

LISTOPAD – 11/2014 (52)

# **TSL** biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

**Logistyka sektora  
e-commerce**

**Jeszcze lepiej po trzech kwartałach  
- wyraźne wzrosty w leasingu**

**PKP CARGO w rok  
po giełdowym debiucie**

**Ubezpieczenie OC Przewoźnika  
- realna czy fikcyjna ochrona ubezpieczeniowa?**



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na [www.TSL-BIZNES.PL](http://www.TSL-BIZNES.PL)



# „Przebudowa Nabrzeża Szwedzkiego w Porcie Gdynia”

Projekt nr POIS.07.02.00-00-024/13-00

współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności

Beneficjent: Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A.

Wartość projektu: 85 747 948 PLN

Wartość dofinansowania z Unii Europejskiej: 48 690 000 PLN

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007-2013

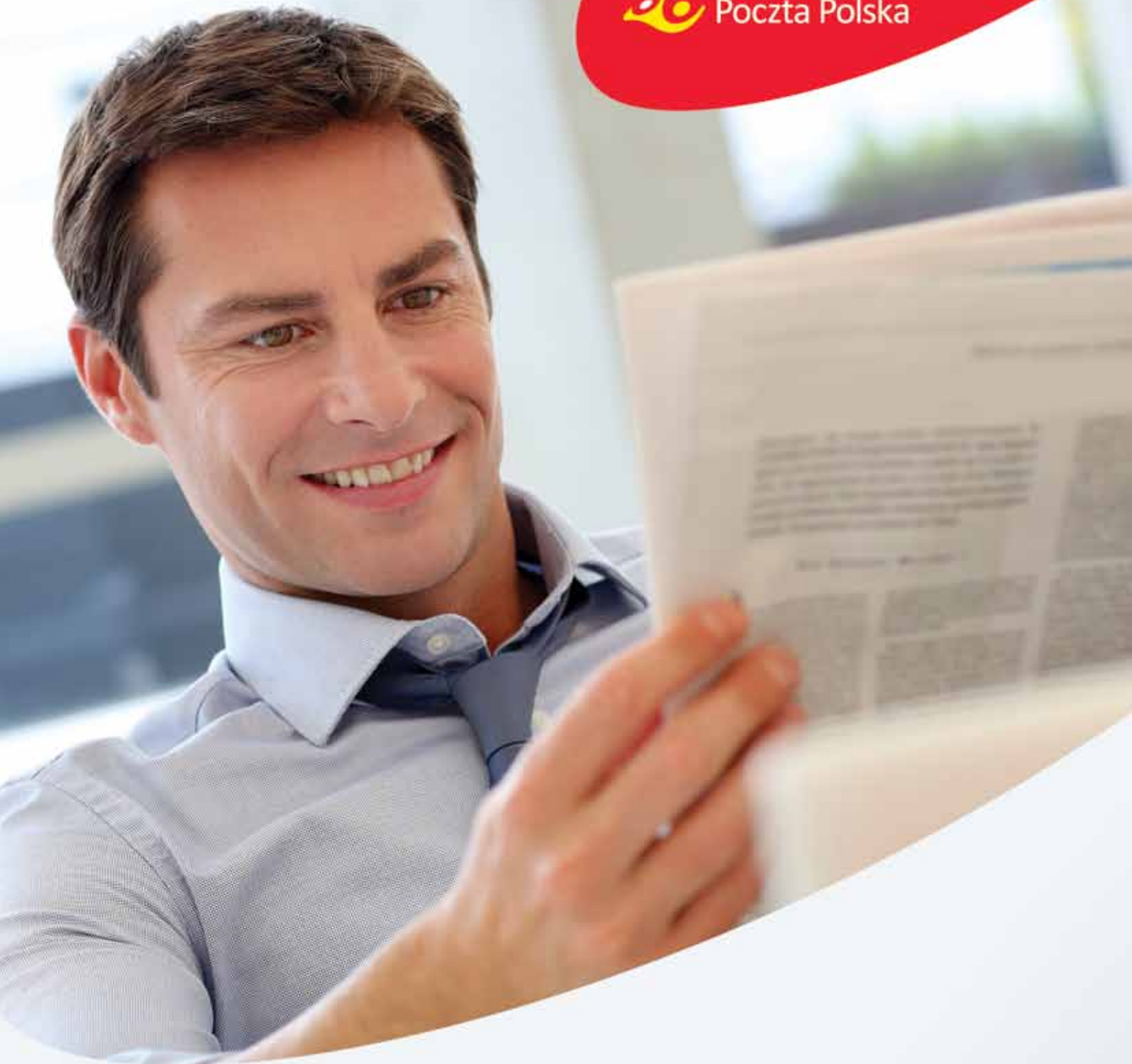
Priorytet VII „Transport Przyjazny Środowisku”

Działanie 7.2. „Rozwój Transportu Morskiego”

Inwestycja obejmuje przebudowę odcinka Nabrzeża Szwedzkiego wraz z dostępem drogowo-kolejowym, infrastrukturą nadziemną i podziemną oraz budowę instalacji odbierającej ścieki ze statków.



Więcej informacji o beneficjencie i projekcie: [www.port.gdynia.pl](http://www.port.gdynia.pl)  
Informacje o POIiŚ: [www.pois.gov.pl](http://www.pois.gov.pl)



**Masz chwilę na przyjemności...**  
Logistyką już się zajęliśmy

**Przesyłka Paletowa**

Twój ładunek w dobrych rękach







E-commerce to wciąż dla wielu konsumentów, ale i przedsiębiorców, hasło niezrozumiałe lub wręcz przerażające. Tymczasem w internecie z roku na rok kupujemy coraz więcej. Z analiz przeprowadzonych przez PricewaterhouseCoopers dla IAB Polska wynika, że udział wydatków na e-zakupy to około 2%. W roku 2013 wartość ta wyniosła około 22 miliardów złotych. Liczby te ukazują olbrzymią skalę obserwowanego zjawiska, a prognozy na kolejne lata są obiecujące. Nie dziwi więc fakt, że w Polsce istnieje obecnie kilkanaście tysięcy sklepów internetowych, a ten atrakcyjny kanał sprzedaży przyciąga kolejnych przedsiębiorców.

Zakupowe zwyczaje zmieniają nie tylko prywatni konsumenci. Choć o e-commerce zwykło się myśleć, że jest to tylko relacja B2C, to walory zdalnego kupowania w sieci dostrzega również coraz większe grono przedsiębiorców, zwłaszcza prowadzących mniejsze i średnie firmy. Zauważają oni, że z pomocą platform handlowych czy bezpośrednio w e-sklepach można całkiem wygodnie, a przy tym taniej kupić choćby materiały biurowe, wyposażenie, narzędzia czy komponenty niezbędne do funkcjonowania ich biznesów. To oczywiście wciąż bardzo nienasycony i rozwojowy fragment rynku.

Relacje B2B nawet w e-handlu rządzą się oczywiście swoimi prawami, mającymi przełożenie również na logistyczną oprawę tego kanału sprzedaży. A oferta firm logistycznych, pocztowych i kurierskich dla sektora e-commerce staje się coraz szersza, ciekawsza i dojrzsza. Cieszy też fakt, że wśród dziesięciu największych barier w rozwoju prowadzonej działalności online, respondenci wspomnianego badania nie wymieniali obsługi logistycznej, problemów z wysyłkami itp., choć mogą być one ukryte pod innymi stwierdzeniami, jak choćby koszty prowadzenia działalności, które doskwierają aż 70% przedsiębiorców.

W bieżącym wydaniu TSL Biznes przyglądamy się bliżej właśnie współpracy pomiędzy branżą logistyczną a sektorem e-commerce. Zapraszam do lektury.

**Mirosław Ganiec,**  
redaktor naczelny i wydawca

## W numerze

### > Logistyka

Podążając za potrzebami klientów .....	6
On-line znaczy szybko i tanio.....	8
Logistyka w sektorze e-commerce.....	8
Dobra wola obu stron.....	13
Branża z dużą przyszłością.....	14
Najbardziej kapryśna branża.....	16
Nowe centra dystrybucyjne dla firmy Amazon.....	18

### > Logistyka-technologie

Technika bram na najwyższym poziomie .....	20
--	----

### > Usługi kurierskie i pocztowe

KEP ciągle na fali .....	22
Więcej niż sama przesyłka.....	27

### > Finansowanie

Jeszcze lepiej po trzech kwartałach...28	
Kolejny rok LINK4 z Kompanią Piwowską.....	31
Zadowoleni klienci.....	31
Mała reprezentacja na GPW.....	32
Nie licząc na „mannę z nieba” .....	36
Dedykowane sektorowi MSP .....	39

### > Transport drogowy

Jeśli powierzać na zewnątrz rozliczanie czasu pracy kierowców, to tylko dużej i profesjonalnej firmie ..40	
Zgodnie z planem.....	42
Pora nocna kierowcy .....	45

Sukces wymaga nowego podejścia ...46  
Rozwiązania Here dostępne na polskim rynku.....

### > Transport kolejowy

PKP CARGO w rok po giełdowym debiucie .....	48
Kolejowa stolica świata.....	50
Targi InnoTrans 2014 potwierdziły swą przodującą pozycję.....	50

### > Prawo

Odpowiedzialność cywilna spedytora i przewoźnika wczoraj i dziś.....	54
Ubezpieczenie OC Przewoźnika – realna czy fikcyjna ochrona ubezpieczeniowa?.....	58
Dieta traktowana jako część ryczałtu za nocleg, czyli nowa linia orzecznicza po Uchwale SN z 12.06.2014? .....	63
Jak obciążyć dłużnika kosztami windykacji? .....	68

**Prenumerata**  
[www.tsl-biznes.pl/](http://www.tsl-biznes.pl/)  
**prenumerata**

Zarejestruj się na stronie [www.tsl-biznes.pl/](http://www.tsl-biznes.pl/) gratis i czytaj **BEZPŁATNIE** pełne e-wydania miesięczników **TSL Biznes** oraz **Truck & Van**



**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa  
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57  
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

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

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

**Prenumerata**  
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57  
prenumerata@tsl-biznes.pl  
Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

**Wydawca**  
KMG Media Sp. z o.o., ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa  
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328  
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

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

**Współpraca**  
Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Damian Żabicki.



## Logistykowi Krzyškowi właśnie przeszło 33.000 koło nosa.

Zdarzyło się to właśnie Krzyškowi, który wśród kolegów uchodzi za absolutnego fachowca i znawcę. Mógł mu jednak ktoś wcześniej powiedzieć, że za pomocą tylko jednego przetargu może dotrzeć do 33.000 potencjalnych usługodawców transportowych. I to zaledwie w 3 krokach. Ale na jego szczęście, Krzysiek może w każdej chwili skorzystać z wielu zalet europejskiej platformy przetargowej TC eBid®.

**Chcesz być profesjonalistą, czy przegapiającym okazję amatorem?! Działaj teraz i to jak najszybciej. Przetestuj bezpłatnie TC eBid® w codziennej pracy. Zadzwoń pod numer telefonu +800 10 20 30 90 (bezpłatna infolinia dla połączeń z telefonów stacjonarnych)\* lub pobierz plik instalacyjny bezpośrednio ze strony internetowej [www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)**

[www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)



\*Połączenia z numerami infolinii z telefonów stacjonarnych są z reguły bezpłatne. W zależności od operatora i posiadanej taryfy możliwe jest wystąpienie innych cen.

Teraz także dostęp mobilny!





# Podążając za potrzebami klientów

W 2013 r. Europejczycy wydali 363,1 mld euro na towary i usługi zakupione w internecie, co oznacza wzrost o 16,3% w porównaniu z 2012 r. Również do tych wyników przyczynili się Polacy, choć jeszcze w niewielkim stopniu – ich internetowe wydatki osiągnęły niespełna 26 mld zł, co stanowi, według szacunków, około 4% naszego PKB.

**W** Europie liderami w handlu internetowym od lat są Niemcy, Francja, a zwłaszcza Wielka Brytania, gdzie co 10 zakup dokonywany jest przez internet. Na świecie najbardziej dojrzałym rynkiem są Stany Zjednoczone, wielkość obrotów w 2013 r. osiągnęła tam 420 mld dol. Kluczową motywacją skłaniającą do zakupów w internecie, jak pokazały badania IMGR – eCSI przeprowadzone w zeszłym roku w Wielkiej Brytanii, jest wygoda, na którą wskazało 43% respondentów. 42% internautów robi je ze względu na niższą cenę.

dzo duża korelacja pomiędzy e-commerce a inwestycjami, inflacją, konsumpcją i bezrobociem. Zmiany ekonomiczne, prawne, technologiczne i społeczne wyznaczają kierunki, w których ten całkiem świeży rynek ewoluuje.

## Szukając operatora

Jedynym rzeczywistym procesem tego wirtualnego handlu jest logistyka, czyli zarządzanie dostawami i magazynowanie, które zazwyczaj oddawane jest w ręce fachowców, bo zrobią to zgodnie z obowiąz-

w internecie może działać na skalę globalną, ale tylko z odpowiednim partnerem logistycznym, który takie przesyłki jest w stanie sprawnie realizować.

Oczekiwania wobec operatorów z roku na rok rosną, również ze strony klientów indywidualnych, co ma szczególne znaczenie dla dostawców usług dla kanału B2C. Sklepy internetowe podążają za ich potrzebami, oferując im szeroką gamę asortymentów i usług dodatkowych, różne opcje realizacji płatności, a także wybór sposobu i terminu dostawy towaru. Pakowanie, wysyłka i dostawa oraz brak zwrotów to te aspekty działalności firm z branży e-commerce, w których można zyskać przewagę konkurencyjną i wyrobić sobie dobrą opinię, a ona przełoży się na wzrost liczby zamówień.

Sklepy obracające dużymi wolumenami produktów oczekują pełnej automatyzacji procesów magazynowych. Zarządzanie zapasami magazynowymi przy zastosowaniu zaawansowanego systemu IT i kompletacja zleceń oparta na optymalnej ścieżce zbiórki towarów i skanowaniu kodów EAN każdego produktu, pozwalają na bezbłędną identyfikację każdej jednostki, a w efekcie na poprawną realizację zleceń.

## W drodze do odbiorcy

W związku z rozwojem e-commerce, w ostatnich latach również rynek kurierski w Polsce rozwijał się dwukrotnie szybciej w segmencie B2C (business to consumer) niż w B2B i być może w 2013 r. będzie-

**Jedynym rzeczywistym procesem tego wirtualnego handlu jest logistyka, czyli zarządzanie dostawami i magazynowanie, które zazwyczaj oddawane jest w ręce fachowców, bo zrobią to zgodnie z obowiązującymi standardami i profesjonalnie.**

Rynek e-commerce rośnie bardzo szybko, ale równie szybko ulega przeobrażeniom. Zdaniem ekspertów Deloitte handel elektroniczny jest wręcz barometrem dla całej gospodarki, istnieje bowiem bar-

zującymi standardami i profesjonalnie. E-sklepy wybierając takie rozwiązanie mogą skupić się na podstawowej swojej działalności jaką jest sprzedaż i rozwinąć działalność na skalę globalną. A poszukując operatora klienci szukają firmy logistycznej, która posiada rozbudowane procesy monitorowania przesyłek i ma możliwość integrowania swoich rozwiązań z systemami klientów, zapewniając lepszą kontrolę nad procesem wysyłki. Inną cechą, na które zwracają uwagę, jest elastyczność,



**Poszukując operatora klienci szukają firmy logistycznej, która posiada rozbudowane procesy monitorowania przesyłek i ma możliwość integrowania swoich rozwiązań z systemami klientów, zapewniając lepszą kontrolę nad procesem wysyłki.**

gdyż najczęściej oczekują one kompleksowej obsługi, w tym logistyki kontraktowej, a także realizacji płatności. Ważne jest także podejście globalne – każdy sprzedający

my mogli mówić o trzykrotnie szybszym wzroście B2C w porównaniu do B2B. Kluczowy będzie pod tym względem ostatni kwartał bieżącego roku.





## Największym wyzwaniem – zastanie adresata w domu

Rafał Nawłoka, prezes zarządu  
DPD Polska

Wiele uwagi poświęcamy obsługiwanym przez nas sektorom, nowym przepisom, w tym dyrektywom unijnym, analizie konkurentów czy zmieniającym się preferencjom konsumentów. Na tej podstawie podejmujemy decyzje dotyczące wdrożenia rozwiązań, które ułatwiają kurierom

dotarcie do końcowych odbiorców. Sprostanie ich wymaganiom stanowi dla nas i wyzwanie i silny impuls rozwojowy. Chociaż DPD obsługuje wyłącznie klientów firmowych, finalnymi odbiorcami paczek są często konsumenci, a ci oczekują elastyczności i indywidualnego podejścia. Dla firmy kurierskiej największym wyzwaniem jest zastanie adresata w domu. Chcemy do niego trafić z przesyłką już w pierwszej próbie, w związku z tym postawiliśmy na interaktywną komunikację z odbiorcą i jako pierwsi na rynku wprowadziliśmy możliwość elastycznego wyboru dnia dostawy przez interaktywny SMS. Następnie wdrożyliśmy rewolucyjną usługę Predict, dzięki której przewidywany czas dostawy został zawężony do 2 godzin. Bieżące śledzenie przesyłek, ich jak najdokładniejsza lokalizacja przez aplikacje mobilne i webowe oraz minimalizowanie okresu oczekiwania na kuriera przy rosnącym z roku na rok wolumenie przesyłek pochodzących z e-commerce wyznaczają priorytety w obsłudze tego kanału sprzedaży.

W miarę, jak e-handel zmienia zachowania konsumentów, coraz ważniejszym elementem obsługi klienta stają się dostawy paczek do domu, zwłaszcza że odbiorca końcowy oczekuje coraz więcej i coraz lepszej jakości usług, pełnej przezroczystości i widoczności. Cóż, przesyłki muszą trafić z punktu A do B i jak to się odbędzie bardzo przesądza o sukcesie nie tylko e-sklepów, ale i firm dostarczających towar, przede wszystkim kurierskich. Konkuruje one ze sobą wdrażając innowacje usługowe i techniczne, które łączą śledzenie paczek, wybór miejsca i czasu dostawy oraz ko-

munikację z detalistami. Te usługi w swej ofercie mają wszystkie znaczące firmy kurierskie i stale je rozwijają.

Bo dla osób robiących zakupy w internecie ogromne znaczenie ma możliwość samodzielnego decydowania o terminie, czasie i miejscu odbioru zamówionego produktu. Tu z pomocą przychodzą nie tylko Paczkomaty InPost, skąd można odebrać przesyłkę o dowolnej porze dnia i nocy, ale także firmy kurierskie, które na coraz większą skalę wprowadzają sieć punktu odbioru paczek. Mieszczą się one w sklepach i centrach handlowych, które

funkcjonują do godzin późnowieczornych. Można tam nie tylko odebrać, ale również nadać przesyłkę. Przykładem takich alternatywnych miejsc dostawy paczek są wprowadzone w Europie w zeszłym miesiącu przez UPS Access Pointy, które firma dedykuje branży e-commerce. Dla tej też branży stworzono usługę o nazwie UPS My Choice, czyli serwis skierowany do odbiorcy przesyłki, który może za pomocą odpowiedniej aplikacji wybrać miejsce i czas je odbioru, co daje mu nad nią pełną kontrolę.

## Duże oczekiwania

Wybór partnera logistycznego do obsługi rynku e-commerce jest niezwykle ważny i nie można go lekceważyć. E-klient to wymagający konsument, który oczekuje sprawnej, kompleksowej i idealnie dopasowanej obsługi. Żebyśmy mogli dobrze zaplanować procesy logistyczne musimy



znać oczekiwania rynku e-commerce. Z badania zaprezentowanego przez UPS wynika, że aż 61% kupujących w internecie kupowałoby więcej, gdyby sklepy oferowały bezproblemowe zwroty przesyłki. Aż 55% europejskich konsumentów oczekuje dużej elastyczności w zakresie wyboru daty dostawy i nie chcą być związani z tym co proponuje im firma kurierska. Aż 44% odpowiada, że chciałoby przekserować swoją przesyłkę z jakiegos powodu w inne miejsce i aż 34% odpowiada, że wygodniej byłoby odebrać przesyłkę w innym miejscu niż dom. To są wyzwania, które do tej pory trudno było odpowiedzieć, ale sytuacja się zmienia, bo zarówno operatorzy, jak i firmy kurierskie coraz bardziej liczą się z rynkiem e-commerce. ◀

Elżbieta Haber



## Marcin Pakuła, dyrektor drobnicy Pekaes

Wzrost popularności segmentu e-commerce w Polsce wymusił na wielu firmach z branży TSL konieczność pilnego dostosowania systemów TMS do coraz większych oczekiwań rynku, czyli klienta ostatecznego/konsumenta. Nie inaczej było w naszym przypadku. Wdrożenie systemu TMS Speed w Pekaes w lipcu 2014 r. zostało poprzedzone gruntowną analizą naszej branży oraz pozycji rynkowej

Spółki. Okazało się, że nasz rozwój w segmencie e-commerce bez wsparcia tego systemu będzie mocno ograniczony. Implementacja objęła szereg funkcjonalności wspierających obsługę tego niezwykle wymagającego kanału sprzedaży, dzięki czemu zapewniamy klientom pełną automatyzację procesu składania zleceń, szczegółowego trackingu oraz informowania odbiorcy o planowanej dostawie. Celem nadrzędnym podczas przygotowywania wszelkich funkcjonalności było maksymalne skrócenie całego łańcucha, co w tym kanale sprzedaży jest jedną z najbardziej pożądanymi wartościami. System Speed zostanie także wykorzystywany w obsłudze tradycyjnych kanałów sprzedaży, gdzie oczekiwania klientów są równie wysokie.





Wyraźnie zauważalnym trendem na polskim rynku e-commerce jest ekspansja międzynarodowa naszych rodzimych sklepów internetowych. Rodzi to nowe wyzwania pod kątem organizacji logistyki w spółce. Warto zatem związać się z partnerem mającym afiliacje międzynarodowe.

## On-line znaczy szybko i tanio

### Logistyka w sektorze e-commerce

Polski rynek e-commerce rozwija się doskonale, ma także szerokie możliwości dalszych wzrostów – z tymi tezami zgodzi się każdy. Co jednak wzrost ten oznacza dla firm działających na tym rynku? Jakie wymagania zgłaszają dziś klienci i w jakim stopniu ewoluuje oferta usług kierowanych właśnie do sektora e-commerce?

Jedną z ważnych zalet zakupu przez internet jest możliwość znalezienia tych samych produktów w niższych cenach. Dzięki eliminacji tradycyjnych punktów sprzedaży, generujących zwykle wysokie koszty utrzymania, e-sprzedawcy mogą zaproponować atrakcyjniejszą ofertę cenową. Niższe koszty, eliminacja pośredników czy minimalizacja poziomu zapasów pozwalają na obniżenie poziomu marży i w efekcie – zaoferowanie lepszej ceny. Z drugiej strony – prezentacja towaru odbywa się tu z wykorzystaniem określonych narzędzi informatycznych, a kluczem do sprzedaży produktu jest odpowiedni jego opis i dostarczenie szerokiej informacji o nim i jego cechach.

Jednym z elementów decydujących o atrakcyjności tej oferty jest także koszt

realizacji dostawy. Zwykle waha się on od kilku złotych przy małych przesyłkach wysyłanych za pośrednictwem Poczty Polskiej

rośnie grupa produktów, które „opłaca się” kupować przez internet, nawet po doliczeniu kosztów realizacji wysyłki.

**Prawo polskie i unijne daje konsumentom możliwość zwrotu towaru zakupionego na odległość. Wraz z wydłużeniem terminu zwrotu towarów z 10 do 14 dni, liczba zwrotów także i z tego powodu może ulec zwiększeniu.**

do nawet kilkudziesięciu złotych – gdy przesyłka jest duża gabarytowo, ubezpieczona i wysyłana za pośrednictwem firmy kurierskiej. Zwykle jest to kilkanaście, czy nieco ponad 20 zł., co sprawia, że ciągle

Zwłaszcza, że coraz częściej całość kosztów związanych z dostarczeniem produktu do klienta końcowego bierze na siebie sklep. To już nie tylko marketing kojarzony z pojedynczymi akcjami promocyjnymi



### Najszybciej w Europie Środkowej

Marcin Kruszyński, PR Manager,  
Siódemka SA

Sektor e-commerce jest nierozdzielnie związany z rynkiem usług kurierskich, bowiem to właśnie kurierzy „materializują” wirtualną rzeczywistość, doręczając klientom zakupione w sieci towary. Handel elektroniczny rośnie w Polsce od kilku lat w tempie dwucyfrowym (szacuje się, że w zeszłym roku było to 24%) i jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się gałęzi gospodarki. Jego udział w całym handlu w Polsce sięga 4%, a za 4 lata ten wskaźnik ma być co najmniej dwukrotnie większy. Obecnie wartość krajowego e-handlu szacuje się na przeszło 25 mld zł. Warto zauważyć, że według raportu Ecommerce Europe polski handel elektroniczny rozwija się także najszybciej w Europie Środkowej.

W efekcie rozwój e-commerce jest jednym z kluczowych czynników rozwoju branży KEP. Dzieje się tak na wielu płaszczyznach. Według Cube Research 70% właścicieli e-sklepów twierdzi, że dotarło już do granicy, za którą konkurowanie ceną nie jest już możliwe. Dlatego jednym z najważniejszych pól na jakich toczy się obecnie konkurencja między e-sklepami jest właśnie dystrybucja towarów, a to wymaga od operatorów kurierskich komplementarnych rozwiązań na trzech płaszczyznach: usługowej, narzędziowej i kontaktu z klientem.



Fot. UPS

Wzrasta liczba sklepów, które oferują „darmową dostawę”, rośnie także liczba placówek, które oferują pokrycie kosztów zwrotu towaru. To wszystko ma zachęcić kupujących by zamawiali większą ilość towaru, nawet w sytuacji, gdy część tego towaru ostatecznie wróci do sklepu

– „darmowa dostawa” (choć często od określonego poziomu wartości zakupów) staje się u nas powoli standardem. Klient

– w zależności od dnia i godziny składania zamówienia czy dostępności konkretnych asortymentów. Do tego doliczyć należy

### O efektywności działania w branży e-commerce decyduje nie tylko szybkość i elastyczność, ale zdolność do zarządzania kosztami i ich minimalizacja.

kupujący on-line oczekuje także szybkiej realizacji wysyłki. Coraz częściej sprzedawcy deklarują gotowość wysyłki „w 24 godziny” czy w jeszcze krótszym terminie

czas dostawy – firmy kurierskie zwykle są w stanie zrealizować taką usługę „na kolejny dzień”. W efekcie, zamówienie złożone w „godzinach pracy” nierzadko jest wysy-

łane jeszcze tego samego dnia i kolejnego dnia roboczego trafia do rąk konsumenta.



aspekt



MOBILNE rozwiązania dla biznesu







### Efektywność procesów wewnętrznych

Lidia Ratajczak-Kluck,  
dyrektor Obszaru Media, E-commerce,  
Programy Lojalnościowe w arvato Polska

Wraz z gwałtownymi zmianami na rynku, sklepy internetowe chcące zachować swoją konkurencyjność muszą wejść na wyższy poziom realizacji wszystkich procesów wewnętrznych, począwszy od IT, poprzez obsługę klienta, logistykę towarów, po operacje finansowe. Firmy, które notują większą ilość zamówień są zmuszone do profesjonalizacji i automatyzacji zadań. W związku z tym sklepy będą poszukiwały rozwiązań zapewniających możliwość skutecznego zarządzania biznesem o większej skali działania. Zwiększająca się konkurencja wymusza na sklepach online dalszą poprawę efektywności procesów. W sytuacji, gdy ich oferta ulega coraz większej unifikacji, a konkurencja cenowa przestaje być skuteczna, to efektywność procesów wewnętrznych przesądza o sile e-sklepu i prowadzi do poprawy rentowności.

Co więcej, firmy które prowadzą sprzedaż w oparciu o wiele kanałów dystrybucyjnych (*omnichannel*) coraz częściej napotykają konieczność obsługi wielu modeli logistycznych. Brak właściwych rozwiązań w tym zakresie może doprowadzić do blokady rozwoju firmy. Obszar logistyki dostaw jest o tyle istotny, że wpływa na satysfakcję klientów. Szybkość i skuteczność dostaw oraz właściwa komunikacja z klientem w trakcie realizacji zamówienia stanowi kluczowy obszar budowania wartości sklepu on line.

**Tendencją, która zaczyna być coraz bardziej wyraźna to zmiana statusu sklepów tradycyjnych sieci handlowych, które będą się zmieniać w tzw. pick-up pointy dla zamówień internetowych.**

### Zwroty są w modzie

Coraz większym wyzwaniem dla branży e-commerce staje się obsługa zwrotów. Coraz większym, gdyż zwrotów przybywa. Wzrasta liczba sklepów, które oferują „darmową dostawę”, rośnie także liczba placówek, które oferują pokrycie kosztów zwrotu towaru. To wszystko ma zachęcić kupujących by zamawiali większą ilość towaru, nawet w sytuacji, gdy część tego towaru ostatecznie wróci do sklepu. Oczywiście takie „świadome zwroty” to nie jedyna grupa towarów zwracanych nadawcy. Prawo polskie i unijne daje konsumentom możliwość zwrotu towaru zakupionego na odległość. Wraz z wydłużeniem terminu zwrotu towarów z 10 do 14 dni, liczba zwrotów także i z tego powodu może ulec zwiększeniu. To oczywiście korzystne rozwiązanie dla konsumentów – dzięki możliwości zwrotu zyskują oni szansę na wycofanie się z transakcji, zawartej pochopnie lub błędnie. Temat zwrotów w szczególności dotyczy m.in. sprzedawców tych produktów, które z racji personalizacji ostatecznie niekoniecznie muszą spełniać wymagania klienta – jak bywa z odzieżą czy obuwiem. Zakup przez internet niesie ze sobą wiele możliwych niespodzianek – „rozmiarówka” poszczególnych firm odzieżowych może się nieco różnić, a kupiona odzież okazać zbyt duża; z kolei monitor komputera czy ekran urządzenia mobilnego może nieprecyzyjnie oddawać



Fot. Rihenus



### Coraz bardziej atrakcyjny dla operatora

Zbigniew Gawęda,  
Business Development Manager, FIEGE

Rynek e-commerce w Polsce staje się coraz bardziej atrakcyjny dla operatorów logistycznych. Podmioty tego rynku generowały stabilny, niejednokrotnie kilkudziesięcioprocentowy wzrost w ostatnich latach, a ich obrót osiągnął poziom, przy którym outsourcing operacji logistycznych „na

zewnątrz” stał się przez nich godny rozważenia. Operator logistyczny zapewnia sklepom internetowym dużą elastyczność poprzez:

- ▶ możliwość doboru powierzchni magazynowej wraz ze wzrostem skali działania;
- ▶ zapewnienie wysokich standardów obsługi także przy obsłudze wahań sezonowych, które w tej branży mogą stanowić wartość 3-5 krotnie przekraczającą średni poziom obrotu;
- ▶ uniknięcie konieczności ponoszenia znacznych nakładów kapitałowych w infrastrukturę magazynową i informatyczną oraz w ludzi i podnoszenie ich kwalifikacji;
- ▶ obniżenie ryzyka prowadzonej działalności poprzez powiązanie ponoszonych kosztów z wielkością obrotu;
- ▶ zapewnienie krótszego lead time-u;
- ▶ swoją kompleksową obsługę, obejmującą nie tylko typowe logistyczne operacje, ale także dodatkowe usługi (np. customer service, obsługa reklamacji) czy też zaawansowane rozwiązania informatyczne.



## Bazujemy na automatycznych terminalach

Rafał Brzoska, prezes Grupy Integer.pl

W obliczu ogromnej ilości zamówień standardowemu kurierowi coraz trudniej jest utrzymać wysoką jakość usług i sprostać oczekiwaniom klienta, który chce odbierać przesyłki wygodnie, w czasie, który najbardziej mu odpowiada. Rozwiązaniem tego problemu są usługi *click&collect*,

w szczególności bazujące na automatycznych terminalach. Z uwagi na ich nieograniczoną dostępność są one zdecydowanie bardziej efektywne od stacjonarnych punktów odbioru przesyłek zlokalizowanych w placówkach usługowych, które od pewnego czasu uruchamiają operatorzy w Polsce i na świecie.

Według statystyk blisko 60% przesyłek jest odbieranych z samoobsługowych Paczkomatów® InPost poza standardowymi godzinami otwarcia punktów usługowych (czyli wcześniej rano lub późnym wieczorem i w nocy), co jednoznacznie pokazuje ogromne zapotrzebowanie konsumentów na takie rozwiązania i uwypukla istotne przewagi automatyzacji na rynku KEP. Co więcej, tradycyjny kurier może dostarczyć maksymalnie 60 paczek dziennie, podczas gdy dostawca do Paczkomatów® InPost rozwozi w tym samym czasie 600-700 paczek. Nikogo nie dziwi więc międzynarodowy sukces terminali Grupy Integer.pl, które w bardzo krótkim czasie zdołały podbić aż 22 rynki, w tym m.in.: Wielką Brytanię – największy rynek e-commerce w Europie.

## Dla e-commerce rozwój rynku to konieczność rozwijania narzędzi innowacyjnych – zarówno tych, które poprawiają efektywność realizacji przesyłek jak i tych, które wpływają na atrakcyjność oferty samych sklepów.

faktyczny kolor kupowanego przedmiotu, a tego typu przekłamanie może nastąpić też już na etapie fotografowania przedmiotu. To wszystko sprawia, że zwroty wynikające z niedopasowania towaru do faktycznych potrzeb odbiorcy po prostu się zdarzają.

Coraz częściej sklepy internetowe decydują się wspierać obsługę zwrotów odpowiednimi narzędziami informacyjnymi. Im większa skala prowadzonej działalności, im więcej zwrotów ma sklep, tym chętniej sięga po nowoczesne narzędzia IT. Same zwroty są dziś niezwykle istotne jeszcze z jednego powodu. W wielu przypadkach to one decydują o postrzeganiu sklepu, gdyż są to sytuacje potencjalnie „konfliktowe”. Profesjonalne podejście do tematu zwrotów dobrze świadczy o sklepie – umiejętności indywidualnego podejścia do klienta i rozwiązania problemu. Z kolei nowoczesne narzędzia do zarządzania zwrotami pozwalają na ich rozliczanie szybko, efektywnie i przy możliwie niskim poziomie kosztów.

### Operator i kurier

Już kilka lat temu sklepy internetowe przestały być utożsamiane z działalnością prowadzoną w przysłowiowym „garażu”.



*W branży e-commerce jednym z najważniejszych czynników decydujących o wyborze firmy kurierskiej jest możliwość korzystania z innowacyjnych i nowoczesnych rozwiązań (narzędzi i usług), które poprawiają konkurencyjność e-sklepów*

Systemy automatycznej identyfikacji, informatyzacja zarządzania zleceniami czy profesjonalne zaplecze magazynowe to dziś rzeczy niezbędne. A o efektywności działania w branży e-commerce decyduje nie tylko szybkość i elastyczność, ale zdolność do zarządzania kosztami i ich minimalizacja. Profesjonalne zaplecze magazynowe coraz częściej staje się standardem, a firmy działające w e-commerce stanowią ceną i szybko rozwijającą się grupę klientów dla firm dostarczających wysokiej klasy powierzchnie magazynowe. Podobnie jest z usługami logistycznymi – e-commerce coraz częściej decyduje się chociażby na korzystanie z usług outsourcingu logistycznego. I nie bez powodu – operatorzy proponują elastyczność, szybkość i personalizację oferty usług – zatem wszystko to, co doskonale komponuje się z zapotrzebowaniem branży e-commerce.

Gwałtowny rozwój rynku e-commerce niesie ze sobą określone konsekwencje także dla rynku kurierskiego. To kurierzy bowiem biorą na siebie sporą część przesyłek, jakie każdego dnia zamawiają oni tysiące polskich klientów. Dla e-commerce rozwój rynku to konieczność rozwijania narzędzi innowacyjnych – zarówno tych, które poprawiają efektywność realizacji przesyłek jak i tych, które wpływają na atrakcyjność oferty samych sklepów. Jakie wymagania względem firm kurierskich zgłaszają dziś firmy z branży? – *W branży e-commerce jednym z najważniejszych czynników decydujących o wyborze firmy kurierskiej jest możliwość korzystania z innowacyjnych i nowoczesnych rozwiązań (narzędzi i usług), które poprawiają konkurencyjność e-sklepów. To dzięki nim e-sklep jest z jednej strony w stanie zoptymalizować swoją logistykę, ale z drugiej zaofero-*



wać swoim klientom dodatkowe możliwości wpływające na komfort zakupów (np. dostęp do informacji o przesyłce, przesyłki zwrotne) – komentuje Marcin Kruszyński, PR Manager firmy kurierskiej Siódemka.

## W rytmie zmian

Jak zmienia się polski rynek e-commerce? Widać na nim m.in. rozszerzanie oferty usług i obszaru działania sklepów internetowych. – Wyraźnie zauważalnym trendem na polskim rynku e-commerce jest ekspansja międzynarodowa naszych rodzimych sklepów internetowych. Nie tylko kraje ościenne są celem rozwijających się e-sklepów, ale także np. Wielka Brytania. Rodzi to oczywiście nowe wyzwania pod kątem organizacji logistyki w spółce. Warto zatem związać się z partnerem mającym afiliację międzynarodową jak arvato, który pozwala na szybkie i niskokosztowe wyjście zagranicę. Innym kierunkiem rozwoju, który może wkrótce stać się ważnym elementem przewagi na rynku, będzie wprowadzanie kolejnych opcji związanych z dostawą towaru np. Same-Day Delivery. Natomiast tendencją, która zaczyna być coraz bardziej wyraźna to zmiana statusu sklepów tradycyjnych sieci handlowych, które będą się zmieniać w tzw. pick-up pointy dla zamówień internetowych – mówi Lidia Ratajczak-Kluck, dyrektor Obszaru Media, E-commerce, Programy Lojalnościowe w arvato Polska.

Co dalej z polskim e-commerce? – Przede wszystkim, polski e-commerce będzie



Zmiany na rynku e-commerce wpływają także na kształt oferty operatorów pocztowych. To oni stają się bowiem kolejną grupą podmiotów, uczestniczących w obsłudze logistycznej dużej liczby przesyłek.



## Z wykorzystaniem narzędzi online

Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu, TNT Poland

Wykorzystanie najnowszych technologii we współpracy klientów z firmami kurierskimi pozwala na dalszy rozwój na konkurencyjnym rynku kurierskim. Łatwość współpracy z kurierem bardzo często decyduje o jego wyborze. Dlatego tak ważne jest udostępnianie klientom narzędzi online, które ułatwiają korzystanie z usług. TNT w ostatnim czasie bardzo dużo inwestuje w rozwój tego typu aplikacji. Głównym środowiskiem jest oczywiście internet, który likwiduje ograniczenia wynikające z potrzeby aktualizacji programów i aplikacji. Przebudowaliśmy naszą najważniejszą aplikację do zarządzania przesyłkami, czyli myTNT. Kolejnym etapem będzie wprowadzenie ułatwień w płatnościach online. Starając się ograniczyć negatywny wpływ na środowisko naturalne, z pełną determinacją promujemy e-fakturę. Można powiedzieć, że na rynku B2B jesteśmy dziś liderem z ponad 70% udziałem faktury elektronicznej w rozliczeniach. Naszym celem jest całkowite wyeliminowanie papierowej faktury do końca 2015 r.

się w dalszym ciągu zwiększać. Spodziewamy się, że w przeciągu kilku lat jego udział w handlu ogólnym wyniesie kilkanaście procent (dziś jest to 4%). Co więcej, rynek

bezpośrednie do konsumentów, realizowane w modelu B2C. Firmy kurierskie mają w obszarze e-commerce różnorodne strategie. Pozycję TNT na tym rynku wyznacza

## Najszybciej rozwijającym się sementem rynku jest bez wątpienia e-commerce i dostawy bezpośrednio do konsumentów, realizowane w modelu B2C.

będzie coraz bardziej dojrzał przez zwiększającą się świadomość konsumentów, jak i ciągłą profesjonalizację e-sklepów we wszystkich aspektach ich działalności – komentuje Lidia Ratajczak-Kluck. Zmiany na rynku e-commerce wpływają także na kształt oferty operatorów pocztowych. To oni stają się bowiem kolejną grupą podmiotów, uczestniczących w obsłudze logistycznej dużej liczby przesyłek. – Udział rynku e-commerce w całości handlu detalicznego rośnie w niesamowitym tempie. Imponujący odsetek towarów zamawianych drogą online powoduje, że firmy pocztowo-kurierskie muszą odpowiednio dopasować swoją ofertę do wymagań e-detalistów oraz docelowych konsumentów – wyraża swoją opinię Rafał Brzoska, prezes Grupy Integer.pl.

## Rozwój i mocne uderzenie

Rozwój tego sektora wyraźnie widoczny jest na kilku płaszczyznach – zarówno wzrostu poziomu sprzedaży, ilości konsumentów korzystających z takiej formy zakupów, zwiększenia się liczby i rozwoju podmiotów sprzedających on-line. – Najszybciej rozwijającym się segmentem rynku jest bez wątpienia e-commerce i dostawy

obsługa klientów biznesowych i instytucjonalnych, dla których e-commerce jest dynamicznie rozwijającym się kanałem sprzedaży. Doręczamy przesyłki firm informatycznych, telekomunikacyjnych, banków, dla których źródłem transakcji jest sieć, ale które wymagają więcej niż zwykłej dostawy. Segment ten stanowi szybko rosnący obszar naszej działalności, którą będziemy konsekwentnie rozbudowywać. Trendy w handlu pozwalają twierdzić, że rynek może być wciąż atrakcyjny dla nowych graczy. Głównie w segmencie dostaw dla handlu internetowego. Optymizmem napawa fakt, że polska gospodarka jest i przez wiele lat będzie konkurencyjna – komentuje Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu w TNT Poland.

Za nami mocne uderzenie w postaci nowego gracza na polskim rynku e-commerce. Mowa oczywiście o firmie Amazon, która wraz z prawie 300 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej i trzema dużymi centrami logistycznymi przebojem wdarła się na nasz rynek. To kolejny znak, że na polskim rynku e-commerce i dedykowanych mu usług logistycznych wciąż jest jeszcze wiele przestrzeni do wypełnienia. ◀

dr Marcin Jurczak

# Dobra wola obu stron

Nasza spółka, działająca pod nazwą handlową Cookraft, jest małą, rodzinną firmą założoną z przekonania, iż przetworzona i pełna chemicznych dodatków żywność często bardziej szkodzi, niż pomaga w utrzymaniu dobrego zdrowia. Cookraft promuje naturalny sposób odżywiania się i sprzedaje za pośrednictwem internetu sprzęt kuchenny, który umożliwia przygotowywanie żywności w domu z jak najmniej przetworzonych składników (np. młynki do zbóż, jogurtownice, suszarki do owoców).

Jak dla każdego sklepu internetowego, logistyka ma dla nas niezwykle istotne znaczenie. W naszym wypadku sprawa jest nieco bardziej skomplikowana, ponieważ współpracujemy z dwoma magazynami: w Polsce i w Portugalii, z których wysyłamy towar do wszystkich krajów UE.

## Dostosowane do potrzeb krajów

W przypadku firmy tak małej jak nasza, ogólnoeuropejski rynek to trochę złudne

zastanowić, na jakim rynku mamy szansę zaistnieć, jakie są wymagania miejscowych klientów i czy jesteśmy w stanie im sprostać. Jeśli jednak ktoś myśli o realizowaniu dostaw w wielu krajach, to zapewne przyda mu się więcej, niż jeden magazyn ze względu na czas i koszty wysyłki – czynniki, które klienci z pewnością biorą pod uwagę, podejmując decyzję o zakupie w tym, czy innym sklepie.

Trzeba też pamiętać, że nie wszystkie firmy logistyczne obsługują firmy e-com-

merce pewne różnice proceduralne (czy to przy zawieraniu kontraktu, czy przygotowaniu wysyłki), które mogą utrudniać nieco życie – zwłaszcza na początku – zarządzającym firmą.



Weronika Figueiredo

Przy wyborze firmy kurierskiej niezwykle ważny był dla nas także sposób postępowania w przypadku braku odbioru przesyłki przez klienta (tu oferty firm bardzo się od siebie różnią), reklamacji oraz kwestie związane z naszym modelem biznesowym, np. odbiór przesyłki od stron trzecich. Firmy e-commerce, które zdecydują się na udostępnienie klientom możliwości płatności przy odbiorze, powinny też uważnie porównać warunki i opłaty pobierane przez poszczególnych dostawców.

Po nawiązaniu współpracy najważniejsza jest dobra wola obydwu stron –

## Przy wyborze firmy kurierskiej niezwykle ważny był także sposób postępowania w przypadku braku odbioru przesyłki przez klienta, reklamacji oraz kwestie związane z naszym modelem biznesowym.

pojęcie. Oferta, ceny, treści sklepu, jak i te ewentualnie towarzyszące produktom (np. instrukcje obsługi) – wszystko to musi być dostosowane do potrzeb danego kraju. O naszym wyborze zdecydowała znajomość rynków polskiego i iberyjskiego, aczkolwiek świadomi byliśmy, iż w przypadku Hiszpanii, a zwłaszcza Portugalii e-commerce rozwija się stosunkowo powoli. Wszystkie z wymienionych cechują się również niskimi marżami w handlu internetowym.

Lokalizacja magazynu to poniekąd kwestia wtórna – najpierw powinniśmy się

zastanowić, na jakim rynku mamy szansę zaistnieć, jakie są wymagania miejscowych klientów i czy jesteśmy w stanie im sprostać.

## Lokalizacja magazynu to kwestia wtórna – najpierw powinniśmy się zastanowić, na jakim rynku mamy szansę zaistnieć, jakie są wymagania miejscowych klientów i czy jesteśmy w stanie im sprostać.

### Wybierając partnera

My, wybierając partnera do obsługi kurierskiej, kierowaliśmy się między innymi wiarygodnością, czasem dostawy i ceną. Początkowo sądziliśmy, iż współpracując z firmą o międzynarodowym zasięgu, będziemy w stanie negocjować w oparciu o łączną przewidywaną liczbę wysyłek z Portugalii i z Polski. Okazało się jednak, że pod „fasadą” międzynarodowych marek kryją się niezależne podmioty i negocjacje przeprowadzone zostały osobno. Poza oczywistą kwestią wyceny, istnieją czasami

okres dostosowania firmy e-commerce do wymogów proceduralnych może chwilę potrwać (myślę, że nam udało się to może za drugim, czy trzecim razem). Poza oficjalnymi kontaktami firmy kurierskiej dobrze jest też udostępnić bezpośredni numer telefonu do kuriera – to zdecydowanie usprawnia pracę. No i oczywiście, czasami nie jest łatwo zaistnieć na rynku e-commerce – uzyskanie docelowej miesięcznej ilości wysyłanych paczek może potrwać wiele miesięcy, a nawet rok czy dwa. ◀

Weronika Figueiredo





# Branża z dużą przyszłością

Coraz więcej firm logistycznych swoją przyszłość wiąże z branżą e-commerce. Również LOXX należy do operatorów, którzy w tej branży widzą potencjał rozwojowy. Na czym polega jej obsługa? Jak to się zmienia wraz z upływem czasu? Jakie usługi wspierają handel elektroniczny? – wyjaśnia Jacek Bukowski, Project Manager firmy LOXX.

## Jaki duży udział w Państwa firmie zajmuje branża e-commerce? Kiedy zaczęliście współpracę na tym polu?

Już od jakiegoś czasu w większości branż klienci mogą wykorzystywać różne rozwiązania e-commerce. W LOXX głównie jest ono wykorzystywane do kreowania sprzedaży kanałami internetowymi, popularnie nazywanymi e-sklepem. Coraz więcej naszych

informatyczne sklepów online z danymi z systemu WMS. Mówię to w dużym uproszczeniu, ponieważ sam system będzie opierał się na wymianie danych pomiędzy stroną www klienta, systemem WMS oraz programem realizującym płatność. Dzięki temu dodatkowi od razu wprowadzimy tę użyteczność dla pięciu naszych klientów, co stanowi około 10% wszystkich operacji. Samo rozwiązanie będzie cały czas uspraw-

Przez produkt rozumieć rozwiązanie, które było dostępne kiedyś i jakie jest dostępne obecnie. Podstawowym produktem była strona w w „Panel Klienta” dostęp-



Jacek Bukowski

na dla wszystkich klientów magazynowych LOXX. Przez tę stronę klient mógł dowolnie zarządzać swoim towarem, przyjmować go na stany, wydawać, zlecać transport, itp. Zawsze był jednak stroną w zleceniu procesu i zawsze był osobiście zaangażowany w każdy z procesów. Obecnie, po wprowadzeniu wyżej omawianego rozwiązania, rola klienta sprowadza się do kontrolowania stanów magazynowych i skupieniu się nad rozwijaniem liczby swoich produktów. Proces zlecenia jest dokonywany przez osobę zamawiającą ze sklepu online, płatność jest potwierdzana przez system i dopiero po takim potwierdzeniu przesłanym do WMS, generowany jest dokument zlecenia.

## Jesteśmy w trakcie testów nowego dodatku do systemu magazynowego WMS umożliwiającego połączenie informatyczne sklepów online z danymi z systemu WMS.

klientów zaczyna wprowadzać tego typu rozwiązania do swoich tradycyjnych kanałów. LOXX jako operator logistyczny zajmujący się kompleksową obsługą towarów w magazynie oraz ich dystrybucją bardzo szybko musiał odpowiedzieć na zwiększającą się zapotrzebowanie takimi usługami na rynku. Obecnie jesteśmy w trakcie testów nowego dodatku do systemu magazynowego WMS umożliwiającego połączenie

niane, mamy nadzieję, że dzięki niemu LOXX zyska kolejnych klientów.

## Jakiego rodzaju firmom świadczyć usługę? Do jakich odbiorców jest ona skierowana?

Jest to oferta skierowana do wszystkich branż, które obsługujemy. Obecnie takie rozwiązania wykorzystywane są bardziej

## Obecnie wystarczy strona www i można działać globalnie w Europie lub nawet na świecie. Dzięki sprawnemu logistykowi towar można wysłać praktycznie każde miejsce na naszym globie.

przez klientów indywidualnych i w sprzedaży jednostkowej, ale to kwestia czasu, kiedy firmy zaczną przeliczać jakie korzyści zaczną im przynosić sprzedaż online i jakie dzięki temu będą mogły poczynić oszczędności. Osobiście widzę świetlaną przyszłość przed takimi rozwiązaniami. Przynajmniej w Polsce sprzedaż tego typu dopiero się rozwija, więc rynek nie jest jeszcze nasycony, a kto pierwszy ten ma więcej czasu na usprawnianie swojego systemu.

## Jakiego rodzaju usługi w Państwa firmie wspierają handel elektroniczny?

Głównie jest to właśnie dodatek do systemu magazynowego WMS. Ta użyteczność przynajmniej na początku będzie kamieniem milowym usprawniającym komunikację pomiędzy właścicielem towaru a klientem bezpośrednio realizującym zakup.

## W jaki sposób infrastruktura firmy przystosowana jest do obsługi branży e-commerce?



Aby usprawnić i przyspieszyć proces wymiany informacji bezpośrednio w magazynie, każdy z magazynierów jest wyposażony w skaner towarów. Wszelkie zlecenia generowane przez program spływają od razu na skanery pracowników jako nowe zlecenia.

## Jakie obecnie oferujecie produkty, a od jakich rozpoczynano?

Aby usprawnić i przyspieszyć proces wymiany informacji bezpośrednio w magazynie, każdy z magazynierów jest wyposażony w skaner towarów. Wszelkie zlecenia generowane przez program spływają od razu na skanery pracowników jako nowe zlecenia.

jest to jeden z dynamicznie rozwijających się kierunków sprzedaży. Dostęp do internetu otworzył drzwi wielu firmom, które do tej pory były otwarte tylko dla dużych firm posiadających duży kapitał, mogących otwierać swoje przedstawicielstwa w kilku



Proces zlecenia jest dokonywany przez osobę zamawiającą ze sklepu online, płatność jest potwierdzana przez system i dopiero po takim potwierdzeniu przesłanym do WMS, generowany jest dokument zlecenia

## Największym wyzwaniem jest ciągle rozbudowywanie projektu e-commerce w LOXX. Rozwijanie programu umożliwiającego lepszą, szybszą i szerszą wymianę danych.

### Gdzie są największe wyzwania?

Problemy i wyzwania można potraktować jako ten sam temat, ponieważ obie sprawy są ze sobą powiązane. Każdy nowy pojawiający się problem jest dla nas nowym wyzwaniem. Na pewno największym wyzwaniem jest ciągle rozbudowywanie projektu e-commerce w LOXX. Rozwijanie programu umożliwiającego lepszą, szybszą i szerszą wymianę danych. Problemem mogą być jak zawsze pewne ograniczenia systemowe, które istnieją wszędzie.

### Jak została rozwiązana sprawa zwrotów?

Mamy swój standard, który proponujemy klientom. Zdarza się jednak, że klienci wcześniej mieli opracowane własne procedury, które musimy w możliwym stopniu zaimplementować. W takich przypadkach musimy sprawdzić nasze możliwości i dopasować jedno do drugiego.

### Dlaczego lepszy jest partner logistyczny, a nie logistyka w zakresie własnym? Czym kierować się przy wyborze partnera?

Osoba indywidualna w przypadku sprzedaży e-commerce nie byłaby w stanie dostarczyć tak dużej ilości tak zróżnicowanego towaru jak firma może oferować na swojej stronie. W wielu przypadkach zdarza się, że firma nie posiada fizycznie towaru, który oferuje. Ważna jest dobra wymiana informacji, a towar do klienta „idzie” bezpośrednio z fabryki lub od producenta. Logistyka dobrze wybrana stanowi bardzo ważny układ, zupełnie jak układ krwionośny w organizmie ludzkim dostarcza wszystkie niezbędne elementy do każdej komórki, czyli od dostawcy, wytwórcy do odbiorcy, klienta.

### Jaka jest przyszłość e-handlu w Polsce?

Jak już pisałem wyżej, przyszłość e-handlu w Polsce jest olbrzymia. Uważam, że

krajach. Obecnie wystarczy strona www i można działać globalnie w Europie lub nawet na świecie. Dzięki sprawnemu logistykowi towar można wysłać praktycznie każde miejsce na naszym globie. W takiej

sprzedaży rolę zaczynają odgrywać zupełnie nowe, inaczej definiowalne parametry. <

**Jacek Bukowski**  
Project Manager w LOXX



## Komputerowy specjalista na pokładzie w pełni dostosowany do Twoich potrzeb i budżetu

**FleetXPS App**  
Aplikacja na Androida  
Logistyka



**FleetXPS**  
Niezwodny mobilny komputer pokładowy Logistyka



Opcjonalnie GPRS



**Truck4U**  
Stacjonarny komputer pokładowy w formacie DIN  
Zarządzanie flotą

GPRS



**CarCube**  
Stacjonarny komputer pokładowy Zarządzanie flotą i logistyka

Opcjonalnie GPRS

GPRS

**FleetWorks - aplikacje back-office**



# Najbardziej kapryśna branża

Pekaes dawno dostrzegł olbrzymi potencjał branży e-commerce i rozpoczął przygotowania do spełnienia oczekiwań rynku zarówno pod względem systemowym, infrastruktury magazynu i bardzo dobrze rozwiniętej sieci dystrybucyjnej na terenie kraju oraz wielu państw europejskich. W centrach dystrybucyjnych mamy przygotowane punkty odbioru dla klientów sklepów i standardowe dostarczanie towaru pod drzwi zamawiającego wraz ze śledzeniem przesyłki (na każdym etapie), dużą automatyzacją zamówień i 24-godzinnym serwisem dostawy.

Obecnie Pekaes realizuje każdy rodzaj logistyki e-commerce, począwszy od samych dostaw dla naszych klientów czyli e-sklepów, poprzez *dropshipping* a skończywszy na one stop e-commerce. Dostawy dla e-sklepów są bardzo popularne wśród e-sprzedawców i wpływają bardzo na powiększenie wolumenów dystrybucyjnych, poszerzając możliwości współpracy z potencjalnym klientem na inne usługi w naszej firmie. Jeśli chodzi o *dropshipping* to uważam, że obecnie jest to najpopularniejszy model outsourcingu i pozwala skupić się e-przedsiębiorcy na pozyskiwaniu klien-

ta, a nam oddaje kwestię magazynowania produktów, przyjmowania zamówień i ich kompletowania, wystawiania dokumentów sprzedażowych i wysyłki paczek do internautów. Trend ten jednak ulega dużej zmianie i widać, że coraz więcej firm poszukuje kompleksowych rozwiązań.

## Wspierając klienta

Dla nas największym wyzwaniem jest właśnie *one stop e-commerce*, który wiąże się

# PEKAES

i z pełną odpowiedzialnością mogę stwierdzić, że wychodzimy z tej walki zwycięsko. Cały proces, począwszy od przyjmowania w imieniu klienta dostaw do magazynu, zarządzania stanami i zapasem, poprzez przyjmowanie zamówień od kupujących, pakowanie przesyłek, przygotowanie niezbędnej dokumentacji sprzedażowej i wysyłkowej, aż po zajmowanie się zwrotami, stanowi tylko jeden z elementów rozwoju firmy Pekaes w zakresie nowoczesnej logistyki ściśle powiązanej z rzeczywistością internetową. Staramy się w imieniu naszego klienta współpracować z kurierami i nie wspierać go tylko w zakresie samej części logistycznej, ale również kładziemy duży nacisk na rozwiązania dla działań marketingowych, rozwiązania informatyczne ze

## Branża e-commerce jest najbardziej kapryśną branżą z punktu widzenia planowania logistycznego, a zmienność popytu waha się nawet do kilkudziesięciu procent dziennie.

z kompleksową obsługą, często wybiegającą daleko poza usługę standardowej logistyki. Pekaes mierzy się z tymi wyzwaniami

W przyszłości najlepszym rozwiązaniem może okazać się stworzenie podwójnego systemu doręczeń – rozdzielanie przesyłek dla klientów instytucjonalnych i prywatnych, choć będzie to możliwe wówczas, gdy wartość e-commerce wrośnie kilkakrotnie pokrywając koszty wypełnienia linii i miejsc magazynowych





**Aneta Kępka**

menedżer ds. rozwoju biznesu,  
Pekaes

wsparciem naszego zaplecza IT, jak również w kwestii obsługi jego klientów.

Jednym z rozwiązań, które stosujemy jest projekt tworzenia punktów odbioru

## Zmora, nie tylko w tradycyjnym kanale logistycznym, są zwroty. Dla wielu klientów to jedna z istotnych barier w rozwoju handlu elektronicznego, dla wielu zamawiających problem, który stanowił ryzyko podczas e-zakupów.

w naszych oddziałach, co z uwagi na coraz większą mobilność klientów, okazuje się bardzo pomocne naszym e-przedsiębiorcom. Wydaje mi się, że w przyszłości najlepszym rozwiązaniem może okazać się stworzenie podwójnego systemu doręczeń – rozdzielnie przesyłek dla klientów instytucjonalnych i prywatnych, choć oczywiście będzie to tylko możliwe wówczas, gdy wartość e-commerce wrośnie kilkakrotnie pokrywając koszty wypełnienia linii i miejsc magazynowych.

Mamy również rozwiązania dotyczące przesyłek niestandardowych lub też charakteryzujących się np. kruchością, dużym ciężarem lub gabarytem. Nie powinniśmy również zapominać o zakupach dokonywanych przez urządzenia mobilne, co zapewne prowadzi do odbiorów tego samego dnia. Stąd nasze rozważania dotyczące rozwinięcia sieci w określonych regionach czy też skupianie się na dodatkowym sposobie dostarczenia klientowi usługi (jak punkty odbioru czy podział struktury przesyłek).

## Zmienność popytu

Obecnie branża e-commerce jest jednak najbardziej kapryśną branżą z punktu widzenia planowania logistycznego, a zmienność popytu waha się nawet do kilkudziesię-

wiąjących problem, który stanowił ryzyko podczas e-zakupów.

Obsługa zwrotów stanowi dużą część procesu jaki weryfikujemy pod względem systemowym i manualnym, a parząc na zmiany w Dyrektywach Europejskich doty-

## Największym wyzwaniem w tej branży jest one stop e-commerce, który wiąże się z kompleksową obsługą, często wybiegającą daleko poza usługę standardowej logistyki.

sięciu procent dziennie. Prognozowanie dokładnej sprzedaży jest więc prawie nierealne, gdyż każdy ma dostęp do internetu, a sam e-handel cechuje się także dużą sezonowością. Problemy więc są różne, od kwestii planowania ilości pracowników, zapotrzebowania na powierzchnię magazynową czy szacunkowej liczby przesyłek dziennie poprzez zaopatrzenie magazynu, by wywiązać się z zamówień e-kupującego. Sporym utrudnieniem jest również roz-

czących logistyki zwrotu, będzie on stanowił potężną część kosztową, którą klient będzie chciał optymalizować. Systemowe rozwiązania i dokładne procesy kontrolingowe od początku drogi zamówienia ograniczają ryzyko pomyłek, uszkodzeń lub błędów zamówień, co stanowi też ograniczenie ryzyka zwrotu towaru niedoskonałego. Oczywiście nie mamy jeszcze wpływu na zmienne upodobania e-klienta u naszego e-przedsiębiorcy, ale będziemy starali się pracować i nad tym, aby sprostać wymaganiom tej bardzo wymagającej, ale i przyszłościowej branży.

## Coraz większy udział

Zakupy przez internet, w przeciwieństwie do kanału tradycyjnego, wiążą się z dostawą do ostatecznego klienta. To proces, który jest najbardziej skomplikowany i kosztowny w całym łańcuchu dostaw, który również wiąże się z największym ryzykiem. Kilka lat temu operatorzy logistyczni nie interesowali się tą branżą w dostatecznym stopniu, lecz obecnie e-commerce odnotowuje wzrost w granicach 20-25% rok do roku, a ekonomiści przewidują, że w przeciągu kilku lat jego wartość wzrośnie do 40 mld

## Według raportu na temat polskiej branży e-commerce z 2013 r., obecnie jej wartość to około 25 mld zł i stanowi jedynie 4-5% udziału w rynku.

również silnie zintegrowanego systemu WMS połączonego z doskonałym narzędziem TMS, co Pekaes proponuje swoim klientom praktycznie od ręki.

## Wyzwaniem zwroty

Zmora, nie tylko w tradycyjnym kanale logistycznym, są zwroty. Dla wielu klientów to jedna z istotnych barier w rozwoju handlu elektronicznego, dla wielu zama-

zł, przez co stanie się jednym z najbardziej rozchwytywanych tematów w naszej branży. Według raportu na temat polskiej branży e-commerce z 2013 r. („eCommerce Poland 2013”), obecnie jej wartość to około 25 mld zł i stanowi jedynie 4-5% udziału w rynku. W Europie udział ten kształtuje się średnio na poziomie 10%. Mamy więc trochę do nadrobienia. ◀

**Aneta Kępka, menedżer ds. rozwoju biznesu, Pekaes**



# Nowe centra dystrybucyjne dla firmy Amazon

Panattoni Europe zakończył w Polsce budowę 246 tys. m<sup>2</sup> dla firmy Amazon i wspólnie z gigantem sprzedaży internetowej oficjalnie otworzył dwa nowoczesne centra dystrybucyjne we Wrocławskich Bielanych i w podpoznańskich Sadach. Uroczystości otwarcia obiektów odbyły się kolejno 28 i 29 października, przy udziale władz państwowych oraz lokalnych.

**I**nwestycje Panattoni Europe dla firmy Amazon to największa umowa najmu w Europie Środkowej i Wschodniej. Do sfinalizowanych w Polsce 246 tys. m<sup>2</sup> należy dodać ponad 120 tys. m<sup>2</sup> powierzchni obecnie realizowanego przez dewelopera centrum dystrybucyjnego dla firmy Amazon w Czechach. Jak komentuje Robert Dobrzycki, partner zarządzający Panattoni Europe – *Jesteśmy dumni z faktu, że Panattoni Europe przypadła w udziale realizacja dwóch z trzech powstałych centrów dystrybucyjnych firmy Amazon w Polsce, a także budowa obiektu w Czechach. To co jest charakterystyczne dla tych wszystkich inwestycji to przede wszystkim strategiczność lokalizacji zarówno dla firmy Amazon, nas jako dewelopera, jak i dla lokalnych rynków logistycznych. Dlatego tym bardziej cieszymy się z efektów współpracy, zdobycia*

w każdym z centów. Przy każdej inwestycji pracowało codziennie średnio 500 osób z 50 różnych branż, dzięki czemu utrzymany został krótki termin realizacji obu inwestycji – średnio 10 miesięcy. Dodat-

sne instalacje technologiczne umożliwiły rekuperację, czyli odzysk ciepła za pomocą wymienników obrotowych. Obiekty wyposażone są w oświetlenie LED i czujniki ruchu w strefie intensywnych

**Przy każdej inwestycji pracowało codziennie średnio 500 osób z 50 różnych branż, dzięki czemu utrzymany został krótki termin realizacji obu inwestycji – średnio 10 miesięcy.**

kowo, w przypadku poznańskiej inwestycji, Panattoni Europe było odpowiedzialne za zmiany w infrastrukturze drogowej – budowę węzła typu WB na drodze DK92 z dwoma rondami. Na węzeł składają się dodatkowo łącznice wraz z pasami włącze-

zmian ruchu (*pick towery*), czujniki ruchu w węzłach sanitarnych, a zanieczyszczenie oświetlenia terenu poza działką zostało ograniczone. Nie zabrakło również maksymalnego ograniczenia zużycia wody czy przewagi ogrzewania gazowego w obiekcie. Inwestorzy zadbali również o odpowiednią gospodarkę odpadami podczas budowy, a także o szeroką gamę lokalnych gatunków roślin w celu wtopienia centrów dystrybucyjnych w naturalne środowisko. Nie zabrakło nawet budek dla ptaków.



Panattoni Europe zakończył w Polsce budowę 246 tys. m<sup>2</sup> dla firmy Amazon

*niebotycznego doświadczenia, a także z możliwości rozwoju rynku magazynowo-logistycznego nie tylko na skalę polską, ale i europejską.*

## Najbardziej nowoczesne rozwiązania

Każdy z obiektów Panattoni Europe dla firmy Amazon osiągnął powierzchnię ponad 100 tys. m<sup>2</sup>, na magazyny każdorazowo przeznaczono ok. 90 tys. m<sup>2</sup>, zaś na dwupiętrowe części biurowe ponad 8 tys. m<sup>2</sup>

nia i wyłączenia, drogi serwisowe, drogi dojazdowe i droga gminna w ciągu budowanego wiaduktu.

Centra Amazon są w trakcie ostatniej fazy certyfikacji BREEAM Interim na poziomie Very Good. Każdy z obiektów został wyposażony w inteligentny system zarządzania budynkiem (BMS), który integruje wszelkie instalacje w obiektach. Zastosowane w nich rozwiązania środowiskowe to przede wszystkim podwyższona izolacyjność ścian i dachów, a także szczelność budynków. Ponadto, nowocze-

## Panattoni na pierwszym miejscu

Aktualnie Panattoni Europe realizuje w Polsce 162,6 tys. m<sup>2</sup> nowej powierzchni magazynowej, na którą składają się takie inwestycje jak Panattoni Park Sosnowiec, Panattoni Park Ożarów II czy Panattoni Park Poznań III i IV, a także nowy obiekt w ramach Panattoni Park Łódź East. Od początku roku firma ukończyła 400 tys. m<sup>2</sup>, w tym wspomniane obiekty dla Amazona. Na szczycie podium plasują pierwsze półrocze – Panattoni oddało 108 tys. m<sup>2</sup> (m in. 50 tys. m<sup>2</sup> dla firmy Castorama Polska czy 33,6 tys. m<sup>2</sup> dla klienta Polaris) czyli ponad dwukrotnie więcej niż firma zajmująca drugie miejsce na podium. ◀

KK

# KOGA



## PRZYSTAŃ BIZNESU

ATRAKCYJNE POWIERZCHNIE BIUROWE W POBLIŻU PORTU GDAŃSK







## Technika bram na najwyższym poziomie

Przy budowie centrum kompetencyjnego Blisks (Blade Integrated Disks) firma MTU Aero Engines zdecydowała się na zastosowanie bram szybkobieżnych EFAFLEX.

Z usługodawcami i dostawcami łączą MTU Aero Engines zarówno innowacyjne technologie, jak i produkty w segmencie premium oraz idealnie dostosowane usługi. Na początku kwietnia w siedzibie firmy w Monachium uruchomiono centrum kompetencyjne Blisk. Nowa hala produkcyjna 077 zamknięta jest od zewnątrz ośmioma szczelnie izolowanymi bramami szybkobieżnymi firmy EFAFLEX.

### Przy stałej temperaturze

Wysoki stopień izolacyjności był istotnym parametrem przy wyborze bram. Ważną rolę odgrywała również prędkość ich otwierania i zamykania. – *W hali tej produkowane są blisks (blade integrated disks). Chodzi tu o komponenty o bardzo zaawansowanej technologii, skrawane (frezowane) z jednego elementu, znajdujące coraz częściej zastosowanie w nowoczesnych kompresorach silników*



*budowy silników absolutnie nie możemy sobie pozwolić – dodaje. Zamontowane w hali kabiny pomiarowe służące do laserowego testowania komponentów pod kątem ewentualnych nieregularności, podlegają specjalnej kontroli temperatury, gdyż nie mogą w nich wystąpić*

zdecydowali się na zastosowanie tzw. systemu śluz.

### Z systemem śluz

Gdy pojazd wjedzie do środka, brama znajdująca się za nim zostaje zamknięta,



Maximilian Stärfl

– wyjaśnia Maximilian Stärfl, kierownik projektu w dziale statystyki budowy, odpowiadający za projektowanie i statykę nowej hali. – *Do produkcji „blisków” (blade integrated disks) w hali wymagana jest stała temperatura, wynosząca 24°C, z tolerancją plus/minus 0,5 stopnia. Wahań temperatury powodowałyby niedokładność, na którą przy technologii*

### Wysoki stopień izolacyjności był istotnym parametrem przy wyborze bram. Ważną rolę odgrywała również prędkość ich otwierania i zamykania.

praktycznie żadne wahania ciepła. Zamontowane w oknach blachy perforowane przepuszczają wystarczającą ilość światła, zatrzymując jednocześnie na zewnątrz zbędne promienie słoneczne. Także umieszczone w dachu hali kłapy dymowe zabezpieczają halę przed bezpośrednim przenikaniem słońca do wnętrza. Instalacja wentylacyjna, której centralna część umieszczona na dachu hali dorównuje wielkością trzem domom jednorodzinny, zapewnia wolny od przeciągów stały nawiew w hali produkcyjnej.

Dysze nawiewne dalekiego zasięgu równomiernie rozprowadzają świeże powietrze w całym budynku. Aby uniknąć wahań temperatury na skutek otwierania bram zewnętrznych, projektanci

a następnie otwiera się brama znajdująca się przed pojazdem. Procedurę taką stosuje się zarówno przy bezpośrednim wjeździe do hali, jak też w przypadku śluz, przez które dostarcza i odbiera się materiał i produkty. Centralny układ smarowania, w którym filtruje się wióry ze smaru, także oddzielony jest od hali śluz. Nowa linia blisk uchodzi za najnowocześniejszą produkcję tego typu komponentów silnikowych na całym świecie. Zasadniczą część koncepcji produkcji opartej na w pełni zoptymalizowanych i zautomatyzowanych procesach stanowi główny system dystrybucji o długości 96 metrów.

Jednostka centralna systemu ustala obsadzenie stanowisk pracy w całej hali i transportuje komponenty do poszczególnych maszyn. Energooszczędność i wydajność

były traktowane priorytetowo zarówno podczas opracowywania koncepcji produkcji, jak i w fazie projektowania i konstruowania hali 077. Dzięki chłodzeniu z wykorzystaniem wody ze studni, pozyskiwaniu energii cieplnej z pompy ciepła oraz najnowocześniejszej technologii wentylacyjnej, nowy obiekt w porównaniu ze starą halą pozwala zaoszczędzić około dwóch trzecich kosztów energii. – *Biorąc pod uwagę wymagania i wartości docelowe przyjęte dla bram zewnętrznych produkty EFAFLEX idealnie wpisują się w naszą koncepcję* – podkreśla Maximilian Stärfel.

### Godna zaufania

Firma EFAFLEX z siedzibą w dolnobawarskiej miejscowości Bruckberg, specjalizująca się w bramach szybkobieżnych, rozpoczęła działalność przed około 15 laty, sporadycznie montując pierwsze produkty. – *W ciągu ostatnich pięciu lat montowaliśmy wyłącznie bramy EFAFLEX, obecnie stanowią one około 80 procent wszystkich bram. Na pewno można znaleźć tańsze rozwiązania,*

*jednak produkty te robią doskonale wrażenie techniczne, a EFAFLEX jest pod względem jakości najlepszym dostawcą. W porównaniu z innymi producentami ich bramy wykazują najmniej wad* – twierdzi Maximilian Stärfel.

układów silnikowych dla lotnictwa cywilnego. Do podstawowych obszarów działalności przedsiębiorstwa zaliczają się już stuletnią tradycją zaliczają się projektowanie i produkcja szczególnie trudnych do wykonania elementów, takich jak kompre-

**Do produkcji „blisków” w hali wymagana jest stała temperatura, wynosząca 24°C, z tolerancją plus/minus 0,5 stopnia. Wahania temperatury powodowałyby niedokładność, na którą przy technologii budowy silników absolutnie nie możemy sobie pozwolić.**

Zaufanie do dostawców towarów i usług jest czynnikiem nieodzownym dla produkcji prowadzonej przez firmę MTU Aero Engines, oferującą najwyższej jakości silniki dla lotnictwa cywilnego i wojskowego. Przedsiębiorstwo jest również serwisantem i dostawcą części zamiennych do silników przez cały okres ich użytkowania.

Dzięki tak licznym kompetencjom firma MTU konsekwentnie umacniała swoją pozycję rynkową wiodącego producenta

sory i turbiny. Komponenty te stosowane są w wielu samolotach pasażerskich obsługujących rejsy zarówno na trasach krótkich, jak i loty średnio- i długodystansowe. ◀



EFAFLEX-Polska Sp. z o.o.  
ul. Krótka 27A  
42-200 Częstochowa  
Tel. 0-34 / 367 15 40  
[www.efaflex.pl](http://www.efaflex.pl)

## GOOD POINT PUŁAWSKA

20,000 sqm of warehouse space to let,  
located 25 km south of Warsaw city centre

**GOOD  
POINT  
FOR YOUR  
BUSINESS**





Fot. UPS

## KEP ciągle na fali

Stagnacja w segmencie B2B, wzrosty w B2C i przesyłkach międzynarodowych, nowe usługi dla e-handlu, konsolidacja, logistyka zwrotów – takimi hasłami można w skrócie opisać sytuację i trendy polskiej branży KEP.

**P**rzedsiewzięcia z branży KEP stosują daleko posuniętą ostrożność w publikowaniu i mówieniu o swoich wynikach, zarówno tych dotyczących liczby paczek i przychodów finansowych. Niektóre firmy, jak FedEx, nabierają wody w usta i w ogóle nie komentują żadnych spraw związanych z rynkiem KEP, nawet

tych najbardziej ogólnych. Takie podejście powoduje, że bardzo trudno analizuje się ten rynek. Spróbujemy jednak wskazać najważniejsze wydarzenia ostatnich miesięcy, czynniki rozwojowe, trendy i plany przedstawicieli branży.

### Konsolidacja

Po wielkich przejściach ostatnich lat (Servisico przez Deutsche Post pod marką DHL, Stolica przez UPS, Masterlink przez La Poste pod marką DPD, OPEK przez

ale nikt nie wiedział, kiedy i kto dokona transakcji zakupu. W październiku tego roku DPD Polska wyznaczyła kolejny krok milowy tej branży kupując Siódemkę.

– Wydarzenie to z pewnością na nowo określi układ sił na rynku usług. Dzięki zgodzie urzędu antymonopolowego DPD stanie się drugą firmą w branży z 24% udziałem w rynku, obrotami powyżej 1 mld zł i jeszcze bardziej różnorodną ofertą – mówi Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska. – Proces ten był z pewnością najważniejszym trendem ostatnich miesięcy, świadczącym



Fot. DPD

DPD jest firmą, która spośród polskich firm kurierskich najwięcej inwestuje w infrastrukturę. W tym roku oddano nowy depot w Warszawie i w Gliwicach, kolejne inwestycje są w toku

### W październiku tego roku DPD Polska wyznaczyła kolejny krok milowy tej branży kupując Siódemkę.

FedEx), a zwłaszcza po zablokowanej próbie akwizycji TNT przez UPS, rynek wydawał się być ustabilizowany. Oczywiście od czasu do czasu pojawiały się niepotwierdzone informacje, że Siódemka jest na sprzedaż przez fundusz Abris Capital,

o osiągnięciu przez ten sektor prawdziwej dojrzałości. Potwierdza to wysoki poziom profesjonalizmu i szeroka, nieustannie wzbogacana oferta dostępnych rozwiązań – dodaje Tomasz Kröll, region manager, GLS Poland & Ireland.



### Jako jedyni w kraju

Janusz Wojtas, członek zarządu  
Poczta Polska

Branża KEP będzie dalej rozwijać się bardzo dynamicznie z uwagi na tempo rozwoju rynku e-commerce. Usługodawcy, realizując oczekiwania klientów, będą doskonalić elektroniczną komunikację z nadawcą i odbiorcą. Biznesową perspektywą dla Poczty Polskiej jest program Ekspansja.

To unikatowe rozwiązanie, którego celem jest udostępnienie wszystkich elementów łańcucha e-commerce w jednym miejscu. Jako jedyni w kraju zaoferujemy pełną ofertę dla rynku e-commerce: od reklamy, poprzez platformy sprzedażowe, magazynowanie, konfekcjonowanie, dostawy, obsługę płatności oraz obsługę posprzedażną.

Warte odnotowania są nie tylko przejęcia firm, ale także bardzo dynamiczna zmiana i rozwój organiczny obecnych operatorów. – *Za istotne dla rynku uważamy także dalszą restrukturyzację Poczty Polskiej i rozwój jej oferty dla e-commerce oraz ekspansję rozwiązań InPost w Polsce i zagranicą* – zaznacza Rafał Nawłoka.

– *Poczta Polska cały czas się rozwija i nie zatrzymuje się na samej wysyłce paczek, ale wykorzystuje rozwój e-commerce do zaproponowania dodatkowych usług. Oferta parasolowa Poczty Polskiej oznacza, że klienci e-commerce mają dostęp do całej*

nowych usług, zwiększenia obrotów, m.in. w transporcie międzynarodowym i w obsłudze segmentu B2C (głównie z sprawą handlu elektronicznego) oraz inwestycji. – *Z perspektywy DHL Express (Poland), czyli organizacji będącej częścią dywizji Deutsche Post DHL, działającej na międzynarodowym rynku przesyłek ekspresowych, rok 2014 oceniamy bardzo dobrze. Porównując z okresem analogicznym ubiegłego roku obserwujemy duży wzrost zainteresowania klientów szczególnie usługami lotniczymi* – mówi Tomasz Buraś, prezes zarządu DHL Express (Poland).

## Istotna dla rynku jest także dalsza restrukturyzacja Poczty Polskiej i rozwój jej oferty dla e-commerce oraz ekspansja rozwiązań InPost w Polsce i zagranicą.

gamy usług Grupy – mówi Janusz Wojtas, członek zarządu, Poczta Polska.

Natomiast InPost ma już w Polsce 1100 paczkomatów, przez które obsługuje ponad 5 tys. polskich e-sklepów oraz 30 tys. detalistów z platformy handlowej Allegro. – *Technologia Grupy Integer.pl – właściciela Paczkomatów® InPost – okazała się być wyjątkowa i już – mimo, że istnieje na rynku dopiero od kilku lat – zdążyła podbić 22 zagraniczne rynki. Z innowacyjnych terminali korzysta się m.in. na tak kluczowych rynkach e-commerce jak Wielka Brytania, Francja i Włochy. Łącznie na całym świecie funkcjonuje w różnych modelach biznesowych ponad 3500 Paczkomatów® InPost działających 24/7* – wymienia Rafał Brzowska, prezes zarządu, Grupa Integer.pl.

### Ten rok był bardzo udany

Eksperti branży jednogłośnie przyznają, że mijający rok był sprzyjający dla rozwoju

handlu internetowego – zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej. Kluczową rolę odegrała przy tym komunikacja z prywatnymi odbiorcami oraz usługi związane z logistyką zwrotów. Ponadto przeprowadziliśmy także szereg dobrze przemyślanych inwestycji w sieć, które wzmocniły nasze lokalizacje, przede wszystkim te nastawione na sortowanie paczek. Wszystko to zapewnia jeszcze większą stabilność, efektywność i wydajność – opowiada Tomasz Kroll.

Z kolei Rafał Nawłoka z DPD wskazuje na trzy obszary, które były najważniejsze w ostatnim czasie dla jego firmy. – *Pierwszy, to codzienna praca nad doskonaleniem jakości usług. Drugi, to inwestycje – DPD*



InPost ma już w Polsce 1100 paczkomatów, przez które obsługuje ponad 5 tys. polskich e-sklepów oraz 30 tys. detalistów z platformy handlowej Allegro

jest firmą, która spośród polskich firm kurierskich najwięcej inwestuje w infrastrukturę. W tym roku oddaliśmy nowy depot w Warszawie i w Gliwicach, kolejne inwestycje są w toku. Trzeci temat, który mocno określił naszą pozycję, to pozytywne zakończenie naszych starań w UOKiK o zgodę na zakup Siódemki. Biorąc pod uwagę te trzy aspekty, które wynikają wprost ze strategii rozwoju firmy, uważamy rok 2014 za bardzo udany – dodaje Rafał Nawłoka.



### Coraz bliżej klienta

Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska

Specyfikę obsługi rynku KEP określają trzy elementy: szybkość realizacji zlecenia, elastyczność dostawcy usługi kurierskiej i dążenie do doręczenia paczki już w pierwszej próbie. Sprostanie tym wymaganiom przy rosnącym udziale kanału e-commerce stanowi dla firmy kurierskiej silny impuls rozwojowy. Największym wyzwaniem jest zastanie adresata w domu, gdyż współcześni konsumenci to oso-

by mobilne, aktywne i bardzo otwarte na nowe technologie. Naszym celem jest więc dostarczanie rozwiązań, które usprawniają obsługę (np. aplikacje web'owe), ułatwiają kontakt i pozwalają na interaktywną komunikację (czat na stronie internetowej, track&trace i Predict). W rezultacie dostawca usługi kurierskiej jest coraz bliżej klienta i końcowego odbiorcy paczki.





### Motorem napędowym e-handel

Tomasz Kroll, region manager,  
GLS Poland & Ireland

Konkurencja w branży przesyłek kurierskich, ekspresowych i paczek jest bardzo duża, konsolidacja rynku wciąż postępuje. Jednocześnie wzrastają przy tym wymagania stawiane usługodawcom – dzisiaj warunkiem koniecznym jest gwarantowanie bardzo wysokiej jakości obsługi.

Decydującym czynnikiem rozwoju branży jest z pewnością handel elektroniczny. Z jednej strony, dzięki zwiększeniu wolumenów, jest on motorem napędowym dla całego rynku przesyłek kurierskich i ekspresowych – różne badania pokazują, że wzrost ten przez najbliższe lata będzie się utrzymywał na poziomie ok. 20%.

transportowanych i obsługiwanych paczek. Natomiast rozwój i dynamika wynikające ze wzrostu handlu elektronicznego są charakterystyczne przede wszystkim dla sektora B2C – zauważa Tomasz Kroll.

Potwierdza to również Rafał Nawłoka. – Wydając decyzję o zgodzie na przejęcie Siódemki przez DPD, UOKiK oszacował, że w 2013 r. cały krajowy KEP wzrósł wartościowo o 2,4%, a ilościowo o 12,9%. Wartości te potwierdzają rosnący udział przesyłek w kanale e-commerce.

Z kolei Tomasz Buraś podkreśla, że w segmencie usług międzynarodowych liczba przesyłek odnotowała dwucyfrowy wzrost. – Sytuacja na rynku KEP odzwier-

### Wartość i usługi

Usługi kurierskie, odkąd pojawiły się w Polsce, cieszyły się dużym powodzeniem. Jeszcze kilka lat temu kompetencje poszczególnych rodzajów podmiotów branży TSL były dość dobrze określone. Obecnie operatorzy logistyczni oferują usługi bardzo konkurencyjne w stosun-



Mijający rok był sprzyjający dla rozwoju nowych usług, zwiększenia obrotów, m.in. w transporcie międzynarodowym i w obsłudze segmentu B2C (głównie z sprawą handlu elektronicznego) oraz inwestycji

ku do usług KEP, a same firmy kurierskie i operatorzy pocztowi świadczą usługi logistyczne (poza magazynowaniem towarów). Na rynku istnieje więc pełno usług substytucyjnych. Widać to w szczególności w handlu elektronicznym, gdzie obsługą dostaw zajmują się firmy kurierskie, pocztowe i coraz częściej operatorzy logistyczni. W związku z tym i z brakiem szczegółowych danych z firm, bardzo trud-

### Poczta Polska nie zatrzymuje się na samej wysyłce paczek, ale wykorzystuje rozwój e-commerce do zaproponowania dodatkowych usług. Oferta parasolowa PP oznacza, że klienci e-commerce mają dostęp do całej gamy usług Grupy.

no podać dokładne dane dla tej branży. Można jednak spróbować oszacować niektóre z nich. I tak na przykład, szacuje się, że wartość tej branży liczona przychodami ze sprzedaży usług wynosiła w 2013 r. ok. 5-6 mld zł. Natomiast liczba przesyłek to ok. 200 mln (z paczkami pocztowymi). Co roku te wartości sukcesywnie wzrastają. Warto też zwrócić uwagę na trend, który występuje od kilku lat. Mianowicie tempo wzrostu liczby przesyłek jest większe niż przychodów.

– W tym przypadku należy dokonać wyraźnego rozróżnienia pomiędzy rynkiem B2B i B2C. W sektorze B2B następuje wyraźna stabilizacja, jednak wciąż jest to rynek dominujący pod względem ilości

ciędlą kondycję polskiej gospodarki, której motorem rozwoju jest eksport. Branża KEP odgrywa tutaj ważną rolę, gdyż ułatwia i przyspiesza przepływ handlowy między krajami. Wzrost wymiany handlowej polskich przedsiębiorstw i rosnący udział eksportu w PKB stanowią wzrost potencjału dla naszego biznesu – segmentu przesyłek lotniczych.

Podobne wyniki odnotowała UPS Polska. – W okresie pierwszych 9 miesięcy 2014 r. w całej Europie UPS osiągnął więcej niż 10% wzrostu wolumenu w eksporcie w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku, a nasza działalność w Polsce przyczyniła się do uzyskania tego wyniku – zaznacza Małgorzata Matusiewicz, dyrektor marketingu, UPS Polska. – W obrocie



### Poza terytorium UE

Tomasz Buraś, prezes zarządu DHL Express (Poland)

Trendy na rynku KEP różnią się znacząco między rynkiem usług krajowych a segmentem usług międzynarodowych o zasięgu europejskim oraz globalnym. W odniesieniu do rynku usług międzynarodowych odnotowaliśmy wzrost udziału przesyłek ekspresowych poza terytorium Unii Europejskiej.

Jest to następstwem coraz większego zainteresowania klientów rozszerzaniem swojej działalności oraz zwiększoną aktywnością na nowych obszarach biznesowych. To sprawia, że coraz bardziej istotne stają się kompetencje w procesie obsługi klientów nie tylko w Polsce, ale i w krajach poza UE, co ma odzwierciedlenie w oferowanych przez DHL Express (Poland) kompleksowych usługach i globalnych kompetencjach.



Większość firm z segmentu MŚP dostrzega możliwości rozwoju międzynarodowego i przewiduje, że w ciągu 5 lat nawet 50% swoich przychodów będzie generować w obrocie międzynarodowym

międzynarodowym popularne są też usługi przesyłek drogowych na terenie Europy przy krótkim czasie doręczenia i ubezpieczeniu zawartym w cenie usługi – dodaje Rafał Nawłoka.

Z kolei rynek krajowy były napędzany rozwojem e-handlu. Powstały usługi, które mają za zadanie usprawnić pracę zarówno kurierów, jak i ich klientów. – Boom w handlu elektronicznym sprawił, iż wzrósł popyt na usługi skierowane do prywatnych odbiorców: informowanie odbiorców z wyprzedzeniem o nadchodzącej dostawie i jej przewidywanym terminie, usługi związane

### Warto też zwrócić uwagę na trend, który występuje od kilku lat. Mianowicie tempo wzrostu liczby przesyłek jest większe niż przychodów.

z logistyką zwrotów i możliwość bezpłatnego przekierowania przesyłki. Ponadto, tradycyjnie, bardzo często wybieraną usługą jest wysyłka za pobraniem – twierdzi Tomasz Kroll.

– Dobrze rozwija się także sieć firmy DPD Strefa Paczki, która zbudowana jest

z niewielkich punktów nadań i odbioru zlokalizowanych blisko konsumenta. Są to placówki partnerskie, w których można za gotówkę nadać lub odebrać przesyłkę czy skorzystać z dodatkowych usług, które pojawiają się coraz częściej – mówi Rafał Nawłoka.



# COLIAN Logistic

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej, Intrastat

**Colian Logistic Sp. z o.o.**  
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek

**Dział handlowy**  
Tel. 510-164-131

e-mail: [logistyka@colian.pl](mailto:logistyka@colian.pl)  
[www.colianlogistic.com.pl](http://www.colianlogistic.com.pl)







Fot. Żelazna Studia, Piotr Waniorek

### Dostawa w dniu nadania

Rafał Brzoska, prezes zarządu,  
Grupa Integer.pl

Niekwestionowany rozwój światowego rynku e-handlu będzie generował coraz większe zapotrzebowanie na efektywne formy dostawy. Zmieniają się również wymagania e-konsumentów, którzy oczekują coraz wyższego poziomu świadczonych usług. Niewątpliwie największym wyzwaniem jest maksymalne skrócenie czasu realizacji i dostawy zamówienia. Dostawa na następny dzień nabiera coraz większego znaczenia dla zdecydowanej większości konsumentów, poszukujących szybkiej formy odbioru zamówionego towaru. Niestety, bardzo często jest ona trudna do osiągnięcia nie tylko za pośrednictwem operatorów pocztowych, ale także kurierów, którzy regularnie podnoszą cenę za tę opcję dostawy. Należy pamiętać, że dzisiejsi, bardzo wymagający konsumenci chcą otrzymywać produkty już w dniu złożenia zamówienia. Paczkomaty® InPost – konsekwentnie wyprzedzając pojawiające się trendy – już teraz oferują możliwość dostawy przesyłki dzień po nadaniu (98% paczek jest gotowych do odbioru w ciągu 24 godzin od nadania), a w najbliższym czasie umożliwią opcję doręczenia tego samego dnia.

### Perspektywy

Ekspert branży są zgodni, że kolejne lata upłyną pod znakiem rozwoju usług dla handlu elektronicznego i międzynarodowego. Szczególne znaczenie będą miały też

*rozwoju międzynarodowego i przewiduje, że w ciągu 5 lat nawet 50% swoich przychodów będzie generować w obrocie międzynarodowym. Ekspansji zagranicznej firm, również polskich, bardzo często towarzyszą liczne bariery wejścia na nowe rynki.*

### w handlu elektronicznym, gdzie obsługą dostaw zajmują się firmy kurierskie, pocztowe i coraz częściej operatorzy logistyczni.

zaawansowane technologie informacyjne. – Według niedawno opublikowanego raportu EIU i DHL Express, handel międzynarodowy jest postrzegany jako niezbędny dla długofalowego sukcesu MŚP. Większość firm z segmentu MŚP dostrzega możliwości

*Według autorów raportu, dzięki starannemu planowaniu, dobrze zaplanowanemu łańcuchowi dostaw, dobremu zrozumieniu przewag konkurencyjnych i właściwemu nastawieniu MŚP, przedsiębiorcy mogą pokonać każdą barierę i trafić ze swo-*



### Kluczem zarządzanie łańcuchem dostaw

Małgorzata Matusiewicz,  
dyrektor marketingu, UPS Polska

Można dostrzec szereg trendów biznesowych, które będą nadawały kształt naszej branży w najbliższym czasie. W pierwszej kolejności, globalizacja handlu była i nadal będzie motorem wzrostu gospodarczego, a firmy każdej wielkości będą szukać możliwości rozwoju i konkurowania w skali globalnej. Po drugie, zarządzanie towarami *just-in-time*, korzystanie z internetu do zamawiania towarów, a także modele *direct-to-consumer* oraz *made to order* będą nadal się rozwijać. Ich skuteczność będzie uzależniona od niezawodnej usługi transportowej. Wreszcie, outsourcing zarządzania łańcuchem dostaw będzie nadal kontynuowany, ponieważ klienci coraz częściej postrzegają efektywne zarządzanie łańcuchami dostaw jako strategiczną przewagę.

*imi produktami na cały świat – twierdzi Tomasz Buraś.*

*– Nastąpi zapewne dalszy rozwój aplikacji mobilnych oraz rozwiązań umożliwiających bieżące monitorowanie przesyłki i jej najdokładniejszą lokalizację. Ma to bezpośredni związek z rosnącym udziałem kanału e-commerce w handlu. Rośnie wolumen dostarczanych w tym kanale przesyłek, dzięki czemu firmy kurierskie budują sieci niewielkich punktów nadań i odbioru – podsumowuje Rafał Nawłoka. <*

**dr Arkadiusz Kawa**  
Katedra Logistyki i Transportu  
Uniwersytet Ekonomiczny  
w Poznaniu

# Więcej niż sama przesyłka

Zmiany jakie nastąpiły w ostatnich latach w gospodarce światowej, globalizacja, rosnąca konkurencja czy szybki postęp innowacji – rozwój nowych technologii oraz pojawienie się nowych koncepcji zarządzania i organizacji magazynów – sprawiają, że zarządzanie logistyką i dystrybucją staje się coraz większym wyzwaniem dla przedsiębiorców.

Rosnąca w skali globalnej wymiana handlowa powoduje dynamiczny rozwój rynku usług kurierskich, jednocześnie kładąc nacisk na redukcję kosztów oraz podnoszenie standardów obsługi klienta. Znajduje to odzwierciedlenie również w ofercie mobilnych rozwiązań i dedykowanych aplikacji dla branży kurierskiej, która w obliczu otwierających się możliwości i rosnących oczekiwań klienta musi podążać za innowacjami w sektorze logistyki.

## Pod same drzwi

Rynek usług ekspresowych w Polsce jest stosunkowo młody i w dużej mierze zależy od sytuacji na rynku wewnętrznym. Rekompensatą spadającego popytu wewnętrznego jest widoczne ożywienie

w segmencie przesyłek międzynarodowych. Obsługiwane są tu między innymi firmy posiadające globalny łańcuch dostaw oraz klienci indywidualni i mniejsze przedsiębiorstwa, które szukają nowych rynków zbytu. Dzięki temu branża KEP przyczynia się do rozwoju różnych regionów Polski w sposób bezpośredni (inwestycje w hub, oddziały, centra obsługi telefonicznej, zwiększenie zatrudnienia) i pośredni (inwestycje w obrębie hubu, stymulowanie terminali cargo na lotniskach), wymuszając jednocześnie implementację najnowocześniejszych technologii mobilnych.

Konsumenci dokonują zakupów online i oczekują profesjonalnej obsługi door to door, bez względu na to, gdzie aktualnie znajduje się produkt i dokąd ma być dostarczony. To, że klient, uzbrojony jest w telefon komórkowy a w nim w cały globalny rynek, stawia przed branżą kurierską ogromne wyzwanie. Dlatego inwestycje w ITC to przyszłość tej branży.

## Właściwe urządzenie

Podnosząc efektywność i zautomatyzowanie pracy kurierów spełniamy oczekiwania klientów. Istotne jest więc, z punktu widzenia konsumenta, jak bardzo profesjonalnie zostanie obsłużony przez kuriera. To konsument decyduje, gdzie i w jaki sposób dokona zakupu, a co za tym idzie, kto dostarczy do niego zamówiony towar. Chcąc zapewnić pracownikowi terenowemu właściwe narzędzia do obsługi klienta na wysokim poziomie, należy wyposażyć go w dostosowany do wykonywanych zadań urządzenie mobilne.

Informacja o przesyłce jest równie ważna jak sama przesyłka.

*Frederich W. Smith,  
założyciel i prezes FedEX*

Na rynku istnieje niezliczona ilość aplikacji oraz platform, obsługujących segment KEP. Urządzenie, które docelowo

ma być wykorzystane do obsługi klienta w terenie, powinno być więc kompatybilne z tymi aplikacjami oraz platformami tak, żeby tworzyć infrastrukturalną całość. Natomiast informacje krążące między hubem, oddziałem a kurierem mają być rejestrowane w czasie rzeczywistym. Bardzo popularnym urządzeniem wśród kurierów jest MC65/MC67 Motorola. Pracownik terenowy wyposażony w takie urządzenie ma sta-

ły dostęp do informacji systemowych, może skanować kody kreskowe, zbierać i rejestrować dane w każdych warunkach. Może bez problemu wysłać nagrania

oraz zdjęcia do centrali a także pobrać opłatę za przesyłkę oraz poprosić klienta o elektroniczny podpis potwierdzający odbiór. Wszystkie te operacje odbywają się z prędkością standardu HSPA 3.75G. Większa wydajność oraz elastyczność operacyjna stają się warunkiem koniecznym pozostania w gronie liderów na rynku usług kurierskich. ◀

MM



Pracownik terenowy wyposażony w odpowiednie urządzenie ma stały dostęp do informacji systemowych, może skanować kody kreskowe, zbierać i rejestrować dane w każdych warunkach



Bardzo popularnym urządzeniem wśród kurierów jest MC65/MC67 Motorola





## Jeszcze lepiej po trzech kwartałach

Związek Polskiego Leasingu pod koniec października podał wyniki jakie firmy leasingowe, raportujące do Związku, uzyskały w trzech kwartałach 2014 r. W tym czasie sfinansowały one ruchomości i nieruchomości za łączną kwotę ponad 31 mld zł. W tym samym okresie 2013 r., zaraportowały transakcje o wartości 24,3 mld zł, co oznacza, że w trzech pierwszych kwartałach 2014 r. wypracowano wzrost na poziomie 27,4 %, liczony r./r.

**W** sektorze ruchomości wartość umów (30,4 mld zł) była większa o 30,8%, w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku. Kluczowy pozostaje segment pojazdów stanowiący 63% w ogólnej strukturze finansowania ruchomości. Przy czym transport ciężki w III kw., choć jest stosunkowo odporny na kryzys związany z konfliktem na Ukrainie i embargiem w Rosji, zanotował spadek o 5-10% w stosunku do poprzedniego kwartału. Rynek nieruchomości po-

zostaje nadal w strefie spadków (-45,7%) przy łącznej wartości nowych umów wynoszącej 594 mln zł.

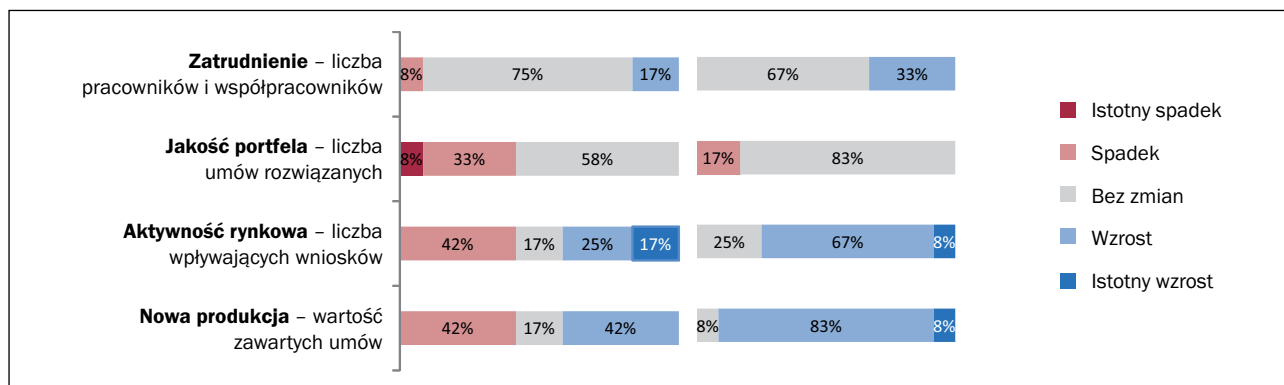
### Kluczowe branże

Dane na koniec III kwartału potwierdzają znaczenie kluczowych dla branży leasingowej i jej kontrahentów obszarów. Na koniec września w strukturze finansowania ruchomości pojazdy stanowiły 63%. Wartość transakcji w odniesieniu do tego

segmentu wyniosła 19 mld zł i była wyższa o 38,6 % od wartości zaraportowanej na koniec września 2013 r. (13,8 mld zł).

Drugi pod względem znaczenia i wartości obszar, jakim są maszyny i urządzenia, stanowił 32,9 %, przy wartości nowych umów na poziomie 10 mld zł i 21 % wzroście liczonym r./r.

W odniesieniu do wyników uzyskanych wyłącznie w III kw. 2014 r., polska branża leasingowa zaraportowała następujące dane:





## Bardzo dobry wynik

Marcin Nieplowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku Związku Polskiego Leasingu

Wartość sfinansowanych przez firmy leasingowe inwestycji po wzroście o 31,8% r/r w I półroczu 2014 r., w III kwartale zwiększyła się o 19,0% w ujęciu rocznym. To bardzo dobry

wynik, świadczący o dobrej kondycji sektora przedsiębiorstw w Polsce. Potwierdza on, że pracodawcy traktują obecne spowolnienie gospodarcze jako przejściowe i w związku z tym nie rezygnują z zaplanowanych inwestycji. Te same wnioski płyną z danych o rynku pracy, gdzie sytuacja systematycznie poprawia się od ponad roku. Zarówno tempo spadku bezrobocia w naszej gospodarce, jak i wzrostu zatrudnienia w firmach wyprzedzają normalne sezonowe zmiany.

Obserwując strukturę rynku leasingu ruchomości widać przede wszystkim wyraźne wzrosty finansowania pojazdów

lekkich. To dlatego, że nowe przepisy w odliczaniu podatku VAT od zakupu aut osobowych przez przedsiębiorców są korzystne dla leasingu pojazdów z segmentu premium. W rezultacie sprzedaż marek premium w ciągu pierwszych trzech kwartałów wzrosła w Polsce o ponad 28%, przy 15% dynamice dla wszystkich rejestracji nowych aut. Po drugie, od początku roku obserwujemy stabilną kontrybucję segmentu maszyn do wzrostu całej branży leasingowej. To pochodna wysokiego stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych w Polsce (80,9% na koniec III kwartału wg danych NBP) oraz wyraźnego odbicia, które obserwujemy w branży budowlanej. Warto również zwrócić uwagę na rosnący udział pożyczki w strukturze finansowania aktywów przez firmy leasingowe. W III kwartale br. już co szósta inwestycja była finansowana w ten sposób.

- ▶ Firmy leasingowe sfinansowały ruchomości i nieruchomości za kwotę 9,9 mld zł (wartość nieruchomości; 151 mln zł), dzięki czemu łączny wzrost wyniósł 19% r/r.
- ▶ Kluczowym pozostaje rynek samochodów, gdzie wartość umów wyniosła 5,8 mld zł (niemal 23% wzrost), ze szczególnym uwzględnieniem samochodów ciężarowych (wartość nowych umów to 1,17 mld, a wzrost liczony r./r. wynosi 21,7%) oraz pojazdów lekkich (wartość nowych umów 2,3 mld zł, 21% wzrost w III. kwartale).
- ▶ W stosunku do trzeciego kwartału ubiegłego roku, znacząco wzrosła kategoria leasingu autobusów (wartość umów to 320 mln, a wzrost wynosi niemal 195%).
- ▶ Firmy leasingowe wypracowały 16,7% wzrost (r./r.) w segmencie maszyn i urządzeń, gdzie wartość nowych umów dla III. kwartału wyniosła 3,5 mld zł.

## W pobliżu średniej europejskiej

Analizując dane Leaseurope, na koniec 2013 r. udział leasingu w finansowaniu inwestycji w Polsce wzrósł do 14,2%, co pozwoliło wyprzedzić m.in. Bułgarię, Rumunię, Czechy i Austrię oraz zbliżyć się do środkowoeuropejskiego poziomu zaangażowania leasingu w finansowaniu inwestycji (15%). Obecnie polski rynek leasingu zajmuje 7. miejsce w Europie, z portfelem wartości wynoszącym 8,4 mld euro, a jego udział w Europie wynosi 3,34%.

– W 2013 r. udział samych ruchomości finansowanych przez leasing wyniósł



Obecnie polski rynek leasingu zajmuje 7. miejsce w Europie, z portfelem wartości wynoszącym 8,4 mld euro, a jego udział w Europie wynosi 3,34%

## Kluczowy pozostaje segment pojazdów stanowiący 63% w ogólnej strukturze finansowania ruchomości.



## Potrzebne zewnętrzne finansowanie

Wojciech Rybak, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL

Kolejny kwartał wpływający pod znakiem rosnącej sprzedaży firm leasingowych w obszarze ruchomości pokazał, że polski rynek inwestycji w dalszym ciągu potrzebuje zewnętrznego finansowania. Badania pokazują, że leasing uznawany jest przez

polских przedsiębiorców za instrument finansowy, bezpieczniejszy od kredytu – twierdzi tak 72 % przedsiębiorców, którzy korzystają z leasingu. Dla porównania, jeszcze 16 lat temu przedsiębiorcy uznawali, że leasing jest niebezpieczną formą finansowania. Dziś aż 71,9% korzystających z leasingu uwa-

ża, że jest on bardziej elastycznym instrumentem niż kredyt, a 65,5% twierdzi, że firmy leasingowe są bardziej przyjazne od banków. Aż 73,6% przedsiębiorców korzysta z leasingu z uwagi na lepsze, niż w przypadku kredytu warunki finansowe, 60,9% także z uwagi na łatwy dostęp do oferty, a 57,5% – na korzystne regulacje podatkowe. Polska jest rynkiem najbardziej konkurencyjnym w Europie, jeśli chodzi o usługi finansowe.

W obecnej chwili branża leasingowa, pomimo osłabionego optymizmu w gospodarce, oczekuje dobrego kwartału, co nawet przy niepełnej realizacji prognoz pozwoli na osiągnięcie rekordowego wyniku w całym 2014 r. Tego już dzisiaj możemy być pewni.





## W transporcie ciężkim przełamano trend spadkowy

Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu

Strategicznym i zajmującym pierwsze miejsce segmentem rynku leasingu pozostają pojazdy – na koniec września 2014 stanowiły 63% w strukturze finansowania ruchomości. Wówczas wartość transakcji w segmencie pojazdów, a tym samym III. kwartału wyniosła 19 mld zł i była wyższa o 38,6% od wartości zraportowanej na koniec września 2013 r. (13,8 mld zł). Jeszcze większy wzrost udało się zaobserwować w przypadku transakcji dotyczących samochodów ciężarowych, stanowiących jedną z gałęzi segmentu pojazdów. Łączne wyniki finansowania leasingiem oraz pożyczką po trzech kwartałach br. wskazują na 95,7% wzrost wypracowany na rynku pojazdów ciężarowych i wartość nowych umów na poziomie 5,1 mld zł. Z kolei dane odnoszące się do transakcji zakupu autobusów pokazują 108,2% wzrost wypracowany w okresie od stycznia do września 2014 r.

W odniesieniu wyłącznie do wyniku III kwartału, wartość umów w segmencie pojazdów wyniosła 5,8 mld zł (niemal 23% wzrost), ze szczególnym uwzględnieniem samochodów ciężarowych (wartość nowych umów; 1,17 mld i 21,7% wzrost

liczony rok do roku) oraz pojazdów lekkich (wartość nowych umów 2,3 mld zł i 21% wzrost w III. kwartale).

W stosunku do trzeciego kwartału ubiegłego roku, znacząco wzrosła kategoria leasingu autobusów (wartość umów; 320 mln, niemal 195% wzrost).

Finansowanie transportu ciężkiego w pierwszych miesiącach 2014 r. było jeszcze napędzane pojazdami ciężarowymi z normą Euro 5, tzw. listy derogacyjnej. Segmentowi sprzyjał też rosnący popyt na usługi transportowe, co wynikało z bazującego na eksporcie wychodzenia z recesji strefy euro oraz rosnąca sprzedaż zagraniczna Polski.

Patrząc na wyniki rejestracji samochodów ciężarowych, czerwiec zakończył się potężnym spadkiem wynikającym z wysokiej bazy z ubiegłego roku. Jak podaje PZPM łącznie zarejestrowano 1432 samochody ciężarowe czyli ponad 24% mniej niż przed rokiem. PZPM podał też, że w czerwcu dobrze rozwijała się sprzedaż pojazdów spełniających normę Euro 6 (rok produkcji 2014) – wówczas miały one 90% udział w całej grupie. We wrześniu został przełamany trend spadkowy utrzymujący się od czerwca br. Za sprawą sprzedaży ciągników samochodowych o 59% wzrosła sprzedaż samochodów ciężarowych.

w Polsce powyżej 30% (podobnym wynikiem mogły pochwalić się tylko: Wielka Brytania, Szwecja, Dania, Łotwa i Estonia) – dodał Andrzej Sugajski, dyrektor generalny ZPL.

W październiku Związek Polskiego Leasingu po raz drugi opublikował wyniki badania indeksu koniunktury w branży leasingowej. Badanie jest realizowane

**W 2013 r. udział leasingu w finansowaniu inwestycji w Polsce wzrósł do 14,2%, co pozwoliło wyprzedzić m.in. Bułgarię, Rumunię, Czechy i Austrię oraz zbliżyć się do środkowoeuropejskiego poziomu zaangażowania leasingu w finansowaniu inwestycji (15%).**



Na koniec września w strukturze finansowania ruchomości pojazdy stanowiły 63%. Wartość transakcji w odniesieniu do tego segmentu wyniosła 19 mld zł i była wyższa o 38,6% od wartości zraportowanej na koniec września 2013 r. (13,8 mld zł)

wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL.

– Przedsiębiorstwa leasingowe oceniają mijający kwartał w zakresie aktywności rynkowej pozytywnie, choć nieco gorzej od prognozy opublikowanej w lipcu. Oczekiwania wobec IV kw. są bardzo optymistyczne w zakresie wzrostu zarówno liczby wniosków, jak i wartości zawieranych umów. Tradycyjnie ostatni kwartał jest najlepszy w całym roku dla branży, wskazania pokazują, że i w 2014 r. trend zostanie zachowany. Również prognozy w zakresie zwiększania zatrudnienia są dostosowane do oczekiwań wzrostowych. Jakość portfeli firm leasingowych w ocenie mijającego kwartału jest lepsza od estymowanej, oczekiwana jest dalsza poprawa, choć w wolniejszym tempie – stwierdził Wojciech Rybak, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL. ◀

Opr. EH

## Kolejny rok LINK4 z Kompanią Piwowarską

Są parki samochodowe, małe floty, większe i jest flota Kompanii Piwowarskiej. Za jej ubezpieczenie kolejny rok z rządu odpowiada LINK4. Obie firmy przedłużyły umowę.

Obecnie całość floty KP objęta jest ochroną ubezpieczeniową LINK4 nie tylko w zakresie obowiązkowego ubezpieczenia OC, ale również AC, Casco-Szyby i assistance. Kompania Piwowarska to lider branży piwowarskiej w Polsce. Pracownicy odpowiedzialni za dystrybucję przewożą dziennie nawet 31 tysięcy palet piwa do ponad 1100 lokalizacji. Flota Kompanii to ponad 1500 pojazdów, w tym ok. 200 to pojazdy ciężarowe o pow. 3,5 tony.

Od początku współpracy obie firmy kładą duży nacisk na zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym. LINK4 zaoferował m.in. fundusz prewencyjny, dzięki któremu powstał projekt „Świadomy Kierowca KP”, obejmujący swoim zasięgiem grupę

wszystkich kierowców samochodów służbowych do 3,5 t, czyli 1300 osób.

Prowadzony w jego ramach program szkoleniowy obejmuje szkolenia z instruktorami w codziennym cyklu miejskim. Dostępne są również szkolenia w Sobiesław Zasada Centrum pod Poznaniem, które jest jednym z najnowocześniejszych ośrodków doskonalenia jazdy w Europie. LINK4 jest partnerem tego ośrodka.

– *Poprzez szkolenia praktyczne i teoretyczne oraz zastosowanie telemetrii, udało się ukształtować świadomych kierowców, realizujących dotychczasowe plany przy mniejszym zużyciu paliwa i mniejszym stresie, co ma wpływ na szkodowość floty i w konsekwencji na koszty ubezpieczenia.*

kierowców w takich sytuacjach jak kolizja, wypadek, awaria. Dostarcza użytkownikowi wiedzy, jak postępować w takich sytuacjach i z kim się kontaktować, aby szybko uzyskać pomoc.



Konrad Owsiniński

Jak mówi Katarzyna Orłowicz-Grzymkowska, manager floty KP: – *Najważniejsze jest zaufanie do firmy ubezpieczeniowej, które zdobywa się bieżącą współpracą po wygranym przetargu ofertowym. Ważne*

**Od początku współpracy obie firmy kładą duży nacisk na zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym. LINK4 zaoferował m.in. fundusz prewencyjny, dzięki któremu powstał projekt „Świadomy Kierowca KP”.**

– mówi Konrad Owsiniński, dyrektor Pionu Ubezpieczeń Biznesowych w LINK4.

LINK4 wspiera także inne projekty w KP. Sfinansował m.in. informator kierowcy zgodny z polityką flotową Kompanii. Jest on narzędziem wspomagającym

jest, aby najlepsza cena ubezpieczenia, nie była jedyną dobrą rzeczą jaką nas spotka ze strony ubezpieczyciela. Dlatego tak duże znaczenie ma dla nas wspólne zarządzanie ryzykiem. ◀

MM



## Zadowoleni klienci

Alphabet podsumował wyniki badania satysfakcji swoich klientów. Wynika z nich, że ogólne zadowolenie z usług rośnie.

Aż 70% respondentów oceniło poziom swojej satysfakcji na 8 do 10 w skali dziesięciopunktowej. Podobnie jak w ubiegłych latach największą siłą Alphabet Polska są ludzie oraz ich indywidualne podejście do obsługi klientów. W pytaniach, związanych z efektywnością codziennej obsługi, to właśnie opiekunowie klienta zdobyli najwięcej punktów, uzyskując średnią ocen sięgającą 9 na skali dziesięciopunktowej.

– *Respondenci określili opiekunów jako osoby elastyczne i zaangażowane w poszukiwanie najlepszego rozwiązania, biorące pod uwagę opinie klientów oraz dbające o partnerskie relacje. Pod tym względem Alphabet*

*Polska wyróżnia się na tle wszystkich pozostałych krajów – mówi Agata Stachaszewska, dyrektor marketingu i Rozwoju Biznesu w Alphabet Polska. – Wśród najważniejszych powodów generalnego zadowolenia z usług Alphabet respondenci wskazali przede wszystkim poziom obsługi i troski o klienta, a w następnej kolejności korzystne i elastyczne warunki umowy oraz czas reakcji. Blisko 60% klientów, którzy planują w przeciagu najbliższego roku powiększenie swojej floty, wybrałoby Alphabet jako swojego preferowanego partnera – dodaje Agata Stachaszewska.*

Wyższe niż przed rokiem są wskaźniki wizerunku marki. Klienci widzą w Alpha-

bet zaufanego partnera biznesowego, który rozumie ich potrzeby i na którym mogą polegać. Największy wzrost w tym zakresie dotyczył postrzegania Alphabet jako firmy innowacyjnej i aktywnie wspierającej szeroko rozumianą mobilność swoich klientów.

– *Blisko połowa klientów firmy deklaruje zainteresowanie możliwością przetestowania aut elektrycznych oraz zapoznania się ze szczegółami AlphaElectric – pierwszej na polskim rynku, kompleksowej usługi, pozwalającej kompleksowo wdrożyć pojazdy elektryczne do flot. Biorąc pod uwagę, że jedyne 3% klientów posiada obecnie w swoich flotach samochody elektryczne, badanie dowodzi wysokiego potencjału rozwoju w tym obszarze – podsumowuje Agata Stachaszewska. ◀*

KK





W pierwszym półroczu tego roku zyski grupy PKP CARGO wzrosły aż do 128 mln zł, czyli o 67% w stosunku do tego samego okresu w 2013 r. Stało się tak pomimo niewielkiego spadku przychodów. W efekcie akcje PKP CARGO znowu zaczęły zyskiwać na wartości

## Mała reprezentacja na GPW

Na głównym rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie notowane są obecnie akcje sześciu spółek z branży TSL. Większość z nich bierze coraz aktywniejszy udział w konsolidacji rynku. W planach mają też duże inwestycje.

Wśród notowanych na GPW firm znajdują się: KDM Shipping, OT Logistics, PCC Intermodal, Pekaes, PKP CARGO i Trans Polonia. To stosunkowo niewiele, zważywszy że do połowy października łącznie znajdowały się tam 464 firmy.

Motywy debiutów w dużej mierze były podobne. Większość spółek przede wszystkim chciała pozyskać od inwestorów pieniądze niezbędne do dalszego rozwoju w zamian za akcje nowej emisji i obietnice wypracowywania, lepszych zysków oraz wypłaty dywidendy. Wejście na GPW ułatwia też przeprowadzanie kolejnych ofert akcji i obligacji.

**Wśród notowanych na GPW firm znajdują się: KDM Shipping, OT Logistics, PCC Intermodal, Pekaes, PKP CARGO i Trans Polonia. To stosunkowo niewiele, zważywszy że do połowy października łącznie znajdowały się tam 464 firmy.**

Ponadto firmy stały się bardziej wiarygodne i zyskały na prestiżu, zarówno wśród inwestorów, jak i kontrahentów oraz odbiorców ich produktów i usług. Wszystko dzięki konieczności publikacji informacji o kondycji finansowej i istotnych

zdarzeniach mających miejsce w spółkach publicznych.

### Zróznicowana branża

Największą firmą z branży TSL obecną na GPW niewątpliwie jest PKP CARGO, drugi największy w Unii Europejskiej, po niemieckiej grupie DB Schenker, kolejowy przewoźnik towarowy. W połowie października jego rynkowa wartość wynosiła prawie 3,4 mld zł. W Polsce do spółki należy ponad połowa rynku kolejowych przewozów towarowych. Grupa kontrolowana przez państwo (za pośrednictwem PKP SA), posiada prawie 2,5 tys. lokomotyw i około 63 tys. wagonów. Zatrudnia ponad 25 tys. osób. PKP CARGO samodzielnie wykonuje przewozy kolejowe nie tylko w Polsce, ale także w Austrii, Belgii, Czechach, Holandii, Niemczech oraz na Litwie, Słowacji i Węgrzech.



Obecnie Pekaes analizuje możliwość realizacji kilku przejęć w Polsce. Najbardziej zaawansowane dotyczy firmy mającej znacząco wzmocnić działalność Pekaesu w segmencie intermodalnym

Na około 300 mln zł rynek wycenia zarówno OT Logistics jak i Pekaes. W pierwszej z tych spółek dominującym udziałowcem jest Fundusz Mistral. Grupa specjalizuje się w transporcie śródlądowym, spedycji kolejowej i morskiej oraz usługach portowych. OT Logistics (wcześniej firma nosiła nazwę Odratrans) obsługuje ponad 80% towarowych przewozów realizowanych po polskich rzekach. Na rynkach zagranicznych, głównie w Niemczech i Holandii, spółka działa poprzez firmę zależną Deutsche Binnenreederei, którą kupiła siedem lat temu. Pekaes to z kolei spółka z branży TSL najdłużej obecna na GPW, bo już około 10 lat. Jej głównym akcjonariuszem jest najbogatszy Polak, Jan Kulczyk. Do niedawna firma była przede wszystkim znana z krajowych i międzynarodowych przewozów drogowych. Ostatnio coraz większy nacisk kładzie m.in. na transport intermodalny. Przewozy intermodalne i przeładunki kontenerów w Polsce to główny profil działalności PCC Intermodal, spółki kontrolowanej przez Waldemara Preussnera. Najmniejsze giełdowe spółki z branży to KDM Shipping i Trans Polonia. Pierwsza zarabia głównie na rzeczonym i morskim przewozie towarów masowych na Ukrainie, a druga na transporcie płynnych surowców chemicznych, spożywczych i mas bitumicznych oraz produktów w chłodniach.

Pośrednio na warszawskiej giełdzie obecne są również inne firmy z branży. Do Grupy Lotos należy Lotos Kolej, drugi największy w Polsce kolejowy przewoźnik towarowy. Do PKN Orlen należą firmy transportowe: Orlen Kol-Trans i Orlen Transport, a do KGHM, firma Pol-Miedź Trans.

## Firmy stawiają na przejęcia...

W ostatnich kwartałach firmy transportowe są bardzo aktywne na rynku przejęć. Szczególnie ambitne plany ma PKP CARGO. Grupa dysponuje wyjątkowo dużą gotówką i możliwościami zaciągnięcia ewentualnych kredytów na ten cel. I tak niedawno PKP CARGO w konsorcjum z Węglokoksem złożyło m.in. wiążącą ofertę na zakup spółki Port Gdański Eksploatacja, operatora świadczącego usługi przeładunkowe towarów drobnicowych i masowych ze statków i barek na samochody oraz wagony. W pierwszej połowie przyszłego roku giełdowa spółka planuje nabyć do 50% udziałów w firmie Pol-Miedź Trans. PKP CARGO informowało też o zamiarze przejęcia wszystkich udziałów w CTL Logistics oraz w Advanced World Transport – w firmach mających silną pozycję w kolejjo-

## Największą firmą z branży TSL obecną na GPW niewątpliwie jest PKP CARGO, drugi największy w Unii Europejskiej, po niemieckiej grupie DB Schenker, kolejowy przewoźnik towarowy.



W ostatnich kwartałach firmy transportowe są bardzo aktywne na rynku przejęć. Szczególnie ambitne plany ma PKP CARGO. Grupa dysponuje wyjątkowo dużą gotówką i możliwościami zaciągnięcia ewentualnych kredytów na ten cel

wych przewozach towarowych. Pierwszy podmiot ma prawie 7% udział w polskim rynku, a drugi 8% w czeskim. Oba istotne przychody uzyskują też w innych krajach, w tym zwłaszcza w Niemczech.

Stosunkowo duże zakupy zrealizowało już OT Logistics. Latem firma przejęła za 57,8 mln zł wszystkie udziały w Bałtyckim Terminalu Drobnicowym Gdynia. Sprzedającym był Zarząd Morskiego Portu Gdynia. Pod koniec ubiegłego roku OT Logistics przejęło z kolei kontrolę nad znaną firmą spedycyjną C. Hartwig Gdynia. Za 75% udziałów zapłaciło 15 mln zł. Zarząd w planach ma kolejne akwizycje. Szczegółów na razie nie ujawnia.

Podobną drogę co OT Logistics przechodzi Pekaes. Pod koniec ubiegłego roku przejął dwie firmy. Chodzi o Spedcont, specjalizujący się w przewozie kontenerów i posiada-

jący terminale przeładunkowe w Łodzi, Poznaniu, Sosnowcu i Warszawie oraz Chemikals, który jest m.in. właścicielem

**Syndyk Masy Upadłości Elmar „S” Sp. z o.o.**  
w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w Jędrzejowie

**Syndyk Masy Upadłości Elmar „S” Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w Jędrzejowie, ul. Dygasińskiego 126, 28-300 Jędrzejów, informuje o możliwości zakupu nieruchomości stanowiącej: działkę zabudowaną o nr 115, znajdującą się w Jędrzejowie przy ul. Dygasińskiego 126, której powierzchnia wynosi 3,2912 ha (32 912 m<sup>2</sup>), i dla której urządzona jest księga wieczysta o nr K11J/00043956/4, będąca własnością Elmar „S” sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej.**

Powyższa nieruchomość posiada bardzo dobrą lokalizację. Położenie w bliskiej odległości DK 7 (obwodnica Jędrzejowa). Jest jednocześnie oddalona od centrum miasta, co powoduje brak przeciwwskazań do prowadzenia na jej terenie produkcji, gdyż nie zachodzi obawa powodowania uciążliwości dla sąsiedztwa.

**W skład nieruchomości wchodzi:**

- budynek biurowca BATORY około 900 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej,
- budynki hal magazynowych – łącznie około 4 400 m<sup>2</sup> powierzchni,
- plac parkingowy z drogami wewnętrznymi – około 12 000 m<sup>2</sup>,
- systemy zabezpieczeń oraz klimatyzacji,
- kotły CO.

Kwota wyceny nieruchomości wynosi **10 000 000,00 zł netto** (dziesięć milionów złotych netto) obejmuje budynki i budowle. Nadmienić należy, iż Syndyk posiada zgodę na zbycie całości ww. nieruchomości za kwotę **6 000 000,00 zł netto** (sześć milionów złotych netto). Wszystkich zainteresowanych negocjacjami i zakupem prosimy o kontakt pod nr telefonu 506 178 211 p. Henryk Łabądz, albo pod adresem biura Syndyka Kancelaria ARGUTUS Sp. z o.o. Sp. k. ul. Wojska Polskiego 7/5, 25-364 Kielce.

Powyższe ogłoszenie ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 §1 kodeksu cywilnego oraz innych właściwych przepisów prawnych.

Syndyk w każdej chwili może odstąpić od zawarcia umowy sprzedaży bez podania przyczyny.

Nie jest możliwe dokonanie oddzielnie zakupu jedynie nieruchomości związanych z budynkiem.

[www.dawro.eu](http://www.dawro.eu)





*Dla giełdowych firm ważną rolę odgrywa również rozwój organiczny. Jedynie w ten sposób chce zyskiwać na wartości PCC Intermodal*

kolejowego terminalu przeładunkowego na granicy z Obwodem Kaliningradzkim. Za udziały w pierwszym podmiocie zapłacił 14 mln zł, a w drugim – 76 mln zł. Obecnie Pekaes analizuje możliwość realizacji kilku przejęć w Polsce. Najbardziej zaawansowany dotyczy firmy mającej znacząco wzmocnić działalność Pekaesu w segmencie intermodalnym. Inny związany jest z zakupem firmy realizującej przewozy produktów chemicznych. Czy któryś z projektów zostanie zrealizowany, ma okazać się do końca roku.

Na zakupy ruszyła też Trans Polonia. Niedawno informowała o nieudanych negocjacjach dotyczących przejęcia holenderskiej firmy Rena Logistics.

### ...i rozwój organiczny

Dla giełdowych firm ważną rolę odgrywa również rozwój organiczny. Jedynie w ten sposób chce zyskiwać na wartości PCC Intermodal. Zarząd ma bardzo ambitne plany dotyczące zwłaszcza rozbudowy sie-

zakończona inwestycja we Frankfurcie nad Odrą. W maju przyszłego roku zakończony ma być drugi etap rozbudowy terminalu w Kutnie. Wreszcie w sierpniu 2015 r. pla-

rów w Świnoujściu. Ponadto zamierza obsługiwać transport towarów dokonujący się pomiędzy portami w Trójmieście za pomocą barek. W planach ma też uruchomienie

## Mamy ambitne plany akwizycyjne i środki na ich realizację, bez konieczności rewidowania polityki dywidendowej – Adam Purwin, prezes PKP CARGO

nowane jest oddanie do użytku terminali w Brzegu Dolnym i Gliwicach.

Z rozwoju organicznego, mimo realizowanych i planowanych przejęć, nie rezygnują też inne firmy. PKP CARGO intensyfikuje m.in. inwestycje w tabor kolejowy. Dzięki nim chce poprawić wydajność oraz pozyskiwać nowych klientów w rosnących segmentach rynku przewozowego. W pierwszym półroczu tego roku spółka zainwestowała w tabor kolejowy 241 mln zł, czyli o 106 mln zł więcej niż rok wcze-

połączeń śródlądowych z Polski do Kaliningradu, jako alternatywę dla trasy morskiej.

Ze względu na rosnący popyt Pekaes uruchomi drogowe połączenia drobnicowe z Polski na Białoruś oraz do Rumunii i Czech. Trans Polonia kupuje z kolei nowe ciężarówki.

W ocenie analityków wyniki finansowe i perspektywy rozwoju giełdowych firm logistycznych są dobre. W pierwszym półroczu tego roku zyski grupy PKP CARGO wzrosły aż do 128 mln zł, czyli o 67% w stosunku do tego samego okresu 2013 r. Stało się tak pomimo spadku przychodów. W efekcie akcje PKP CARGO znowu zaczęły zyskiwać na wartości.

Dla odmiany OT Logistic zanotowało wzrost przychodów i spadek czystego zarobku. Po pierwszym półroczu wyniosły one odpowiednio 393,9 mln zł oraz 6,4 mln zł. Oba wyniki poprawił Pekaes. Jego przychody zwykły do 358,5 mln zł, a zysk netto do 7,8 mln zł. Lepsze wyniki finansowe osiągnęła też Trans Polonia. Z kolei dla PCC Intermodal chwilowo mają one drugorzędne znaczenie, ze względu na stosunkowo wysokie wydatki związane z prowadzonymi inwestycjami. <

**Katarzyna Krępacka**

## W ocenie analityków wyniki finansowe i perspektywy rozwoju giełdowych firm logistycznych są dobre. W pierwszym półroczu tego roku zyski grupy PKP CARGO wzrosły aż do 128 mln zł, czyli o 67% w stosunku do tego samego okresu 2013 r.

ci terminali przeładunkowych kontenery z pociągów na samochody i na odwrót. Spółka łączną wartość inwestycji na ten i przyszły rok szacuje na prawie 200 mln zł. Planuje za te pieniądze rozbudować cztery terminale. Jeszcze w tym roku powinna być

śniej. Największą tegoroczną inwestycją był zakup 330 platform do przewozu kontenerów. Jej wartość opiewa na 117 mln zł.

OT Logistics szukając nowych możliwości zwiększenia przychodów, chce w 2015 r. rozpocząć przeładunki kontene-



## EDYCJA JESIEŃ 2014

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

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

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na jesienną edycję Spotkań Transportowych 2014.

**Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.**

**Zarejestruj się BEZPŁATNIE na stronie:**  
[www.SpotkaniaTransportowe2014.pl](http://www.SpotkaniaTransportowe2014.pl)

**Pytania i dodatkowe informacje:**  
[spotkania@tsl-biznes.pl](mailto:spotkania@tsl-biznes.pl), tel. 22 213 88 28



**6 listopada 2014**

Warszawa, Centrum Expo XXI  
(Spotkania Transportowe towarzyszą II Międzynarodowemu Targom Trans Poland 2014 - dla uczestników Spotkań wejściówka na Targi gratis)

**13 listopada 2014**

Poznań, Hotel Poznański (przy A2 węzeł Luboń)

**20 listopada 2014**

Kraków, Hotel Hilton GardenInn

Organizatorzy Konferencji:

**Truck&Van**  
www.truck-van.pl

**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Partnerzy:

**DAF**  
A PACCAR COMPANY

**BRIDGESTONE**

**OCRK®**

**TRANS.EU**  
ROAD TRANSPORT SYSTEM

**DKV**

**Trans Poland**

**561 ARENA**

**DZIAŁYŃSKI & JUDEK**  
Sądowa Poczta Polska

**CDS**  
ROZWIĄZOWANIE

**iuridica**  
kancelaria prawna



# Nie licząc na „mannę z nieba”

W latach 2009-2013 oraz w 2014 r. 31% mikro, małych i średnich przedsiębiorstw korzystało z leasingu w celach inwestycyjnych. Niektóre z nich kilkakrotnie, zapewniając sobie w ten sposób dostęp do środków transportu, maszyn i urządzeń, sprzętu IT, ale też sprzętu medycznego czy maszyn rolniczych. Tak wynika z badania przeprowadzonego przez dr Małgorzatę Starczewską-Krzysztozek, główną ekonomistkę Konfederacji Lewiatan.

Wyniki 12 edycji badania „Monitoring kondycji sektora MMŚP” przedstawiono na konferencji, która odbyła 21 października, w siedzibie Konfederacji. W jej trakcie wystąpili także przedstawiciele Związku Polskiego Leasingu, który jest partnerem głównym badania – wiceprzewodniczą-

narzędzie finansowania jest szansą na prowadzenie i rozwój działalności, ponieważ zapewnia dostęp do niezbędnych aktywów trwałych i zwalnia w ten sposób środki finansowe na działalność operacyjną, w tym m.in. na wspieranie sprzedaży. Przede wszystkim jednak pozwala małym firmom zachować płynność finansową, co

niż w przypadku kredytu warunki finansowania. Wraz z upowszechnieniem się wiedzy na temat leasingu, rośnie zainteresowanie leasingiem w poszczególnych sektorach gospodarczych. W 2000 r. jedynie 13,7% przedsiębiorstw przemysłowych deklaruowało, że korzysta z leasingu, a w 2014 wskaźnik ten wzrósł do 30,9%. Kluczowy był również wzrost znaczenia leasingu w branży budowlano-montażowej. W okresie od 2000 do 2014 r. udział przedsiębiorców deklaruujących korzystanie z leasingu wzrósł z 23,4% do 38% – stwierdził Wojciech Rybak.

**Jeśli chodzi o sektor MMŚP z tej formy finansowania inwestycji korzystają najchętniej firmy średnie – w tej grupie firm prawie 2/3 to leasingobiorcy. Jednak bezwzględnie najwięcej leasingobiorców jest wśród mikroprzedsiębiorstw zatrudniających od 1 do 9 pracowników.**

## Kto korzysta z leasingu

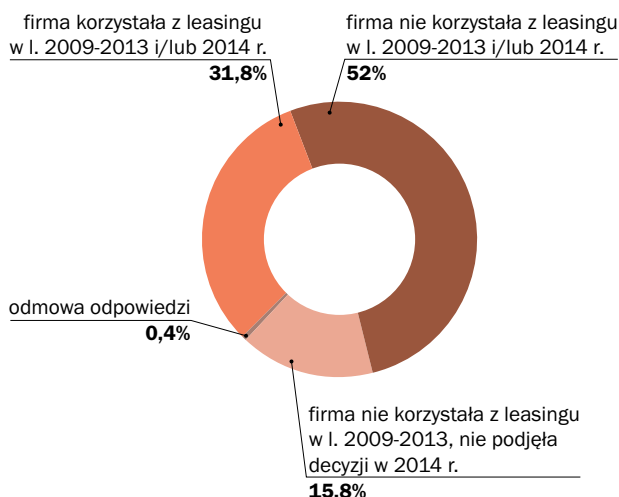
Jeśli chodzi o sektor MMŚP, to z tej formy finansowania inwestycji korzystają najchętniej firmy średnie – w tej grupie firm prawie 2/3 to leasingobiorcy. Jednak bezwzględnie najwięcej leasingobiorców jest wśród mikroprzedsiębiorstw zatrudniających od 1 do 9 pracowników. Stanowią one blisko 60% wszystkich firm działających w Polsce, a jest to 26,5 tys. Wśród nich ponad 28% to firmy inwestujące

cy Komitetu Wykonawczego Wojciech Rybak oraz dyrektor generalny Andrzej Sugajski.

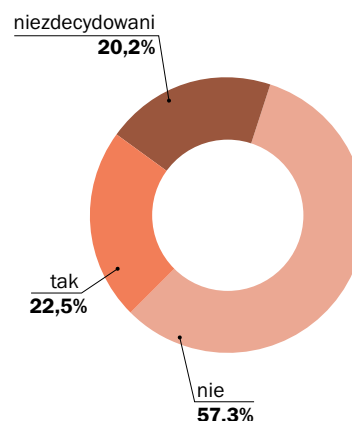
Badania nad udziałem sektora MMŚP w leasingu są prowadzone od lat. Po wszechnie jest wiadomo, że właśnie to

podkreślono podczas spotkania. – *Przez cały okres rozwoju polskiego rynku leasingu nie zmieniło się postrzeganie korzyści jakie niesie ze sobą ten instrument finansowy. Są to korzyści podatkowe, łatwość dostępu do finansowania i korzystniejsze*

**Korzystanie przez sektor MMŚP z leasingu w latach 2009-2013 i/lub 2014 r.**



**Firmy z MMŚP realizujące/planujące inwestycje w 2014 r.**



z wykorzystaniem leasingu. – *Najbardziej otwarte na korzystanie z leasingu są firmy przemysłowe, firmy z sektora opieka zdrowotna i pomoc społeczna, z sektora działalność profesjonalna, naukowa i techniczna i oczywiście firmy transportowe. Przemysł i transport nie dziwią, ale opieka zdrowotna trochę tak. Okazuje się, że firmy działające w tym sektorze potrzebują sprzęt medyczny i bez leasingu dostęp do niego nie byłby możliwy, a tym samym nie byłoby możliwe*

leasingu – podkreśla dr Małgorzata Starczewska-Krzysztozek.

Badania wskazują, że z leasingu w największym stopniu korzystają firmy działające na rynku 6-11 lat. To firmy już po okresie „przetwania”, które wchodzą w fazę rozwoju i leasing jest świetnym instrumentem umożliwiającym ten rozwój. Co ciekawe, relatywnie mniejszym zainteresowaniem cieszy się leasing wśród firm, w których właścicielką jest kobieta i za-



Leasingobiorcy definiują swoje priorytety biznesowe jako działanie w długim okresie, oparte na planach strategicznych, z wykorzystaniem środków obcych, inwestowaniem w innowacje produktowe i ekspansją zagraniczną

## MMŚP korzystające z leasingu to firmy nastawione na rozwój – prawie 50% firm w tej grupie to przedsiębiorstwa, których celem strategicznym jest wzrost sprzedaży, wzrost udziału w rynku, wzrost zysku.

prowadzenie działalności. Relatywnie dużo firm korzystających z leasingu jest także w sektorze rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo (ponad 20%). W początkach polskiego leasingu sektor ten omijały firmy leasingowe, a one omijały ten sektor. Dzisiaj okazuje się, że rozwój małych firm rolno-spożywczych często bazuje na możliwości inwestowania z wykorzystaniem właśnie

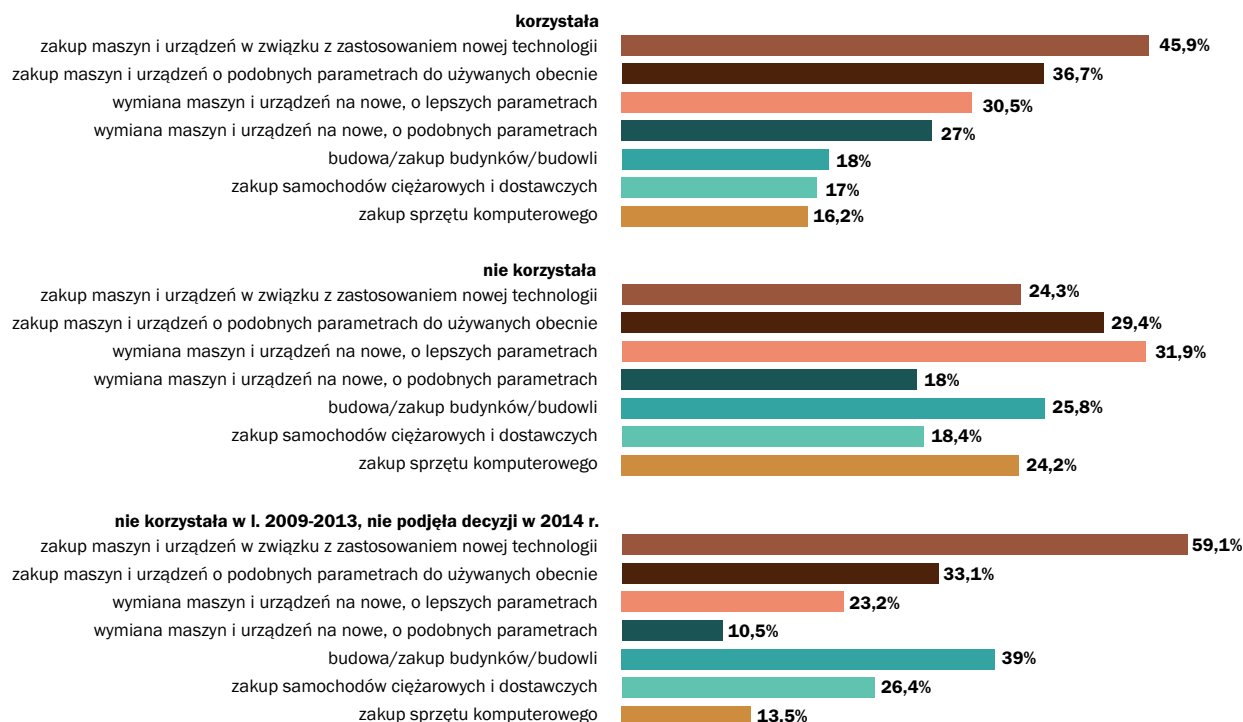
rządza nimi kobieta, niż wśród firm „męskich” czy „mieszanych”. Po leasing chętniej sięgają firmy, których właściciele i osoby zarządzające mają wyższe wykształcenie.

Podsumowując, ostatnie lata pokazały, że przeciętny leasingobiorca to firma prowadząca działalność produkcyjną, działająca w ochronie zdrowia i pomocy społecznej lub w transporcie, firma średnia,

firma działająca na rynku 6-11 lat, której właściciel i osoba zarządzająca ma wyższe wykształcenie i jest mężczyzną.

### Koncentracja na inwestycjach w aparat wytwórczy

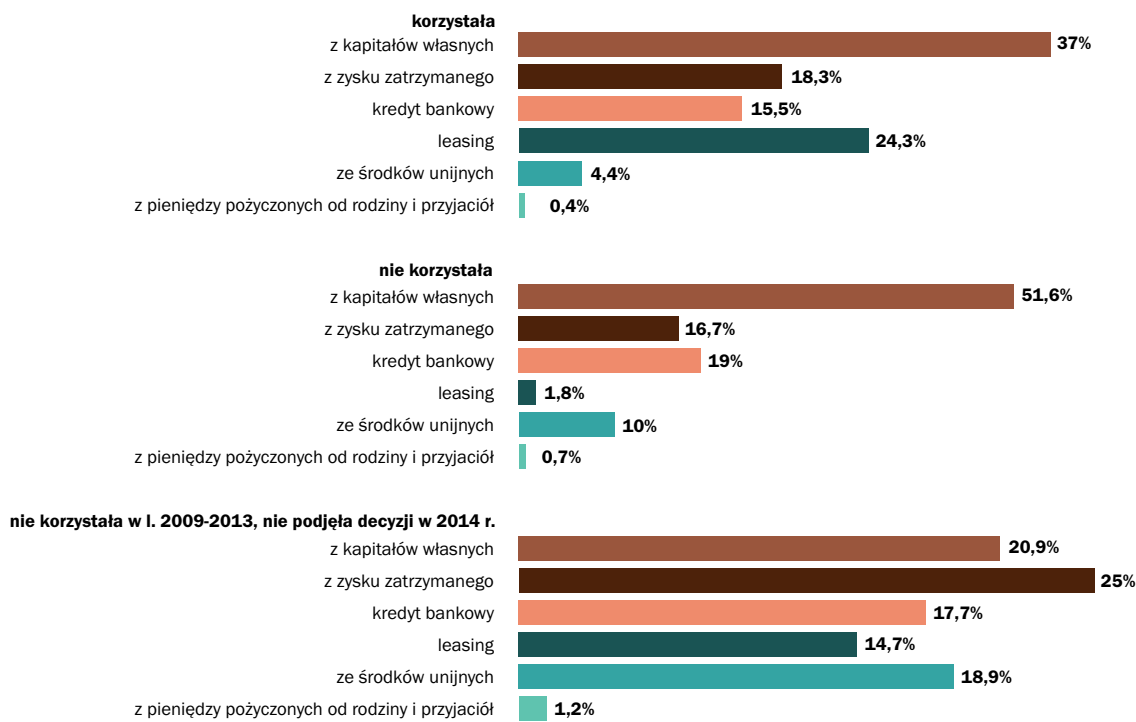
W jakie środki firma inwestuje/zamierza inwestować w 2014 r. (trzy najważniejsze inwestycje łącznie; % MMŚP wg stosunku do leasingu)





### Źródła finansowania

Finansowanie/planowanie finansowania inwestycji w 2014 r.  
(MMŚP w stosunku do leasingu)



### Leasingobiorcy to firmy rozwoju

MMŚP korzystające z leasingu to firmy nastawione na rozwój – prawie 50% firm w tej grupie to przedsiębiorstwa, których celem strategicznym jest wzrost sprzedaży, wzrost udziału w rynku, wzrost zysku. W grupie

firm nie korzystających z leasingu stanowią one 30%. Prawie 40% leasingobiorców (firm, które korzystały z leasingu w latach 2009-2013 i/lub korzystają w 2014 r.) inwestuje w 2014 r. W grupie MMŚP niekorzystających z leasingu inwestuje jedynie 16%. Leasingobiorcy inwestujący w 2014 r.

koncentrują swoje inwestycje na zakupie maszyn i urządzeń, a 46% spośród nich – na zakupie maszyn i urządzeń w związku z zastosowaniem nowej technologii. Jednocześnie źródła finansowania tych inwestycji są zrównoważone – dla 37% MMŚP-leasingobiorców podstawę do finansowania inwestycji stanowią kapitały własne, dla ¼ - leasing, a dla 15% – kredyt bankowy. To zróżnicowanie i zrównoważenie finansowania (środki własne i środki obce) pozwala MMŚP-leasingobiorcom na skuteczne wykorzystywanie szans rynkowych. To ważne, bowiem ponad 60% tych MMŚP opiera swoją filozofię prowadzenia biznesu na założeniu, że jeżeli rynek na to pozwala, firmę należy rozwijać szybciej korzystając z zewnętrznego finansowania. W grupie firm niekorzystających z leasingu takich MMŚP jest tylko nieco ponad 1/3. Pozostałe 2/3 rozwija biznes powoli, bo nie chcą korzystać z zewnętrznego finansowania.

Leasingobiorcy definiują swoje priorytety biznesowe jako działanie w długim okresie, oparte na planach strategicznych, z wykorzystaniem środków obcych, inwestowaniem w innowacje produktowe i ekspansją zagraniczną. W grupie leasingobiorców tych ostatnich jest 20%, podczas gdy w grupie MMŚP nie korzystających z leasingu jest ich tylko 4,4%.



Przeciętny leasingobiorca to firma prowadząca działalność produkcyjną, działająca w ochronie zdrowia i pomocy społecznej lub w transporcie, firma średnia, działająca na rynku 6-11 lat, której właściciel i osoba zarządzająca ma wyższe wykształcenie i jest mężczyzną.

Leasingobiorcy to także firmy zdecydowanie w większym stopniu korzystające z nowoczesnych technologii informatycznych – więcej niż wśród nieleasingobiorców jest wśród nich firm obsługujących klienta przez internet (prawie 2/3), wystawiających e-faktury (prawie 50%), posiadających portal online dla klientów (prawie ¼) czy wykorzystujących specjalistyczne oprogramowanie do zarządzania zapasami (prawie 55%). MMŚP korzystające z leasingu to zatem firmy, które inwestują, głównie w rozbudowę i modernizację aparatu wytwórczego, w tym związanego z wykorzystaniem nowych technologii, korzystają w sposób zrównoważony z różnych źródeł finansowania, a jednocześnie nie oczekują na środki unijne. Filozofią prowadzenia przez nie biznesu jest korzystanie z szans rynkowych i wykorzystywanie do tego zewnętrznego finansowania, a priorytetami biznesowymi – działanie w długim okresie, inwestowanie w innowacje i ekspansja zagraniczna. A wszystko z zastosowaniem nowoczesnych technologii informatycznych.

Leasing oczywiście nie tworzy z MMŚP małych biznesowych championów. Ale na pewno pomaga w urealnianiu możliwości rozwojowych, w wykorzystywaniu szans rynkowych, w wykorzystywaniu wewnętrznego potencjału tych przedsiębiorstw. Pomaga przełamywać bariery i wykorzystywać szanse.

12 edycja badania „Monitoring kondycji sektora MMŚP”, przygotowana została przez Konfederację Lewiatan, a zrealizowana na losowej próbie 1111 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przez CBOS od 6 maja-18 lipca 2014 r. ◀

EH

## Dedykowane sektorowi MSP

Raiffeisen-Leasing Polska S.A. (RLPL) stawia na sektor MSP, zarówno lekka pożyczka dla transportu ciężkiego, jak i leasing z gwarancjami, skierowane są do małych i średnich przedsiębiorców.

Związane jest to z podpisaniem umowy z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym dotyczącej programu CIP (ang. Competitiveness and Innovation Framework Programme). Wiąże się to ze strategią firmy, w której finansowanie inwestycji, zwłaszcza z przez klientów z sektora MŚP, odbywa się w sposób uproszczony, nowoczesny i szybki.

### Lekka pożyczka

Pożyczka, która jest dostępna jest w sieci sprzedaży RLPL, z założenia ma ułatwić finansowanie pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony, ciągników siodłowych oraz nacze. Ubiegać się mogą o nią firmy, które działają na rynku co najmniej 6 miesięcy, a ich przychód roczny nie większy jest niż 200 mln zł. Pożyczkę można zaciągnąć na przedmiot nowy lub używany o wartości do 200 tys. euro (uwzględniana jest równowaga w złotówkach). Pożyczka może być finansowana w złotych lub w euro, leasingobiorcy mogą wybrać stałe lub zmienne oprocentowanie, a minimalny wkład własny w przypadku w przypadku ciągnika lub naczepy zaczyna się od 5%.

### Leasing z gwarancjami

Umowa dotycząca programu CIP polega na udzieleniu przez EIF gwarancji Raiffeisen-Leasing Polska na pokrycie ryzyka portfeli instrumentów finansowych (leasingu operacyjnego i finansowego). Dzięki temu porozumieniu leasingodawca może nie tylko obniżyć i rozluźnić kryteria oceny ryzyka kredytowego, ale przede wszystkim jest zobowiązany do oferowania niższego kosztu finansowania. RLPL, w ramach podpisanej umowy, otrzymał gwarancję na portfel leasingowy o łącznej wartości 210 mln zł do spożytkowania przez 3 lata. Termin ten upływa w drugiej połowie 2017 r.

Beneficjentem programu może być przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 osób i mające roczny obrót lub sumę bilansową mniejszą niż 2 mln euro. Umowa może być zawarta w złotówkach lub w euro. Czas jej trwania wynosi od 1 roku do 5 lat. Dzięki programowi CIP można finansować maszyny i urządzenia, maszyny budowlane i konstrukcyjne, sprzęt komputerowy, meble i wózki widłowe. ◀

EH

## NAJLEPSZE UBEZPIECZENIA DLA FLOT.

## LINK4



 FLEET AWARDS '14 POLSKA



Ubezpieczenia flotowe LINK4 wyróżnia:

- Szeroki wachlarz Risk Management Solutions;
- Doradztwo w zakresie obniżania szkodowości;
- Sprawny przebieg procesu likwidacji szkód;
- Rozbudowany system raportów.

Kontakt:

✉ flota@link4.pl

www.link4.pl





## Jeśli powierzać na zewnątrz rozliczanie czasu pracy kierowców, to tylko dużej i profesjonalnej firmie

Usługi outsourcingowe stały się popularne w Polsce w latach 90-tych XX w. jako alternatywa dla powiększania zasobów kadrowych przedsiębiorstw. Początkowo zlecano jedynie niektóre, pomniejsze działania przedsiębiorstwa do firm zewnętrznych. Z czasem przerodziło się to w migrację zadań całych działów na rzecz usług outsourcingowych.

Outsourcing wspiera obecnie również firmy transportowe w kwestiach rozliczeniowych. Analiza i rozliczanie czasu pracy kierowcy wymaga kompleksowej wiedzy, wyspecjali-

zowanych narzędzi i wykwalifikowanej kadry, zdolnej odnaleźć się w gąszczu przepisów oraz rozmaitych interpretacji aktów prawnych. Poprawna obsługa firm w tym zakresie jest kluczem do zapewnie-

nia bezpieczeństwa firmie. Niestety, wiele przedsiębiorstw transportowych popełnia bardzo poważny błąd nie przeprowadzając dogłębnej analizy firmy, której powierzają tak ważną i odpowiedzialną część swojej działalności. Okazuje się bowiem, że zbiór elementów cechujących odpowiedzialną i profesjonalną firmę outsourcingową jest bardzo duży. Tylko nieliczni na polskim rynku mogą pochwalić się spełnieniem tych wymagań.



### Widoczne oszczędności

Grzegorz S. Woelke, prezes Zarządu VIVE Transport Sp. z o.o.

Współpraca z OCRK pozwoliła na unowocześnienie i usprawnienie procesu analizy i rozliczania kierowców. Dzięki profesjonalnym szkoleniom prowadzonym przez ekspertów Ogólnopolskiego Centrum, zwiększona została świadomość kierowców dotycząca unijnych regulacji prawnych, co przyczyniło się do poprawy stosunków z kierowcami, którzy po chwili początkowej nieufności i wielu pytaniach uznali rozliczenia za rzetelne. Pozwoliło to na ograniczenie czasu poświęcanego przez dyspozytorów na rozmowy wyjaśniające. Rozwiązania, które zostały przyjęte pozwoliły na uzyskanie widocznych oszczędności oraz zoptymalizowanie kosztów pracowniczych.

### Pewność doskonałej obsługi

Elementów bez których nie można świadczyć profesjonalnych usług jest kilka:

1. Odpowiedzialność finansowa – taka realna, gwarantowana przez niezależne instytucje finansowe, dająca pewność wypłaty odszkodowania za błędy.
2. Umowa, która gwarantuje klientowi zakres usług, terminy ich realizacji, a nie tylko określa cenę. Często firmy obiecują

bardzo dużo, nie odzwierciedlając tych obietnic w umowie.

3. Kompleksowość – same raporty analizujące czas pracy to zdecydowanie za mało. Niezbędne jest opracowanie dokumentacji kadrowo-płacowej, przeprowadzenie szkoleń kierowców, pisanie odwołań (ITD, PiP, VIATOLL), reprezentacja podczas kontroli, pomoc merytoryczna i wiele innych.
4. Najwyższej klasy eksperci – wiedza specjalistyczna stanowi tu podstawę. Niezbędni są osobni eksperci od tematyki analizy czasu pracy, osobni od spraw związanych z prawem pracy. Konieczna jest możliwość zweryfikowania ich doświadczenia, znajomości rynku, przejrzewanie publikacji jakich są autorem itd. Należy pamiętać, że to ci ludzie będą nas reprezentować w sądach czy w trakcie kontroli w przedsiębiorstwie.
5. Wsparcie nie tylko w godzinach pracy – sytuacje wyjątkowe, spowodowane np. kontrolą drogową wymuszają na kierowcach podejmowanie bardzo ważnych decyzji. Niezbędne okazuje się wsparcie dyżurujących ekspertów siedem dni w tygodniu, 24 godziny na dobę.

### OCRK profesjonalną firmą outsourcingową

OCRK było pierwszą ogólnopolską firmą profesjonalnie analizującą czas pracy kierowców. Przez lata rozwoju oferta nieustannie się zmieniała dostosowując się tym samym do zmieniających się potrzeb w branży TSL. OCRK jako pierwsze wprowadziło do oferty tworzenie dokumentacji kadrowo-płacowej, szkolenia kierowców, reprezentację podczas kontroli itd.

Elementami, które obecnie wyróżniają bielskie centrum na tle konkurencji są:

1. Indywidualnie dopracowana polisa ubezpieczeniowa, która daje 100% gwarancję odpowiedzialności finansowej dla własnych klientów. To bardzo ważny element, bez którego nie można mówić o profesjonalnym outsourcingu.



### Adekwatnie do przepracowanych godzin

Dariusz Szumacher,  
prezes DARTOM Sp. z o.o.

OCRK wykorzystuje w swojej codziennej pracy system 4Trans wzbogacony o specjalną aplikację, która analizuje dane systemu Transics, a to z kolei przynosi naszej firmie wymierne korzyści i pozwala ograniczyć koszty związane z rozliczeniem czasu pracy kierowców. Dzięki takiemu roz-

wiązaniu można wypłacić kierowcy wynagrodzenie adekwatne względem faktycznie przepracowanych godzin, co z kolei przekłada się na zmniejszenie kosztów utrzymania przedsiębiorstwa. Współpraca z OCRK pozwala na redukcję kosztów oraz umożliwia koncentrację na podstawowych celach działalności, na zadaniach biznesowych i rozwoju firmy.

2. Telefon 24/7 – klienci OCRK mają zagwarantowaną stałą pomoc ekspercką dla kierowców i właścicieli firm transportowych. Eksperti dyżurują 7 dni w tygodniu i 24 godz. na dobę przy telefonie interwencyjnym.
3. Eksperti ITD oraz PiP rozmieszczeni są w całym kraju, co daje możliwość błyskawicznej reakcji na problemy klientów.
4. Kadra ponad 100 pracowników gwarantująca najwyższą jakość świadczonych usług.
5. Rekomendacje od liderów w branży TSL.
6. Dział kontroli jakości działający niezależnie od codziennej kontroli wykonywanej bezpośrednio przez opiekunów, którzy na bieżąco analizują dane przesłane przez klientów.

Październik 2014 r. to również premiera kolejnego autorskiego i innowacyjnego projektu OCRK. Przez wiele lat pracy z klientami zauważono, że bardzo dużym problemem jest zawyżanie przez kierowców ilości „innej pracy”, co ma bezpośredni wpływ na koszty pracownicze. Poprzez stworzenie narzędzi informatycznych klienci OCRK mają możliwość eliminacji „sztucznej” pracy zaznaczanej na tachografie. Poniższy przykład pokazuje jak duże oszczędności można dzięki temu wygenerować.

#### Przykład:

*Zysk 30 minut dziennie przy 21 dniach roboczych daje nam 10,5 godz. oszczędności. Przy minimalnej stawce krajowej i dodatku za nadgodziny 50%, zysk za te zaoszczędzone godziny wynosi 165 zł miesięcznie za jednego kierowcę.*

Rynek nieustannie się zmienia, branża transportowa jest nękana przez zmiany w prawie krajowym, międzynarodowym oraz przez niekorzystne interpretacje przepisów przez sądy różnych instancji. Wysoka podaż pracy powoduje, że rozchwytywani kierowcy mają coraz większe oczekiwania i wymagania względem swoich pracodawców. Dynamika roszczeń sądowych przybrała w branży TSL gigantyczne rozmiary. Najwyższy czas zatem profesjonalnie zająć się analizą czasu pracy kierowców. Najważniejsze jednak, aby określić sobie cele takiej współpracy i wybrać partnera, który te cele jest w stanie zrealizować. Wychodzenie z założenia, że skoro ktoś już współpracuje z firmą zewnętrzną lub samodzielnie rozlicza kierowców to nie będzie miał żadnych problemów, to w dzisiejszych czasach zdecydowanie zbyt mało. Należy sprawdzić co się zyska na takiej analizie i czy zostały spełnione elementy, które umożliwią osiągnięcie wyznaczonych celów, bo dopiero ich realizacja daje gwarancję bezpieczeństwa. ◀

MM

### Obdarzyć zaufaniem

Bartosz Najman, prezes OCRK

Analiza i rozliczanie czasu pracy kierowców i związane z tym tematem zagadnienia to prestiżowe, a zarazem bardzo odpowiedzialne zadanie. Od rezultatów pracy osób zajmujących się tym tematem zależeć będzie bezpieczeństwo firm transportowych. Cieszy mnie fakt, że tak wiele przedsiębiorstw w Polsce, zarówno małych, zatrudniających kilku kierowców jak i największych, których tabor przekracza setki pojazdów, obdarzyło nas zaufaniem. Dzięki temu staliśmy się liderem w Polsce.



Pełne informacje o usługach OCRK można znaleźć na stronie [www.ocrk.pl](http://www.ocrk.pl)





# Zgodnie z planem

Centrum Automatycznego Nadzoru nad Ruchem Drogowym przeprowadziło ostatni, kluczowy etap przygotowań do ukończenia projektu pod nazwą „Budowa Centralnego Systemu Automatycznego Nadzoru nad Ruchem Drogowym”. Powodzeniem zakończyły się testy odcinkowego pomiaru prędkości (OPP). To jednak tylko część systemu, tworzonego na rzecz poprawy bezpieczeństwa na polskich drogach.

**W**ostatnim półroczu zrealizowano także inne, równie istotne dla projektu zadania. Co więcej, analiza bezpieczeństwa ruchu drogowego w miejscach objętych automatycznym nadzorem wykazuje znaczącą skuteczność systemu.

System automatycznego nadzoru nad ruchem drogowym docelowo składać się będzie z wielu połączonych elementów, które obecnie znajdują się na różnych etapach realizacji. Mając na uwadze interes publiczny, CANARD postawił przed dostawcami wszystkich zamówionych rozwiązań bardzo restrykcyjne wymagania jakościowe i technologiczne. Kluczowe dla postępowań wyłaniających wykonawców poszczególnych elementów systemu były testy sprawności i zakresu funkcjonalności urządzeń. Dotyczyło to w szczególności rozwiązań wcześniej nie wykorzystywanych przez CANARD, takich jak odcinkowy pomiar prędkości. Innymi istotnymi działaniami zrealizowanymi w ostatnich miesiącach były: zakończenie postępowania na zakup rejestratorów wjazdu na czerwonym świetle, przeprowadzenie procesu unifikacji fotoradarów oraz sfinalizowanie budowy infrastruktury teleinformatycznej CANARD.

## Monitoring przejazdu na czerwonym świetle

W czerwcu 2014 r. GITD i firma Neurosoft zawarły umowę na wykonanie monitoringu wjazdu na czerwonym świetle dla potrzeb CANARD. Będzie on zainstalowany w 20 miejscach przy drogach krajowych na terenie całej Polski. Łącznie, na tą rozległą sieć multiwizyjną złożą się ponad 200 kamer wysokiej rozdzielczości, zintegrowa-

przepisów, polegających na niestosowaniu się do sygnałów świetlnych. Wybrany produkt pozytywnie przeszedł próby sprawności dla urządzeń rejestrujących, które miały miejsce w kwietniu 2014 r. Odbywały one się zgodnie ze scenariuszem testów, będącym częścią specyfikacji istotnych warunków zamówienia częściowego. GITD stworzył wierną imitację warunków drogowych na wydzielonym i zabezpieczonym pasie startowym to-

---

**System automatycznego nadzoru nad ruchem drogowym docelowo składać się będzie z wielu połączonych elementów, które obecnie znajdują się na różnych etapach realizacji.**

---

nych z Centralnym Systemem Przetwarzania CANARD. Rozwiązanie pozytywnie przeszło etap testowy i obecnie trwają pierwsze prace projektowe. Monitoring przejazdu na czerwonym świetle ma być gotowy do połowy 2015 r.

Rozwiązanie wybrano w drodze postępowania GITD na zakup stacjonarnych urządzeń rejestrujących naruszenia

ruńskiego aeroklubu. Za pomocą taśm wyznaczono skrzyżowanie typu T, a także zainstalowano tymczasową sygnalizację świetlną. Przejazdy i zatrzymania wykonywane były – zgodnie ze scenariuszem – pojazdami różnych kategorii. Do testów wykorzystano samochód ciężarowy, pojazdy dostawcze oraz osobowe. Łącznie zasymulowano 800 wykroczeń. W ramach

**CANARD**

- ▶ Centrum Automatycznego Nadzoru nad Ruchem Drogowym to komórka organizacyjna Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego. Została utworzona w celu prowadzenia nadzoru nad ruchem drogowym, m.in. w obszarze przestrzegania dopuszczalnej prędkości przez kierowców. Biuro rozpoczęło swoją działalność 1 stycznia 2011 r.
- ▶ Celem działalności CANARD jest zwiększenie bezpieczeństwa na drogach oraz redukcja liczby śmiertelnych ofiar wypadków poprzez wdrożenie skutecznego i efektywnego systemu automatycznego nadzoru nad ruchem drogowym.
- ▶ W chwili obecnej Centrum zarządza 300 urządzeniami stacjonarnymi (tzw. fotoradarami) i 29 mobilnymi urządzeniami rejestrującymi. Planowana do 2015 r. rozbudowa infrastruktury obejmie instalację 100 nowych fotoradarów, 29 urządzeń do odcinkowego pomiaru prędkości oraz montaż systemów kontroli wjazdu na czerwonym świetle dla 20 skrzyżowań.

testów sprawdzono też reakcje urządzeń na szereg czynników mogących potencjalnie zakłócić jego pracę. W każdym z symulowanych przypadków system działał prawidłowo. Zgodnie z harmonogramem kompletne rozwiązanie ma być ukończone w czerwcu 2015 r.

**Odcinkowy pomiar prędkości**

Odcinkowy pomiar prędkości jest jednym z najsukcesywniejszych narzędzi automatycznego nadzoru nad ruchem drogowym, stosowanym w krajach Unii Europejskiej już od kilkunastu lat. Jedną z jego kluczowych zalet jest wymuszanie na kierowcach przestrzegania dopuszczalnej prędkości na całej długości kontrolowanego odcinka. Wpływa to na istotną poprawę poziomu bezpieczeństwa wszystkich uczestników ruchu. System wylicza średnią prędkość, bazując na pomiarze czasu przejazdu pomiędzy początkiem i końcem monitorowanego odcinka drogi.

Testy OPP w ramach powtórnego postępowania przetargowego miały miejsce 8 i 9 września i zakończyły się dla urządzeń pomyślnym wynikiem. Analizowane były nie tylko parametry związane z pomiarem prędkości, lecz także trafność w odczycie nu-

merów tablic rejestracyjnych oraz rozpoznawaniu kategorii i marki pojazdów. Urządzenia wykrywały samochody na całej szerokości jezdni, a wykonywane przez nie zdjęcia cechowały się bardzo wysokim poziomem szczegółowości. W celu uzyskania statystycznie wiarygodnego wyniku, testy przeprowadzono na próbie 1200 pojazdów. Wykonawcą odcinkowego pomiaru prędkości będzie firma Sprint.

**Stacjonarne urządzenia rejestrujące**

W 2011 r. Główny Inspektorat Transportu Drogowego przejął nadzór nad infrastrukturą fotoradarową, należąca przedtem do Policji i GDDKiA. Znaczną jej część stanowiły puste maszty, które nie spełniały warunków technicznych do podłączenia urządzeń rejestrujących. Dlatego została podjęta decyzja o usunięciu tej części infrastruktury.

Od maja 2014 r. demontażowi poddano kilkaset pustych masztów – uszkodzonych, zdewastowanych, niespełniających wymogów technicznych, a w skrajnych przypadkach nieposiadających dostępu do energii elektrycznej.

Kolejnych 55 pustych masztów zostanie do końca 2014 r. zastąpionych całkiem nowymi, wyposażonymi w urządzenia



# LogiMAT 2015

13. Międzynarodowe Targi  
**Dystrybucji, Transportu Materiałów  
i Przepływu Informacji**

**10 – 12 lutego 2015**

**Neue Messe Stuttgart, Niemcy**

zarządzanie  
kompleksowością  
inteligentne kształtowanie  
przyszłości



**Zamów informacje  
dla wystawców!**



rejestrujące. Do czasu ukończenia montażu fotoradarów, maszty te będą w odpowiedni sposób oznaczone, gdyż zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z 22 czerwca 2011 roku, wszystkie

W czasie 18 miesięcy wykonawca dostarczył i uruchomił Centrum Przetwarzania Danych, wytworzył oprogramowanie w zakresie wszystkich wymaganych funkcjonalności systemu oraz przeprowadził

ści dalszego procedowania, a następnie odczytuje numer rejestracyjny pojazdu. Na tej podstawie dane jego właściciela są automatycznie pobierane z Centralnej Ewidencji Pojazdów. System wspiera proces generowania dokumentacji postępowania w sprawach o wykroczenia, w tym wezwań oraz mandatów, a także postępowania sądowego. Rozwiązania IT zapewniają również możliwość zdalnego konfigurowania wszystkich wykorzystywanych przez GITD urządzeń rejestrujących, a także zarządzania całą infrastrukturą oraz przygotowywania analiz funkcjonowania systemu automatycznego nadzoru nad ruchem drogowym.

W procesie budowy Centralnego Systemu Przetwarzania dla CANARD, główny nacisk położono na wykorzystanie innowacyjnych produktów i technologii. Należy do nich m.in. oprogramowanie w zakresie automatycznej identyfikacji i klasyfikacji

### W czerwcu 2014 r. GITD i firma Neurosoft zawarły umowę na wykonanie monitoringu wjazdu na czerwonym świetle dla potrzeb CANARD. Będzie on zainstalowany w 20 miejscach przy drogach krajowych na terenie całej Polski.

urządzenia rejestrujące powinny posiadać jednolity, żółty kolor. Dodatkowo w 2015 r. CANARD zainstaluje w nowych lokalizacjach kolejnych 45 urządzeń.

Wśród masztów, które nie zostały zdemontowane było też kilkanaście sztuk, które na prośbę lokalnych władz zostały przekazane pod jurysdykcję samorządów i obecnie organy te odpowiadają za proces przystosowania ich do pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami.

#### Oprogramowania systemowe

W maju 2014 r. oddano do eksploatacji finalną wersję systemu teleinformatycznego, przeznaczonego do automatycznego przetwarzania danych o rejestrowanych przez CANARD naruszeniach. Wykonawcą Centralnego Systemu Przetwarzania dla CANARD jest firma Asseco Poland.

szkolenia dla pracowników Centrum. System został wdrożony w przewidzianym w umowie terminie.

Centralny System Przetwarzania zapewnia maksymalne zautomatyzowanie ścieżki obiegu danych związanych z wy-

### Centralny System Przetwarzania zapewnia maksymalne zautomatyzowanie ścieżki obiegu danych związanych z wykroczeniami drogowymi.

kroczeniami drogowymi. Urządzenia rejestrujące automatycznie, z wykorzystaniem technologii bezprzewodowej, przesyłają informacje o wykroczeniach do Centralnego Systemu Przetwarzania. System weryfikuje je pod kątem zgodności z założeniami formalnymi i możliwo-

pojazdów, które – wraz z wykorzystaniem usług i danych Centralnej Ewidencji Pojazdów – pozwala na szybkie ustalenie właściciela pojazdu. Dla zapewnienia maksymalnego poziomu bezpieczeństwa i elastyczności rozwiązania, zastosowano również szereg produktów typu *open-source*. To coraz popularniejsze w polskiej administracji podejście do realizacji tego typu projektów.

#### Skuteczność Systemu – statystyki

Szczegółowa analiza bezpieczeństwa ruchu drogowego w miejscach objętych automatycznym nadzorem jednoznacznie wskazuje na poprawę sytuacji i skuteczność systemu. Dotychczas, w 2014 r., w obrębie 300 lokalizacji, w których działają fotoradary GITD, zanotowano 9 śmiertelnych ofiar wypadków. W ubiegłym roku liczba ta wynosiła 27. W tych samych lokalizacjach, w latach 2008–2012 zanotowano przynajmniej 220 osób zabitych w wypadkach. Liczby te pokazują, że system konsekwentnie realizuje cele Narodowego Programu Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego, wg którego do końca 2020 r. liczba zabitych na polskich drogach ma zmniejszyć się o co najmniej 50%, a ciężko rannych o co najmniej 40%, względem statystyk z 2010 r. ◀



55 pustych masztów zostanie do końca 2014 r. zastąpionych całkiem nowymi, wyposażonymi w urządzenia rejestrujące

MM

# Pora nocna kierowcy

Pracownika zatrudnionego na stanowisku kierowcy obowiązują dwie regulacje dotyczące czasu pracy w nocy. Taka sytuacja spowodowana jest wprowadzeniem do ustawy o czasie pracy kierowców dodatkowej, poza kodeksową, pory nocnej mającej wpływ na maksymalną ilość godzin ich pracy, jeśli wykonują oni swoje czynności w tym okresie.

Kierowców obecnie dotyczy:

- ▶ Ustawa o czasie pracy kierowców, która ustala dopuszczalny wymiar godzin pracy w nocy,
- ▶ Kodeks Pracy, który ustala dodatkowe wynagrodzenia za czas pracy w nocy.

Z uwagi na powyższe, przedsiębiorca zatrudniający pracowników na stanowisku kierowcy, zobowiązany jest do ustalenia dwóch niezależnych od siebie zakresów godzin dotyczących pory nocnej.

**Pierwszy zakres** wynika z ustawy i wynosi okres czterech godzin z przedziału od 00.00 do 7.00 określanych dowolnie przez pracodawcę w przepisach wewnętrznych (regulaminie pracy, obwieszczeniu). W przypadku, gdy kierowca pracuje w tym przedziale, niezależnie od czasu trwania tej pracy, jej łączny czas nie może przekroczyć 10 godzin w danej dobie (doba liczona jest jako 24 kolejne godziny od momentu rozpoczęcia pracy po ostatnim odpoczynku dobowym).

## Przykład:

### Pora nocna wskazana przez przedsiębiorstwo obejmuje czas od 00.00 do 4.00.

W podanym przykładzie kierowca prowadzi pojazd w godzinach określonych przez przedsiębiorstwo, jako pora nocna od godziny 3:00 do 4:00 rano. Z uwagi na powyższe, jego czas pracy nie może przekroczyć 10 godzin pracy zarówno w dobie „sobotniej” wg. definicji trwającej od 5:00 (sb) do 5:00 (n), jak i „niedzielnej” trwającej od 3:00 (n) do 3:00 (pn).

*Czas pracy w sobotę (od 5:00 do 5:00) wynosi 11 godzin – występuje naruszenie czasu pracy w nocy.*

*Czas pracy w niedzielę (od 3:00 do 3:00) wynosi 9 godz. – ilość godzin pracy jest prawidłowa.*

*\*Przykład nie uwzględnia przerwy 15 minutowej, która powinna zostać doliczona do łącznego czasu pracy w danej dobie.*

*\*\* sb – sobota; n- niedziela; pn – poniedziałek*

Warto zwrócić również uwagę na rodzaj aktywności rejestrowanych przez kierowcę na wykresówce lub karcie kierowcy, a zaliczanych do czasu pracy w nocy, tj. prowadzenie pojazdu i inna praca. Do czasu pracy w nocy z kolei nie zalicza się aktywności dyspozycji i odpoczynku.

W przypadku wykrycia przekroczeń czasu pracy w nocy przez inspektora pracy przedsiębiorstwu grozi:

- ▶ Kara w postępowaniu mandatowym nałożona na osobę winną naruszenia w kwocie od **1 tys. zł. do 5 tys. zł.**
- ▶ W przypadku rażącej skali naruszeń skierowanie sprawy do sądu, co zagrożone jest karą do **30 tys. zł.**

**Druga pora nocna** konieczna do zdefiniowana w przepisach wewnętrznych przez przedsiębiorcę wynika z Kodeksu Pracy i obejmuje 8 godzin między godzinami 21.00 a 7.00. Pracownikowi wykonującemu pracę w tym okresie przysługuje dodatek do wynagrodzenia za każdą godzinę pracy w porze nocnej w wysokości 20% stawki godzinowej, wynikającej z minimalnego wynagrodzenia za pracę.



Łukasz Włoch,  
Główny Ekspert OCRK



## Przykład:

### Pora nocna wynikająca z Kodeksu Pracy wskazana przez przedsiębiorstwo obejmuje czas od 23.00 do 7:00.

*Stawka dodatku za pracę w porze nocnej: 1600 (wynagrodzenie minimalne)/160 (miesięczny wymiar czasu pracy) × 20% = 2 zł*

*Rozliczenie pracy w porze nocnej dla przykładu – wykres nr 1*

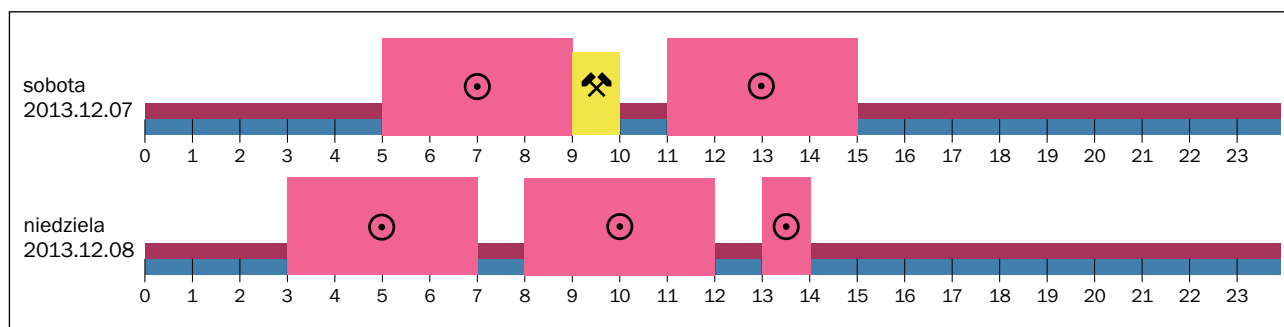
*Sobota 2013-12-07 – 2 godz. (pomiędzy 5:00 a 7:00) = 4 zł*

*Niedziela 2013-12-08 – 4 godz. (pomiędzy 3:00 a 7:00) = 8 zł.*

W stosunku do pracowników wykonujących pracę w porze nocnej stale poza zakładem pracy, należny dodatek może być zastąpiony ryczałtem, którego wysokość powinna odpowiadać przewidywanemu wymiarowi pracy w porze nocnej. Takie rozwiązanie znaczenie upraszcza comiesięczne rozliczenie i chroni przed roszczeniami pracownika dotyczącymi zaległego wynagrodzenia, które przedawniają się dopiero z upływem 3 lat od jego wymagalności. ◀

**Główny Ekspert Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców**  
Łukasz Włoch,  
[www.ocrk.pl](http://www.ocrk.pl)

## Wykres nr 1





# Sukces wymaga nowego podejścia

Nie ukrywam, że patrzę na Polskę z podziwem. Podczas licznych wizyt w tym kraju miałem okazję przyjrzeć się z bliska polskiemu środowisku biznesowemu. Uważam, że Polska stale się rozwija i przyciąga nowe inwestycje, a to za sprawą unikalnego połączenia ducha przedsiębiorczości oraz umiejętności i potencjału jaki drzemie w Polakach. Tym bardziej cieszę się, że dzięki inwestycjom poczynionym w Polsce przez Shell możemy zatrudniać bezpośrednio ponad 2300 osób.

Obserwując od dłuższego czasu warunki prowadzenia biznesu na świecie, zauważam że ostatnio najistotniejszym parametrem stała się szybkość działania. Nieustające zmiany, zarówno w kwestiach prawnych, technologicznych jak i globalizacja sprawiają, że tempo wszelkiego typu operacji jest niesamowite.

## Najistotniejsza szybkość działania

Optymizmem napawa fakt, że polski biznes jest z tymi zmianami na bieżąco. Od paru lat, odkąd jestem odpowiedzialny za dział kart paliwowych Shell w Europie Środkowo-Wschodniej, obserwuję daleko idące zmiany w kierunkach rozwoju otoczenia biznesu oraz w tym, jak reaguje na nie sektor transportu i jak się do nich przystosowuje.

Nie wątpię, że te procesy będą jeszcze nabierały tempa. A razem z nimi zmianie ulegną modele prowadzenia biznesu oraz oczekiwania w stosunku do partnerów. Profesjonalne i niezawodne usługi będą musiały iść odtąd w parze z innowacyjnym podejściem. Tylko w ten sposób będziemy w stanie zaspokoić rosnące potrzeby klientów i kontrahentów.

Możliwość rozwijania się i doskonalenia naszych usług wspólnie z naszymi klientami daje nam ogromną satysfakcję. Niedawno świętowaliśmy dziesięciolecie współpracy z jedną z największych firm przewoźowych w Europie Środkowo-



**Alexander Kolyakin,**  
dyrektor generalny ds. kart paliwowych  
Shell na Europę Środkowo-Wschodnią

To nowa osoba w spółce Shell Polska. Od lutego 2013 r. zarządza segmentem kart paliwowych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Pochodzi z Ukrainy, ostatnie 5 lat spędził w Moskwie, a od września urzęduje w Polsce. Nie jest to jednak dla niego nowy rynek, wcześniej wielokrotnie odwiedzał Polskę spotykając się z klientami, co pozwoliło mu na poznanie specyfiki polskiego biznesu. Natomiast lata pracy w różnych krajach Europy uczyniły go niekwestionowanym ekspertem w dziedzinie biznesu międzynarodowego. Z nami zechciał podzielić się swoimi spostrzeżeniami na temat środowiska biznesowego w Polsce i w Europie.

-Wschodniej i wszyscy byliśmy zdumieni tym, jak wiele udało się nam razem osiągnąć i jakich rozmiarów nabrała nasza współpraca.

podejścia, nowych rozwiązań i nowych narzędzi.

Narastające wyzwania sprawiają, że jesteśmy jeszcze bardziej dumni z tego, że mo-

## Jednym z większych wyzwań w branży transportu drogowego jest problem zatrudnienia dobrych kierowców i zarządzania ich pracą tak, by ograniczyć zużycie paliwa.

### Narastające wyzwania

Pracując z różnorodnymi klientami zarówno z biznesu transportu drogowego, jak i flot samochodowych, zauważamy że tempo i mnogość zmian sprawiają, że nasi klienci stawiani są wciąż przed nowymi wyzwaniami. Tak na przykład jednym z większych wyzwań w branży transportu drogowego jest problem zatrudnienia dobrych kierowców i zarządzania ich pracą tak, by ograniczyć zużycie paliwa. Są to znane problemy, którym można zaradzić dzięki właściwym narzędziom. Jeżeli zestawimy je z dość zmiennym otoczeniem regulacyjnym (np. w zakresie godzin pracy i diet dla kierowców, nowych systemów poboru opłat i zmian w rozliczeniach podatkowych), brakiem dostępu do kapitału i spadającymi wielkościami przewozu to okaże się, że sukces wymaga nowego

zemy współpracować z naszymi partnerami i pomagać naszym klientom. Od pięćdziesięciu lat mamy szczęście współpracować z setkami tysięcy klientów na całym świecie – na rynkach rozwiniętych i wschodzących. Nasza obecność na kluczowych rynkach umożliwia nam obsługę klientów niezależnie od tego, dokąd się aktualnie udają. Możemy też wdrażać najlepsze praktyki w różnych regionach na świecie (w samej Europie nasze karty akceptuje 22 tys. stacji paliw).

Kończąc chciałbym jeszcze dodać, że bardzo się cieszę, że przyszło mi zamieszkać w Polsce. To kraj, który bardzo dynamicznie się rozwija. Wszystkim czytelnikom życzę sukcesów w biznesie. A kiedy zobacz Państwo na drodze logo Shell, proszę pamiętać, że z wielką chęcią zostaniemy Państwa partnerem! ◀

**Alexander Kolyakin,**  
przedstawiciel Shell Polska

# Rozwiązania Here dostępne na polskim rynku

Platforma mapowa Here to rozwiązanie charakteryzujące się przejrzystością modelu danych i ich ogólnoświatowym zasięgiem. Wykorzystanie jednolitego API umożliwia stosowanie różnych komponentów, takich jak serwer map, geokoder, antygeokoder, router czy traffic. Jednolity layout oraz szeroki zakres zastosowań sprawiają, że narzędzia Here doskonale sprawdzają się w branży logistycznej.



Platforma jest rozwiązaniem dla wszystkich tych, którzy pragną pogodzić jakość rozwiązań mapowych z łatwością obsługi. System ten nie wymaga dostosowania danych geograficznych do rozwiązania informatycznego użytkownika. Jedynie co należy zrobić, to zintegrować API z systemem logistycznym. Wcześniej koniecznością było pisanie własnych komponentów do liczenia tras oraz rozwijanie algorytmów do geokodowania. Dzięki platformie możliwe jest korzystanie z gotowych rozwiązań. Mapy Here charakteryzują się wysoką jakością danych geograficznych, takich jak np. duża liczba i precyzja rzeczywistych punktów adresowych, dokładna geometria dróg, atrybuty transportowe, czy ograniczenia prędkości, co pozwala uzyskać bardziej szczegółowe informacje. Aktualizowane na bieżąco dane umożliwiają wykorzystanie najnowszych informacji w tym *real-time traffic*, dzięki czemu można wyznaczyć dokładny czas dojazdu na dany moment.

Ponadto istnieje możliwość planowania tras w oparciu o dane historyczne. Komponenty Here udostępniają również możliwość korzystania z różnego rodzaju ograniczeń dla pojazdów ciężarowych, co jest istotnym elementem w procesie planowania bądź optymalizacji przejazdu.

## Globalny zasięg

Rozwiązania Here mogą okazać się przydatne szczególnie tym przedsiębiorstwom, które działają na obszarze międzynarodowym. Dane mapowe wykorzystywane do wyliczania tras, mają ogólnoświatowy zasięg. Sprowadzone są do jednolitej struktury informacji, dzięki czemu posiadają spójny układ i są przejrzyste dla użytkownika. Mapy udostępniane poprzez platformę Here gwarantują wysoką jakość danych geograficznych nie tylko na terenie Polski,

lecz także całego świata, co stanowi istotną zaletę dla organizacji, które zarządzają flotą w skali międzynarodowej.

## Dostosowane do potrzeb

Komponenty udostępniane za pośrednictwem platformy Here umożliwiają planowanie tras w zależności od potrzeb danego klienta. Pozwala to na obliczanie trasy np. z uwzględnieniem wagi lub wysokości samochodu. Są to bardzo istotne elementy dla przedsiębiorstw, które planują trasy, m.in. dla samochodów ciężarowych lub takich, które przewożą materiały niebezpieczne. Precyzyjne zaplanowanie trasy sprawi, że dany pojazd dotrze do celu w możliwie najszybszym czasie, unikając przy tym kłopotliwych czy niebezpiecznych sytuacji.

Firmy posiadające istniejący system informatyczny, wymagający innej technologii niż komponenty mapowe dostępne przez API, mogą korzystać z map wektorowych. Jest to dobre rozwiązanie również dla tych, którzy mają ograniczone zaufanie do rozwiązań chmurowych.

Zarówno mapy wektorowe, jak i platforma mapowa udostępniana za pomocą API mogą być integrowane z różnymi technologiami i systemami informatycznymi, niezależnie od producenta.

## Platforma mapowa Here w Polsce

Mapy i Platforma Here są dostępne w Polsce. Głównym dystrybutorem marki na rynek środkowo-wschodni jest firma WIGeoGIS. – *Here zdecydował się na współpracę z nami ze względu na ugruntowaną pozycję na zachodnio-europejskim rynku, jak i doświadczenie na wciąż rozwijających się rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Od 21 lat funkcjonujemy z powodzeniem na obszarach Niemiec, Austrii, Szwajcarii, a także Polski – mówi Jarosław Giero, który reprezentuje dystrybutora.*



Mapy Here charakteryzują się wysoką jakością danych geograficznych, takich jak np. duża liczba i precyzja rzeczywistych punktów adresowych, dokładna geometria dróg, atrybuty transportowe, czy ograniczenia prędkości.



Komponenty Here udostępniają również możliwość korzystania z różnego rodzaju ograniczeń dla pojazdów ciężarowych

System, który posiada narzędzia dostosowane do potrzeb użytkownika i celów biznesowych firmy, będzie ogromnym ułatwieniem dla wszystkich tych, którzy zajmują się planowaniem tras. Tego typu inwestycja okaże się oszczędnością zarówno czasu, jak i funduszy. ◀





## PKP CARGO w rok po giełdowym debiucie

Wejście Grupy PKP CARGO na warszawską Giełdę Papierów Wartościowych 30 października 2013 r. rozpoczęło zupełnie nowy rozdział w historii tej spółki. Rok, który minął od jej debiutu na GPW ujawnił jej niewykorzystywany dotąd w pełni wielki potencjał rozwojowy.

**P**KP CARGO, największy kolejowy przewoźnik towarowy w Polsce i drugi w Unii Europejskiej, stał się przykładem firmy z branży kolejowej, która jeśli jest sprawnie zarządzana i konsekwentnie modernizowana, może być zyskowna, przynosząc dochody swoim akcjonariuszom.

### Pomyślny bilans

Dokonując podsumowania rocznej obecności na warszawskim parkiecie, PKP CARGO może zapisać na swym koncie kilka niekwestionowanych sukcesów. Dzięki konsekwentnie prowadzonej od kilku ostatnich lat strategii wchodzenia na

**PKP CARGO, największy kolejowy przewoźnik towarowy w Polsce i drugi w UE, stał się przykładem firmy z branży kolejowej, która sprawnie zarządzana i konsekwentnie modernizowana może być zyskowna.**

Do dziś też aktualne pozostaje stwierdzenie, podkreślane podczas ubiegłorocznego debiutu, iż jest to unikalna pod względem wielkości oferta publiczna i ewenement na skalę europejską, a nie tylko naszego kraju.

rynki zagraniczne, korzystając z liberalizacji europejskiego rynku przewozów towarowych, spółka realizuje dziś samodzielnie przewozy na terenie Austrii, Belgii, Czech, Holandii, Niemiec, Słowacji, Węgier oraz Litwy. Tranzyt, import i eksport stanowią

### Grupa PKP CARGO

- W skład Grupy wchodzi spółki zależne, m.in. CARGOSPED (odpowiedzialny za przewozy intermodalne), PS Trade Trans (krajowa i międzynarodowa spedycja kolejowa) oraz PKP CARGOTABOR (jedna z największych spółek taborowych na świecie).
- w 2013 r. Grupa osiągnęła 4,8 mld zł przychodów i 65 mln zł zysku netto, przewożąc 114 mln ton ładunków.
- Zatrudnienie w Grupie to ponad 25 tys. osób.
- Codziennie uruchamianych jest około 1000 pociągów.
- Najdłuższa obsługiwana przez PKP CARGO trasa przewozów ładunków koleją liczy 9 tys. km.
- Tabor składa się z 2500 lokomotyw i ponad 62 tys. wagonów towarowych.

łącznie 53% wszystkich przewozów spółki. – *Mając dostęp do największych portów w Niemczech, Belgii i Holandii, PKP CARGO ma otwartą drogę do dalszego rozwoju. Obecnie spółka rozwija przewozy na Daleki Wschód, w tym także w relacji Polska-Chiny* – czytamy w komunikacie prasowym firmy.

Ekspansji zagranicznej służyć ma też planowane przejęcie czeskiej spółki AWT (Advanced World Transport B.V.), będącej jednym z największych prywatnych przewoźników towarowych w Europie. Pociągi AWT realizują przewozy na terenie Czech, jak również Słowacji, Słowenii, Węgier Niemiec, Rumunii, Bułgarii i Chorwacji. Natomiast ewentualne przejęcie stu procent udziałów w spółce CTL Logistics stwarza PKP CARGO dodatkowe możliwości działania na niemieckim rynku kolejowych przewozów towarowych, na którym ta polska spółka wypracowała sobie liczącą się pozycję.

CTL Logistics, której większością w tym właścicielem jest spółka European



Ogółem intermodalna infrastruktura na wszystkich ośmiu terminalach należących do PKP CARGO pozwala na składowanie ok. 11 500 TEU, a maksymalna techniczna zdolność przeładunkowa to około 890 tys. TEU rocznie

przeznaczyło na zakup i modernizację lokomotyw 241 mln zł, tj. o 106 mln zł więcej niż rok wcześniej. W tym roku do eksploatacji trafiło trzy tysiące więcej węglarek przygotowanych z myślą o obsłudze szczytu przewozowego. Ogółem spółka wyda na finansowanie napraw i modernizacji lo-

Miniony, „giełdowy” rok spółki był okresem zakończenia restrukturyzacji w ramach grupy kapitałowej. Z 10 do 7 zmniejszono liczbę zakładów spółki. Z połączenia trzech spółek zajmujących się naprawą taboru kolejowego powstała jedna, PKP CARGOTABOR. Ważnym elementem działalności PKP CARGO są przewozy intermodalne. Spółka jest krajowym liderem w tym segmencie, z około 60-procentowym udziałem w rynku. W tym roku jej park taborowy powiększył się o 330 uniwersalnych 80-stopowych platform do przewozu kontenerów, zgodnie z podpisanym jesienią 2013 r. kontraktem z EKK Wagon, dostawcą platform.

Natomiast tegoroczne kontrakty z zakresu intermodalu obejmują m.in. transporty samochodów koreańskich. Spółka, wspólnie z francuskim operatorem logistycznym STVA transportuje także auta Volkswagena z Poznania do terminala w północno-zachodnich Niemczech i w odwrotnym kierunku. W drugiej połowie roku PKP CARGO uzyskało kontrakt na przewozy samochodów marki Skoda, wspólnie z czeskim przewoźnikiem CD CARGO. Pojazdy są transportowane z północnych Czech do Swarzędza.

Jeszcze w grudniu 2013 r. na stacji Poznań-Franowo został oddany do użytku nowoczesny terminal kontenerowy spółki. Budowa tego obiektu, o wartości 25 mln zł, była współfinansowana przez UE w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko i jest pierwszym etapem budowy dużego Centrum Logistycznego. Nowo otwarty terminal o powierzchni ponad 20 tys. m<sup>2</sup> docelowo będzie mógł obsługiwać około 80 tys. kontenerów rocznie. Ogółem intermodalna infrastruktura na wszystkich ośmiu terminalach należących do PKP CARGO pozwala na składowanie ok. 11 500 TEU, a maksymalna techniczna zdolność przeładunkowa to około 890 tys. TEU rocznie. ◀

Franciszek Nietz

## Miniony, „giełdowy” rok spółki był okresem przekształceń w ramach grupy kapitałowej. Z 10 do 7 zmniejszono liczbę zakładów spółki. Z połączenia kilku spółek zajmujących się naprawą taboru kolejowego powstała jedna, PKP CARGOTABOR.

Rail Freight II S.à r.l., wniosłaby także krajowe „wiano”. Według ostatnich danych Urzędu Transportu Kolejowego, udział CTL Logistics na polskim rynku przewozowym po ośmiu miesiącach 2014 r. wynosił, pod względem pracy przewozowej, 4,85%. Udział największego na tym rynku przewoźnika jakim jest PKP CARGO to 47,73% pod względem przewiezionej masy i 56,77% biorąc pod uwagę wykonaną pracę przewozową. Do sumowań tych należałoby także dołączyć spółkę Pol-Miedź Trans (PMK). W okresie styczeń-sierpień jej rynkowy udział wynosił 2,43% pod względem przewiezionej masy ładunków i 2,19%, biorąc pod uwagę wykonaną pracę przewozową. PKP CARGO planuje nabyć do 50% udziałów w PMK.

### Finisz restrukturyzacji

Jak informował w lipcu bieżącego roku prezes zarządu Adam Purwin, PKP CARGO ma kilkaset mln zł gotówki, m.in. na akwizycje. Nie wykluczył też możliwości zaciągnięcia kredytu inwestycyjnego lub pożyczki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego. W pierwszej połowie 2014 r. PKP CARGO

komoty oraz wagonów towarowych, do końca marca 2016 r., 512,2 mln zł z kredytu inwestycyjnego z Banku Gospodarstwa Krajowego. Umowę w tej sprawie podpisało 11 września 2014 r.



Ekspansji zagranicznej służyć ma też planowany zakup czeskiej spółki AWT (Advanced World Transport B.V.), będącej jednym z największych prywatnych przewoźników towarowych w Europie





## Kolejowa stolica świata

Targi InnoTrans 2014 potwierdziły swą przodującą pozycję

Zaledwie 172 wystawców (głównie z Niemiec) zaprezentowało się w 1996 r. na niedużym, liczącym 4,5 tys. metrów kwadratowych, obszarze berlińskiego centrum targowego i na położonej 8 kilometrów dalej boczniczy stacji towarowej Wilmersdorf, podczas pierwszych targów branży kolejowej InnoTrans. Ich obecna, dziesiąta edycja imponowała rozmachem, bogactwem i różnorodnością ekspozycji, dowodząc, że impreza ta w pełni zasługuje na miano największych na świecie targów technologii transportu szynowego.

W tegorocznych targach, które odbyły się między 23 a 26 września, wzięło udział 2578 wystawców z 55 krajów, przy czym 61% z nich pochodziło spoza Niemiec, ze wszystkich niemal kontynentów. Oprócz globalnych graczy w tej branży, takich jak Alstom, Bombardier, Siemens, Vosloh, czołowych w świecie producentów chińskich i japońskich, czy amerykańskiego GE Transportation, prezentowało się także wielu innych międzynarodowych dostawców i przedsiębiorstw kolejowych oraz 35 stowarzyszeń przemysłowych i handlowych. Odnotowano debiuty wystawców z Argentyny, Maroka, Białorusi, Litwy i Macedonii. Organizatorzy podkreślali też, iż w porównaniu z rokiem 2012, liczba



Supernowoczesny, komfortowy i superszybki pociąg Frecciarossa 1000, wspólne dzieło Bombardiera i AnasadloBreda

chińskich firm wzrosła aż o 41%, a ze Stanów Zjednoczonych o 71%.

### 40 targowych hal

Po raz pierwszy powierzchnia ekspozycji przekroczyła 100 tys. m<sup>2</sup>, a wystawcy zagraniczni zajęli 56% tego obszaru. Na 39 wspólnych stoiskach prezentowało swe osiągnięcia z zakresu technologii transportu szynowego 21 krajów i regionów. W tym roku oddano do dyspozycji wystawców wszystkie 40 hale targowe wraz ze specjalnie wybudowanym nowym obiektem wystawienniczo-konferencyjnym City Cube Berlin, w którym usytuowano m.in. duże ekspozycje Deutsche Bahn, Kolei Rosyjskich czy East Japan Railway Compa-



ny. Targi w ciągu czterech dni odwiedziło blisko 135 tys. gości z ponad 100 krajów. Często dało się słyszeć na nich także język polski.

Powszechne zainteresowanie zwiedzających budził nowoczesny tabor na liczącej kilkanaście torów, 3,5 kilometrowej boczniczy kolejowej. Najwięksi europejscy i światowi producenci pociągów pasażerskich i tramwajów, lokomotyw, wagonów towarowych zaprezentowali tutaj 145 pojazdów. Kanadyjski Bombardier pokazał, zaprojektowany dla włoskich kolei Trenitalia i wyprodukowany wspólnie z firmą AnsaldoBreda, skład kolei dużych prędkości Frecciarossa 1000, który może jeździć z prędkością do 400 km/godz., lokomotywę elektryczną Traxx F140AC, wagon metra i tramwaj. Jedną z największych atrakcji InnoTrans, prezentowanych w tamach tzw. Future Mobility Park, był pociąg Bombardier Innovia Monorail 300, który z prędkością 80 km/godz. jeździ po specjalnej betonowej szynie i nie potrzebuje maszynisty. Wyprodukowany został na



Prototyp spalinowej lokomotywy Gama z Pesy. 10 takich pojazdów zamówiła spółka PKP Intercity

północ i południe aglomeracji Londynu, a także jeżdżące już w warszawskim metrze wagony Inspiro.

towane były także wnętrza pociągów i ich wyposażenie, szeroki zakres produktów z zakresu transportu publicznego (m. in. technologie komunikacyjne i informacyjne, zarządzanie tym transportem i przetwarzanie danych, opłaty przejazdowe, informacyjne systemy obsługi pasażerów), konstrukcje tunelów oraz – zajmujący duży obszar targów – szeroko rozumiany sektor infrastruktury kolejowej, obejmujący oprócz samych prac budowlanych, także napędy, kwestie energii i elektrotechniki, wózki wagonów, skrzynie biegów, sprzęgła, hamulce, serwisy pojazdów, techniki sygnalizacyjne, trakcje sieciowe.

Oglądając nowoczesne ekspozycje na InnoTrans 2014 odnosiło się wrażenie, że sektor szeroko rozumianych technologii

## W tegorocznych targach wzięło udział 2578 wystawców z 55 krajów, przy czym 61% z nich pochodziło spoza Niemiec, ze wszystkich niemal kontynentów.

zamówienie Arabii Saudyjskiej. W Rijadzie ma on przewozić na 3,6 kilometrowej trasie około 48 tys. pasażerów na godzinę. Alstom przedstawił najnowszą wersję swego pojazdu Citadis, Siemens Desiro City, zaprojektowanego specjalnie dla nowobudowanej linii kolejowej Thameslink, łączącej

### Kolei nie boi się kryzysów

Prezentowany na zewnątrz tabor, obejmujący także pojazdy używane do prac na infrastrukturze kolejowej oraz drogowo-kolejowych to tylko fragment ogromnej targowej ekspozycji. Na InnoTrans prezen-

## GVZ Frankfurt (Oder)



## GREEN SUPPLY CHAINS BETWEEN EAST & WEST

+++ Nowe zdolności przeładunkowe Terminalu Intermodalnego Frankfurt nad Odrą +++

### OFERUJEMY:

- ▶ Nowoczesny, publiczny terminal dla transportów kombinowanych – dostępny dla wszystkich operatorów i przewoźników kolejowych
- ▶ Większa wydajność dzięki suwnicy, operującej ponad 4 torami przeładunkowymi
- ▶ Należące do miasta miejsca odstawcze dla przewoźników kolejowych
- ▶ Powierzchnie przemysłowe pod kolejowe centrum logistyczne bezpośrednio przy terminalu
- ▶ Regionalni logistycy i przewoźnicy kolejowi z polsko-niemieckiego regionu gospodarczego, kompetentnie świadczący usługi na miejscu

### POSZUKUJEMY:

- ▶ Operatorów dla nowych połączeń w transportach kontynentalnych i dalekomorskich
- ▶ Przewoźników kolejowych / przedsiębiorstw, świadczących usługi przy wykorzystaniu infrastruktury kolejowej
- ▶ Świadczących usługi value added services w intermodalnych transportach
- ▶ Załadowców/logistyków zainteresowanych utworzeniem punktu konsolidacyjnego dla transportów kontynentalnych i dalekomorskich

[www.gvz-ffo.de](http://www.gvz-ffo.de)



Centralne położenie przy korytarzu transportowym TEN-T Morze Północne – Bałtyk







Ekspozycja urządzeń do prac na infrastrukturze kolejowej

**Po raz pierwszy powierzchnia ekspozycji przekroczyła 100 tys. m<sup>2</sup>, a wystawcy zagraniczni zajęli 56% tego obszaru. Na 39 wspólnych stoiskach prezentowało swe osiągnięcia z zakresu technologii transportu szynowego 21 krajów i regionów.**

transportu szynowego odporny jest na kryzysy dotyczące w ostatnich latach światową gospodarkę. I nie jest to sprawa tylko potocznego osądu czy ogólnego wrażenia.



Takie tory przydałyby się na naszej sieci kolejowej

Z raportu Europejskiego Stowarzyszenia Przemysłu Kolejowego (UNIFE), opublikowanego podczas berlińskich targów wynika, że branża kolejowa rozwijała się w latach 2011-2013 w tempie około 1,5% rocznie i pod koniec ubiegłego roku osiągnęła wartość ok. 150 mld euro. Autorzy raportu, Roland Strategy Consultants, oceniają, że w sześciu najbliższych latach rynek dostaw dla kolei przyspieszy do 2,7% rocznie.

Przedstawiając te wyniki w Berlinie, Philippe Citroën, dyrektor generalny UNIFE, zwrócił uwagę, że dominującym

graczem na rynku taboru i wyposażenia kolejowego jest wciąż Europa. – *Oczekujemy, że trend ten będzie nadal podtrzymany dzięki inwestycjom w innowacje. Będzie to także możliwe dzięki przyjęciu przez UE czwartego pakietu kolejowego oraz inicjatywom takim jak Shift2Rail, która ma łączyć środki publiczne i prywatne na cele badawcze w kolejnictwie* – stwierdził. W najbliższych latach, oprócz Europy, regionami, które odnotują największy wzrost inwestycji kolejowych będą kraje Ameryki Łacińskiej, gdzie roczny wzrost wynieść powinien 6%, Azji/Pacyfiku – 4% oraz Kanady, Meksyku i USA – 3,5%. Natomiast międzynarodowa firma doradcza SCI Verkehr, w opublikowanym ostatnio raporcie dotyczącym rynku technologii kolejowej w Europie, ocenia, że w okresie 2010-2014 rynek ten zwiększył się z 131 mld euro do 162 mld euro. W kolejnych latach rosnąć będzie w tempie 3% rocznie, aby w 2018 r. osiągnąć wartość 190 mld euro.

**Z raportu Europejskiego Stowarzyszenia Przemysłu Kolejowego wynika, że branża kolejowa rozwijała się w latach 2011-2013 w tempie około 1,5% rocznie i pod koniec ubiegłego roku osiągnęła wartość ok. 150 mld euro.**

## Polskie akcenty

Kolej, zarówno pasażerska, jak i towarowa, ma przed sobą przyszłość, a targi InnoTrans są najlepszym tego dowodem. Stwierdzenie takie wielokrotnie przewijało się podczas licznych wystąpień na forach odbywających się w Berlinie konferencji i biznesowych spotkań. Dowiodły tego również, podpisywane podczas targów, wielomilionowe kontrakty i umowy *joint venture*. I tak np. na 100 mln euro szacowana jest umowa zawarta między Deutsche Bahn i bydgoską Pesą na dostawę 26 pociągów spalinowych Link do regionalnego przewoźnika w Bawarii. Przedstawi-

List intencyjny o długoletniej współpracy ze światowym potentatem taborowym Bombardier Transportation podpisał podczas berlińskiej imprezy Newag. Na InnoTrans nowosądecka spółka prezentowała pociąg spalinowy DMU 22M, który może rozwijać prędkość 130 km/godz., a także pociąg 36WE Impuls oraz lokomotywę Dragon. Wspomniana Pesa, oprócz zespołu trakcyjnego Link, zaprezentowała również tramwaje: Fokstrot, dostosowany do moskiewskich torów o szerokości 1524 mm, dwukierunkowy Jazz Duo dla Warszawy, jak również lokomotywę spalinową Gama, której 10 egzemplarzy dostarczy PKP Intercity.

**W najbliższych latach, oprócz Europy, regionami, które odnotują największy wzrost inwestycji kolejowych będą kraje Ameryki Łacińskiej, gdzie roczny wzrost wynieść powinien 6%, Azji/Pacyfiku (4%) oraz Kanady, Meksyku i USA (3,5%).**

ciela Alstom i Vossloh podpisali kontrakt o wartości jedenaście milionów euro na wyposażenie lokomotyw Vossloh w najnowsze systemy sterowania pociągiem (ETCS). Ponadto Deutsche Bahn i francuski operator kolejowy SNCF przedłużyli do 2020 r. umowę *joint venture* dotyczącą usług transgranicznych, obejmujących pociągi dużej prędkości TGV i ICE. *Joint venture* utworzyła japońska grupa Toshiba i operator kolejowy z Singapuru.

Oprócz taboru z Pesy i Newagu, w InnoTrans 2014 uczestniczyło jeszcze ponad 60 innych polskich wystawców. Solaris pokazał swój tramwaj Tramino Braunschweig, Greenbrier Europe ze Świdnicy dwa wagony, a Gliwicki Graw laserowe urządzenia do pomiaru geometrii torów, szyn, rozjazdów oraz kół taboru i zestawów kołowych. Firma Wichyry Technologies z Pyrzowic przeciągarki wagonowe do manewrowania składem o masie do



Solaris pokazał na targach tramwaj Tramino

2 tys. ton. Gwennie i tłoczno było na efektywnie zaprojektowanym dużym stoisku Trac Tecu, spółki produkującej podkłady strunobetonowe i rozjazdy, eksportowane do 30 krajów. Wspólnie, w hali 23, pod jednym szyldem prezentowały się w Berlinie przedsiębiorstwa zrzeszone w Polskiej Izbie Producentów Urządzeń i Usług na Rzecz Kolei. ◀

**Tekst i zdjęcia:**  
Franciszek Nietz

## Sprostowanie

W artykule „Trudny czas kolejowego frachtu”, opublikowanym w numerze 10/14 (51) miesięcznika „TSL Biznes”, pisząc o rynkowym udziale CTL Logistics – według przewiezionej masy towarów w okresie styczeń-lipiec 2014 r. – omyłkowo przypisałem wyniki tej firmy całej Grupie CTL Logistisc. Tymczasem udział Grupy CTL Logistics, o czym wyraźnie świadczyły załączone do tekstu wykresy, wyniósł wg przewiezionej masy towarów nie 3,14% lecz 5,81% (po uwzględnieniu wyników spółki CTL Train i CTL Rail). Za niedopatrzenie tego faktu, bardzo przepraszam Czytelników i Grupę CTL Logistics.

W 2013 r. udział Grupy CTL wg przewiezionej masy towarów wyniósł 6,77%. Natomiast według wykonanej pracy przewozowej wyniki całej Grupy CTL Logistics dawały jej w pierwszych siedmiu miesiącach 2014 roku 6,69% udział w rynku. Grupa CTL Logistics w pierwszym półroczu 2014 r. przewiozła około 8% mniej ładunków niż w analogicznym okresie w 2013 r. i odnotowała tylko 2% spadek pracy przewozowej.

**Franciszek Nietz**

Piękne dziewczęta zachęcały do obejrzenia dwukierunkowego tramwaju bydgoskiej Pesy







## Odpowiedzialność cywilna spedytora i przewoźnika wczoraj i dziś

W ostatnich latach obserwuje się dość dynamiczne zmiany w sektorze TSL. Zmienił się model prowadzenia działalności gospodarczej zarówno w obszarze spedycji jak i przewozu. To powoduje, że nie ma już takiej korelacji pomiędzy wykonywanymi czynnościami i ponoszoną odpowiedzialnością.

**W** uproszczeniu, dzisiejszy spedytor głównie z za biurka organizuje przewozy, ale charakter zawieranych umów powoduje, że ponosi on odpowiedzialność jak klasyczny przewoźnik. Dzisiejszy przewoźnik zaś powoli rezygnuje z wykonywania przewozów i wchodzi w obszar spedycji, tym samym może ponosić odpowiedzialność jak spedytor. Za tym idzie ponoszenie niezamierzonej odpowiedzialności i często konieczność pokrywania szkód z własnych środków.

### Czynności spedycyjne a odpowiedzialność spedytora

Zobaczmy jakie czynności spedycyjne wykonuje spedytor według ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Tytuł XXVI. Umowa spedycji):

- ▶ wysyłanie lub odbiór przesyłki lub dokonywanie innych usług związanych z jej przewozem (art. 794 § 1.);
- ▶ podejmowanie czynności potrzebnych do uzyskania zwrotu nienależnie pobranych sum z tytułu przewoźnego, cła i innych należności zw. z przewozem przesyłki (art. 797);

- ▶ podejmowanie czynności potrzebnych do zabezpieczenia praw dającego zlecenie lub osoby przez niego wskazanej względem przewoźnika albo innego spedytora (art. 798);
- ▶ zastaw na przesyłce dla zabezpieczenia roszczeń o przewoźne oraz roszczeń o prowizję, o zwrot wydatków i innych należności wynikłych ze zleceń spedycyjnych, jak również dla zabezpieczenia

**cywilnej. Zgodnie z kodeksem cywilnym, spedytor ponosi odpowiedzialność za:**

- ▶ czynności związane wysyłaniem i odbiorem przesyłki lub dokonywaniem innych usług związanych z jej przewozem (art. 794 § 1.);
- ▶ czynności niezbędne do uzyskania zwrotu nienależnie pobranych sum z tytułu przewoźnego, cła i innych należności związanych z przewozem przesyłki (art. 797);

### Odpowiedzialność spedytora kształtuje nie to jakie wykonuje czynności faktyczne, a to jaką umowę zawiera lub do czego faktycznie się zobowiązuje.

takich roszczeń przysługujących poprzednim spedytorom i przewoźnikom, dopóki przesyłka znajduje się u niego lub u osoby, która działa w jego imieniu, albo dopóki może nią rozporządzać za pomocą dokumentów (art. 802 § 1.);

▶ dokonywanie przewozu – w tym przypadku spedytor nabywa jednocześnie prawa i obowiązki przewoźnika (art. 800).

**Wykonywane czynności wiążą się z ponoszeniem odpowiedzialności**

- ▶ czynności niezbędne do zabezpieczenia praw dającego zlecenie lub osoby przez niego wskazanej względem przewoźnika albo innego spedytora (art. 798);
- ▶ przewoźników i dalszych spedytorów, którymi posługuje się przy wykonaniu zlecenia, chyba że nie ponosi winy w wyborze (art. 799).

Warto również wskazać, że odszkodowanie za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki w czasie od jej przyjęcia aż do

wydania przewoźnikowi, dalszemu spedytorowi, dającemu zlecenie lub osobie przez niego wskazanej, nie może przewyższać zwykłej wartości przesyłki, chyba że szkoda wynika z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa spedytora (art. 801).

Po wejściu w życie tej ustawy, to jest od dnia 21.10.2005 r. ustawodawca wprowadził w obszar transportu pośrednika przy przewozie rzeczy, który miał zastąpić ówczesnego spedytora. Ustawodawca nie wprowadził za tym żadnych szczególnych

cywilna dzisiejszego „spedytora” to zaledwie ca 5% odpowiedzialność spedytora – pozostałe 95% mieści się w obszarze zarezerwowanym dla przewoźników.

Warto w tym miejscu wskazać, że pomimo tak diametralnej zmiany, większość dzisiejszych spedytorów nie ma świadomości, że ponoszą odpowiedzialność inną aniżeli im się wydaje oraz nie wie z czego ona wynika. Często więc jedynym ubezpieczeniem jakim dysponują jest klasyczne OC spedytora, które asekuruje ich odpowiedzialność zaledwie w ca 5%, gdyż tyle jest umów spedycyjnych w ich portfelu. Dodatkowo, takie polisy nie gwarantują pełnej ochrony odpowiedzialności cywilnej jaką spedytor ponosi na podstawie art. 799 k.c., czyli za winę w wyborze przewoźników i dalszych spedytorów, którymi posługuje się przy wykonaniu zlecenia. Wiele z polis jakie są w posiadaniu takich spedytorów zawiera bowiem wyłączenie ochrony za szkody spowodowane wskutek

## Często jedynym ubezpieczeniem jakim dysponują spedytorzy jest klasyczne OC spedytora, które asekuruje ich odpowiedzialność zaledwie w ca 5%, gdyż tyle jest umów spedycyjnych w ich portfelu.

**Należy jednak pamiętać, że...** odpowiedzialność spedytora kształtuje nie to jakie wykonuje czynności faktyczne, a to jaką umowę zawiera lub do czego faktycznie się zobowiązuje. Spedytor nie będzie zatem ponosił odpowiedzialności jak spedytor (wynikającej z kodeksu cywilnego) w sytuacji, gdy z zamawiającym usługę (zleceniodawcą) zawarł umowę przewozu lub w umowie spedycji zobowiąże się do wykonania przewozu. Będzie ponosił odpowiedzialność jak klasyczny przewoźnik, gdyż taki będzie skutek wynikający z zawartej umowy przewozu.

Spedytor przedwcześniej, to... spedytor. Zajmował się wszystkim, co było związane z wysyłaniem i odbiorem przesyłki, a nie tylko z organizacją samego przewozu. W jego gestii była cała operacja logistyczna związana z przemieszczaniem przesyłki. W zakresie jego obowiązków, oprócz zorganizowania przewozu, było m. in. uzgodnienie z zamawiającym warunków, przygotowanie dokumentacji wysyłkowej, nadzór nad załadunkiem i przebiegiem przewozu oraz dbałość o dostarczenie przesyłki do odbiorcy wskazanego przez zamawiającego. Jedynym ułatwieniem było to, że inny był terytorialny zasięg działalności, co wynikało z ówczesnego układu geopolitycznego. Odpowiedzialność cywilna ówczesnego spedytora w 100% wynikała z kodeksu cywilnego i nie było mowy o ponoszeniu innej. Z drugiej strony, PRL-owskie zaszufladkowanie działalności mogło powodować, że spedytor poniekąd z automatu nie mógł ponosić odpowiedzialności jaka nie wynikała ze specyfiki prowadzonej przez niego działalności. Taka orientacja powodowała, że odpowiedzialność cywilna wczorajszego spedytora zawsze wynikała z kodeksu cywilnego.

Spedytor wczoraj, to do wejścia w życie w noweli ustawy o transporcie drogowym z dnia 29.07.2005 r. jeszcze spedytor, choć model jego pracy różnił się diametralnie od tego z lat 80-tych i wcześniejszych.

regulacji, choć środowisko TSL zastanawiało się, co tak naprawdę się z tym wiąże.

Spedytor dziś, to tak naprawdę ... przewoźnik umowny, który ponosi odpowiedzialność analogiczną jak przewoźnik. Dodatkowo, dzisiejszy spedytor to przewoźnik umowny, który ponosi odpowie-

## To, czy ktoś jest przewoźnikiem, przewoźnikiem umownym, „spedytorem umownym”, czy spedytorem zależy od charakteru zawieranych umów, a dokładniej zobowiązań, jakie zaciąga na ich podstawie.

dzialność również za wykonywane przewozy kabotażowe. I na powyższe nie ma wpływu fakt, że taki „spedytor” wykonuje jedynie działalność gospodarczą w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy. Jego odpowiedzialność wynika z umów jakie zawiera. Reasumując, odpowiedzialność

rażącego niedbalstwa, które niewątpliwie zostanie spedytorowi zarzucone jeżeli zleci przewóz przewoźnikowi nie gwarantującemu należytego wykonania przewozu lub wręcz oszustowi. Dodatkowo, jednym z głównych wyłączeń jest wydanie towaru osobie nieuprawnionej (głównie oszustowi,



Odpowiedzialność cywilna dzisiejszego „spedytora” to zaledwie ca 5% odpowiedzialność spedytora – pozostałe 95% mieści się w obszarze zarezerwowanym dla przewoźników





### Jerzy Różyk

Ponad 27 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 12 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód) oraz studia magisterskie na tejże uczelni.

Specjalizuje się w diagnostyce ryzyka transportowego, prawie transportowym, ubezpieczeniach transportowych (OCP i OCS). Jego główną specjalnością są ryzyka kradzieżowe i związane z oszustwami.

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

który podszywa się pod przewoźnika), co jeszcze bardziej zmniejsza zakres pokrycia ubezpieczeniowego ponoszonej odpowiedzialności.

### Czynności przewozowe i odpowiedzialność przewoźnika

Na przestrzeni ostatnich 40-50 lat charakter działalności wykonywanej przez przewoźników drogowych również diametralnie się zmienił. Dokonana po 1990 r. zmiana układu geopolitycznego spowodowała, że Europa otworzyła się stwarzając polskim przewoźnikom drogowym nowe możliwości. Wielu przewoźników skierowało swoje ciężarówki na zachód i dla niektórych transport krajowy przestał być już interesujący. Dodatkowym atutem było położenie geograficzne, co spowodowało, że polscy przewoźnicy zaczęli masowo przewozić ładunki z Europy zachodniej do Rosji. Dokonane po 2009 r. zmiany otworzyły nowe możliwości – umożliwiono polskim przewoźnikom wykonywanie przewozów kabotażowych na terenie krajów Unii Europejskiej.

Ale rok 2009 to też duży kryzys w całej Europie. Rentowność transportu drogowego spadała i wielu przewoźników musiało zrezygnować z działalności transportowej. Nie oznaczało to wcale, że koła ich ciężarówek przestały się kręcić. Szybko znalazły one nowych właścicieli, którzy przejęli „wolne kilometry” i z powodzeniem wykonują działalność do dziś. Dotyczyło to

szczególnie nowszych aut, które spełniały normy wymagane przez zachodnie kraje europejskie. Kryzys pozostawił jednak piętno na finansach polskich przewoźników. Niska rentowność i zmęczenie transportem spowodowały, że wielu z nich wyprzedzało swoje EURO 4 i zorientowało się na bardziej intratną i wygodną dzia-

łalność spedycyjną. Niektórzy całkowicie zrezygnowali z działalności przewozowej na rzecz spedycji.

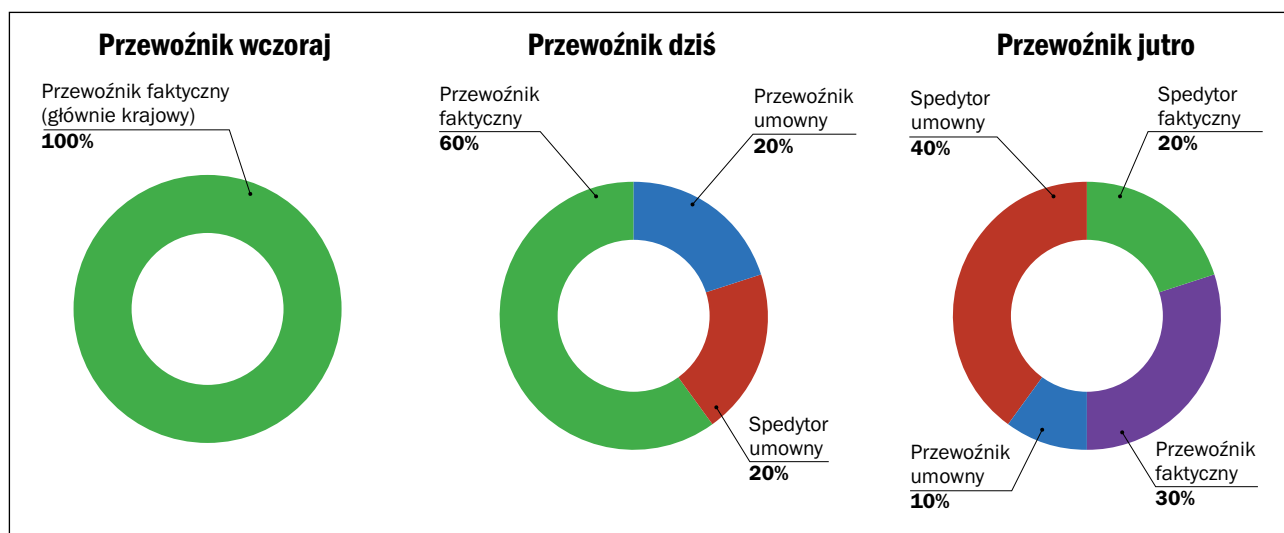
Zobaczymy na czym koncentrował się wczorajszy przewoźnik, jak pracuje dziś i jak będzie wyglądał model jego pracy jutro.

Obserwuje się, że zamiana działalności nie do końca wiąże się z faktycznym wykonywaniem tej działalności. Działalność przewoźników, którzy przeszli na „spedycję” niewiele różni się bowiem od klasycznego dziś posługiwania się podwykonawcami przy wykonywaniu przewozów. Choć mają oni stosowne uprawnienia do wykonywania działalności spedycyjnej, analogicznie jak w przypadku przewoźnika umownego, ich rola sprowadza się do organizowania przewozów. Prowadzenie przez nich działalności spedycyjnej, przez fakt zawierania umów przewozu, jest więc bardzo umowne, gdyż wynika z mylnego przekonania i nijak nie wiąże się ze spedycją.

Dzisiejsze obserwacje wskazują, że część bardziej świadomych przewoźników samodzielnie szuka intratnych kontraktów.

**Pod kątem odpowiedzialności cywilnej, wczorajszy przewoźnik to w 100% przewoźnik faktyczny, a dziś w ca 40% to przewoźnik umowny (ca 1% mogą stanowić umowy spedycji).**

Do tego posiada już bazę magazynową, co umożliwi im skuteczne przebranzowienie się. Jutrzejший przewoźnik będzie więc już bardziej świadomy swojej roli w sektorze TSL i w części swojej działalności będzie już pełnił funkcję spedytora. Jednakże silna konkurencja i przyzwyczajenia spowodują, że jego działalność przez długi czas będzie



zdominowana przez transport – w większości umowny, ale jednak transport.

Co o tym zdecyduje? To, czy dany podmiot jest przewoźnikiem, przewoźnikiem umownym, „spedytorem umownym”, czy spedytorem nie koniecznie zależy od tego, jak chce być postrzegany. Nikt bowiem nie będzie w spedytorze widział spedytora, skoro ten na swojej stronie chwali się flotą ładnych zestawów i przyjmuje zlecenia przewozu. To samo dotyczy przewoźnika, który nie dość, że ma swoje samochody, sam wykonuje przewozy, a jedyne umowy jakie zawiera to umowy przewozu. Nikt takiego przewoźnika nie potraktuje jak spedytora. Tak prowadzony PR na niewiele się zatem zdaje. Prawna kwalifikacja jest bardziej jednoznaczna – to, czy ktoś jest przewoźnikiem, przewoźnikiem umownym,

jednak raczej spedytorów, a nie przewoźników.

Pod kątem odpowiedzialności cywilnej, wczorajszy przewoźnik to w 100% przewoźnik faktyczny a dziś w ca 40% to przewoźnik umowny (ca 1% mogą stanowić umowy spedycji).

Odpowiedzialność jutrzejszego przewoźnika może wyglądać następująco:

- ▶ 30% przewoźnik faktyczny – odpowiedzialność cywilna przewoźnika,
- ▶ 50% przewoźnik umowny – odpowiedzialność cywilna przewoźnika,
- ▶ 20% spedytor – odpowiedzialność cywilna spedytora.

Trudno dziś ocenić jak sektor TSL będzie wyglądał w przyszłości. Przewidywalne jest tylko to, że nikt nikogo nigdy nie zwolni z obowiązku wywiązania się

## Zaciągnięte zobowiązania wiążą się z odpowiedzialnością cywilną, a ta zaś z kolei z zobowiązaniem do odszkodowania. Warto więc wiedzieć jaką odpowiedzialność ponosimy, gdyż ma to wpływ na to, jaką polisą będziemy ją asekurować

„spedytorem umownym”, czy spedytorem zależy od charakteru zawieranych umów a dokładniej zobowiązań, jakie zaciąga na ich podstawie. Jeżeli podmiot zawiera ze swoim zleceniodawcą (zamawiającym daną usługę) umowę przewozu może być traktowany jedynie jako przewoźnik lub przewoźnik umowny, jeżeli sam nie wykonuje przewozu. To samo dotyczy spedytorów. Owszem zdarzają się przypadki, że spedytor w zawartej umowie spedycji zobowiązuje się również do wykonania przewozu, ale to nie powoduje, że umowa przestaje być umową spedycji. Dotyczy to

z zobowiązań umownych i regulowania należności z nich wynikających.

### Trendy w obszarze TSL

- ▶ Obszar odpowiedzialności cywilnej spedytora przesunął się w kierunku odpowiedzialności cywilnej przewoźnika – spedytor dziś to przewoźnik umowny.
- ▶ Spedytorzy organizują przewozy kabotażowe, co w tym stanie rzeczy (spedytor jako przewoźnik umowny) powoduje przyjmowanie przez nich odpowiedzialności cywilnej za takie przewozy.



Działalność przewoźników, którzy przeszli na „spedycję” niewiele różni się od klasycznego posługiwania się podwykonawcami przy wykonywaniu przewozów. Choć mają oni stosowne uprawnienia do wykonywania działalności spedycyjnej, analogicznie jak w przypadku przewoźnika umownego, ich rola sprowadza się do organizowania przewozów

- ▶ Mniejsi spedytorzy kupują pojazdy, przez co ponoszą również odpowiedzialność cywilną analogiczną jak przewoźnik faktyczny.
- ▶ Przewoźnicy wchodzą w obszar spedycji, co powoduje, że ponoszą odpowiedzialność cywilną jak spedytor – częściej jednak są przewoźnikami umownymi, ale...
- ▶ ...do tego dochodzą przewozy kabotażowe wykonywane pojazdami o dmc do 3,5 tony i brak konieczności posiadania jakiegokolwiek licencji – o zakresie odpowiedzialności cywilnej decyduwać będą już wyłącznie zawierane umowy.

Ten swoisty melanz powoduje, że podmioty sektora TS (L jak logistykę pomijamy) mogą pełnić różne funkcje, wykonywać różne czynności faktyczne i ponosić różną odpowiedzialność. Pęd biznesowy i brak właściwej wiedzy stwarzają pułapki, w które łatwo wpaść mniej zaradnym przedsiębiorcom.

Jak widać, ocena funkcji pełnionej w sektorze TSL nie zawsze jest właściwa. Szczególnie dotyczy to tych podmiotów, które nie są zaznajomione z tą problematyką. Nie jest to jednak najważniejsze, albowiem zaciągnięte zobowiązania wiążą się z odpowiedzialnością cywilną, a ta zaś z kolei z zobowiązaniem do odszkodowania. Warto więc wiedzieć jaką odpowiedzialność ponosimy, gdyż ma to wpływ na to, jaką polisą będziemy ją asekurować i jakie finalnie bezpieczeństwo zagwarantujemy sobie i swojej rodzinie. ◀

**Jerzy Różyk**  
**ekspert ds. oceny ryzyka**  
**w transporcie i ubezpieczeniu**  
**transportowych**  
**CDS Kancelaria Brokerska**  
**www.cds-odszkodowania.info**



Podmioty sektora TS (L jak logistykę pomijamy) mogą pełnić różne funkcje, wykonywać różne czynności faktyczne i ponosić różną odpowiedzialność. Pęd biznesowy i brak właściwej wiedzy stwarzają pułapki



Skuteczne zabezpieczenie interesów związane powinno być z dokładnym rozpoznaniem zasad odpowiedzialności oraz ryzyk, które pojawiają się w związku ze specyfiką prowadzonej działalności



## Ubezpieczenie OC Przewoźnika – realna czy fikcyjna ochrona ubezpieczeniowa?

Nie jest odkryciem, że prowadzenie działalności transportowej wiąże się z szeregiem ryzyk, które mogą spowodować znaczące uszczerbki w majątku, odzwierciedlające się w karach administracyjnych czy też obowiązku wypłat odszkodowań na rzecz podmiotów uprawnionych. W celu minimalizacji ryzyka związanego z wykonywaniem umów transportowych, większość podmiotów działających jako przewoźnicy, decyduje się na zawieranie umów ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, które z założenia mają zapewniać ochronę majątku w sytuacji zaistnienia szkody.

Charakterystycznym jest jednak, iż bardzo często o wyborze konkretnej polisy OC przewoźnika decyduje wysokość wyliczonej składki, a nie rzeczywisty zakres udzielonej ochrony ubezpieczeniowej. Czy warto posiadać polisę, która umożliwia co prawda uzyskiwanie zleceń (gdyż zleceniodawca wymaga przedstawienia polisy OCP), jednakże udzielona ochrona ubezpieczeniowa jest co najmniej wątpliwa?

### Volenti non fit iniuria?

Sentencja „Chcącemu nie dzieje się krzywda” nawiązuje do sytuacji, gdy ktoś dobrowolnie naraża się na poniesienie szkody i skutkuje tym, że skoro dana osoba (podmiot) świadomie naraził się na poniesie-

nie szkody, to nie ma on prawa wnoszenia roszczeń przeciwko innym podmiotom. Doświadczenie pozwala wyciągnąć wniosek, że wielu przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy z doniosłości tej mającej prawie 1 800 lat zasady.

Dostępne na rynku ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika charakteryzują się tym, iż pomiędzy zakresami przyznawanej ochrony ubezpieczeniowej występują znaczne różnice. Dwie polisy wystawione w tym samym czasie przez jeden zakład ubezpieczeń mogą *de facto* zawierać całkiem inny zakres ubezpieczeń, w sytuacji gdy jeden z pośredników ubezpieczeniowych potrafił wynegocjować zmiany w ogólnych warunkach ubezpieczeń, a drugi zawarł umowę „standardową”, czyli na postanowieniach



**Kamil Krasuski**

Prawnik, aplikant radcowski, właściciel CATL Kancelarii Prawnej. Specjalizuje

się w pozasądowym doradztwie prawnym dla firm z branży TSL w zakresie szkód i roszczeń na gruncie prawa cywilnego, ubezpieczeniowego i transportowego. Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu „TRANSORA”.

ogólnych warunków ubezpieczeń. Wynika to z faktu, że w polskim systemie prawa ubezpieczenie OC przewoźnika jest ubezpieczeniem dobrowolnym, więc brak jest aktu prawnego, który wyznaczałby chociażby minimalne ramy ubezpieczenia i zasad odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń. Od umowy pomiędzy stronami zależy więc jaką treść będzie miała umowa i od jakich ryzyk będzie ona chroniła.

### Weryfikacja polis

Na podstawie przeprowadzanych analiz ubezpieczeń oraz szeregu spraw związanych z likwidacją szkód transportowych można wysunąć wniosek, iż często weryfikacja ochrony ubezpieczeniowej po stronie przewoźników ogranicza się do włączenia konkretnych rodzajów towarów będących przedmiotem przewozów, ustalenia zakresu terytorialnego czy też sumy ubezpieczenia i wysokości franszyzy oraz oczywiście ceny. Ograniczenie się tylko do tych elementów jest w mojej opinii niewłaściwe i w wielu przypadkach skutkuje zawieraniem umów ubezpieczenia, które nie zapewniają rzeczywistej ochrony. Sku-



*Dwie polisy wystawione w tym samym czasie przez jeden zakład ubezpieczeń mogą de facto zawierać całkiem inny zakres ubezpieczeń, w sytuacji gdy jeden z pośredników ubezpieczeniowych potrafił wynegocjować zmiany w ogólnych warunkach ubezpieczeń, a drugi zawarł umowę „standardową”*

na rynku ubezpieczeń zawiera zapisy, które skutkują odmową wypłaty odszkodowania w sytuacji gdy przewoźnik nie dostosował się do konkretnych obowiązków. Przykładem może być wymaganie przez zakład ubezpieczeń, aby przewóz wykonywany był na podstawie listu przewozowego

Dopiero uważna weryfikacja jakie ryzyka występują w związku z wykonywanymi przewozami pozwala na wybranie ubezpieczenia, które w sposób możliwie pełny pozwoli zabezpieczyć odpowiedzialność przewoźnika i spowoduje istnienie realnej ochrony ubezpieczeniowej.

## W polskim systemie prawa ubezpieczenie OC przewoźnika jest ubezpieczeniem dobrowolnym, więc brak jest aktu prawnego, który wyznaczałby chociażby minimalne ramy ubezpieczenia i zasad odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń.

teczne zabezpieczenie interesów związane powinno być z dokładnym rozpoznaniem zasad odpowiedzialności oraz ryzyk, które pojawiają się w związku ze specyfiką prowadzonej działalności. Wiele oferowanych

w którym wpisane są dane ubezpieczonego (tj. nazwa oraz adres) – brak wpisania stosownych informacji w liście przewozowym umożliwia zakładowi odmowę spełnienia świadczenia.

### Jak to wygląda w rzeczywistości?

Istnieją zapewne setki przykładów obrazujących w jaki sposób niewłaściwie dobrana ochrona ubezpieczeniowa przyczyniła się do uszczerpkienia majątku przewoźników. Na podstawie kilku przykładów warto więc wskazać jakie są możliwe skutki dla przewoźników.

#### Przykład 1.

*W trakcie pożaru środka transportu doszło do spalenia ładunku części motoryzacyjnych oraz pojemników w których poszczególne części były zapakowane. Ochrona ubezpie-*

## Rada Niezależnych Ekspertów Transportu **TRANSORA**



Głównym zadaniem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA jest przekazywanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu specjalności poszczególnych jej członków. Ekspersi Rady w ramach prowadzonych przez siebie działalności podejmują w imieniu przewoźników stosowne działania w kierunku ochrony ich interesów.

Rada skupia doświadczonych prawników i diagnostów ryzyka specjalizujących się w prawie transportowym, administracyjnym i cywilnym, w obsłudze roszczeń, szkód oraz ubezpieczeń transportowych, jak również w ocenie ryzyka transportowego.

Więcej informacji na stronie: [www.transora.pl](http://www.transora.pl)



zeniowa nie obejmowała utraty, uszkodzenia lub ubytku w paletach, platformach i kontenerach będących opakowaniem lub zabezpieczeniem towaru. Zakład ubezpieczeń odmówił więc wypłaty odszkodowania za te opakowania, których wartość wyniosła (zgodnie z udokumentowanym roszczeniem uprawnionego) około 12 tys. euro.

#### Przykład 4.

W wyniku wypadku środka transportu doszło do zniszczenia przewożonego ładunku. Przewoźnik zawarł ubezpieczenie, w którym przewidziano franszyzę redukcyjną w wysokości 25% wysokości szkody. W efekcie zakład ubezpieczeń wypłacił odszkodowanie niższe o prawie 35 tys. zł,

okoliczność, zgodnie z łączącą strony umową ubezpieczenia, wyłącza odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń.

Oczywiście przykładów można przytoczyć zdecydowanie więcej, gdyż co do zasady, możliwość konfiguracji wydaje się być nieograniczona. Odpowiedzialne podejście do sprawy ubezpieczenia pozwoli jednak na zmniejszenie ryzyka odmowy wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela.

## Decydując o sumie ubezpieczenia należy wziąć pod uwagę rodzaj towarów będących przedmiotem przewozu oraz zasady odpowiedzialności wynikające z przepisów prawa.

#### Przykład 2.

Podczas postoju na parkingu doszło do rabunku zestawu wraz z ładunkiem. Zakład ubezpieczeń podniósł, iż miejsce postoju nie spełniało wymogów określonych w umowie ubezpieczenia, co spowodowało odmowę wypłaty odszkodowania. Do przewoźnika zostało skierowane roszczenie tytułem szkody w towarze na kwotę ponad 156 tys. euro.

a różnicę tę musiała pokryć bezpośrednio spółka przewoźowa.

#### Przykład 5.

W trakcie wykonywanego przewozu zestaw stoczył się do rowu, w wyniku czego doszło do zniszczenia przewożonego towaru na kwotę około 72 tys. zł. Zakład ubezpieczeń odmówił wypłaty odszkodowania,

## Właściwa ochrona ubezpieczeniowa

Prowadząc działalność w zakresie transportu należy zadać sobie trud i rozpoznać jakie zdarzenia mogą wystąpić w przyszłości i jak należałoby się zabezpieczyć przed ich skutkami. Przywołane we wcześniejszej części przykłady pokazują, że często przyczyną odmów jest po prostu nieświadomość zasad odpowiedzialności oraz brak rozeznania w wymogach zakładu ubezpieczeń. Jeżeli zarówno przewoźnik jak i pośrednik ubezpieczeniowy nie znają dobrze

#### Przykład 3.

W trakcie przewozu doszło do pożaru zestawu, w wyniku czego spłonął przewożony ładunek. Przewoźnik posiadał ubezpieczenie z sumą ubezpieczenia 101 tys. euro, podczas gdy wartość towaru wynosiła około 140 tys. euro. Zakład ubezpieczeń wypłacił odszkodowanie w granicach umówionej sumy ubezpieczenia, reszta (czyli około 39 tys. euro) jest dochodzona bezpośrednio z majątku przewoźnika.

powołując się na zapis ogólnych warunków ubezpieczenia, stanowiący iż do zdarzenia doszło wskutek nie przestrzegania przez kierowcę przepisów ruchu drogowego, która to

## W przypadku przewozów krajowych suma ubezpieczenia powinna być ustalona na zdecydowanie wyższym poziomie od przewozów międzynarodowych.

prawa transportowego (w tym Prawa przewozowego i Konwencji CMR) to szanse na zawarcie umowy ubezpieczenia z realną ochroną znacznie spadają. Błędy pojawiają się nawet w podstawowych wydawałoby się zagadnieniach.

**1. Zakres terytorialny** – sprawa na pierwszy rzut oka oczywista, jednakże sprawiająca w praktyce problemy. Istotnym jest, aby już w chwili zawierania umowy ubezpieczenia mieć pełną świadomość jaki będzie zakres terytorialny świadczonych usług w okresie obowiązywania polisy. Zmieniająca się sytuacja powoduje, że przewoźnicy często zmuszeni są do weryfikacji swoich planów i przyjmowania zleceń na kierunki, które w chwili zawierania umowy ubezpieczenia nie były przez nich planowane. W przypadku przewozów krajowych wiadomym jest, iż zakres powinien obejmować Polskę. Jeżeli przewozy świadczone są na trasach międzynarodowych, należy dopilnować, aby uwzględnione zostały wszystkie państwa oraz aby obowiązywała w nich pełna ochrona ubezpieczeniowa (np. szkody powstałe w wyniku kradzieży/rabunku na terytorium konkretnych państw są w niektórych ubezpie-



Jeżeli zarówno przewoźnik jak i pośrednik ubezpieczeniowy nie znają dobrze prawa transportowego to szanse na zawarcie umowy ubezpieczenia z realną ochroną znacznie spadają. Błędy pojawiają się nawet w podstawowych wydawałoby się zagadnieniach



Zalecany byłoby wypracowanie zapisu rozszerzającego ochronę ubezpieczeniową na każdy pojazd, którym przewoźnik wykonuje przewozy, niezależnie od tego czy miał on go już w chwili zawierania umowy

czeniu wyłączone, a więc należałoby je włączyć stosowną klauzulą). Z miesiąca na miesiąc coraz większa liczba przewoźników świadczy usługi przewozów kabotażowych, zasadnym byłoby więc rozszerzenie ochrony również o takie przewozy (nie są one włączone w zakres ubezpieczenia OC przewoźnika w ruchu międzynarodowym).

krajowych (po Polsce), niż w przypadku przewozów międzynarodowych. Tymczasem zachowanie takie nie znajduje uzasadnienia w zasadach odpowiedzialności. Zgodnie z art. 23 ust. 3 Konwencji CMR odpowiedzialność przewoźnika w przypadku przewozów międzynarodowych, ograniczona jest do 8,33 SDR (umowna,

międzynarodowa jednostka rozrachunkowa) za kilogram wagi brutto, czyli możliwym jest stwierdzenie, iż suma ubezpieczenia 300 tys. euro pokryje zdecydowaną większość możliwych do powstania szkód (z wyjątkami wynikającymi z art. 24 i 29 Konwencji CMR). Natomiast w przypadku przewozów krajowych, przewoźnik odpowiada, co do zasady, do wartości wskazanej w rachunku dostawcy lub sprzedawcy (najczęściej w fakturze). W przypadku więc np. szkody całkowitej w przewożonej elektronice o wadze 1 500,00 kg i wartości 100 tys. dol. przewoźnik będzie odpowiadał:

a) przewóz krajowy = 100 tys. dol. × 3,3275 zł (kurs NBP z dnia 22.10.2014 r.) = 332 750,00 zł,

b) przewóz międzynarodowy = 1 500,00 kg × 8,33 SDR × 4,9369 zł = 61 686,57 zł.

Powyższe pozwala wysunąć wniosek, iż wbrew dość powszechnym praktykom, to właśnie w przypadku przewozów krajowych suma ubezpieczenia powinna być ustalona na zdecydowanie wyższym poziomie od przewozów międzynarodowych.

Ze względu na fakt, iż ubezpieczenia zawierane są co do zasady na okres jednego roku (lub nawet dłuższy) zalecany jest również, aby suma ubezpieczenia określona została na każde zdarzenie, bez jej konsumpcji. Pozwala to na zapewnienie, że każda ze szkód, niezależnie ile by ich powstało, będzie pokrywana do ustalonej w umowie sumy ubezpieczenia.

Pożądanym jest również ustalenie franszyzy redukcyjnej na rozsądnym poziomie, przy czym skłaniać się powinno ku kwotowemu jej ustaleniu (np. 300 euro w każdej szkodzi), niż procentowemu (np. 10%

## W wielu przypadkach franszyza redukcyjna ustalona procentowo jest po prostu nieopłacalna – im większa jest wartość przewożonych towarów, tym większą kwotę trzeba będzie dopłacać z własnego majątku.

### 2. Rodzaje przewożonych ładunków

– zawierając umowę ubezpieczenia koniecznym jest możliwe szerokie określenie jakie towary będą przewożone. W praktyce przewoźnicy bardzo często nie wiedzą jaki dokładnie towar będzie przewożony, gdyż towary (w szczególności na giełdach transportowych) określane są mianem neutralnych. Skutkuje to tym, że zdarza się przyjęcie do przewozu towaru, którego nie obejmuje umowa ubezpieczenia.

3. Suma ubezpieczenia i wysokość franszyzy – decydując o sumie ubezpieczenia należy wziąć pod uwagę rodzaj towarów będących przedmiotem przewozu oraz zasady odpowiedzialności wynikające z przepisów prawa. Nie ma wątpliwości, iż w przedsiębiorstwie zajmującym się przewozem np. artykułów rolnych suma ubezpieczenia nie musi być aż tak wysoka jak w przypadku przewozów elektroniki. Charakterystycznym jest również, iż część przewoźników decyduje się na niższe sumy ubezpieczenia w przypadku przewozów



Istotnym jest, aby już w chwili zawierania umowy ubezpieczenia mieć pełną świadomość jaki będzie zakres terytorialny świadczonych usług w okresie obowiązywania polisy



w każdej szkodzi). Przywołany wcześniej przykład nr 4 uzmysławia, że w wielu przypadkach franszyza redukcyjna ustalona procentowo jest po prostu nieopłacalna – im większa jest wartość przewożonych towarów tym większą kwotę trzeba będzie dopłacać z własnego majątku.

**4. Klauzule postojowe** – odnoszą się one w zasadzie do szkód powstałych w wyniku kradzieży lub rabunku. Umowa ubezpieczenia powinna zawierać sensowną klauzulę postojową. Stosowany przez niektóre zakłady ubezpieczeń zapis, że postoje mogą odbywać się tylko na parkingach strzeżonych, jest w wielu przypadkach niemożliwy do spełnienia. Dlatego też ochrona ubezpieczeniowa w przypadku szkód kradzieżowych czy rabunkowych powinna uwzględniać miejsca w jakich zwykle dokonywane są postoje. Należy również uważać na sformułowania poszczególnych klauzul, gdyż zakłady ubezpieczeń stosują zapisy, które pomimo przyjemnej na pierwszy rzut oka treści, w wielu przypadkach nie dają rzeczywistej ochrony. Przykładem może być przyzwolecie na postoje poza parkingami strzeżonymi (oczywiście za dodatkową zwyżką składki) „o ile z umowy przewozu, ze zlecenia przewozowego, ani z instrukcji przewozu nie wynika zakaz parkowania poza parkingami strzeżonymi.” Faktem jest, że większość spedycji zawiera w swoich zleceniach nakaz parkowania na parkingach strzeżonych, przez co nieświadomie pozbawiają przewoźników ochrony ubezpieczeniowej nawet pomimo wykupienia stosownej klauzuli. Prawidłowa klauzula powinna uwzględniać rzeczywiste możliwości odbywania postojów, w tym sytuacji, gdy np. kierowca dojechał do odbiorcy, ale nie został rozładowany

i postój odbywa się przy miejscu rozładunku czy postój wynikający z przepisów o czasie pracy.

**5. Rażące niedbalstwo** – brak wiążącej definicji rażącego niedbalstwa skutkuje tym, że często zakłady ubezpieczeń starają się wyłączyć swoją odpowiedzialność podnosząc powstanie szkody wskutek takiego właśnie działania kierowcy. W rozumieniu tychże zakładów ubezpieczeń rażącym niedbalstwem jest zarówno przekroczenie prędkości, jak i wszelkie inne uchybienie obowiązkom wynikającym z prawa czy aktów staranności jakich wymaga się od

bląhy. Problem powstaje jednak w sytuacji przewoźników, którzy dysponują większą flotą, gdyż każdy nowy pojazd (a czasem nawet przerejestrowanie pojazdu wykupionego np. z leasingu) musi zostać zgłoszone do zakładu ubezpieczeń. Zalecane byłoby więc wypracowanie zapisu rozszerzającego ochronę ubezpieczeniową na każdy pojazd, którym przewoźnik wykonuje przewozy, niezależnie od tego czy miał on go już w chwili zawierania umowy, został jego właścicielem w późniejszym okresie czy chociażby wziął go w najem w celu zastąpienia innego uszkodzonego ciągnika.

### Prawidłowa klauzula powinna uwzględniać rzeczywiste możliwości odbywania postojów, w tym sytuacji gdy np. kierowca dojechał do odbiorcy, ale nie został rozładowany i postój odbywa się przy miejscu rozładunku czy postój wynikający z przepisów o czasie pracy.

zawodowego kierowcy czy też przewoźnika. Pomimo tego, że często zarzut ten jest bezzasadny, warto postarać się o to, aby w umowie ubezpieczenia włączone zostały również szkody powstałe wskutek rażącego niedbalstwa.

**6. Obowiązek deklaracji numerów rejestracyjnych pojazdów** – część zakładów ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej tylko na przewozy wykonywane pojazdami, które zostały zgłoszone we wniosku ubezpieczeniowym. Przy małej liczbie pojazdów i założeniu, że przewoźnik pamięta, że każdą zmianę stanu posiadania musi zgłaszać do zakładu ubezpieczeń, zapis ten może wydawać się dość

Zasadnym jest również rozważenie dodatkowych ryzyk i rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej (w zależności od potrzeb) m.in. o:

- odpowiedzialność za szkody powstałe wskutek opóźnienia w dostawie,
- szkody powstałe w opakowaniach,
- obowiązek zwrotu przewoźnego, cła i innych wydatków,
- szkody powstałe w trakcie i/lub wskutek dokonywania czynności załadunkowych i rozładunkowych oraz zabezpieczenia przesyłki na czas przewozu,
- odpowiedzialność za szkody powstałe wskutek opóźnienia w podstawieniu pojazdu pod załadunek,
- koszty dodatkowe (w tym podnoszenie zestawu, utylizacja towaru etc.),
- wydanie przesyłki osobie nieuprawnionej,
- szkody spowodowane przez kierowcę będącego pod wpływem alkoholu bądź środków odurzających,
- szkody powstałe wskutek naruszenia przepisów prawa drogowego.

I wiele, wiele innych, a ograniczeniem jest, co do zasady, wyobraźnia oraz zasobność portfela. Z całą pewnością dopasowanie ochrony ubezpieczeniowej pod prowadzoną działalność oraz znajomość warunków na jakich zakład ubezpieczeń udzielił ochrony, przyczyni się do rzeczywistego zabezpieczenia swojej przyszłości w kwestiach związanych z odpowiedzialnością wynikającą z prawa transportowego. ◀

**Kamil Krasuski**

**CATL Kancelaria Prawna**

[www.catl.pl](http://www.catl.pl)



Warto postarać się o to, aby w umowie ubezpieczenia włączone zostały również szkody powstałe wskutek rażącego niedbalstwa

# Dieta traktowana jako część ryczałtu za nocleg,

## czyli nowa linia orzecznicza po Uchwale SN z 12.06.2014?



Spotkać się można z opinią, że swoistym aktem odwetu za wprowadzenie do Ustawy o czasie pracy kierowców od dnia 03.04.2010 definicji podróży służbowej i przyznanie kierowcom prawa do otrzymywania należności na pokrycie kosztów wyjazdów służbowych, była Uchwała SN z dnia 12.06.2014 (Sygn. akt II PZP 1/14).

Sąd Najwyższy w 2008 r. podjął uchwałę w składzie 7-osobowym, odmawiającą przyznania waloru podróży służbowej (przebywania w delegacji) pracownikom mobilnym, kierowcom, dla których istotą pracy jest stałe przemiesz-

datkowanego i nieoskładkowanego ekwiwalentu w postaci diety, więc zainicjowała zmianę przepisów. Tę właśnie nowelizację pomijając uchwałę SN z 2008 r. krytycznie ocenił skład 7-osobowy sędziów SN rozpatrujących zagadnienie prawne dot.

spania nie jest zapewnieniem bezpłatnego noclegu, co skutkuje prawem kierowcy do otrzymania ryczałtu za nocleg. Wytknięto tym samym, że wprowadzając



Iwona Szwed

definicję podróży służbowej dla kierowców zawodowych Ustawodawca nie zadbał o uregulowania kwestii ryczałtów za nocleg, a skoro tak to na zasadach ogólnych należy kierowcom je wypłacać. Jednocześnie SN wyraził swą dezaprobatę dla praktyki zastępowania realnego wynagrodzenia za pracę (często określonego na poziomie najniższej krajowej) kwotami wynikającymi z rozliczenia kosztów podróży służbowych (diety i ryczałtów za nocleg).

**W dniu 12.06.2014 przyjęto, że umożliwienie kierowcy nocowania w kabinie pojazdu wyposażonej w odpowiednie miejsce do spania nie jest zapewnieniem bezpłatnego noclegu, co skutkuje prawem kierowcy do otrzymania ryczałtu za nocleg.**

czanie się, a podróż nie jest sytuacją incydentalną tylko permanentną (sygn. akt II PZP 11/08). Branża transportowa nie mogła w tym stanie rzeczy wypłacać nieopo-

zawpewnienia bezpłatnego noclegu. W dniu 12.06.2014 przyjęto, że umożliwienie kierowcy nocowania w kabinie pojazdu wyposażonej w odpowiednie miejsce do



Fot. Mercedes-Benz

Tworzy się nowy kierunek orzeczeń w sprawie ryczałtów, pomijających kwestię pojęć odpowiedniego miejsca do spania i bezpłatnego noclegu, a koncentrujących się na faktycznie wypłaconych świadczeniach oraz zgodnych celach zawieranych umów o pracę, przy akceptacji zaproponowanych warunków pracy i płacy

### Czy obawy przewoźników się potwierdzą?

Na gruncie stanowiska SN z 12.06.2014 powstało wiele wątpliwości, niedomówień lub analiz wskazujących na niezgodność treści uchwały z niektórymi przepisami prawa pracy. Największe jednak obawy branży dotyczą linii orzeczniczej jaką przyjmą sądy pracy w pierwszej i drugiej instancji po dniu 12.06.2014.

Osobiście miałam okazję zapoznać się z aktami sprawy, w której zawarto ugodę. W większości znanych mi przypadków dotyczących pozwów kierowców o ryczałty nie zapadły jeszcze wyroki w pierwszej instancji. Jednak śledząc orzeczenia publikowane lub udostępniane do publicznej wiadomości na uwagę niewątpliwie zasługuje wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku z dnia 16 września 2014 roku (sygn. III APa 19/14) odmawiający kierowcy prawa do ryczałtu.



## 42 euro – termin „dieta” terminem umownym, liczy się zgodny zamiar stron i cel umowy

Pomimo powoływania się kierowcy na Uchwałę SN, Sąd Apelacyjny nie przyznał prawa do ryczałtów noclegowych. Nato-

pytania – czy w pozwanej spółce był wypłacany ryczałt za nocleg, w przypadku zaś odpowiedzi negatywnej – czy można przyjąć, iż spędzanie noclegu w kabinie pojazdu należy uznać za spełnienie przez pozwanego pracodawcę warunku zapewnienia powodowi bezpłatnego noclegu, wreszcie czy powód

wienie), ale już dalsza część przedmiotowego zapisu umieszczonego w łączącej strony umowie o pracę nie pozostawia jakichkolwiek wątpliwości co do tego, iż owa „dieta” w rozumieniu stron obejmowała wszystkie możliwe koszty podróży, w tym koszty wyżywienia, korzystania z sanitariatów i koszty ewentualnych noclegów - w formie ryczałtu.

W myśl art. 65 § 2 k.c. (który zastosowanie w niniejszej sprawie znajdzie odpowiednio na podstawie odesłania zawartego w art. 300 kp) w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu” (źródło [http://orzeczenia.ms.gov.pl/content/\\$N/15100000001521\\_III\\_APa\\_000019\\_2014\\_Uz\\_2014-09-16\\_001](http://orzeczenia.ms.gov.pl/content/$N/15100000001521_III_APa_000019_2014_Uz_2014-09-16_001)).

## Wytknięto, że wprowadzając definicję podróży służbowej dla kierowców zawodowych Ustawodawca nie zadbał o uregulowania kwestii ryczałtów za nocleg, a skoro tak, to na zasadach ogólnych należy kierowcom je wypłacać.

miast otrzymywaną dietę 42 euro za dobę uznał za wystarczającą rekompensatę poniesionych wydatków w czasie podróży służbowej. Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego, który z kolei ustalił, że w rozpatrywanej sprawie:

„(...) Kierowane do pracodawcy pytania zwykle dotyczyły kwestii wynagrodzenia jakie będą otrzymywać, tj. wysokości wynagrodzenia zasadniczego oraz wysokości tzw. diety. Kierowcy mieli pełną świadomość, iż noclegi będą spędzać w kabinie pojazdu. (...) pracodawca powinien zapewnić kierowcy bezpłatny nocleg lub zwrócić poniesione przez kierowcę, związane z zapewnieniem sobie przezeń noclegu we własnym zakresie koszty. Rozważenia wymaga jednak również kwestia zgody kierowcy na określone warunki spędzania noclegu. Kluczowe znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy ma zatem odpowiedź na trzy zasadnicze

aprobował określone warunki spędzania noclegu, praktykowane u pozwanego pracodawcy. Przenosząc powyższe na grunt niniejszej sprawy Sąd Okręgowy wskazał, że w łączącej strony umowie o pracę (pkt 2.4) podano, iż pracownik otrzymuje dietę na utrzymanie kosztów pobytu za granicą Rzeczypospolitej w wysokości 42,00 euro.

## Po złożonej apelacji

Niezadowolony z rozstrzygnięcia kierowca złożył apelację, jednakże Sąd Apelacyjny podtrzymał stanowisko Sądu Okręgowego, wskazując, że :

## Największe obawy branży dotyczą linii orzecniczej jaką przyjmą sądy pracy w pierwszej i drugiej instancji po dniu 12.06.2014.

Wprowadzie zatem pracodawca posłużyć się terminem „dieta” (wyszczególnianym w regulującym kwestię zwrotu kosztów podróży rozporządzeniu jako ekwiwalent kosztów poniesionych wyłącznie na wyż-

„Wprowadzie pozwana posłużyła się terminem „ekwiwalentu pieniężnego na pokrycie kosztów pobytu za granicą” zamiast terminami: „dieta”, czy „zwrot kosztów przejazdów, noclegów i innych wydatków”, użytymi przez ustawodawcę w art. 77 (5) § 2 k.p. i sprecyzowanymi następnie w rozporządzeniach wykonawczych, lecz analiza treści przepisu § 11 ust. 1 regulaminu wynagradzania wskazuje jednoznacznie, że zakres w/w terminu jest szeroki i obejmuje również zwrot kosztów noclegów.

Za niezasadne uznać zatem należy stanowisko, zgodnie z którym pozwana nie określiła w regulaminie wynagradzania warunków wypłacania należności z tytułu podróży służbowej – zwrotu kosztów noclegów pracownikowi zatrudnionemu u innego pracodawcy niż wymieniony w art. 77 (5) § 2 k.p. (...)

Sąd Apelacyjny podzieliła stanowisko, zgodnie z którym umożliwienie przez pracodawcę kierowcy w transporcie międzynarodowym spania w kabinie samochodu ciężarowego (nawet przystosowanej do takich celów) nie stanowi zapewnienia pracownikowi bezpłatnego noclegu w rozumieniu przepisu § 9 ust. 4 rozporządzenia w sprawie należności z tytułu podró-



O ile ustawodawca siłą autorytetu SN zauważył problem i próbuje naprawić niejasne regulacje na przyszłość, o tyle nie dostrzegam w proponowanych przez rząd projektach próby rozwiązania ryzyka pozwów za okres ostatnich 3 lat pomimo zawarcia z kierowcą zgodnej co do woli i treści umowy o pracę

ży służbowej poza granicami kraju (por. uchwała S.N. z dnia 12 czerwca 2014 roku w sprawie II PZP 1/14, publik. LEX nr 1469181 oraz wyrok S.N. z dnia 10 września 2013 r. w sprawie I PK 71/13, publik. LEX nr 1427710).

Bezprzedmiotowe jest zatem analizowanie, czy powód aprobował taką formę i warunki wypoczynku oraz przeprowadzanie w niniejszej sprawie postępowania dowodowego, w tym z dowodu z opinii biegłego, w celu ustalenia warunków „zapewnionego przez pozwaną noclegu w kabinie samochodu”.

Zasadnie zatem Sąd Okręgowy, na mocy art. 217 § 3 k.p.c. w brzmieniu obowiązującym od dnia 03 maja 2012 r. w zw.

gów, uwzględniając rozliczenie wypłaconych z tego tytułu kwot, tj. 21.210,00 euro oraz liczby noclegów w poszczególnych w/w krajach, tj. 505, odpowiada minimalnym wymogom wynikającym z przepisów rozporządzenia w sprawie należności z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju.”

(źródło: [http://orzeczenia.ms.gov.pl/content/\\$N/15100000001521\\_III\\_APa\\_000019\\_2014\\_Uz\\_2014-09-16\\_001](http://orzeczenia.ms.gov.pl/content/$N/15100000001521_III_APa_000019_2014_Uz_2014-09-16_001)).

### Ryzyko pozwów za okres 3 lat

Na podstawie cytowanego orzeczenia nasuwają się 3 podstawowe wnioski:

1. Określenie w przepisach wewnętrznych lub umowach o pracę wy-

ży służbowych w kontekście 25% limitu określonego w przepisach wykonawczych do Kp.

Tym sposobem tworzy się nowy kierunek orzeczeń w sprawie ryczałtów, pomijających kwestię pojęć odpowiedniego miejsca do spania i bezpłatnego noclegu, a koncentrujących się na faktycznie wypłaconych świadczeniach (nawet jeśli formalnie były to tylko diety) oraz zgodnych celach zawieranych umów o pracę, przy akceptacji zaproponowanych warunków pracy i płacy.

Zarówno wyżej cytowany wyrok, jak i uchwała SN z dnia 12 czerwca oraz orzecznictwo sprzed uchwały SN uznające miejsce do spania w kabinie jako zapewnienie bezpłatnego noclegu dają wyraz braku precyzyjnego i jasnego uregulowania materii ryczałtów oraz zwrotu kosztów noclegu w przepisach krajowych. O ile ustawodawca siłą autorytetu SN zauważył problem i próbuje naprawić niejasne regulacje na przyszłość, o tyle nie dostrzegam w proponowanych przez rząd projektach próby rozwiązania problemu kluczowego, czyli ryzyka pozwów za okres ostatnich 3 lat, pomimo zawarcia z kierowcą zgodnej co do woli i treści umowy o pracę. Zatem brakuje wciąż poczucia pewności prawa w zakresie tak ważnym dla gospodarki jak świadczenia związane ze stosunkiem pracy. Ten problem dotyczy zarówno pracowników jak i pracodawców. ◀

Iwona Szwed

Biurowe Prawne Arena 561

[www.arena561.pl](http://www.arena561.pl)

## W większości znanych przypadków dotyczących pozwów kierowców o ryczałty nie zapadły jeszcze wyroki w pierwszej instancji.

z art. 227 k.p.c., pominął powołany przez pozwaną w/w dowód z opinii biegłego.

(...) Zarówno w umowie o pracę z dnia 18 lutego 2010 r. (B1 akt osobowych), jak i umowy o pracę z dnia 18 maja 2010 r. (B12 akt osobowych) w pkt 2.4 strony określiły wysokość należności z tytułu podróży służbowych poza granicami kraju, określając te należności terminem „dieta”, na kwotę 42,00 euro. Tym samym stwierdzić należy, że kwota wypłacana przez pozwaną powodowi z tytułu zwrotu kosztów nocle-

sokości należnych diet nie można utożsamiać z brakiem wypłaty ryczałtu, jeśli intencje stron były zgodne, a kierowcy mieli świadomość jakie świadczenia otrzymują.

2. Przeprowadzanie dowodu z opinii biegłego w zakresie warunków panujących w kabinie pojazdu przystosowanej do noclegu jest bezprzedmiotowe w świetle uchwały SN z 12.06.2014.
3. Zasadne jest przeliczenie kwot wypłaconych jako należności z tytułu podró-

Czytaj wcześniejsze  
„Wytyczne dla transportu” na:  
[www.TSL-biznes.pl/Arena561](http://www.TSL-biznes.pl/Arena561)

Treść dostępna dla  
zarejestrowanych czytelników.  
Rejestracja bezpłatna na

[www.tsl-biznes.pl/Arena561](http://www.tsl-biznes.pl/Arena561)



Czytaj regularnie TSL Biznes

W każdym numerze m.in. artykuły i praktyczne porady z zakresu prawa transportowego, ubezpieczeń i ryzyk w transporcie

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

[www.TSL-biznes.pl/gratis](http://www.TSL-biznes.pl/gratis)



# Wytyczne dla transportu – listopad 2014



## Wytyczna 21/2014

stawki minimalne niezgodne z prawem UE

Trybunał Sprawiedliwości UE orzekł, iż ustawodawstwo włoskie naruszyło prawo UE, ustanawiając przepisy prawne, regulujące ceny usług transportowych poprzez przyjęcie, że nie mogą być niższe niż minimalne, wynikające z ceny paliwa i operacyjnych kosztów firmy transportowej.

Zastosowanie regulowanej prawnie ceny minimalnej może bowiem ograniczyć konkurencję na rynku wewnętrznym.

## Wytyczna 22/2014

nielegalni imigranci

Z uwagi na coraz poważniejsze problemy związane z nielegalnymi imigrantami usiłującymi przekroczyć granicę Wielkiej Brytanii pojazdami należącymi do firm transportowych, Home Office zorganizowało spotkanie, na którym zaproponowało współpracę mającą ograniczyć ww. problem.

Obowiązujące przepisy przewidują kary za każdego nielegalnego imigranta zarówno dla kierowców jak i firmy transportowe – kary finansowe wynoszą do 2000 GBP za każdego nielegalnego imigranta ukrytego w pojeździe drogowym. Obecnie trwają konsultacje, w wyniku których wysokość kary dla przewoźnika może wzrosnąć z 2000 GBP do 7000 GBP za 1 imigranta. Służby graniczne Wielkiej Brytanii jako środek ułatwiający firmom transportowym wprowadzenie stosownych zabezpieczeń i procedur chroniących ich pojazdy przed wtargnięciem nieuprawnionych osób, opracowały system akredytacji. Udział w programie jest bezpłatny. Mogą do niego przystąpić wyłącznie firmy transportowe. Aby wziąć udział w programie, firma musi spełnić określone warunki dotyczące zabezpieczenia pojazdów, jak również spełnić wszystkie wymagania określone przez Służbę Graniczną.

Szczegóły współpracy i uczestnictwa w programie udostępniła Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Londynie na swojej stronie internetowej pod linkiem:

[https://london.trade.gov.pl/pl/Wazne\\_komunikaty/article/detail,14527,Informacja\\_dotyczaca\\_przeciwdzialaniu\\_nielegalnemu\\_przekraczaniu\\_granicy\\_Wielkiej\\_Brytanii\\_przez\\_imigrantow\\_w\\_pojazdach\\_drogowych.html](https://london.trade.gov.pl/pl/Wazne_komunikaty/article/detail,14527,Informacja_dotyczaca_przeciwdzialaniu_nielegalnemu_przekraczaniu_granicy_Wielkiej_Brytanii_przez_imigrantow_w_pojazdach_drogowych.html)

### Poniżej treść komunikatu:

**Informacja dotycząca przeciwdziałaniu nielegalnemu przekraczaniu granicy Wielkiej Brytanii przez imigrantów w pojazdach drogowych.**

W ostatnim czasie nasilił się problem z nielegalnymi imigrantami, którzy próbują przedostać się do Wielkiej Brytanii ukryci w samochodach ciężarowych. Firmy transportowe i ich kierowcy są zobowiązani do zabezpieczenia pojazdów wjeżdżających na teren Wielkiej Brytanii tak, aby nikt nieuprawniony się do nich nie dostał. Jeżeli kontrola graniczna wykaze obecność osoby, która ukrywa się w lub na pojeździe, aby uniknąć przechodzenia przez kontrolę graniczną, na kierowcę lub firmę transportową może zostać nałożona grzywna, w maksymalnej wysokości 2000 funtów, za każdą osobą nielegalnie przekraczającą granicę.

Ma to zastosowanie do wszystkich przyjazdów do Wielkiej Brytanii, w tym z europejskich portów morskich i Eurotunelem.

W okresie od stycznia do czerwca 2014 r. 22% z ukaranych takimi grzywnami stanowili kierowcy pracujący dla polskich firm transportowych. Na drugim miejscu znaleźli się Rumuni, na kolejnych Litwini, Węgrzy i Czesi.

W związku powyższym, przedstawiciele Ambasady Polskiej w Londynie zostali zaproszeni na spotkanie zorganizowane przez Home Office, aby zainicjować współpracę mającą na celu ograniczenie występowania opisanego wyżej zjawiska.

W przedmiotowym spotkaniu wzięli udział przedstawiciele Home Office, Straży Granicznej, członkowie branży transportowej i logistycznej oraz przedstawiciele korpusu dyplomatycznego. Celem spotkania było zapoznanie uczestników z nowymi propozycjami dotyczącymi przeciwdziałania nielegalnemu przekraczaniu granicy za pomocą transportu drogowego przez obywateli krajów trzecich.

W trakcie spotkania przedstawiono obowiązujące prawo mające zastosowanie w okre-

ślonych przypadkach nielegalnego przewozu imigrantów m.in. sankcje wobec przewoźników i kierowców oraz system zapobiegania przewozu ww. osób. Według danych przekazanych przez brytyjskie służby graniczne w okresie od kwietnia 2013 r. do marca 2014 zostało zatrzymanych ok. 18 tysięcy osób próbujących przedostać się na teren Wielkiej Brytanii ukrytych w samochodach lub ciężarówkach. Jest to wzrost o 63% w porównaniu z analogicznym okresem w latach 2012-2013.

W sytuacji, gdy kierowca podejrzewa, iż w jego pojeździe ktoś się ukrywa, powinien skontaktować się z policją w kraju, w którym się znajduje lub zawiadomić służby graniczne w porcie, z którego planuje płynąć do Wielkiej Brytanii. Może również skontaktować się ze służbami w porcie docelowym.

Kierowca, w którego pojeździe stwierdzono obecność osoby chcącej uniknąć kontroli granicznej, zostanie zatrzymany w celu złożenia wyjaśnień. Kierowca może odmówić składania wyjaśnień, ale w jego interesie jest, aby przedstawił jak najwięcej informacji. Pomoże to podjąć decyzję o wymierzeniu lub nie kary, oraz o jej ewentualnej wysokości.

Obowiązujące przepisy prawne wprowadzone w 2000 r. nakładają na kierowców oraz firmy transportowe kary finansowe w wysokości do 2000 GBP za każdego nielegalnego imigranta ukrytego w pojeździe drogowym. Obecnie trwają konsultacje społeczne, w wyniku których wysokość kary dla przewoźnika może wzrosnąć z 2000 GBP do 7000 GBP za 1 imigranta. (propozycja Home Office przewiduje wzrost kary o poziom inflacji do 2650 GBP/1 osobę)

W 2004 r. wprowadzono dwa kodeksy postępowania, z których wynika, że wysokość kary jest uwarunkowana od okoliczności zajścia wykroczenia oraz wprowadzono spis praktyk, które pozwalają przewoźnikom zapobiegać przewozowi imigrantów. Na podstawie przyjętych przepisów przewoźnik jest zobligowany do uiszczenia opłaty w ciągu 60 dni. Firma transportowa ma również prawo do odwołania się od decyzji o zapłaceniu kary do Sądu Okręgowego w ciągu 28 dni. Sąd może anulować lub zmniejszyć wysokość kary, jak również oddać odwołanie przewoźnika. Funkcjonariusze Służby Granicznej mają prawo do zatrzymania pojazdu jeśli istnieje prawdopodobieństwo,

# Wytyczne dla transportu – listopad 2014



że firma nie zapłaci ustalonej kary oraz dany przewoźnik nie uregulował zapłaty za mandat w wyznaczonym terminie.

W trakcie spotkania przedstawiciele HO I FB przedstawili propozycje zmian, które należy wprowadzić w celu zmniejszenia napływu nielegalnych imigrantów na teren UK. Zmiany powinny dotyczyć zarówno kodeksu postępowania z 2004 r., jak również poziomu wysokości kary. Należy również zmodernizować system zabezpieczeń pojazdów/przewoźników oraz ustalić wytyczne dostosowane do teraźniejszych/obecnych dobrych praktyk/uwarunkowań w branży transportowej. Podczas spotkania przedstawiciele administracji postulowali poprawę komunikacji z członkami sektora transportowego (przedstawiciele izb transportowych, właściciele firm/przewoźników) poprzez zwiększenie liczby spotkań, organizowania wspólnych konsultacji oraz wymiany poglądów.

Pojazd może być zatrzymany z powodu niezapłacenia grzywny lub zaistnienia obawy, że grzywna nie zostanie zapłacona na czas. Pojazd zostanie wydany tylko wtedy, gdy wszystkie zaległe grzywny wraz z powstałymi kosztami zatrzymania zostały zapłacone.

Brytyjskie służby graniczne, jako środek prewencyjny mający na celu ułatwienie firmom transportowym wprowadzenie stosownych zabezpieczeń i procedur chroniących ich pojazdy przed wtargnięciem nieuprawnionych osób, opracowały system akredytacji.

Udział w programie jest bezpłatny, mogą do niego przystąpić wyłącznie firmy transportowe (indywidualni kierowcy nie mogą przystąpić do programu). Aby wziąć udział w programie, firma musi spełnić określone warunki dotyczące zabezpieczenia pojazdów, jak również spełnić wszystkie wymagania określone przez Służbę Graniczną. Ponadto przedstawiciele/właściciele firm transportowych oraz zatrudnieni kierowcy biorą udział w specjalnych szkoleniach i spotkaniach organizowanych przez funkcjonariuszy brytyjskiej SG. Według danych SG do przedmiotowego programu przystąpiło m.in. 50 firm przewoźniczych z Wielkiej Brytanii, 21 – Polski, 6 – Litwy, 5 – Czech, 2 – Rumunii oraz 2 – Węgier.

System obejmuje między innymi: pisemne instrukcje dla kierowców, szkolenia dla kierowców, stosowanie list kontrolnych zabezpieczeń,

stosowanie urządzeń zabezpieczających (np. klódki, uszczelki i kable przy plandekach). Po załadunku, kierowca ma obowiązek sprawdzić urządzenia zabezpieczające i pojazd. Podobnie po każdym zatrzymaniu i przed wjazdem do Wielkiej Brytanii.

Dołączenie do systemu akredytacji może pomóc obniżyć wysokości ewentualnych grzywien.

Aby stać się użytkownikiem systemu, firma musi mieć skuteczny system zabezpieczeń dla swoich pojazdów. Należy również upewnić się, że urządzenia zabezpieczające są prawidłowo stosowane.

Informacje o systemie akredytacji i sposobach zabezpieczenia pojazdów można znaleźć na poniższych stronach.

<https://www.gov.uk/secure-your-vehicle-to-help-stop-illegal-immigration>

[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/342665/10\\_steps\\_to\\_avoid\\_a\\_penalty.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/342665/10_steps_to_avoid_a_penalty.pdf)

Informacje na temat systemu akredytacji dla firm można również uzyskać kontaktując się z:

E-mail: [civilpenaltyunit@homeoffice.gsi.gov.uk](mailto:civilpenaltyunit@homeoffice.gsi.gov.uk)

Telefon: 020 3014 8180

Fax: 020 3014 8006

Border Force

Border Force South / South East & Europe

Amadeus Building

The Quadrant

Mondial Way

Harlington

Middlesex UB3 5AR

## Wytyczna 23/2014

### podatki od środków transportu

W Monitorze Polskim 13 października 2014 r. opublikowano Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 10 października 2014 r. w sprawie stawek podatku od środków transportowych obowiązujących w 2015 r. (MP 2014, poz. 895).

Deklaracje na podatek od środków transportowych na dany rok podatkowy składać należy w terminie do dnia 15 lutego właściwemu organowi podatkowemu, a jeżeli obowiązek podatkowy powstał po tym dniu

– w terminie 14 dni od dnia zaistnienia okoliczności uzasadniających powstanie tego obowiązku. Ww. obliczony w deklaracji podatek od środków transportowych wpłaca się bez wezwania na rachunek budżetu właściwej gminy.

Natomiast płatny jest on w dwóch ratach, proporcjonalnie do czasu trwania obowiązku podatkowego – w terminie do dnia 15 lutego i do dnia 15 września każdego roku.

Jeżeli obowiązek podatkowy powstał:

1) po dniu 1 lutego, a przed dniem 1 września danego roku, podatek za ten rok płatny jest w dwóch ratach proporcjonalnie do czasu trwania obowiązku podatkowego w terminie:

- a) w ciągu 14 dni od dnia powstania obowiązku podatkowego – I rata,
- b) do dnia 15 września danego roku – II rata;

2) od dnia 1 września danego roku, podatek jest płatny jednorazowo w terminie 14 dni od dnia powstania obowiązku podatkowego.

Jeżeli obowiązek podatkowy powstał lub wygasł w ciągu roku, podatek za ten rok ustala się proporcjonalnie do liczby miesięcy, w których istniał obowiązek.

Obwieszczenie do pobrania w serwisie [www.wytyczne.pl](http://www.wytyczne.pl)

**Czytaj wcześniejsze  
„Wytyczne dla transportu”  
[www.TSL-biznes.pl/Arena561](http://www.TSL-biznes.pl/Arena561)**

Treść dostępna dla zarejestrowanych czytelników.  
Rejestracja bezpłatna na [www.tsl-biznes.pl](http://www.tsl-biznes.pl)



# Jak obciążyć dłużnika kosztami windykacji?

Opóźnienia w zapłatach to problem wielu, nie tylko polskich, przedsiębiorców. Do tej pory, duża ich część niejednokrotnie rezygnowała z czynności mających na celu odzyskanie swoich należności. Spowodowane było to obowiązkiem uiszczenia kosztów windykacji.

**P**rowadzący działalność gospodarczą z nadzieją przyjęli ustawę wprowadzającą możliwość odzyskania kosztów windykacji przez wierzyciela. Dzięki niej maksymalne terminy płatności zostały skrócone, a w przypadku ich przekroczenia przez dłużników, właściciele firm zyskali prawo do zryczałtowanej rekompensaty w wysokości równoważącej 40 euro za koszty odzyskania należności.

obowiązek wprowadzenia do krajowego systemu prawnego dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Głównym założeniem wprowadzonej ustawy było zwiększenie bezpieczeństwa i pewności transakcji pomiędzy przedsiębiorcami, zwolnienie wierzycieli z obowiązku ponoszenia dodatkowych

## Pierwszym z celów ustawodawcy było powstrzymanie przedsiębiorców przed ustalaniem terminów płatności dłuższych niż 30 dni.

### Krótszy termin – większe bezpieczeństwo

Korzystne dla przedsiębiorców regulacje prawne weszły w życie w dniu 28 kwietnia 2013 r. wraz z ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z dnia 8 marca 2013 r. (Dz. U. z dnia 28 marca 2013 r.). Zastąpiła ona, poprzedzając ją ustawę o tym samym tytule z dnia 12 czerwca 2003 r. Jednocześnie Polska zrealizowała

kosztów, a także skrócenie czasu oczekiwania na należne płatności.

Transakcją handlową w rozumieniu ustawy jest umowa, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towaru lub odpłatne świadczenie usługi, zawierana przez przedsiębiorców w związku z wykonywaną działalnością. Zakres podmiotowy ustawy określa jej art. 2, gdzie enumeratywnie wymieniono strony, których dotyczą prezentowane uregulowania. Są to przede



Zryczałtowana kwota, jakiej dochodzić może wierzyciel nie jest w żaden sposób zależna od kwoty zadłużenia

Pierwszym z celów ustawodawcy było powstrzymanie przedsiębiorców przed ustalaniem terminów płatności dłuższych niż 30 dni. Art. 5 ustawy przewiduje, iż w przypadku ustalenia terminu płatności na dłuższy okres, wierzyciel może żądać odsetek ustawowych po upływie 30 dni, liczonych od dnia spełnienia swojego świadczenia i doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, do



Fot. Fotolia

Głównym założeniem wprowadzonej ustawy było zwiększenie bezpieczeństwa i pewności transakcji pomiędzy przedsiębiorcami, zwolnienie wierzycieli z obowiązku ponoszenia dodatkowych kosztów, a także skrócenie czasu oczekiwania na należne płatności

## Ustawa wprowadza nieznane wcześniej ograniczenie maksymalnego terminu płatności. Według art. 7 ust. 2 termin ten nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi.

wszystkim przedsiębiorcy, a także osoby wykonujące wolny zawód oraz oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych. Ustawodawca, podobnie jak w poprzedniej regulacji, nie przewidział możliwości zastosowania powyższych przepisów w relacji przedsiębiorcy z osobą fizyczną, co ogranicza jej zastosowanie, chroniąc przy okazji często „nieświadomych” konsumentów.

dnia zapłaty, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego. Jeżeli termin płatności nie został ustalony przez strony, to wierzycielowi, bez wezwania, przysługują ustawowe odsetki po upływie 30 dni, liczonych od dnia spełnienia swojego świadczenia do dnia zapłaty, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego. Istotne jest również, iż w przypadku, gdy strony

przewidziały w umowie składanie oświadczeń woli w postaci elektronicznej, ustawa zezwala na wezwanie dłużnika do zapłaty w tej formie. Termin takiego działania jest tym samym uznawany za dzień wymagalności świadczenia pieniężnego. Powyższe regulacje mają na celu uniknięcie sytuacji, w których dłużnik poprzez odroczenie terminu płatności, korzysta z „kredytu” zaciągniętego u wierzyciela.

Nowa ustawa wprowadza także nieznanie wcześniej ograniczenie maksymalnego terminu płatności. Według art. 7 ust. 2 termin ten nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi. Strony mogą ustalić dłuższy termin jedynie w wypadku, gdy nie stoi to w sprzeczności ze społeczno-gospodarczym celem umowy

### Odzyskać koszty windykacji

Przedsiębiorcy najczęściej zyskali jednak na prawie do odzyskania kosztów windykacji. Pierwszą możliwością jest odzyskanie zryczałtowanych kosztów windykacji w wysokości 40 euro. Obecnie, gdy dłużnik nie dokona w terminie zapłaty za dostawę towaru bądź świadczoną usługę, wierzyciel może już na podstawie samej ustawy obciążyć go kosztami windykacji należności. Wskazanej kwoty można żądać już w wezwaniu dłużnika do zapłaty wraz z należnością główną, odsetkami i świadczeniami ubocznymi. Zgodnie z art. 10 ust. 1 ustawy, przeliczenia europejskiej waluty na polskie złote należy dokonać według średniego kursu ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedzającego miesiąc, w któ-



### Łukasz Chwalczuk

wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica z Krakowa, specjalista w dziedzinie prawa przewozowego, spedycyjnego i odszkodowawczego

**Obecnie, gdy dłużnik nie dokona w terminie zapłaty za dostawę towaru bądź świadczoną usługę, wierzyciel może już na podstawie samej ustawy obciążyć go kosztami windykacji należności.**

i zasadami współzycia społecznego, a także jest to obiektywnie uzasadnione właściwością towaru lub usługi. Dodatkowe ograniczenia zostały nałożone na podmioty publiczne, które co do zasady nie mogą ustanawiać terminów płatności dłuższych niż 30 dni.

rym świadczenie stało się wymagalne. Ważną informacją jest, iż zryczałtowana kwota, jakiej dochodzić może wierzyciel nie jest w żaden sposób zależna od kwoty zadłużenia.

Ustawodawca przewidział natomiast sytuacje, w których koszt odzyskania na-

leżności może przekroczyć kwotę 40 euro. W takim wypadku wierzycielowi należy się zwrot całości kosztów, w tym kosztów postępowania sądowego, które zostają pomniejszone o równowartość 40 euro. Wskazanych kosztów windykacji należy dochodzić po zakończeniu postępowania, dowodząc ich jednocześnie za pomocą wszelkich dokumentów wskazujących wysokość poniesionych kosztów. Art. 14, zmieniający brzmienie art. 485 § 2a kodeksu postępowania cywilnego, ma zapewnić

**iuridica**  
kancelaria prawna

**Kancelaria Prawna Iuridica**  
- specjalistyczna obsługa prawna  
firm transportowych i spedycyjnych



- porady prawne
- spory sądowe
- odwołania od kar ITD
- spory ubezpieczeniowe i odszkodowawcze

Kancelaria Prawna Iuridica  
ul. Czarnieckiego 8/4  
30-536 Kraków  
tel. 12 378 95 70

[www.iuridica.com.pl](http://www.iuridica.com.pl)





Właściciele firm powinni jednak pamiętać, aby przy każdej transakcji dbać o dokumentację potwierdzającą prawidłowe i terminowe wykonanie swojego zobowiązania

możliwość dochodzenia zryczałtowanej kwoty w postępowaniu nakazowym. O ile w przypadku 40 euro nie budzi to wątpliwości, to w przypadku kwot znacznie prze-

dochodzenia swoich należności firmom, które specjalizują się w windykacji i mają ku temu odpowiednią wiedzę. Działania takie oszczędzają czas wierzycieli, którzy

### Wskazanych kosztów windykacji należy dochodzić po zakończeniu postępowania, dowodząc ich jednocześnie za pomocą wszelkich dokumentów wskazujących wysokość poniesionych kosztów.

kraczących tę sumę, powinny być one rozpatrywane w zwykłym postępowaniu procesowym.

Wprowadzenie powyższych uregulowań spowodowało, iż wielu przedsiębiorców zdecydowało się powierzać proces

mogą się skupić na prowadzeniu działalności gospodarczej, a nie na uciążliwym dochodzeniu pieniędzy za prawidłowo dostarczony towar lub wykonaną usługę. Właściciele firm powinni jednak pamiętać, aby przy każdej transakcji dbać o do-

kumentację potwierdzającą prawidłowe i terminowe wykonanie swojego zobowiązania. Te drobne formalności mogą okazać się kluczowe, aby potwierdzić zasadność swoich roszczeń.

### Przedsiębiorcy bardziej zdyscyplinowani

Istotny jest fakt, że obciążenie dłużnika kwotą rekompensaty za koszty odzyskania należności przez wierzyciela nie stanowi czynności podlegającej opodatkowaniu na gruncie ustawy o VAT (ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r.). Zgodnie z indywidualną interpretacją podatkową nr IPPP3/443-790/13-2/LK w sprawie dokumentowania kwot z tytułu poniesienia kosztów odzyskiwania należności, wydaną przez Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie w dniu 26 listopada 2013 r.: – *Płatności tego rodzaju mają wyłącznie charakter rekompensaty za nieterminowe wykonanie zobowiązania, zaś podmiot dokonujący tych płatności nie uzyskuje jakiegokolwiek świadczenia ekwiwalentnego.*

W dzisiejszych czasach praktycznie nie ma przedsiębiorców, którzy nie doświadczyli problemów z dłużnikiem za legającym z płatnością. Wprowadzenie zmian związanych z ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych miało na celu przede wszystkim przyspieszenie płatności oraz zdyscyplinowanie przedsiębiorców. Pozytywnie należy ocenić działania ustawodawcy, który wyposażył firmę w nowy instrument, pozwalający na dochodzenie poniesionych kosztów. Należy jednak mieć na uwadze, że ustawa znajduje zastosowanie tylko do tych transakcji handlowych, które zostały zawarte po jej wejściu w życie. ◀

**Łukasz Chwalczuk**

Zarejestruj się na stronie  
**[www.tsl-biznes.pl/gratis](http://www.tsl-biznes.pl/gratis)**  
i czytaj **ZA DARMO**  
pełne e-wydania  
miesięcznika TSL biznes!

[www.tsl-biznes.pl/gratis](http://www.tsl-biznes.pl/gratis)



Teraz jeszcze więcej możliwości



**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

**Truck&Van**  
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna  
**tylko 99 zł**

Prenumerata roczna  
**tylko 49 zł**

**Promocyjna prenumerata  
obu tytułów  
129 zł**



**Co miesiąc  
dla wszystkich  
profesjonalistów  
branży TSL**

Warto  
wiedzieć  
więcej

[www.TSL-biznes.pl/prenumerata](http://www.TSL-biznes.pl/prenumerata)

Prenumeratę miesięczników  
TSL Biznes oraz Truck & Van  
można zamówić przez:

- [www.TSL-biznes.pl/prenumerata](http://www.TSL-biznes.pl/prenumerata)
- e-mail: [prenumerata@tsl-biznes.pl](mailto:prenumerata@tsl-biznes.pl)  
[prenumerata@truck-van.pl](mailto:prenumerata@truck-van.pl)
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes  
i Truck& Van  
ul. Leopolda Staffa 31  
01-884 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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

### Formularz prenumeraty

#### Dane do wysyłki

Imię   
Nazwisko   
Nazwa firmy   
Adres   
Kod  Poczta   
Telefon   
e-mail

Data i podpis

#### Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)  
TSL Biznes od numeru  /2014  
Truck&Van od numeru  /2014  
oba tytuły od numeru  /2014

Coroczne, automatyczne  
przedłużanie prenumeraty

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.



# POJAZD CIĘŻAROWY PRZYNOSI ŻYSK

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

NIŻSZE ZUŻYCIE PALIWA O CO NAJMNIEJ 5%  
W PORÓWNANIU Z POPRZEDNIĄ GENERACJĄ



INTERNATIONAL  
TRUCK OF THE  
YEAR 2015



Renault Trucks T  
Międzynarodowy Samochód Ciężarowy Roku 2015  
to pojazd, który przynosi zysk

[renault-trucks.pl](http://renault-trucks.pl)

