesu rejestracji oddziału, pojazdy ciężarowe objęte minimalnymi stawkami podatkowymi można rejestrować na terenie Gminy Suchy Las – w Starostwie Powiatowym w Poznaniu.

Dodatkowych informacji udzielają przedstawiciele Lokalnej Agencji Rozwoju Gospodarczego Gminy Suchy Las sp. z o.o.

Jakub Malendowski,
tel. 661 222 690
Justyna Wojnowska
tel. 661 777 420

biuro@largoffice.pl
www.larg.com.pl

Polski rynek transportu drogowego **rynkiem przewoźnika**

W maju 2018 r. Grupa Transporeon przeprowadziła badanie „Dostępność, Stawki & Technologia: Europejskie Badanie Transportu Drogowego 2018". Wyniki są jednoznaczne i mówią, że sytuacja na rynku transportu drogowego w Polsce sprzyja przewoźnikom.



Do poprawy sytuacji załadowców może znacząco przyczynić się ograniczenie pracy manualnej, obarczonej ryzykiem błędu i nieefektywności, na rzecz inteligentnych systemów IT

Aż 45% polskich firm przewozowych biorących udział w badaniu, stwierdziło ponad 5-procentowy wzrost dochodu w 2017 r, a 79% prognozowało zwiększenie obrotów do końca 2018 r. Załadowcy zmagają się ze zbyt małą dostępnością przewoźników, wysokimi kosztami transportu, a także procesami planowania, które okazują się nieefektywne.

Optymizm polskich przewoźników

– Pierwsza połowa 2018 roku umocniła pozycję przewoźników w całej Unii Europejskiej ze względu na sukcesywny spadek możliwości przewozowych. 46% polskich firm transportowych biorących udział w naszym badaniu, upatrywało w nim przyczyny wzrostu cen za transport, a ponad 60% zadeklarowało wówczas, że spodziewa się dalszego zwiększania się wartości tego wskaźnika, co postawiłoby przewoźników w jeszcze korzystniejszym położeniu w stosunku do załadowców – komentuje Mariusz Nowak, Key Account Manager w Grupie Transporeon.

Aż 63% badanych firm przewozowych w Polsce wyraziło chęć inwestycji w rozwój swojej floty, a jedynie 25% zamierzało utrzymać ją na tym samym poziomie. Dla porównania, wśród wszystkich przewoźników z Unii Europejskiej, biorących udział w badaniu Grupy Transporeon, takie plany zadeklarowało odpowiednio 51% i 36% respondentów. Może to wynikać z faktu, że Polska znajduje się obecnie w relatywnie dobrej sytuacji gospodarczej na tle innych krajów unijnych. Według Eurostatu, w III kwartale 2018 r. (już po przeprowadzonym badaniu) odnotowała najwyższą roczną dynamikę produktu krajowego brutto spośród wszystkich państw Unii Europejskiej, które przedstawiły swoje dane w tym zakresie. Z kolei Główny Urząd Statystyczny (GUS) podaje, że we wrześniu 2018 r. produkcja sprzedana przemysłu w Polsce wzrosła o 2,8% w porównaniu do września 2017 r.

Bariery w rozwoju przewoźników

Pomimo, że przewoźnicy chcą rozbudowywać swoje floty, barierę w rozwoju biznesu może stanowić dla nich pogłębiający się niedobór kierowców – deficytu „rąk do pracy" obawia się aż połowa

45% polskich firm przewozowych biorących udział w badaniu, stwierdziło ponad 5-procentowy wzrost dochodu w 2017 r, a 79% prognozowało zwiększenie obrotów do końca 2018 r.

badanych firm przewozowych w Polsce i aż 59% w całej Unii Europejskiej. Niewiele mniej, bo 48% polskich respondentów, stwierdziło, że odczuwa też skutki rosnących cen paliwa. Zdecydowanie mniej niepokojące są dla nich zmiany w regulacjach prawnych (5% wskazań), które stanowią poważne wyzwanie dla przewoźników w wybranych krajach unijnych (takiej odpowiedzi udzieliło 25% firm przewozowych).

– Niedobory kadrowe to obecnie jedno z największych wyzwań dla europejskich przewoźników. Tylko w Polsce deficyt kierowców szacowany jest na około 20%. Co więcej, średnia wieku kierowców w transporcie międzynarodowym wynosi 50 lat, co oznacza, że wielu z nich w niedługim czasie przejdzie na emeryturę. Pomimo rosnących zarobków, rąk do pracy nie przybywa, co może świadczyć o tym, że problem będzie się pogłębiał. Taka sytuacja odbijać się będzie na możliwościach przewozowych na rynku oraz cenach



Pomimo, że przewoźnicy chcą rozbudowywać swoje floty, barierę w rozwoju biznesu może stanowić dla nich pogłębiający się niedobór kierowców – deficytu „rąk do pracy" obawia się aż połowa badanych firm przewozowych w Polsce i aż 59% w całej Unii Europejskiej

za transport, co w pierwszej kolejności odczują załadowcy – mówi Mariusz Nowak.

Bolączki załadowców

Ograniczona dostępność przewoźników oraz wysokie koszty transportu stanowią ogromne wyzwanie dla załadowców. Okazuje się jednak, że nie są to jedyne problemy, z jakimi muszą się borykać.

Dostępność, Stawki & Technologia:
Europejskie Badanie Transportu Drogowego 2018

- Badanie zostało przeprowadzone przez Grupę Transporeon w maju 2018 r.
- Wśród uczestników znalazło się ponad tysiąc europejskich firm przewozowych, również z Polski, o różnej wielkości i skali działania, obsługujących rynki lokalne, zagraniczne lub oba jednocześnie oraz świadczących usługi w różnych branżach, działających na platformie TiContract.

– Podczas konferencji Transporeon Logistic Dialogue 2018, która miała miejsce w listopadzie, poprosiliśmy załadowców, aby wskazali kluczowe dla nich obszary problemowe. Okazało się, że są to: zarządzanie strefami załadunkowymi i rozładunkowymi, które jednego dnia mogą być przepełnione, a kolejnego całkowicie puste, jak również zbyt czasochłonne wyszukiwanie przewoźników oraz prowadzenie z nimi bieżącej korespondencji – twierdzi Mariusz Nowak.

Pomocne systemy IT

– Do poprawy sytuacji załadowców może znacząco przyczynić się ograniczenie pracy manualnej, obarczonej ryzykiem błędu i nieefektywności, na rzecz inteligentnych systemów IT. Przykładowo, wykorzystanie platformy Transporeon pomaga zdecydowanie bar-

63% badanych firm przewozowych w Polsce wyraziło chęć inwestycji w rozwój swojej floty, a jedynie 25% zamierzało utrzymać ją na tym samym poziomie. Wśród wszystkich przewoźników z UE takie plany zadeklarowało odpowiednio 51% i 36% respondentów.

dziej efektywnie planować transport, a dodatkowo pozwala zredukować koszty administracyjne związane z wyszukiwaniem oraz prowadzeniem korespondencji z przewoźnikami. Z doświadczenia wiemy, że mogą one zostać obniżone nawet o 30% – dodaje Mariusz Nowak.

Cyfryzacja procesów logistycznych ma ogromne znaczenie także dla przewoźników. 63% polskich firm przewozowych biorących udział w badaniu „Dostępność, Stawki & Technologia: Europejskie Badanie Transportu Drogowego 2018" widzi w niej szansę na dalszy rozwój biznesu.

Więcej informacji na stronach:
www.transporeon.com | www.ticontract.com | www.mercareon.com

Platforma intralogistyki
o zasięgu światowym

LogiMAT 2019

17. Międzynarodowe Targi
rozwiązań intralogistycznych i
zarządzania procesami

19 – 21 luty 2019
Messe Stuttgart, Niemcy

INTRALOGISTYKA
Z PIERWSZEJ RĘKI

cyfrowo • sieciowo • innowacyjnie



W ramach LogiMAT
TradeWorld 2019
KOMPETENCJE DLA PROCESÓW HANDLOWYCH

Informacje i zgłoszenia

Tel. +49 89 32391-259 | www.logimat-messe.de



Fot. PKP CARGO

Największe udziały na rynku kolejowych przewozów intermodalnych, według masy i pracy przewozowej, przypadły Grupie PKP Cargo – odpowiednio 46,12% i 51,9%

Zapowiada się **dobry rok**

W trzecim kwartale 2018 r. przewoźnicy kolejowi przetransportowali blisko 318 tysięcy sztuk jednostek – o ponad 18% więcej niż rok wcześniej, co stanowiło najwyższy wynik kwartalny w historii. Przewieziono ponad 486 tysięcy TEU. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku liczba TEU wzrosła o 16,6%. Równie pomyślnie wyglądały pozostałe wskaźniki. Łączna masa w przewozach intermodalnych w III kwartale 2018 r. wyniosła blisko 4,3 mln ton, a wykonana praca przewozowa prawie 1,6 mld tonokilometrów.

Jak podaje Urząd Transportu Kolejowego (UTK) udział przewozów intermodalnych w rynku kolejowym osiągnął poziom 6,6% (wg masy) i 10,0% (wg wykonanej pracy). Porównując wyniki intermodalu w okresie styczeń – wrzesień (rok do roku) odnotować należy 17-procentowy wzrost masy przewiezionych towarów i większą o blisko 14% pracę przewozową. Kolejowe przewozy intermodalne realizowało na polskim rynku w tym okresie 17 licencjonowanych przewoźników. Największe udziały na tym rynku, według masy i pracy przewozowej, tradycyjnie już przypadły Grupie PKP Cargo – odpowiednio 46,12% i 51,9%. Po trzech kwartałach 2018 r. przewiozła ona w tym segmencie 6,6 mln ton towarów, co oznacza wzrost o 18,3% w porównaniu z analogicznym okresem 2017 r. (5,6 mln ton). W całym 2018 r. Grupa przewiozła 7,9 mln ton towarów, co oznacza, że transport intermodalny na przestrzeni roku wzrósł o 15,8% i był aż o 40,7% wyższy niż w 2016 r.

Najlepszy kwartał

Nieco słabsze niż w ubiegłym roku okazały się wyniki DB Cargo Polska. W trzecim kwartale udział rynkowy tej spółki wynosił 7,32% wg masy i 9,94% wg pracy przewozowej. W całym ubiegłym roku DB Cargo Polska zajmowało drugie miejsce w czołówce firm, a tuż za nim sytuowała się Lotos Kolej. Tegoroczne wyniki zmieniły ten układ, a to za sprawą, bardzo dynamicznie rozwijającej się w ostatnich kilku latach, spółki Captrain Polska. Jej udział w przewozach intermodalnych według masy wynosił po trzech kwartałach 13,62% i 12,36% wg pracy przewozowej. Dane za kolejne miesiące potwierdzają ten trend. W 2018 r. spółka ta przewiozła 41 454 szt. ładunków, (60 292 TEU) o masie 669,378 tys t. Wykonana praca przewozowa wyniosła

Porównując wyniki intermodalu w okresie styczeń – wrzesień (rok do roku) odnotować należy 17-procentowy wzrost masy przewiezionych towarów i większą o blisko 14% pracę przewozową.

224 057,985 tono-kilometrów. Podpisana też została dwuletnia umowa pomiędzy Captrain Polska, a firmą PCC Intermodal, jednym z największych operatorów intermodalnych w Polsce. Dotyczy ona kontynuacji współpracy w zakresie transportu całopociągowych składów kontenerowych, w relacjach krajowych i międzynarodowych. Captrain Polska i PCC Intermodal współpracują ze sobą od 2015 r. Ilość przewożonych pociągów w ramach tej umowy przekroczyła już 300 wysyłek miesięcznie i stale wzrasta.

Z wyników zadowolona jest Grupa PKP Cargo. W grudniu przetransportowała pociągami 729 tys. ton ładunków intermodalnych. W porównaniu z analogicznym okresem 2017 r. przewozy te wzrosły o 21,3%. Wyższe wskaźniki w tym sektorze wynikają m.in. ze wzrostu przewozów w tranzycie, m.in. z intensyfikacji przewozów w ramach Nowego Jedwabnego Szlaku. Przypomnijmy, że w ogłoszonej w listopadzie minionego roku Strategii Grupy na lata 2019-2023 r. podkreślono znaczenie intermodalu dla działalności firmy. – *W latach 2012-2015 Grupa PKP Cargo utraciła znaczną część udziałów w przewozach intermodalnych na rzecz mniejszych graczy, jednak w ostatnim czasie negatywny trend spadkowy został zahamowany* – podkreślał prezes zarządu Czesław Warsewicz prezentując dziennikarzom główne założenia dokumentu. Wysoka dynamika przewozów intermodalnych wynika w dużym stopniu ze wzrostu masy towarów przewożonych pomiędzy Chinami i Unią Europejską. W strategii zakłada się, że liczba uruchamianych składów towarowych na tej trasie w obu kierunkach zwiększy się z 5 700 w 2019 r. do ponad 10 tys. w 2023.

Wielu przedstawicieli środowiska kolejowego uważa, iż transport intermodalny powinien być traktowany jako odrębna gałąź transportu i jako taki powinien mieć własne oprzyrządowanie prawne.

Problemów nie brak

Prognozy rozwoju rynku przewozów intermodalnych z udziałem kolei wyglądają optymistycznie, jednak eksperci polskiego rynku kolejowego, zastanawiają się czy trwającą przez kilka ostatnich lat hossę w przewozach intermodalnych uda się utrzymać i na jak długo? Pytania takie zadają też sobie operatorzy logistyczni i przewoźnicy. Wątpliwości te są jak najbardziej uzasadnione, dotąd bowiem nie rozwiązane zostały, zgłaszane od lat, najważniejsze postulaty firm działających na intermodalnym rynku. Do tej pory rząd nie przedstawił np. powszechnie oczekiwanego, wieloletniego programu rozwoju transportu intermodalnego w Polsce.

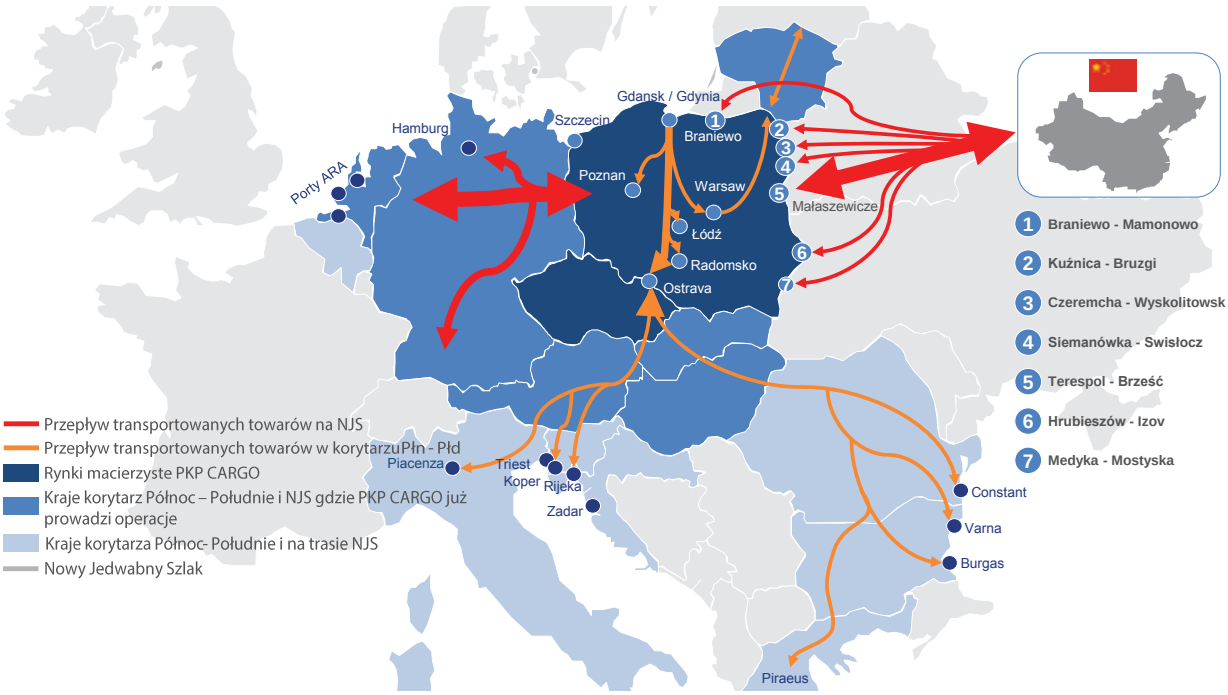


Fot. PKP CARGO

Nie rozwiązane zostały, zgłaszane od lat, najważniejsze postulaty firm działających na intermodalnym rynku. Do tej pory rząd nie przedstawił np. powszechnie oczekiwanego, wieloletniego programu rozwoju transportu intermodalnego w Polsce.

Program taki – zdaniem Mirosława Antonowicza z Akademii Leona Koźmińskiego i zarazem członka zarządu PKP S.A. – *powinien stworzyć dogodne warunki do*

Rozwój transportu intermodalnego Grupy PKP Cargo w korytarzu północ-południe oraz na nowym jedwabnym szlaku



Fot. PKP CARGO

dalszego rozwoju kolejowych przewozów jednostek intermodalnych i zwiększyć skalę uzasadnionych ekonomicznie bądź społecznie przedsięwzięć inwestycyjnych w obszarze kolejowej infrastruktury punktowej.

Pilną potrzebę powstania wieloletniego i wieloaspektowego programu rozwoju i promocji przewozów intermodalnych podkreślali uczestnicy ubiegłorocznego Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach. Wielu przedstawicieli środowiska kolejowego uważa, iż transport intermodalny powinien być traktowany jako odrębna gałąź transportu i jako taki powinien mieć własne oprzyrządowanie prawne. Deklaracje o priorytetowym wsparciu intermodalu, zawarte w rządowej Strategii Rozwoju Transportu do 2030 r., nie spełniają tego warunku. W dokumencie tym mówi się także o potrzebie przewidywalnych opłat za korzystanie z infrastruktury kolejowej oraz o kontynuacji obowiązywania 25-procentowej ulgi intermodalnej dotyczącej stawek dostępu przewoźników do infrastruktury zarządzanej przez PKP PLK.

W projekcie umowy wieloletniej pomocy w zakresie zarządzania infrastrukturą kolejową do 2023 r., przesłanej do w listopadzie 2018 r. do konsultacji, potwierdzono utrzymanie ulgi. Znalazł się tam jednak zapis mówiący, że: – *w przypadku, gdy przed upływem III kwartału danego roku wyczerpane zostanie 65% kwoty przewidzianej na dofinansowanie ulgi, minister – po wyczerpaniu rocznego limitu środków – ma możliwość zawieszenia jej wypłacania.*

W opinii Adriana Furgalskiego, przewodniczącego zarządu Railway Busines Forum (RBF), – *rozwiązanie to będzie miało zdecydowanie negatywne konsekwencje dla stabilności planowania i prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty działające na rynku transportu intermodalnego. Zapis ten stoi bowiem w sprzeczności z samą ideą wprowadzenia ulgi intermodalnej jako bodźca rozwojowego usług intermodalnych, ponieważ dynamiczny wzrost przewozów intermodalnych będzie prowadził de facto do uruchomiania mechanizmu zwiększającego koszty prowadzenia takiej działalności.*

Jaka sieć terminali?

Brak jednoznacznego i wieloletniego systemowego wsparcia intermodalu, to w chwili obecnej, jedna z głównych (obok niskiej prędkości handlowej pociągów towarowych) barier hamujących dynamikę rozwoju intermodalu. Kolejna to zbyt mała wciąż liczba terminali intermodalnych, nie zawsze usytuowanych w tych regionach, gdzie byłyby pilnie potrzebne. Jak podawał dr Tadeusz Bocheński z Uniwersytetu Szczecińskiego, w obszernym opracowaniu na temat rozmieszczenia i charakterystyki terminali kontenerowych w Polsce, w 2017 r. funkcjonowało 38 terminali kontenerowych w 27 miejscowościach, w tym 6 w portach morskich i 8 na styku normalnego i szerokiego toru. Ich gęstość wynosiła 1,4 na 1 tys. km linii. Obiekty te należały do 23 właścicieli, z których 16 zarządzało pojedynczymi terminalami, co stanowiło 40% wszystkich terminali w Polsce.

Gdy przed upływem III kwartału danego roku wyczerpane zostanie 65% kwoty przewidzianej na dofinansowanie ulgi, minister – po wyczerpaniu rocznego limitu środków – ma możliwość zawieszenia jej wypłacania.



Brak jednoznacznego i wieloletniego systemowego wsparcia intermodalu, to w chwili obecnej, jedna z głównych (obok niskiej prędkości handlowej pociągów towarowych) barier hamujących dynamikę rozwoju intermodalu

Pod względem liczby własnych terminali największymi operatorami były Grupa PKP Cargo i PCC Intermodal. W ostatnich latach trzecim operatorem w Polsce pod względem liczby własnych obiektów stał się Loconi Intermodal. Grupa PKP Cargo dysponowała łącznie sześcioma terminalami, w tym jednym w Czechach (AWT Ostrava-Paskov), zarządzanymi przez swoje cztery spółki zależne. Natomiast PCC Intermodal zarządzała pięcioma terminalami, w tym jednym we Frankfurcie nad Odrą, na terenie Niemiec.

Terminale lądowe usytuowane są głównie w zachodniej i środkowej części kraju, natomiast tzw. ściana wschodnia nie ma ich prawie wcale. Znajduje się tam kilka przejść granicznych, gdzie terminale takie mogłyby powstawać. Tam jednak pojawia się pewien kłopot, zauważa Henryk Zielaskiewicz, dyrektor biura analiz nieruchomości i projektów logistycznych, PKP S.A., – *Wiadomo, że przejścia graniczne mają swoją przepustowość. W tej chwili większość ładunku przechodzi przez terminal w Małaszewiczach. Tam znajdują się 4 terminale. Jednak, zdolność przeładunkowa tych terminali jest wykorzystywana w 40-50% Jest tak, ponieważ punktem krytycznym okazała się infrastruktura przejścia granicznego.*

W tej sytuacji wraca, wcześniej już proponowana przez niektórych ekspertów, koncepcje utworzenia narodowego operatora kolejowej infrastruktury terminalowej i utworzenia sieci terminali intermodalnych. Jak konkretnie sieć taka miałaby wyglądać i kto miałby nią zarządzać w tej chwili, jeszcze nie wiadomo. Ale w kontekst tych planów wpisuje się decyzja PKP S.A. o budowie 19 nowych terminali intermodalnych na przecięciu korytarzy transportowych za ok. 1,4 mld zł, o której „TSL Biznes" informował w swym październikowym wydaniu. Terminale te byłyby nastawione na współpracę z zagranicznymi partnerami i otwarte dla zewnętrznych podmiotów. Inwestycjami tymi miałaby się zajmować nowa spółka X Logistics. Jak wyjaśniał Mirosław Antonowicz: – *nie zostały jeszcze przyjęte ostateczne założenia co do modelu, w jakim będzie funkcjonował nowy podmiot, natomiast będzie dla niego miejsce w aktualnie tworzonej sieci holdingowej Grupy PKP.*

Franciszek Nietz



Rozwijając połączenia intermodalne skupiamy się na optymalizacji rozwiązań kolejowych

Zyski, nie tylko finansowe

Rozwój usług intermodalnych nadal stanowi jeden z podstawowych kierunków rozwoju grupy EKOL. Operator od lat działa jako firma oferująca rozwiązania ekologiczne i takie też działania kontynuuje.

Transport intermodalny to rozwiązanie ekologiczne, które pozwala m.in. na zminimalizowanie problemu związanego z brakiem kierowców (ich udział jest niezbędny jedynie na pierwszej i ostatniej mili całego procesu), czy z opóźnieniami spowodowanymi zatorami drogowymi (kolejki na granicy/warunki drogowe), a finalnie daje przewagę w obszarze dopuszczalnej wagi towaru.

Dążymy do zbilansowania przepływu realizowanego intermodalnie do klasycznych rozwiązań drogowych, tak aby możliwie optymalnie zbliżyć się do wymagań klientów. A jako że nierozłącznym elementem procesu intermodalnego są rozwiązania kolejowe, to rozwijając połączenia intermodalne skupiamy się na optymalizacji właśnie tych rozwiązań. Aktualnie oferujemy tygodniowo 48 dedykowanych Ekol połączeń kolejowych w Europie.

Polska w łańcuchu dostaw

Polska jest jednym z kilku operatorów intermodalnych, który realizuje transport intermodalny głównie w oparciu o swoje rozwiązania – dla przypomnienia, dysponujemy własnymi portami, statkami ro-ro, rozwiązaniami kolejowymi dedykowanymi dla nas.

Trudno jednak mówić, że na tle pozostałych krajów Europy (tam gdzie EKOL ma swoje oddziały) Polska jest bardziej czy też mniej ważna – stanowi uzupełnienie całego łańcucha transportowego. Bez naszego udziału proces importu/eksportu nie mógłby być w pełni kompleksowy, zaś te ograniczenia stanowiłyby utrudnienie w procesie transportowym.

Warto dodać, iż większość towarów, które są transportowane pociągiem Triest-Ostrawa czy też Ostrawa-Triest trafia do naszego kraju lub też z Polski wyjeżdża.

Nie tylko moda

Rozwiązania intermodalnie to nie tylko moda ostatnich lat, ale konieczność która wynika z potrzeby optymalizacji zarówno po stronie czasu transportu, dostępności środków transportu, zagwarantowania ciągłości rozwiązań transportowych, a finalnie kosztów związanych z realizowaną usługą. Dodatkowo, w niektórych firmach ekologia jest traktowana niezwykle poważnie, i to transport intermodalny jest rozwiązaniem ekologicznym, dodatkowo punktowanym.

Transport intermodalny to rozwiązanie ekologiczne, które pozwala na zminimalizowanie problemu związanego z brakiem kierowców, czy z opóźnieniami spowodowanymi przez zatory drogowe.

Dariusz Szczerbiński,
kierownik oddziału, Ekol Polska



Infrastruktura trzeszczy w szwach



Łączne przeładunki czterech naszych głównych portów przekroczyły w zeszłym roku, po raz pierwszy, poziom stu milionów ton

Kolejny już rok w portach polskich przeładowano rekordową liczbę kontenerów: 1 mln 688 tys. sztuk. To wynik o prawie 225 tys. (15,4%) wyższy od ubiegłorocznego. W przeliczeniu na jednostki znormalizowane prezentuje się on jeszcze lepiej: 2.818.481 TEU. Ale statkami, drogami i koleją przewożone są realne ilości pudeł, więc w naszych analizach pozostańmy przy nich (patrz: tabela).

Mimo kryzysowych lat 2008 i 2015, które mocno zaznaczyły się w portowych statystykach, wzrostowy trend z ostatniej dekady jest imponujący. W tym okresie liczba obsłużonych przez nasze terminale kontenerów wzrosła aż czterokrotnie (patrz: wykres 1.).

Takim tempem wzrostu mogłoby się pochwalić chyba niewiele portów na świecie, w każdym razie takich o zbliżonym wolumenie przeładunków.

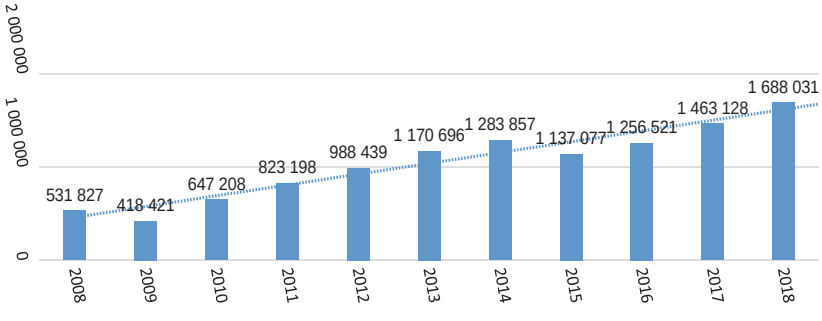
Postępujący proces koncentracji

Niemal cały morski ruch kontenerów skupia się w portach i tylko trzech terminalach nad Zatoką Gdańską – i ten proces koncentracji nadal postępuje. W zeszłym roku aż 97% wszystkich kontenerów przeszło przez porty w Gdańsku i Gdyni, a ze styczniowych statystyk wynika, że było to już 98%. Podobnie jest z potencjałem przeładunkowym. Obecnie wszystkie terminale portowe byłyby w stanie obsłużyć 5,4 mln TEU rocznie, ale z tego aż 5,2 mln znajduje się w Gdańsku i Gdyni.

W rzeczywistości ta koncentracja jest jeszcze większa, gdyż systematycznie zanika ruch kontenerowy w mniejszych terminalach. Trzy lata temu zupełnie ustały przeładunki w Gdańskim Terminalu Kontenerowym (obecnie w likwidacji), który dysponował całkiem pokaźnymi mocami przeładunkowymi (około 100 tys. TEU/rok), ale nie sprostał konkurencji swojego wielkiego sąsiada, jakim jest DCT Gdańsk, oraz terminali z pobliskiej Gdyni, które działają głównie w tym samym, co kiedyś GTK, segmencie rynku, obsługując statki linii krótkich i dowozowych (feedery). W ostatnich kilku miesiącach nie pojawiały się również kontenery w terminalu OT Port Świnoujście, o potencjale 82,5 tys. TEU rocznie. W terminalu OT Port Gdynia kon-

W raporcie NIK, dotyczącym dróg prowadzących do portów, wytknięto cały szereg braków i zaniechań dotyczących dróg i tras kolejowych, zwłaszcza tzw. „ostatniej mili", dochodzących do portów, w tym zwłaszcza gdyńskiego.

Wykres 1. Portowe przeładunki kontenerów (sztuki) w latach 2008–2018



tenery obsługiwane są ostatnio w ilościach śladowych (patrz: tabela). Także w działającym na Wybrzeżu Zachodnim terminalu DB Port Szczecin, o potencjale 120 tys. TEU, już od 3 lat następuje spadek liczby kontenerów (w zeszłym roku było ich o 5,6 tys. sztuk mniej, niż w poprzednim).

Porty nadodrzańskie, zwłaszcza Świnoujście, odgrywają za to coraz większą rolę w obsłudze ładunków promowych, ro-ro. Ich zarząd ogłosił właśnie przetarg na przystosowanie infrastruktury tamtejszego terminalu promowego do obsługi transportu intermodalnego. Przebudowane i pogłębione mają być stanowiska promowe; powstaną nowe place postojowe, estakada (stanowić będzie drugi wjazd do terminalu); wybudowane zostaną nowe i przebudowane istniejące tory kolejowe. Inwestycja ma być gotowa w czerwcu 2021 r. Ale tamtejszy terminal kontenerowy nie obronił się przed konkurencją.

Więksi rosną szybciej

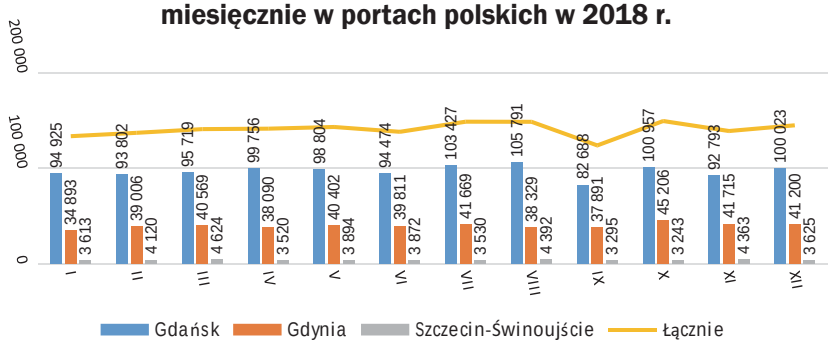
Koncentracja ruchu kontenerowego postępuje również w obrębie trzech głównych baz kontenerowych: DCT, BCT i GCT. Przez największy z terminali, DCT Gdańsk, przeszło ostatnio 69% całego portowego ruchu kontenerowego: 1,16 mln sztuk (1,9 mln TEU). Po ostatniej rozbudowie, o kolejne 250 tys., jego potencjał wynosi 3,25 mln TEU rocznie. To 60% całych kontenerowych mocy przeładunkowych w polskich portach.

W ostatnich kilku miesiącach nie pojawiały się kontenery w terminalu OT Port Świnoujście, o potencjale 82,5 tys. TEU rocznie. W terminalu OT Port Gdynia kontenery obsługiwane są ostatnio w ilościach śladowych.

Jednocześnie, mimo rosnących wolumenów, stopniowo kurczy się udział Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego i Gdynia Container Terminal w obsłudze portowego rynku przeładunkowego. Odnosi się to tym samym do całego portu gdyńskiego (patrz: wykres 3.), który miał ostatnio 28% udziału w rynku. Oba te terminale odnotowały w zeszłym roku

W zeszłym roku aż 97% wszystkich kontenerów przeszło przez porty w Gdańsku i Gdyni, a ze styczniowych statystyk wynika, że było to już 98%. Podobnie jest z potencjałem przeładunkowym.

Wykres 2. Liczba kontenerów (sztuk) przeładowanych miesięcznie w portach polskich w 2018 r.



Liczba kontenerów przeładowanych w portowych terminalach* w 2018 r. (sztuki)

Miesiące 2018 r.	Gdańsk	Gdynia				Szczecin-Świnoujście			Porty łącznie
	DCT	BCT	GCT	OTP Gdy.	Razem	DB PS	OT PŚw.	Razem	
1	2	3	4	5	3+4+5	6	7	6+7	2+3...6+7
I	94 925	17 889	16 886	118	34 893	3 289	324	3 613	133 431
II	93 802	18 547	20 382	77	39 006	3 855	265	4 120	136 928
III	95 719	19 585	20 867	117	40 569	4 319	305	4 624	140 912
IV	99 756	18 883	19 085	122	38 090	3 298	222	3 520	141 366
V	98 804	22 143	18 133	126	40 402	3 455	439	3 894	143 100
VI	94 474	17 869	21 790	152	39 811	3 554	318	3 872	138 157
VII	103 427	22 099	19 437	133	41 669	3 253	277	3 530	148 626
VIII	105 791	19 541	18 654	134	38 329	4 298	94	4 392	148 512
IX	82 688	19 111	18 681	99	37 891	3 295	0	3 295	123 874
X	100 957	25 938	19 164	104	45 206	3 243	0	3 243	149 406
XI	92 793	23 983	17 636	96	41 715	4 144	219	4 363	138 871
XII	100 023	25 402	15 651	147	41 200	3 625	0	3 625	144 848
I - XII	**1 163 159**	**250 990**	**226 366**	**1 425**	**478 781**	**43 628**	**2 463**	**46 091**	**1 688 031**

*DCT – Deepwater Container Terminal Gdańsk; BCT – Bałtycki Terminal Kontenerowy; GCT – Gdynia Cantainer Terminal; DB PS – terminal Deutsche Bahn Port Szczecin; OT PGdy. – OT Port Gdynia; OT PŚw. – OT Port Świnoujście.
Źródło: dane z terminali (zebrał i opracował – MB)

13-procentowy wzrost obrotów, ale w tym samym okresie ich gdański odpowiednik zwiększył je o ponad jedną piątą (o 21%), więc dystans, jeśli chodzi o wielkość udziałów, się powiększył.

Ta postępująca kontenerowa dominacja Gdańska i Gdyni sprawia, że infrastruktura kolejowa i drogowa na zapleczu tych portów z coraz większym trudem radzi sobie z generowanym przez nie ruchem pociągów i ciężarówek. Nawet jeśli pewna część z 1,1 mln sztuk kontenerów, jakie obsługuje DCT Gdańsk, nie opuszcza terminalu, gdyż jest tam przeładowywana ze statków oceanicznych na dowozowe, to liczba pojemników przekraczających codziennie jego bramy drogowe i kolejowe sięga paru tysięcy (patrz: wykres 2.).

W Gdyni, gdzie takiego tranzytu morskiego (tzw. transhipmentów) nie ma prawie wcale, ta liczba wynosi tysiąc kilkaset

dziennie. A podobną liczbę ciężarówek i wagonów generują pozostałe terminale portowe, obsługujące ładunki zbóż i pasz, węgla, kruszyw, cementu, nawozów i innych chemikaliów czy drobnicy nieskonteneryzowanej. Są to miliony ton różnego rodzaju towarów miesięcznie (patrz: wykres 4.) Tylko w ciągu zeszłego roku liczba kontenerów, które przeszły przez porty Trójmiasta zwiększyła się o 230 tys. sztuk: o 179 tys. w Gdańsku i 51 tys. w Gdyni. Całkowita wielkość przeładunków w tym samym okresie wzrosła do 73 mln t, czyli aż o 11,1 mln t: o 8,4 mln t w Gdańsku i 2,7 mln w Gdyni. Łączne przeładunki czterech naszych głównych portów przekroczyły w zeszłym roku, po raz pierwszy, poziom stu milionów ton.

Infrastruktura transportowa na zapleczu portów trzeszczy w szwach, mimo że w ostatnim czasie ulegała poprawie (nie tak dawno oddano do użytku newralgiczny odcinek trasy szybkiego ruchu S7, prowadzący z Gdańska do Elbląga i dalej, do Warszawy, przez Żuławy i nowe mosty na Wiśle czy kolejne odcinki drogi S3).



Przez największy z terminali, DCT Gdańsk, przeszło ostatnio 69% całego portowego ruchu kontenerowego: 1,16 mln sztuk (1,9 mln TEU). Po ostatniej rozbudowie jego potencjał wynosi 3,25 mln TEU rocznie. To 60% całych kontenerowych mocy przeładunkowych w polskich portach

W zeszłym roku aż 97% wszystkich kontenerów przeszło przez porty w Gdańsku i Gdyni, a ze styczniowych statystyk wynika, że było to już 98%. Podobnie jest z potencjałem przeładunkowym.

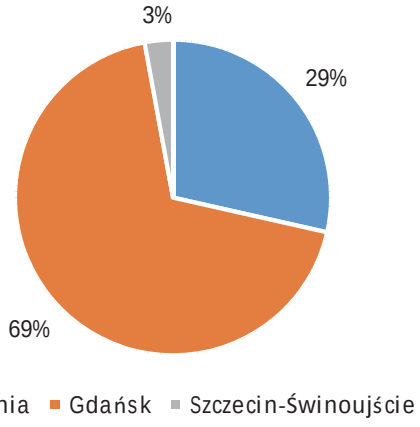
Zaplecze transportowe nie nadąża

Zarząd gdańskiego portu rozbudowuje sieć transportową w Porcie Północnym; niebawem zdublowaniu ulegną tam drogi i tory prowadzące do terminalu DCT oraz powstaną parkingi dla ciężarówek. Sam terminal także zwiększa liczbę torów na swojej bocznicy, z 4 do 7 i wydłuża je do 750 m, by mogły przyjmować najdłuższe składy pociągów, o standardzie europejskim. Ale pobliskie kolejowe stacje portowe wciąż czekają na modernizację, gdyż przewlekają się przetargi na ich przebudowę.

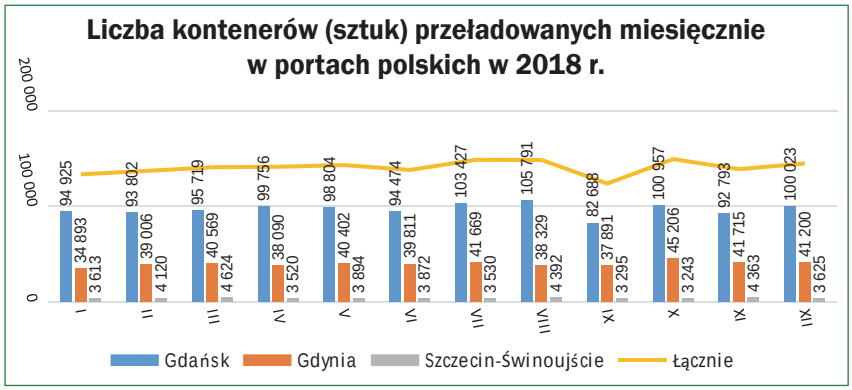
W znacznie trudniejszej sytuacji znajduje się port gdyński. W niedawno opublikowanym raporcie NIK, dotyczącym dróg prowadzących do portów, wytknięto cały szereg braków i zaniechań dotyczących dróg i tras kolejowych, zwłaszcza tzw. „ostatniej mili", dochodzących do portów, w tym zwłaszcza gdyńskiego. Jedyna praktycznie droga prowadząca do tego portu, Trasa Kwiatkowskiego, nie spełnia standardów wymaganych dla drogi krajowej. Od lat toczy się jałowy spór między ministerstwem odpowiedzialnym za infrastrukturę a samorządem lokalnym, dotyczący budowy alternatywnej trasy, t.zw. „Drogi Czerwonej", która bezkolizyjnie wyprowadzałaby ruch drogowy z portu.

Na przywrócenie do stanu pełnej używalności od lat czeka dawna „magistrala węglowa", którą do portu, z pominięciem zatłoczonego, trójmiejskiego węzła kolejowego, mogłyby trafiać ładunki. Podobnie jak w Gdańsku, a także w Szczecinie i Świnoujściu, są problemy ze znalezieniem wykonawców, którzy mieliby przebudować portowe stacje kolejowe. Przetargi na

Wykres 3. Udział portów w przeładunkach kontenerów w 2018 r.



Bałtycki Terminal Kontenerowy i Gdynia Container Terminal odnotowały w zeszłym roku 13-procentowy wzrost obrotów, ale w tym samym okresie ich gdański odpowiednik zwiększył je o ponad jedną piątą (o 21%).

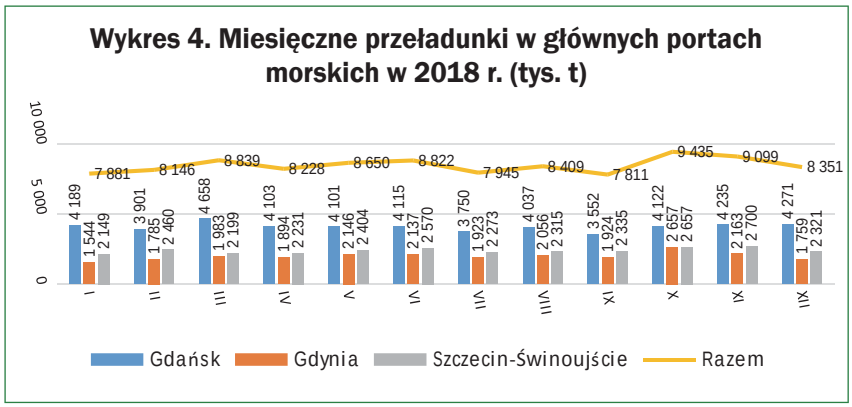


Porty nadodrzańskie, zwłaszcza Świnoujście, odgrywają coraz większą rolę w obsłudze ładunków promowych, ro-ro. Ich zarząd ogłosił właśnie przetarg na przystosowanie infrastruktury tamtejszego terminalu promowego do obsługi transportu intermodalnego.

te prace wciąż czekają na rozstrzygnięcie. Oczekiwania, co do ich wartości, ze strony PKP PLK i potencjalnych wykonawców, bardzo się różnią – a im bardziej opóźniają się negocjacje, tym te różnice stają się większe, gdyż koszty w budownictwie szybko rosną.

Za ekspansją portów wyraźnie nie nadąża ich bliższe i dalsze zaplecze transportowe. A mają one bardzo rozległe plany rozwojowe, w tym dotyczące budowy całych nowych segmentów, posadowionych za obecnymi falochronami portowymi. W Gdańsku ma to być tzw. „Port Centralny", a w Gdyni – „Port Zewnętrzny". Plany dalszej rozbudowy terminali, także na zewnątrz, ma również port w Świnoujściu. Położony w głębi lądu port szczeciński niebawem uzyska pogłębiony dostęp od strony morza oraz głębsze baseny i nabrzeża. To także skokowo zwiększy jego możliwość przeładunkowe.

Ale dobrą passę polskich portów i ich ekspansję hamuje niewydajna infrastruktura transportowa na ich zapleczu, tym najbliższym i dalszym. Są trudności z obsługą przez porty własnego terytorium, o szerszym zapleczu lądowym nie wspominając. Niedrożne drogowe i kolejowe przejścia graniczne na południowej i wschodniej granicy powodują bowiem, że tranzyt z krajów sąsiednich omija nasz kraj, kierując się do portów nad morzami Północnym, Czarnym, Adriatykiem czy nawet Bałtykiem, ale na wschód i zachód od nas: do Kłajpedy czy Rostocku. A w założeniu unijnych planistów nasze porty powinny stanowić ważne węzły sieci TEN-T, tzw. *gates*, w międzynarodowych korytarzach transportowych przebiegających przez Europę Środkową w kierunku południkowym.

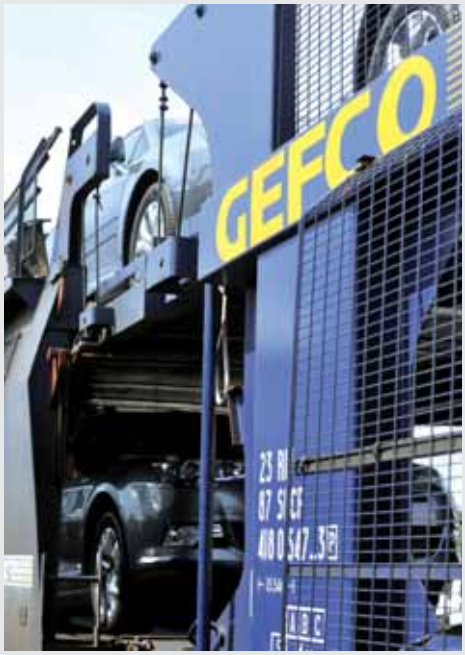


Tekst i wykresy: Maciej Borkowski

Korzystając z synergii

Naturalnym elementem rozwoju Grupy GEFCO jest wykorzystanie możliwości intermodalnych, biorąc pod uwagę nasze położenie geograficzne, na połączeniu Azji z Europą. Transport intermodalny jest już szeroko wykorzystywany przez nas dla wszystkich wiodących branż. Najczęściej łączymy transport oceaniczny z koleją i transportem drogowym lub transport koleją z dowozem drogą. Zastosowanie synergii pomiędzy gałęziami transportu pozwala optymalizować wiele jego parametrów, jak również ogranicza skutki dla środowiska i ingerencję w ładunek sam w sobie, co korzystnie wpływa na jakość. Rozwój szeroko rozumianej infrastruktury pozwala nam na jeszcze większą precyzję uzyskania efektywnej „ostatniej mili" w wielogałęziowym łańcuchu dostaw. W kolejnych latach będziemy poszerzać, wraz z naszymi partnerami, skalę w tym obszarze.


Maciej Kazimierczak



Fot. GEFCO

Maciej Kazimierczak, Managing Director GEFCO Forwarding Poland



W 2018 r. transport intermodalny w firmie Hupac najbardziej dynamicznie rozwinął się na terenach położonych poza Alpami, gdzie wzrósł na o prawie 38%.

Bardzo dobre wyniki **Grupy Hupac**

Szwajcarski operator przewozów intermodalnych, firma Hupac, który rozpoczął swoją działalność ponad 50 lat temu przewożąc ciężarówki przez Alpy koleją, może być zadowolony z wyników osiągniętych w 2018 r. Przewiózł on 926 414 przesyłek, czyli o 21,4% (166 tys. sztuk) więcej niż w roku poprzednim.

Tak duży wzrost wolumenu przesyłek to częściowo efekt przywrócenia w zeszłym roku transportu na Renie, który w 2017 r. (w związku z blokadą trasy) odbywał się w sposób nieregularny oraz połączenia się firmy Hupac z ERS Railways w czerwcu 2018 r.

Efekt połączenia z ERS Railways

Te dwa, wymienione wyżej wydarzenia sprawiły, że transport intermodalny w firmie Hupac najbardziej dynamicznie rozwinął się na terenach położonych poza Alpami, gdzie wzrósł o prawie 38%. Wzrost przewozu przesyłek drogowych o 98 tys. w porównaniu z rokiem ubiegłym, to jednak przede wszystkim wynik związania się szwajcarskiego operatora z tak dużą firmą jaką jest ERS Railways. Jej zasługą jest przewiezienie w 2018 r. około 92 tys. przesyłek drogowych.

ERS Railways, z siedzibą główną w Hamburgu, specjalizuje się w przewozach przesyłek z terenów nadmorskich w głąb lądu, czym wcześniej nie zajmował się Hupac. Dzięki połączeniu obu firm oferta szwajcarskiego przewoźnika wzbogaciła się o nową usługę, która koncentruje się na przewozach kontynentalnych. ERS oferuje połączenia między portami Morza Północnego i licznymi miejscami docelowymi w Niemczech, a także usługi dodatkowe, takie jak przewozy na terenie portu, lokalne dostawy i procedury celne. Rozbudowa połączeń intermodalnych do portów, poprzez wykorzystanie synergii ERS Railways z Hupac Intermodal, aktualnie znajduje się w fazie rozwoju. – *Odnieśliśmy ważny sukces łącząc się z ERS Railways, z czego korzysta cała Grupa*

Wzrost przewozu przesyłek drogowych o 98 tys. w porównaniu z rokiem ubiegłym, to przede wszystkim wynik połączenia się szwajcarskiego operatora z tak dużą firmą jaką jest ERS Railways.

Hupac – komentuje Bernhard Kunz, dyrektor generalny Grupy Hupac.

Ruch transalpejski

Mimo nowych wyzwań, Hupac Intermodal nie zapomniał o transporcie kombinowanym przez szwajcarskie Alpy. W 2018 r. firma przewiozła koleją o 67 tys. przesyłek drogowych więcej, niż w poprzednim roku, co odpowiada wzrostowi o 14,4%. Prawie połowa tego wzrostu związana jest z siedmiotygodniową blokadą trasy w dolinie Renu w sierpniu/wrześniu 2017 r., co spowodowało przejęcie dostaw, które wcześniej odbywały się tą drogą. Po pominięciu tego efektu, tzw. efektu Rastatt, można przyjąć, że natężenie ruchu w przewozach transalpejskich przez Szwajcarię wzrosło o około 8%. Największy wzrost nastąpił w przewozie naczep przez tunel Simplon do terminala Novara.



Przez szwajcarskie Alpy, w 2018 r. firma przewiozła koleją o 67 tys. przesyłek drogowych więcej, niż w poprzednim roku, co odpowiada wzrostowi o 14,4%

Nowe możliwości rozwoju transportu przez Alpy przyniesie otwarcie 4-metrowego korytarza przez tunel Gottharda oraz połączenie z terminalem Busto Arsizio-Gallarate, co ma nastąpić pod koniec 2020 r.

Nowe możliwości rozwoju transportu przez Alpy przyniesie otwarcie 4-metrowego korytarza przez tunel Gottharda oraz połączenie z terminalem Busto Arsizio-Gallarate, co ma nastąpić pod koniec 2020 r.

Więcej i pod kontrolą

Jesienią 2018 r. Hupac rozszerzył swoją sieć intermodalną. W jej ramach otworzył wiele nowych połączeń, a także ulepszył serwis. Wysoka częstotliwość przejazdów, dodanie do listy połączeń dodatkowych miejsc docelowych i efektywna lokalizacja terminali, to główne motory rozwoju sieci. Tylko w październiku 2018 r. znacząco zwiększono liczbę przewozów intermodalnych przez Alpy, co dało nowe możliwości rosnącemu zapotrzebowaniu rynku.



Jesienią 2018 r. Hupac rozszerzył swoją sieć intermodalną. W jej ramach otworzył wiele nowych połączeń i ulepszył serwis. Wysoka częstotliwość przejazdów, dodanie do listy połączeń dodatkowych miejsc docelowych i efektywna lokalizacja terminali, to główne motory rozwoju sieci

Na trasie Zeebrugge – Novara ich liczba wzrosła w tygodniu z 6 do 8 w obie strony, a na trasie Kolonia Północna – Busto Arsizio z 8 do 9. Rozwinięto też połączenia pomiędzy portem w Rotterdamie a strefą przemysłową w Stuttgarcie i Badenii-Wirtembergii. Jeszcze we wrześniu Antwerpia została połączona z Wiedniem, Budapesztem, Rumunią i Istambułem, gdzie wprowadzono regularne połączenia.

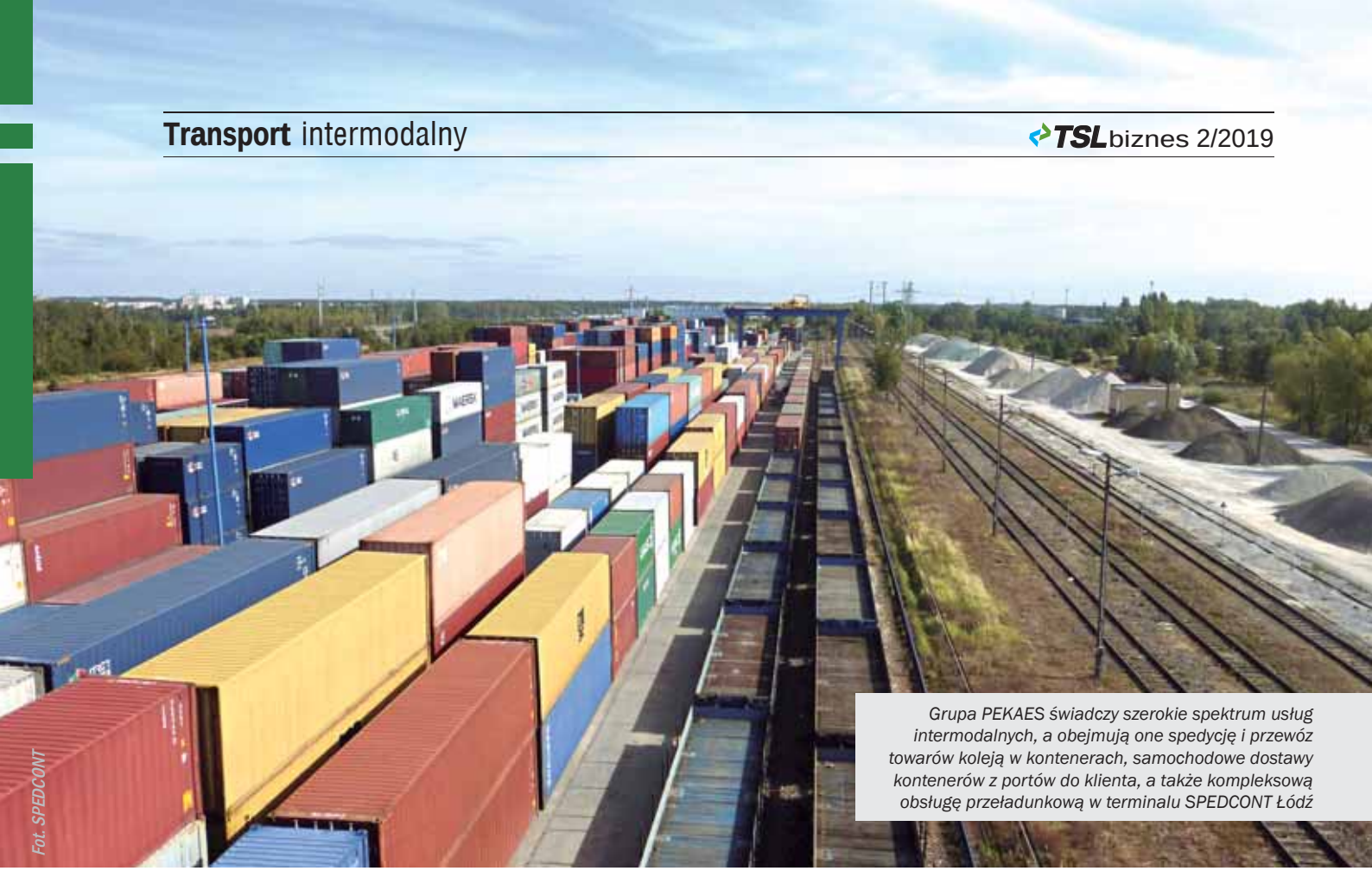
Poczyniono również postępy w zakresie rozwoju systemów IT i cyfryzacji. Dwa portale kolejowe z technologią OCR zostały zainstalowane w Terminalu Busto Arsizio. Wykorzystywane są one do zautomatyzowanej kontroli wizualnej pociągów, identyfikacji i inwentaryzacji. Jak zaznaczają władze Hupac, jest to ważne narzędzie do efektywnego radzenia sobie z rosnącym natężeniem ruchu. Zgodnie ze strategią digitalizacji Hupac, usługa ta będzie wprowadzana przez kolejne terminale.

Nacisk na jakość

Prognozy dotyczące transportu w 2019 r. nie są zbyt optymistyczne i przewidują, że w wyniku spowolnienia gospodarczego popyt na transport ulegnie stabilizacji. Zdaniem Michaila Stahlhuta, dyrektora Hupac Intermodal – *Nadszedł czas, aby skoncentrować się na jakości usług. Musimy zapewnić stabilne środowisko, w którym można budować nowy wzrost.*

Automatyzowana kontrola wizualna pociągów, identyfikacja i inwentaryzacja, to ważne narzędzie do efektywnego radzenia sobie z rosnącym natężeniem ruchu. Zgodnie ze strategią digitalizacji Hupac, usługa ta będzie wprowadzana przez kolejne terminale.

MM



Fot. SPEDCONT

Grupa PEKAES świadczy szerokie spektrum usług intermodalnych, a obejmują one spedycję i przewóz towarów koleją w kontenerach, samochodowe dostawy kontenerów z portów do klienta, a także kompleksową obsługę przeładunkową w terminalu SPEDCONT Łódź

Nie tylko
Nowy Jedwabny Szlak

Od czasu przejęcia spółki SPEDCONT w 2013 r. Grupa PEKAES nieustannie inwestuje w rozwój przewozów towarów z Chin oraz z nadbałtyckich portów zlokalizowanych w Gdyni i Gdańsku. Wiąże się to z inwestycjami w rozbudowę Terminala SPEDCONT. Tylko w ubiegłym roku jego powierzchnia składowa powiększyła się prawie dwukrotnie. O planach spółki na najbliższe lata i o jej potencjale mówi Marcin Dobruchowski, prezes zarządu SPEDCONT, będącego częścią Grupy PEKAES.



Marcin Dobruchowski

Jakiego typu usługi intermodalne świadczy Państwa firma?

W ramach całej Grupy PEKAES świadczymy szerokie spektrum usług intermodalnych, a obejmują one spedycję i przewóz towarów koleją w kontenerach, samochodowe dostawy kontenerów z portów do klienta, a także kompleksową obsługę przeładunkową w terminalu SPEDCONT Łódź. Ponadto są to usługi składu celnego i magazynu celnego w Łodzi, dowóz samochodowy kontenerów do klienta w systemie „dom-dom", odprawy celne eksportowe i importowe, przewozy pod zabezpieczeniem celnym, wynajem i sprzedaż kontenerów. Oferujemy także ważenie kontenerów na terminalu SPEDCONT przez całą dobę,

PEKAES dysponuje jedną z najefektywniejszych sieci krajowych terminali dystrybucyjnych oraz siecią kilkunastu partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach Europy.

7 dni w tygodniu (VGM). W przewozach intermodalnych możemy pochwalić się wieloma sukcesami. Nie tylko na polu przewozów na tzw. Nowym Jedwabnym Szlaku, ale też transportów na Wschód (np. Mongolia, Kazachstan, Uzbekistan). Oferujemy kompleksowe usługi przy maksymalnej optymalizacji kosztów związanych z operacją logistyczną. To ważne, mając na uwadze, że w obecnych czasach logistyka intermodalna coraz częściej stanowi najlepsze i najbardziej ekologiczne rozwiązanie dla wielu firm.

Jaki jest potencjał firmy w świadczeniu usług intermodalnych?

Terminal SPEDCONT Łódź to jeden z największych tego typu obiektów w Polsce, co w zestawieniu z posiadanym kapitałem intelektualnym i zasobami należącymi do Grupy PEKAES, daje praktycznie nieograniczony potencjał w świadczeniu tego rodzaju usług. PEKAES natomiast dysponuje jedną z najefektywniejszych sieci krajowych terminali dystrybucyjnych oraz siecią kilkunastu partnerów zagranicznych we wszystkich kluczowych krajach Europy. To doskonałe połączenie zasobów i kompetencji. Naszą przewagą są własne połączenia kolejowe z polskich portów morskich do terminali kontenerowych w kraju. Obsługujemy także międzynarodowe połączenie kolejowe do Turcji.

Jaka jest specjalizacja SPEDCONT?

Spedycja Polska SPEDCONT jest wiodącym polskim operatorem kolejowym wyspecjalizowanym w transporcie intermodalnych jednostek ładunkowych. Specjalizacją SPEDCONT są przewozy towarów w kontenerach (20ft i 40ft, 45ft) i naczepach samochodowych, jak i innych intermodalnych jednostkach ładunkowych. Doskonała lokalizacja terminala SPEDCONT sprawia, że stanowi on bramę do Europy, co procentuje zwłaszcza we współpracy z partnerami z Chin, jak i z firmami na terenie Europy.

Na ile rozwój wymiany towarowej z Chinami wpłynął na rozwój SPEDCONT?

Minęło już pięć lat odkąd zainicjowany został projekt Nowego Jedwabnego Szlaku, a także odkąd funkcjonować zaczęło połączenie Łódź-Chengdu. Od tego momentu zmieniły się uwarunkowania rynkowe, do których musieli dostosować się operatorzy. Również SPEDCONT podjął nowe wyzwania. Z pewnością Nowy Jedwabny Szlak pobudził cały rynek i wpłynął korzystnie na wiele branż, także na cały sektor usług intermodalnych. Jeszcze kilka lat temu terminal SPEDCONT w Łodzi obsługiwał jeden transport kolejowy tygodniowo. Natomiast dziś pociągi do i z chińskiego Chengdu wyjeżdżają codziennie. Tak więc można stwierdzić, że rosnąca dynamika przewozów na trasie Polska-Chiny przełożyła się na rozwój usług intermodalnych, a tym samym na rozwój naszej działalności.

Jak zatem rozwija się współpraca na Nowym Jedwabnym Szlaku?

Przewagą PEKAES są własne połączenia kolejowe z polskich portów morskich do terminali kontenerowych w kraju. Grupa obsługuje także międzynarodowe połączenie kolejowe do Turcji.



Fot. PEKAES

Grupa PEKAES oferuje kompleksowe usługi przy maksymalnej optymalizacji kosztów związanych z operacją logistyczną. To ważne, gdyż w obecnych czasach logistyka intermodalna coraz częściej stanowi najlepsze i najbardziej ekologiczne rozwiązanie dla wielu firm

Minęło pięć lat odkąd zainicjowany został projekt Nowego Jedwabnego Szlaku, a także odkąd funkcjonować zaczęło połączenie Łódź-Chengdu.

Współpraca z chińskimi partnerami rozwija się bardzo dobrze. W 2018 r. odnotowaliśmy trzykrotny wzrost liczby pociągów w porównaniu do roku 2015. Potencjał i możliwości przeładunkowe terminala SPEDCONT są ogromne. Jako ciekawostkę dodam, że materiały na temat SPEDCONT bardzo często pojawiają się w chińskich mediach. Często gościmy przedstawicieli mediów, jak i delegacje rządowe.

Jakie inwestycje przeprowadziła spółka rozbudowując terminal w Łodzi?

Od kilku lat prowadzimy inwestycje w rozbudowę terminala SPEDCONT w Łodzi. Tylko w ubiegłym roku jego powierzchnia składowa zwiększyła się o 80%. Zwiększamy moce operacyjne, aby sprawnie obsługiwać rosnący potok kontenerów z Chin.

Tryb OUT w tachografie – czy korzystasz z niego prawidłowo?

Tachograf, jak wiadomo, towarzyszy kierowcy zawodowemu niemalże w każdej sekundzie jego pracy. Są jednak wyjątki, kiedy możemy o nim na chwilę zapomnieć – odpoczynek w domu, święta czy też... jazda. Dokładnie tak! Tachograf, w niektórych sytuacjach może nie rejestrować czasu pracy. Zobacz w jakich.



Fot. Scania

Firmy, które chcą trudnić się wywozem odpadów komunalnych i zdecydują się na demontaż tachografu, muszą pamiętać o tym, że w przyszłości nie mogą realizować innych operacji, które wymagają obecności urządzenia rejestrującego



Mariusz Hendzel

Tryb OUT to procedura związana zakresem stosowania Rozporządzenia nr 561/2006, 165/2014 oraz umowy AETR. Oznacza sytuację wyłączenia danego przejazdu z przepisów dot. przewozów drogowych rzeczy lub osób. W tym czasie pojazd (oraz kierowca) nie podlegają obowiązkowi rejestrowania swojej aktywności w tachografie. Tym samym kierujący nie jest zobowiązany do przestrzegania ograniczeń czasu jazdy oraz odpoczynków wynikających bezpośrednio z Rozporządzenia nr 561/2006.

Dla kogo OUT?

W związku z tym, że niektóre firmy, a tym samym pojazdy, realizują specyficzne i niestandardowe przewozy, ustawodawcy postanowili wyłączyć je spod przepisów. – *Często słyszymy, że kierowcy jadą na „oucie". Może się tak stać wtedy, gdy są to np. przewozy odpadów komunalnych. Należy jednak pamiętać, że jeżeli ten sam kierowca dostanie zlecenie od dyspozytora, aby odebrał odpady od firmy (np. opakowania po zakupionych towarach, odpady biurowe), taki przejazd nie podlega już pod wykluczenia. Zatem praca takiego kierowcy musi zostać w pełni udokumentowana przez tachograf. Jest to o tyle istotne, że firmy, które chcą trudnić się wywozem odpadów komunalnych i zdecydują się na demontaż tachografu, muszą pamiętać o tym, że w przyszłości nie mogą realizować innych operacji, które wymagają obecności urządzenia rejestrującego* – tłumaczy Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

Dodatkowo z wyłączenia można korzystać również w trakcie przewozu płodów rolnych w gospodarstwie, jak i podczas przejazdów serwisowych i w trakcie konserwacji pojazdu. Z trybu OUT kierowca skorzysta również podczas przejazdu, który jest nieprzystosowany do przewozu rzeczy, np. wtedy, gdy porusza się samym ciągnikiem siodłowym. Rozporządzenie 561/2006 wyłącza również pomoc drogową (do 100 km od bazy) oraz przewozy osób na linii regularnej do 50 km.

Dojazd do serwisu na przegląd, konserwację lub naprawę jest wyłączony z przepisów o czasie pracy jedynie wtedy, gdy nie jest częścią normalnej trasy tego pojazdu z załadunkiem lub na załadunek. Jeśli kierowca odwiedzi serwis „po drodze", wyłączenie nie będzie uznane.

Warto pamiętać

Należy również pamiętać o tym, że w związku z dodatkowymi regulacjami, przedsiębiorcy bardzo często mylą się co do tego, czy dany przejazd to przejazd w trybie OUT czy też nie. – *W różnych sytuacjach pojawiają się różne ograniczenia możliwości zastosowania tego przepisu (jednym z nich jest wspomniany wcześniej przewóz odpadów). Najczęściej jest to odległość od bazy przedsiębiorstwa (50 – 100 km). Natomiast niektóre wyłączenia nie są objęte ograniczeniem pod względem odległości, np. przejazd zupełnie nowym pojazdem, nieprzystosowanym do przewozu rzeczy* – kontynuuje Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

Najczęściej wyłączenie z przepisów stosuje się w sytuacji napraw, konserwacji lub podczas przejazdów po terenach budowy, obszarach niepublicznych. I tym samym, np. dojazd do serwisu na przegląd, konserwację lub naprawę jest wyłączony z przepisów o czasie pracy jedynie wtedy, gdy nie jest częścią normalnej trasy tego pojazdu z załadunkiem lub na załadunek. Jeśli kierowca odwiedzi serwis „po drodze", wyłączenie nie będzie uznane.

Z trybu OUT kierowca skorzysta podczas przejazdu, który jest nieprzystosowany do przewozu rzeczy, np. wtedy, gdy porusza się samym ciągnikiem siodłowym. Rozporządzenie 561/2006 wyłącza również pomoc drogową (do 100 km od bazy) oraz przewozy osób na linii regularnej do 50 km.

Przewóz na pusto – w trybie OUT czy nie?

Najwięcej kontrowersji w wypadku wykluczenia spod przepisów, budzi przewóz „na pusto". – *Często do naszej Kancelarii trafiają przedsiębiorcy oraz kierowcy, którzy pytają o to, czy przejazd powrotny bez załadunku może być realizowany w trybie OUT. Odpowiedź jest jedna: nie.*



Fot. Fotolia

Tryb OUT to procedura związana zakresem stosowania Rozporządzenia nr 561/2006, 165/2014 oraz umowy AETR. W tym czasie pojazd (oraz kierowca) nie podlegają obowiązkowi rejestrowania swojej aktywności w tachografie

Co do zasady, pod regulacje dla transportu drogowego rzeczy czy też osób podlegają pojazdy przystosowane do takich przewozów. Niekoniecznie załadowane, czy też nie. Jeżeli w danym przedsiębiorstwie nadal pojawiają się wątpliwości interpretacyjne, zapraszamy na konsultacje. Najwięcej kłopotów sprawiać mogą przejazdy na liniach regularnych, wywóz odpadów komunalnych czy też pomoc drogowa, gdyż właśnie te sytuacje są dodatkowo określone kolejnymi ograniczeniami – przekonuje Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

Najwięcej kłopotów sprawiać mogą przejazdy na liniach regularnych, wywóz odpadów komunalnych czy też pomoc drogowa, gdyż właśnie te sytuacje są dodatkowo określone kolejnymi ograniczeniami.

Kancelaria Transportowa ITD-PIP.pl

ITD-PIP Kancelaria transportowa

Zespół ekspertów działających w branży transportowej od 2004 r. Od ponad 13 lat wykwalifikowani specjaliści doradzają polskim przedsiębiorstwom w zakresie pomocy prawnej i eksperckiej tworząc szerokie portfolio produktowe i usługowe.

W ofercie kancelarii transportowej znajdują się m.in. szkolenia otwarte i indywidualne, audyty dokumentacji, usługowe rozliczanie kierowców, delegowanie oraz wyliczanie płacy minimalnej w krajach Unii Europejskiej.

Wychodząc naprzeciw potrzebom, grupa ITD-PIP wprowadziła również na rynek szereg innowacyjnych narzędzi wspierających pracę przedsiębiorstw transportowych. Są to m.in. oprogramowanie SuperTacho służące szybkiej analizie i rozliczaniu składników wynagrodzeń i delegacji, czytnik kart i tachografów TachoDroid. Więcej informacji o kancelarii na www.itd-pip.pl

Informacje nt. płacy minimalnej, zgłaszania pracowników delegowanych do zagranicznych systemów identyfikacyjnych oraz aktualne stawki obowiązujące w krajach Unii Europejskiej: www.minimalna.eu

Portfolio produktowe:
- **SuperTacho** – szybki i intuicyjny program do prowadzenia ewidencji czasu pracy kierowców, wyliczania diet, płacy minimalnej oraz delegacji www.supertacho.pl
- **TachoDroid** – czytnik danych z kart kierowcy i tachografów www.tachodroid.pl

Inteligentne tachografy – oręż w walce z manipulacjami

Unia Europejska szacuje, że w co trzecim samochodzie ciężarowym fałszowane są wskazania tachografu. W 2016 r. w ciągu jedenastu miesięcy inspektorzy ITD przeprowadzili ponad 196 tys. kontroli drogowych pojazdów. W ich wyniku wydano ponad 15 tys. decyzji administracyjnych o nałożeniu kary pieniężnej za naruszenie przepisów dotyczących transportu drogowego i niemal 40 tys. mandatów karnych.


Cezary Świeciak

51% stwierdzonych naruszeń dotyczyło czasu prowadzenia pojazdu i przerw, a około 36% było związanych z niewłaściwym użytkowaniem urządzeń rejestrujących. Inteligentne tachografy mają pomóc w uniknięciu kosztownych kontroli.

Ujednolicone przepisy

Do tej pory w Polsce nie było jednej ustawy zbierającej wszystkie przepisy związane z tachografami. Poszczególne regulacje rozproszone były w dwóch odrębnych ustawach, dotyczących:

- tachografów analogowych – ustawa Prawo o miarach;
- tachografów cyfrowych – Ustawa o systemie tachografów cyfrowych.

W praktyce więc, system tachografów w naszym kraju podlegał pod dwie instytucje: prezesa Głównego Urzędu Miar (GUM) oraz ministra infrastruktury. 3 września 2018 r. weszła w życie Ustawa o tachografach, która ma za zadanie ujednolicić i uprościć obowiązujące w Polsce przepisy. Objęła ona swoim zakresem wymagania dotyczące obu generacji urządzeń rejestrujących. Jak uzasadniają autorzy ustawy, jej rolą jest również dostosowanie krajowych aktów prawnych do rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 165/2014 z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie tachografów stosowanych w transporcie drogowym.

Główny cel zmiany to walka z plagą manipulacji, które są stosowane w obecnych tachografach, co ma niestety duży wpływ na bezpieczeństwo. Tachografy montowane są w pojazdach po to, aby pokazywać, rejestrować czy ograniczać czas pracy danego kierowcy, aby nie był przemęczony i nie stanowił zagrożenia dla siebie i innych użytkowników drogi. Niestety, ostatnie zmiany prawne dotyczące tachografów (przed wejściem w życie aktualnie obowiązującej ustawy) były wprowadzone w 2012 r., a więc aż 6 lat temu. Utrudniły one stosowanie różnych oszustw czy manipulacji w tachografach, ale nie zakończyły ich definitywnie.

3 września 2018 r. weszła w życie Ustawa o tachografach, która ma za zadanie ujednolicić i uprościć obowiązujące w Polsce przepisy. Objęła ona swoim zakresem wymagania dotyczące obu generacji urządzeń rejestrujących.


Fot. Scania

Docelowo tzw. inteligentne tachografy mają służyć do rozwiązania kontrowersji z delegowaniem pracowników oraz kabotażem

Surowe kary za reklamę i sprzedaż urządzeń do manipulacji

Pierwszą metodą przeciwdziałania manipulacjom w nowej ustawie o tachografach są surowe kary dla osób zajmujących się handlem urządzeniami do fałszowania zapisów tachografów. Nowe przepisy zabraniają reklamowania oraz sprzedaży urządzeń służących do manipulowania tachografami. Będzie za to groziła grzywna, kara ograniczenia lub pozbawienia wolności do 2 lat.

Art. 50. Kto, wbrew art. 25, produkuje, dystrybuuje, reklamuje, sprzedaje lub w inny sposób udostępnia urządzenia, przedmioty lub oprogramowanie wykonane lub przeznaczone do celów podrabiania

lub przerabiania danych rejestrowanych przez tachograf – podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.

Nowe zasady kontroli

Kolejnym z frontów działań przeciwko oszustwom tachografów i nadmiernemu zmęczeniu kierowców będą także nowe zasady kontroli. Jeśli inspektorzy ITD będą podejrzewali, że ciężarówka została wyposażona w nielegalne urządzenie fałszujące zapisy tachografu, będą mogli skierować pojazd do zatwierdzonego warsztatu, gdzie zostanie przeprowadzona szczegółowa kontrola instalacji pojazdu. Jeśli technicy warsztatu znajdą manipulator, to koszty sprawdzenia pojazdu poniesie przewoźnik. Jeżeli jednak przypuszczenia służb się nie potwierdzą, koszty związane z badaniem tachografu pokryje Skarb Państwa.

oraz co trzy godziny jazdy. Zgodnie z planami Komisji Europejskiej automatyczna rejestracja nastąpi także za każdym przekroczeniem granicy, co ułatwi interpretację danych i przestrzeganie prawa (zgodnie z rozporządzeniem UE 165/2014w art. 8 ust. 1 (…) *co trzy godziny skumulowanego czasu prowadzenia pojazdu i za każdym razem, kiedy pojazd przekracza granicę).* Docelowo tzw. inteligentne tachografy mają bowiem służyć do rozwiązania kontrowersji z delegowaniem pracowników oraz kabotażem.

Wdrożone zostaną nowe rozwiązania konstrukcyjne, dzięki którym zminimalizowane zostanie ryzyko manipulacji i niewłaściwego wykorzystania. Będą temu towarzyszyć nowe zasady instalacji urządzeń, ich naprawy oraz sprawdzania.



Ostatnie zmiany prawne dotyczące tachografów (przed wejściem w życie aktualnie obowiązującej ustawy) były wprowadzone w 2012 r., a więc aż 6 lat temu. Utrudniły one stosowanie różnych oszustw czy manipulacji w tachografach, ale nie zakończyły ich definitywnie

Fot. DaimlerAG

Inteligentne tachografy

Jednak najważniejszym remedium na manipulacje mają być tzw. inteligentne tachografy. Pozwolą one równocześnie zaoszczędzić na kosztach kontroli.

Jak to będzie wyglądać w praktyce? Wdrożone zostaną nowe rozwiązania konstrukcyjne, dzięki którym zminimalizowane zostanie ryzyko manipulacji i niewłaściwego wykorzystania. Będą temu towarzyszyć nowe zasady instalacji urządzeń, ich naprawy oraz sprawdzania.

Tachograf będzie posiadał GPS (EGNOS), a współrzędne będą zapisywane w pamięci VU. Nowe urządzenie dostarczy przewoźnikowi informacji, gdzie znajduje się ciężarówka na początku trasy, na końcu nia trasy bieżące informacje z tachografu, o tym jak długo jeszcze kierowca może jechać, konieczne jest połączenie przewodowe. W nowych, inteligentnych tachografach tę funkcję będzie pełnić komunikacja przez Bluetooth.

Dostęp do istotnych danych rejestrowanych w tachografie możliwy będzie przez zewnętrzne inteligentne systemy transportowe (ITS). Umożliwi on sprawdzenie takich parametrów jak:

- aktualna pozycja pojazdu,
- informacje o czasie jazdy,
- odpoczynki i dostępne limity.

W celu zabezpieczenia przed manipulacjami wprowadzono obostrzenia związane z naprawą i przeglądami tachografów. Wyłączono mianowicie możliwość prowadzenia serwisu przez przewoźników i podmioty (np. PKS), których działalność może naruszać bezpieczeństwo systemu tachografów. Aby jednak ułatwić funkcjonowanie serwisom, umożliwiono wydanie jednego zezwolenia na prowadzenie działalności serwisowej dotyczącej wszystkich rodzajów tachografów.

Dostęp do istotnych danych rejestrowanych w tachografie możliwy będzie przez zewnętrzne inteligentne systemy transportowe (ITS). Umożliwi on sprawdzenie takich parametrów jak: aktualna pozycja pojazdu, informacje o czasie jazdy, odpoczynkach i dostępnych limitach.

Standardem stanie się także zdalne odczytywanie danych przez ustawione na trasie bramki kontrolne. Dane będą przysłane bezprzewodowo za pomocą urządzeń krótkiego zasięgu na częstotliwościach obecnie stosowanych w elektronicznych systemach poboru opłat. Pozwoli to na wyselekcjonowanie pojazdów do kontroli, w których możliwe są manipulacje tachografów.

Obecnie, aby spedytor otrzymywał potrzebne do odpowiedniego zaplanowa-

Jeśli chodzi o żywotność tachografów to certyfikaty będą ograniczone czasowo do 15 lat. Z tego względu każde nowe urządzenie rejestrujące będzie wymagało wymiany po tym okresie (od momentu jego wyprodukowania).

Od kiedy nowe przepisy?

Od 15 czerwca 2019 r. każdy nowy pojazd realizujący usługi transportowe na terenie Unii Europejskiej, będzie musiał zostać wyposażony w inteligentny tachograf. Pro-


Fot. GITD

Jeśli inspektorzy ITD będą podejrzewali, że ciężarówka została wyposażona w nielegalne urządzenie fałszujące zapisy tachografu, będą mogli skierować pojazd do zatwierdzonego warsztatu, gdzie zostanie przeprowadzona szczegółowa kontrola instalacji pojazdu

jekt zakłada, że ciężarówki wprowadzone do eksploatacji przed tym terminem, zachowają stare tachografy przez maksymalnie pięć i pół roku. Następnie, najpóźniej w 2025 r., ich właściciele będą musieli zamontować na pokładzie urządzenia nowego typu, właśnie z funkcją zdalnej kontroli.

Przed wymianą na inteligentny tachograf obowiązkiem kierowcy będzie rejestrowanie pozycji pojazdu po przekroczeniu granicy, najwcześniej na pierwszym odpowiednim miejscu postoju (zgodnie z art. 34 ust. 7: 7. *Kierowca wprowadza w tachografie cyfrowym symbole państw, w których rozpoczyna i kończy dzienny okres pracy, a także, informację dotyczącą tego, gdzie i kiedy przekroczył granicę w pojeździe, po przybyciu do odpowiedniego miejsca postoju. Państwa członkowskie mogą wymagać od kierowców pojazdów używanych w działalności transportowej prowadzonej na ich terytorium dodatkowych, bardziej szczegółowych niż symbol państwa, danych geograficznych, pod warunkiem że te państwa członkowskie powiadomiły Komisję o tych szczegółowych danych geograficznych przed dniem 1 kwietnia 1998 r.).*

Dostęp do istotnych danych rejestrowanych w tachografie możliwy będzie przez zewnętrzne inteligentne systemy transportowe (ITS). Umożliwi on sprawdzenie takich parametrów jak: aktualna pozycja pojazdu, informacje o czasie jazdy, odpoczynkach i dostępnych limitach.

raz większej liczby inteligentnych ciężarówek.

Dla całej branży transportowej duże znaczenie ma fakt, że nowe tachografy będą ułatwiać komunikację z systemami informatycznymi, które są już stosowane w firmach transportowych. Wiele rozwijanych obecnie technologii ma ogromny potencjał, by wspomóc pracę kierowców. Już w tej chwili w samochodach powyżej


Fot. Volvo

Przed wymianą na inteligentny tachograf obowiązkiem kierowcy będzie rejestrowanie pozycji pojazdu po przekroczeniu granicy, najwcześniej na pierwszym odpowiednim miejscu postoju

Czy zmiany są potrzebne?

Według raportu „Global Truck Video Safety Solutions Market, Forecast to 2023" 40% menadżerów flot jest zdania, że podłączenie ciężarówek do sieci jest niezbędne. Rozwój dróg i całych miast ma wymusić pojawienie się co-

3,5 t montuje się dużo czujników rejestrujących parametry pojazdu oraz czas pracy, czy przejechane kilometry. Te informacje wysyłane są do firmowej chmury (np. GBOX), gdzie na bieżąco poddawane są analizie przez kierujących transportem. Takie rozwiązanie znacznie ułatwia dostęp do danych i kontrolę nad czasem pracy oraz uniknięciem naruszeń przez kierowców na drodze.

Możliwości usprawnień, których jeszcze można dokonać, są w zasadzie nieskończone. Ciężarówki w przyszłości mają pozwolić kierowcom na znacznie łatwiejsze płacenie za paliwo, parkowanie czy nawet śledzenie różnego rodzaju informacji w czasie rzeczywistym.

Cezary Świeciak
ekspert ds. wdrożeń i szkoleń
www.inelo.pl

Od 15 czerwca 2019 r. każdy nowy pojazd realizujący usługi transportowe na terenie UE, będzie musiał zostać wyposażony w inteligentny tachograf. Ciężarówki wprowadzone do eksploatacji przed tym terminem, zachowają stare tachografy przez maksymalnie pięć i pół roku.

Psucie prawa

Na początku był chaos... i jak dotąd nic się nie zmieniło; przynajmniej jeśli chodzi o ustawodawstwo celne Unii Europejskiej.



Piotr Sienkiewicz

Podobno cesarz Franciszek Józef I miał adiutanta, który nie był ani przesadnie inteligentny, ani wykształcony. Kiedy parlament Austro-Węgier uchwalał jakąś ustawę, mądry monarcha przekazywał tekst owego aktu prawnego do zapoznania się z nim owemu gwardziście, a potem odpytywał go, co ów z niego zrozumiał. Jeśli adiutant nie potrafił sensownie opisać, co z danej ustawy wynika, wracała ona do parlamentu do poprawki.

Nie wiedzą, co czynią

Ten prosty i nieskomplikowany sposób polecam autorom uregulowań prawnych obowiązujących w UE w sprawach celnych. Zaiste bowiem, nie wiedzą, co czynią.

Pierwszy projekt Unijnego Kodeksu Celnego powstał w 2008 r., potem podlegał kolejnym nowelizacjom. Opublikowany został w 2013 r., a w życie wszedł 1 maja 2016 r. Do kodeksu wydano ponadto rozporządzenie wykonawcze oraz rozporządzenie delegowane.

Gdyby wszystkie te akty prawne napisano po chińsku, nie czyniłoby to w zasadzie żadnej różnicy. Normalny człowiek, po przestudiowaniu przepisów nie jest w stanie w żaden sposób odnieść ich do rzeczywistości.

Oto mała próbka tej radosnej twórczości:

Jeżeli, w przypadku transportu morskiego lub wodnego śródlądowego, w odniesieniu do tych samych towarów co najmniej jedna osoba inna niż przewoźnik zawarła co najmniej jedną dodatkową umowę przewozu objętą co najmniej jednym konosamentem, a osoba wystawiająca konosament nie udostępniła danych wymaganych do sporządzenia przywozowej deklaracji skróconej swojemu partnerowi umowy, który wystawia konosament jej lub jej partnerowi umowy, z którym zawarła umowę o wspólnym załadunku towarów, osoba, która nie udostępniła wymaganych danych, przekazuje te dane urzędowi celnemu pierwszego wprowadzenia zgodnie z art. 127 ust. 6 kodeksu. (art. 112 Rozporządzenia Delegowanego nr 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r.).

Niezwykła moc newslettera

Komisja Europejska wydaje w swej łaskawości wytyczne w celu tłumaczenia sensu tego bełkotu. Niestety, nie są one za bardzo zrozumiałe. Nic zatem dziwnego, że musi po jakimś czasie wydawać objaśnienia do wytycznych. Polska administracja celna włączyła się w ten bój, opracowując od czasu do czasu „newslettery" na zadany temat; odpowiadając zaś na konkretne zapytania, opracowuje tzw. „fiszki", publikowane na stronie internetowej Ministerstwa Finansów. Na samym końcu owego specyficznego łańcucha pokarmowego siedzi zaś przedsiębiorca, który absolutnie nie ma żadnych kompetencji, aby cały ten bałagan zgłębiać; a po drugiej stronie barykady, równie zagubiony, funkcjonariusz celny. Wszystkim owym zagubionym biedakom spieszę z pomocą. Zapiszcie sobie, jak wygląda hierarchia aktów prawa celnego Unii Europejskiej.

(Wszystkich prawników proszę w tym miejscu o przerwanie lektury, gdyż jej kontynuowanie zagraża życiu lub zdrowiu!)

Największą moc ma newsletter *vel* fiszka. Może uchylać poszczególne przepisy polskiej ustawy o VAT, jak i Unijnego Kodeksu Celnego, tak jak stało się to w niektórych niuansach dotyczących art. 33a ustawy o podatku od towarów i usług.

Największą moc ma newsletter vel fiszka. Może uchylać poszczególne przepisy polskiej ustawy o VAT, jak i Unijnego Kodeksu Celnego, tak jak stało się to w niektórych niuansach dotyczących art. 33a ustawy o podatku od towarów i ustaw.

Następne w hierarchii są objaśnienia i wytyczne. Unijny Kodeks Celny jest zaś na szarym końcu. Tym, co znajduje się w tym akcie prawnym, proszę się absolutnie nie sugerować.

Ostatecznie, tym co umieszczono w tych wszystkich newsletterach, fiszkach, objaśnieniach, wytycznych, rozporządzeniach, kodeksach i tak nie warto się przejmować. Głos decydujący ma bowiem Pani Zdzisia z Oddziału Celnego w Pcimiu Dolnym. Ponieważ zaś nikt nie wie, jak rozumieć bełkot, który w tych aktach prawnych się znajduje, to właśnie Pani Zdzisia musi w swym sumieniu rozsądzić, jak rozstrzygnąć daną sprawę.

Włodzimierz Iljicz Lenin twierdził, że państwem mogą zarządzać kucharki i nikt nie powinien dostrzec różnicy. Okazało się, że (jak zwykle) miał rację.

Piotr Sienkiewicz,
Business Development Director
w Rusak Business Services



Normalny człowiek, po przestudiowaniu przepisów nie jest w stanie w żaden sposób odnieść ich do rzeczywistości

Targi Kielce
exhibition & congress centre

TARGI BUDOWNICTWA INFRASTRUKTURALNEGO

Autostrada-Polska
Rotra
Traffic-Expo
Europarking
MunEq Expo
Kielce

25 LAT

14-16.05.2019

Jubileuszowe
Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

oraz Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego,
Infrastruktury, Techniki Parkingowej
i Sprzętu do Utrzymania Dróg



Targom towarzyszy
XX Kongres Zarządców Dróg Powiatowych

Kontakt:
Menedżer Projektu - Wioleta Barwicka,
tel. 41 365 14 12, e-mail: barwicka.wioleta@targikielce.pl

Zarejestruj się już dziś on-line
sprawdź jakie to proste
www.autostrada-polska.pl

Współpraca

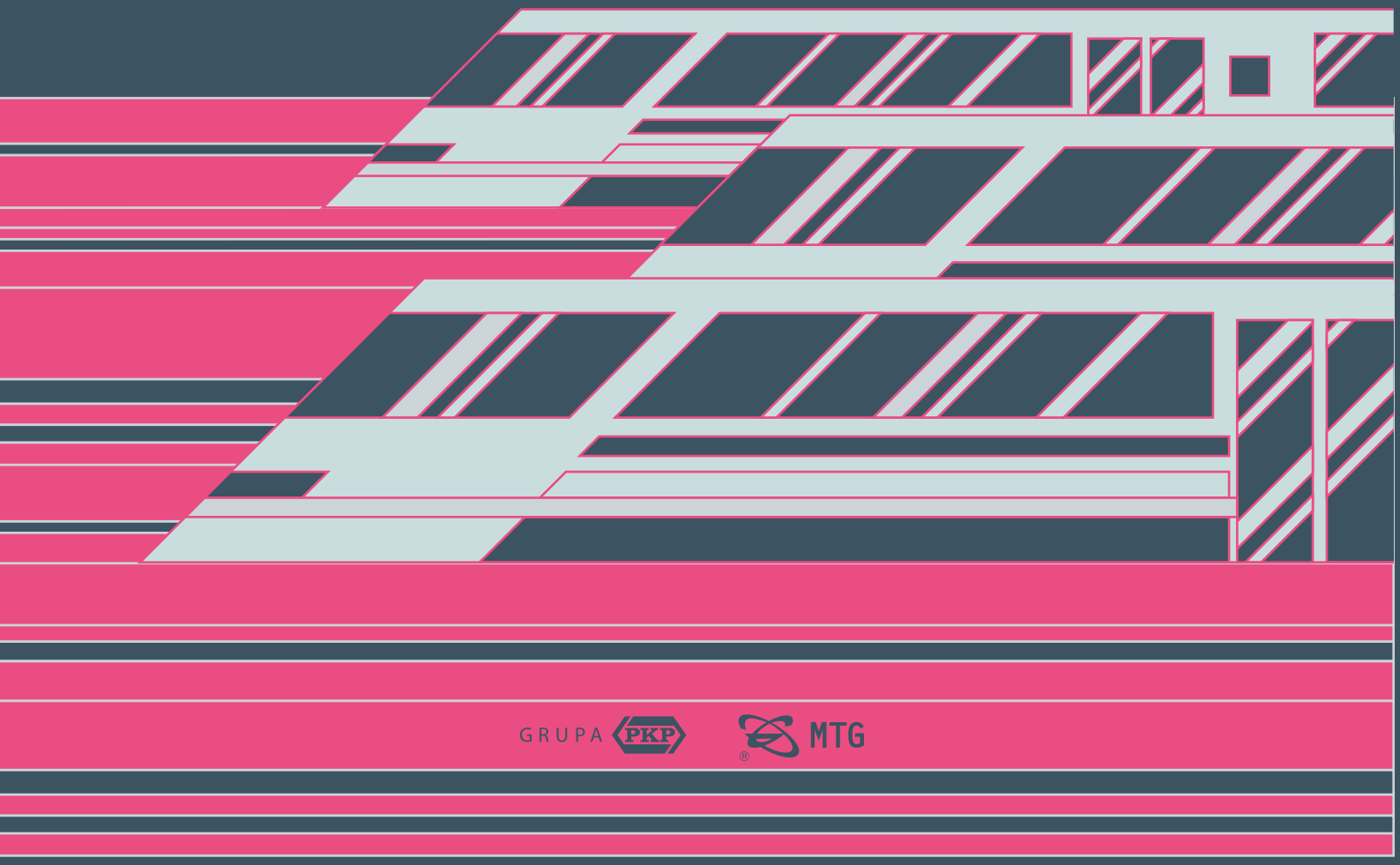
spc · Polski Kongres Drogowy · ZMPD · ITS POLSKA · EWiT

warto być TU

13. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

PATRONAT HONOROWY / MINISTER INFRASTRUKTURY



GRUPA PKP MTG

TRAKOTARGI.PL

24-27.09.2019 GDAŃSK POLAND

amber expo

We shape the future of intermodal transport



Hupac Group – count on us.

- Shuttle Net
- Intermodal Russia
- Landbridge China
- Company Shuttle
- Maritime Logistics

ERS Railways®

HUPAC
moving together