

TRUCK & BUSINESS

WWW.TRUCK-BUSINESS.PL

NOWI
STRAŻNICY

VAT
I AKCYZY

Giełda w sieci 19

Sztuka w transporcie 29

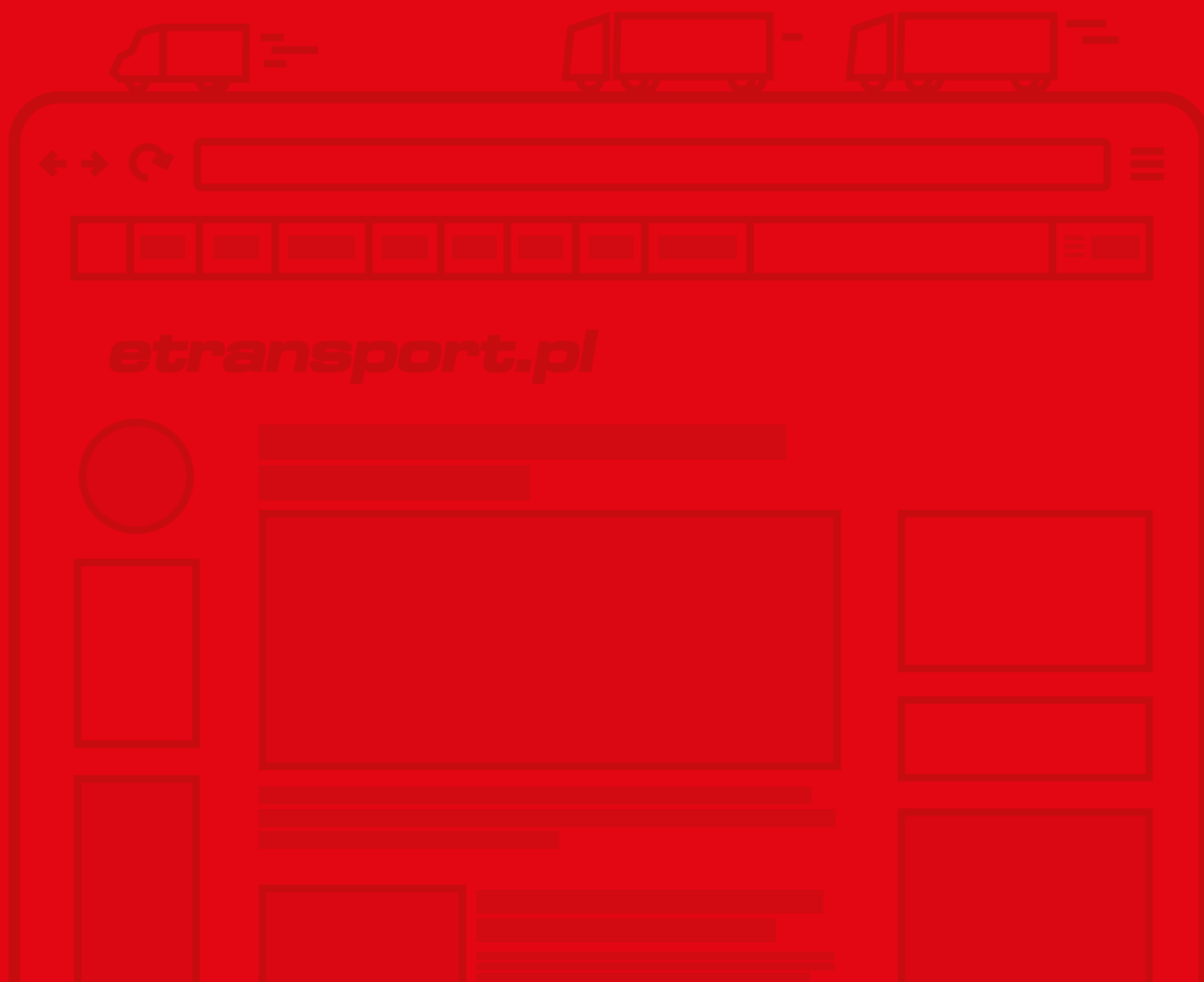


Podczas V Kongresu Transportowego m.in.:

- Prezentacja zapotrzebowania na usługi transportowe firm produkcyjnych i handlowych
- Bogaty program merytoryczny
- Aktualne zmiany w prawie transportowym
- Sesja handlowa
- Bezpłatne konsultacje prawne



Zapisz się na stronie: www.truck-business.pl



PEWNE NAJSZYBSZE CIEKAWY INFORMACJE TSL

Codziennie aktualizowany serwis branżowych informacji prasowych. Wiadomości pozwalają właścicielom firm oraz kadrze kierowniczej szybko zaznajomić się z najważniejszymi wydarzeniami, które mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie ich przedsiębiorstwa.

Wydawca

Eurologistics s.c.
Adam Błuś
ul. Kubackiego 29 A
62-002 Suchy Las k/Poznań

Redakcja

ul. Kubackiego 29 A
62-002 Suchy Las k/Poznań
(61) 892 63 60 | Fax (61) 892 63 70
www.truck-business.pl

Redaktor naczelny

Adam Błuś

Zastępcy redaktora naczelnego

Tomasz Czarnecki
tomasz.czarnecki@truck-business.pl | (61) 892 63 79

Redakcja

Kinga Wiśniewska
Witold Zygmunt

Współpracownicy

Andrzej Szczodrak
Anna Zakrzewska
Artur Lysionok
Centrum Rozwoju Kadr
Edyta Stępniewska
Kancelaria Ożóg Tomczykowski
Marek Różycki
Olszewski, Tokarski i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza
OZPTD
Piotr Myszor
Radosław Pluciński (Kancelaria Prawna RP&W)
Trainers Team
Vidi

Marketing i promocja

Dyrektor
Monika Szafrąńska-Błuś

Marketing&Project Manager

Martyna Mizerna
martyna.mizerna@eurologistics.pl
Tel. 61 892 63 71

Zespół

Adrianna Adamska
Agnieszka Szafrąńska
Angelika Bugajska

Administracja i prenumerata

Sylwia Kwietniewska
Tel. (61) 892 63 75
sylwia.kwietniewska@eurologistics.pl
Prenumerata w Internecie
www.truck-business.pl

Opracowanie graficzne, skład i DTP

QLUR Agencja
Wydawniczo
EUROLOGISTICS Reklamowa

Druk

Poli Druk Poznań
Mrowino, ul. Towarowa 4
62-090 Rokietnica

Za treść nadesłanych reklam i ogłoszeń redakcja nie odpowiada.
Zastrzegamy sobie prawo redagowania nadesłanych materiałów.
Jeśli nie zaznaczono inaczej, fotografie zamieszczone w czasopiśmie pochodzą ze stocków Fotolia, Shutterstock, Panthermedia lub banków prasowych producentów.

Truck&Business Polska drukowany jest na papierze ekologicznym, pochodzącym w 100% z recyklingu.

6__ Informacje

Wydarzenia

14__ Transport w gospodarce cyfrowej

Kierowanie transportem

18__ Konkurencja ze Wschodu

19__ Giełda w sieci

22__ Kierowców szukamy na Facebooku

26__ Słownik Zawodowego Kierowcy

28__ Kłopotliwa wymiana palet

29__ Sztuka w transporcie

32__ Płaca minimalna jest niestraszna

Finanse i ubezpieczenia

34__ Najbardziej efektywne firmy w TSL

36__ Poradnik wynajmu cz. 1

Zarządzanie przedsiębiorstwem

38__ Trudne sytuacje w relacjach biznesowych cz. 2

41__ Content is the king?

44__ Poszukiwania za granicą

46__ Finalizacja sprzedaży

Opony

48__ Możemy przewidzieć każdą awarię ogumienia

Paliwa

50__ Karty już nie tylko paliwowe

Strefa nadawcy

54__ Z ziemi polskiej na cały świat

OZPTD

56__ Nowi strażnicy VAT i akcyzy

Prawo

58__ Rozważania o pewności niepewnego

61__ Problemy z kartą kierowcy

64__ I Tak Dalej już nie będzie?

66__ Pozew przeciw importerom

68__ Podatkowe koszty eksploatacji aut ciężarowych



Giełda w sieci

Giełdy transportowe to jeden ze sposobów na pozyskanie zlecenia. Przedstawiciele spółek spytaliśmy o ich pomysł na oprogramowanie oraz gromadzone informacje na temat rynku. Nasi rozmówcy nie wpisują się w panującą w branży IT tendencję do śledzenia każdego kroku użytkownika, by wyprzedzić jego oczekiwania. Komfort i korzyści finansowe dla klienta mogą wynikać z prostoty.



Sztuka w transporcie

Firmy przewożące dzieła sztuki są ostrożne w udzielaniu informacji o tej niszy rynkowej. Dla niektórych stanowi ona podstawę funkcjonowania, inne traktują ją jako dodatek do podstawowej działalności przeprowadzkowej lub... polegającej na prowadzeniu galerii. A czy jest miejsce dla nowych graczy?

s. 29

O braku kierowców mówi niemal każdy przewoźnik. Nasz dziennikarz postanowił zająć się bliżej już dość znanym i stosowanym już rozwiązaniem – zatrudnianiem potencjalnych użytkowników ciągników siodłowych z paszportem kraju z Europy Wschodniej. I tu uwaga. Wnioski są optymistyczne, ale przy pewnych założeniach...

s. 44



Poszukiwania za granicą



Prawie każdy z nas ma firmę transportowo-logistyczną, niezależnie od tego czy jest przedsiębiorcą, menedżerem, specjalistą. Od razu zaprzeczam, nie najadłem się halucynogennych grzybów ani nie przesażdziłem z procentami. Zapraszam na momentek refleksji. Posiadając rodzinę nie rzadko odpowiadamy za zawieszenie dziecka do przedszkola/szkoły, czasem żony do pracy, teściowej do doktora, zrobienie porannych/południowych zakupów (to już dotyczy także żyjących w wersji „singiel”). Do tego dochodzi korzystanie z samochodu w celu załatwiania spraw ważnych i bardzo ważnych a czasem zupełnie nieważnych, ale i czasem miłych typu uroczysta kolacja, zajęcia sportowe itp. Wymaga to planowania tras, logistyki załadunku i wyładunku, docierania na czas, przydają się nowe technologie typu nawigacja, czy zestaw głośnomówiący. Kupujemy, wynajmujemy auta, płacimy ubezpieczenie, analizujemy ceny paliwa. Czy coś to Państwu przypomina?

Naturalnie, oddając cesarzom co cesarskie, prowadzenie urzędowo zarejestrowanej firmy transportowej to jeszcze bardziej skomplikowane procesy, szczególnie wobec kolejnych niespodzianek szykowanych przez prawodawców i rosnących wymagań klientów. Jednak w życiu codziennym wielu z nas posiada niejako „drugi etat”, drugie „przedsiębiorstwo”. Można postawić trudną do obalenia tezę, że transport i logistyka to całe nasze życie. Nawet na wakacjach, bo przecież przykładowo nad polskim morzem wyjście na plażę i znalezienie wolnego miejsca na rozstawienie własnego parawanu wymaga przemyśleń.

Zresztą, nie ma większego znaczenia, czy wolny czas spędzamy jadąc autem nad Bałtyk, pobliskie jezioro czy lecąc na Karaiby – wszędzie dotyka nas logistyka, załadunek, przejazd itp. A propos wakacji, zbliża się czas urlopowy. Nie dociera do mnie komentarz, że komuś brakuje czasu na odpoczynek. Nie pracujemy przecież po to by pracować (choć jak często podkreślam, lubię swoją pracę), tylko by coś z tego czerpać. Pośród wielu różnych potrzeb, ta związana z relaksem jest niezwykle istotna. Choćby dlatego, by po nawet krótkim „resecie”... lepiej pracować.

Tomasz Czarniecki

Tomasz Czarniecki
zastępca redaktora naczelnego

Gwiazda w Epo-Trans i Kolporterze

Epo-Trans Logistic zamówiła 50 Mercedesów Actros. Firma jest długoletnim klientem koncernu spod znaku gwiazdy - po odbiorze wszystkich zamówionych samochodów, będzie mogła pochwalić się 220 Actrosami, co będzie stanowić więcej niż 75 procent wszystkich pojazdów użytkowanych przez przedsiębiorstwo.

Dodatkową okazją do świętowania jest obchodzony w tym roku jubileusz 30-lecia istnienia Epo – Trans Logistic. Na tę okoliczność Mercedes-Benz Sosnowiec zorganizował szkolenie na torze w Ośrodku Doskonalenia Technik Jazdy w Jaworznie, pierwszym tego typu ośrodku w województwie śląskim. Ciągniki siodłowe Actros 1845LSnRL (Low-Liner) zamówiono z komfortową kabiną kierowcy typu GigaSpace, silnikami najnowszej generacji, sprzężonymi ze zautomatyzowaną skrzynią biegów typu Mercedes PowerShift 3 oraz systemem Predictive Powertrain Control (PPC). Ponadto samochody zostały wyposażone w innowacyjne systemy bezpieczeństwa m.in. Active Brake Assist, asystent utrzymania pojazdu na zadanym pasie oraz asystent wspomagania koncentracji.



Transport na drogach Europy

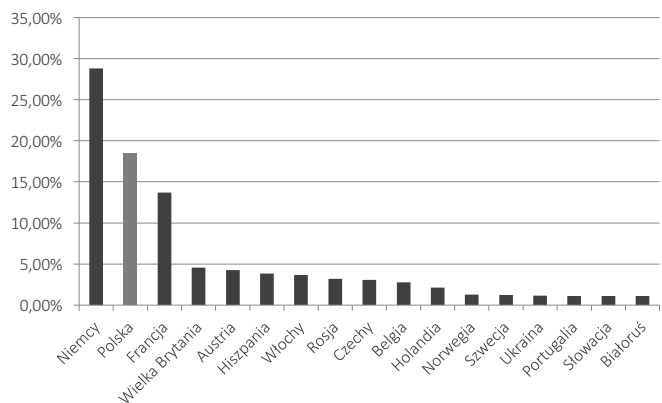
Jak wynika z raportu „Transport na drogach Europy”, opublikowanego przez Ogólnopolskie Centrum Rozliczania Kierowców, polscy kierowcy najczęściej delegowani są do: Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii (47% wszystkich delegacji). Wyjazdy służbowe wykonywane na terenie Europy są nawet do 6 razy droższe, w porównaniu do delegacji krajowych.

Badanie „Transport na drogach Europy” dotyczyło pierwszego kwartału 2017 roku i uwzględniało wyniki z ponad 800 firm transportowych i ponad 7000 kierowców. Poza wyjazdami krajowymi, prawie 1/3 przewoźników deleguje kierowców do Niemiec, następne w kolejności kierunki stanowią Francja (14%) oraz Wielka Brytania (5%). Zatem pomimo konieczności stosowania przez przewoźników stawek płac minimalnych, polskie firmy transportowe nadal chętnie przewożą towary po terenie starej UE.

Przy delegacji na terenie Polski, dzienna kwota dodatkowego wynagrodzenia średnio wynosi 10 euro. Wyjazdy zagraniczne do krajów Unii mogą kosztować pracodawców do 60 euro. Ponadto są oni zobligowani do wypłaty wyrównania do wynagrodzenia minimalnego związanego z regulacjami poszczególnych państw. Największe kwoty miesięcznej dopłaty dla kierowców zawodowych wypłacane są za podróże do Francji - średnio około 406 zł. W dalszej kolejności to Austria z dopłatą na poziomie 241 zł oraz Niemcy z dodatkiem 129 zł.

- Dodatkowym utrudnieniem jest konieczność przewożenia dużej liczby dokumentów płacowych bezpośrednio w pojeździe i obowiązek udostępniania ich podczas kontroli oraz wydatki ponoszone na opłacenie przedstawiciela firmy - komentuje Łukasz Włoch, ekspert OCRK.

Według raportu, koszty generują nie tylko przepisy o płacy minimalnej, ale także dodatkowe obciążenia wprowadzane przez poszczególne kraje UE. Francuska ustawa z lipca 2016 roku, wprowadziła na przykład szereg innych przepisów dotyczących pracowników podróżujących do pracy na terenie Francji. Poza stawką minimalną, wynoszącą od 9,68 do 10,00 € za godzinę pracy, narzuca się dodatkowe warunki wynagrodzenia w postaci różnego rodzaju dodatków: stażowego, z tytułu pracy w porze nocnej, a także za pracę w niedziele i święta oraz z tytułu godzin nadliczbowych. Dlatego Francja stała się najdroższym kierunkiem delegowania kierowców zawodowych, a przez geograficzne położenie przewoźnicy nie mogą jej wykluczyć z planowanych tras.



- Zastosowanie się do regulacji, sprzecznych z aktualnymi przepisami prawa unijnego, podlega weryfikacji podczas kontroli francuskiej Państwowej Inspekcji Pracy. Służby kontrolne już niejednokrotnie udowodniły, że mimo sprzeciwu organów unijnych wymagają honorowania przepisów krajowych, tak jak miało to miejsce w przypadku konieczności odbierania przez kierowców 45 minutowych przerw w czasie prowadzenia pojazdu w załodze – dodaje Kamil Wolański, ekspert OCRK.

Nowy Volkswagen Crafter. Najlepszy w swojej klasie, również w kategorii oszczędności.



Nowy Crafter. Nowy wymiar. Oszczędność ma w standardzie.

Nawet Twój księgowy polubi nowego Craftera. Najwyższa jakość i trwałość oryginalnych części Volkswagen to niższe zużycie paliwa, rzadsze przeglądy oraz wysoka wartość samochodu przy odsprzedaży. Poznaj nowego Craftera i odwiedź najbliższego dealera marki Volkswagen Samochody Użytkowe.



**Samochody
Użytkowe**

Krotoski-Cichy, ul. Radzymińska 78, 03-752 Warszawa, tel. +48 22 511 70 00.

Zdjęcie przedstawia samochód z wyposażeniem dodatkowym dostępnym za dopłatą. 2.0 I TDI (75 kW, 300 Nm). Średnie zużycie paliwa: 7,2-7,5 l/100 km. Emisja CO₂: 188-197 g/km.

KOMENTARZ

Ile będzie kosztował SIPSI?



**Mariusz Hendzel,
z kancelarii
transportowej ITD-PIP**

- SIPSI, elektroniczny system zgłaszania kierowców planujących odbyć trasę do Francji, od samego początku budził wiele kontrowersji. Program powstał pod koniec ubiegłego roku w celu usprawnienia kontroli przestrzegania regulacji ujętych w ustawie o płacy minimalnej (Loi Macron). Założenie konta w serwisie oraz rejestracja niezbędnej dokumentacji każdego

kierowcy jest obowiązkowa. O systemie było głośno przede wszystkim ze względu na jego częste awarie. 5 maja 2017 roku ogłoszono dekret zapowiadający konieczność uiszczania opłaty za korzystanie z serwisu - 40 euro za każdego pracownika. Jak mówią autorzy zmian, uruchomienie systemu opłat stało się konieczne, by zrekompensować koszty wdrożenia oraz stałą obsługę systemu. Jednak z doświadczenia wiem, że tworzenie i koordynacja pracy tego typu platform nie generują aż tak wysokich kosztów. Świadczy o tym chociażby bardzo podobna platforma stworzona w języku polskim www.kierowcawefrancji.pl. Przepis ten ma wejść w życie dopiero pod koniec bieżącego roku i poprzedzi go kilka innych decyzji Komisji Europejskiej, ważnych dla branży transportowej, które mogą znacznie zmienić prognozowaną rzeczywistość. Wskutek czerwcowych debat KE na temat płacy minimalnej dla kierowców oraz planowanego wyłączenia kierowców z obowiązków zgłaszania do systemów delegowania, może okazać się, że do pobierania opłat nie dojdzie wcale. Zatem wszelkie znaczące decyzje, jakie może spowodować obecny, nowy stan rzeczy związany z transportem na terenie Francji, najlepiej odsunąć w czasie przynajmniej do końca wakacji.

Nowe pojazdy Fraikin

Park pojazdów Fraikin Polska, udostępnianych klientom w ramach wynajmu krótkoterminowego powiększył się o 110 nowych samochodów, w tym 60 chłodniczych.

Branża dystrybucyjna w Polsce notuje systematyczny wzrost zapotrzebowania na chłodnie. Są one najbardziej pożądanym typem pojazdów na rynku wynajmu samochodów użytkowych. Szczególnie dotyczy to sezonu letniego, w którym Fraikin udostępni klientom najwięcej aut. Nowe pojazdy to 15 Mercedesów Citan, 10 Fiatów Doblo, 50 Fiatów Ducato, 30 Iveco Daily z agregatami chłodniczymi, 5 DAF-ów LF w zabudowie chłodniczej. Park pojazdów liczyć będzie po dostawie ponad 800 aut.



Nowa Trenta

Sava wprowadziła model Trenta 2, oponę letnią dedykowaną lekkim pojazdom ciężarowym. Marka rozszerza asortyment o cztery dodatkowe rozmiary, dzięki temu operatorzy flot będą mieć do wyboru 19 rozmiarów ogumienia.

Zdaniem importera, ogumienie wyróżnia się długimi przebiegami, efektywnością paliwową oraz trwałością, co w rezultacie ma przełożyć się na niższe koszty eksploatacji i realne oszczędności dla przedsiębiorców. Kontur typu Multi-Radius zapewnia dłuższą i szerszą powierzchnię styku opony z podłożem oraz wpływa na równomierny rozkład ciśnienia wewnątrz ogumienia. Dobre prowadzenie na suchej nawierzchni i skrócona droga hamowania, nawet obciążonym pojazdem, powinna zostać osiągnięta, dzięki pełnym, zewnętrznymi klockami bieżnika - prosta i solidna budowa pozwala na lepsze przenoszenie sił. Za kontakt z podłożem na mokrych nawierzchniach odpowiadają optymalnie rozmieszczone obwodowe rowki - szybko przechwytyują one i odprowadzają wodę z bieżnika.

Trenta 2 jest dostępna w rozmiarach: 185/75R16C 104 R, 185R14C 102 R, 195/65R16C 104 T, 205/70R15C 106 S, 195/75R16C 107 S, 235/65R16C 115 S, 205/65R16C 107 T, 195R14C 106 S, 215/65R16C 109 T, 195/70R15C 104 R, 215/70R15C 109 S, 205R14C 109 P, 215/75R16C 113 R, 215/60R16C 103 T, 225/70R15C 112 R, 205/75R16C 110 R, 215/65R16C 106 T, 225/75R16C 121 R, 225/65R16C 112 R





JESZCZE WIĘCEJ KORZYŚCI
DLA FIRM TRANSPORTOWYCH



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

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



Zadzwoń i dowiedz się więcej **801 006 300**



WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK



KONTAKT:

Tel. 801 006 300

E-mail: dok@viaon.pl

www.viaon.pl

Wielton przejmuje Grupę Langendorf

Wielton przejął 80 procent udziałów Grupy Langendorf, niemieckiego producenta naczep, w tym m.in. specjalistycznych pojazdów do przewozu szkła i prefabrykatów.

Langendorf z siedzibą w Waltrop jest rodzinną firmą, z ponad 70-letnim doświadczeniem w produkcji naczep. Spółka jest liderem w Niemczech w segmencie pojazdów do przewozu szkła. Wartość transakcji wyniosła 5,3 mln euro. W następstwie transakcji Grupa Wielton ma zwiększyć swoje przychody o 200 mln zł w skali roku. Zgodnie z podpisaną umową do końca 2022 roku spółka przejmie pozostałe 20 proc. udziałów. Przejęcie Langendorf umożliwi Wieltonowi skokowe wejście na rynek niemiecki.

Jak podkreśla Mariusz Golec, prezes Wieltonu, dzięki połączeniu sił działu rozwojowo-konstrukcyjnego Langendorf z wieluńskim CBR-em wzrosną możliwości tworzenia i komercjalizacji innowacyjnych rozwiązań produktowych. Przejęcie pozwoli także na zwiększenie efektu skali zakupów w Grupie i liczby punktów serwisowych - Langendorf posiada 45 specjalistycznych punktów serwisowych w Niemczech i w krajach europejskich.

- Działamy jako multibrand, a przejmowane spółki są dla nas partnerami. Stawiamy na ewolucję, nie robimy rewolucji. Langendorf nadal będzie sprzedawał swoje produkty w Niemczech i na dotychczasowych rynkach pod własną marką oraz wykorzysta kapitał utworzonej rok temu Wielton GmbH - mówi Mariusz Golec. W maju 2015 roku Wielton przejął spółkę Fruehauf, wiodącego producenta naczep i przyczep we Francji, który posiada obecnie 22-procent udział w rynku. W sierpniu tego samego roku do Grupy dołączyła włoska spółka Viberti Rimorchi (dawniej Italiana Rimorchi).



V edycja TransPoland Translogistica

Od 8 do 10 listopada 2017 r. w EXPO XXI Warszawa, przy ulicy Prądzyńskiego 12/14 odbywać się będą Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki TransPoland Translogistica. To największe w tej części Europy spotkanie profesjonalistów na co dzień związanych z transportem, logistyką, magazynowaniem i dystrybucją.

Swoje produkty i rozwiązania przedstawią wiodące firmy logistyczne, spedycyjne, transportowe (kolejowe, drogowe, morskie, lotnicze); producenci rozwiązań z zakresu telematyki oraz systemów zarządzania transportem, a także przegląd kart paliwowych, systemów poboru opłat oraz giełd ładunków. TransPoland Translogistica to okazja, aby dowiedzieć się o nowościach w branży, nawiązać kontakty z przedstawicielami firm logistycznych i porozmawiać z producentami. Dzięki temu można nawiązać relacje

biznesowe z kluczowymi partnerami. Uczestnicy będą mieli również okazję do poszerzenia wiedzy w trakcie specjalistycznych konferencji i paneli dyskusyjnych prowadzonych przez ekspertów. Więcej na www.trans-poland.pl.



Inelo na wyspach

Polska firma Inelo, wdrożyła autorski system kontroli TachoScan Control w jednej z największych inspekcji drogowych w Europie – brytyjskiej Driver and Vehicle Standards Agency (Agencja Normalizacyjna ds. Kierowców i Pojazdów).

Polska marka obsługuje w sumie 29 najważniejszych inspekcji państwowych w 13 krajach Starego Kontynentu. Brytyjska DVSA to jedna z najbardziej poważanych i opiniotwórczych instytucji zajmujących się kontrolą pojazdów na terenie Europy. Wydaje prawa jazdy na samochody ciężarowe, bada sprawność pojazdów,

przeprowadza kontrole. Eksperti Inelo wprowadzili nowe funkcjonalności do programu, przeszkolili wewnętrznych trenerów DVSA, którzy przekażą wiedzę o programie pozostałym inspektorom. Także dwie inne brytyjskie służby kontrolne korzystają z programów TachoScan: DVA (Driver and Vehicle Agency) oraz policja. Dodajmy do tego takie instytucje jak Izba Celna, Straż Graniczna (Polska), niemiecka Inspekcja Transportu Drogowego (BAG), policja w m.in. Holandii, Czechach, Rumunii, czy na Słowacji. Przedstawiciele Inelo są członkiem prestiżowego CORTE, czyli organizacji zrzeszającej ministerstwa transportowe oraz izby kontrolne z terenu całej Europy, uczestnicząc również w pracach doradczych przy Komisji Europejskiej.



Eksperci BDF

VIVE Transport, spółka należąca do Grupy VIVE, posiada flotę ponad 570 nadwozi wymiennych typu BDF. Stanowią one obecnie najbardziej ekonomiczne i ekologiczne rozwiązanie w transporcie drogowym. Dają możliwość przewozu większej ilości towaru niż standardowe zestawy naczepowe – aż do 120 m³. Ponadto jest to dodatkowa powierzchnia magazynowa, wypełniona w 100%. Demontowane ściany nadwozia umożliwiają załadunek z każdej strony. Mobilny magazyn może zostać rozładowany w dowolnym momencie lub przewieziony w kolejne miejsce. Dzięki temu możemy bardziej elastycznie organizować dostawy, a co za tym idzie efektywniej planować produkcję. Optymalnie zaplanowane trasy i przeładunki zmniejszają szkodliwy wpływ na środowisko, na co zwracamy szczególną uwagę jako firma odpowiedzialna społecznie.



Lider transportu nadwoziami wymiennymi

Wiadomości paliwowe

Z polskich dróg znika znany brand stacji. DKV rozszerza sieć tanich stacji. Moya ma już niemal 140 stacji. Zapraszamy do lektury wiadomości paliwowych.

Nowe Moya

Działalność w barwach sieci Moya rozpoczęły trzy stacje zlokalizowane w województwie śląskim.

Placówki znajdują się w Chełmie Śląskim, Radzionkowie i Tarnowskich Górach.

Całodobowa stacja w Chełmie Śląskim znajduje się przy ul. Chełmskiej 193a przy drodze wojewódzkiej nr 934. Obiekt należy do spółki MAXIM Bartłomiejczyk. Kierowcy pojazdów ciężarowych mogą skorzystać z szybkiego wlewu Diesla i wydzielonego parkingu. Obiekt w Radzionkowie położony jest 2 km od zjazdu z autostrady A1, na ulicy Kuźaja 51. Właściciel to PHU „Cagro-Tank”. Bezdotykowa myjnia posiada dodatkowe stanowisko dla samochodów dostawczych i ciężarowych. Stacja jest czynna od poniedziałku do soboty w godzinach 5-24, w niedziele i święta od 7 do 24.

Nowa Moya w Tarnowskich Górach znajduje się przy ul. Równoległej 1 i należy do spółki HD-OIL. Czynna jest całodobowo. Po dołączeniu do sieci trzech nowych stacji w województwie śląskim, w całej sieci funkcjonuje 139 placówek.

Paliwo w cenach hurtowych

DKV rozszerzyło sieć tanich stacji w systemie Bottom-Up o nowe punkty zlokalizowane przy zachodniej granicy kraju. Należą do nich: Citronex, Auto-Truck, Eko-Tank, EuroOil oraz Lomax. Wyjściową stawką paliwa jest tu cena hurtowa.

Od kilku lat DKV rozwija system tankowania Bottom-Up we współpracy z wybranymi stacjami paliw. Każdy posiadacz karty DKV może tu kupować olej napędowy w cenie 20-40 groszy niższej niż wskazana na dystrybutorze. Koszty widoczne są online w strefie klienta DKV, ich aktualizacja następuje codziennie. Wahania cen są niezależne od polityki cenowej danej stacji - zależą bezpośrednio od aktualnego poziomu cen hurtowych.

Polska sieć Bottom-Up liczy 40 lokalizacji: 13 stacji Moya, 25 stacji Lotos, 3 stacje Polmax, po dwie stacje Citronex oraz Auto-Truck, a także pojedyncze stacje: Eko-Tank, Lomax, EuroOil, Areca, Domagała, Babilon i Bobryk. W Europie w tym samym systemie można tankować na kilkudziesięciu stacjach w Austrii, na Węgrzech oraz na Litwie.

Lokalizacje w Polsce są podyktowane potrzebami firm transportowych na najbardziej popularnych trasach i węzłach komunikacyjnych. Większość z nich znajduje się przy zachodniej granicy kraju. Stacje te przystosowano do pojazdów ciężarowych, posiadają dystrybutory szybkiego tankowania, oferują zakup AdBlue, możliwość parkingu, a często także myjnie i serwisy czyszczenia aut.

Circle K za Statoila

Circle K to wcale nie nazwa nowego koncernu paliwowego. Jednak logo z właśnie tym napisem zastąpi już wkrótce także w Polsce logotypy Statoil.

W Europie marka Circle K widnieje już na stacjach paliw w Norwegii, Szwecji i w Danii, gdzie proces rebrandingu został zakończony. Prace związane ze zmianą marki prowadzone są nadal w sieci stacji paliw w krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa i Estonia), a w maju proces rebrandingu rozpoczął się oficjalnie w Polsce. Najpierw obejmie wszystkie stacje paliw w Warszawie, a w dalszej kolejności całą sieć 352 obiektów. Prace potrwać do końca marca 2018 roku i zostaną zorganizowane w taki sposób, aby nie utrudniać funkcjonowania stacji paliw. Pod nową marką Circle K Polska kontynuuje rozwój sieci na polskim rynku. Pod koniec kwietnia zostały otwarte dwie nowe stacje paliw przy autostradzie A1 - już pod nowym logo.

– Firma Alimentation Couche-Tard Inc. („Couche-Tard”), właściciel spółki Circle K Polska od 2012 roku, skonsolidowała swoje detaliczne marki Statoil, Mac’s, Kangaroo Express pod jedną globalną marką Circle K. Zmiana logotypu na stacjach w Polsce nie ma wpływu na obowiązujące umowy z klientami, partnerami, czy dostawcami firmy, a na stacjach będzie pracował ten sam zespół pracowników – mówi Giedrius Bandzevičius, prezes Circle K Polska.



Nowa obwodnica

Kierowcy mogą już korzystać z nowego ponad 13-kilometrowego fragmentu dawnej DK 8, stanowiącego obwodnicę Wielunia. Drogę wykonało konsorcjum firm z Grupy Strabag na zlecenie GDDKiA w Łodzi. Wartość kontraktu wyniosła 215 mln zł brutto.

- Dawna droga krajowa nr 8, obecnie zastąpiona przez obwodnicę, zaliczana była do głównego układu komunikacyjnego Polski, który łączy obszary kraju o dużym znaczeniu przemysłowym na linii Warszawa – Wrocław. Obecnie realizujemy budowę obwodnic

Kościerzyny, Rzepina i Wrocławia – mówi Wojciech Trojanowski, członek zarządu Strabag.

Jezdnia ma trzy pasy po 3,5 metra szerokości każdy – dwa w jednym kierunku i jeden w przeciwnym (naprzemiennie). Inwestycja objęła też budowę 20 obiektów mostowych, rond, zatok autobusowych, chodników przy węzłach, a także 11 km dróg dojazdowych. Na obwodnicę obecnie można wjechać na węzłach Biała, Raczyn i Jodłowiec. Nowa droga omija Wieluń od strony północnej i biegnie przez teren powiatu wieluńskiego, gminy Czarnożyły oraz Wieluń. Projekt został dofinansowany ze środków Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ).

Zarządzanie oponami

Systemy wspierające zarządzanie oponami pomagają firmie Estron, specjalizującej się w transporcie komponentów statków, utrzymać jakość i terminowość dostaw.

Opracowane przez Goodyear rozwiązanie pozwala zminimalizować liczbę przestojów i ograniczyć nakłady administracyjne. Estron Transport BV wykonuje przewozy między krajami Beneluksu, Wielką Brytanią a Niemcami. Firma użytkuje dziesięć ciągników i 280 naczepek kurtynowych, wyposażonych w opony KMAX T w rozmiarze 385/65R22.5. Estron wykorzystuje proces planowania realizowany w czasie rzeczywistym, który wspierany jest przez system śledzenia. Duża część zadań związanych z zarządzaniem oponami prowadzi-

na jest w jednym miejscu, pozostałe za pośrednictwem ServiceLine24h, ogólnoeuropejskiej sieci pomocy na drodze, który to korzysta z TruckForce, międzynarodowej sieci warsztatów oponiarskich obejmującej ponad 2000 dostawców usług. Dzięki FleetOnlineSolutions, wszystkie strony zaangażowane w prace związane z ogumieniem mają dostęp do potrzebnych informacji. Na przykład menedżerowie Estron mogą śledzić postępy napraw w czasie rzeczywistym.

- Relacje budowane są przez ludzi, dlatego ważny jest dla nas kontakt z konsultantem Goodyear FleetFirst. Technologia FleetOnlineSolutions dodatkowo pomaga zwiększyć efektywność naszych działań, Oszczędność czasu, dokładność i jakość to trzy najważniejsze zalety FOS. Do tego dochodzi ograniczenie obrotu dokumentami i eliminacja zapytań serwisowych - powiedział Chris Gerhardt z firmy Estron Transport BV.

reklama



Leasing transportu ciężkiego

DOŚWIADCZENIE – WIELKA RZECZ

Od lat jesteśmy blisko Twojej branży. Finansowanie dopasowujemy do Twoich potrzeb.

Millennium
leasing

TRANSPORT W GOSPODARCE CYFROWEJ



Technologie opanowują transport drogowy w sposób niezwykle dynamiczny. Wręcz do tego stopnia, że postanowiliśmy poświęcić tej tematyce osobną konferencję. Niemal 200 uczestników, wielu wystawców i ciekawe prelekcje stanowiło potwierdzenie zasadności naszej decyzji.



Tomasz Czarniecki

Transport drogowy w nowej gospodarce cyfrowej – pod takim hasłem odbyło się spotkanie, które najbardziej zainteresowało przewoźników drogowych żądnych wiedzy o bieżących i przyszłych trendach technologicznych. Nie zabrakło jednak także informacji związanych z innymi zagadnieniami, co tylko wzbogaciło program merytoryczny. Zamiast tradycyjnej, pokonferencyjnej relacji, przygotowaliśmy pakiet informacji w formie słowniczka terminologii, tendencji rynkowych, nazw firm partnerujących spotkaniu.

10 kroków do zakupu systemu TMS (wg Patryka Grzelaka z firmy interLAN):

- ♦ Powołanie zespołu ds. audytu wewnętrznego i ocena sytuacji firmy.
- ♦ Obserwacja konkurencji w kontekście używanych narzędzi IT.
- ♦ Rozpoznanie rynku usługodawców IT.
- ♦ Wytypowanie grupy potencjalnych dostawców systemu.
- ♦ Spotkania i prezentacje – starcie obietnic z rzeczywistością.
- ♦ Wyłonienie finałowej „dwójki”.
- ♦ Rozmowy z innymi użytkownikami opiniowanych systemów.
- ♦ Testowanie najlepszego rozwiązania.
- ♦ Określenie warunków umowy, w tym SLA.
- ♦ Negocjacje prowadzące do finalnego zakupu oprogramowania TMS.

ACC (aktywny tempomat), **Cross Wind Assist** (asystent bocznego wiatru), **Lane Assist** (utrzymanie pasa ruchu), **Park Assist** (asystent parkowania), **Rear Traffic Alert** (wspomaga cofanie) – to nazwy w mowie Szekspira określające systemy występujące w Volkswagencie Crafterze. Pojazd użytkowy mający rozwiązania techniczne znane z aut osobowych.

All-in-one – przewagi systemu (wg frameLogic) to m. in. kluczowe dane w jednym systemie, ograniczenie wymaganych integracji, dużo krótszy czas kompleksowego wdrożenia, unikanie standardowych problemów wdrożeńowych. A także dobór najlepszych technologii, jasno

określona odpowiedzialność, łatwiejsza komunikacja, unikanie zbędnych kosztów logistycznych.

AS24. Dostawca kart paliwowych. Maciej Parzych opowiadał o tym, w jaki sposób można efektywnie zarządzać środkami płatniczymi, wykorzystując ich zastosowanie, również związane z technologiami.

BIT Logistics. Firma przewoźowa, logistyczna. Realizuje międzynarodowy transport drogowy ciągnikami i pojazdami o DMC do 3,5t. Współpracuje również z przewoźnikami.

Błędy. Najczęstsze błędy przy wyborze systemu TMS (wg Patryka Grzelaka z firmy interLAN) to pobieżna analiza danych, zbyt małe zaangażowanie w ocenę ofert i dostawców, podejmowanie decyzji w emocjach, zmęczenie długim trwaniem prowadzonych poszukiwań. Warto też zwrócić uwagę na nieprawidłowo dobrany zespół uczestniczący w procesie decyzyjnym i brak kompetencji IT po stronie firmy.

Cargonexx. Tę nazwę warto zapamiętać. Niemiecka firma weszła do Polski zaledwie kilka miesięcy temu, a jej produkt już wzbudza duże zainteresowanie.

Connected Life. Czasopismo o nowych technologiach prowadzone przez Pawła Kacperka, znanego eksperta w branży usług lokalizacyjnych i nawigacyjnych. Patron medialny naszej konferencji.

Connected Van. Mobilny system zarządzania flotą oferowany przez Volkswagena, przekazujący dane z pojazdu do smartfona kierowcy oraz osoby zarządzającej flotą. Wśród usług m. in. zarządzanie pojazdem, kierowcami, ocenę pracy kierowcy i pojazdu, dziennik tankowań, śledzenie GPS i trasy.

Czas pracy i wynagrodzenie w Belgii (Kamil Wolański z OCRK):

- ♦ Normalne godziny pracy - 38h w tygodniu.
- ♦ Dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych (50 procent stawki), w niedziele i święta (100 procent stawki), w nocy (około 1 euro/h).
- ♦ Premie za dyspozycyjności pracownika (do 99 procent stawki godzinowej).
- ♦ „Trzynastka”, premie za święta, dodatek za zakwaterowanie (33 euro) i wyżywienie (około 1 euro/h).

Doskonały przykład różnicy w możliwościach współczesnej technologii podał prof. Wojciech Paprocki z Katedry Transportu w Szkole Głównej Handlowej. - Ocena off-line obecnie nie daje za wiele, bo to „tylko” możliwość wyciągnięcia wniosków na

przyszłość. Interwencja on-line pozwala nawet zmienić przebieg aktualnie trwającego procesu i jego wynik.

frameLogic. Firma świadcząca rozwiązania IT dla transportu. Codziennie w Europie monitoruje ponad 20 000 pojazdów. Siedziba mieści się we Wrocławiu a zespół tworzy ponad 100 specjalistów, w tym 30-osobowy dział IT.

GBOX. Usługa w stałej, abonamentowej cenie, bez jednorazowych kosztów zakupu urządzenia. Rozwiązanie dedykowane dla transportu ciężkiego.

Giełda transportowa TimoCom. 95 procent oferowanych ładunków pochodzi od przedsiębiorstw zagranicznych. Najwięcej propozycji pojazdów i frachtów pojawia się między godziną 6 a 7 rano.

InterLAN. Specjalista w tworzeniu oprogramowania dla transportu, spedycji i logistyki, twórca InterLAN Speed. Dewiza firmy to "tworzymy, aby usprawniać".

Internet. Nawet awaria tego „surowca” nie przeszkodziła firmie Cargonexx zaprezentować produkt. Jeszcze raz okazało się, że ważniejsza od rzeczywistości wirtualnej jest komunikacja między ludźmi, zresztą to stwierdzenie można było usłyszeć wiele razy na sali konferencyjnej. Agata Porazińska i Alexander Buja jeszcze długo po prelekcji odpowiadali na pytania a rozmowa była dla wielu ważniejsza niż lunch.

Insurance Telematics. Wysokość ubezpieczenia uzależniona od sposobu jazdy. Na razie rozwijana wśród klientów indywidualnych aut osobowych (pomiar z użyciem Yanosika), ale w przyszłości ma również zostać wprowadzona do flot i transportu ciężkiego.

Kodiaq. Firmy transportowe mają we flocie również auta osobowe z zaawansowaną technologią. Jednym z ciekawszych jest nowy SUV spod znaku Škody o nazwie Kodiaq. Uczestnicy konferencji mogli, dzięki firmie Bednarek, przetestować pojazd.

LED Pressure Alarm. System monitorowania ciśnienia w oponach w ciągniku siodłowym, naczepie. Zwiększa bezpieczeństwo jazdy, trwałość opony, obniża spalanie.

Łódź. Właśnie do miasta słynącego m. in. z kinematografii zaprosiliśmy przewoźników na spotkanie. Prawie 200-osobowa frekwencja w Hotelu Borowiecki potwierdziła trafność wyboru lokalizacji.

Marcos Bis. Tworzy oprogramowanie m. in. dla spedycji krajowej i międzynarodowej, transportu wyrobów własnych, krajowego, międzynarodowego. Najbardziej znany produkt - TMS Nawigator.

Milisekundy. Jednostka czasu, potrzebna systemowi do obliczenia ceny rynkowej danego ładunku.

– Dzieje się to na podstawie dwóch milionów danych. Współpracujemy m. in. ze spedycjami „oddającymi” propozycję przewozu na naszą platformę. Niemal równocześnie informacja o możliwości wykonania transportu wraz z wyceną dociera do zarejestrowanych przewoźników – powiedziała Agata Porazińska (Cargonexx).

Naturyści. – Można śmiało powiedzieć, że wszyscy są naturystami, tylko nie każdy to przyznaje. Każde moje przesunięcie o 20 cm jest odnotowywane przez



reklama

Tylko pozazdrościć!

Chcesz szybko znajdować odpowiednie zlecenia na platformie?
Przetestuj największą platformę transportową w Europie do 4 tygodni bezpłatnie.

TC Transport Order®
aplikacja dostępna od lipca!

Teraz także dostęp mobilny:



www.timocom.pl



system GPS współpracujący choćby ze smartfonem, który zwykle jest włączony 24 godziny na dobę. Technologie są wszędzie – obrazowo opowiadał o nowych technologiach prof. Paprocki.

Nowe oczekiwania wobec przewoźników (wg profesora Paprockiego):

- ♦ Gotowość do równoczesnej pracy z wieloma zleceniodawcami – jeden kierowca i jeden samochód będą realizować różnorodne zadania.
- ♦ Zdolność do równoczesnej wymiany danych z wieloma partnerami, występującymi w różnych rolach: zleceniodawcami, nadawcami/odbiorcami przesyłek, dostawców taboru i paliwa, organami administracji itd.
- ♦ Pełna dyscyplina przestrzegania limitu czasu pracy kierowcy, warunków eksploatacji taboru, sposobu realizacji jazd.

OCRK. Firma outsourcingowa zajmująca się profesjonalnym rozliczaniem czasu pracy kierowców.

Optidata. 15 lat doświadczenia w sektorze technologii IT, 60 pracowników, działa w obszarach analiz, projektów, produkcji oprogramowania, wdrożeń, serwisu. Technologie Voice, RFID, AutoID.

Pełna cyfryzacja. - Czeka nas pełna cyfryzacja, pytanie jak temu zaradzić i przygotować się do jej wszechobecności ma rynek. Nikt z klientów nie będzie prosił przewoźnika o „dostęp do jakiegoś systemu”. Platforma informatyczna powinna monitorować konkretną przesyłkę – powiedział Krzysztof Puśłowski z Trimble Transport & Logistics.

Problem. To słowo pojawia się przy różnego rodzaju wdrożeniach. – 99 procent problemów można rozwiązać szybko i sprawnie. Niestety, zazwyczaj ten 1 procent dotyczy ważnego klienta, niezwykle ważnego momentu działania itp. Wtedy cały trud związany z budowaniem wizerunku niezawodności produktu idzie na marne – powiedział Bartłomiej Jabłocki z firmy Optidata.

Raben Group. Działa od 85 lat, obecnie w 11 krajach środkowoeuropejskich zatrudniając 9000 pracowników, użytkuje 7000 środków transportu.

Ruptela. Międzynarodowa firma zajmująca się między innymi rozwojem i doskonaleniem rozwiązań telema-

tycznych dla transportu, produkcją oprogramowania i urządzeń. Siedziba w Wilnie.

Szybkość i łatwość obsługi, intuicyjne menu, kalkulowanie i planowanie czasu dostawy, status on-line, możliwość generowania raportów to tylko kilka z zalet centralnej platformy Grupy Raben. Jest ona taka sama dla klientów, pracowników, partnerów biznesowych, podwykonawców firmy. - Nierzadko menedżerowie mówią informatykom, co chcą od systemu IT, a po kilku miesiącach zmieniają zdanie i praca idzie na marne. Przy naszej metodyce tworzenia systemu uczestniczą równolegle obie strony – cel w trakcie realizacji może ulegać ewolucjom, zmianom – powiedział Zbigniew Kępiński z Raben Management Services.

Technologiedlatransportu.pl Nowy portal internetowy – w jednym miejscu gromadzimy wyselekcjonowane informacje związane z nowymi technologiami dla przewoźników i rynku transportu drogowego. Najnowszy produkt wydawcy Truck&Business Polska.

Telematyka – zdaniem Sebastiana Hunicza (OCRK) i Kamila Korbuszewskiego (GBOX) usprawnia proces zarządzania firmą transportową, zwiększa bezpieczeństwo pracy kierowców i pojazdów, przyspiesza przepływ informacji, pozwala na eliminację naruszeń czasu pracy, generuje oszczędności czasu i pieniędzy.

TimoCom. Europejska platforma transportowa. Każdego dnia wystawianych jest do pół miliona międzynarodowych ofert frachtów i wolnych przestrzeni ładunkowych. Tworzy sieć składającą się z ponad 36 000 sprawdzonych firm.

TMS. Korzyści wdrożenia TMS wg Optidata: minimalizacja kosztów dostawy poprzez optymalizację tras (nawet 15 procent), zarządzanie procesami transportowymi, wzrost jakości obsługi klienta, maksymalne wykorzystanie przestrzeni załadunkowej (blisko 100 procentowe wypełnienie). Warto też wspomnieć o automatyzacji procesu awizacji załadunków i rozładunków, obniżeniu kosztów obsługi planowania transportu (zmiana kompetencji personelu), śledzeniu i identyfikowalności



wysyłek (moduł track and trace), szybkiej wymianie informacji z operatorami logistycznymi. Rozliczanie faktur transportowych następuje w powiązaniu ze zleceniami transportu.

Trimble. Globalna firma wykorzystująca technologie, m. in. by zwiększyć wydajność pracowników transportu. Rozwiązania koncentrują się na aplikacjach wymagających informacji o pozycji/lokalizacji.

Uberyzacja. Istnieje zagrożenie dla przewoźników, że firma dotychczas znana głównie jako platforma do przewozów ludzi będzie konkurencją dla przewoźników. – Nie demonizowałbym tego. Moim zdaniem transport drogowy znajdzie sposób, by obronić się przed tego rodzaju „przeciwnikiem” – uspokajał Jacek Machocki, ekspert branży transportowej.

Wyzwania w transporcie drogowym, to wg prof. Paprockiego między innymi zwiększenie dystansu, który pokonują kierowcy w ramach limitu czasu pracy, obniżenie kosztów jednostkowych pracy taboru (zł/km), zwiększenie efektywności pracy floty (zł przychodów/zł kosztów ogółem).

Zautomatyzowane stacje. Element oferty AS 24. Od momentu tankowania do wystawienia faktury nie ma interwencji człowieka, a system zapewnia bezpieczne transakcje. Aplikacja Fleet Manager umożliwi kontrolę wydatków.

Zmiany technologiczne. W ciągu ostatnich 5 lat motoryzacja się bardziej zmieniła niż w przeciągu poprzednich 50 lat. Kolejne 5 lat będzie nadal obfitować w olbrzymią dynamikę rozwoju – powiedział Paweł Kacperk z Connected Life.



Partnerzy konferencji:



Patroni medialni i merytoryczni:



Konkurencja ze Wschodu

Zgodnie z szacunkami SEB (Skandinaviska Enskilda Banken) w 2015 roku z rynku rosyjskiego wycofało się około 26 000 pojazdów ciężarowych z Litwy, Bułgarii, Rumunii i Polski. Pojazdy należące przede wszystkim do małych i średnich firm transportowych, zostały skierowane na rynki Unii Europejskiej, gdyż więksi przewoźnicy skupili się na rynku Turcji i Kazachstanu. Czy ma to jakiś wpływ na polskich transportowców?



Artur Lysionok

Federalny Urząd Transportu Towarowego Niemiec (BAG) opublikował w kwietniu br. statystyki, dotyczące przebiegu pojazdów ciężarowych na płatnych autostradach Niemiec w I kwartale 2017 roku. Jak się okazuje, udział pojazdów zagranicznych w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego wzrósł o ponad 10 procent, podczas gdy krajowych tylko o 3,8 procent.

Liczba niemieckich pojazdów zmniejszyła się przez to z 58,7 procent do 57,4 procent, a zagranicznych zwiększyła się z 41,2 procent do 42,6 procent. Przodowały przy tym ciężarówki z Litwy ze wzrostem na poziomie 22 procent. Przebieg polskich pojazdów uległ powiększeniu o ponad 15 procent, a słoweńskich o 13 procent.

Rekordowe zakupy

Po zmianach gospodarczych w Europie, związanych z pogorszeniem warunków współpracy świata zachodniego z Federacją Rosyjską, litewscy transportowcy dostrzegli szerokie możliwości udziału na rynku transportowym Unii Europejskiej. Obecnie w bardzo dużym stopniu inwestują w zwiększanie liczby pracowników, głównie z Białorusi, a także w modernizację i rozbudowę swojego taboru. Na przykład w 2016 roku jedna firma dokonała zakupu 1000 nowych ciężarówek Mercedes-Benz, zwiększając tym samym swój tabor do 3000 aut.

Jeszcze w 2011 roku na Litwie było zarejestrowanych niecałe 23 000 pojazdów ciężarowych, w 2016 roku ich liczba wyniosła już prawie do 39 000. Stan parku samochodowego tego kraju lokalni eksperci z Krajowego Rejestru Parku Samochodowego Regitra oceniają na dobry, a jego wiek - na średnio 10-11 lat, tymczasem wiek parku samochodowego w Polsce jest wyceniony na 15 lat.

Nieobecni z Ukrainy i Białorusi

Napięte stosunki Ukrainy i Rosji oraz przypadki wzajemnych blokad przejazdu ciężarówek, jakie miały miejsce w ubiegłym roku, raczej nie zniechęciły ukraińskich przewoźników do wykonywania transportu i tranzytu do i przez Rosję. Ukraina jest w dalszym ciągu najbardziej zorientowana na rynki Azji Środkowej, Chiny, Turcję czy Gruzję.

Umowa o strefie wolnego handlu między Ukrainą a UE zwiększyła udział przewoźników z tego kraju na rynkach Wspólnoty, ale nie aż tak bardzo jak spodziewała się tego strona wschodnia. Dla przykładu, eksport na Ukrainę z UE w 2016 roku uległ powiększeniu o 2,5 mld euro, tymczasem wartość towarów w odwrotnym kierunku - "ledwie" o 243 mln euro. Na transporcie towarów do Wspólnoty ukraińscy przedsiębiorcy mieli zyskać najbardziej, jednak zapotrzebowanie kraju na produkcję z Europy okazało się być dużo większe niż jego możliwości zbytu.

Istotną kwestią dla wschodnich transportowców są europejskie standardy emisji spalin. Ich park ciężarowy nie jest dostosowany do wymogów UE, a wysokość opłat, wynikająca ze szkodliwego wpływu transportu na środowisko, to zbyt wiele dla i tak obciążonych finansowo przewoźników. Poważną barierą rozwoju wschodnich firm w Europie stanowią także słaby wizerunek. Kierowcy z tych krajów są zachęceni do manipulacji przy tachografach.

Wpływ Unii Europejskiej

Rynki zachodnie w bardzo dużym stopniu same przyczyniają się do zwiększenia konkurencyjności pomiędzy przewoźnikami z Europy Wschodniej. Wprowadzenie płac minimalnych czy zakazu noclegów w kabinach stanowi dla nich spore obciążenie finansowe, co skutkuje wycofaniem się z tego regionu i skupieniem na rynku krajowym. To z kolei potęguje obniżanie marż i coraz bardziej zaciętą walkę o zlecenia.

Może się to zmienić po zaprezentowaniu przez Komisję Europejską tzw. Pakietu Drogowego, który będzie dotyczył nowych zasad kobotażu, płac minimalnych i noclegów w kabinach. Istnieje groźba, że przedstawiciele Europy Zachodniej zamkną się na polskich przewoźników, a jednocześnie poszerzą współpracę z Ukrainą poprzez wdrożenie systemu bezwizowego i dostosowanie Kodeksu celnego tego kraju do wymagań Konwencji o wspólnej procedurze tranzytowej oraz Konwencji o uproszczeniu formalności w obrocie towarowym.



Giełda w sieci

Giełdy transportowe to jeden ze sposobów na pozyskanie zlecenia. Przedstawiciele spółek spytaliśmy o ich pomysł na oprogramowanie oraz gromadzone informacje na temat rynku. Nasi rozmówcy nie wpisują się w panującą w branży IT tendencję do śledzenia każdego kroku użytkownika, by wyprzedzić jego oczekiwania. Komfort i korzyści finansowe dla klienta mogą wynikać z prostoty.



Andrzej Szczodrak

Niektóre dane o użytkowniku, jak na przykład lokalizacja ustalona na podstawie GPS, są wykorzystywane przy wyszukiwaniu ofert. Takie rozwiązanie stosuje platforma TimoCom. Zdaniem jej właścicieli, liczba umieszczonych ofert, sięgająca nawet 750 000 na dzień, czyni ją największym tego typu systemem w Europie. Dariusz Korbut (Director Representative Office Poland) zwraca uwagę na to, że selekcjonowanie tak dużej ilości informacji mogłoby nastręczać wielu problemów, ale jest bardzo proste - dzięki przyjaznemu i przejrzystemu interfejsowi oraz systemowi filtrów sortujących dane strictly „pod użytkownika”.

Tylko aktywne firmy

Aplikacja TimoCom pozwala automatyzować częstotliwość odświeżania wyświetlanych informacji oraz tworzyć szablony. Zachowują one wartości dla poszczególnych parametrów wyszukiwania, dzięki czemu użytkownik oszczędza czas, nie musząc wielokrotnie wprowadzać kryteriów. Przewoźnicy mogą wyszukiwać oferty m.in. według miejsca rozpoczęcia transportu i miejsca docelowego (oba można definiować z różną dokładnością), czasu (podanego w postaci konkretnej daty lub jako zakres) oraz cech frachtu: długości, ciężaru, rodzaju nadwozia i rodzaju frachtu np. ADR. Zleceniodawcom udostępniono filtrowanie według parametrów takich jak kierunek (od, do), rodzaj nadwozia, termin, a także możliwość monitorowania pozycji pojazdu.

TimoCom poinformował, że z oferowanej przez tę firmę platformy transportowej korzysta obecnie ponad 38 500 zweryfikowanych przedsiębiorstw z branży TSL. - W przeciwieństwie do ogólnodostępnych katalogów, nasza baza danych zawiera informacje dotyczące tylko aktywnych użytkowników. Jest to wynikiem przyjęcia oczywistego założenia, że jedynie aktualne dane są przydatne użytkownikowi - dodaje Dariusz Korbut.

Zlecenia „z pierwszej ręki”

Warunkami uzyskania dostępu do platformy TimoCom są staż rynkowy dłuższy niż sześć miesięcy oraz przejście procesu weryfikacji związanej ze sprawdzeniem najważniejszych dokumentów firmy i jej reputacji. Tą ostatnią ocenia się na podstawie wymiernych kryteriów, m. in. braku zaległości w płatnościach. Dostęp opłacany jest w ramach

miesięcznego abonamentu. W zamieszczonym na stronie internetowej cenniku można przeczytać, że jednorazowa opłata aktywacyjna wynosi 175 euro, a miesięczna za dostęp typu „Basic” - 49,90 euro. Najczęściej wybierany pakiet dostępowy „Pro Bidder” kosztuje 149,90 euro miesięcznie.



Mobilne rozwiązania stanowią ważny element innowacji giełd transportowych.

Aż 95 procent dostępnych w systemie ofert pochodzi od podmiotów zagranicznych. -Bardzo cenny dla klientów jest dostęp do zleceń z „pierwszej ręki”. Brak pośredników przekłada się na korzystniejsze stawki - mówi D. Korbut z TimoCom.

Pomocny komunikator

Zupełnie inna proporcja między transportem krajowym a międzynarodowym występuje na giełdzie Trans.eu. Aż 74 procent wykonywanych zleceń dotyczy transportu krajowego. Spośród kierunków zagranicznych zdecydowanym numerem jeden są Niemcy. Kolejne miejsca zajmują Czechy, Francja, Holandia, Włochy, Słowacja, Wielka Brytania, Węgry, Belgia i Litwa. Przedstawiciele Trans.eu podkreślają społecznościowy charakter swego systemu.

- Klienci Trans.eu tworzą społeczność przyzwyczajoną do nowoczesnych rozwiązań, wolną od patrzenia na oprogramowanie w kategoriach bariery technologicznej. Dostarczamy im narzędzie w postaci komunikatora pozwalającego na przeprowadzanie najbardziej skomplikowanych procesów - mówi Grzegorz Patynek, ekspert ds. integracji w Trans.eu. Możliwość szybkiej odpowiedzi i archiwizowania konwersacji daje szansę potwierdzenia kontekstu, w jakim prowadzona jest rozmowa. To zresztą zgodne z hasłem właściciela Trans.eu, firmy Logintrans: „Smart&Fair”. - Nasz cel stanowi zapewnienie klientom bezpieczeństwa i rozwiązanie problemu braku transparentności. Przejrzysty schemat prowadzenia uzgodnień i realizacji samego zlecenia powinien być asem w rękawie każdej firmy, szczególnie w tej branży. Brak dostępu do informacji

powoduje, że tak naprawdę nie wiemy, z kim zaczynamy współpracę. Ponadto, obecnie udostępnienie przez przewoźnika wymaganych danych może wiązać się ze znaczącym wzrostem ceny za transport, co wynika z niedostatków technicznych z zakresu automatyzacji wymiany danych – mówi G. Patynek.

Patynek od razu dodaje: - Brakuje też mechanizmów i ludzi do obsługi tych procesów, co przekreśla sens poniesienia wyższych kosztów, zwłaszcza przy tak dużej dywersyfikacji przewoźników. Dlatego chcemy umożliwić zarządzanie informacją oraz jej udostępnianie zleceniodawcy na czas trwania zlecenia.

Zarządzanie ryzykiem

Przedstawiciel firmy ocenia, że decydująca obecnie o wyborze przewoźnika „opinia w branży” jest dość łatwa do zmanipulowania i może być oderwana od prawdy. Dlatego należy zwiększyć bezpieczeństwo przez publikowanie danych opisujących stan rzeczywistości. Użytkownicy systemu mogą wystawiać komentarze kontrahentom, z którymi faktycznie współpracowali oraz oceniać transakcje. – Nasz wyróżnik stanowi udostępnianie informacji niezbędnych przy podejmowaniu decyzji o współpracy w postaci indeksu TransRisk, czyli zestawienia kluczowych elementów – począwszy od zwyczajów płatniczych, przez posiadane pozwolenia, zdarzenia prawne i aktywność, aż po rekomendacje z rynku. To dane potrzebne do zarządzania ryzykiem – mówi G. Patynek z Trans.eu.

W systemie Trans.eu zarejestrowanych jest 34 600 przedsiębiorstw podzielonych na trzy grupy: przewoźników, załadowców i producentów. Warunkiem korzystania jest przejście weryfikacji prowadzonej na podstawie dokumentów wskazanych przez usługodawcę (pkt. 6 regulaminu dostępnego na stronie internetowej). Miesięczny abonament ustalono na 290 zł. Przy uiszczeniu opłaty z góry za 12 miesięcy roczny koszt spada o 10 procent - do 3132 zł.

74 procent wykonywanych zleceń za pośrednictwem Trans.eu dotyczy transportu krajowego.

Z każdego miejsca na Ziemi

- Nasz system jest dostępny on-line. Bez potrzeby instalacji dodatkowego programu można korzystać z aplikacji z każdego miejsca na Ziemi – wystarczy dostęp do Internetu. Po zmianach w interfejsie użytkownika aplikacja będzie jeszcze bardziej intuicyjna. Zmodyfikowaliśmy też mechanizm wyszukiwania ładunków realizujący trzy algorytmy. Tzw. „smart search”, czyli znajdowanie po trasie – stanowi ulubione rozwiązanie klientów. Dwie pozostałe metody to znajdowanie po określonych kodach i po regionach – mówi Anna Łaska, kierownik obsługi Działu Klienta EU w Wolters Kluwer Transport Services, twórcy giełdy Teleroute.

Użytkownik może jednocześnie uruchomić 30 różnych operacji wyszukiwania przy użyciu profesjonalnej mapy PTV Map&Guide. Ma też możliwość automatycznego zamieszczania informacji o wolnym pojeździe (zyskująca coraz większą popularność Giełda Pojazdów w Teleroute). Skorzystanie z tej opcji sprawia, że program nawet pokazuje użytkownikowi propozycje dopasowanych do tego auta ładunków. Wyszukiwarka działa według kryteriów takich jak rodzaj towaru, rodzaj, długość i waga pojazdu, państwo, region, kod, miejscowość oraz data załadunku. Wśród kierunków, których dotyczą oferty najpopularniejsze są Francja, kraje Beneluksu, Niemcy, Hiszpania i Włochy. Nasza rozmówczyni duży potencjał rozwojowy dostrzega w krajach Europy Południowo-Wschodniej oraz Skandynawii.

Nie tylko międzynarodowo

Teleroute przeznaczona jest głównie dla przewoźników zainteresowanych transportem międzynarodowym, ale...

- Dążymy do ciągłego zwiększania liczby dostępnych ładunków na trasach krajowych. Rozpoczęliśmy intensywny program „Big Poster”, którym chcemy zachęcić największe firmy, by zamieszczały propozycje wykonania zlecenia właśnie u nas. Udało nam się już podpisać nowe umowy gwarantujące przyływ krajowych ładunków, o czym nasi użytkownicy mogą się przekonać – mówi A. Łaska z Wolters Kluwer Transport Services.

Według niej stawki za frachty ogólnie pozostają na tym samym poziomie, ale ostatnio można zauważyć ich wzrost. Konta w systemie Teleroute ma 70 000 europejskich użytkowników. By nim zostać, należy skontaktować się z działem sprzedaży giełdy, dzwoniąc na bezpłatny numer telefonu, zależny od kraju, w którym zarejestrowana jest firma transportowa lub spedycyjna. Lista tych numerów znajduje się na stronie http://teleroute.com/en_en/contact. Opłaty za korzystanie z giełdy ustalane są indywidualnie.

Ważna aplikacja

Na tle wyżej wymienionych trzech giełd, nieco inny zakres działania charakteryzuje Furgonetkę. - Z naszej giełdy korzystają przede wszystkim firmy transportowe z pojazdami o pojemności do 3,5 t. Większość zleceń to doładunki, stąd w dużej mierze skupiamy się na środowisku tzw. „busiarzy” - wyjaśnia Karolina Szwed, Junior Marketing Manager w Grupie Furgonetka.

Tak określona grupa docelowa dyktuje wybór środowiska, w którym działa oprogramowanie. Musi ono umożliwiać szybki dostęp praktycznie w każdym miejscu i o każdej porze, realizowany za pomocą telefonu podłączonego do Internetu. Oprócz interfejsu w postaci strony internetowej giełda.furgonetka.pl, firma dostarcza darmowe aplikacje mobilne na platformy Android, iOS oraz Windows Mobile. Jest to sposób, by dać będącym ciągle w drodze kierowcom możliwość śledzenia nowych zleceń i wystawiania ofert.

- Głównym atutem naszej aplikacji jest interaktywna mapa, pozwalająca w łatwy sposób znaleźć ogłoszenia

dotyczące punktów na trasie, którą podążają kierowcy oraz w promieniu 30 kilometrów od niej. Komunikacja mobilna to przyszłość transportu i dlatego zamierzamy rozwijać ten kanał dostępu o kolejne funkcjonalności – dodaje K. Szwed z Grupy Furgonetka.

Ładunki wożone po Polsce

Zlecenia podzielono według dwóch kryteriów. W „kategorii produktu” dostępnymi opcjami są „meble”, „przeprzewadźki”, „samochody”, „motocykle”, „inne pojazdy”, „ładunki”, „maszyny i sprzęty” oraz „pozostałe”. Wybierając „trasę” - jej początek i koniec, przewoźnik uzyskuje informacje o wszystkich aktualnych ogłoszeniach dotyczących danego kierunku. Można również określić punkty, przez które będzie się przejeżdżać. Wtedy system wyszuka wszelkie zlecenia powiązane z tymi miejscowościami oraz te w promieniu do 30 kilometrów od zaznaczonych miejsc.

Najpopularniejsze są odcinki między dużymi polskimi miastami. Większość zleceń dotyczy Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Poznania oraz Gdańska. Ofert zagranicznych jest obecnie 21 procent, jednak odsetek takich przewozów wciąż wzrasta. Najczęściej to wyjazdy do Wielkiej Brytanii, Irlandii oraz Niemiec. - Dla przedsiębiorców dysponujących samochodami o DMC poniżej 3,5 t podstawą pozostanie transport krajowy, ale rosnąca mobilność Polaków zaowocuje większą liczbą przewozów do miejsc będących celami emigracji – mówi K. Szwed z Grupy Furgonetka. Najpopularniejszą kategorią produktów na giełdzie Grupy Furgonetka są obecnie meble, których dotyczy aż 33 procent zleceń. To właśnie w transporcie mebli, sprzętu AGD i RTV, części samochodowych oraz niewielkich ładunków operator giełdy dostrzega największy potencjał. - To zazwyczaj przesyłki, których nie przewiozą firmy kurierskie lub zrobią to dopiero za dodatkowymi opłatami- wyjaśnia Karolina Szwed.

Bezterminowa promocja

Obecnie z giełdy korzysta 2232 firm transportowych, ale codziennie weryfikowani są nowi użytkownicy. Przewoźnik chcący składać oferty powinien założyć konto w serwisie, a następnie je zweryfikować. Formularz dostępny jest pod adresem <https://konto.furgonetka.pl/rejestracja>. Na weryfikację składają się: przelanie przez przewoźnika z firmowego konta bankowego kwoty 1 zł na konto Grupy Furgonetka oraz wysłanie na adres e-mail skanów dokumentów potwierdzających prowadzenie działalności. Instrukcja weryfikacji oraz dane do przelewu i wysyłki plików można znaleźć na <https://giełda.furgonetka.pl/weryfikacja-konta>. Ponoszone przez przewoźników koszty będą ograniczać się do prowizji od zrealizowanych zleceń. Na mocy trwającej obecnie promocji, samo korzystanie z giełdy jest zupełnie bezpłatne. Promocja obowiązuje do odwołania.

Rentowność a giełdy

Z Dariuszem Korbutem z firmy TimoCom rozmawia Tomasz Czarniecki.



Obecnie na rynku mamy czas zleceniodawcy czy warunki dyktują firmy transportowe?

- Wskazania barometru transportowego prowadzonego przez firmę niejednokrotnie wykazywały, że w ogólnym ujęciu tendencje kształtują się blisko punktu równowagi. Rok 2016 zamknął się w relacji 48 procent dla ofert frachtów do 52 procent dla wolnych przestrzeni ładunkowych. W pierwszym kwartale 2017 natomiast zanotowano wynik 43:57. Mimo to przewagę mają załadowcy - mamy do czynienia z tzw. rynkiem spejdytora, choć tendencje są zmienne - w zależności od rozpatrywanego okresu i poszczególnych relacji.

Czy mali przewoźnicy mają takie same szanse na zlecenia jak duzi, czy jednak klienci wołają "uznane marki", nawet za wyższe ceny?

- Tutaj odpowiedź nie jest łatwa, ponieważ do akceptacji zlecenia nie dochodzi w ramach programu i nie monitorujemy tych procesów. Według naszych doświadczeń dużo małych i średnich firm korzysta z giełdy zleceń doraźnych, z czego można wnioskować, że świadcząc usługi na wysokim poziomie, mniejszym graczom łatwiej odnaleźć się na tym rynku. Duże firmy o szerszym zakresie usług częściej mogą korzystać z rynku kontraktów długoterminowych. Wszystko zależy od preferencji klienta.

Jak pan przewiduje - firmy transportowe będą się rozwijać w kierunku szukania nisz typu Azja, Afryka? Czy może zwiększy się rywalizacja o transporty do Europy Zachodniej, Europy Południowej?

- Ciekawe pytanie. Zapewne znajdzie się grupa przewoźników, która zdecyduje się na takie rozwiązanie, jednak perturbacje polityczne na Wschodzie, czy w obrębie części państw Afryki raczej mogą odstraszać niż zachęcać. Bardziej prawdopodobny wydaje się być scenariusz zakładający wzrost konkurencji na relacjach zachodnioeuropejskich i południowoeuropejskich.

A w jakim kierunku będzie szedł rozwój giełd transportowych?

- Postęp technologiczny przynosi nas w nową erę przemysłową. Już od dłuższego czasu przewija się pojęcie Przemysłu 4.0. Dotyczy to także giełd transportowych. TimoCom zmierza właśnie w tym kierunku. Cyfryzacja wszystkich możliwych procesów prowadzących do zawarcia transakcji oraz integracja dla optymalizacji różnego typu działań przedsiębiorstwa są naturalnym rezultatem takiej koncepcji. Podstawą rozwoju platformy jest jak zwykle użytkownik i jego potrzeby.

Czym obecnie ze sobą rywalizują giełdy transportowe? Innymi słowy jak wybrać tę najlepszą, najbardziej odpowiadającą preferencjom klienta?

- Podstawą dokonania wyboru giełdy jest uświadomienie sobie, że to przede wszystkim narzędzie służące pozyskiwaniu zleceń. W tym kontekście istotną rolę stanowi rentowność, wynikająca przede wszystkim z liczby ofert jakimi dysponuje giełda na relacjach jakie obsługuje klient. Kolejny element to uzyskanie dodatkowych możliwości korzystnych z punktu widzenia firmy, czyli np. integracja z innymi programami, automatyzacja procesu zdobywania, czy analizy informacji, skrócenie łańcucha komunikacyjnego itp. Wyrazem takich działań jest dostępna już od lipca nowa funkcja: TC Transport Order®, umożliwiająca zawieranie transakcji bezpośrednio na platformie transportowej.

Kierowców szukamy na Facebooku

Z Ludwiką Gronek i Adamem Gronkiem, właścicielami firm wchodzących w skład Grupy Gronek rozmawia Tomasz Czarnecki.



Grupa Gronek ma swoją siedzibę w Kluczborku. To typowy przykład rodzinnego przedsiębiorstwa, w które zaangażowany jest nie tylko jej twórca, Adam Gronek, ale także jego żona, córka, a nawet wnuk. Wejście do gabinetu seniora rodu od razu zdradza pasję – można bowiem zobaczyć pamiątki związane z piłką nożną. Truck&Business Polska ma jednak profil transportowy i dlatego nasza rozmowa dotyczyła głównie spraw związanych z pracą przewoźnika.

Na początek rozmowy zacznijmy od... początku, czyli opowiedzi w jaki sposób powstała firma?

- **Adam Gronek.** Pracowałem w jednym z przedsiębiorstw w Kluczborku i po 18 miesiącach wyjechałem na kontrakt do Czechosłowacji. Zarobiłem tam trochę pieniędzy i chciałem kupić samochód osobowy. Żona jednak uświadomiła mi, że nie uda mi się zbyt szybko nabyć w naszym kraju auta, a poza tym lepiej założyć firmę. Mądry mężczyzna słucha rad mądrych kobiet więc od 23. listopada 1992 roku prowadzę przedsiębiorstwo transportowe. Moim pierwszym zakupem był roczny Liaz typu wywrotka. Prawo jazdy na ciężarówkę zrobiłem w latach 70-tych, pracowałem w tej profesji, zatem mogłem sam zasiąść za kierownicą i na początku działalności wozić żwir. Krótco potem kupiłem przyczepę. Dwa lata później nabyłem kolejnego Liaza, potem Iveco, Volvo. Przez pierwsze 8 lat firma zajmowała się transportem krajowym, w 2000 roku nabyłem bardzo drogą jak na tamte czasy licencję na transport międzynarodowy. Ruszyliśmy z jednym samochodem, potem do floty kierowanej za granicę dołączały kolejne.

Bardzo ważnym momentem dla nas był kontrakt z Gefco. Po spokojnym początku, gdy szybko udowodniliśmy swoją jakość, „musiałem” zaangażować 13 pojazdów i 16 naczep. Nie ukrywam, że w tym momencie nieco „zachłysnąłem się” sytuacją gospodarczą, która według prognoz miała być coraz lepsza. Tym bardziej że po wygraniu prawa do organizacji piłkarskich mistrzostw Europy w 2012 roku Polskę typowano jako „największy plac budowy w Europie”. Niestety, w 2007 roku zaczął się kryzys. Ceny paliw poszły

mocno w górę, klienci, np. Toyota, Ford, czy wspomniane Gefco znacznie zredukowali zamówienia. Zostaliśmy zmuszeni do zmniejszenia o ponad połowę użytkowanej floty, na przykład przez wykup leasingowanych ciągników a potem ich sprzedaż. W sumie z około 100 pojazdów pozostało mi w pewnym momencie 35. To właściwie uratowało firmę. Dziś nadal działamy, i w całej Grupie Gronek użytkujemy 58 ciągników: 43 samochody w przedsiębiorstwie prowadzonym przeze mnie, 13 w podmiocie zarządzanym przez córkę i dwa należące do wnuka. Zatem mogę uznać wspomniane działania w trudnym czasach za sukces.

Wnuk posiada też pojazdy należące do grupy, śmiało mogę napisać: Grupa Gronek to firma trzypokoleniowa.

A. Gronek. – A jeszcze jeden wnuk za kilka lat prawdopodobnie zdecyduje się na działanie w transporcie. Do tego dodajmy moją żonę zajmującą się sprawami finansowymi. Jesteśmy typową, rodzinną firmą, żyjącą w duchu transportu. Ja za kilka lat oddam pałeczkę młodzieży, ale póki mam siły i chęci robię to co umiem najlepiej. Nie ukrywam, mimo niełatwych czasów sprawia mi to przyjemność.

MAŁE FIRMY TO TEŻ KONKURENCJA

Czujecie się częścią społeczności lokalnej Kluczborka? Wspieraliście kiedyś miejscowy klub piłkarski MKS.

Ludwika Gronek. - Działamy na niwie międzynarodowej, ogólnopolskiej, ale problemy lokalne oczywiście też nie są nam obce. Sponsorowaliśmy piłkarzy MKS, pomagaliśmy organizować imprezy w przedszkolu, ale to działania typowo społeczne, wynikające też z pasji sportowej taty czy też mojej chęci pomocy przy sprawach związanych z dziećmi.

Jak państwo oceniają obecną sytuację na rynku usług transportowych?

A. Gronek. – Nie jest idealne, bo rynek przewozów do Europy Wschodniej uległ załamaniu. Zakres terytorialny zmalał, a przewoźników przybyło.

L. Gronek. – Dużą konkurencję stwarzają nam małe firmy, korzystające z jednego, dwóch ciągników. Nie są one obciążone takimi kosztami jak my: utrzymaniem bazy transportowej, biurami, pracownikami administracyjnymi i operacyjnymi itp. Mogą one zatem pozwolić sobie na jazdę generując niższe wydatki. Do tego dochodzą przedsiębiorstwa, dla których transport stanowi wycinek działalności. Trudno by byli sami w sobie partnerami dla dużych nadawców, ale podczepiając się pod spedytorów psują rynek.

Słyszałem opinie, że paradoksalnie płace minimalne w Europie mogą polepszyć sytuację większych przewoźników.

L. Gronek. – Na pewno płace minimalne powodują konieczność poświęcenia wielu czasu na administrację. Poza tym co chwilę dochodzi do kolejnych zmian w regulacjach.



Trzeba też pamiętać o jeszcze jednej kwestii: klienci korzystający z transportu drogowego nie zwracają uwagi na MiLOG czy Macron. Ich to nie interesuje – stawki za przejazd nie ulegają zwiększeniu. A koszty firmy transportowej tak. Jedynie w Austrii można liczyć na lepsze kontrakty, tam kontrole dokumentów są częste. I tutaj dochodzi do tego jeszcze jedna kwestia. We Francji jest ich mniej, dlatego niewielkie firmy kombinują i ryzykują jeżdżąc bez określonych uprawnień przez co generują wyższe zyski. My sobie na to nie możemy pozwolić.

STAWIAMY NA AGD

Szukacie nowych kierunków?

L. Gronek. – Próbuje inne rynki. Testujemy takie kierunki jak Bośnia i Hercegowina czy Słowenia, mamy też kontakt z klientem potrzebującym transportu do Szwajcarii. W przypadku Helwecji stawki są bardzo dobre, nie boimy się kontroli ich służb, zatem chętnie korzystamy z możliwości, które daje rynek. Obecnie najczęściej jednak transportujemy towary do/z Niemiec, Francji, a także Włoch.

Grupa Gronek specjalizuje się w jakiej konkretnej branży?

L. Gronek. - Oczywiście podejmiemy się wykonania niemal każdego transportu, lecz obecnie poszliśmy mocno w specjalizację wykonywania usług dla branży AGD. Stąd nasze zakupy flotowe dostosowujemy pod tego typu odbiorcę: naczepy typu mega muszą być poszerzane z tyłu, każdy pojazd jest wyposażony w GPS-a. Ze względu na wymóg 100-procentowego dostarczenia dostawy na czas, mamy nowy, nieawaryjny sprzęt.

Jaki jest wolumen transportu stanowią przewozy zagraniczne?

A. Gronek. - Zdecydowaną większość. W zasadzie tylko kilka pojazdów jeździ po Polsce, pozostałe poza jej granicami.

ZMOWA KIEROWCÓW

Odejdźmy na moment od tematyki samych przewozów. Historię Adama Gronka już poznaliśmy, ale jedyna kobieta w naszym gronie również posiada uprawnienia do kierowania dużymi pojazdami...

L. Gronek. - Dorastałam w transporcie. Kiedyś nie było telefonów komórkowych, tata wyjeżdżał o godzinie 5 rano a na telefon stacjonarny w domu dzwoniło z różnymi zamówieniami. Odbierałam więc połączenia, spisywałam zamówienia, uczyłam się rodzajów żwirów, bo ten rodzaj towaru najczęściej przedsiębiorstwo taty przewoziło. Pierwszy mój wyjazd prowadził do Niemiec w celu zakupu naczepy – mogłam wtedy wykorzystać znajomość języka niemieckiego. Miałem 16 lat i poznawałam już na poważnie co to jest biznes transportowy. Zresztą, tu ciekawostka, wracając ze psu się zestaw i dotarłam do domu autostopem, by zdalnie pomóc ojcu sprowadzić odpowiednie „służby naprawcze”. Po skończeniu liceum tata zaproponował mi pomoc w za-

łożeniu swojej własnej firmy. Specjalizowałam się w przewozach materiałów sypkich. Do dziś mamy osobne przedsiębiorstwa, ale „gramy do jednej bramki” tworząc Grupę Gronek. Podejmujemy wspólne decyzje i na zewnątrz też podajemy dane grupy a nie osobnych podmiotów.

Czy w firmie kierowcami są również kobiety?

L. Gronek. – Kiedyś były. Cieszylibyśmy się, gdyby za kierownicą zasiadałyby panie. Wprowadziłoby to pewne ożywienie w tej typowo męskiej profesji. Zatem zapraszamy (śmiech).

A. Gronek. – Najlepsze rozwiązanie dla kobiet za kierownicą to jeżdżenie na chłodniach, na plandekach jest nieco ciężiej, ale także są panie pracujące na tego rodzaju zestawach. Co prawda nie w naszej firmie, lecz różne przykłady pokazują, że to profesja też dla pań.

Podjęliśmy drażliwy temat. Kierowcy... Widziałem państwa ogłoszenia w sieci, czyli ten problem Grupy Gronek też nie omija...

L. Gronek. – Zrobiła się ogólna zmowa kierowców. Po wejściu w życie ustaw o płacach minimalnych wyszli oni z założenia, że pracodawca oprócz podstawy będzie im płacił ustawowe stawki za jazdę za granicą. Ich zarobki sięgałyby zatem nawet 20 000 zł. Obecnie użytkownicy pojazdów są niezwykle roszczeniowi. Absolwent uczelni na kierunku zarządzanie, skuszony perspektywą dużych dochodów przychodzi pracować do przewoźnika by prowadzić ciągnik siodłowy z zestawem, licząc na doszkalanie. Później odchodzi do innych firm. Niestety, on nigdy nie będzie prawdziwym kierowcą. Pokolenie Y, czyli młodzi kierowcy nie prezentują wysokiego poziomu a starsze pokolenie się wykrusza – ze względu na wiek, zdrowie. Wiele osób odchodzi z firmy do innej nie dlatego by mieć lepiej. Po prostu ludzie korzystają z sytuacji i sprawdzają co może im dać kolejny przedsiębiorca. Oczekiwania finansowe mają olbrzymie, ale nie dają wiele w zamian. Nie interesuje ich czystość auta, działanie systemów technologicznych, oszczędzanie paliwa itp.

SŁABI POWINNI ODPAŚĆ

Stosujecie normy spalania?

L. Gronek. – Nie. Wiemy jakie spalanie powinny mieć dane pojazdy w określonych warunkach. Każdy kierowca ma z góry określone warunki pracy związane z liczbą weekendów w domu, pojedynczej/podwójnej zmianie, kierunkach itp. Proponujemy im pobory z wyższej półki. Oczekujemy jednak dopasowanie do naszych wymagań związanych choćby ze stylem jazdy, który jak wiadomo generuje oszczędności dla firmy. Przewoźnik w obecnych czasach nie zaoszczędzi na pracowniku, opłatach drogowych, dyktowaniu wyższe ceny za frachty, ale na paliwie – jak najbardziej tak. Dlatego kupujemy ciągniki generujące niewielkie zużycie paliwa a kierowców zobowiązujemy do wykorzystania możliwości jakie stwarzają.

Skoro jakość kadry kierowców ciągników siodłowych nie jest zbyt wysoka, rośnie zagrożenie na drogach.

L. Gronek. – Często wygląda to tak. Przychodzi do firmy kierowca, jeszcze na dobre nie skończy się rozmowa kwalifikacyjna, a już dostaje kluczyki i ma jechać. Zatem faktycznie, takie działania stwarzają niebezpieczeństwo na drodze. My stosujemy „przyuczenie”. Niedoświadczony kierowca jeździ z innym przez około miesiąc. Jeśli uzyskamy informację od „nauczyciela”, że nowa osoba jest już gotowa – może jeździć samodzielnie. Niestety, niekiedy kandydat nie przejawia żadnych zdolności i musimy mu podziękować za współpracę. Mniej tracimy, gdy auto stoi niż jeśli słaby kierowca ulegnie wypadkowi lub po prostu „zawali dostawę”.

Wracając jednak do samego zatrudniania...

L. Gronek. - Dobrą reklamę robią nam nasi aktualni kierowcy, bo wiadomo, że w tej branży „poczta pantoflowa” a raczej CB Radio i Internet stanowią doskonałe źródło informacji o pracodawcy. Choć bywają oczywiście osoby piszące na forach negatywnie.

PRZYWIĄZUJEMY WAGĘ DO CZYSTOŚCI

No właśnie, znalazłem na forach bardzo niemiłe komentarze o państwa firmie. Jak sobie radzicie z takimi wpisami?

L. Gronek. - Nie komentujemy ich. Często komentarze są sprzeczne, bo kierowcy to specyficzne środowisko, o różnym stopniu wykształcenia, interesujące się życiem prywatnym pracodawcy zamiast pracowania.

A. Gronek. - Widziałem komentarze, że mamy starą flotę, choć to nieprawda. Z drugiej strony, kupujemy nowe samochody a kierowcy nie dbają o tabor. Przykład: użytkownik poszedł na urlop pozostawiając w kabinie sfermentowany jogurt i totalny bałagan. Inny oddał pojazd zdewastowany. Trudno przeciętnym kierowcom przekazywać nowy sprzęt prosto z fabryki... Jeżeli ktoś nie ma czasu na sprawdzenie ciśnienia w ogumieniu, to ja już wszystko o nim wiem - zaniebując sprawy błahe, poważne też będą źle wykonywane.

L. Gronek. – Dużą wagę przywiązujemy do czystości i dbałości o mienie. Doceniamy przy tym rzetelnych pracowników kupując im na przykład telewizory do kabiny czy nawet ekspres do kawy. Na szczęście mamy grupę doskonałych ludzi dbających o ciągniki. Można ich pokazywać jako wzorzec zawodu kierowcy, począwszy od porządku w dokumentach, na zmianie obuwia przy wejściu do kabiny skończywszy. Jesteśmy z nich dumni. A wracając do Internetu. Ludzie wymieniają nazwy firm a sami nie podpisują się z imienia i nazwiska pokazując brak odwagi personalnej, to wręcz żenujące. Chętnie bym podjęła merytoryczną dyskusję, lecz z „nie anonimowym” człowiekiem. Poza tym, ludzie piszący pozytywne komentarze są szkalowani, więc im też odechciewa się chwalić kogokolwiek. Momentami odnoszę wrażenie, że to taka polska mentalność, by komuś dowalić. Przykładowo, pracownik był zatrudniony u nas przez 10 lat, a potem napisał o zmarnowanym czasie. Dlaczego zatem nie złożył wypowiedzenia wcześniej przy takim popycie na rynku pracy? Mimo wszystko to właśnie dzięki

- Nie wszyscy usługodawcy pamiętają o tym, by wspierać klienta zarówno w kłopotach jak i w trakcie rozwoju jego potrzeb zakupowych – mówi Adam Gronek.



działaniu w sieci zyskujemy najwięcej nowych kierowców a głównym miejscem pozyskiwania kadry jest Facebook.

Facebook?

L. Gronek. – Dokładnie tak. Właśnie na portalu społecznościowym pozyskujemy nierzadko dobrych, zaangażowanych, rzetelnych kierowców. Nierzadko przychodzą do nas z małych firm, działających w branży od niedawna, w których nagminnie łamane jest prawo. Na przykład użytkownicy ciągników są zmuszani do jazdy z wyższym tonażem niż pozwala na to homologacja, manewrowania z czasem pracy, nie zostają właściwie rozliczeni. Takie podmioty powinny zniknąć z rynku, bowiem wystawiają złe świadectwo całej branży a poza tym po prostu oszukują.

WARUNKI ZATRUDNIENIA SĄ PODOBNE

Ale rozumiem, że nasza polska potęga transportowa nie jest zbudowana na takich podmiotach?

L. Gronek. - Na pewno Grupa Gronek zarabia mniej działając w pełni legalnie. Ale zamykając w nocy oczy nie muszę się bać, że zadzwoni kierowca po zatrzymaniu przez kontrolę i będę musiała płacić wysokie kary i ponosić inne konsekwencje. Nie chcę żyć w takim stresie, poczuciu braku społecznej odpowiedzialności, strachu. Kiedy idę do urzędu, właściwie wszystko otrzymuję od ręki. Urzędnicy znają naszą renomę. Robić coś wbrew prawu, by zarobić więcej? To nie u nas.

A. Gronek. - Kombinowanie to nie tylko polska specjalność. Mógłbym przytoczyć wiele przykładów na brak przestrzegania prawa przez kierowców i przedsiębiorców w innych krajach, również zachodnioeuropejskich. Zatem jestem przekonany, że opinia o polskich przewoźnikach opiera się na podstawie wysokiej jakości świadczenia usług i korzystniejszych cenach od konkurencji.

L. Gronek. - Sytuacja z kierowcami się kiedyś odwróci. Zaczynają ludzie wracać z Wielkiej Brytanii, obywatele z Ukrainy zasilały rynek niemiecki także i ten kierunek nie będzie atrakcyjnym miejscem pracy. Wtedy, przy większej konkurencji w rywalizacji o zatrudnienie w naszym kraju, pracownicy docenią to co oferują polscy przewoźnicy.

A. Gronek. - W Polsce niektórzy kierowcy mieli życzenia, by podczas ich urlopu ciągnik nie był użytkowany. Z kolei w Niemczech po powrocie z wakacji użytkownicy wracają do zupełnie innych pojazdów i im to nie przeszkadza. A że wynagrodzenie jest o 300-400 euro wyższe? Cenę za to stanowią wyższe koszty życia, mniej czasu spędzonego w domu itp.

L. Gronek. - Niektórzy ludzie mają 7, 10 lat stażu pracy w jednej firmie, a potem w kolejnych po kilka miesięcy, czy też rok. O czym to świadczy? W wielu przedsiębiorstwach warunki są po prostu podobne i często zmiana pracodawcy niewiele daje.

A. Gronek. - Tymczasem kierowcy przychodzą do mnie i zamiast negocjować warunki finansowe lub inne kwestie związane z zatrudnieniem, jak np. możliwość bycia częściej w domu, od razu przynoszą wymówienie. Nie dają szansy przewoźnikom na żadne negocjacje, próby zmiany sytuacji.

L. Gronek. - Ja zawsze mówię, że jeśli komuś coś nie odpowiada można przyjść i porozmawiać. Ostatnio zrobił tak jeden z pracowników, chcący więcej zarabiać i w tym celu zależało mu na jazdach poza granicę Polski. Było to uczciwe postawienie sprawy, które w pełni szanuję i oczywiście przychyliłam się do jego prośby.

NA DOBRE I NA ZŁE

Kupujecie ciągniki i naczepy nowe oraz używane? Jakich marek?

L. Gronek. - Obecnie nabywamy tylko nowy sprzęt stawiając głównie na Mercedesy z zawieszeniem typu mega, które zresztą stanowi wymóg naszego ważnego zleceniodawcy. Ciągniki z gwiazdą pokazały się u nas z bardzo dobrej strony.

A. Gronek. - Robiliśmy różnego rodzaju testy przesadzając kierowców ze starych Renault do nowych francuskiej marki, nowych Volvo i nowych Mercedesów. Wynik był wręcz miażdżący, bowiem niemieckie ciągniki zużywają co najmniej 2,5 l/100 km mniej paliwa od konkurencji. W całkowitym bilansie, niższy, zresztą bardzo atrakcyjny, koszt zakupu Renault + paliwo równa się wyższej cenie Mercedesa licząc oszczędności na oleju napędowym. Jednak chcąc sprzedać oba ciągniki, znacznie łatwiej mi uzyskać więcej pieniędzy za ten mający jako logo gwiazdę.

Sposób finansowania to leasing?

A. Gronek. - Tak. Planujemy leasing pięcioletni, ale nie jestem pewny na 100 procent, że ciągniki sprzedamy po tym czasie. Wszystko pokaże rynek a sytuacja gospodarcza podlega ciągłym zmianom. Nowe naczepy, tylko takowe kupujemy, trzymamy dwa życia samochodu – do 10 lat. Głównie marki Krone, ale także Koegel i Wielton, przede wszystkim firanki.

Na ile ważne dla państwa są działania spedycyjne?

A. Gronek. - Bazujemy na transporcie. Wykonujemy czynności spedycyjne, ale to około 10 procent naszej działalności.

Korzystacie z brokera ubezpieczeniowego?

A. Gronek. - Naszym usługodawcą jest Nord Partner - w tym roku zawarł w naszym imieniu umowę z Wartą. Poprzednio flotę ubezpieczała nam firma InterRisk, która wypowiedziała nam umowę z powodu tylko jednej szkody. Co prawda była ona całkowita zakończona wypowiedzią kierowcy „każdemu się może zdarzyć”, ale... Konsekwencje spadają na pracodawcę, dlatego obecnie płacę o 60 procent więcej, co oczywiście ma też związek z sytuacją cenową na rynku. Niestety, coraz

mniej towarzystw ubezpieczeniowych ochrania przewoźników i między innymi wobec niewielkiej konkurencji na rynku opłaty są jakie są. Do InterRisk już nie wrócę, bowiem wyznaję zasadę, że kto w biedzie mi nie pomoże, to jak ja będę w dobrej sytuacji, już mi taki podmiot się nie przyda – lepiej postawić na wiernych partnerów, nieuciekających w razie kłopotów. Nie wszyscy usługodawcy pamiętają o tym, by wspierać zarówno w kłopotach jak i w trakcie rozwoju, zatem swego czasu zakończyłem też współpracę z EFL czy Millennium Leasing. Jestem wymagającym, ale wiernym klientem, bo jeśli zaangażowanie działa w obie strony, jak na przykład ze wspomnianym Nord Partnerem czy też Raiffeisen Leasing, nie szukam nikogo nowego.

- Mniej stracimy, gdy auto stoi niż jeśli słaby kierowca ulegnie wypadkowi lub po prostu „zawali dostawę”.

Na państwa stronie internetowej znalazłem informację, że korzystacie z systemu Transics.

L. Gronek. - To już nieaktualne. Przeczytałam wiele dobrych opinii o Transicsie, rozmawiałam też z nimi na jednej z konferencji branżowych. Postanowiłam więc zaprosić przedstawicieli tej firmy do nas i po dwumiesięcznych ustaleniach podjęliśmy decyzję o zakupie dla całej floty Grupy Gronek systemu monitoringu pojazdów właśnie tego dostawcy. Niestety, problemy zaczęły się niemal od razu. Mapy TomToma wprowadzały kierowców w błąd, między innymi, dlatego że nie zostały zaktualizowane przez trzy lata – od 2012 do 2015 roku. Dlatego też użytkownicy ciągników wjeżdżali w obszary zakazane dla ruchu pojazdów ciężarowych. Trasowanie nie było zbieżne z wytycznymi od spedytora. Odnotowywaliśmy przekłamania w czasie pracy kierowców, traciliśmy informację o lokalizacji ciągników. Zużycie paliwa wynosiło według wskazań 45 l/100 km... Totalne absurdy. Zaczęliśmy domagać się zwrotu 50 procent opłat abonamentowych, bo system działał tylko w 50 procentach. Potem okazało się, że byliśmy „królikiem doświadczalnym” tego dostawcy. Nie doszliśmy z Transicsem do porozumienia i oddaliśmy sprawę do prawnika, jednocześnie rezygnując z usług firmy – zaledwie po 10 miesiącach od rozpoczęcia współpracy. Obecnie korzystamy w Mercedesach z ich systemu Fleet Board, który w pełni spełnia nasze oczekiwania. Nie wykorzystujemy w pełni wszystkich jego funkcjonalności, bo nie jest to nam potrzebne, ale możemy śmiało zarekomendować produkt. Od niedawna korzystamy też z Optifuel w 10 ciągnikach marki Renault.

Skoro dane na państwa stronie są nieaktualne to...

L. Gronek. - Ona ulegnie przebudowie. Musimy nad nią mocno popracować, zmienimy nawet minimalnie logo. Czynimy już ku temu starania, wkrótce zapraszam na www.gronek.eu w nowej odsłonie, prosimy tylko o chwilę cierpliwości.

Słownik Zawodowego Kierowcy

Na znakomity pomysł wpadła firma Marathon International. Ponieważ zdecydowaną większość 150-osobowego zespołu stanowią kierowcy jeżdżący w transporcie międzynarodowym, opracowano specjalny Słownik Zawodowego Kierowcy, zawierający terminologię obcojęzyczną. Przedsiębiorstwo zgodziło się podzielić wiedzą i tym sposobem rozpoczynamy cykl publikacji.

Słownik Zawodowego Kierowcy zawiera słownictwo przydatne kierowcy w trasie podczas jazdy, załadunku, przy zdarzeniu drogowym, związane z obsługą ciągnika i naczepy, nawigacją, zwroty grzecznościowe, dni tygodnia, miesiąca, liczby, artykuły spożywcze. Tłumaczenia dotyczą języka angielskiego, niemieckiego, francuskiego i ukraińskiego. Słownik tworzyli wspólnie kierowcy – trenerzy Akademii,

mechanicy serwisu, dyspozytorzy, oczywiście nad tłumaczeniem czuwało biuro tłumaczeń. Nasi Czytelnicy mogą przekazać poniższe informacje swoim kierowcom, artykuł będzie też dostępny w wersji elektronicznej na www.truck-business.pl i www.log24.pl. Ciąg dalszy nastąpi. Have a good trip! Gute Fahrt! Bonne Route! щасливої дороги! Szerokości!

cza

ZWROTY PRZYDATNE DO ROZMÓW W TRASIE

język polski	język francuski		język ukraiński	
	ZAPIS	WYMOWA	ZAPIS	WYMOWA
autostrada płatna	autoroute payante	oto rut pejant	платна автострада	płatna awtostrada
awaria tachografu	chronotachygraphe en panne	kronotszigraf am pan	аварія тахографа	awarija tachografu
być punktualnie	soyez à l'heure	stoje aler	будь пунктуально	bud' punktual'no
cto	douane	dłan	мито	myto
cysterna	citerne	sitem	цистерна	systema
czas odpoczynku	temps de repos	tą de repo	час відпочинку	czas widpoczynku
czas pracy	temps de travail	tą de trawaj	час праці	czas pratsi
czas przerwy	temps de pause	tą de poz	час перерви	czas pererwy
do załadunku	à charger	a szarże	до завантаження	do zawantażennja
dojazd	accès	akse	маршрут	marszrut
dokument	document	dokiman	документ	dokument
dokument przewozowy	lettre de voiture	letr de wlatir	транспортний документ	transportnyj dokument
dopuszczalna prędkość	vitesse autorisée	wites otorize	дозволена швидкість	dozwolena szwydkist'
dowód dostawy	preuve de livraison	prew de liwrezon	підтвердження доставки	psdtwierzennja dostawky
hamuj	freinez	frene	гальмуј	gal'muj
jeźdź	roulez	rule	їдь	jid'
karta drogową	charte routière	szart rutier	дорожній лист	doroznij lyst
karta kierowcy	carte du chauffeur	kart di szofer	карта водія	karta wodija
karta urlopową	carte de congé	kart de káže	відпустковий лист	widpustkowij lyst
kiedy będzie rozładunek	quand le déchargement aura lieu	kan le desz-qrzema ora lie	колу буде розвантаження	koly bude rozwan-tażennja
kierunek	direction	direksja	напрямок	napriamok
koniec czasu pracy	fin du temps de travail	fę di tą de trawaj	кінець робочого часу	kinec' roboczogo czasu
kraj pochodzenia	pays d'origine	peji doriżin	країна походження	krajina pochodżennja
kraj przeznaczenia	pays de destination	peji de destinasja	країна призначення	krajina priżnaczennja
kwit wagowy	bulletin de pesée	biłtę de peze	вагова квитанція	wagowa kwytancija
licencja na transport drogowy	licence pour le transport routier	lisans pur le transpor rutie	ліцензія на дорожній транспорт	licenzija na doroznij transport
ładunek drobnicowy	chargement en vrac	szarżemą q wrak	збірний вантаж	zbirnyj wantaż
ładunek masowy	chargement de masse	szarżemą de mas	повний вантаж	pownyj wantaż
ładunek niebezpieczny	chargement dangereux	szarżemą danżere	небезпечний вантаж	nebezpečnyj wantaż
ładunki ciężkie	chargements lourds	szarżemą lur	важкі вантажі	ważki wantaży
ładunki lekkie	chargements légers	szarżemą leze	легкі вантажі	legki wantaży
mandat	contravention	kątrawansja	штраф	sztraf
nie spóźnij się	ne soyez pas en retard	ne staje pa en retard	не запізнись	ne zapiznys'
objazd	déviation	dewiasja	об'їзд	objjzd
odbiorca	destinataire	destinater	одержувач	oderżuwać
odpoczynek tygodniowy	repos hebdomadaire	repo ebdomader	тижневий відпочинок	tyżnewyj widpoczynok

język polski	język francuski		język ukraiński	
	ZAPIS	WYMOWA	ZAPIS	WYMOWA
odprawa celna	dédouanement	dedłanemą	митне оформлення	mytne oformlennja
olej napędowy	gazoile	gazłal	дизельне паливо	dyzel'ne paluwo
parking wolny	parking libre	parking libr	вільний паркінг	wil'nyj parking
parking zajęty	parking occupé	parking okipe	зайнятий паркінг	zajniatyj parking
pauza (odpoczynek)	pause (repos)	poz (repo)	пауза (відпочинок)	pauza (widpoczynok)
po załadunku	après le chargement	apre le szarżemą	після завантаження	pislja zawantażennja
poczekać	attendre	atądr	почекати	počekaty
prosto	tout droit	tu drłta	прямо	priamo
protokół kontroli	protocôle de contrôle	protokol de kontrol	протокол контролю	protokol kontrolju
przeładowany	surchargé	sirszarże	перевантажений	perewantażenyj
przyczepa	remorque	remork	причіп	pryczyp
rachunek	facture	faktir	рахунок	rachunok
rozładunek	déchargement	deszarżemą	розвантаження	rozwan-tażennja
skręt w lewo	tournez à gauche	turme a gosz	поворот наліво	poworot naliwo
skręt w prawo	tournez à droite	turme a drłtat	поворот направо	poworot naprawo
smar	graisse	gres	мастило	mastylo
specyfikacja towarowa	spécification de la marchandise	spesifikasja de la marszandiz	товарна специфікація	towarna spesyfikacija
spedytor	expéditeur	ekspediter	експедитор	ekspedytor
stacja benzynowa	station service	stasja serwis	заправка	zaprawka
stój	arrêtez-vous	aretewu	стії	stij
tablica ADR	plaque ADR	plak ADR	таблиця ADR	tablycja ADR
tachograf	chronotachygraphe	kronotszigraf	тахограф	tachograf
termin dostawy	date de livraison	dat de liwrezą	строк доставки	strok dostawky
towar	marchandise	marszandiz	товарна специфікація	towarna spesyfikacija
transyt	transit	tranzit	транзит	tranzyt
ubezpieczenie	assurance	asirans	страхування	strachuwanija
waga/ważenie/po wazeniu/przed wazeniem	poids/peser/après pesage/avant pesage		вага/зважування/після зважування/перед зважуванням	waga/zważuwanija/pis-lja zważuwanija/pere-d zważuwanijam
warsztat samochodowy	garage automobile		станція техобслуговування	stancija techobslugowu-wannja
wąż rozładunkowy	tuyau de déchargement		розвантажувальний шланг	rozwan-tażuwał'nij szlang
wydruk dzienny	listage quotidien		денний роздрук	dennyj rozdruk
wykresówki	disques du chronotachygraphe		діаграмні диски	diagramni dysky
wysyłający	expéditeur		відправник	widprawnik
załadunek	chargement		завантаження	zawantażennja
zaświadczenie o zatrudnieniu	attestation d'emploi		довідка про працевлаштування	dowidka pro prace-wlasztuwanija
zatrzymaj się	arrêtez-vous		зупинись	zupynys'
zawartość	contenu		вміст	wmist
zjazd na autostradę	sortie d'autoroute		заїзд на автостраду	zajjzd na awtostradu
złącze	raccord		з'єднувач	zjednuwać

język polski	język angielski		język niemiecki	
	ZAPIS	WYMOWA	ZAPIS	WYMOWA
autostrada płatna	toll motorway	tol motorfej	Maut-Autobahn	mautautoban
awaria tachografu	tachograph failure	takogaf fejlur	Fahrtenschreiber defekt	fartenszrajber defekt
być punktualnie	be on time	bi on tajm	Bitte pünktlich kommen	byte pynktliś komen
celo	customs	kastoms	Zoll	col
cysterna	tank truck	tank trak	Tankwagen	tankwagen
czas odpoczynku	rest time	rest tajm	Ruhezeit	rutecajt
czas pracy	working time	łorking tajm	Arbeitszeit	arbjajscajt
czas przerwy	break	brejk	Pausenzeit	pałzencajt
do załadunku	to be loaded	tu bi lołded	zur Beladung	cur beladunk
dojazd	access	akses	Zufahrt	cu fart
dokument	document	dokjument	Dokument	dokument
dokument przewozowy	transport document	transport dokjument	Lieferschein	liferszejn
dopuszczalna prędkość	permissible speed	permisibl spid	zulässige Geschwindigkeit	cułesige geszwyndyśkajt
dowód dostawy	delivery note	deliwery nołt	Liefernachweis	lifernachwajs
hamuj jeźdź	slow down go	słoł dałn goł	bremsen fahren	bremzen faren
karta drogową	waybill	łejbil	Fahrtenbuch	fartenbuch
karta kierowcy	driver card	drajwer kard	Fahrerkarte	farekarte
karta urlopowa	holiday card	holidej kard	Urlaubsbescheinigung	urlałbsbeszaj-nigunk
kiedy będzie rozładunek	when will unloading start?	łen til anlołding start	Wann erfolgt die Entladung?	wan yst di entladunk
kierunek	direction	dajrekszyn	Richtung	rystunk
koniec czasu pracy	end of the shift	end of szift	Ender der Arbeitszeit	ende dejr arbjajscajt
kraj pochodzenia	country of origin	kantry of oridzin	Ursprungsland	ursprunkslant
kraj przeznaczenia	country of destination	kantry of destinejszyn	Bestimmungsland	bestimunkslant
kwit wagowy	weight receipt	łejt recit	Wiegeschein	wigeszajn
licencja na transport drogowy	road transport license	rołd transport lajens	Güterkraftverkehrslaubnis	gyterkrafłverkełrslerlałbnys
ładunek drobnicowy	mixed cargo	miksł kargo	Stückgutladung	sztykgutladunk
ładunek masowy	bulk cargo	balk kargo	Massengutladung	massengutladunk
ładunek niebezpieczny	dangerous goods/hazardous goods	dendzyrus guds/hazardus guds	Gefahrgutladung	gefargut
ładunki ciężkie	heavy cargo	hewi kargo	Schwere Ladung	szweyre ladunk
ładunki lekkie	light cargo	łajt kargo	Leichte Ladung	łajste ladunk
mandat	ticket/fine	tiket/fajn	Strafzettel	sztrafcetel
nie spóźnij się	don't be late	dont bi lejł	Nicht zu spät kommen	nyśł cu szpejt komen
objazd	detour	ditur	Umleitung	umlajtunk
odbiorca	recipient	risipjent	Empfänger	empfenger
odpoczynek tygodniowy	week's rest	łiks rest	Wochenruhe	wochenrułe
odprawa celna	customs clearance	kastoms klirens	Zollabfertigung	colapfertigung

język polski	język angielski		język niemiecki	
	ZAPIS	WYMOWA	ZAPIS	WYMOWA
olej napędowy	diesel oil	dizel ojł	Dieseltöl	dizelył
parking wolny	free parking	fri parking	Parkplatz frei	parkplac fraj
parking zajęty	parking full	paiking ful	Parkplatz besetzt	parkplac bezecł
pauza (odpocznik)	break (rest)	brejk (rest)	Pause (Erholung)	pałze (erholunk) nach dejr beladunk
po załadunku	after loading	after lołding	nach der Beladung	nach dejr beladunk
pozekać	wait	łejł	warten	warten
prosto	straight	strejt	geradeaus	geradeats
protokół kontroli	report from inspection	riport from inspekszyn	Prüfprotokoll	pryfprotokol
przeładowany	overloaded	ołwerlołded	überladen	yberladen
pryczepa	trailer	trejler	Anhänger	anhenger
rachunek	bill	bil	Rechnung	reśnunk
rozładunek	unloading	anlołding	Entladung	entladunk
skręt w lewo	left turn	left turn	Kurve nach links	kurwe nach links
skręt w prawo	right turn	rajł turn	Kurve nach rechts	kurwe nach rełts
smar	grease	gris	Schmierfett	szmirfet
specyfikacja towarowa	goods specification	guds spesyfikeszyn	Warenspezifikation	warenspezifikacij
spedytor	forwarding agent	forłarding ejdżent	Spediteur	szpediter
stacja benzynowa	petrol station	petrol stejszyn	Tankstelle	tanksztele
stój	stop	stop	Halt	halt
tablica ADR	ADR plate	ej di ar plejt	ADR-Tafel	ade-er-tafel
tachograf	tachograph	takograf	Fahrtenschreiber	fartenszrajber
termin dostawy	delivery date	deliwery nołt	Liefertermin	lifertermin
towar	cargo	kargo	Ware	ware
transyt	transit	transit	Transit	transit
ubezpieczenie	insurance	inszurens	Versicherung	ferziśerunk
waga/ważenie/po wazeniu/przed wazeniem	weight/weighting/after weighing/before weighing	łejł/łejjng/after łejjng/before łejjng	Waage/Wiegen/nach dem Wiegen/vor dem Wiegen	wage/wiege/nach dejm wigen/vor dejm wigen
warsztat samochodowy	garage	garaz	Kfz-Werkstatt	kaefcet-werkszat
wąż rozładunkowy	unloading hose	anlołding hołs	Entladeschlauch	entladeszłach
wydruk dzienny	daily printout	dejlj printaut	Tagesausdruck	tagesausdruk
wykresówki	records	rekords	Schaublätter	szatbleter
wysyłający	dispatching party	dispaćcing parti	Absender	apzender
załadunek	load	lołd	Beladung	beladunk
zaświadczenie o zatrudnieniu	employment certificate	emplojment serłifikyt	Beschäftigungsnachweis	beszefigungsnachwajz
zatrzymaj się	stop	stop	Halt	halt
zawartość	contents	kontents	Inhalt	ynhalt
zjazd na autostradę	motorway entrance	motorłej entrans	Autobahneinfahrt	atobanajnfart
złącze	coupling	kapling	Kupplung	kuplunk



Prawo i Logistyka

TWOJE ŹRÓDŁO WIEDZY
Z PRAWA PRZEWOZOWEGO

www.prawoilogistyka.pl

Sprawdź, dlaczego warto nas czytać!

Skontaktuj się z nami: redakcja@prawoilogistyka.pl



Kłopotliwa wymiana palet

Paleta stanowi odwieczny kłopot przewoźnika, gdyż brakuje jasno sprecyzowanych reguł działania, odpowiednich przepisów. Warto jednak nadzorować procedury wymiany tych nośników, bowiem stanowią one konkretną wartość i obciążenia z nimi związane są wysokie. Za www.poradniktransportowy.pl publikujemy informacje jak sobie radzić z niektórymi problemami.

Przewoźnik dostał zlecenie transportowe, miał mało czasu i nie przejrzał dokładnie dokumentów, więc po dostarczeniu towaru nikt nie zainteresował się kwitami paletowymi. Teraz klient domaga się rozliczenia palet.

Informacje o paletach były najprawdopodobniej w szczególowej części umowy, którą trzeba w całości przeczytać. Gdy w takiej sytuacji klient domaga się rozliczenia palet, prawdopodobnie firma transportowa poniesie konsekwencje zaniedbania.

Ustalono z klientem, że transport nie będzie obejmował wymiany palet, więc kierowca nie zadbał o pobranie kwitów paletowych i nie udokumentował obiegu palet.

Wielu przewoźników uważa, że skoro umówiło się z klientem, nie musi wymieniać palet i może o nich zapomnieć. Nie jest to dobra praktyka, ponieważ nierzadko po wykonaniu przewozu, zleceniodawca i tak żąda dokumentów dotyczących palet. Kierowca powinien każdorazowo pobierać kwity paletowe dotyczące każdego transportu.

Brakuje kwitu paletowego ponieważ na załadunku lub rozładunku nikt go nie dał kierowcy.

Na taką ewentualność warto po prostu przygotować własny formularz, który kierowca wręczy załadowcy lub rozładowcy w celu potwierdzenia faktycznego przebiegu wymiany palet. Jeśli prowadzący ciągnik siodłowy go nie posiada, może dokonać spisu wydanych i pobranych palet na zwykłej kartce papieru. Ważne, aby były to informacje zapisane czytelnie i zostały potwierdzone przez załadowcę lub rozładowcę.

Wymieniono palety na załadunku (potwierdzono kwitem paletowym) i dostarczono towar na miejsce. Kierowca chce wymienić palety, ale rozładowca nie ma ich na stanie.

Są dwa rozwiązania. Kierowca powinien zadbać o kwity paletowe, by potwierdzić, że rozładowca nie chciał wydać palet - wtedy wymiana zostanie dokonana w innym terminie. Inna opcja zapytać zleceniodawcę jak postąpić w zaistniałym przypadku. Może on zaproponować np. pobranie kwitu paletowego od rozładowcy i dostarczenie go do siebie, a pobranie palet nastąpi z innego magazynu (zleceniodawca rozlicza się wtedy z rozładowcą we własnym zakresie, już poza przewoźnikiem). Istnieje też opcja wcześniejszego zabezpieczenia przed taką sytuacją - w umowie, która zazwyczaj przewiduje możliwość obciążenia przewoźnika za brak rozliczenia palet. Nie ma natomiast zapisu otwierającego drogę do rekompensaty za palety jeśli firma transportowa wymieni palety na załadunku, nie otrzymując palet z powrotem na rozładunku. Warto próbować wynegocjować taki zapis, choć to bardzo trudne.

Zlecenie, w którym palety można wymienić w określonym czasie, np. do 14 dni.

Nie zawsze konieczna jest natychmiastowa wymiana palet. Można zaplanować ją w innym dniu, realizując już kolejne zlecenie, a palety zabrać „przy okazji”. Uwaga, czasem termin wymiany palet obligują wykonanie tej czynności do danego dnia i lepiej wskazanej daty nie przekraczać, by nie narazić się na kary.

Nie wymieniono palet na rozładunku, jedynie je zostawiono. Rozładowca wpisał w kwit paletowy, że zostały zabrane z powrotem. W rezultacie, w momencie rozliczenia, zleceniodawca wystawia obciążenie za palety lub nakazuje ich zwrot.

Jeżeli kierowca nie sprawdzi dokumentów narazi przewoźnika na stratę w postaci obciążenia za palety. Dlatego trzeba poinstruować kierowców, by zawsze sprawdzali kwity paletowe. Późniejsze udowodnienie, że nie zabrano palet pomimo takiego zapisu w dokumentach jest trudne.

Ustalono z kontrahentem, że transport nie będzie obejmował wymiany palet, ale otrzymując zlecenie widzimy inny zapis w dokumentach.

Koniecznym przed wykonaniem zlecenia trzeba postarać się o wykreślenie tego zapisu lub koniecznie w formie pisemnej, potwierdzić, że palety nie muszą być wymieniane.

Przewoźnik chce wymienić na rozładunku palety, ale rozładowca twierdzi, że palety firmy transportowej są uszkodzone lub nie spełniają jego wymagań (są zabrudzone, stare itp.) i ich nie wymieni.

Gdy wymiana następuje podczas załadunku i przewoźnik oczekuje na zwrot palet od rozładowcy, nie ma większych szans na odzyskanie kosztów palet. Można jedynie wliczać koszty ryzyka w cenę wykonania usługi. Chyba że firma transportowa zabezpieczyła otrzymanie rekompensaty od załadowcy w umowie - taka możliwość, choć istnieje, jest bardzo rzadko praktykowana.

W sytuacji, gdy wymiana palet następuje tylko po rozładunku są dwa scenariusze. Jeśli kierowca sprawdzi na załadunku jakość palet i informacja o ich wadach zostanie odnotowana, w momencie wymiany na rozładunku, kiedy rozładowca wyda tylko ilość palet odpowiadającą „sprawnym” paletom, odpowiedzialność, czyli koszt poniesie załadowca. Jeśli natomiast kierowca na załadunku nie dopilnuje kwestii palet, to przewoźnik przy rozliczeniu z załadowcą będzie musiał uzupełnić brakujące palety, których nie otrzymał przy wymianie, ze względu na ich stan techniczny. Załadowca uzna bowiem, że do uszkodzeń doszło w trakcie transportu.

Źródło: www.poradniktransportowy.pl

Sztuka w transporcie

Firmy przewożące dzieła sztuki są ostrożne w udzielaniu informacji o tej niszy rynkowej. Dla niektórych stanowi ona podstawę funkcjonowania, inne traktują ją jako dodatek do podstawowej działalności przeprowadzkowej lub... polegającej na prowadzeniu galerii. A czy jest miejsce dla nowych graczy?



Andrzej Szczodrak

Szczególną cechą specjalizacji w przewożeniu dzieł sztuki jest znaczenie transportowanych ładunków, wykraczające poza wartość czysto finansową. Duża część oferty skierowana jest do osób i instytucji, po których można się spodziewać decyzji motywowanych renomą przewoźnika oraz stopniem przystosowania jego taboru do specyficznych zadań. Kalkulację tę zakłócić może obszar zamówień publicznych, przez długi czas kształtowany ustawą kładącą nacisk na kryterium ceny, zmienioną dopiero w 2016 roku.

Szukamy specjalistów

Informacji pozwalających oszacować ile podmiotów zdążyło już zbudować sobie pozycję w dziedzinie transportu dzieł sztuki należy więc szukać w dwóch przestrzeniach. Pierwsza to wybory klientów prywatnych a druga - zamówienia publiczne. Trudno ocenić jaką część polskiego rynku zajmuje każda z nich. W opublikowanym w nr 3/2007 pisma „Logistyka” artykule „Pakowanie, transport i magazynowanie dzieł sztuki”, w ciekawy sposób zwracającym uwagę na specyfikę instalacji artystycznych, Maria Korzeniowska-Marciniak przywołuje szacunkowe dane dotyczące jednego z przedsiębiorstw amerykańskich. Przytacza informację od Johna Jacobsa, prezesa Artex Fine Art Services z Waszyngtonu D.C., jednej z największych firm spedycyjnych w Stanach Zjednoczonych, specjalizującej się w transporcie dzieł sztuki. „Jakkolwiek nadal naszym głównym klientem są muzea, to jednak wzrosło znaczenie prywatnych kolekcjonerów, do których kierujemy aż 30 procent swojej oferty, po tym jak wzrósł średni poziom cen dzieł sztuki w obrocie aukcyjnym i dealerskim”.

Planując drogę z nietypowym ładunkiem trzeba pamiętać, by unikać tras ze złym stanem nawierzchni mającym wpływ na drgania ładunku.

Taki podział rynku może sprawiać, że jednostkowe zlecenia przewozowe z tego zakresu mogą zdarzyć się niemal każdemu przewoźnikowi. Pod adresem internetowym clicktrans.pl/transport/dziel-sztuki umieszczono oferty około 19 500 firm, które teoretycznie mogą świadczyć tego rodzaju usługi. W praktyce, mimo że popularna giełda ma podstronę o takiej nazwie, przedsiębiorstwa z faktycznymi referencjami z zakresu przewozu dzieł sztuki nie są na niej w żaden sposób wyróżnione.

Wygrane przetargi

Krótką listę marek rozpoznawanych przez klientów można znaleźć w portalu społecznościowym Goldenline. W wątku członkowie grupy zatytułowanej „Sztuka współczesna” szukają dostawców takich usług w pierwszej kolejności wśród kurierów, jednak po chwili w dyskusji pojawiają się nazwy: Renesans Trans, Art Logistic i Pol-Art. Pewne wyobrażenie o pozycji tych firm można wyrobić sobie sięgając do serwisu przetargi.egospodarka.pl. Według danych tego portalu, opracowanych na podstawie Biuletynu Zamówień Publicznych (BZP), warszawski Renesans Trans od 2013 roku wygrał 21 przetargów u 12 zamawiających. Szacunkowa sumaryczna wartość tych zamówień to 2 354 974 zł. Łódzka Art Logistic, która od 1996 roku należy do niemieckiego koncernu Hasenkamp Group, zwyciężyła w 29 przetargach organizowanych przez 13 podmiotów. Szacunkowa suma wartości tych kontraktów wynosi 4 072 047 zł.

Portal egospodarka.pl nie informuje o przetargowych wynikach Pol-Artu, z czego należy wnioskować, że firma jest nieobecna w BZP a swą ofertę dotyczącą transportu dzieł sztuki kieruje raczej bezpośrednio do artystów i prywatnych kolekcjonerów. Nie jest to duże zaskoczenie

w przypadku spółki, której główne pola działalności stanowią pakowanie i konfekcjonowanie. W Biuletynie Zamówień Publicznych, a co za tym idzie także w portalu egospodarka.pl figuruje natomiast krakowski Dyna-Trans, który wygrał 20 przetargów u 7 zamawiających, a szacunkowa łączna kwota wyniosła 1 947 178 zł.

Dostosowanie pojazdów

Dyna-Trans zaczęła swą działalność w tym segmencie rynku od krakowskich szopek. Wszystkie przewozy dzieł sztuki realizuje specjalnie przystosowanymi do tego samochodami ze sztywną zabudową typu kontener i izoterma, miękkim zawieszeniem, wyścielaną przestrzenią ładunkową oraz specjalnym systemem uchwytów i pasów do zamocowania ładunku. Inną właściwością pojazdów Dyna-Trans jest „klimatyzowana przestrzeń ładunkowa z możliwością utrzymania stałej temperatury 20 stopni Celsjusza oraz stałej wilgotności rzędu 45-55 procent”.

Art Transit mieści się w Kwiatkowicach-Kolonii blisko Łodzi. Każde auto jest wyposażone między innymi w zawieszenie powietrzne, system alarmowy i system utrzymywania stałej temperatury oraz wilgotności przestrzeni ładunkowej, działające niezależnie od warunków atmosferycznych. A także w system zabezpieczania ładunków przed przemieszczaniem. W obsadzie pojazdu jest zawsze dwóch kierowców.

Dla przedsiębiorcy chcącego zaistnieć w niszy transportu dzieł sztuki, oprócz kwestii technicznych, ważne mogą okazać się relacje ze środowiskiem muzealników. Renesans Trans i Art Logistic pielęgnują je od wielu lat. Kilkaście lat temu firmy wzięły udział w I Zjeździe Głównych Inwentaryzatorów. W tym roku okazji do takiego uczestnictwa już minęła, bowiem podobna impreza odbyła się w kwietniu, warto jednak zaglądnąć na <http://inwentaryzatorzy.blogspot.com/> - stronę Polskiego Stowarzyszenia Inwentaryzatorów Muzealnych.

Ministerialne rozporządzenia

Najważniejsze polskie akty prawne związane z przewozem dzieł sztuki to między innymi Rozporządzenia Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego: z dnia 15. maja 2008 roku w sprawie warunków, sposobu i trybu przenoszenia muzealiów oraz z 2. września 2014 roku w sprawie zabezpieczania zbiorów muzeum przed pożarem, kradzieżą i innym niebezpieczeństwem grożącym ich zniszczeniem lub utratą¹. W drugim z wymienionych ważną rolę odgrywa §22. Zgodnie z nim ochrona zbiorów w czasie transportu to dostosowanie typu środka transportu oraz rodzaju konwoju i liczby konwojentów do rodzaju zbiorów oraz ich wartości. Trzeba uwzględnić tutaj docelowe miejsce transportu oraz czasu jego trwania. Należy też zapewnić uczestnictwo kuriera muzealnego w transporcie zbiorów i spełnić wymagania w zakresie organizacji ochrony zbiorów w czasie transportu, które określa załącznik numer 3 do Rozporządzenia. Transport

zbiorów, na których stan zachowania wpływa temperatura, wilgotność powietrza lub drgania o minimalnym nawet natężeniu, wykonuje się przy użyciu środka transportu, zapewniającego takowe warunki. Kurier muzealny może odmówić przewozu środkami niespełniającymi wymogów.

Oprócz Ustawy o muzeach, aktem dotyczącym m.in. dzieł sztuki i odnoszącym się do ich transportu jest też Ustawa z dnia 23. lipca 2003 roku o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami. Minister właściwy do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw wewnętrznych określi, w drodze rozporządzenia, wymagania, jakim powinna odpowiadać ochrona przechowywanego i przewożonego zabytku wpisanego na Listę Skarbów Dziedzictwa. Dotyczą one między innymi standardu pomieszczenia przeznaczonego do przechowywania zabytku (wysoka odporność na włamanie i wyposażenie w środki ochrony przeciwpożarowej), właściwości środków transportu służących do jego przewożenia (zwiększoną odporność na czynniki zewnętrzne, wyposażenie w systemy powiadamiania o zagrożeniach), sposób konwojowania (ochrona fizyczna). Wstępne prace nad tym rozporządzeniem toczyły się już w kwietniu 2016 roku. Planowanym czasem publikacji był IV kwartał 2016 roku, według Biuletynu Informacji Publicznej resortu „Wykazie Prac Legislacyjnych Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego” z 4. kwietnia 2017 roku projekt ten ma nadal adnotację „Wstępne Prace”.



Transport dzieł sztuki wymaga odpowiedniego dostosowania kabiny.

Wzór kontraktu

Przyglądając się Ustawie o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami warto zwrócić uwagę na przepisy karne, które przewidują konsekwencje za niszczenie lub uszkodzenie zabytku, wywóz bez zezwolenia lub nieprzywieszenie zabytku w czasie, gdy zezwolenie obowiązuje. Nawet jeśli działania te są nieumyślne.

Wzór kontraktu regulującego przewóz dzieł sztuki publikuje na swej stronie Centrum Sztuki Współczesnej – Zakam Ujazdowski. Dokument powstał w 2012 roku w związku z przetargiem dotyczącym transportu prac na wystawy

¹Dz.U. z 2014 r., poz. 1240.

organizowane w ramach „Warszawskiego projektu w Kijowie 2012”. I na przykład: zleceniodawca gwarantuje sobie, że podmiot świadczący usługę dostarczy dzieła zarówno na miejsce wystawy, w terminie umożliwiającym organizację wydarzenia, jak i z powrotem. Zobowiązanie konwojowania dzieł obejmuje nadzór nad procesem pakowania, załadunku, transportu, rozładunku i rozpakowania w sposób uniemożliwiający dostęp osób postronnych do dzieł sztuki. Wspomniane czynności powinny być prowadzone przez wyspecjalizowaną kadrę osobową. Do tego dochodzi obowiązek posłużenia się specjalistycznymi skrzyniami i materiałami do pakowania dzieł. A na końcu widnieją nakazy przygotowywania dokumentacji związanej z danym transportem, w szczególności protokołu odbioru i dostarczenia dzieł sztuki, koordynacji wszystkich w/w czynności oraz ubezpieczenia przewożonych obiektów.

Kilka dzieł w jednej skrzyni

Kolejny punkt umowy dotyczy warunków konserwatorskich. Dotyczy on wymogów transportowania dzieł w izolowanych drewnianych skrzyniach i pakowania w odpowiednie materiały, takie jak bibułka, fizelina, papier, gąbki oraz styropian. Pomieszczenia, w których opakowania są przechowywane i magazynowane przed transportem muszą spełniać warunki konserwatorskie. Transport kilku dzieł w jednej skrzyni jest dopuszczalny pod warunkiem umieszczenia sztywnych przekładek pomiędzy nimi. Zabronione jest piętrowe ustawianie skrzyń.

Kabina musi być „dobrze resorowana, klimatyzowana, właściwie izolowana i szczelna, dysponująca urządzeniami do unieruchamiania skrzyń we właściwej pozycji. Pojazd musi mieć podnośnik hydrauliczny. Strona zamawiająca ma prawo być przy pakowaniu, załadunku, rozładunku i rozpakowaniu.

Ustawianie towaru

Innym źródłem, w którym można poznać wymogi lub wytyczne co do transportu dzieł sztuki jest publikacja Narodowego Instytutu Muzealnictwa i Ochrony Zbiorów (NIMOZ)². I tu znów można przeczytać, że transportowi dzieła sztuki powinna towarzyszyć osoba upoważniona³, przechowywać je należy w wydzielonym pomieszczeniu o ustabilizowanych warunkach klimatycznych i umiarkowanej cyrkulacji powietrza, zabezpieczyć przed kurzem, przemieszczaniem. Same dzieła powinny być „w dobrym stanie ustabilizowane mikrobiologicznie”, jeżeli zaś są szczególnie wrażliwe lub w złym stanie, skażone mikrobiologicznie, przeznaczone do konserwacji lub dezynfekcji, należy je zabezpieczyć poprzez odizolowanie i okrycie przynajmniej papierem przed przekazaniem do dezynfekcji.

Lista zasad zachowań podczas przewozu zaczyna się od unikania transportu tym samym środkiem lokomocji skrzyń i dzieł nieopakowanych oraz nie przewożenia dzieł w luku bagażowym, w którym znajdują się inne przedmioty i nieustawiania skrzyń piętrowo. Grafiki, rysunki i obrazy, z wyjątkiem pastel, należy transportować pionowo, równoległe do kierunku jazdy a inne dzieła - „w pozycji właściwej dla poszczególnych typów obiektów”. Jeżeli nie są one zapakowane w skrzynię powinno się, po odpowiednim zabezpieczeniu, przymocować je do burty samochodu pasami oraz odizolować je od siebie przekładkami takimi jak koc, gąbka czy karton. Konieczne jest też umieszczenie miękkich podkładek pod pasami i kłamrą naciągającą. Dzieła i skrzynie o dużych rozmiarach i masie należy załadowywać przy użyciu podnośników lub platform hydraulicznych.



Przewoźnicy szukają nowych źródeł dochodu, a przewożenie dzieł sztuki to nisza mogąca zainteresować niejednego z nich.

Ładunek podczas postoju

Naturalnie należy ograniczyć do minimum gwałtowne ruchy, szarpnięcia oraz nagłe zatrzymania. Warto pamiętać o dostępności skrzyń w celu kontroli w czasie podróży. Unieruchomienie dzieł może nastąpić na przykład dzięki pasom czy umieszczonym na ścianach listwom do zaczepiania taśm mocujących. Podłoga powinna być wyrównana tj. mieć zniwelowane zakola. Przygotowanie do transportu obejmuje także zdobycie wiedzy o stanie dróg, który może powodować niebezpieczne wstrząsy w przypadku złej nawierzchni i niewłaściwego resorowania. Nie należy zapominać o dbałości o ładunek podczas postoju. Niewskazane są lokalizacje w pełnym słońcu oraz w pobliżu ładunków i materiałów łatwopalnych. Przy transporcie dwoma samochodami zalecane jest, by dla zwiększenia bezpieczeństwa ustawiać je tyłem do siebie.

Transport samochodowy jest preferowanym jeśli chodzi o dzieła sztuki, co oznacza szansę dla przewoźników. Jak pokazują oferty firm takich jak Art Transit, obejmujące m.in. obsługę celną w każdej procedurze (karnet ATA, import/ eksport czasowy lub stały, karnet TIR), szansę tę można wykorzystać, łącząc specjalizację z kompleksowymi usługami.

²Ochrona zbiorów - ABC profilaktyki konserwatorskiej w muzeum³ http://nimos.pl/upload/wydawnictwa/Konserwacja_ABC_text-2a.pdf

³Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego z dnia 15 maja 2008 r. w sprawie warunków, sposobu i trybu przenoszenia muzealiów³.

Płaca minimalna jest niestraszna

Z Jackiem Orwatem, kierownikiem działu transportu F&J rozmawia Tomasz Czarnecki.

Proszę na początek przedstawić swoją firmę, ile lat działacie na rynku, specjalizacje itp.

- Spółka F&J powstała stosunkowo niedawno, tj. w marcu 2015 roku. Firma zbudowana została na wieloletnim doświadczeniu biznesowym dwóch właścicieli pręźnie działających w innych branżach. Dzięki temu w krótkim czasie zdobyliśmy zaufanie klientów. Naszą specjalizacją jest ekspresowa dostawa towarów „door to door” autami wyposażonymi w windy samozaładowcze, realizujemy dużo transportów z meblami z bezpośrednią dostawą do sklepów w centrum miast, centrów handlowych, szpitali oraz na wystawy targowe. Dodatkowo bardzo pręźnie rozwijamy dział transportu morskiego.

Ile zleceń obsługujecie i jakie to zlecenia?

- Zlecenia liczone są w setkach, głównie są to eksporty oraz importy, ale nie brakuje również tras międzynarodowych typu Wielka Brytania-Hiszpania. Właśnie z racji jednej z naszych specjalizacji jaką jest dostawa busami z windą samozaładowczą, bywają również przewozy w bardzo ciekawe miejsca takie jak Sycylia, Korsyka czy nawet Ibiza. To głównie przejazdy z meblami oraz dostawy do sklepów, restauracji oraz szpitali.

PRZEPROWADZKA FABRYKI

W Polsce mamy kilkadziesiąt tysięcy firm transportowych. Wydawałoby się, że łatwo znaleźć chętnych do przewozu towaru. Czy tak faktycznie tak jest?

- Posiadamy w Polsce naprawdę dużo firm transportowych specjalizujących się w różnych dziedzinach, od transportów paletowych do transportów specjalistycznych. W większości przypadków nie mamy kłopotu z organizacją pojazdów dla naszych stałych tras, jednak problem pojawia się przy bardziej skomplikowanych ładunkach. Bywają takie wyzwania jak organizacja transportu kombajnu ze Stanów Zjednoczonych do Polski, przeprowadzka fabryki z Polski do Tunezji, a nawet transport śmigłowca. W takich sytuacjach trzeba poświęcić trochę więcej czasu, aby towar bezpiecznie dotarł do klienta.

Jakie warunki najczęściej musi spełnić firma transportowa, by rozpocząć z państwem współpracę? Weryfikacja dostawców transportu jest skomplikowana?

- To pytanie można podzielić na dwie części. Współpracując ze stałymi podwykonawcami nasze wymagania są trochę bardziej wygórowane niż w pojedynczych przypadkach.



- Bywają takie wyzwania jak organizacja transportu kombajnu ze Stanów Zjednoczonych do Polski, przeprowadzka fabryki z Polski do Tunezji, a nawet transport śmigłowca – mówi Jacek Orwat.

Po pierwsze przy systematycznych zleceniach na wyłączność wymagamy w miarę młodego, zadbanego samochodu, pełnej dokumentacji oraz aktualne ubezpieczenie OCP. Jeśli natomiast zleceniobiorca jest „jednorazowy”, oprócz aktualnego ubezpieczenia i pełnej dokumentacji potrzebnej do wykonania danego zlecenia, sprawdzamy opinie o danej firmie, które są dosyć realnym odzwierciedleniem rzetelności danego przewoźnika.

Zdarzały się transporty, które nie znalazły wykonawcy?

Nie ma takiej możliwości, wszystko zależy od ceny.

NIC NIE ZASTĄPI PRACOWNIKA

To prawda, że stawki za frachty są coraz mniejsze? Które kierunki, branże są najbardziej opłacalne?

- Aby wybić i utrzymać się stabilnie na rynku w tej branży najlepszym sposobem jest specjalizacja w jakimś kierunku. Ogromna konkurencja na rynku transportowym niestety kształtuje stawki na niskim poziomie. Wspomniana specjalizacja oraz wysoka jakość usług pozwala na utrzymanie współpracy z nadawcami.

Na jakiego rodzaju transporty jest obecnie największe zapotrzebowanie?

- Nasza firma obsługuje głównie kierunki międzynarodowe takie jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania itp. Spowodowane jest to różnicą stawek frachtowych, które z reguły są wyższe niż stawki krajowe. Posiadając oddziały w Wolsztynie, Poznaniu oraz Warszawie oraz własną flotę, w większości nowych samochodów, musimy na to wszystko zarobić.

Powstają takie platformy jak Uber, Cargonexx, poza tym usługi telematyczne związane z automatyzacją zamówień idą coraz dalej. Nie obawia się pan, że za kilka lat typowi spedytorzy już nie będą potrzebni?

- To tak samo jak z autonomicznymi ciężarówkami. Technologie praktycznie w każdej branży z roku na rok mocno się rozwijają, uważam jednak, że ani w biurze, ani w kabine ciężarówki nic nie zastąpi pracownika – specjalisty z kilkuletnim doświadczeniem.

W WARSZAWIE ŁATWIEJ O FACHOWCA

Szykują się wielkie zmiany jeśli chodzi o sposób delegowania pracowników w UE, które będą miały wpływ także na państwa pracę. Tony dokumentacji nie zabiją polskiego rynku przewoźników a zarazem i rynku spedytorów?

- Jako młoda, nowoczesna i prężnie rozwijająca się firma nie możemy pozwolić sobie na jakieś zaskoczenie. Współpracujemy z prawnikami, którzy informują nas na bieżąco o aktualnych zmianach w przepisach, dzięki czemu zawsze jesteśmy przygotowani na wszelkie sytuacje. Dodatkowo korzystamy z usług przedsiębiorstwa rozliczającego czas pracy kierowców oddelegowanych do pracy na terenie UE.

Współpracujecie także z zagranicznymi przewoźnikami?

- Praktycznie w 99 procentach współpracujemy z polskimi przewoźnikami. Polska jakość usług, nowoczesny tabor oraz ogromna ilość firm transportowych spełnia nasze zapotrzebowanie.

Słyszałem, że brakuje nie tylko kierowców, ale i ludzi do pracy w spedycji. Z czego to wynika?

- Tak, to niestety prawda, szczególnie w regionie naszej głównej siedziby w Wolsztynie gdzie bezrobocie wynosi około 4 procent. Z tego właśnie powodu utworzyliśmy oddziały w Warszawie oraz Poznaniu gdzie łatwiej znaleźć doświadczonych spedytorów.

W jaki sposób pozyskujecie ludzi do pracy? Jakie wymagania powinien spełniać kandydat chcący być spedytorem? Bo być może szansą jest migracja z innych stanowisk w innego rodzaju podmiotach.

- Staramy się zatrudniać ludzi z doświadczeniem w branży transportowej. Chcemy być specjalistami w swoim fachu, aby spełniać wymagania naszych klientów. Spedytor powinien być osobą samowystarczalną, potrafiącą rozwiązywać problemy, które w tej branży pojawiają się na każdym kroku. Odporność na stres, swobodna rozmowa z klientem i dobra organizacja pracy to wymagana podstawa.

KRÓLOWIE SZOS

Posiadacie również tabor ośmiu ciągników. Do czego jest on wykorzystywany?

- Ciągniki siodłowe razem z naczepami typu MEGA przypisane są do naszej drugiej, siostrzanej firmy Florek Group,

która zajmuje się transportem międzynarodowym. Główne kierunki działalności to kraje Europy Zachodniej.

Jakie są to ciągniki i skąd ten wybór?

- Postawiliśmy na markę Scania. To sprawdzone oraz wygodne dla kierowców ciężarówki. Na pewno możemy pochwalić się, że większość naszych aut jest z serii „King of the Road”, czyli pojazdów w najbogatszej wersji wyposażenia jakie oferuje marka Scania.

Sposób finansowania?

- Wszystkie auta posiadamy jeszcze w leasingu, część aut leasinguje bank, w którym posiadamy konto firmowe, a część leasing oferowany przez dealera. Każdy ciągnik siodłowy posiada swoją naczepę.

Który koncern dostarcza karty paliwowe i dlaczego?

- Korzystamy z oferty DKV, która najlepiej spełnia nasze oczekiwania jeśli chodzi o tankowanie pojazdów w kraju oraz zagranicą. Dzięki tej firmie możemy również rozliczać koszty związane z większością autostrad w Europie.

PODWYŻKI DOPIERO NAS DOPADNĄ

Podwyżki ubezpieczeń dały się mocno we znaki?

- Na szczęście w odpowiednim momencie podpisaliśmy umowę flotową z naszym brokerem, dzięki czemu na ten rok zachowaliśmy stawki sprzed podwyżek. Wszystko dopiero przed nami, kilka tysięcy zł na każdym aucie daje sporą sumę, która trzeba zapłacić obowiązkowo. Będzie trzeba „zaciśnąć pas” i pracować dalej.

Płaca minimalna w Europie to zapewne spory problem...

- Nie dla wszystkich. Jak już wspomniałem, współpracujemy z zewnętrzną firmą zajmującą się rozliczaniem czasu pracy kierowców. Do tego posiadamy przedstawicieli w krajach, które tego wymagają. W internecie na różnych forach branżowych było bardzo głośno na temat negatywnej strony wprowadzenia płacy minimalnej, szczególnie we Francji, osobiście uważam jednak to za duży plus. Firmy legalnie zatrudniające kierowców bez większego problemu są w stanie spełnić poszczególne nakazy. Jedynie przedsiębiorstwa „próbujące oszczędzić” na pracownikach mają teraz troszkę większy orzech do zgryzienia. My staramy się, by kierowcy zarabiali więcej niż minimalne wymogi w danych krajach Europy.

- Firmy legalnie zatrudniające kierowców bez większego problemu są w stanie spełnić poszczególne nakazy prawne w Polsce i w różnych krajach Europy – mówi Jacek Orwat.



Najbardziej efektywne firmy w TSL

Rankingi Top 500 i Top 1500 stanowią zbiór danych o możliwie największej liczbie firm z branży TSL o przychodach powyżej miliona złotych. Celem jest rzetelne przedstawienie warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Prezentujemy informacje o 50 najwyżej sklasyfikowanych przedsiębiorstwach w obu klasyfikacjach.



Piotr Szreter

Data Group Consulting

Badanie prowadzone jest przez Data Group Consulting. Wszelkstronna ocena działalności firm z branży wymaga przeglądu wyników finansowych podmiotów działających na rynku od co najmniej trzech lat. Wybrana metoda prezentowania danych ze sprawozdań przedsiębiorstw ma na celu wskazanie, czy działająca w konkretnym segmencie rynku firma osiągnęła w danych warunkach to, co było możliwe do osiągnięcia. Top 500 obejmuje pięćset największych uwzględniając duże i średnie firmy, Top 1500 to z kolei małe firmy, liczone od pozycji 501 do 1500 - pod względem wielkości sprzedaży.

Grupy firm różnicować można według kluczowych parametrów, takich jak wielkość, typ własności, rodzaj działalności, udziały rynkowe, wydzielenie grup firm ze względu na rolę pełnioną na rynku, wyznaczenie dominujących tendencji. Raport zwraca uwagę, że tylko w sytuacji koniunktury firmy niepełniące samodzielnej roli na rynku są w stanie rozwijać się w tempie zbliżonym do większych przedsiębiorstw. Jednak, o ile osiągają wtedy rentowność na poziomie większych podmiotów, to długookresowo ich tempo wzrostu sprzedaży jest znacząco niższe.

W związku z tym stopniowo zmienia się struktura pięćset największych przedsiębiorstw - maleje wśród nich udział firm transportowych, rośnie firm świadczących usługi logistyczne i kurierskie. Wobec dynamicznego rozwoju olbrzymiej masy podmiotów średniej wielkości, udział w rynku największych grup logistycznych stale słabnie. Obecnie 50 największych firm ma 43,8 procent udziału w rynku, podczas gdy w szczytowym momencie (2008 rok) zgarniały aż 53,1 procent przychodów ze sprzedaży usług.

Tradycyjnie najszybciej rozwijają się firmy średniej wielkości, korzystające z dźwigni finansowej chętniej niż pozostałe przedsiębiorstwa logistyczne. Stopa zadłużenia po 2008 roku stopniowo spada, od niedawna za wyjątkiem największych firm. Zadłużenie małych przedsiębiorstw trwale znajduje się poniżej zalecanego przedziału - wysoki koszt pozyskania kapitału stanowi przyczynę nieoptymalnej struktury ich finansowania.

Badanie potwierdza poprawę wyników branży. Zastopowany został długookresowy trend spadku tempa wzrostu sprzedaży. Warto zwrócić uwagę, że transport drogowy - najszybciej rozwijająca się dziedzina usług logistycznych po 2009 roku - obecnie zwolnił tempo. Z jednej strony można zaobserwować tendencję do uzyskiwania ponadprzeciętnego zarobku przez przedsiębiorstwa dysponujące własną flotą. Marża ze sprzedaży ponad 4 procent w porównaniu do 3 procent marży uzyskiwanej przez przedsiębiorstwa korzystające głównie z usług obcych. Jednak, gdy tylko - tak jak teraz - poprawiają się możliwości zarobkowania, floty obcej przybywa.

W tej sytuacji duże, czysto transportowe firmy, posiadając ograniczony zasób środków przewozu, przestają się korzystnie różnić od spedytorów. Wysoki udział kapitału własnego w pasywach ma tylko co trzeci przewoźnik. Charakterystyczne, że przodują pod tym względem podmioty mające długą tradycję - prowadzone są od co najmniej kilkunastu lat, często w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Niemal zupełnie rezygnując z korzystania z dźwigni finansowej, osiągają lepsze efekty gospodarowania niż inne przedsiębiorstwa transportowe. Sprzedają mniej, lecz zarabiają zdecydowanie więcej. Natomiast aż połowa firm transportowych jest nadmiernie zadłużona. Podmioty te muszą wiele sprzedawać po niskiej cenie, aby spłacić dług.

Informacje o możliwości uzyskania dostępu do pełnej wersji raportu na www.dgc.com.pl

TOP 1500 – miejsca 501-550

Ranking 2014	Ranking 2015	Nazwa firmy	Lokalizacja	Strona internetowa	Przychody ze sprzedaży 2015 (mln zł)	Dynamika sprzedaży (2015/2014)	Marża netto	Rentowność aktywów	Rentowność kapitału własnego
	501	Benski	Lubliniec	benski.pl	19,779	238,91%	23,05%	65,54%	309,26%
	502	Verten	Radom		3,280	259,78%	17,38%	27,07%	189,96%
	503	Kami-Trans	Sobótka		4,319	239,07%	25,40%	62,29%	209,75%
	504	Maschko	Łława		5,571	132,81%	12,82%	55,31%	143,59%
	505	Sender J. Bednarek i S-ka	Syców	sender24.com	17,850	131,50%	10,60%	39,55%	178,05%
	506	Master TSL	Łódź		10,613	327,04%	8,98%	35,18%	351,66%
	507	El-Zak	Bieruń		13,880	117,09%	15,97%	24,48%	151,06%
	508	Aguana	Brzozów	aguana.pl	4,539	2468,35%	7,93%	15,75%	912,52%
	509	Mass Trans	Świerczyniec		9,186	123,54%	10,02%	25,74%	92,98%
562	510	Leader Logistics	Wrocław	leaderlogistics.pl	13,662	158,48%	11,79%	35,82%	144,71%
	511	Ygos Shipping	Gdynia	ygos.pl	3,265	350,06%	8,87%	35,77%	190,52%
	512	Trans AM	Koziegłowy	transamsj.pl	12,926	131,96%	26,04%	33,66%	65,52%
	513	SM Spedition Marcin Żurek	Ostrów Wlkp.	smspedition.com	10,713	106,43%	14,52%	22,96%	257,41%
	514	Express Global Logistics	Warszawa	eglspeid.pl	5,799	225,85%	6,60%	47,68%	256,13%
	515	Franciszek Jaworski	Świnoujście	jaworski-transport.pl	11,637	97,31%	18,33%	49,26%	89,02%
	516	DPD Strefa Paczki	Warszawa	strefapaczki.pl	24,248	141,77%	15,28%	34,07%	76,24%
	517	Kruk Transport	Zduń	kruk-transport.pl	21,533	102,36%	12,52%	38,44%	72,11%
537	518	Axis Global Logistic	Białystok	axisgl.com	6,925	128,60%	9,03%	33,89%	161,33%

Ranking 2014	Ranking 2015	Nazwa firmy	Lokalizacja	Strona internetowa	Przychody ze sprzedaży 2015 (mln zł)	Dynamika sprzedaży (2015/2014)	Marża netto	Rentowność aktywów	Rentowność kapitału własnego
	519	In Time Spedition	Warszawa		6,975	116,87%	7,98%	26,26%	112,65%
	520	East Way Polska	Warszawa	etl-team.com	3,432	206,76%	13,61%	14,69%	50,56%
	521	TC-S	Święciechowa		5,643	239,78%	5,37%	21,16%	75,80%
502	522	Thermo Logistics	Gdańsk	thermo-logistics.com	10,644	139,03%	9,27%	34,79%	315,24%
	523	Pentagon Freight Services	Gdynia	pentagonfreight.com	8,811	115,85%	11,57%	43,79%	100,89%
564	524	Cargomind	Warszawa	cargomind.com	9,598	161,57%	9,78%	32,60%	110,08%
	525	Piro-Trans	Nadarzyn		8,045	115,41%	10,19%	32,80%	62,73%
599	526	V4L	Szczecin	v4l.pl	11,220	117,30%	9,13%	71,81%	571,52%
654	527	AM Sped Group	Kwidzyn		4,852	185,29%	6,62%	17,94%	55,54%
555	528	Taj	Warszawa	taj.com.pl	12,115	170,37%	24,07%	50,97%	154,11%
	529	Chrabalaowski	Warszawa		13,862	396,27%	4,43%	19,31%	302,38%
	530	CMA CGM Polska	Gdynia	cma-cgm.com	18,698	118,55%	13,27%	28,75%	55,81%
	531	Dalubo Kędzierscy	Czerwin		14,123	131,71%	4,27%	17,09%	80,99%
621	532	Tekturk	Bydgoszcz		5,117	140,15%	9,89%	15,05%	57,43%
805	533	Gopet Poland	Łódź	gopettrans.com	4,484	102,42%	14,27%	34,44%	105,97%
667	534	Agmat J. Szczech	Jablonowo Pomorskie		18,730	95,74%	31,80%	299,30%	485,02%
	535	Matrans	Warszawa		19,223	159,58%	9,08%	34,51%	128,21%
	536	Garex Logistics	Pleszew	garex-spedycja.pl	5,059	259,67%	10,89%	33,98%	519,74%
501	537	M&R Logistics	Nowy Tomysl	mrllogistics.pl	19,257	158,52%	8,08%	22,96%	83,08%
516	538	Friday	Warszawa	friday.info.pl	21,568	142,53%	10,28%	48,53%	237,99%
675	539	DTS Transport	Warszawa	dts.pl	21,222	124,69%	9,06%	48,81%	395,19%
	540	Omega-Trans	Ostrołęka		3,716	63,93%	9,18%	50,14%	172,72%
	541	Jarych International Transport	Baranów	jarych.pl	6,757	136,78%	4,01%	19,15%	82,87%
866	542	Cargofruit	Gdańsk		9,373	147,07%	10,47%	27,47%	45,50%
	543	Speedster Logistics	Gdańsk	speedsterlogistics.com	8,515	140,42%	7,94%	31,77%	349,01%
527	544	Shipco Transport	Gdynia	shipco.com	22,927	106,09%	12,85%	44,60%	92,35%
504	545	Polkad Transport Forwarding	Katowice	polkad.pl	15,141	103,55%	13,71%	43,03%	167,07%
552	546	Lester	Święciechowa		9,357	117,77%	13,46%	33,65%	62,64%
	547	Prologus	Warszawa	prologus.pl	17,817	184,77%	4,46%	20,72%	139,82%
518	548	Prodomus	Wroclaw	spedycjaprodomus.pl	4,884	121,13%	5,72%	24,84%	62,51%
	549	DFL Transport	Kielce	df1-transport.com	7,645	359,59%	4,86%	43,38%	599,21%
528	550	Trans-Man	Zamość	trans-man.com.pl	8,585	119,18%	18,14%	56,42%	136,89%

TOP 500 – miejsca 1-50

Ranking 2013	Ranking 2014	Ranking 2015	Nazwa firmy	Główne źródło przychodów	Przychody ze sprzedaży 2015 (mln zł)	Dynamika sprzedaży (2015/2014+100%)	Marża netto	Rentowność aktywów	Rentowność kapitału własnego
6	2	1	Alta-Trans Wójcik	transport	76,206	133,79%	17,94%	41,28%	50,70%
133	104	2	Farmada Transport	logistyka	122,003	120,92%	10,97%	42,27%	164,91%
17	23	3	General Logistics Systems Poland	usługi kurierskie	475,447	116,26%	16,16%	28,01%	43,23%
125	71	4	Sokołów-Logistyka	transport	235,889	173,81%	4,76%	23,92%	47,63%
3	8	5	Pol-Agent	spedycja	115,830	109,02%	7,82%	30,75%	60,51%
16	19	6	Telmex	spedycja	154,809	103,05%	12,18%	20,00%	44,56%
10	3	7	Logwin Air+Ocean Poland	logistyka	116,721	103,86%	5,99%	23,68%	66,93%
25	12	8	DSV Air & Sea	spedycja	123,439	103,43%	7,85%	32,80%	190,09%
11	4	9	Tevox Logistics	transport	72,558	102,99%	9,67%	17,62%	23,69%
26	6	10	Pantos Logistics Poland	logistyka	145,596	115,03%	5,37%	18,48%	43,83%
22	13	11	Morawiec	transport	95,548	118,16%	6,86%	16,39%	26,73%
149	22	12	FrancePol	transport	127,050	124,32%	8,06%	13,75%	75,37%
45	31	13	Zadroga	transport	32,228	120,27%	24,96%	34,28%	61,27%
54	10	14	Mielczarek FTSH	transport	180,575	110,21%	14,71%	38,16%	98,01%
12	14	15	Anwil Transport	transport	67,284	97,83%	33,19%	49,00%	57,21%
15	5	16	TPU Transport i Logistyka	transport	32,424	103,21%	25,37%	38,06%	56,76%
49	25	17	Panalpina Polska	spedycja	373,946	95,24%	4,33%	19,93%	148,21%
34	17	18	Extrans Zbigniew Szeliga	transport	163,580	134,21%	3,75%	12,88%	25,08%
39	57	19	Butter	transport	127,776	105,60%	7,92%	18,13%	67,43%
74	1	20	Euro-Trans	transport	117,364	109,18%	12,90%	29,31%	58,01%
30	21	21	Rhenus Port Logistics	spedycja	102,849	105,18%	5,03%	17,13%	33,22%
55	9	22	Maszoński Logistic	transport	176,571	115,28%	14,71%	17,15%	75,46%
166	112	23	Rhenus Logistics	logistyka	295,442	124,00%	4,91%	15,64%	57,51%
239	30	24	Dachser	spedycja	290,862	118,44%	4,34%	17,08%	56,03%
8	18	25	DHL Global Forwarding	spedycja	361,386	95,87%	6,64%	21,35%	55,52%
23	24	26	DHL Express (Poland)	usługi kurierskie	1 555,548	110,86%	5,74%	17,03%	40,28%
7	36	27	UPS Polska	usługi kurierskie	1 124,833	97,55%	3,96%	10,62%	21,94%
	11	28	CEMET	spedycja	132,375	79,57%	8,57%	13,95%	17,61%
13	27	29	Duvenbeck Logistik	transport	126,359	122,06%	5,80%	30,91%	59,69%
21	20	30	Podlasie	transport	432,157	105,48%	4,58%	11,86%	18,53%
33	33	31	Pol Mack Poland	transport	32,132	121,60%	8,52%	10,35%	17,37%
51	41	32	Dettendorfer Polska	transport	35,856	112,52%	11,27%	36,87%	153,14%
4	7	33	Transpetrol	spedycja	148,407	89,31%	3,57%	18,03%	54,36%
43	42	34	Cross System	transport	39,311	129,10%	8,34%	24,11%	52,24%
19	16	35	Trans Plus	transport	33,172	103,68%	25,05%	50,09%	95,97%
62	61	36	Wizet Transport	transport	41,200	109,15%	10,61%	20,00%	44,49%
99	40	37	Sealand Logistics	spedycja	82,864	105,31%	6,24%	23,60%	50,80%
434	468	38	Boekestijn Transport	transport	87,480	279,73%	2,15%	13,23%	33,70%
650	34	39	Meiko Trans Polska	logistyka	35,312	112,23%	18,22%	12,53%	19,46%
98	65	40	CEVA Freight (Poland)	logistyka	77,171	121,40%	17,33%	26,85%	57,31%
147	56	41	Poltraf	logistyka	66,246	109,93%	5,23%	21,82%	90,88%
84	29	42	Skat Transport	transport	307,372	108,89%	4,34%	15,56%	32,90%
179	35	43	OTP	transport	128,649	102,62%	11,59%	18,64%	37,17%
63	50	44	Schmidt Polska	transport	29,047	107,62%	10,47%	10,05%	12,05%
144	120	45	PP PKS Rzeszów	transport	59,050	89,08%	7,05%	20,15%	42,93%
58	121	46	Solidaris	transport	192,696	116,64%	4,77%	9,36%	45,87%
71		47	Transmar Lilla i Marcin Ungier	transport	31,346	119,17%	17,16%	46,12%	92,32%
18	43	48	Schenker	logistyka	1 480,772	103,66%	3,38%	9,29%	17,71%
160	80	49	Dartom	transport	165,281	113,94%	2,61%	6,94%	24,06%
167	102	50	Tomasz Dzida	transport	32,462	113,40%	10,09%	10,90%	15,81%

Poradnik wynajmu cz. 1

Obserwujemy obecnie znaczny wzrost zainteresowania wynajmem ciągników i naczep w Polsce. Postanowiliśmy więc przybliżyć nieco tę usługę, która wciąż jest nie przez wszystkich menedżerów firm transportowych dobrze znana. Ten swego rodzaju „Poradnik wynajmu” opracowany przez ekspertów firmy Pema, będzie ukazywał się cyklicznie na łamach Truck&Business Polska. Pierwszą część poświęcimy ogólnym zagadnieniom związanym z samym wynajmem, w kolejnych poruszymy więcej szczegółów związanych z jego składnikami.



Paul Gogoliński, General Manager Pema Polska. Szkot polskiego pochodzenia. Od ponad 30 lat w sektorze finansowym i motoryzacyjnym w Europie i RPA. Pracował jako General Manager w firmach takich jak Daimler Chrysler Fleet Management i Business Lease Polska. Współzałożyciel i pierwszy prezes Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Wieloletni wykładowca, prelegent w Wielkiej Brytanii, Polsce i RPA, autor artykułów w prasie biznesowej i motoryzacyjnej.



Aleksandra Szczuka, Sales Manager Północ, Pema Polska. Menedżer sprzedaży B2B z ponad 10-letnim stażem w branży usług dla sektora TSL. Posiada doświadczenie w zakresie leasingu, wynajmu oraz usług dodanych dla branży pojazdów ciężarowych, użytkowych i naczep, a także telematyki. Doświadczenie zdobyła pracując dla Hitachi Capital, TIP Trailer Services oraz Shell. Inżynier oraz absolwent Szkoły Głównej Handlowej, gdzie ukończyła studia podyplomowe z zakresu marketingu i logistyki.

Przez wiele lat relatywnie niskie zainteresowanie usługą wynajmu było spowodowane tradycyjnym podejściem do prowadzenia biznesu, które preferowało własność, kojarzoną z niższymi kosztami i rzekomym bezpieczeństwem. Jednak utrzymująca się dynamika zmian na rynku, gdzie coraz trudniej utrzymać „status quo” zaowocowała nowymi wyzwaniami dla firm z sektora TSL. Stąd coraz częstsze pytania na rynku o wynajem, usługę o znacznie większej elastyczności niż dotychczas popularne modele finansowania.

Nowe możliwości

Dodatkowo, zmienia się rynek pracy niegdyś obfitujący w pracowników. Znalezienie dobrego kierowcy stanowi niezwykle trudne zadanie, brakuje także między innymi mechaników. Osoby dostępne na rynku są coraz bardziej wymagające, skore do częstych zmian pracodawców. Stąd coraz większym wyzwaniem jest utrzymanie marży i konkurencyjność na wymagającym rynku usług transportowych, gdzie konkurencja praktycznie rok do roku staje się mocniejsza. Dlatego też przedsiębiorstwa poszukują nowych możliwości poprawy efektywności i są niejednokrotnie zmuszone do zmiany utartego modelu biznesowego. Aby z sukcesem realizować zlecenia transportowe, każda firma zajmująca się przewozem towarów potrzebuje mobilnej floty, dostosowanej optymalnie do swojej działalności. Park maszyn ma zapewniać przewagę konkurencyjną pod kątem zarówno kosztowym, optymalizacji działań, jak i wizerunkowym. To połączenie stanowi niejednokrotnie nie lada wyzwanie, ale jest jak najbardziej możliwe do zrealizowania. Istnieje szereg czynników, które należy brać pod uwagę decydując się na wybór najlepszego rozwiązania. Przedstawiamy poniżej najważniejsze z nich.

Okres użytkowania sprzętu

Inwestycja w sprzęt to zwykle znaczne koszty. Idealnie, jeżeli mamy w perspektywie długofalową współpracę z klientem lub bezpieczne portfolio zamówień. Jednak nie zawsze jest to możliwe. Wówczas zakup sprzętu wydaje się być zbyt ryzykowny i nieuzasadniony z punktu widzenia finansowego. Tutaj z pomocą przychodzą usługi wynajmu krótkoterminowego, który zapewnia największą możliwość zmian strategii działania oraz przetestowania nowej współpracy. Wynajem, nawet długoterminowy, stanowi usługę znacznie bardziej elastyczną od leasingu, oferując opcje przerwania kontraktów, które w leasingu są zazwyczaj niemożliwe lub bardzo kosztowne.



Często zakup pojazdów czy naczep wiąże nas bezpowrotnie z daną specyfikacją, a sprzęt przecież z biegiem lat się starzeje.

Wiek i specyfikacja sprzętu

Często zakup pojazdów czy naczip wiąże nas bezpowrotnie z daną specyfikacją, a dodatkowo sprzęt zaczyna się starzeć. Wynajem długoterminowy pozwala na konfigurację sprzętu we właściwej specyfikacji oraz dostosowanie jego wieku do wymagań klientów. Daje szansę na większe możliwości rotacji pojazdów i utrzymanie różnorodności we flocie, a ta z kolei pozwala dywersyfikować portfolio klientów.

Serwis i mobilność

Mobilność jako gwarancja terminowych dostaw jest podstawą działalności transportowej. Stąd coraz więcej przewoźników decyduje się na wynajem – firmy świadczące tę usługę posiadają w swojej sieci wiele punktów serwisowych oraz całodobowe linie wsparcia technicznego. Parametry te są niezwykle istotne szczególnie w transporcie międzynarodowym, ale także w dystrybucji krajowej obejmującej szereg punktów w różnych lokalizacjach. Wówczas outsourcing usług serwisowych pozwala działać szybciej, bezgotówkowo oraz niejednokrotnie taniej. Kluczowe tutaj jest właściwe porównanie usługi serwisowej i zakresu w oferowanym pakiecie. Należy go dopasować do swoich aktualnych potrzeb, bo przecież część czynności może być przewoźnikowi zbędna, ale z drugiej strony ewentualna sytuacja drogowa może spowodować wielkie straty. Takie działanie pozwoli uniknąć nieprzewidzianych kosztów.

Przewidywalność i kontrola kosztów

Kontrola kosztów to nie lada wyzwanie i często nie zastanawiamy się nawet ile tak na prawdę kosztuje jedna faktura. Wynajem pozwala nie tylko zaplanować wydatki przeznaczone na użytkowanie floty, ale także zmniejsza liczbę faktur i redukuje do niezbędnego minimum czynności związane z jej obsługą.

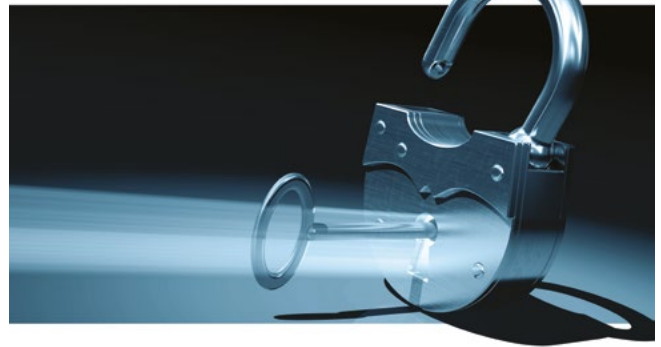
Korzyści finansowe

Na co chcemy przeznaczać środki? Zakup sprzętu to zamrażanie kapitału, który możemy zaangażować w naszą działalność i różnego rodzaju innowacje, nowe strategie. Finansowanie sprzętu poprzez leasing operacyjny czy wynajem niesie za sobą szereg korzyści bilansowych i pozwala na uwolnienie pieniędzy, a tym samym poprawę płynności finansowej.

Skupić się na kluczowej działalności

Coraz bardziej konkurencyjny rynek wymaga bycia ekspertem w swojej działalności. To tłumaczy rosnący trend w outsourcingu flot i usług związanych z ich obsługą. Zlecenie utrzymania floty osobom doskonale obeznanym w tej dziedzinie pozwala na skupienie się na czynnościach, które przynoszą dochody i utrzymują przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa. Zysk stanowi tutaj zarówno czas na dodatkowe działania oraz pewność, że zarządzaniem parkiem pojazdów zajmują się specjalnie przeszkoleni i doświadczeni specjaliści.

Wynajem pozwala „uwolnić” kapitał.



Usługi dodatkowe

Zlecenie obsługi floty ekspertom pozwala także na korzystanie z proponowanych innowacji, ułatwiających codzienną działalność. Obsługa szkód, drobnych uszkodzeń, ubezpieczenie, telematyka, czy inne usprawnienia to coraz bardziej popularne elementy, które upraszczają codzienną pracę użytkownikom flot. Zwłaszcza w dzisiejszych czasach, gdzie ceny ubezpieczeń idą w górę, a nawet jedna szkoda może spowodować trudno odwracalne konsekwencje, warto skorzystać z pomocy ekspertów przy zarządzaniu szkodowością.

Niedocenione doradztwo

Wybór najkorzystniejszego rozwiązania flotowego i porównanie oferowanych na rynku rozwiązań nie należy do łatwych zadań. Rozmowa z ekspertami z dziedzin zarządzania i obsługi pozwala na sformułowanie kluczowych pytań istotnych w procesie decyzyjnym. Im bardziej kompleksowa usługa, tym bardziej zasadne jest rozpoznanie i porównanie dostępnych rozwiązań i wybranie takiego, które długofalowo zapewni przedsiębiorstwu najwięcej korzyści.

Jak działa PEMA

W obecnej sytuacji rynkowej wynajem krótkoterminowy i długoterminowy może stanowić nie lada pomoc dla przewoźników w ich codziennej działalności. Dostarczamy rozwiązania z zakresu wynajmu oraz usług zapewniających mobilność wspierając firm transportowych od 40 lat, między innymi w Niemczech, Danii, Szwecji, Belgii, Czechach, Słowacji, Szwajcarii. Rozwiązania, które sprawdziły się w innych krajach wcielamy również w Polsce. Jesteśmy bowiem mądrzejsi o sytuację, z jakimi mieliśmy już wcześniej do czynienia i łatwiej nam unikać potencjalnych problemów lub w najgorszym razie je rozwiązywać. Naszym głównym zadaniem jest słuchać klientów, zrozumieć ich biznes oraz wyzwania, z jakimi muszą się zmierzyć. Zawsze staramy się dopasować oferowane przez nas rozwiązanie tak, aby jak najbardziej odzwierciedlało potrzeby nabywcy usług. Jesteśmy elastyczni i nastawieni na długofalową współpracę. Poza wynajmem proponujemy rozwiązania, które pomagają zwiększyć bezpieczeństwo floty oraz zmniejszyć ryzyko prowadzenia biznesu, co jest szczególnie przydatne przy obecnych wzrostach kosztów ubezpieczenia.

Trudne sytuacje w relacjach biznesowych cz. 2



W poprzednim numerze Truck&Business Polska napisałam sporo na temat precedencji, czyli pierwszeństwa w biznesie, starałam się też rozwiać wątpliwości związane z inicjowaniem powitania, jego formą oraz wręczaniem wizytówek. Poniższe porady będą dotyczyły etykiety telefonicznej, kolorów biznesowych i najważniejszych zasad dotyczących garderoby.



Agata A. Pawłowska
trener Trainers Team

Smartfon to typowe narzędzie biznesowe, także użytkowanie do wielu celów prywatnych. Powszechność tego „wynalazku” sprawiła, że niezwykle ważną rolę odgrywa kwestia korzystania z niego w miejscach publicznych, ale też zasady prowadzenia rozmowy telefonicznej. Zaczniemy zatem nasze rozważania na temat etykiety, szukając odpowiedzi między innymi na poniższe pytania: Czy przez telefon mówimy ciszej czy głośniej? Do ilu sygnałów czekamy dzwoniąc do kogoś? A po ilu powinniśmy odebrać telefon? O co zadbać w sytuacji, gdy przełączamy rozmowę do kogoś innego?


Głośno, wolno i nie od razu

Telefon jest jednym z podstawowych kanałów komunikacji, ale jednocześnie, tu paradoks, barierą w niej. Ogranicza bowiem możliwości nadawania oraz odbioru przekazu w sposób pełny. Nie widzimy naszego rozmówcy, nie mamy szansy zaobserwować mowy jego ciała, nie wiemy, czy w 100 procentach skoncentrowany jest na rozmowie, czy w trakcie dialogu z nami robi jeszcze coś innego, wpływającego na koncentrację. Na poziomie podświadomym w pewnym stopniu wyczuwamy nastawienie i emocje rozmówcy, słyszymy śmiech, płacz, niemniej główny nośnik przekazu stanowi głos i treść wypowiedzianych zdań, wyrażen, a to oznacza, że niektóre z komunikatów możemy błędnie interpretować.

Warto pamiętać w tym względzie o zjawisku akomodacji, które oznacza, że po podniesieniu słuchawki bardzo często nie słyszymy pierwszych słów. Zatem odczekajmy

kilka sekund, zanim rozpoczniemy rozmowę czy przedstawianie się. Dodatkowo, aby było nas lepiej słychać, powinniśmy mówić trochę głośniejsze i wolniej.

Kiedy dzwoniemy do kogoś, przyjęło się, że w dobrym tonie jest poczekać maksymalnie do pięciu sygnałów, unikniemy wówczas postrzegania nas jako osoby natarczywej.



Im bardziej stonowane barwy w ubiorze, tym bardziej elegancko, nie łączymy więcej niż trzech kolorów a najciemniejszym elementem powinien być garnitur, żakiet, krawat, a koszula najjaśniejszym.

Odbierając telefon zrobimy wszystko co w naszej mocy, by uczynić to przed upływem trzech sygnałów. A jeśli nie możemy w tym momencie rozmawiać, polecam wysłać wiadomość lub w jak najkrótszym czasie oddzwonić.

Kto pierwszy odkłada słuchawkę

Odbierając telefon w środkach komunikacji miejskiej starajmy się ograniczać naszą rozmowę do niezbędnego minimum, a w pociągu wyjdźmy z przedziału na korytarz. Na tak małych przestrzeniach niezwykle kłopotliwe jest prowadzenie rozmowy jak i bierne w niej uczestniczenie. Po odbieraniu stacjonarnego telefonu służbowego przedstawiamy się według schematu: nazwa firmy, imię i nazwisko oraz pytaniem grzecznościowym np. „W czym mogę pomóc?”. W przypadku telefonu komórkowego i rozmowy służbowej mówimy swoje imię i nazwisko oraz „Słucham”, a jeśli użytkujemy prywatnego smartfona, w zupełności wystarczy dzień dobry, witaj czy po prostu cześć.

Jedną z trudniejszych sytuacji w przypadku rozmowy przez telefon stacjonarny jest przełączanie dzwoniącego do kogoś innego. Z punktu widzenia osoby przełączanej, najbardziej nie lubimy konieczności powtarzania kolejnemu rozmówcy celu, w jakim wykonaliśmy telefon. Aby nie wywoływać

takiego wrażenia, warto pamiętać o poinformowaniu dla-czego dzwoni człowiek znajdujący się po drugiej stronie słuchawki. Z kolei osoba, do której dotarło połączenie, powinna nawiązać do uzyskanej informacji, mówiąc na przykład „Otrzymałam informację, że dzwoni pani w sprawie faktury. Bardzo proszę o podanie numeru klienta”.

I jeszcze jedna kwestia. W dobrym tonie jest pamiętać, że w przypadku nieodebranego połączenia zawsze oddzwania osoba inicjująca rozmowę. A gdy kończymy pierwszy słuchawkę odkłada nasz klient lub osoba, do której dzwoniлиśmy.

Co branża, to inny obyczaj

„No brown in town”. Skoro przytaczamy tego rodzaju hasło, w tym miejscu zapraszamy do lektury informacji na temat kanonu kolorów biznesowych i zasad, których powinniśmy przestrzegać wybierając strój. Dress code ma ogromne znaczenie: wpływa na sposób postrzegania przez pracodawcę, partnerów biznesowych, kolegów z pracy, osoby z zewnątrz. Nieodpowiednio dobrany strój odbierany jest jako brak profesjonalizmu, co niekorzystnie wpływa na nasz wizerunek. Każda branża, a nawet firma rządzi się swoimi prawami w tej kwestii. Dlatego możemy być zobowiązani do przestrzegania najbardziej restrykcyjnych zasad tzw. stroju formalnego czyli business attire, przez mniej formalny business smart, a aż po styl swobodny business casual.

Firmowy dress code zależy od branży a nawet specyfiki firmy w jakiej pracujemy.

W niektórych branżach, na przykład w reklamowej, z góry narzucony dress code w zasadzie nie istnieje. Natomiast w zawodach, związanych z bezpośrednim kontaktem z klientem, pracownik odgrywa rolę „wizytówki firmy” i konieczne jest stosowanie się do pewnych reguł.

Dobra jakość i elegancja. Strój biznesowy powinien być uszyty z odpowiedniej jakości materiałów. Trudno jest budować naszą wiarygodność, gdy mamy na sobie pomiętą marynarkę lub prześwitującą koszulę. O kwestii czystości tutaj nie wspomnę.

Harmonia. Elementy stroju powinny ze sobą współgrać. Należy więc zwrócić uwagę, by były w tym samym stylu.

Prostota i minimalizm. Unikamy nadmiaru barw. Nasz strój powinna charakteryzować stonowana kolorystyka. Z umiarem zakładamy biżuterię, a jeśli już to powinna być ona w jednym kolorze.

Dopasowanie stroju do figury. Budowanie wizerunku wiąże się między innymi z umiejętnością doboru stroju oraz świadomością własnej sylwetki. Zadaniem ubioru jest nie tyle podkreślanie walorów naszej figury, co maskowanie jej mankamentów.

Odcienie biznesu

Na nasz wizerunek w bardzo dużym stopniu wpływa także kolorystyka. Nieodpowiedni dobór barw może bardzo obniżyć naszą wiarygodność oraz błędnie odzwierciedlać

stanowisko zajmowane przez daną osobę. Im dress code jest bardziej formalny, tym liczba dopuszczalnych kolorów ulega zmniejszeniu. Najbardziej podstawowy zestaw to: czerni, biel, szary, odcienie niebieskiego, czerwony, niemniej jednak należy pamiętać o kilku wyjątkach w ich stosowaniu.

Czerń. Stroje w kolorze czarnym powinny być zakładane jedynie na szczególne okazje, takie jak bankiet, biznesowa kolacja, itp. W związku z tym nie powinniśmy go nosić przed godziną 18.00. Kolor ten zarezerwowany jest dla męskich skarpetek, dodatków skórzanych.

Biel. Biel doskonale komponuje się z wieloma kolorami, jednak w codziennym stroju biznesowym dozwolona jest głównie u kobiet. Białe koszule zarezerwowane są na bardziej uroczyste okazje.

Szary. Najczęściej wykorzystywany kolor w strojach biznesowych. Jest skromny, stanowi więc doskonałe tło dla innych barw. Budzi skojarzenia z opanowaniem i profesjonalizmem. Ciemne szarości najlepiej komponują się z błękitem.

Odcienie niebieskiego. Podobnie, jak szary, niebieski budzi zaufanie oraz szacunek. Są to kolory dopuszczalne zarówno jeśli chodzi o garnitur jak i koszule.

Czerwony. To kolor kontrowersyjny. W męskiej garderobie zarezerwowany tylko i wyłącznie dla dodatków takich jak

Rozmowa przez telefon to ułatwienie w kontaktach, ale trzeba pamiętać o barierach komunikacyjnych.



krawat. Kobiety mają zdecydowanie łatwiej, gdyż mogą nawet założyć żakiet w tej barwie.

Kolor brązowy

Dobierając kolory powinniśmy dodatkowo pamiętać o kilku zasadach. Im bardziej stonowane barwy, tym bardziej elegancko. Nie łączymy więcej niż trzech kolorów. Najciemniejszym elementem powinien być garnitur, żakiet, krawat, a koszula najjaśniejszym.

Domyślam się, że po zapoznaniu się z podstawowym kanonem kolorów zastanawiacie się Państwo co w takim razie zrobić ze swoimi ubraniami w odcieniach zieleni, fioletów czy chociażby brązu. Od razu uspokajam i zapewniam: większość z nas pracuje w firmach czy organizacjach, w których najczęściej obowiązuje business smart i business casual. Zatem możemy korzystać ze znacznie szerszej gamy barw, ale również rodzajów spodni, koszul, kolorów butów. Jeśli chodzi o dress code to kobiety mają łatwiej - nie obowiązują nas aż tak twarde reguły. Możemy nosić spodnie, sukienki, różnego kroju żakiety. Najważniejsze, aby spódnica nie była krótka, a dekolt zbyt duży. Na podsumowanie kilka słów na temat brązowego. Z własnego doświadczenia wiem, że jego brak w podstawowym zestawie budzi zaskoczenie. Dlaczego zatem nie jest kolorem biznesowym? Z wielu wyjaśnień, przywołam trzy najczęściej pojawiające się. Patrząc wstecz kolor brązowy był kolorem biedoty, plebsu, łatwym do uzyskania. Zatem trudno było za jego pomocą podkreślić swoją pozycję. Na przykład habity zakonne miały tę barwę. Obecnie nie ma to, aż tak dużego znaczenia. Patrząc jednak wstecz zakony były bardzo ważnymi członkami społeczeństwa. Główną ich rolą stanowiła w założeniu pomoc ubogim, a chcąc podkreślić swoją pozycję społeczną, chciano unikać tego typu nawiązań. Ostatnia kwestia to skojarzenia z czynnościami fizjologicznymi. W tym przypadku nie muszę chyba nic dodawać.

Warto pamiętać o zjawisku akomodacji - po podniesieniu słuchawki często nie słyszymy pierwszych słów, zatem zanim rozpoczniemy rozmowę odczekajmy kilka sekund.

Krótki rękaw zakazany

Na koniec tylko jedna przestroga dla panów - koszula z krótkim rękawem, jest strojem sportowym, niezależnie od materiału z którego została uszyta. Zatem nie zakładajcie jej nigdy pod marynarkę, a tym bardziej nie noście do niej krawata. Nawet jeśli mężczyznom się wydaje, że nie widać „krótkiego rękawa”, zapewniam: jesteście w błędzie. Mankiet koszuli bowiem powinien wystawać spod marynarki około 1,5 cm.

Content is the king?

Strategia marketingu treści stanowi trend, który w Polsce nabiera coraz większego rozpędu. Zgodnie z wynikami badań WhitePress, w 2016 roku 29 procent ankietowanych było bardzo zadowolonych z efektów działań content marketingowych, a 57 procent wykazało satysfakcję umiarkowaną. Co ciekawe, połowa respondentów zadeklarowało zwiększenie budżetu na tego typu działania w kolejnym roku. Czy rzeczywiście strategia treści jest aż tak efektywna?



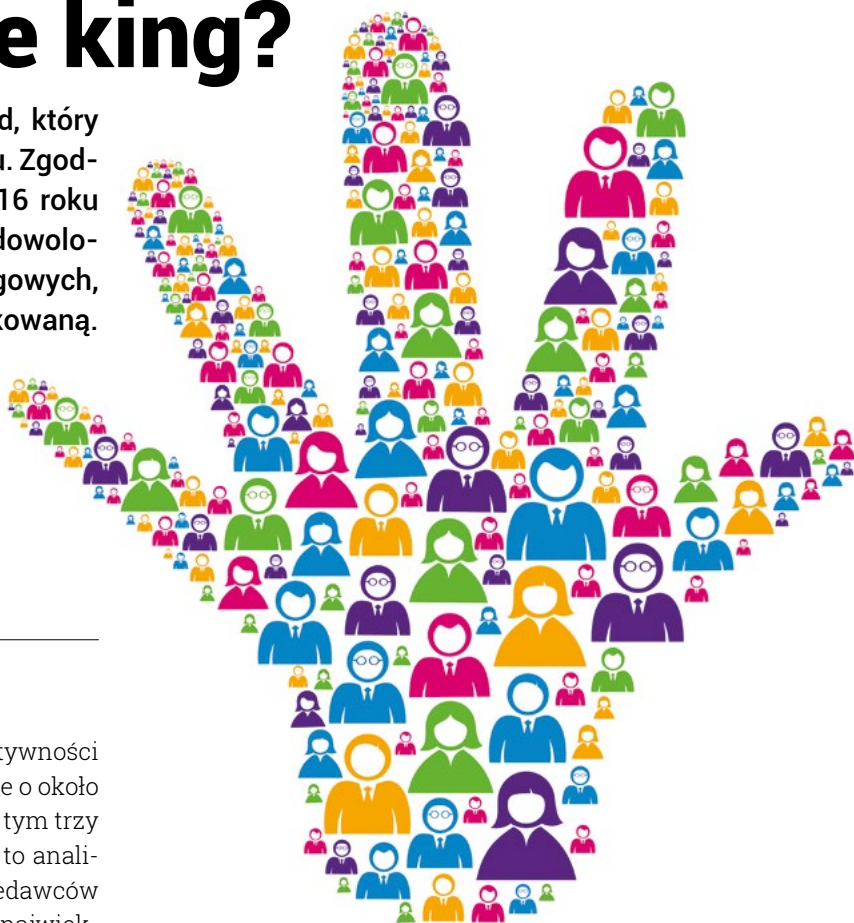
Artur Lysionok

Jak wynika z raportu Demand Metric o efektywności marketingu treści, content marketing kosztuje o około 62 procent mniej, niż tradycyjny, a generuje przy tym trzy razy więcej leadów sprzedażowych. Potwierdza to analiza firmy Altimeter z 2014 roku - 57 procent sprzedawców przyznało, że spersonalizowane treści były ich największym marketingowym priorytetem w danym roku. W Polsce w bardzo dużym stopniu korzysta tego typu działań właśnie branża transportowa.

Treść wideo

Marketing treści może powstawać w bardzo różnorodnej postaci: wideo, artykułów, infografik, prezentacji, podcastów, e-booków. W dobie szybkiego przekazu i chaosu informacyjnego to materiały wideo należą do jednych z najbardziej popularnych form przekazu wiadomości. Wyraźnie świadczą o tym statystyki popularnych serwisów, umożliwiających publikowanie i odtwarzanie filmów. Każdego dnia na Youtube, który posiada ponad miliard użytkowników, odtwarzanych jest ponad 4 mld filmów. Według szacunków, co minutę pojawia się na nim 300 godzin nowych materiałów. Roczny dochód tego serwisu sięga 4,3 mld dolarów (źródło: Youtube). Z kolei jego popularna alternatywa, portal Vimeo, posiada około 26 mln zarejestrowanych użytkowników i 170 mln widzów miesięcznie. Dla porównania, w 2010 roku z serwisu korzystało "tylko" 3 mln stałych użytkowników (źródło: Vimeo).

W branży transportowej, gdzie czas ma kluczowe znaczenie w pracy i osiąganiu zysków, przekaz wizualny jest niezwykle istotny. Prowadzenie wideoblogów przynosi zazwyczaj dobry efekt. Wystarczy tylko zwrócić uwagę na kilka blogów z branży. Profil Maersk Line na Facebooku obserwuje prawie 2,5 mln użytkowników, Truck Drivers



Do najbardziej powszechnych wskaźników efektywności content marketingu należy ruch na stronie i liczba unikalnych użytkowników (UU), połączona z analizą czasu pozostawiania na stronach firmy i współczynnika odrzuceń.

Style - 182 000, Iwony Blecharczyk - 165 000, Rafała Zazuniuka - 62 000, Tkaczykowskiego - 19 000, niemal tyle samo Patrycji Rzenno Almerki, Seby Polskiego Kierowcy - 11 000, itd. Treść tych blogów (fanpage) to w większości nagrania, z tym, że tematyka życia i pracy w trasie stanowi tylko jeden z wielu obszarów popularnych w branży.

To co napisane wciąż ważne

Jednak pomimo tak dużej popularności formy wideo to treść pisana jest najbardziej pożądana. W maju 2016 r. Social Media Examiner opublikowało raport pt. „Jak marketerzy wpływają na rozwój swoich firm za pomocą social media”. Z wyników badań wynika, że 58 procent sprzedawców uznaje „oryginalne treści pisane” za najważniejszy rodzaj informacji. Ważniejszy nawet, niż content wizualny (graficzny) i filmowy. 81 procent respondentów badań planuje zwiększyć tworzenie treści pisanych (badania przeprowadzono wśród 5000 marketerów ze Stanów Zjednoczonych).

Jak bardzo treść pisana jest efektywna pokazuje poniższy przykład artykułu, połączony z działaniami e-mail

marketingu. Dzień 24 listopada 2016 roku dla większość przewoźników był dniem niezwykle ważnym: w tym dniu zapadł wyrok Trybunału Konstytucyjnego w sprawie ryczałtów za nocowanie w kabinie. Pewna dolnośląska firma śledziła temat i w ciągu 1 godziny od ogłoszenia wyroku wysłała do swojej bazy mailing z informacją o decyzji Trybunału. Mail zawierał tylko treść o wyroku, bez elementów sprzedażowych i reklamowych.

Efekt kampanii contentowej w ujęciu real-time marketingu był bardzo dobry. 9,4 procent (wskaźnik OR) odbiorców otworzyła maila w przeciągu pierwszej godziny. 31,5 procent tych, co otworzyli maila i przeczytali artykuł, przeszli na stronę nadawcy (CTOR). Wskaźnik CTR (przejścia na stronę w stosunku do wysłanych maili) wyniósł 3 procent. Wypisanych z listy - 0 procent.

Jaka treść była najbardziej poszukiwana w 2016 roku w branży transportowej?

- ♦ Ustawa Loi Macron we Francji.
- ♦ Wyrok TK w sprawie ryczałtów za noclegi.
- ♦ Obszar płacy minimalnej: Benelux, Niemcy, Austria, Włochy.
- ♦ Konflikt Polski i Rosji w sprawie braku zezwoleń na transport.
- ♦ Zasady przewozu ładunków do państw WNP.
- ♦ Obszar problemowy, związany z uchodźcami.
- ♦ Problem braku kierowców zawodowych.

Zgodnie ze statystykami Google Trends i Planera Słów Kluczowych.

Błędnie rozumowanie

Do popularyzacji marketingu treści w Polsce w dużym stopniu przyczynił się koncern Google. Wielu marketerów w naszym kraju uważa, błędnie zresztą, że cel content marketingu stanowi pozycjonowanie w wyszukiwarce Google. Niestety, wpływa to na jakość treści. Działają SEO nasycając blogi odpowiednimi słowami kluczowymi, zapominając o treści, a przecież ta jest przecież skierowana do ludzi, nie robotów wyszukiwarki. Rzeczywisty cel content marketingu - zadowolenie klienta, świadomość marki, budowanie wizerunku - ginie w natłoku bezsensu i bylejakości.

Na czym polegają cele content marketingu? Na przydatności oferowanych treści dla klientów. Warto tutaj zaznaczyć, że klientem firmy jest nie tylko podmiot, dostarczający organizacji korzyści materialnych, ale cała branża, łącznie z pracownikami firmy, partnerami i konkurencją.

John Deere i Michelin

Za prekursora tego rodzaju marketingu uważa się amerykańskiego producenta maszyn rolniczych, Johna Deere. Właściciel firmy, który doskonale znał swoich klientów (grupę docelową), w 1895 roku zaczął wydawać magazyn The Furrow, dostarczający rolnikom specjalistyczną wie-

dzę. Jako ciekawostkę można dodać, że obecnie pismo jest wydawane w 40 krajach, w 12 wersjach językowych i - uwaga - ciągle w wersji papierowej (źródło: Marketing Land). Producent skupił się nie na sprzedaży maszyn, tylko na klientach i chęci zaproponowania im tej dodatkowej wartości w postaci drukowanego poradnika. W polskim sektorze transportowym podobną strategię można zaobserwować w kilku dużych firmach spedycyjnych, prawniczych i IT.

W równie dużym stopniu do rozwoju content marketingu przyczyniła się firma Michelin. Na początku ubiegłego wieku samochodów nie było tak dużo, jak obecnie. Chcąc zwiększyć sprzedaż opon, właściciele firmy musieli przede wszystkim zachęcić ludzi do korzystania z pojazdów. W tym celu bracia André i Édouard Michelin w 1900 roku wydali pierwszy przewodnik Michelin Guide, zawierający listę najlepszych miejsc, gdzie podczas podróży można było dobrze zjeść bądź przenocować. Jak bardzo taka strategia pomogła firmie, można ocenić na podstawie ilości zatrudnionych tam obecnie ludzi (prawie 107 000) i rocznych przychodów (20 mld euro).

W Polsce content marketing stosuje się zazwyczaj w celu budowania świadomości marki, pozycjonowania i gromadzenia leadów sprzedażowych. Potwierdzają to wyniki badań „Content marketing w Polsce”. Według tychże analiz, wśród celów, jakie polscy marketerzy chcą realizować poprzez działania content marketingowe, najważniejsze to budowanie świadomości marki (wskazało na to 75 procent respondentów) oraz pozyskiwanie klientów i sprzedaż (69 procent). Raport został opracowany na podstawie informacji od 260 menedżerów content marketingu.

W Polsce content marketing stosuje się zazwyczaj w celu budowania świadomości marki, pozycjonowania i gromadzenia leadów sprzedażowych.

W branży transportowej content marketing zajmuje szczególne miejsce. Stosuje go, prawdopodobnie często nieświadomie, większość przedsiębiorstw około transportowych - firmy oferujące usługi prawne, windykacyjne, IT, telematiki transportu, ubezpieczenia, karty paliwowe, itd. Częste zmiany, które zachodzą w segmencie prawnym, handlowym czy finansowym branży zmuszają menedżerów do ciągłej obserwacji nowości rynkowych. Firmy, oferujące usługi dla przewoźników i spedytorów, wiedzą o tym i dlatego prowadzą blogi, bazy wiedzy, relacje, tworzą artykuły eksperckie, e-booki, infografiki etc.



Wykorzystując content marketing warto zadbać o treść komunikatów.

Poczekać na efekty

Pomiar efektywności uważany jest za najtrudniejsze wyzwanie w komunikacji, zorientowanej na tworzenie treści. Problemy w tym zakresie wynikają najczęściej z braku opracowanej strategii, konsekwencją czego są niejasne cele. Jak dotąd wiele firm transportowych, głównie w segmencie małych i średnich firm, próbuje swoich sił na polu marketingu treści, po czym często się zniechęca z powodu braku widocznych efektów. Tymczasem działania contentowe pozostają nacechowane właśnie tym, że ich wyniki są widoczne w perspektywie dłuższego czasu. Efekty w pozycjonowaniu i zwiększonym ruchu w branży transportowej można zaobserwować po kilku miesiącach systematycznego i konsekwentnego wdrażania komunikacji contentowej, wizerunkowe i sprzedażowe natomiast - po około 6-12 miesiącach, w zależności od działań przedsiębiorstwa.

Są to oczywiście informacje ogólnikowe. Efektywność tego rodzaju marketingu zależy od kilku czynników, takich jak:

- jakości i rodzaju contentu,
- sposobu i zakresu dystrybucji,
- ustalonych celów i KPI kampanii.

Wspomnienie o wielkiej roli jakościowego contentu wcale nie stanowi truizmu. Sektor transportowy, jak wiele "ściślych" branż, jest mocno uczulony na chaos informacyjny. Powstaje on przede wszystkim z powodu przekładania ilości nad jakość. Ponadto niewielu próbuje dotrzeć z treścią do odbiorców, sądząc, że klienci sami na nią trafią, i mierzyć wyniki swoich działań. Potwierdzają to wyniki badań WhitePress „Content marketing w Polsce”.

Najbardziej Oczekiwana Reakcja

Mierzenie efektywności content marketingu można wykonać na wiele sposobów. Do najbardziej uniwersalnych i powszechnych wskaźników należy ruch na stronie i liczba unikalnych użytkowników (UU), połączona z analizą czasu pozostawania na stronach firmy i współczynnika odrzuceń (bounce rate). Wskazują one na to, jak bar-

dzo nasza treść interesuje użytkowników, w jaki sposób UU trafili na stronę, czy content spełnia zapotrzebowanie potencjalnego klienta i czy strona odpowiada zasadzie NOR (Najbardziej Oczekiwanej Reakcji).

Spodziewanym efektem NOR jest wzrost konwersji, ilość wygenerowanych leadów, wynik sprzedaży. Są to jedne z najbardziej pożądanых efektów content marketingu. Do mniej popularnych, choć równie ważnych wskaźników efektywności można zaliczyć między innymi ilość share (podzielenia się) daną treścią, komentarzy, linków przychodzących, czas żywotności. Dobry przykład stanowi poradnik „Jak założyć firmę transportową”. Został napisany w 2013 roku i od tego czasu jest dostępny w sieci. Do dziś młodzi przedsiębiorcy wysyłają do autora zapytania i prośby o rady, a ten cierpliwie i wyczerpująco odpowiada na ich pytania.

Branża transportowa to sektor, w którym marketing treści zagościł na dobre już bardzo dawno, zanim jeszcze wiele innych branż uświadomiły sobie o jego wartości. Wdrażany często w celach wizerunkowych bardzo szybko przekonał wiele osób, że ma kolosalne znaczenie dla uczestników rynku. Dziś wiele przedsiębiorstw sięga po ten rodzaj marketingu, udowadniając tym samym prawdziwość tytułowego hasła niniejszego artykułu: content is the king.

Analizowanie SEO

Zdaniem Jagody Prętnickiej-Markiewicz, Head of Marketing, SentiOne, jednym ze sposobów mierzenia efektów jest także analizowanie SEO (generowanie naturalnych linków) oraz monitoring Internetu pod kątem sprawdzania tam obecności własnej marki. Monitoring sieci pozwala między innymi sprawdzić zasięg publikacji i skorelować go z pojawianiem się nowych klientów. Najprostszym sposobem jest także przeprowadzanie prostej ankiety rozpoczynającej współpracę. Odpowiedź na pytanie: skąd dowiedziałeś się o naszej ofercie? - na pewno okaże się przydatna.

Źródło: WhitePress, Content marketing w Polsce. Efektywność, strategię, prognozy 2016, www.whitepress.pl

Case kampanii contentowej

W 2014 roku światło dzienne ujrzał problem ryczałtów za noclegi w kabinach i pozwów kierowców. Jedna z firm oferująca rozwiązania IT dla sektora transportu, zaoferowała dla wydawnictwa z branży TSL pomoc w kwestii dystrybucji informacji o możliwości podpisania petycji do Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Opublikowanie tej informacji na blogu strony przyniosło firmie prawie 13 000 unikalnych odostępów, z czego powyżej 20 procent osób odwiedziło też inne podstrony, a kilka procent użytkowników kliknęło z takiej zakładki, jak "oferta", "usługi", "cennik". Nawet w przypadku 1 procent (130 potencjalnych klientów) wynik kampanii byłby bardzo dobry.

Poszukiwania za granicą

O braku kierowców mówi niemal każdy przewoźnik. W branży istnieje nawet powiedzenie, że osoba, która znajdzie sposób na rozwiązanie tego problemu powinna optywać w wielkie zaszczyty i ordery. Nie szukamy takowych, jednak nasz dziennikarz postanowił zająć się bliżej już dość znanym i stosowanym już rozwiązaniem – zatrudnianiem potencjalnych użytkowników ciągników siodłowych z paszportem kraju z Europy Wschodniej. I tu uwaga. Wnioski są optymistyczne, ale przy pewnych założeniach...



Artur Lysionok

Na początek postawimy dosyć kontrowersyjną tezę: problem braku kierowców zawodowych w Polsce może zostać wkrótce zażegnany, właśnie dzięki temu, że coraz więcej naszych firm decyduje się na zatrudnienie obcokrajowców z Europy Wschodniej. Jednak ilość nie znaczy jakość. O wiele trudniej jest znaleźć użytkowników ciągników siodłowych o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Młodych, niedoświadczonych pracowników można bez większego problemu zaprosić z Ukrainy czy Białorusi, o zawodowców należy już powalczyć.

W wielu publikacjach prasowych oraz w Internecie można znaleźć informacje prawn-administracyjne o tym co trzeba zrobić, by fakt zatrudnienia pracownika z Europy Wschodniej stał się faktem zgodnym z regulacjami. Ale zanim podpiszemy umowę i sprostamy wszelkim wymogom, trzeba co nieco wiedzieć o możliwych sposobach rekrutacji kierowcy. Właśnie te zagadnienia zdominują nasz tekst.

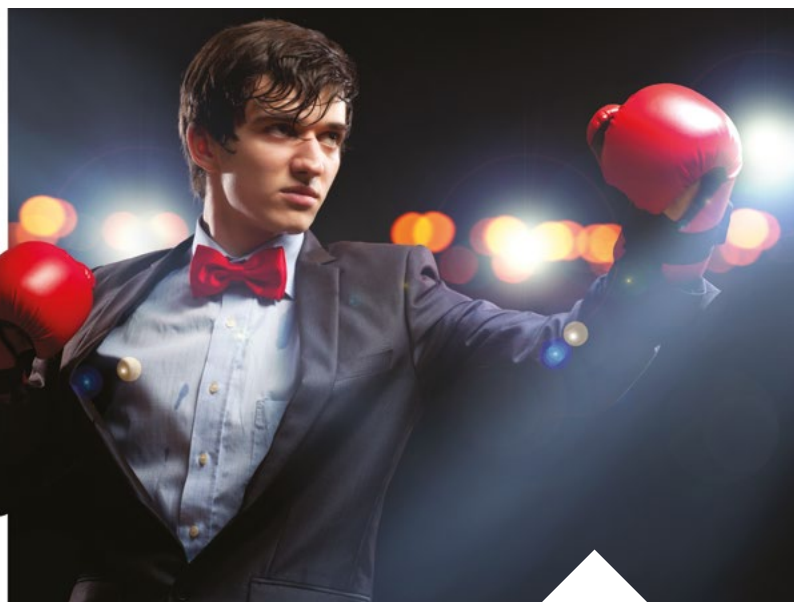
Dobry pracownik, znaczy jaki?

Obecnie najbardziej pożądanym pracownikiem w firmach transportowych i spedycyjnych jest ktoś, kto posiada długi staż pracy, zna techniki ekonomicznej jazdy, manewrowania. W dodatku jego wiedza obejmuje również obsługę współczesnych urządzeń mobilnych a znajomości językowe wykraczają mocno poza mowę rodzimego kraju. Nierzadko przewoźnicy podkreślają jeszcze jedną, być może nawet najważniejszą cechę, tak bardzo potrzebną a zarazem rzadko już dziś spotykaną - znajomość mechaniki pojazdów ciężarowych.

Na szczęście w niektórych krajach Europy Wschodniej zawód kierowcy-mechanika wcale jeszcze nie zanikł. To właśnie wyróżnia tamtejszych użytkowników ciągników siodłowych. Poza tym są oni o wiele bardziej wytrwali i doświadczeni od swoich kolegów po fachu z zachodniej części Starego Kontynentu, co wynika z dość trudnych warunków dotychczasowej pracy, takich jak zły stan dróg, wysoki poziom przestępczości, skorumpowani funkcjonariusze. Tacy pracownicy są właśnie najbardziej pożądanymi w Polsce, która pod tym względem musi konkurować z innymi krajami, między innymi

Niemcami i Litwą, gdzie brak doświadczonych kierowców ciężarówek jest także niezwykle dotkliwy.

Zgodnie z raportem „Rynek pracy kierowców w Polsce”, 55 procent przewoźników jest w stanie znaleźć kierowcę w ciągu 1-4 tygodni. Podobny wynik może się wydawać bardzo dobry, jednak nie uwzględnia doświadczenia ani lojalności takich pracowników. Powstaje zatem pytanie, jak taką osobę znaleźć.



Na rynku pracy trwa wręcz walka o kierowców ciągników siodłowych.

Chęć pracy w Polsce

Doświadczeni kierowcy są oczywiście świadomi obecnie panujących na rynku realiów: w Niemczech zarobią więcej niż w Polsce, choć tam muszą się liczyć z droższymi kosztami utrzymania. Poza tym potencjalni pracownicy wiedzą o pewnej ważnej zasadzie jaką warto wyznawać wybierając pracodawcę - czasami nie kraj zatrudnienia, ale kierunki jazdy i inne warunki mają decydujące znaczenie o komforcie pracy.

Eksperti z Transport i Logistyka Polska obliczyli, że ten sam kierowca może zarobić około 3700 euro na trasie Polska-Niemcy-Francja-Hiszpania oraz tylko 1500 euro na trasie Polska-Białoruś-Ukraina-Bułgaria. Ponadto od pewnego czasu wśród kierowców zza naszej wschodniej granicy zaczęły krążyć pogłoski o wycieku i pomniejszanych zarobkach dla pracowników z Ukrainy czy Rosji. Z tego względu nie każda polska firma, nawet jeśli oferuje wysokie wynagrodzenie, jest dla nich atrakcyjna.

Często ten "wyzysk" wynika ze zwykłego nieporozumienia. W ogłoszeniach są bowiem na przykład podawane kwoty brutto jako wysokość zarobków a nie netto, które jak wiadomo są bardziej kuszące. Poza tym brakuje informacji o potrąceniach, związanych przykładowo z nauką języka obcego.

Co oferują przewoźnicy?

Na wschodnich portalach ogłoszeniowych propozycji pracy w charakterze kierowcy ciężarówki w Polsce jest bardzo dużo. Średnia wysokość stawki wynosi 1500-1700 euro miesięcznie netto (www.rabota.ua, www.hh.ru), choć można znaleźć propozycje nawet i za 2000 euro. To nie są niskie kwoty, szczególnie biorąc pod uwagę oczywisty brak konieczności posiadania odpowiedniego wykształcenia.

Dla porównania, Litwini, którzy ostro konkurują z Polską o pracowników z Ukrainy i Białorusi, oferują wynagrodzenie w średniej wysokości 1100-1300 euro, choć od czasu do czasu na lokalnych portalach ogłoszeniowych (www.skelbiu.lt) można znaleźć oferty za 2300 euro i wyżej. Różnica polega na tym, że na Litwie podstawa dla osób prowadzących ciągniki siodłowe wynosi 500 euro, a reszta to dniówki, które nie są uwzględniane przy naliczaniu wysokości emerytur. Dla obcokrajowców nie ma to znaczenia, ale dla lokalnych kierowców już tak.

Samodzielnie lub z pośrednikiem

Znaleźć odpowiedniego pracownika w Europie Wschodniej można na kilka sposobów: samodzielnie, za pomocą pośredników polskich oraz firm pośredniczących na Ukrainie. Naszym zdaniem najbardziej odpowiednią opcją są indywidualne poszukiwania kadry i zatrudnienie odpowiedniego specjalisty. Składa się na to kilka powodów:

1. W Polsce nie istnieje "pośrednik" specjalizujący się w branży transportowej. Organizacja wybiera dowolnego pracownika i zgłasza go przewoźnikowi jako "odpowiedniego" kandydata.
2. Zgodnie z polskim prawem obcokrajowiec, który otrzyma zaproszenie do pracy i wyrobi wizę, może się zatrudnić w dowolnej firmie na terenie całego kraju. Nawet jeśli otrzyma zaproszenie od konkretnego przedsiębiorstwa, ma prawo wybrać lepszą ofertę od konkurencji.
3. Ukraińscy pośrednicy często postępują nieuczciwie względem swoich rodaków, np. handlując zaproszeniami. Przykładowo, wystawione w Polsce darmowe zaproszenia na Ukrainie są sprzedawane po 200 euro. Do tego pobierają wysokie opłaty i obiecują często o wiele lepsze warunki, niż polski pracodawca w rzeczywistości może zaoferować. Efekty takiego postępowania łatwo przewidzieć: nowy kierowca już na początku współpracy z polską firmą wątpi w jej uczciwość i pojawiają się niesnaski. Tak więc przewoźnik ponosi konsekwencje niezadowolonego pracownika, choć przecież z praktykami ukraińskich pośredników nie ma nic wspólnego.

4. Firmy pośredniczące często nie dopełniają formalności związanych z przeszkoleniem nowych pracowników, chociażby pod kątem odprowadzanych składek ubezpieczeniowych czy podatków. Powoduje to sporo nieporozumień. I tu kolejny przykład z życia wzięty - dopłaty podatków po rocznym zeznaniu PIT wywołują podejrzenie, że pracodawcy oszukują obcokrajowców.

Szukamy kierowców samodzielnie

Dla firm, które chciałyby samodzielnie szukać nowych pracowników, przygotowaliśmy kilka porad, które mogą wiele ułatwić.

Publikowanie ogłoszeń

Poniżej zamieszczamy adresy stron, portali internetowych, na których można zamieszczać ogłoszenia o tym, że szukamy kierowców:

Ukraina

www.rabota.ua | www.olx.ua | www.besplatka.ua

Białoruś

www.olx.by | www.jobs.tut.by | www.belmeta.com | www.trudbox.com

Rosja

www.rabota.ru | www.trud.com | www.hh.ru

Język

Aby proces rekrutacji przebiegł w miarę sprawnie i bezproblemowo znajomość języka rosyjskiego jest niezbędna, nie wystarczy język angielski. Po pomoc można się zwrócić do biur tłumaczeń specjalizujących się w branży transportowej lub po prostu osób znających język rosyjski. Koszty tego rodzaju zleceń, mając na względzie potencjalne korzyści dla firmy, nie powinny przerazić właściciela przedsiębiorstwa transportowego.

Wysokość wynagrodzenia

Średnie wynagrodzenie kierowcy zawodowego na Białorusi, Ukrainie, w Rosji:

Białoruś. 600-700 euro w stolicy (Mińsk), 200-300 euro w mniejszych miejscowościach

Ukraina. od 600 do rzadko 1000 euro

Rosja. w zależności od regionu - od 600 do 1200 euro.

Polskie firmy zwykle oferują wynagrodzenie w granicach 1500-1700 euro i takich kwot najlepiej się trzymać. Większe stawki wywołują podejrzenie, mniejsze - brak zainteresowania ofertą. Kwoty powinny być podane w złotych i koniecznie netto.

Forma ogłoszenia

Szczegóły pracy w Polsce dla osób z Europy Wschodniej są już dobrze znane, dlatego nadmierne wychwalanie warunków zatrudnienia i benefitów jest co najmniej podejrzane. Trzeba pamiętać, aby propozycja pracy rzeczywiście dotyczyła podanej wysokości wynagrodzenia, a wszystkie benefity były rzeczywiste. Warto wyróżnić na przykład informacje o dobrym zakwaterowaniu, darmowych szkoleniach np. z doskonalenia techniki jazdy, kursach językowych, opiece medycznej itd. Warto przy tym zadbać o dodatkową wersję językową swojej strony internetowej. Według naszych szacunków koszt tłumaczenia zwykłej, niezbyt rozbudowanej strony, wynosi 150-200 zł.

Finalizacja sprzedaży

Zamknięcie hipotetyczne, zamknięcie alternatywne, metoda ostatniej szansy, kupno z prawem zwrotu. Techniki zamknięcia sprzedaży to jedne z najpopularniejszych w całym arsenale narzędzi wykorzystywanych przez sprzedawców usług transportowych. Na ile spełniają swoją rolę w rozmowach dotyczących dużych i wartościowych zleceń transportowych? Czy naprawdę są tak skuteczne w rozmowie ze zleceniodawcą usług przewozowych?



Marek Waškiewicz
Vidi Centrum Szkolenia Kadr



Zamknięcie sprzedaży to w opinii wielu specjalistów najważniejsza część całego procesu sprzedaży. Jednocześnie etap finalizacji przez samych handlowców jest uważany za najtrudniejszy. Właśnie w tej sytuacji wielu sprzedawców nie wie, jak poprosić klienta o podjęcie decyzji.

Różne definicje

Według tradycyjnej definicji zamknięcia sprzedaży, są to „taktyki stosowane przez sprzedawców w celu wywołania zakupu lub nakłonienia klienta do przyjęcia propozycji”. Bardziej precyzyjna definicja dotyczy określenia, że jest nim „zachowanie sprzedawcy sugerujące istnienie zaangażowania ze strony klienta lub wzbudzające je tak, by następna wypowiedź nabywcy potwierdzała jego zaangażowanie lub mu zaprzeczała”. Chodzi więc o każde zachowanie, które wymaga od nabywcy deklaracji dotyczącej jego zaangażowania w proces sprzedaży.

Skuteczne działanie

Badania przeprowadzone przez firmę Huthwaite wskazują, że stosowanie technik finalizacji przez sprzedawców oferujących produkty o niewielkiej wartości zwiększa ich efektywność, a klienci kupują więcej. Jednak, gdy tradycyjne próby finalizacji podejmuje handlowiec oferujący produkty o dużej wartości – jego skuteczność spada, a wiele osób podejmuje negatywne decyzje zakupowe. Techniki finalizacji transakcji stanowią mechanizm wywierania presji na nabywcę. Gdy presja dotyczy mało istotnej kwestii, klient jest bardziej skłonny do podjęcia pozytywnej decyzji. To dlatego techniki zamknięcia sprzedaży są tak skuteczne w przypadku sprzedaży produktów i rozwiązań o niewielkiej wartości.

W przypadku dużych transakcji i przy sprzedaży skomplikowanych rozwiązań techniki finalizacji przestają działać, a wręcz przynoszą odwrotny skutek. Gdy decyzja jest bardziej istotna, presja ze strony handlowca działa na klienta negatywnie. Staje się wtedy ostrożny i nieufny. Ponadto konieczność budowania długofalowych relacji oraz duża wiedza osoby odpowiedzialnej za zakupy wymaga stosowania innego podejścia do kończenia procesu sprzedaży.

Nie zmienia to jednak faktu, że bardzo istotne na zakończenie każdego spotkania z klientem jest wzbudzenie jego zaangażowania. Rozmowa handlowa, w której sprzedawca nie zaproponuje dalszych kroków często kończy się niepowodzeniem. Niekiedy to nabywca przejmuje inicjatywę, ale wielu z nich nie podejmuje działania bez „zachęty” ze strony handlowca.

Cztery scenariusze

W sprzedaży rozwiązań o dużej wartości, większość rozmów nie kończy się złożeniem lub odrzuceniem zamówienia. Spotkania zwykle mają finał „pośredni”. Ważne, aby każde z nich stanowiło choć niewielki postęp w stosunku do poprzedniego i było kolejnym krokiem na drodze do ostatecznego celu – zawarcia kontraktu. Jak w związku z tym określić, czy po rozmowie możemy czuć zadowolenie lub obawy, rozczarowanie?

Odpowiednia strategia może pomóc w pozytywnym zakończeniu spotkania handlowego.



Cztery możliwe wyniki zakończenia rozmowy z klientem:

1. Złożenie zamówienia. Klient bezwarunkowo decyduje się na dokonanie zakupu. Zamówieniem w tym przypadku jest wyrażona jednoznacznie, zazwyczaj w formie pisemnej chęć zawarcia transakcji.

2. Postęp. Podczas rozmowy lub po niej dochodzi do zdarzenia, które przybliży klienta do podjęcia decyzji. Na przykład przekazanie sprawy na wyższy szczebel decyzyjny, zgoda na testy produktu, uzyskanie dostępu do osób decyzyjnych. Mamy tu do czynienia ze swego rodzaju przyzwoleniem nabywcy, posuwającym sprawę w stronę ostatecznej decyzji. Postęp zawsze wiąże się z działaniem zmierzającym do zawarcia transakcji i jest najczęstszym celem zamknięcia rozmowy w sprzedaży o dużej wartości.

W przypadku dużych transakcji i przy sprzedaży skomplikowanych rozwiązań techniki finalizacji przestają działać, a wręcz przynoszą odwrotny skutek.

3. Kontynuacja. Rozmowy są kontynuowane, ale klient nie podejmuje żadnych działań sugerujących postęp. Takie rozmowy nie kończą się uzgodnieniem dalszych kroków, ale nie skutkują rezygnacją. Nabywca nie wyraża zgody na podjęcie konkretnych działań, a jego deklaracje nie świadczą o zwiększeniu szansy na zawarcie transakcji. Przykłady takich zwrotów: „Dziękuję za rozmowę, odezwiemy się, gdy będziemy chcieli przejść do konkretnych”, „Oferta jest bardzo dobra, może kiedyś skorzystamy z państwa usług”. Rozmowy zakończone kontynuacją to rozmowy nieudane.

4. Odrzucenie oferty. Klient odmawia podjęcia jakiegokolwiek zobowiązania. Informuje nas, że nie ma żadnej możliwości zawarcia transakcji. Czasem przekaz ma delikatniejszą formę, gdy nie zgadza się na kolejne spotkanie, lub odmawia możliwości nawiązania kontaktu z osobą decyzyjną. Taka rozmowa również jest nieudana.

Pierwszy krok w skutecznym zamknięciu sprzedaży to wyznaczenie sobie celu transakcji i każdego spotkania z klientem. O sukcesie przy transakcji o dużej wartości świadczy dobrze wyznaczony i osiągnięty cel. Planując rozmowę zawsze należy go sformułować w ten sposób, by dotyczył nakłonienia klienta do podjęcia konkretnych działań. Ważne, aby rezultat spotkania z nabywcą zawsze dał się łatwo sklasyfikować. Istotna jest tu również szczerść wobec siebie. Sprzedawcy, w obawie przed utratą kontrahenta, myślą kontynuację z postępowaniem, lub nie podejmują próby nakłonienia klienta do wykonania określonych czynności.

Wzbudzenie zaangażowania klienta

Wzbudzenie zaangażowania klienta to cel zakończenia niemal każdego spotkania handlowego. Aby działanie klienta było zgodne z oczekiwaniami sprzedawcy powinien on zwrócić szczególną uwagę na wcześniejsze etapy rozmowy handlowej – analizę potrzeb i prezentację możliwości. Skuteczni sprzedawcy najczęściej czasu poświęcają fazie badania co się może przydać kontrahentowi i przedstawianiu mu korzyści. Trudno wzbudzić zaangażowanie po drugiej stronie, jeśli nie poczuje on wyraźnej potrzeby posiadania tego, co oferuje handlowiec. Gdy nabywca chce dokonać zakupu, nie trzeba stosować „technik zamykania” – wszak, gdy sprzedawca przekona klienta, że potrzebny jest mu oferowany produkt, ten często sam zamknie rozmowę.

Pomocna będzie również weryfikacja, czy najważniejsze wątpliwości zostały wyjaśnione. Aby wzbudzić zaangażowanie klienta przy transakcji o dużej wartości należy wykazać inicjatywę i samodzielnie pytać go o kwestie, które należałoby jeszcze wyjaśnić. Ponadto, przy długich wieloetapowych rozmowach często nabywca nie ma jasnego obrazu wszystkich poruszonych zagadnień. Aby temu zaradzić, należy podsumować najważniejsze punkty dyskusji, sprawy i dopiero potem przejść do wzbudzenia zaangażowania.

Najbardziej naturalnym i najlepszym sposobem doprowadzenia spotkań do oczekiwanego zakończenia jest sugerowanie klientowi odpowiedniego kroku. Przykładowo - zaproponować testy, kontakt z osobą decyzyjną, zawarcie transakcji. Skąd wiadomo jakie działanie zasugerować? Powinno ono wywołać postęp w procesie sprzedaży i być najbardziej realistycznym, jakie może podjąć nabywca (trudno proponować mu zawarcie umowy na pierwszym spotkaniu, gdy projekt wymaga testów lub konsultacji z innymi osobami w firmie). Tu jeszcze raz jednak przypomina: przy transakcjach o niewielkiej wartości można niektóre etapy oczywiście pominąć i szybciej zaproponować podpisanie umowy.

Nierzadko trzeba wręcz zasugerować klientowi odpowiednie działanie.



Możemy przewidzieć każdą awarię ogumienia



Michel
Rzonzef



André
Weisz

O zarządzaniu oponami w firmach transportowych Tomasz Czarnecki postanowił porozmawiać z dwoma zagranicznymi ekspertami firmy Goodyear. Na nasze pytania odpowiadają: Michel Rzonzef, Vice President Commercial Business Unit for Goodyear EMEA i André Weisz, Managing Director Goodyear Proactive Solutions for Goodyear EMEA.

Załóżmy, że zakładam firmę transportową i kupuję dwa nowe ciągniki z naczepami – jeden do jazdy po Polsce, drugi do usług transportu międzynarodowego na dystanse powyżej 1500 km. Co muszę wiedzieć o oponach?

Michel Rzonzef, Vice President Commercial Business Unit for Goodyear EMEA: - Ogumienie dla aut ciężarowych i przyczep powinno być wymieniane, poddawane operacji pogłębiania bieżnika lub jego wymiany, wtedy, gdy głębokość bieżnika wykazuje taką konieczność. Mamy produkty do wszystkich typów użytkowania - Fuelmax sugerujemy stosować przy transporcie międzynarodowym, Kmax przy przewozach regionalnych. Posiadamy też system Goodyear Proactive Solutions pozwalający określić czas żywotności produktów, dzięki czemu ich okres użytkowania można skutecznie zaplanować, z dbałością o koszty. Jesteśmy w stanie przewidzieć z wyprzedzeniem każdą sytuację krytyczną, jeśli chodzi o ogumienie, nawet, jeśli pojazd znajduje się setki, tysiące kilometrów od bazy. To pozwala uniknąć awarii, postojów, opóźnień, a co za tym idzie dodatkowych, zupełnie niepotrzebnych wydatków.

POPRAWIĆ NIE SZKODZĄC

Jakie najczęstsze błędy popełniają firmy transportowe w zarządzaniu oponami?

M. Rzonzef: - Dużo zależy od posiadanej wiedzy. Warto na przykład uczulić kierowców, że niewłaściwe ciśnienie

nie opon może doprowadzić do ich uszkodzenia, więc ważne, aby zawsze było ono odpowiednie. Głębokość bieżnika również wymaga monitorowania. Dla zoptymalizowania czasu użytkowania, bieżniki powinny być pogłębiane, gdy głębokość osiągnie 3-6 mm w zależności od rodzaju zastosowania. Ponadto, bieżnikowanie ma zasadnicze znaczenie dla uzyskania maksymalnych korzyści ekonomicznych. Filozofia Goodyear polega na nieoddzielaniu operacji bieżnikowania od nowych opon oraz pomocy klientom w optymalizacji wydatków operacyjnych - przy skorzystaniu z naszego podejścia do żywotności opon. Dlatego równocześnie z nowymi produktami wprowadziliśmy do oferty produkty bieżnikowane za pomocą formy utwardzającej.

Które firmy transportowe działające w Polsce wybierają Goodyear?

M. Rzonzef: - W Polsce mamy szeroką bazę klientów. Współpracujemy między innymi z takimi przedsiębiorstwami jak Trans-Petro-Color, Delta Trans, Fraikin Polska.

Niemal, co roku dziennikarze otrzymują informacje prasowe, że nowa opona „X” jest lepsza od poprzedniczki „Y”. Technologia produkcji ogumienia postępuje z taką szybkością jak elektronika, komputery itp.?

M. Rzonzef: - Proces produkcji i rozwoju technologicznego opon podlega stałym usprawnieniom. Lepsze materiały i przede wszystkim nowe technologie, które poprawiają osiągi ogumienia, są regularnie opracowywane

w Goodyear Innovation Center w Luksemburgu. Prawdziwa umiejętność sprowadza się do poprawy wyników w jednym obszarze bez szkody dla innego.

50 KRYTERIÓW

Koncerty motoryzacyjne już dziś wiedzą, jakie modele wyprodukują za 5, a może i za 10 lat. Możecie uchylić rąbka tajemnicy jak będzie wyglądała opona przyszłości dla aut ciężarowych?

M. Rzonczef: - Istnieje 50 kryteriów, które są brane pod uwagę przy projektowaniu ogumienia. Między innymi opór toczenia przy niskim zużyciu paliwa, przebieg, współczynnik hamowania na mokrej nawierzchni, współczynnik hamowania na suchej nawierzchni, współczynnik hałasu i wiele innych. Nowe materiały i technologie są zawsze opracowywane w celu poprawy tych kryteriów. Produkujemy opony w odniesieniu do ich wymiarów, możliwości obciążeniowych i prędkościowych. Przez lata współpracowaliśmy z producentami samochodów ciężarowych i przyczep w celu zaprojektowania produktów, które na przykład obniżają wysokość przyczepy, są w stanie udźwignąć większe obciążenia, lub jedna opona może zastąpić dwie. Wiele razy takie rozwiązania poprawiły ładowność pojazdów w postaci zwiększonej objętości i/lub masy. W tym zakresie, przepisy transportowe, a w szczególności zmiany wymiarów pojazdów mogą mieć wpływ na projektowanie ogumienia w przyszłości.

Istnieje 50 kryteriów, które są brane pod uwagę przy projektowaniu ogumienia.

Czytając informacje o Goodyear Proactive Solutions znalazłem fragment dotyczący redukcji spalania o 10 procent. To bardzo dużo. Jakie warunki trzeba spełnić, by osiągnąć taki wynik, bo jak sądzę nie każdy ma taką szansę.

André Weisz, Managing Director Goodyear Proactive Solutions for Goodyear EMEA: - Zmniejszenie zużycia paliwa o 10 procent jest faktycznie trudnym zadaniem, które może nie być osiągalne dla każdego. Jednak nam udało się to zrobić w ciągu ostatnich dwóch lat, podczas współpracy z kilkoma dużymi firmami. Profesjonalnie działający przewoźnicy wykorzystujący systemy telematyczne mają szansę znacznie zredukować zużycie paliwa, jeśli uzyskane dane są odpowiednio pożytkowane, a praca w tym zakresie dobrze zorganizowana. Tak jak robimy to na przykład w Goodyear Proactive Solutions. Dlatego przyglądamy się różnym aspektom floty i ich działalności. Wspomniany cel można osiągnąć między innymi przez prawidłowy wybór opon ze zoptymalizowanym oporem toczenia, stosując odpowiednie ciśnienie powietrza, w czym pomaga nasz program oraz ekonomiczną jazdę. Kolejna możliwość odnosząca się do zachowania kierowcy umożliwia operatorom wzięcie udziału w inicjatywach szkoleniowych dla kierowców. Prowadzone są one bezpłatnie w serwisach oponiarskich oraz w firmach transportowych, temat przewodni stanowi prawidłowa eksploatacja i gospodarka ogumieniem.

MONITOROWANIE CIŚNIENIA I GŁĘBOKOŚCI

Analogiczne pytanie dotyczy „zmniejszenia kosztów paliwowych o 300 euro/pojazd oraz ograniczenia kosztów utrzymania opon o nawet 70 procent”.

A. Weisz: - W poprzedniej odpowiedzi omówiłem zmniejszenie kosztów paliwa głównie za pomocą systemu monitorowania ciśnienia w oponach oraz algorytmu predykcyjnego Goodyear Proactive Solutions. Redukcja wydatków na użytkowanie ogumienia w przytoczonym przez pana przykładzie wynika z monitorowania ciśnienia, głębokości bieżnika przy użyciu systemu Drive over Reader oraz stosowania naszego algorytmu predykcyjnego. Porównaliśmy wydatki generowane przed skorzystaniem z programu, do osiągniętych rezultatów z jego pomocą. Zatem wspomniane dane stanowią przykład firmy transportowej użytkującej Goodyear Proactive Solutions. Dzięki podejściu opartym na przewidywaniu przyszłych zdarzeń, możemy również uniknąć przestojów w odniesieniu do opon, co również odgrywa rolę przy tych wartościach.

Proszę w kilku szczegółach opisać działanie programu. Na razie uzyskałem informacje, co można osiągnąć, ale nie do końca wiem jak...

A. Weisz: - Proactive Tire („opony proaktywne”) to między innymi monitorowanie ciśnienia, temperatury i głębokości bieżnika, co dzieje się automatycznie - umożliwiając maksymalizację wydajności opon i planowanie proaktywnej konserwacji. Proactive Fleet („Flota proaktywna”) zawiera dwie opcje. Obie: Driver Behavior („Zachowanie kierowcy”) oraz Track&Trace („Śledzenie trasy”), pomagają zmniejszyć zużycie paliwa i czasy przejazdów, przy jednoczesnym zwiększeniu bezpieczeństwa. Zastosowanie GPS pozwala na śledzenie pojazdów przez cały czas, co może pomóc w ustalaniu harmonogramu operatora i dotrzymywanie terminów dostaw. Stanowi również cenne narzędzie w przypadku kradzieży auta, ponieważ umożliwia jego śledzenie i odzyskanie.

Programy są bezpłatne? A jeśli nie to z jakimi wydatkami trzeba się liczyć?

A. Weisz: - Są dostępne dla flot niezależnie od tego, czy kupują one opony od Goodyeara. Koszt zależy od liczby i rodzaju pojazdów korzystających z usługi, indywidualnie dostosowywanej do każdego klienta.

Kupując opony nie jesteśmy zdani tylko na samo ogumienie, ale również system wspierający ich zarządzanie.



Karty już nie tylko paliwowe

Karta paliwowa to jedno z podstawowych „narzędzi” firmy transportowej. Postanowiliśmy zadać trzy krótkie pytania przedstawicielom emitentów działających w Polsce i Europie, by przybliżyć kilka szczegółowych kwestii.



Tomasz Czarniecki

NOWOŚCI W 2017 ROKU.

Wdrożone lub planowane działania na rok 2017.



Marcin Puchalski, menedżer ds. sprzedaży kart flotowych w Moya. - Planujemy dalszy rozwój sieci stacji paliw, zwiększając tym samym liczbę obiektów honorujących kartę Moya Firma. Rok 2016 zakończyliśmy

z liczbą 132 działających placówek, kolejne są przyłączane do sieci w tempie 2-3 miesięcznie - w większych aglomeracjach i przy głównych szlakach tranzytowych. Rozważamy również modernizację niektórych stacji obsługowych oraz rozbudowę obiektów automatycznych w kluczowych lokalizacjach. W kontekście programu flotowego planujemy wprowadzenie możliwości przedpłacowego zasilania karty oraz nowych funkcjonalności zarówno w zakresie rozszerzenia spektrum możliwych opłat dokonywanych kartą, jak i uruchomienie kolejnych narzędzi w panelu klienta online oraz udostępnienie aplikacji mobilnej. Wszystko będzie oczywiście oparte na wykorzystaniu nowoczesnych technologii IT.



Sergiusz Kucharz, dyrektor działu sprzedaży kart flotowych PKN Orlen. - W zakresie kart paliwowych nową usługą jest aplikacja mobilna mFlota Orlen. Rozwiązanie umożliwia realizację transakcji flotowych

bezpośrednio przy dystrybutorze. Stanowi rozszerzenie funkcjonalności naszych kart – udostępnia nowy sposób realizacji transakcji nie zmieniając zasad ich ewidencji i rozliczania. Aplikacja działa na ponad 800 stacjach Orlen i Bliska na terenie całej Polski i funkcjonuje na platformach iOS, Android i Windows Phone.



Rafał Wroński, Tankpool24, dyrektor oddziału w Polsce. - W 2016 roku wprowadziliśmy możliwość tankowania kartą kierowcy, co zostało opatentowane. Niemieckie firmy transportowe już korzystają

z tego rozwiązania. Aktualnie na ukończeniu jest dostosowanie czytników do naszych kart - do końca tego roku aktywne będą polskie, jak i ukraińskie karty. Użytkownik ma 5 minut, aby po wyciągnięciu karty rozpocząć tankowanie. Przypisane są do niej konkretne ciągniki lub ciągnik. Jeżeli minęło 5 minut od wyciągnięcia karty z tachografu lub znajdowała się ona w innym aucie, system nie dopuści do tankowania. Natomiast, gdy wszystkie dane się zgadzają, kierowca może zatankować wg ustalonych limitów. Dzięki tym zabezpieczeniom, takie problemy jak zgubienie karty czy skanowanie, nie mają racji bytu. Ponadto w automatach będzie możliwość czytywania dowolnych danych z karty. Stała kontrola i możliwość zarządzania kartami, dzięki systemowi Wotas oraz możliwość tankowania kartą kierowcy, zapewnia klientom Tankpool24 bezpieczeństwo korzystania. Co roku budujemy nowe stacje paliwowe na terenie Niemiec, w 2017 roku planujemy otwarcie kilkunastu nowych. Aktualnie to ponad 530 stacji w Niemczech oraz blisko 800 w całej Europie.



Piotr Sokołowski, national cards sales manager w BP Europe. - Szacujemy, że nowych stacji pod brandem BP pojawi się w 2017 roku ponad 30. Cały czas inwestujemy w naszą sieć myjni. W 2016 roku wprowadziliśmy kartę BP Komfort Prepaid.

Karta BP, użytkowana w ramach porozumienia Routex, sprawdzi się zarówno w przypadku floty osobowej, jak i ciężarowej, działającej w całej Europie.





Robert Karolczak, kierownik działu kart paliwowych w Shell Polska.

– W ramach podnoszenia standardów bezpieczeństwa rozwijamy ochronę płatności w czasie rzeczywistym oraz ulepszymy nasze aplikacje mobilne by zapewnić managerom wygodę obsługi. Wprowadzona pod koniec 2016 roku, w naszych kartach paliwowych, nowa technologia CHIP pozwala na jeszcze skuteczniejszą kontrolę i ochronę wszystkich transakcji. Ponadto oferujemy przyspieszone raportowanie transakcji, możliwość otrzymywania powiadomień SMS, karty partnerskie, limity transakcyjne czy weryfikację numerów rejestracyjnych na terenie Polski. Wszystko w ramach wsparcia menedżerów w zakresie eliminowania nieprawidłowości występujących w codziennym funkcjonowaniu flot. Nasze europejskie plany to m. in. rozwój sieci stacji paliw Shell w Portugalii oraz poszerzenie zasięgu urządzenia Shell InterRoutePlus - obecnie obejmuje 4 kraje: Belgię, Francję, Hiszpanię oraz Portugalię, a w najbliższym czasie zasięg zostanie rozszerzony o Austrię a potem kolejne państwa.

Krystyna Antoniewicz-Sas, Manager Communication

Circle K Polska (Statoil). - W 2017 roku firma Circle K Polska otworzy dwie nowe stacje paliw przy autostradzie A1. Z kolei w minionym, 2016 roku, uruchomiliśmy na wybranych obiektach punkty dystrybucji viaTOLL. Można w nich rejestrować nowe umowy, doładowywać konto, wykupić viaTOLL i viaAUTO. Za te i inne usługi można zapłacić kartą Statoil Routex. Lista punktów dostępna jest na stronie internetowej www.statoil.pl

DODATKOWE USŁUGI/PRODUKTY

Z jakich usług pozapaliwowych korzystają najczęściej przewoźnicy oraz ich kierowcy? Są to też jedzenie/picie, farmaceutyki, itp.?

Marcin Puchalski (Moya). - Choć jest to znaczne udogodnienie dla kierowców, właściciele firm transportowych zazwyczaj zostawiają dostęp jedynie do podstawowych produktów/usług takich jak olej napędowy, opłaty drogowe, serwis, ogumienie, myjnia, parking. Dzieje się tak ze względu na częste nadużycia w postaci płacenia kartą paliwową za jedzenie, papierosy czy alkohol. Karty z rozszerzonymi uprawnieniami mają często tylko pracownicy wyższego szczebla. Moim zdaniem dalszy rozwój usług pozapaliwowych w ramach programów flotowych będzie ściśle związany z postępem technologicznym - rozwojem aplikacji mobilnych i pojazdów autonomicznych.

Sergiusz Kucharz (PKN Orlen). - Właściciele firm umożliwiają kierowcom głównie zakup produktów niezbędnych i ściśle związanych z użytkowaniem samochodów służbowych, takich jak płyny eksploatacyjne, kosmetyki i usługi samochodowe. Wśród przewoźników najczęściej wybierana jest usługa opłat drogowych w systemie viaTOLL.

Rafael Wroński (Tankpool24). - Umożliwienie płacenie za pomocą kart za liczne dodatkowe usługi, może powodować nadużycia. Dlatego nasze karty służą do zakupu paliwa i AdBlue. Wszystko odbywa się za pomocą czytnika kart, zlokalizowanego przy dystrybutorze. Ponadto oferujemy pełen wachlarz usług jak zwrot VAT i akcyzy, opłaty drogowe, serwis, ogumienia, pomoc serwisowa, myjnia dla TIR, parking TIR - samodzielnie lub przy pomocy firm współpracujących, specjalistów w konkretnej usłudze.

Piotr Sokołowski (BP). - Kartą BP Plus można płacić za wszystkie produkty na stacjach z wyjątkiem alkoholu. Klient może jednak ustawić tak parametry karty, by była dostępna tylko część asortymentu. Kierowcy chętnie robią zakupy w całodobowych sklepach kupując jedzenie czy niezbędne w podróży akcesoria samochodowe. Można też regulować opłaty za przejazdy po płatnych autostradach, mostach i tunelach w całej Europie. W Polsce karty wykorzystywane są do płacenia za przejazdy autostradami, niektórymi drogami ekspresowymi i wybranymi drogami płatnymi za pomocą systemu viaTOLL obsługiwanych przez GDDKiA. Za granicą zapewniamy dostęp do usługi naprawy i regeneracji pojazdu ciężarowego, mycia, czy parkowania aut ciężarowych. Współpracujemy z europejskim ekspertem w zakresie pomocy drogowej - Truck Assistance International. Z BP Plus dostępny jest również transport pojazdów ciężarowych koleją na większości tras kolejowych: w ten sposób firmy unikają okresów zakazu poruszania się pojazdów ciężarowych po drogach (np. w niedziele), ograniczeń ruchu dla ciężarówek w alpejskich tunelach, czy szwajcarskich ograniczeń ładunkowych. Kierowcy potrzebującym gotówki, np. aby zapłacić mandat też pomoże nasza karta. Do tego dochodzi opcja zwrotu podatku VAT i akcyzy w trybie ekspresowym oraz regulowania opłat za wszystkie opłaty i usługi drogowe.

Robert Karolczak (Shell Polska). - Przewoźnicy bardzo chętnie korzystają ze zwrotu podatku VAT z transakcji zagranicznych m.in. za opłaty drogowe, paliwo oraz zakup części zamiennych. Dużą zaletą takiego rozwiązania jest przede wszystkim optymalizacja przepływu środków finansowych w firmie transportowej ze względu na krótki czas oczekiwania na środki pieniężne. Przedsiębiorcom największą trudność w procesie zwrotu podatku sprawiają żmudne i czasochłonne działania administracyjne – napotykają nie tylko na bariery językowe, ale także różne stawki VAT-u w poszczególnych krajach. Przy rozliczaniu od kilkudziesięciu do kilkuset transakcji bardzo łatwo o błąd, który może powodować później problemy podatkowe. Nasi klienci otrzymują tylko jedną fakturę zbiorczą, co nie tylko ułatwia zarządzanie kosztami, ale i przyspiesza zwrot podatku VAT – do 2 tygodni w trybie fakturowania netto. To najszybsza metoda, ponieważ VAT za transakcje zagraniczne jest zwracany w formie faktury korygującej w następnym cyklu fakturowania, czyli po 14 dniach. Wówczas na konto euroShell klienta trafia

przedpłata określonej kwoty. Zwrot następuje w tym przypadku wyłącznie za transakcje dokonane kartą euroShell. Na ten moment tryb fakturowania netto dostępny jest dla transakcji wykonywanych w krajach, takich jak: Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Norwegia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Włochy, Wielka Brytania. Oprócz odzyskiwania podatku VAT, operatorzy flot chętnie korzystają z usługi zwrotu akcyzy za zakupiony olej napędowy w jednym z 6 państw europejskich: Francji, Hiszpanii, Włoszech, Belgii, Słowenii i na Węgrzech. Dzięki nawiązaniu w 2015 roku współpracy z firmą Citronex (największą siecią myjni TIR) klienci euroShell mogą skorzystać z kompleksowych usług mycia pojazdów ciężarowych w kilku lokalizacjach przy zachodniej granicy Polski.

Krystyna Antoniewicz-Sas (Circle K Polska). - Firmy, które podpisały umowę z Circle K Polska, mogą regulować należności za przejazdy płatnymi odcinkami dróg w Polsce. Dodatkowo pośredniczymy w uzyskaniu urządzeń viaBOX i viaAUTO, bez konieczności udawania się do punktów dystrybucyjnych viaTOLL. Za pośrednictwem kart Statoil można również skorzystać z większości usług elektronicznego poboru opłat w Europie, regulować opłaty za przejazdy autostradami, tunelami, mostami, transport drogowo-kolejowy (Combi-Traffic), czy system Europe Net. Przyszłość rynku kartowego na pewno wiąże się z rozbudowywaniem produktów i usług dodatkowych, po to by z jednej strony czas spędzony w podróży minął sprawnie i szybko, a z drugiej by ułatwić zarządzanie flotą pojazdów.

TELEMATYKA A PALIWO

Usługi telematyczne, usługi on i off line związane z kartami paliwowymi.

Marcin Puchalski (Moya). - Obecnie nie posiadamy własnego systemu telematycznego, jednak podejmujemy szereg działań by nawiązać współpracę z zewnętrznymi firmami w zakresie integracji i implementacji rozwiązań do naszego systemu. Póki co umożliwiamy zarządzanie kartami Moya w zakresie zmiany limitów, PIN-ów, blokowania online w przypadku zgubienia bądź kradzieży, generowania zestawień, zamawiania nowych kart, podglądu widoku z kamer na stacjach automatycznych czy transakcji w czasie rzeczywistym.

Sergiusz Kucharz (PKN Orlen). - Bezpieczeństwo transakcji zapewnia zarówno sama karta oparta o mikroprocesor, zabezpieczona czterocyfrowym kodem PIN znanym tylko użytkownikowi karty, jak i szerokie możliwości konfiguracji kart przez klienta. Może on ustawić limity dziennej transakcji na stacji, a także jednorazowe, tygodniowe czy miesięczne na ilość zakupionych paliw oraz wartości produktów i usług. Na życzenie mogą być uruchomione opcje blokowania kart w czasie weekendu, obligujące kierowcę do podawania na stacji paliw stanu licznika kilometrów lub numeru konta wewnętrznego firmy do księgowania transakcji (MPK).

W ramach usług telematycznych oferujemy między innymi viaTOLL, który można rozliczać w ramach programu Flota w trybie przedpłaconym oraz w formie płatności odroczonej. Dzięki temu nie trzeba się martwić o doładowanie swojego konta w Systemie viaTOLL na czas, opłaty naliczane są automatycznie, faktura zbiorcza wystawiana jest co dwa tygodnie. MobiParking to system płatności za parkowanie przez SMS – za pośrednictwem aplikacji, działający w ponad 50 miastach na terenie całej Polski. Sprawdza się głównie przy autach dostawczych d.m.c. do 3,5t i osobowych. Portal flotowy umożliwia analizę i kontrolę kosztów. Udostępniliśmy też klientom system do pełnej kontroli parametrów pojazdu z opcją rozliczania kosztów monitoringu GPS razem z wydatkami paliwowymi, co generuje oszczędności i eliminuje nadużycia. Przekazujemy indywidualne konto w dedykowanym systemie, który umożliwia aktualny podgląd lokalizacji pojazdu, raportowanie jego stanu, kontrolę stanu zatankowanego paliwa, bieżącą weryfikację ilości „wlanego paliwa do baku” z transakcją dokonaną przy użyciu karty Flota.

Rafael Wroński (Tankpool24). Dzięki systemowi Wotas, po zalogowaniu można sprawdzić, którą kartą tankowano, gdzie to miało miejsce, ile zatankowano. Klient ustala limity na kartach, blokuje je, itp.



Karty firmy Tankpool będą szczególnie przydatne przewoźnikom mającym wiele pracy w Niemczech.

Piotr Sokołowski (BP). - System telematyczny BP FleetMove powstał w oparciu o wiedzę Astraty, dostarczającej sprzęt, oprogramowanie, pakiet łączności. Pozwala na pełną kontrolę, ale także wsparcie kierowcy, m. in. dzięki aktualnym informacjom na temat pozycji pojazdu, zużycia

Karty paliwowe w szczegółach

Moya

Liczba stacji honorujących kartę w Polsce: 132.

Zasięg w Europie i na świecie: karta co-brandowa Moya IQ Card jest akceptowana na 1200 punktach w 13 krajach UE.

Minimalna ilość litrów tankowanego paliwa do wyrobienia karty: brak dolnego limitu.

Formy rozliczenia: gotówka, karta płatnicza, niebawem prepaid.

Orlen

Liczba stacji honorujących kartę w Polsce: ponad 1700 - marki Orlen i Bliska.

Zasięg w Europie: ponad 2500 stacji. Poza Polską to marki: Benzina i Benzina Plus (Czechy), Star (Niemcy), Orlen (Litwa).

Minimalna ilość litrów tankowanego paliwa do wyrobienia karty: warunkiem przystąpienia do programu Flota jest zakup minimum 1000 litrów paliwa miesięcznie.

Formy rozliczenia: bezgotówkowe zakupy paliw i usług z odroczonym terminem płatności.

Tankpool

Liczba stacji honorujących kartę w Polsce: 10.

Zasięg w Europie i na świecie: blisko 800 stacji w Europie Zachodniej.

Minimalna ilość litrów tankowanego paliwa do wyrobienia karty: brak.

Formy rozliczenia: fakturowanie co dwa tygodnie, płatność przelewem.

BP

Liczba stacji honorujących kartę w Polsce: ponad 500 stacji BP oraz 350 Circle K (dawny Statoil).

Zasięg w Europie: 18 000 stacji zrzeszonych w porozumieniu Routex. Można z nich korzystać na stacjach BP, Aral, Cricle K, Eni i OMV.

Minimalna ilość litrów tankowanego paliwa do wyrobienia karty: 300 litrów.

Formy rozliczenia: polecenie zapłaty (DD) lub przelew.

Shell

Liczba stacji honorujących kartę w Polsce: blisko 900 stacji paliwowych przy głównych szlakach komunikacyjnych.

Zasięg w Europie: ponad 20 000 stacji Shell i obiektów partnerskich w 35 krajach. Najwięcej punktów akceptacji jest w Niemczech, krajach Beneluksu, na Wyspach Brytyjskich.

Statoil

Liczba stacji honorujących kartę w Polsce: 350.

Zasięg w Europie: 20 000 stacji w 36 krajach Europy.

Minimalna ilość litrów tankowanego paliwa do wyrobienia karty: w zależności od rodzaju karty – ustalone indywidualnie z klientami.

Formy rozliczenia: przelew, bądź polecenie zapłaty.

paliwa, przejechanych kilometrów, dostępnego czasu pracy jaki i wskaźników na temat efektywności, stylu jazdy każdego z kierowców. Funkcja „rekomendowanie stacji” dotyczy wskazywania użytkownikowi obiektów, na których ma dokonywać transakcji. „Bezpieczne tankowanie” kontroluje wszelkie ubytki paliwa w zbiornikach, „doradca kierowcy” podpowiada, w jaki sposób prowadzić pojazd, aby zużycie paliwa było jak najmniejsze przy efektywnej jeździe. Dzięki komunikacji online, możliwości przesłania zleceń, aktualizowania ich statusów oraz możliwości przesyłania dokumentów w postaci zdjęć i skanów mamy stałą komunikację z użytkownikiem ciągnika.

W dzisiejszych czasach ciężko prowadzić firmę transportową bez systemu telematycznego, dlatego na rynku można znaleźć bardzo dużo różnego rodzaju rozwiązań różniących się funkcjami i ceną. BP FleetMove opiera się na dzierżawie, dzięki której klient nie ponosi kosztów zakupu sprzętu, a jedynie miesięczne koszty za użytkowanie. Ich wielkość jest ustalana na podstawie funkcji i pakietów wykorzystywanych przez użytkownika. Millbrook, jedno z wiodących w Europie, niezależnych technologicznych centrów designu, inżynierii, badań i rozwoju systemów motoryzacyjnych i napędowych, przeprowadziło serię testów oszczędności zużycia paliwa. Kierowcy prezentujący różne poziomy doświadczenia przetestowali funkcję „doradcy kierowcy” w rozmaitych miejskich i pozamiejskich warunkach i byli w stanie zredukować zużycie paliwa nawet o 13,1 procent (średnio o 9 procent).

Robert Karolczak (Shell Polska). Nie oferujemy usług telematycznych, jednak przedsiębiorstwom flotowym udostępniamy Shell Card Online – narzędzie gwarantujące całodobowy dostęp do wielu funkcji ułatwiających efektywne zarządzanie kartami i gospodarką paliwową flot. Menedżerowie dzięki aplikacji mogą kontrolować swoje pojazdy bez względu na miejsce w którym się znajdują. Wystarczy dostęp do Internetu i mają m.in. możliwość zablokowania i wymiany karty, zarządzania kilkoma kartami jednocześnie. Dodatkowo specjalne alerty w formie wiadomości e-mail ostrzegają o każdej nieuczciwej transakcji, przekroczeniu limitów podczas zakupów lub użyciu karty w nieodpowiednim miejscu. Zarządzający posiadają także dostęp do szerokiej gamy raportów zawierających dane o zużyciu paliwa we flocie, a także mogą odbierać i przechowywać faktury w trybie online.

Krystyna Antoniewicz-Sas (Circle K Polska). - Nasz serwis internetowy do zarządzania flotą www.kartypaliwo-we.pl daje użytkownikowi możliwość sprawdzenia oraz dokonywania zmian limitów zakupowych według zapotrzebowania użytkownika karty, co do liczby dziennych wizyt na stacji, kwoty za paliwo. W serwisie umieściliśmy wszystkie funkcjonalności, które mają sprawić, że praca Fleet Managera będzie sprawniejsza.

Z ziemi polskiej na cały świat

Polscy przewoźnicy są zdaniem wielu najlepsi w Europie, z kolei WUZETEM stanowi przykład nadawcy transportu, którego właścicielami są nasi rodacy. Już sam ten fakt stanowi doskonały start do nawiązania ciekawej współpracy. Co ważne firma wciąż się rozwija a wraz z nią zapotrzebowanie na przewóz różnych ładunków. Postanowiliśmy dowiedzieć się więcej na temat wymagań stawianych przed potencjalnymi usługodawcami.



Tomasz Czarniecki

WUZETEM ma zasięg międzynarodowy dlatego bardzo trudno określić jedną czy nawet kilka tras, na których najczęściej wykonywane są transporty. - Codziennie wysyłamy nasze produkty nie tylko na terenie Polski, ale także do innych państw europejskich oraz w różne kierunki świata, jak chociażby do Stanów Zjednoczonych czy Republiki Południowej Afryka. Gdyby jednak mocniej zagłębić się w dane, ponad 60 procent naszej sprzedaży stanowi eksport do USA – mówi Joanna Nowicka-Bloch, zastępca kierownika Biura Logistyki ds. Zakupów w WUZETEM.

Nie tylko dystrybucja

Co ciekawe, sama dystrybucja produktów to nie jedyne zapotrzebowanie na usługi transportowe firmy WUZETEM. Przedsiębiorstwo, mimo wielu lat na rynku, znajduje się w fazie rozwoju, na przykład obecnie dokonywane są inwestycje w nowy park maszynowy. W tym celu dochodzi do zamówień specjalistycznych transportów dużych maszyn, przewożonych z różnych części Starego Kontynentu. Poza tym WUZETEM sprowadza z Europy i z Polski materiały do produkcji. Tak więc przewoźnicy współpracujący z firmą mogą wykazać swoje umiejętności radzenia sobie z nietypowymi, ciekawymi zleceniami.

Firma jest własnością polskich inwestorów, lecz klienci w większości pochodzą spoza naszego kraju.

- Jesteśmy otwarci na nowe rynki i stale poszerzamy ofertę. Z oczywistych względów rynek krajowy dla naszych produktów jest najmniejszy, bodziałyśmy wskali globalnej. Aktualnie towary nabywane przez klientów z Polski stanowią około 25 procent całej sprzedaży. Pomimo tego, że eksport stanowi większą część dystrybucji, w aspekcie transportu przede wszystkim to wysyłki zbiorcze, pod zamówienia hurtowe. Natomiast na terenie Polski korzystamy z transportu towarów na mniejszą skalę, ale niejednokrotnie wykonywane one są z większą częstotliwością. Oprócz dystrybucji naszych wyrobów, mamy również do zlecenia przewozy z komponentami do produkcji, a także okazjonalnie maszyny i urządzenia, co jednak stanowi sporą część zadań logistycznych – dodaje J. Nowicka-Bloch.

Konkurs raz w roku

Nic więc dziwnego, że firma korzysta z różnego rodzaju transportu – nie tylko drogowego, ale również morskiego, lotniczego, kolejowego. Wszystko zależy od asortymentu i kierunku, czyli kraju odbioru towaru. Aktualnie WUZETEM jest na etapie poszerzania oferty, zatem panuje wzmożony ruch jeśli chodzi o przewozy całopojazdowe. Naszych Czytelników oczywiście bardzo interesuje w jaki sposób dokonywany jest wybór przewoźnika. Najwięcej informacji na ten temat można uzyskać na konferencji Truck Forum&Awards – 8. czerwca w Warszawie, gdzie przedstawiciele WUZETEM będą jednym z partnerów Sesji Handlowej. Na łamach czasopisma Truck&Business Polska jednak również zdradzimy kilka informacji.

- W naszej organizacji stawiamy na przejrzystość działań. Konieczność stanowi konkurs ofert lub przetarg, aby zwerifikować aktualną ofertę na rynku i dokonać optymalnego wyboru. Dla głównych dostawców usług konkurs propozycji wykonywania zleceń przeprowadzamy raz do roku. Weryfikujemy przy tym na podstawie informacji rynkowych zakładane koszty, staramy się również poprawić warunki współpracy poprzez wybór najbardziej dopasowanej usługi pod względem stosunku ceny do jakości. Jesteśmy poważnym i stabilnym graczem, tego też wymagamy od naszych partnerów biznesowych – opowiada J. Nowicka-Bloch z Biura Logistyki ds. Zakupów.

Cena jest ważna, ale...

Od wielu lat, dla przeważającej grupy nadawców transportu głównym kryterium wyboru usługodawcy jest cena. W branży TSL coraz więcej nadawców zdaje sobie jednak sprawę, że opieranie selekcji wykonawców jedynie na podstawie niskich kosztów przewozu może zakończyć się dużymi stratami. Dlatego, mimo że również w WUZETEM-ie ograniczanie wydatków stanowi priorytet, inne aspekty oferty jak najbardziej są brane pod uwagę i szczegółowo analizowane. Jak bowiem podkreślają wóldarze przedsiębiorstwa, ich klient musi być usatysfakcjonowany z jakości współpracy a ewentualne problemy z transportem nie mogą popsuć dobrego wrażenia wypracowanego przez szereg innych działań.

Co ważne, firma nie stosuje jednolitych wytycznych co do wyłączności na dany region, kraj czy rodzaj transportu. - Jesteśmy w tej kwestii otwarci na potencjalnych kontrahentów. Zawsze rzetelnie rozpatrujemy wszystkie zebrane oferty i podejmujemy stosowne decyzje – potwierdza Joanna Nowicka-Bloch.

Transport drogowy to nie jedyny rodzaj transportu wybierany przez WUZETEM.



Zaufanie to podstawa

Praktycznie każda współpraca między nadawcą a przewoźnikiem, mimo pokładanego zaufania w profesjonalne wykonanie usług, powinna być w jakiś sposób kontrolowana. W przypadku WUZETEM przejawia się to między innymi przez bieżący monitoring zlecenia - zawsze sprawdzany jest realny czas dostawy w stosunku do tego podanego w ofercie. Ważną rolę odgrywa również wiarygodność i relacje z klientem.

- Zaufanie i wiarygodność we wzajemnych relacjach biznesowych to podstawa. Raz utracone - ciężko odbudować, ta zasada dotyczy nie tylko naszych relacji z podwykonawcami, ale również rzutuje na wizerunek naszej firmy względem naszych klientów. Śmiem nawet powiedzieć, że jeśli wyjdzie na jaw brak szczerości ze strony podwykonawcy, dalsze kontakty nie mają większego sensu, trudno bowiem odbudować „spalone mosty”. We współpracy zwracamy szczególną uwagę na rzetelność zrealizowanych zamówień, sposoby rozwiązywania zaistniałych problemów, radzenie sobie w sytuacjach kryzysowych, a także formę kontaktu. Mam tutaj na myśli przede wszystkim szybkość reakcji w razie takowej potrzeby, rzetelność przekazywanych informacji, brak niedomowień – dodaje nasza rozmówczyni.

Brak sklepu z transportem

Mimo dużej konkurencji wśród firm transportowych, zdarzają się niestety przewoźnicy, którzy odpadają już na samym początku rywalizacji o klienta i to nie z powodu braku wystarczających możliwości wykonywania usług (bo to logiczne). Czasem powodem są błędy w zakresie samego składania propozycji współpracy. - Poziom ofert jest różny, jak różne są firmy, które je składają. Otrzymujemy wiele wartościowych propozycji, solidnie przygotowanych, zawierających szczegółowe informacje, dzięki czemu posiadamy pełną informację zwrotną na nasze zapytanie. Jednak nierzadko trafiają się również oferty, gdzie informacje są niesprecyzowane, niejasne, poniekąd niedopasowane do naszego zapytania – mówi Joanna Nowicka-Bloch.

Znalezienie firmy spełniającej wymagania to dla wielu nadawców niełatwa sprawa. - Niestety, nie istnieje sklep, w którym „sprzedawany jest transport”. Wybierając firmę podejmujemy pewnego rodzaju ryzyko, wszak bywają sytuacje, gdy jej po prostu nie znamy. Nigdy na 100 procent nie mamy pewności, czy usługodawca zdąży na czas, nie wystąpią sy-

tuacje losowe, trafimy na uczciwe, wywiązujące się profesjonalnie z zobowiązań przedsiębiorstwo. Zawsze też pozostajemy z dylematem czy cena jest adekwatna do jakości. A może wybierając tańszą ofertę otrzymamy usługę na wysokim poziomie? - analizuje J. Nowicka-Bloch z WUZETEM.

WUZETEM jest na etapie poszerzania oferty, zatem aktualnie panuje wzmożony ruch jeśli chodzi o przewozy całopojazdowe.

Rada dla przewoźników

I zaraz dodaje: - Na rynku działa wiele firm świadczących usługi transportowe, istnieje duża konkurencja między nimi. Po skomplikowanych i czasochłonnych procedurach wybierania odpowiedniej oferty, najważniejsze jest dopiero przed nami. To właśnie dłuższa współpraca i realizacja wielu zleceń powala nam poznać dobrze kontrahenta, przekonać się na temat jakości współdziałania. Wtedy mamy wiele informacji pozwalających w sposób zupełnie obiektywny podjąć decyzję, czy kontakty biznesowe chcemy kontynuować czy podejmujemy decyzję o zmianie kontrahenta na nowego. W związku z tak dużą konkurencją na rynku firm transportowych, jak również coraz większymi ich możliwościami, musimy nieustannie sprawdzać nowe oferty. Takie działania stosuje wielu zleceniodawców. Dlatego najważniejszą rolę odgrywają tutaj firmy transportowe. Powinny one dbać o jakość swoich usług, nie pozostawać biernym na rosnące potrzeby rynku i dostosowywać swoje propozycje do naszych potrzeb – podsumowuje Joanna Nowicka-Bloch, zastępca kierownika Biura Logistyki ds. Zakupów w WUZETEM.

WUZETEM

Producent elementów do układów wtryskowych stosowanych w silnikach wysokoprężnych, działający od ponad 65 lat pod własną, rozpoznawalną marką na światowym rynku części zamiennych (Automotive Aftermarket). Przez cały ten okres funkcjonowania firma, pomimo że ma zakres globalny i zdobywa klientów w najbardziej odległych krajach, zawsze opierała się wyłącznie na kapitale krajowym i tak jest do chwili obecnej. Produkty oferowane przez WUZETEM zapewniają niezawodne funkcjonowanie silni-ków Diesla. Są one ekwiwalentne z produktami przeznaczonymi na rynek OEM, czyli tzw. pierwszego montażu. Rozpylacze są wysokiej klasy alternatywą w układach wtryskowych silników wysokoprężnych. Szeroki i stale rosnący asortyment powoduje, że rozpylacze znajdują zastosowanie w coraz większej ilości układów wtryskowych silników Diesla, tych nowoczesnych jak Common Rail, jak i nieco starszych. Dodatkowo, doświadczona kadra inżynierska, techniczna i produkcyjna oraz nowoczesny park technologiczny gwarantują wysoką jakość wykonania produktów.

Nowi strażnicy VAT i akcyzy



Andrzej Bogdanowicz
dyrektor generalny OZPTD



Przedsiębiorcy transportu drogowego po raz kolejny zostali zmuszeni przepisami prawa do nadzorowania zobowiązań podatkowych innych podmiotów, uczestników obrotu gospodarczego towarami akcyzowymi. Ustawa z dnia 9 marca 2017 roku o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów nakłada na firmy transportowe nowe obowiązki, a w przypadku stwierdzenia uchybień w ich realizacji grożą poważne sankcje karne.

Historia prac legislacyjnych tej ustawy jest bardzo krótka. W ostatnich dniach listopada 2016 roku w Ministerstwie Finansów odbyło się spotkanie konsultacyjne, w czasie którego resort przedstawił założenia do projektu utworzenia systemu monitorowania przewozu drogowego określonych towarów. Przedstawiciele ministerstwa z zainteresowaniem przysłuchiwali się opiniom organizacji przewoźników oraz przedstawiciele producentów i importerów produktów akcyzowych. W podsumowaniu dyskusji przyjęto ustalenie, że uczestniczące w spotkaniu organizacje przedstawia pisemnie do resortu swoje wnioski i uwagi odnośnie przedstawionego projektu. Na tym praktycznie zakończył się dialog i konsultacje publiczne w sprawie nowych przepisów, diametralnie zmieniających zasady przewozu towarów akcyzowych.

Błyskawiczne tempo

Nasze zastrzeżenia i wnioski przekazaliśmy niezwłocznie do Ministerstwa Finansów, wskazując na podstawowy fakt, że podmiotami właściwymi do przestrzegania obowiązków podatkowych są przedsiębiorcy biorący udział w obrocie gospodarczym danym towarem. Organem nadzoru i kontroli spełnienia tego obowiązku są właściwe służby ministra finansów. Zadaniem przewoźnika jest wyłącznie przemieszczenie towaru na zlecenie jednego z tych podmiotów. Wykonanie takiej usługi nie może być powiązane z nadzorowaniem spełnienia obowiązków podatkowych nadawcy lub odbiorcy ładunku.

9. marca 2017 roku sejm w błyskawicznym tempie uchwalił Ustawę o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów¹. Polega on na gromadzeniu, przetwarzaniu, analizowaniu danych o transporcie produktów oraz kontroli wypełniania obowiązków wynikających z ustawy. Wprowadzono elektroniczny rejestr nadzoru, który służy do przesyłania zgłoszeń przewozu, raportu zakończenia przejazdu, unieważnienia i aktualizacji zgłoszenia transportu towarów.

Po wprowadzeniu nowych przepisów, trudno uznać sytuację przewoźników za idealną.

¹Ogłoszona w Dz.U. nr 708, w pełnym brzmieniu weszła w życie 1. maja 2017 r.

Rejestracja na platformie

Podstawowym obowiązkiem ustawowym jest dokonanie zgłoszenia przewożonego ładunku do elektronicznego rejestru nadzoru nad towarami. Nadawca, odbiorca oraz przewoźnik drogowy w przypadku ładunku tranzytowego musi uzyskać numer referencyjny. Obowiązek ten realizowany ma być poprzez zarejestrowanie online planowanego transportu w rejestrze SENT na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych. System automatycznie wygeneruje niepowtarzalny numer identyfikacyjny, który należy przekazać przewoźnikowi i kierowcy wykonującemu przewóz. Numer ten będzie „towarzyszył” ładunkowi w czasie całej operacji transportowej. W celu zapewnienia płynności i bezpieczeństwa prowadzonych przewozów towarowych na terytorium kraju, przewidziano 10-dniowy okres ważności numeru referencyjnego nadawanego w rejestrze.

Według „instrukcji obsługi”, przedsiębiorcy spełniający ustawową definicję podmiotu wysyłającego, podmiotu odbierającego albo przewoźnika obowiązani są do dokonania rejestracji konta na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych (PUESC). Żeby przesłać zgłoszenie do rejestru SENT, uzupełnić je i zaktualizować, wystarczy rejestracja konta o podstawowym poziomie dostępu do portalu PUESC. Każda z osób reprezentujących podmiot wysyłający, podmiot odbierający lub przewoźnika, która dokona tej rejestracji staje się użytkownikiem platformy PUESC. Uwierzytelnienie zarejestrowanego użytkownika w celu przesłania, uzupełnienia lub aktualizacji zgłoszenia, polega na podaniu identyfikatora użytkownika (login) i hasła. PUESC znajduje się pod adresem www.puesc.gov.pl



Dzięki działaniom zachodnioeuropejskich ustawodawców a teraz również i polskich, firmy transportowe będą miały prawdopodobnie mocno rozbudowane działy administracji.

Nie możemy zgodzić się z sytuacją, w której po raz kolejny na przewoźników nakładane są obowiązki oraz sankcje karne za uchybienia, przestępstwa popełnione przez inne podmioty.

Niewinni będą karani

Zgromadzone w rejestrze dane pozwalają na bieżącą kontrolę przewozów oraz weryfikację informacji w zakresie wypełnienia obowiązków podatkowych. Organami uprawnionymi do korzystania i przetwarzania tych informacji są komórki organizacyjne kilku „instytucji”. Są to Krajowa Administracja Skarbowa, funkcjonariusze policji w celu kontroli przewozu towarów oraz z tych samych powodów funkcjonariusze Straży Granicznej. Ustawodawca upoważnił także do korzystania z rejestru Agencję Bezpieczeństwa Wewnętrznego, Agencję Wywiadu, Centralne Biuro Antykorupcyjne, Inspekcję Transportu Drogowego, Służbę Wywiadu Wojskowego oraz Służbę Kontrwywiadu Wojskowego. Funkcjonariusze tych służb mają dostęp do zasobu rejestru, by wykonywać odpowiednio do posiadanych uprawnień, zadania związane z kontrolą obrotu gospodarczego lub transportu drogowego.

Można zrozumieć, że polityka podatkowa rządu zakłada potrzebę tworzenia mechanizmów prawnych i kontrolnych zapobiegających uszczuplaniu należności podatkowych z tytułu VAT i akcyzy od grupy towarów wyszczególnionych w omawianej Ustawie. Uszczelnienie systemu płatności podatku w kontekście realizacji zadań transportowych ma dla przewoźników drogowych szczególne znaczenie ponieważ tworzy bariery administracyjne w wykonywaniu operacji transportowych. Jako przedstawiciele branży nie możemy zgodzić się z sytuacją, w której po raz kolejny nakładane są na nas obowiązki oraz odpowiedzialność w postaci sankcji karnej za uchybienia lub przestępstwa popełnione przez inne podmioty.

Odpowiedzialność za...

Przepisy Ustawy o monitorowaniu drogowego przewozu towarów ustanawiają przewoźnika drogowego i kierowcę osobami bezpośrednio związanymi i odpowiedzialnymi za:

- ♦ niezgłoszenie do rejestru przewozu towaru objętego systemem monitoringu,
- ♦ przyjęcie zlecenia przewozu ładunku monitorowanego bez otrzymania informacji o zgłoszeniu przewozu do rejestru,

♦ rozpoczęcie jazdy z ładunkiem podlegającym monitorowaniu, nie zgłoszonym do systemu monitorowania.

W każdym z tych przypadków firma transportowa, nawet przy zachowaniu właściwych zasad podejmowania odpowiedzialnych decyzji o przyjęciu zlecenia, może nie posiadać szczegółowej wiedzy o przewożonym ładunku, określonej w przepisach Ustawy. Wyniknie to na przykład przy braku wiadomości o rodzaju, masie, objętości oraz ewentualnym nie zgłoszeniu tego transportu do monitorowania. Zobowiązany i odpowiedzialny za zgłoszenie przewozu ładunku monitorowanego powinien być bowiem nadawca lub odbiorca towaru.

Odpowiedzialność przewoźnika należałoby ograniczyć do zgłoszenie przewozu tylko w przypadku, jeżeli byłby on równocześnie nadawcą lub odbiorcą towaru monitorowanego. Wskazywana w toku konsultacji przez ministerstwo argumentacja, że przepisy krajowe nie mogą dotyczyć podmiotów zagranicznych (nadawców ładunków tranzytowych), dlatego ten obowiązek musi zostać nałożony na przewoźnika ładunków tranzytowych, jest w sposób oczywisty chybiona. Przedsiębiorstwa spoza Polski mogą i powinny być zobowiązane do przestrzegania polskiego prawa tak jak np. nasze firmy transportowe muszą stosować prawo krajowe innego państwa członkowskiego w zakresie płacy minimalnej kierowców. Zgodnie z przedmiotową Ustawą, każde stwierdzone uchybienie w czasie kontroli drogowej skutkuje nałożeniem dotkliwych sankcji. O ich wysokości więcej można przeczytać w ramce.

Zatrzymanie pojazdu

Niezależnie od kar pieniężnych w Ustawie określono jeszcze bardziej dotkliwe sankcje w postaci zamknięcia urzędowego lub zatrzymania pojazdu.

♦ Jeżeli w trakcie kontroli przewozu stwierdzono, że nie odpowiada on co do rodzaju, ilości, masy lub objętości towarowi wskazanemu w zgłoszeniu albo transport wiąże się ze zwiększonym ryzykiem - na środek transportu lub towar może zostać nałożone zamknięcie urzędowe (art. 15 ust. 1).

♦ Jeżeli w trakcie kontroli ujawniono niedokonanie zgłoszenia lub nie zostanie przedstawiony przez kierującego numer referencyjny dla dokonywanego przewozu - środek transportu lub towar w wyniku błędów popełnianych przez nadawców lub odbiorców może zostać zatrzymany (art. 16 ust. 1).

Ustawa stanowi o solidarnym ponoszeniu odpowiedzialności oraz kosztów negatywnego działania. Naszym zdaniem można prowadzić dyskusję czy i w jakim zakresie należy obarczać odpowiedzialnością przewoźnika lub kierowcę w przypadku wykonywania przewozów bez zgłoszenia lub w przypadku braku numeru referencyjnego. Jednak czy właściwym jest obciążanie firmy transportowej odpowiedzialnością za samowolne rozpoczęcie jazdy przez kierowcę bez numeru referencyjnego z ładunkiem podlegającym zgłoszeniu i monitorowaniu?

Sankcje za uchybienie stwierdzone podczas kontroli

Przewinienie: niedokonanie zgłoszenia przez przewoźnika, stwierdzenie, że towar nie odpowiada co do rodzaju, ilości, masy lub objętości wskazanych przez firmę transportową w zgłoszeniu.

Sankcja: na podmiot świadczący usługę przewozu nakłada się karę pieniężną w wysokości 20 000 zł.

Podstawa prawna: art. 22, ust 1.

Przewinienie: firma transportowa nie uzupełniła zgłoszenia o dane dotyczące identyfikacji przewoźnika, jego uprawnień do wykonywania transportu, środka transportu, którym wykonywany jest przewóz oraz rzeczywistych terminów i miejsc związanych z wykonywanym transportem.

Sankcja: na przewoźnika nakłada się karę pieniężną w wysokości 5000 zł.

Podstawa prawna: art. 22, ust 2.

Przewinienie: przewoźnik nie wykona obowiązku, polegającego na niezwłocznej aktualizacji danych zawartych w zgłoszeniu lub zgłosi dane niezgodne ze stanem faktycznym - inne niż dotyczące towaru.

Sankcja: na przewoźnika nakłada się karę pieniężną w wysokości 10 000 zł.

Podstawa prawna: art. 24, ust. 1.

Przewinienie: stwierdzenie w trakcie kontroli rozpoczęcia przewozu towaru przez kierującego bez numeru referencyjnego, dokumentu zastępującego zgłoszenie i potwierdzenia przyjęcia dokumentu zastępującego zgłoszenie.

Sankcja: kierujący podlega karze grzywny w wysokości od 5000 do 7500 zł.

Podstawa prawna: art. 32, ust. 1.

Natomiast w przypadku zamknięcia urzędowego, powinno ono dotyczyć wyłącznie niezgłoszonego towaru. Pojazd należący do przewoźnika powinien być niezwłocznie zwolniony, ograniczając czas zatrzymania auta do niezbędnego minimum potrzebnego na rozładowanie niezgłoszonego towaru we wskazanym miejscu. Jako skrajnie niekorzystny przepis należy uznać także możliwość przepadku środka transportu w postępowaniu egzekucyjnym, jeżeli podmiot zalegający z opłatą należności podatkowych nie reguluje ich w ustalonym terminie.

Ładunek a nie pojazd

System monitorowania drogowego przewozu towarów będzie wykorzystywał w szczególności środki techniczne służące do monitorowania, co daje możliwość kontynuowania planów wyposażenia wszystkich pojazdów przewożących ładunki monitorowane w lokalizatory. Resort finansów zapowiada, że w kolejnym kroku legislacyjnym wprowadzony zostanie obowiązek posiadania i wykorzystywania lokalizatorów, czyli urządzeń opartych na systemie łączności ruchomej GSM-GPRS i pozycjonowaniu satelitarnym pojazdów transportujących monitorowane ładunki oraz gromadzeniu danych o geopołożeniu lokalizatora w elektronicznym rejestrze nadzoru przewozem drogowym towarów. Minister

właściwy do spraw finansów publicznych wybierze podmiot odpowiedzialny za dostawę i serwis lokalizatorów.

Jeżeli prace takie będą faktycznie podjęte to wyposażanie w lokalizatory powinno dotyczyć przewożonego ładunku, a nie pojazdu. Podmiotem zobowiązanym do wyposażenia towaru w lokalizator oraz powiązanie operacji transportu ładunku z lokalizatorem powinien być nadawca lub odpowiednio odbiorca ładunku.

Wyposażanie w lokalizatory powinno dotyczyć przewożonego ładunku, a nie pojazdu.

Inny cel

Analizując poszczególne przepisy Ustawy nie trudno dojść to prostej konkluzji, że zawiera ona bardzo niekorzystne rozwiązania dla przewoźników drogowych. W toku prowadzonych konsultacji przedstawiane przez środowisko wnioski wskazywały na wadliwość przyjmowanych rozwiązań oraz negatywne skutki ponoszenia ryzyka i odpowiedzialności za inne podmioty gospodarcze. Obecnie OZPTD skierowało do resortu finansów uwagi i wnioski dotyczące Ustawy, wskazując na potrzebę zmiany przepisów dla prawidłowego egzekwowania odpowiedzialności za właściwe przestrzeganie obowiązków podatkowych. Celem regulacji prawnych powinno być osiągnięcie poprawy ściągłości należności podatkowych, a nie tak jak to ocenia branża transportu drogowego, poprawa przychodów do

budżetu z tytułu nakładanych kar. Dla osiągnięcia założeń szczególne znaczenie mają fundamentalne kwestie:

- ♦ jednoznaczne rozstrzygnięcie, że przedmiotem monitoringu jest rzeczywiste przemieszczenie się nadzorowanego ładunku, a nie ruch pojazdu,
- ♦ ograniczenie liczby osób i podmiotów zaangażowanych w monitorowanie poprzez wyłączenie z regulacji prawnych aktywnego udziału przewoźnika i kierowcy,
- ♦ utworzenie pozytywnego, jednoznacznego katalogu ładunków monitorowanych,
- ♦ uzupełnienie Ustawy o szczególne regulacje dla ładunków łączonych zarówno w fazie załadunku jak i wyładunku,
- ♦ odstąpienie od zajęcia pojazdu na rzecz nie zapłaconych kar i wprowadzenie do Ustawy zapisów o zajęciu wyłącznie ładunku na potrzeby zabezpieczenia należności podatkowych lub karnych.

Mając na uwadze, że większość monitorowanych ładunków związana jest z transportem towarów niebezpiecznych, tworzone regulacje muszą uwzględniać specyfikę tych przewozów oraz bardzo ograniczoną liczbę lokalizacji (parkingów) gdzie te transporty mogą być zatrzymywane lub przechowywane. Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego, jako priorytetowe dla całej branży transportu drogowego uznaje wyłączenie aktywnego udziału przewoźnika i kierowcy z systemu monitorowania, a także przeanalizowanie potrzeby i wysokości sankcji nakładanych na firmy transportowe oraz kierowców w związku z takim przewozem.

NUFAM

TRADE FAIR
FOR

COMMERCIAL VEHICLES

Organiser:



CONNECTING IDEAS.
Karlsruhe –
Messen und Kongresse



NUFAM –
Watch the video online now:
www.nufam.de/messefilm2015/



28.09. – 01.10.2017

WWW.NUFAM.DE

KARLSRUHE TRADE FAIR CENTRE

Rozważania o pewności niepewnego



Marek Rożycki

Ustawa o systemie monitorowania w przewozie towarów jest wielce krytykowana przez branżę transportową. Jej twórcy są jak na razie głusi na wszelkie głosy o tym, że jest ona po prostu niewykonalna a zarazem szkodliwa dla przedsiębiorców. Rząd postanowił, sejm uchwalił, prezydent podpisał i przepisy zostały wdrożone w życie.

Miało być dobrze. Tak przynajmniej wynika z przygotowanej w resorcie odpowiedzialnym za finanse ocenie skutków regulacji dla ustawy i rozporządzeń wykonawczych. Podobno ustawa dotyczyć ma tylko przedsiębiorstw zaangażowanych w przewóz paliw i produktów do ich produkcji oraz innych produktów akcyzowych. W rzeczywistości okazuje się, że jest „wybitnym tworem”, który wszedł w życie bez uwzględnienia realiów rynkowych i dotyczy również innych podmiotów. Zgodnie z tym aktem wyprodukowanym w ramach „pakietu energetycznego” wymaga się, by każda dostawa przekraczająca pewne ilości towarów określonych w ustawie była zgłaszana. Ma to robić wysyłający - przekazuje on uzyskany numer i „klucze” (kody do modyfikacji) przewoźnikowi i odbiorcy. Przewoźnik musi aktualizować zgłoszenie - bez tego nie może wyjechać. Odbiorca musi potwierdzić.

Jedna transakcja = 10 minut

Nie można korygować ilości. Na każdą transakcję czas potrzebny do wykonania działań to dla wprawnej osoby minimum 10 minut. Jeżeli wysyłamy dane elektronicznie i tak musimy zamknąć zlecenia (bo za brak takiej czynności jest kara) i czas skróci się do 5 minut. Wyobraźmy sobie teraz trzy firmy: nadawcę, odbiorcę i przewoźnika. Pierwsza posiada 10 cystern, w nich paliwo rozwożone do odbiorców. Każda cysterna dziennie wykonuje 20 kursów, które trzeba zarejestrować.

Dla 10 cystern i 200 operacji dziennie oznacza to konieczność poświęcenia 2 000 minut czyli ponad 33 godzin. Jeżeli zdaniem Czytelników dane są przesadzone, polecam załogować się do platformy testowej i sprawdzić ile czasu zajmuje obsługa 200 zleceń. Ja sprawdziłem, sprawdzili też przewoźnicy. Dla wybitnych i sprawnych pracowników czas może być krótszy, ale przy tej ilości zleceń oznacza konieczność zatrudnienia kolejnych osób. W dodatku, jeśli jestem wysyłającym a zarazem przewoźnikiem i nagle okaże się, że zgłosiłem wysłanie 1000 litrów a do zbiornika wejdzie 800 litrów, to kierowca ma problem. Dalsze dane są bowiem niezgodne ze zgłoszeniami, co może być podstawą nałożenia kar.

Wciąż wiele pytań związanych z nową regulacją pozostaje bez odpowiedzi.

Kara dla Szwajcara

Każde zgłoszenie trzeba jeszcze sprawdzić. Podobno rozwiązania miały wprowadzić porządek, ale ich twórcy chyba zapomnieli, że żyją dzięki przedsiębiorcom generującym dochody. To dzięki podatkom wpłacanym do kasy państwa możliwe jest jej wydawanie. A bez biznesu nie będzie podatków. Trudno zatem zrozumieć dlaczego w imieniu „dobrych zmian”, od biznesu wymaga się podejmowania bezproduktywnych działań, które nie spowodują zwiększenia możliwości polskich firm.

Problemem nie są jednak objęci tylko polscy przedsiębiorcy. Druga firma - tym razem zagraniczna, 2. maja 2017 roku została zatrzymana przez służby, które zaczęły się na drodze przy granicy polsko-niemieckiej. Przewoźnik ze Szwajcarii, przez 6 kilometrów wykonywał przewóz na terenie Polski. Wiół kwas, więc nie paliwo, ale ponieważ kod CN odpowiadał wymienionemu w ustawie, budżet państwa został zasilony karami w wysokości 10 000 zł. I rozpoczęło się poszukiwanie nadawców i odbiorców by kar więcej pozyskać.

Nie rozumiesz? I tak zapłacisz

Ministerstwo na stronach systemu podaje do wiadomości, że w ustawie chodzi o paliwa i produkty akcyzowe. Niestety, nie jest ona przetłumaczona na żaden ze zrozumiałych języków międzynarodowych. Platforma co prawda posiada ikonki języków angielskiego i rosyjskiego ale tłumaczenia są niekompletne – dotyczą jedynie struktury strony, nie zawartości. Przedsiębiorca zagraniczny nie rozumie o co chodzi, lecz zapłacić musi, bo proponują mu kaucje i zatrzymanie pojazdu a terminy dostawy są napięte.

W tym samym czasie obywatel kupuje cysternę oleju napędowego. Zmienia w szopie barwę. Wystawia sobie dokument przesunięcia międzymagazynowego i jedzie z jednej części Polski do drugiej. Po drodze „okazyjnie wydaje paliwo osobom fizycznym”. I co? I nic. Zgodnie z ustawą dalej może to robić. Jedyne widoczne, natychmiastowe skutki stanowi zatem zwiększenie obciążeń osób działających legalnie.

Dochody z kar a nie podatków

W marcu bieżącego roku zapytałem ministra odpowiedzialnego za transport jak należy interpretować przepisy. Z uzyskanej odpowiedzi wynika, że nie obchodzi go to wcale. Tak więc zgodnie ze starą zasadą rozpoznania w boju, administracja wskazuje słuszny kierunek: róbcie, działajcie, a służby będą karać. Nałożą kilka kar i już będzie wiadomo co i jak. Zdaniem polityków system jest dobry i potrzebny. Moim zdaniem to jednak nie system, tylko kolejne narzędzie gnębienia Polaków oraz (a może przede wszystkim) obywateli innych państw, którzy odważą się przekroczyć granice naszej Rzeczypospolitej. Jestem zwolennikiem klarownego prawa i praworządności, co nie oznacza, że będę ślepo akceptował rozwiązania, które nie tylko są bez sensu, ale i nie gwarantują osiągnięcia deklarowanych na piśmie celów.

Podobno celem rozwiązania jest „wdrożenie kolejnego narzędzia uszczelniającego system podatkowy”. Jednak już kilka dni praktyki jasno wykazuje, że chodzi raczej nie tyle o pozyskanie nowych środków z podatków, lecz z kar. Od kiedy to kary są przychodami z podatków?

Chęci pilnie potrzebne

Łatwo wprowadzić nierealne prawo oraz karać za jego niestosowanie. Rząd zgromadzi środki i wykaże, że rozwiązanie działa. Jednak nie ma to nic wspólnego z koniecznością poprawy ściągalności podatków. Wydaje się, że posłowie i ministrowie ani jednego dnia nie pracowali w firmach, które działają na rynku albo, jeżeli miało to miejsce, zapomnieli o rzeczywistości. Pracownicy merytoryczni w ministerstwach poddają się i nie dbają o dobro kraju. Rozwiązań należy szukać tam, gdzie pojawiają się problemy, a nie tam, gdzie najłatwiej jest złupić Bogu ducha winnych uczestników ruchu drogowego. Administracja może (jeśli chce) w formie dostępnych już narzędzi - jak dla przykładu „Jednolity Plik Kontrolny” czy „kontrolne krzyżowe” - zidentyfikować miejsca, w których giną transakcje i podatki. Jednak nie wykorzystuje tego w należyty sposób. Zakładam, że dzieje się tak ponieważ osoby mające się tym zajmować nie mają pojęcia o rynku i nie wiedzą co należy zrobić. O wiele łatwiejsza jest zabawa w Janosika, czyli ustawić się na drodze i łupić każdego, kto będzie nią jechał.

Ministerstwo na stronach systemu podaje, że w ustawie chodzi o paliwa i produkty akcyzowe, jednak nie jest ona przetłumaczona na języki obce.

Zabawa w Janosika

Pierwsze rozporządzenie wykonawcze w sprawie wyznaczenia urzędu skarbowego, na którego rachunek bankowy dokonuje się wpłaty kaucji wskazuje jako właściwy urząd w... Nowym Targu. Teoretycznie, dlaczego by nie? Jednak wybór miejsca chyba nie jest przypadkowy. Przypomnijmy, Janosik ze swoją przestępczą grupą działał w XVIII wieku na ówczesnym pograniczu węgiersko-polskim (obecne tereny Słowacji). Wybór Nowego Targu zatem, z racji swojej symboliki, wcale nie musi być przypadkowy...

Ofiarami napadów Janosika byli przewoźnicy swoje towaru kupcy, ale także plebani, posłańcy pocztowi i inne przypadkowe, zamożniejsze osoby. Proponuje zatem sprawdzić też dostawy do działalności gospodarczych niektórych organizacji religijnych. Rozbójnik, według legend zatrzymywał pojazd, interpretował prawo i... podobno zagrabione środki przekazywał biednym (choć według innych źródeł korzystał dzięki nim z życia). Zupełnie jak państwo polskie. Program 500+, zasiłki itp. Jedno tylko przypomnijmy: Janosik skończył na szubienicy.

Próba analizy ustawy

Zgodnie z zasadą „dura lex sed lex” musimy dokonać interpretacji regulacji, by spróbować jako praworządni obywatele zastosować ją w praktyce. Kilkukrotna lektura skłania do następujących wniosków:

1. Ustawa jest niejasna i nie można z całą pewnością określić co należy robić.
2. Ustawa zawęza swoje obowiązki dla podmiotów lub osób prowadzących działalność gospodarczą. Nadawca, odbiorca oraz przewoźnik muszą wykonywać czynności w ramach działalności gospodarczej. Nasuwa się zatem pytanie czy osoby działające nielegalnie - a to w nich ma uderzyć ta regulacja - zostały poinformowane, że od dnia wejścia w życie ustawy muszą swoje przestępcze działania wykonywać w formie działalności gospodarczej?
3. Towary określa się poprzez PKWiU oraz CN. Czyli jak? Ustawie podlega towar, który ma jeden z numerów czy oba? PKWiU w kraju a CN dla importu i eksportu czy może dowolnie? Kody zawężono do 4 cyfr. To chyba zbyt wielkie uproszczenie. W ustawie jako towary podlegające zgłoszeniu wskazano grupę towarów określoną w tariffie celnej jako 3824. W systemie ISZTAR (<http://ishtar.mf.gov.pl>) pod tym kodem określono „Gotowe spoiwa do form odlewniczych lub rdzeni; produkty chemiczne i preparaty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych (włączając te składające się z mieszanin produktów naturalnych), gdzie indziej niewymienione ani niewłączone”. Ponieważ pozycje są określono grupowo należy stwierdzić, że pod zgłoszenie podlega każdy kod z grupy 3824 a więc także kod 3824 50 10. Jest to „beton gotowy do wylania”. Czyli każda betoniarka z betonem w ilości powyżej 500 l/kg musi być zgłoszona? Jeżeli nie, chciałbym zobaczyć podstawę prawną.
4. Ustawa określa towary podlegające systemowi wskazując jasno określone zasady odstępstw od zgłaszania. Jest to katalog zamknięty. Nie wiemy jednak jak należy stosować

ustawę wobec przewozu paliw (benzyna, olej napędowy) sprzedawanych przedsiębiorcom w pojemnikach o pojemności większej niż 16 litrów lub w ilościach na transport większych niż 500 litrów a więc ładowanych do zbiorników pojazdów? Jak podejść do przewozu paliwa w MEMU (mobilna jednostka do produkcji materiałów wybuchowych), które to paliwo służy produkcji środków strzałowych?

5. Nowatorskie rozwiązanie stanowi art. 26 ustawy. Zgodnie z nim możliwym jest nie egzekwowanie kar na podstawie decyzji organu, co nastąpi na wniosek podmiotu lub z urzędu. Określono jedynie, że powinno to uwzględniać ważny interes przedsiębiorcy, lecz nie określono przy tym jakie są kryteria uznaniowości organu w tym zakresie. Może chodzi o to, by wyborcy PIS nie płacili, a dla przykładu ci, co popierają inne ugrupowania już tak? W sumie, rozwiązanie jest super. Jeżeli minister wyda decyzję, że osoby, które czytają Truck&Business Polska nie będą karane, to chyba nawet rozważę poparcie dla rządu.
6. Nie za bardzo wiadomo jak stosować wyłączenia jeżeli zbiegają się ilości „małe” i duże”. Pokaże to na przykładzie - przedsiębiorca ma w swojej ofercie produkty, które podlegają monitorowaniu w opakowaniach jednostkowych 1L, 5L, 20L i 30L kodzie CN 2710, ale nie zawierają alkoholu etylowego (podlegają pod art.3 pkt. 4). Jak należy postąpić, gdy wysyłka jest realizowana w opakowaniach jednostkowych 1L i 5L powyżej 500 litrów - zgłaszać czy nie? Lub zgłaszać zawsze bo może zostaniemy ukarani - a może nie?
7. Nie wiem jak należy stosować wyłączenia dotyczące opakowań jednostkowych w kontekście tego, czy w przypadku nie przekraczania ilości na opakowanie jednostkowe a przekroczenia ilości 500 kg/l należy dokonać zgłoszenia.

Podsumowując, nie wiemy nic na pewno poza tym, że łatwo dostać karę. Jest ustawa a każdy kto ją krytykuje jest wrogiem narodu. Polska przecież wstaje z kolan i będzie gnębić swoich obywateli.

Niejasne przepisy wprowadzone przez rząd zdaniem wielu ekspertów spowodują pogorszenie sytuacji i nastrojów wielu przewoźników.



Problemy z kartą kierowcy

Niejednokrotnie zdarza się, że kierowca zgubi lub uszkodzi kartę, czasami zapomni o upływie jej ważności. Wówczas pojawiają się nieplanowane przestoje, a te z kolei generują straty. By zapobiec takim sytuacjom, warto pamiętać o kilku podstawowych zasadach¹.



Jakub Ordon

ekspert OCRK w zakresie ITD i PIP



1. 7 dni na wysłanie wniosku.

Gdy karta kierowcy została uszkodzona, zagubiona, skradziona, działa wadliwie, kierowca musi w terminie siedmiu dni kalendarzowych wystąpić o kartę zastępczą² do właściwych organów w państwie członkowskim swojego normalnego miejsca zamieszkania. Organy wydają kartę zastępczą w ciągu ośmiu dni roboczych od dnia otrzymania szczegółowego wniosku o jej wydanie.

2. Dokumenty zastępcze przy braku/uszkodzeniu karty.

W przypadku uszkodzenia karty kierowcy, jej nieprawidłowego działania, zagubienia lub kradzieży kierowca:

a. Na początku trasy drukuje dane prowadzonego przez siebie pojazdu i wpisuje na tym wydruku:

- ♦ dane umożliwiające identyfikację kierowcy (nazwisko, numer karty kierowcy lub prawa jazdy), wraz z podpisem;
- ♦ okresy, o których mowa w art. 34 ust. 5 lit. b)³ ppkt (ii ) , (iii) oraz (iv )

b. Na końcu trasy drukuje informacje odnoszące się do okresów zarejestrowanych przez tachograf. Do tego zapisuje wszystkie okresy innej pracy, okresy gotowości i odpoczynku, od sporządzenia wydruku na początku trasy, które nie zostały zarejestrowane przez tachograf. A także zaznacza na tym dokumencie dane umożliwiające identyfikację kierowcy (nazwisko, numer karty kierowcy lub prawa jazdy), wraz ze swoim podpisem.

3. Okres prowadzenia bez karty 15 dni lub warunkowo dłużej.

W sytuacjach uszkodzenia karty kierowcy, jej nieprawidłowego działania, zagubienia lub kradzieży kierowca może kontynuować jazdę bez karty kierowcy przez maksymalnie 15 dni kalendarzowych. Okres ten może ulec wydłużeniu jeśli konieczny jest powrót pojazdu do bazy - pod warunkiem, że kierowca może wykazać brak szansy na przedstawienie lub użycie karty podczas tego okresu.

4. Zwrot karty i zgłoszenie na policję.

Jeśli karta kierowcy zostanie uszkodzona lub działa wadliwie, kierowca zwraca ją do właściwego organu państwa członkowskiego jego normalnego miejsca zamieszkania. Kradzież karty użytkownika pojazdu musi zostać formalnie zgłoszona właściwemu organowi państwa, w którym dokonano kradzieży. Należy to uczynić w drodze formalnego zawiadomienia właściwych organów państwa członkowskiego, wydającego kartę oraz właściwych organów państwa członkowskiego - miejsca zamieszkania kierowcy, o ile są to różne kraje.

5. Upływ ważności karty, 15 dni na jej odnowienie

Użytkownik pojazdu ma oczywiście możliwość przedłużenia karty kierowcy. W takiej sytuacji składa wniosek do właściwych organów w państwie członkowskim swojego normalnego miejsca zamieszkania, nie później niż na 15 dni roboczych przed upływem okresu ważności karty. Jeśli złoży wniosek o przedłużenie karty, która wkrótce utraci ważność, właściwy organ wydaje nową przed dniem upływu okresu ważności starej, pod warunkiem, że wniosek został przesłany we wspomnianym terminie.

¹Zasady zostały „odświeżone” Rozporządzeniem PEiR (UE) NR 165/2014, z 4. lutego 2014 roku w sprawie tachografów stosowanych w transporcie drogowym, uchylającym Rozporządzenie Rady (EWG) nr 3821/85 w sprawie urządzeń rejestrujących, stosowanych w transporcie drogowym oraz zmieniającym Rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego.

²Procedura wydania karty zastępczej udostępniona przez Polską Wytwórnica Papierów Wartościowych link: <http://info-car.pl/infocar/tachograf/procedura-wymiany-karty-zagubionej-skradzonej.html>

³Kierowcy obsługują przełączniki umożliwiające osobną i wyraźną rejestrację następujących okresów. „Inna praca”, oznacza wszelkie czynności inne niż prowadzenie pojazdu, zgodnie z definicją zawartą w art. 3 lit. a) Dyrektywy 2002/15/WE, a także wszelkie prace wykonywane dla tego samego lub innego pracodawcy w sektorze transportowym lub poza nim. „Okresy gotowości” zgodnie z definicją w art. 3 lit. b) Dyrektywy 2002/15/WE to przerwy lub odpoczynek.

ITD Dalej jak już nie będzie?

Inspekcja Transportu Drogowego posiada szerokie uprawnienia kontrolne. Lista aktów prawnych na podstawie których może ona kontrolować i nakładać kary, zawarta w Ustawie o transporcie drogowym jest obszerna. Inspektorzy mają prawo w przypadkach stwierdzenia naruszeń przepisów prawa do nakładania oraz pobierania kar pieniężnych oraz grzywnien w drodze mandatów karnych.



Radosław Pluciński Radca Prawny — www.radcyprawni.net

Przewoźnicy i zarządzający transportem powinni znać uprawnienia oraz zakres kontroli wykonywanej przez Inspekcję Transportu Drogowego – dla własnego dobra. Bo przecież nie od dziś wiadomo, że nieznanostwo prawa szkodzi.

W poszukiwaniu winowajcy

Kary nakładane przez Inspekcję Transportu Drogowego na podstawie Ustawy o transporcie drogowym grożą przede wszystkim kierowcy, osobie zarządzającej transportem, osobie wykonującej przewozy drogowe, spedytorowi, nadawcy, odbiorcy, załadowcy, organizatorowi wycieczki, organizatorowi transportu. Lista odpowiedzialnych jest więc bardzo długa. Należy zaznaczyć, że ludzie wykonujący przewozy drogowe to nie tylko osoby wpisane do ewidencji działalności gospodarczej, lecz również podmioty, które nie zgłosiły takiej działalności, ale ją prowadzą.

Inspekcja kontroluje między innymi pojazdy mające zbyt dużą masę a będące w nieodpowiednich miejscach.



Uprawnienia kontrolne

W zakresie swoich kompetencji ITD może skorzystać z prawa wstępu do kontrolowanego pojazdu, przeglądu dokumentacji, w tym karty kierowcy i karty przedsiębiorstwa, kontroli urządzeń pomiarowych/tachografu oraz sprzętu służącego elektronicznemu poborowi opłat. Inspekcji podlega także sam pojazd w zakresie kontroli jego wymiarów, masy, nacisków na oś. W razie zauważonych nieprawidłowości inspektor będzie żądał wydania odpowiednich dokumentów oraz udzielenia mu wyjaśnień ustnych albo pisemnych od przewoźnika lub jego pracowników.

W zakresie kompetencji inspektorzy mogą wejść do kontrolowanego pojazdu, przejrzeć dokumentację, kontrolować urządzenia pomiarowe/tachograf, sprzęt służący elektronicznemu poborowi opłat.

Inspekcja może również zażądać wstępu na teren przedsiębiorstwa wykonującego przewóz drogowy, do jego pomieszczeń i lokali tam gdzie działalność jest faktycznie prowadzona i gdzie przechowywane są nośniki danych oraz dokumentacja firmy. Dotyczy to miejsc przechowywania dokumentacji po zaprzestaniu działalności przez przewoźnika. Co ważne – w czynnościach tych ma prawo uczestniczyć kontrolowany przedsiębiorca. Uprawnienia kontrolne ITD sięgają nie tylko sprawdzania spraw związanych z firmą przewoźniczą, ale także spedytorem, nadawcą, odbiorcą ładunku, załadowcą, organizatorem transportu.



Być może wkrótce uprawnienia ITD przejmie policja.

Mandaty i kary pieniężne

Inspektorzy ITD mają prawo do nakładania i pobierania kar pieniężnych oraz grzywnien w drodze mandatów karnych. Prawodawstwo w tym przypadku odnosi się między innymi do przepisów Ustawy o transporcie drogowym, ale nie tylko. Wspomniane konsekwencje zostaną zastosowane także za naruszenia przepisów o ruchu drogowym, przepisów Ustawy o drogach publicznych oraz przepisów Ustawy o przewozie towarów niebezpiecznych. Kary pieniężne są głównie nakładane na podmioty wykonujące przewozy drogowe. Podmiot wykonujący przewóz drogowy lub inne czynności związane z tym przewozem z naruszeniem obowiązków lub warunków przewozu drogowego podlega karze pieniężnej w wysokości od 50 do 10 000 zł za każde naruszenie. Natomiast suma kar nałożonych w trakcie jednej kontroli drogowej może wynieść 10 000 zł.

Inspektor ITD jest również uprawniony do stosowania drugiego rodzaju sankcji, czyli prawa do nakładania grzywny w drodze mandatu karnego. Ukaraniu grzywną podlega także osoba zarządzająca przedsiębiorstwem lub menedżer zarządzający transportem w przedsiębiorstwie a także każda inna osoba wykonująca czynności związane z przewozem drogowym, która naruszyła obowiązki lub warunki przewozu drogowego albo dopuściła, chociażby nieumyślnie, do powstania takich naruszeń. Kary grzywny są wymierzane na podstawie przepisów postępowania w sprawach o wykroczenia. Mogą być nakładane podczas kontroli wykonywanej w trakcie przewozu jak i przeprowadzanej w siedzibie firmy.

Odwołanie od kar

Coraz częściej użytkownicy dróg, a konkretnie przewoźnicy, którzy otrzymali karę nałożoną przez Inspekcję Transportu Drogowego, twierdzą, że konsekwencje zostały na nich nałożone zupełnie niesłusznie. Ich zdaniem nie naruszyli przepisów, winny jest ktoś inny, względnie powodem przekroczenia regulacji były niesprzyjające okoliczności. W tego typu sytuacjach niewątpliwie można się odwołać od kary. Większość takowych działań rozpatrywana jest przez ITD negatywnie. Głównym powodem takich sytuacji jest niewiedza przedstawicieli firm trans-

portowych. Większość przewoźników lub zarządzających transportem nie potrafi bowiem poprzeć odwołania odpowiednimi przepisami prawa.

W tej sytuacji niezbędne jest zwrócenie się o pomoc doświadczonych ekspertów, którzy w swojej pracy mieli do czynienia z tysiącami odwołań i wiedzą jak sporządzić mocne odwołanie poparte przepisami prawa. Jeśli zostaniemy niesprawiedliwie ukarani, należy bronić swoich racji, gdyż dzięki odwołaniu możemy zyskać bardzo wiele, przede wszystkim otrzymać mniejszą karę albo całkowite jej umorzenie.

Kary nakładane przez ITD są decyzjami administracyjnymi, w związku z tym powinny odpowiadać warunkom określonym w art. 107 Kodeksu postępowania administracyjnego. Odwołanie od decyzji Inspekcji Transportu Drogowego powinno zawierać datę, oznaczenie organu wydającego decyzję, oznaczenie strony, podstawę prawną rozstrzygnięcia, okoliczności na jakich podstawie została wydana decyzja, a także uzasadnienie odwołania a mianowicie uzasadnienie powodów, dla których jest ona nie słuszna. Na mocy przepisów szczególnych, wydanej decyzji ITD zostanie nadany rygor natychmiastowej wykonalności. Należy przez to rozumieć, że zachodzi obowiązek uiszczenia kary od chwili dostarczenia decyzji. W związku z tym, ważne jest to, aby jednocześnie w odwołaniu wnioskować o wstrzymanie wykonalności zaskarżonej decyzji.

Ten pojazd został stanowczo przeładowany.



Policja zastąpi inspekcję?

Na zakończenie warto dodać, że opisywany powyżej stan rzeczy może niedługo, w pewnym sensie, przestać być aktualny. Otóż w momencie oddawania artykułu do druku, w fazie przygotowań pozostawał projekt likwidacji Inspekcji Transportu Drogowego. Jednak w praktyce za wiele nie ma ulec zmianie, bowiem kompetencje inspekcji mają zostać przeniesione na policję. Do jej struktur ma wejść także elektroniczny system nadzoru nad ruchem drogowym oraz fotoradary. Kierowcy o proponowanej zmianie wypowiadają się pozytywnie. Warto dostrzec w zamiarze ujednolicenia i uporządkowania sytuacji służb, posiadających różne, aczkolwiek podobne kompetencje oraz działających w obszarze bezpieczeństwa i nadzoru nad ruchem drogowym, potencjał do upraszczania procedur oraz obniżania kosztów funkcjonowania instytucji.

Fotografie: Inspekcja Transportu Drogowego.

Pozew przeciw importerom

CONFLICT

W ślad za lipcową decyzją Komisji Europejskiej związaną ze zmonopolizacją cenową producentów ciężarówek, coraz więcej przedsiębiorców z branży zaczyna rozważać wystąpienie w tym zakresie na drogę sądową - zarówno indywidualnie, jak i w ramach pozwu zbiorowego. Czy będzie to początek prywatnoprawnego dochodzenia roszczeń wynikających z naruszenia konkurencji, co ma miejsce za oceanem oraz u wielu naszych europejskich sąsiadów? Tego jeszcze nie wiadomo, lecz zarówno polska branża prawnicza jak i świadomość przedsiębiorców działających na krajowym rynku zaczynają dostrzegać idące za tym możliwości.



Marcin Kozłowski

advokat z Departamentu Procesowego



Mikołaj Chałas

advokat z Departamentu Procesowego



Kancelaria Chałas i Wspólnicy

Wszyscy, którzy w związku ze sztucznym wyznaczeniem cen przez określonych w decyzji producentów ciężarówek zapłacili za nie więcej niż powinni w przypadku niezakłóconej konkurencji, mogą obecnie na drodze sądowej dochodzić swoich roszczeń. Mając to uwadze, potencjalny zakres podmiotów poszkodowanych oraz łączna wartość poniesionych przez nich strat jest naprawdę znaczna. Według niektórych szacunków niedozwolony narzut na koszty zakupu ciężarówek stosowany przez członków zmonopolizowanej grupy mógł wynosić nawet 10 procent ich ceny. Nie potrzeba więc skomplikowanych operacji by wyliczyć, że poszkodowani przedsiębiorcy zdecydowanie mają o co walczyć.

Największym problemem, a zarazem szansą dla producentów ciężarówek, jest fakt, że często sami poszkodowani nie mają świadomości o przysługujących im prawach wystąpienia ze swoim roszczeniem na drogę sądową. Blokadę stanowi zatem brak świadomości poniesionej szkody oraz zwykły brak wiary w rzeczywistą możliwość uzyskania należnego odszkodowania.

Szansa na odszkodowanie

Szansa na zasądzenie odszkodowania jest stosunkowo duża. Trybunał Sprawiedliwości już od początku XXI wieku stara się forsować zasadność tzw. private enforcement.

Pomimo że państwom europejskim jeszcze daleko do wyników zza oceanu, istnieją już prawomocnie zakończone sprawy sądowe, które potwierdzają praktyczną możliwość prywatnoprawnego zastosowania prawa konkurencji również i na naszym kontynencie.

Indywidualnie czy zbiorowo

Nie ma co tutaj długo analizować - w polskim porządku prawnym tzw. pozwu zbiorowe dalej są na etapie wczesnego kształtowania się, oswojania z myślą i praktyką orzecznictwa krajowych sądów powszechnych. Niemniej jednak naszym zdaniem można już mówić o pewnej utartej praktyce, która w wyniku intensywnej konfrontacji prawników i sędziów wprowadziła swego rodzaju standardy i wspólne definicje instytucji, w jak zwykle dziurawej i niedopowiedzianej ustawie o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym. Zakładając więc, że wystąpienie z pozwem zbiorowym jest tak samo możliwe jak wystąpienie indywidualnie, warto rozważyć „za i przeciw” obu tych rozwiązań.

Po pierwsze dochodzenie roszczeń trybem pozwu zbiorowego o zapłatę jest zdecydowanie tańsze dla poszkodowanego. Opłata sądowa w takim przypadku wynosi bowiem nie 5 procent, jak to ma miejsce w przypadku indywidualnego pozwu o zapłatę, lecz jedynie 2 procent. Notabene powyższa opłata rozkładana jest pomiędzy wszystkich członków grupy, przy maksymalnej wysokości opłaty na poziomie 100 000 zł. Również dalsze koszty powstałe w wyniku toczzonego sporu rozkładane są pomiędzy członków grupy uczestniczących w danym pozwie.

Pierwsze problemy

Problemy pojawiają się na etapie ujednoczenia wysokości roszczeń pieniężnych. Otóż zgodnie z art. 2 ust. 1 Ustawy o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym, postępowanie grupowe w sprawach o roszczenia pieniężne jest dopuszczalne tylko wtedy, gdy wysokość roszczenia każdego członka grupy została ujednoczona przy uwzględnieniu

wspólnych okoliczności sprawy. Przy czym wspomniane ujednoczenie wysokości dochodzonych pozwem roszczeń może nastąpić w podgrupach, liczących co najmniej dwóch członków grupy.

Nie trudno zatem dojść do niewesołego wniosku - w niemal każdym przypadku, w ramach danego pozwu zbiorowego (o zapłatę) co najmniej jeden z poszkodowanych zakwalifikowany w ramach podgrupy będzie zmuszony zrezygnować/zrzec się dochodzenia części swojego roszczenia. Warto w tym miejscu nadmienić, że w doktrynie wciąż istnieją spory co do prawnych konsekwencji takiej rezygnacji/zrzeczenia się.

Długość procesu

Rozwiązaniem powyższego problemu może być wytoczenie powództwa o ustalenie odpowiedzialności, zamiast o zapłatę. Jest to związane jednak z pewnymi negatywnymi konsekwencjami – przykładowo postępowanie takie nie zakończy się zasądzeniem na rzecz każdego członka grupy odpowiedniego odszkodowania, a jedynie stwierdzeniem odpowiedzialności pozwanego/pozwanych za powstałą szkodę.

Ponadto, w tym stanie faktycznym mocno problematyczne może też okazać się uzasadnienie, że roszczenia wszystkich członków grupy zostały oparte na tej samej lub takiej samej podstawie faktycznej. Wyrażenia te są mocno nieostre. A ani sama Ustawa, ani też uzasadnienie

do niej nie dają jasnych wytycznych co do szczegółowego rozumienia tych pojęć w ramach badania możliwości rozpoznania danej sprawy w charakterze pozwu zbiorowego. Dlatego zapis ten często staje się niejako furką do odrzucania przez sądy składanych pozwów. Również długość samego postępowania zbiorowego w przypadku bardzo licznej grupy poszkodowanych oraz skomplikowanego stanu faktycznego konkretnej sprawy może spowodować, że proces sądowy będzie trwał znacząco dłużej niż w przypadku pozwu indywidualnego.

Świadomość jest najważniejsza

Ciężko jednoznacznie wskazać, która droga w analizowanym stanie faktycznym okaże się dla poszkodowanych najlepsza. Każda sprawa powinna być bowiem badana ad casum i tak samo też konkretne instytucje prawne powinny być dobierane odpowiednio do specyfiki indywidualnego przypadku. Nie należy jednak utożsamiać możliwości dochodzenia roszczeń typu private enforcement wyłącznie z instytucją pozwu zbiorowego (co jak pokazuje praktyka jest najczęściej sugerowaną drogą dochodzenia przedmiotowych roszczeń). Niezależnie jednak od wyboru ścieżki walki o sądowe zasądzenie odszkodowania, najważniejsze, by polscy przedsiębiorcy mieli świadomość, że roszczenia tego typu mogą być skutecznie dochodzone na drodze sądowej.



PGT Polska
Gazeta
Transportowa

JEDYNY TYGODNIK LOGISTYCZNY

- wszechstronnie o transporcie
- wnikliwie o spedycji
- przekrojowo o logistyce

Sprawdź nasze strony www



www.pgt.pl
www.autotransport.pl

AUTO TRANSPORT



Podatkowe koszty eksploatacji aut ciężarowych

Jeżeli podatnik zastanawia się, czy i w jakiej wysokości może zaliczyć do podatkowych kosztów uzyskania przychodów koszty związane z eksploatacją pojazdów wykorzystywanych w jego działalności gospodarczej, w pierwszej kolejności musi rozstrzygnąć, czy wykorzystywany przez niego pojazd mieści się w definicji samochodu osobowego, czy nie. Dla celów niniejszego artykułu, odnosząc się do pojazdów niemieszczących się w definicji samochodu osobowego, używane będzie pojęcie samochodu ciężarowego.



Anna Bergman
Kancelaria Ozóg - Tomczykowski

W życiu codziennym odróżnienie samochodu osobowego od ciężarowego nie wydaje się zbyt kłopotliwe, jednak prawo podatkowe ma swoje zwyczaje i każdej klasyfikacji należy dokonywać w oparciu o właściwe przepisy. Ustawy podatkowe zawierają własne definicje pozwalające odróżnić auta osobowe od pozostałych pojazdów. Co więcej, definicja zawarta w Ustawie o podatku od towarów i usług nie jest tożsama z definicją zawartą w ustawach o podatkach dochodowych. Warto je dokładnie przeanalizować, gdyż zarówno na gruncie podatków dochodowych, jak i podatku od towarów i usług, podatkowe skutki wykorzystania samochodów ciężarowych są uregulowane dużo mniej restrykcyjnie niż ma to miejsce w przypadku osobówek.

Niewielkie ryzyko

Kluczowa zasada: pojazdami ciężarowymi są pojazdy samochodowe o dopuszczalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 t. Dodatkowo, na gruncie podatków dochodowych istnieją cztery przypadki, w których auta wyłączone

Wątpliwości może budzić prawidłowe udokumentowanie kosztów poniesionych poza granicami Polski.

są z kategorii samochodów osobowych niezależnie od ich dopuszczalnej masy całkowitej. Do samochodów ciężarowych zaliczymy więc:

- ♦ pojazdy samochodowe mające jeden rząd siedzeń, który jest oddzielony od części przeznaczony do przewozu ładunków ścianą lub trwałą przegrodą i został sklasyfikowany jako pojazd wielozadaniowy, van lub jeżeli posiada otwartą część przeznaczoną do przewozu ładunków;
- ♦ pojazdy samochodowe, mające kabinę kierowcy z jednym rzędem siedzeń i nadwozie przeznaczone do przewozu ładunków jako konstrukcyjnie oddzielne elementy pojazdu;
- ♦ pojazdy specjalne, np. agregat elektryczny/spawalniczy, ładowarka, czy żuraw samochodowy;
- ♦ pojazdy samochodowe określone w rozporządzeniu ministra właściwego do spraw finansów publicznych. Obecnie to pojazd pogrzebowy i bankowóz.

Analizując definicje zawarte w ustawach o podatkach dochodowych, można dojść do następującej konkluzji: ustawodawca miał na celu zaliczenie do samochodów ciężarowych pojazdy, które z racji swojej konstrukcji

czy posiadanych cech mogą służyć jedynie w działalności gospodarczej, a użycie ich do celów prywatnych jest w zasadzie wykluczone. W związku z tym ryzyko, że podatnik będzie zaliczał do kosztów uzyskania przychodów wydatki, które w rzeczywistości są wydatkami na cele prywatne, jest minimalne i uznane przez ustawodawcę za nieistotne.

Definicja podatkowych kosztów

Ustawy podatkowe zawierają otwarty katalog wydatków zaliczanych do kosztów uzyskania przychodów. Do podatkowych kosztów uzyskania przychodów, można zaliczyć wszystkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, pod warunkiem, że nie zostały wprost wyłączone przez ustawodawcę. W praktyce każda sytuacja powinna zostać poddana indywidualnej ocenie. Najistotniejszym warunkiem zaliczenia poniesionego wydatku do kosztów podatkowych jest wykazanie jego związku z prowadzoną działalnością, mając na uwadze racjonalność określonego działania dla osiągnięcia spodziewanych przychodów. Wydatek musi mieć również charakter definitywny, tzn. być dokonany z majątku podatnika i mieć ostateczny charakter. Fakt poniesienia wydatku musi być prawidłowo udokumentowany.

Do kosztów uzyskania przychodu zaliczymy więc wydatki, które:

- ♦ pozostają w związku przyczynowo-skutkowym z przychodem lub źródłem przychodu;
- ♦ nie zostały wymienione w katalogu negatywnym kosztów podatkowych;
- ♦ zostały faktycznie poniesione;
- ♦ są definitywne;
- ♦ są właściwie udokumentowane.

Wydatki a eksploatacja pojazdów

W związku ze specyfiką branży TSL jednymi z najistotniejszych kosztów ponoszonych przez firmy transportowe, obok wydatków na zakup i leasing floty transportowej, są bieżące koszty związane eksploatacją tych pojazdów. Do takich kosztów można zaliczyć wydatki związane przykładowo z:

- ♦ zakupem paliwa;
- ♦ ubezpieczeniem samochodów;
- ♦ obowiązkowymi badaniami i przeglądami;
- ♦ czyszczeniem i myciem pojazdów;
- ♦ usługami naprawy lub konserwacji;
- ♦ wymiany oleju, ogumienia i innych części eksploatacyjnych.

W przypadku samochodów ciężarowych, w odróżnieniu od osobowych, nie ma obowiązku prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu. Wszelkie więc wydatki związane z bieżącą eksploatacją stanowią koszty uzyskania przychodu w pełnej, faktycznie poniesionej wysokości. Do aut ciężarowych nie

stosuje się również ograniczenia zaliczenia do kosztów podatkowych wydatków na ubezpieczenie w uzależnieniu od wartości pojazdu. Składkę na ubezpieczenie, zarówno obowiązkową, jak i dobrowolną, można w całości zaliczyć do kosztów podatkowych.

Do kosztów podatkowych nie można zaliczyć strat powstałych w wyniku utraty lub likwidacji samochodów ciężarowych oraz kosztów ich remontów powypadkowych, jeżeli pojazdy nie były objęte ubezpieczeniem dobrowolnym.

Jeżeli więc przedsiębiorca w sposób prawidłowy udokumentuje i wykaże związek wydatku z możliwością uzyskania przychodu, wszelkie koszty związane z wykorzystaniem samochodu ciężarowego powinny być zaliczone do kosztów uzyskania przychodów. W przypadku branży TSL, wykazanie związku przyczynowo-skutkowego z osiąganym przychodem nie powinno być problematyczne. Wykorzystywanie aut ciężarowych jest bowiem najczęściej powiązane z istotą działalności firmy transportowej.

Definicje podatkowe aut ciężarowych różnią się od typowego podziału samochodów – ten dostawczy Volkswagen to pojazd ciężarowy.



Uwaga na wyjątek

Do kosztów podatkowych nie można zaliczyć strat powstałych w wyniku utraty lub likwidacji samochodów ciężarowych oraz kosztów ich remontów powypadkowych, jeżeli auta nie były objęte ubezpieczeniem dobrowolnym. Gdy pojazd zostanie ukradziony lub zniszczony w wyniku wypadku, a nie posiadał ubezpieczenie AC, przedsiębiorca nie będzie mógł rozliczyć w kosztach podatkowych wartości środka transportu po powstałej szkodzie.

Może się zdarzyć, że podatnik w ramach prowadzonej działalności gospodarczej poniesie koszty związane z eksploatacją samochodu ciężarowego, który nie został wprowadzony do ewidencji środków trwałych. Sytuacja taka może mieć miejsce, gdy podatnik używa auta stanowiącego jego prywatną własność, a także gdy korzysta z pojazdu niebędącego jego własnością, na przykład na podstawie umowy użyczenia.

Koszty związane z eksploatacją samochodu ciężarowego, który nie stanowi środka trwałego, nie zostały wymienione w katalogu wydatków wyłączonych z kosztów uzyskania przychodów. Oznacza to, że nawet w przypadku kiedy dany pojazd nie stanowi środka trwałego w firmie, związane z jego użytkowaniem wydatki mogą być zawsze zaliczane w pełnej wysokości do kosztów uzyskania przychodu, na zasadach ogólnych.

Prawidłowe dokumentowanie kosztów

Podstawowymi dowodami dokumentującymi poniesione wydatki są faktury. Do końca 2012 roku obowiązywały przepisy, zgodnie z którymi faktury dokumentujące sprzedaż paliw silnikowych benzynowych, oleju napędowego oraz gazu, wlewanych do baku samochodu i innych pojazdów samochodowych, powinny zawierać numer rejestracyjny tego samochodu. Obecnie takiego obowiązku już nie ma. Jednak biorąc pod uwagę praktyczne aspekty udawadniania poniesionych kosztów w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, przedsiębiorca może również samemu dopisać na fakturze numer rejestracyjny zatankowanego samochodu. Uniknie tym samym ewentualnych sporów z organem podatkowym. Takie podejście ostrożnościowe jest szczególnie zalecane w przypadku, kiedy podatnik w swoim przedsiębiorstwie wykorzystuje zarówno samochody ciężarowe, jak i osobowe.

Wydatki za granicą

Wątpliwości może budzić prawidłowe udokumentowanie kosztów poniesionych poza granicami Polski. Przykładowo, takim kosztem będą wydatki związane z zakupem paliwa na zagranicznych stacjach paliwowych. W przypadku księgi przychodów i rozchodów dowód księgowy powinien być sporządzony w języku polskim. Powinien, czyli nie musi. Podobnie, w przypadku prowadzenia księgi rachunkowej dowody księgowe mogą być sporządzane

- ♦ Dla celów podatkowych, ustawodawca w inny sposób podchodzi do samochodów ciężarowych a w inny do aut osobowych.
- ♦ Wydatki związane z eksploatacją pojazdów ciężarowych mogą być zaliczane do kosztów uzyskania przychodów zawsze w pełnej wysokości na zasadach ogólnych.
- ♦ Nie ma obowiązku prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu dla samochodów ciężarowych.
- ♦ Ze względów podatkowych, zalecane jest objęcie aut ciężarowych ubezpieczeniem dobrowolnym AC.
- ♦ Do kosztów uzyskania przychodów można zaliczyć wydatki związane z eksploatacją samochodów ciężarowych niestanowiących środków trwałych podatnika.
- ♦ Dowody księgowe dokumentujące koszty związane z eksploatacją nie muszą być tłumaczone na język polski w momencie dokonywania wpisu księgowego.

w języku obcym. Jednak na żądanie organów kontroli należy zapewnić wiarygodne przetłumaczenie na język polski treści dowodów, sporządzonych w języku obcym. Warto zaznaczyć, że tłumaczenie nie musi być dokonane przez tłumacza przysięgłego.

Nawet w przypadku kiedy dany pojazd nie stanowi środka trwałego w firmie, związane z jego użytkowaniem wydatki mogą być zawsze zaliczane w pełnej wysokości do kosztów uzyskania przychodu, na zasadach ogólnych.

Ponadto, zgodnie z przepisami regulującymi sposób prowadzenia księgi przychodów i rozchodów, wydatki poniesione za granicą na zakup paliwa i olejów mogą być dokumentowane paragonami fiskalnymi. Na odwrocie paragonu podatnik musi uzupełnić jego treść, wpisując swoje nazwisko (nazwę zakładu), adres oraz rodzaj (nazwę) zakupionego towaru. Przepisy są bardziej rygorystyczne jeżeli chodzi o walutę rozliczanych operacji gospodarczych. Jeżeli w dowodzie podano wartościowe określenie operacji gospodarczej tylko w walucie obcej, podatnik ma obowiązek przeliczyć walutę obcą na złote, po kursie obowiązującym w dniu dokonania operacji. Możliwe jest więc, aby dowód księgowy wystawiony był w walucie obcej, ale pod warunkiem, że jednocześnie będzie zawierał przeliczenie kwot na polskie złote.

LOG24.PL

DOCIERAJ DO SWOICH KLIENTÓW ZA POMOCĄ TREŚCI

WYKORZYSTAJ SIŁĘ CONTENT MARKETINGU

DOTARCIE DO FIRM
PRODUKCYJNYCH,
HANDLOWYCH
I LOGISTYCZNYCH
JEST ŁATWE
I NIEDROGIE



ZAREJESTRUJ
SWOJĄ
FIRMĘ
NA
LOG24.PL

ZAMÓW
INTELIGENTNY
PROFIL
FIRMY

LET'S CONNECT



WWW.LOG24.PL

Truck Forum & Awards 2017



8 czerwca 2017

Warszawa, Hotel Novotel Airport

NAJWIĘKSZE SPOTKANIE HANDLOWE W BRANŻY TRANSPORTOWEJ

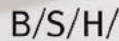
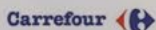
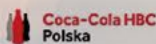
ZAPEWNIAMY:

Bogaty program merytoryczny ◀

Możliwość uczestniczenia w szkoleniu "Nowoczesna sprzedaż i negocjacje w trudnych realiach rynku TSL" ◀

Awards: Wybieramy liderów wśród dostawców produktów i usług dla transportu ◀

Prezentacja zapotrzebowania na usługi transportowe firm produkcyjnych i handlowych ◀



Sesja handlowa z menedżerami firm handlowych, produkcyjnych oraz dostawców usług i produktów dla transportu ◀

Polska
Truck
& business

Więcej na stronie: www.truckforum.eurologistics.pl

Partnerzy konferencji

