

TRUCK & BUSINESS

WWW.TRUCK-BUSINESS.PL

Oszczędności
kołem
się toczą



34 Dostawczak elektryczny:
analiza kosztów

64 Procedura reklamacyjna
w przewozie rzeczy



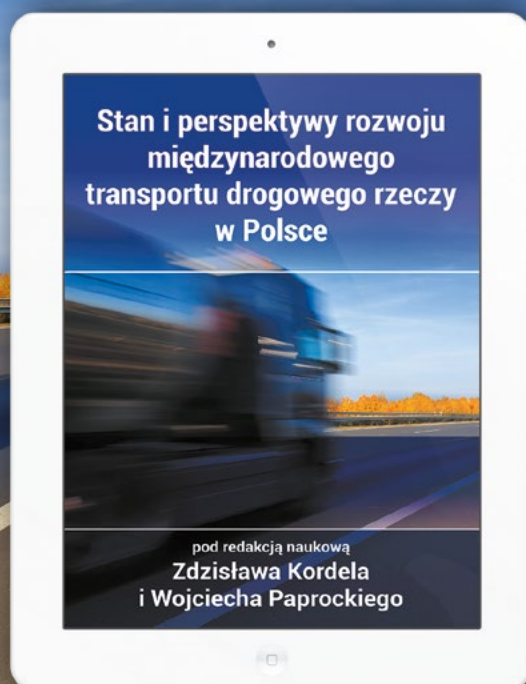
Truck&Business Polska drukowany jest na papierze ekologicznym, pochodzącym w 100% z recyklingu

ZAMÓW e-KSIĄŻKĘ

Niezwykle cenne źródło informacji

Stan i perspektywy rozwoju międzynarodowego transportu drogowego rzeczy w Polsce

pod redakcją naukową
Zdzisława Kordela i Wojciecha Paprockiego
Autorzy:
Ewa Kamińska, Zdzisław Kordel,
Wojciech Paprocki, Piotr Pawlak,
Jerzy Waśkiewicz



Książka jest dostępna w wersji elektronicznej (pdf, e-pub)

Wybrane zagadnienia

- Sukces polskich międzynarodowych przewoźników drogowych na europejskim rynku
- Wpływ modelu biznesowego na stosowane technologie przewozów
- Symulacja rachunku kosztów
- Przewidywane skutki wzrostu kosztów osobowych i możliwe reakcje dostosowawcze
- Wyzwania dla przewoźników międzynarodowych na rynku europejskim – perspektywa 2025 roku
- Perspektywa zastosowania technologii cyfrowej blockchain
- Scenariusze rozwoju i prognoza wielkości międzynarodowych przewozów drogowych
- Perspektywy zmian popytu na usługi transportu drogowego
- Wzrost popytu na usługi polskich przewoźników z kapitałem polskim i zagranicznym
- Perspektywy zmian ilości ładunków w transporcie międzynarodowym
- Bariery rozwoju przedsiębiorstw transportu międzynarodowego ładunków w Polsce

ZAMÓW e-KSIĄŻKĘ na www.technologiedlatransportu.pl/ksiegarnia



Inny niż wszystkie!

Bądź tam, gdzie Twoi klienci!

www.log24.pl

Załącz inteligentny profil.





CARGONEXX™

Prosto. Tanio. Niezawodnie.

Korzystaj z Cargonexx i organizuj jeszcze prościej swoje transporty. Cargonexx postawił na nowoczesną technologię. Transport drogowy nigdy nie był jeszcze taki prosty.

Sprawdź nas! Rejestracja na Cargonexx jest bezpłatna i do niczego Cię nie zobowiązuje.

ZAREJESTRUJ SIĘ
JUŻ TERAZ



www.cargonexx.pl



Szybko.

Wprowadzenie zlecenia na platformę Cargonexx zajmuje mniej niż dwie minuty. Za każde zlecenie otrzymujesz propozycję ceny rynkowej automatycznie. Naszą ofertę możesz zaakceptować już poprzez jedno kliknięcie. Bez telefonowania, wysyłania Emaili czy faksów.



Tanio.

Skorzystaj z bezpłatnej rejestracji. Z platformą Cargonexx czerpiesz zysk dzięki nieustannej analizie rynku transportowego, którą dla Ciebie prowadzimy, przy zastosowaniu najnowocześniejszych technologii.



Wygodnie.

Z Cargonexx pracujesz szybciej i możesz zaoszczędzić wiele wolnego czasu, przeznaczając go np. na pielęgnowanie bezpośredniego kontaktu z klientami. Wprowadzenie zlecenia na platformę Cargonexx zajmuje mniej niż dwie minuty. My zajmujemy się Twoimi zleceniami i ich realizacją.



Bez ryzyka.

Cargonexx, który jest w świetle prawa spedycją, przejmuje pełną odpowiedzialność za realizację każdego zlecenia. Gwarantujemy dostawę ładunków, a zespół naszych doświadczonych dysponentów służy pomocą, gdy pojawiają się problemy w trakcie realizacji transportu.

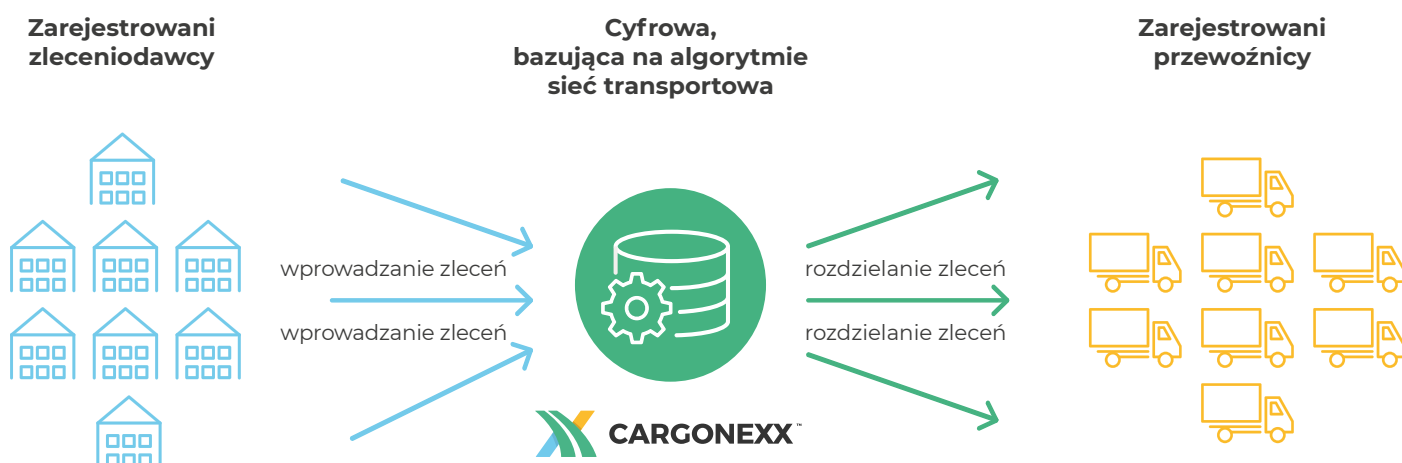
Przyszłość transportu drogowego.

Przewaga dzięki analizie danych.

Nowoczesna technologia w połączeniu z doświadczeniem. Tak działa Cargonexx.

Dysponenci wprowadzają na platformę Cargonexx zlecenia, za które otrzymują propozycje cen automatycznie.

Cargonexx postawił na sztuczną inteligencję, żeby przewidywać ceny rynkowe w transporcie drogowym. Już dzięki paru kliknięciom algorytm matematyczny jest w stanie obliczyć cenę rynkową za dany ładunek. Za te ceny Cargonexx przejmuje zlecenia z pełną odpowiedzialnością za ich realizację.



Cargonexx jest spedycją (HGB) ● automatyczna cena zobowiązująca ● zawarcie umowy

Przewoźnicy są automatycznie informowani o dostępnych zleceniach i mogą je przyjmować zaledwie poprzez jedno kliknięcie myszką. Termin płatności za wykonane zlecenie wynosi 5 dni.

Cargonexx zawiera umowy ze zleceniodawcami i z przewoźnikami. Nie jest pośrednikiem. Cargonexx jest bezpośrednim partnerem umowy w obu przypadkach.

www.cargonexx.pl

Wydawca

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

Redakcja

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

Redaktor naczelny

Adam Błuś

Zastępcy redaktora naczelnego

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

Redakcja

Kinga Wiśniewska
Witold Zygmunt

Współpracownicy

Anna Zakrzewska
Artur Lysionok
Dawid Korczyński (Prawnicytransportu.pl)
Edyta Stępniewska
Hays Poland
Info Praca
Janusz Mincewicz
Kancelaria Prawna Rębowski i Kosela
Kancelaria Prawnicza Waliszewski Jeliński
Kancelaria Wojarska Aleksiejuk Wspólnicy
Kancelaria Zawisła & Partners in Law
Marek Różycki
OZPTD
Pisil
Radosław Pluciński (Kancelaria Prawna RP&W)

Marketing i promocja

Dyrektor
Monika Szafrńska-Błuś

Marketing&Project Manager

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

Zespół

Adrianna Adamska, Agnieszka Czerwczak,
Agnieszka Szafrńska, Joanna Kaczmarek

Administracja i prenumerata

Anita Brzeźniak
Tel. (61) 892 63 75
anita.brzezniak@eurologistics.pl
Prenumerata w Internecie
www.truck-business.pl

Opracowanie graficzne, skład i DTP

QW Agencja
Wydawniczo
Reklamowa

Druk

Poli Druk Poznań
Mrowino, ul. Towarowa 4
62-090 Rokietnica
Za treść nadesłanych reklam i ogłoszeń redakcja nie odpowiada.
Zastrzegamy sobie prawo redagowania nadesłanych materiałów.
Jeśli nie zaznaczono inaczej, fotografie zamieszczone w czasopiśmie pochodzą ze stocków Fotolia, Shutterstock, Panthermedia lub banków prasowych producentów.

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

Wydarzenia

Technologie i prawo w transporcie _____ 10

Wieści paliwowe _____ 15

Wieści rynkowe _____ 16

Kierowanie transportem

Czy transport się opłaca? _____ 18

Przewozy podwyższonego ryzyka _____ 42

OZPTD

Karty II generacji do tachografów cyfrowych _____ 19

Finanse, ubezpieczenia, paliwo

Przyszłość tylko z finansowaniem _____ 20

Można płacić mniej _____ 22

Mobilność na stacjach _____ 24

TCO: paliwo, AdBlue i kierowca _____ 30

Technologie dla transportu

Dostawczak elektryczny: analiza kosztów _____ 34

Głosem nadawcy

Nowe wyzwanie transportowe _____ 38

Na kołach

Zakup z drugiej ręki _____ 44

Oszczędności kołem się toczą _____ 48

PISIL

Logistyka ostatniej mili _____ 53

Advertorial

Modernlog dla entuzjastów logistyki 4.0 _____ 56

Zarządzanie przedsiębiorstwem

Budujemy dział handlowy w firmie _____ 58

Perfekcyjne CV _____ 62

Prawo

Jak rozwiązać spory z ubezpieczycielem _____ 63

Procedura reklamacyjna w przewozie rzeczy _____ 64

Rekompensata za pracę kierowcy w nocy _____ 69

Macron od kuchni _____ 72

Odpowiedzialność przewoźnika za kradzież _____ 74

Test przedsiębiorcy _____ 76

Przewóz na potrzeby własne _____ 78

Wieści prawne _____ 80

Felieton

Życiowe rewolucje _____ 82

S R W

SZKOLENIA
ROZLICZENIA
WDROŻENIA[®]

biuro@srw.com.pl
+ 48 32 888 58 58

www.srw.com.pl

**Kompleksowa analiza
i rozliczanie czasu pracy kierowców
oraz delegacji z uwzględnieniem
europejskich płac minimalnych**

RODO

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

**Pełna obsługa
kadrowo-płacowa
i księgowa**

www.br.srw.com.pl



Biuro Rachunkowe
SRW

ksiegowosc@br.srw.com.pl
+ 48 32 888 58 58



Sezon urlopowy tuż, tuż. Niektórzy z nas pojedą nad polskie morze, góry, inni wybiorą wycieczki zagraniczną drogą samochodową lub lotniczą. Ktoś zdecyduje się na remont, budowę domu. Tylko, czy my aby na pewno potrafimy wypocząć i zapomnieć na chwilę o pracy?

Osobiście stosuję prostą zasadę i cieszę się, że mój pracodawca to akceptuje: jak wyjeżdżam na wakacje, nawet na kilka dni, służbowy telefon pozostaje w domu. Wyłączony. Dwie osoby w firmie mają do

mnie numer prywatny i w razie „pożaru trudnego do ugąszenia” mogą dzwonić (na 12 lat raz taka sytuacja miała miejsce). Naturalnie, jeśli uda im się do mnie dobić, bo i tak zwykle smartfon leży w szufladzie i zostaje wyciągany głównie dla celów skorzystania z nawigacji lub robienia zdjęć.

Nie wynika to z tego, że nie znoszę swojej pracy. Wręcz przeciwnie. Klawiatura komputera stanowi dla mnie jedno z ważniejszych narzędzi codziennego funkcjonowania. Smartfona używam nieco rzadziej, bo jednak kontakt bezpośredni jest zawsze przyjemniejszy. Stąd wielką radość sprawia mi jeżdżenie na konferencje i spotkania, nawet, jeśli organizuje je Truck&Business Polska i jestem

w permanentnym biegu (a może właśnie dlatego lubię nasze eventy).

Wakacje to jednak czas regeneracji, ładowania akumulatorów. Są tak samo ważne, jak przygotowanie programu konferencji, tematów na artykuły, planu redagowania tekstów. Jeśli na polu wypoczynku coś legnie w gruzach, efektywność zmaleje, co nie jest na rękę ani mojemu pracodawcy ani mi samemu, bowiem nie cierpię robić dane czynności przez osiem godzin, jeśli wiem, że można przez 60 minut.

Wyjazdy urlopowe planuję więc z równą pieczołowitością jak codzienną pracę. To wszystko naczynia połączone. Oczywiście, część z Czytelników prowadzi swoje firmy. Ale czy naprawdę nie ma na miejscu osoby, która potrafi nas przez tydzień lub dwa zastąpić? Jeden z Fleet Managerów kiedyś opowiadał mi po czym wie, że dobrze przygotował się do urlopu. Jeśli nikt do niego nie zadzwonił, znaczy się: procedury działają. Jeśli telefon brzęczy cały czas, gdzieś został popełniony błąd. Podobnie planowanie budowy i remontu. Mam takiego znajomego, który od pięciu lat nie wyjeżdża na dłuższe wakacje, bo zaczyna budowę...

Regeneracja jest potrzebna. Nie trzeba zawsze jeździć na jakieś „wypasy”, można oszczędniej. Byłe tylko znaleźć swój ulubiony sposób na relaks i z niego korzystać.

zastępca redaktora naczelnego

Tomasz Gzowski

Dostawczak elektryczny: analiza kosztów

Zakup dostawczego pojazdu elektrycznego może się opłacać już po 4 latach użytkowania – wynika z badania Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych. W ramach projektu Misja Zerowa Emisja, PSPA porównało całkowite koszty posiadania (TCO) elektrycznego Volkswagena e-Craftera oraz jego konwencjonalnego odpowiednika. Wyniki ogłoszono podczas Kongresu MOVE Mobility & Vehicles, który odbył się w ramach Poznań Motor Show 2019.

s. 34

Budujemy dział handlowy w firmie

Budowanie odpowiedniej struktury sprzedażowej, zintegrowanej ze strategią marketingową, to proces wielowarstwowy i długi. Należy ją tworzyć jeszcze na etapie segmentacji grup docelowych i identyfikacji oferty biznesu. Dlaczego? Ponieważ swoją ofertę budujemy tak samo, jak „uczymy się” rynku i klientów - powoli i na własnych błędach. A zminimalizować je pomaga dobra kadra sprzedażowa.

s. 58



Macron od kuchni

Francja jest dla naszej branży transportowej rynkiem perspektywnym. Polacy pozostają najliczniejszą grupą, wykonującą transport na terenie kraju nad Sekwaną. Nie zmieni tego nawet zmiana we francuskim Kodeksie Pracy, zgodnie z którą obowiązują drakońskie kary za naruszenia w zakresie delegowania pracowników. Jednak przewoźnicy powinni zrozumieć, że zaniedbanie obowiązków, związanych z Loi Macron, może ich drogo kosztować.

s. 72



Systemy informatyczne dla transportu, spedycji i logistyki

OLTIS Group, dostawca systemów informatycznych,
serdecznie zaprasza do odwiedzenia naszego stoiska

4 – 7. czerwca 2019, Poznań
stoisko w pawilonie 7A/37



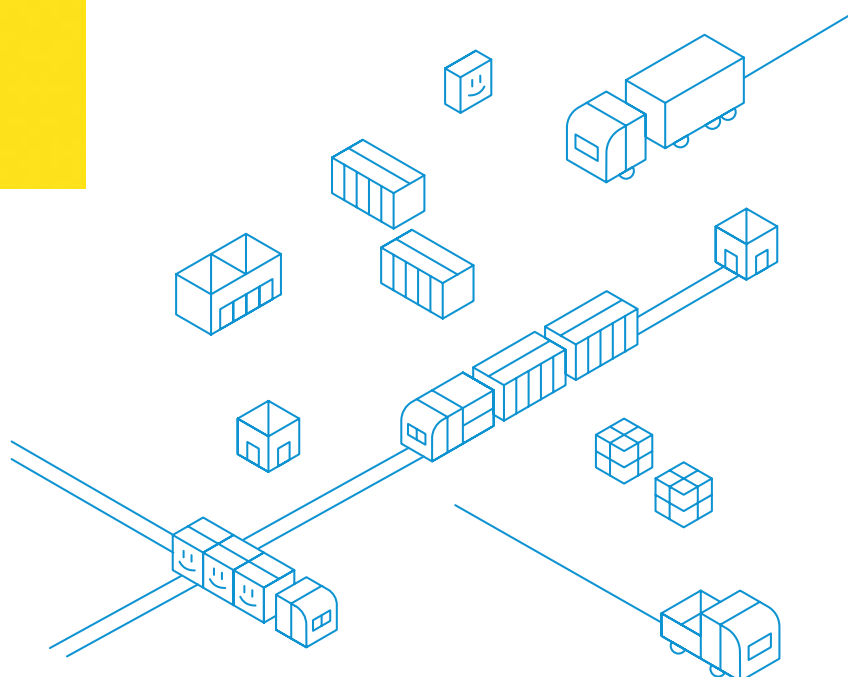
MODERNLOG
Targi Logistyki,
Magazynowania
i Transportu

Zapraszamy!

Odwiedzających
czeka miła niespodzianka
i mnóstwo ciekawych informacji.

Kontakt:

Piotr Klimek
tel.: +48 661 424 249



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund
Operational Programme Enterprise
and Innovations for Competitiveness

OLTIS Group a.s.
Dr. Milady Horákové 1200/27a
Olomouc 779 00 | Republika Czeska

www.oltis.cz

Technologie i prawo w transporcie

Kary za przekroczenie nacisku, Brexit, pojazdy na paliwa alternatywne vs TCO, prawne aspekty monitorowania środków transportu – te i wiele innych tematów poruszyliśmy podczas konferencji odbywającej się pod hasłem „Technologie i prawo w transporcie drogowym”. Spotkanie odbyło się przy współpracy z firmami Cargonexx, Continental, Lellek, Profika Broker, Ruptela, Texa, Trimble, które miały stoiska, część z nich prelekcje a Lellek oddał do testowania nowe Audi z wieloma nowinkami technologicznymi.

Opony stanowią około pięć procent kosztów użytkowania ciągników siodłowych i naczep. Jednak zastosowanie inteligentnych rozwiązań w zakresie zarządzania ogumieniem pomaga zoptymalizować blisko połowę kosztów operacyjnych floty – także tych związanych z paliwem, zarządzaniem, administracją, naprawami. Pomoże w tym system Conti Connect, pozwalający na kontrolę temperatury i ciśnienia w kołach w czasie rzeczywistym.

Krzysztof Otrząsek i Szymon Winkler opowiadali o tym w sposób niezwykle obrazowy, na przykładzie doświadczenia, w którym spadek ciśnienia wywoływał alarm na panelu menedżera floty, z określeniem, czy to poważna sprawa. Naturalnie system uwzględnia sytuacje, gdy opona się dopiero nagrzewa/ma niższą temperaturę z przyczyn eksploatacyjnych. Zarządca transportem może zresztą samodzielnie ustalać alerty.

Taniej już było

Z Bożeną Ogar z firmy Profika Broker podyskutowaliśmy na temat odzyskiwania pieniędzy za szkody w Niemczech, a także bieżącej sytuacji na rynku ubezpieczeń. – Niestety, nie mam dla państwa dobrej wiadomości: taniej już było, trudno liczyć na spadki cen. Oczywiście są sposoby, by je zminimalizować jak na przykład stosowanie monitoringu floty czy też działania prewencyjne związane m.in. ze szkoleniami doskonalenia jazdy – tłumaczyła Bożena Ogar. Warto także zwrócić uwagę na odpowiednią dokumentację

związaną ze szkodą. Bezproblemową wypłatę z OC przewoźnika lub OC kierowcy wspomogą notatka zawierająca datę szkody, szczegółowy opis zdarzenia oraz uszkodzeń. Uszkodzenia powinny być odnotowane w liście przewozowym. Protokół szkody trzeba spisać w obecności odbiorcy, obie strony muszą go podpisać. Należy wykonać dokumentację zdjęciową - cztery zdjęcia po przekątnej z czterech stron, z widocznym numerem rejestracyjnym, z niezbyt daleka, na tej samej wysokości, tak, by była widoczna cała sylwetka auta. Do tego uwieczniony numer VIN, stan licznika, uszkodzenia.

E-truck

Zaprezentowano również urządzenie o nazwie e-Truck. - System składa się z małego interfejsu, wpinanego do złącza diagnostycznego środka transportu, współpracującego z aplikacją zainstalowaną na smartfonie kierowcy. Telefon jest podłączony do Internetu, gdzie wysyła dane, które ze specjalnie zaprojektowanego portalu odczytuje mechanik – opowiadał Mariusz Wierzbicki z firmy Texa.

Gdy w trakcie jazdy zapala się kontrolka „awaria”, kierowca zwykle nie potrafi ocenić, z jaką sytuacją ma do czynienia. Sytuacja rodzi problem stricte logistyczny: gdzie jechać? jak daleko? czy serwis będzie czekać na pojazd? Dzięki zastosowaniu eTruck, mechanik jest informowany „z automatu”, że pojazd, który obsługuje ma problem i jaki to kłopot. Dlatego może być lepiej przygotowany na wizytę. Aplikacja działająca



Wspólne oszczędzanie paliwa wraz z kierowcami



Wszyscy kierowcy mogą uczestniczyć w planie redukcji kosztów. Poprzez szkolenia i promowanie właściwego stylu jazdy, tworzysz świadomość wpływu kierowcy na kondycję finansową firmy.

WWW.TRIMBLETL.COM/PL

- Możliwość monitorowania stylu jazdy kierowców i zużycia paliwa
- Przekształcanie danych FMS na przydatne informacje w postaci karty oceny kierowcy
- Informacje wyświetlane w sposób przejrzysty i logiczny na ekranie
- Możliwość indywidualnej konfiguracji pulpitu, pod kątem wizualizacji wybranych wskaźników KPI

Zainteresowany? **Odwiedź nas, aby zobaczyć wersję demonstracyjną.** Będziemy obecni na wielu konferencjach. Sprawdź naszą stronę trimbletl.com/events lub skontaktuj się z nami pod numerem **22 872 99 50** lub przez sales_trimbletl_pl@trimble.com.

 **Trimble**
Transport & Logistics

TELEMATICS INNOVATOR WITH A VISION

na smartfonie kierowcy dostarcza także szereg użytecznych informacji dla niego i menedżera transportu dotyczących stylu jazdy, aktualnych błędów, parametrów pracy samochodu, danych z tachografu, itp.

Monitoring w zgodzie z prawem

W firmach transportowych coraz powszechniejszy staje się monitoring pojazdów. Wprowadzić go jednak trzeba w zgodzie z majestatem prawa, o czym mówiła Małgorzata Kosela-Rębowska z kancelarii Rębowski Kosela. - Cele, zakres oraz sposób zastosowania monitoringu ustala się w układzie zbiorowym pracy, regulaminie pracy lub w obwieszczeniu - jeżeli pracodawca nie jest objęty układem zbiorowym pracy lub nie ma obowiązku ustalenia regulaminu pracy. O wprowadzeniu monitoringu musi powiadomić kierowcę nie później niż dwa tygodnie przed jego uruchomieniem. Na piśmie trzeba przekazać informacje o celach, zakresie i sposobach realizacji monitoringu - opowiadała Małgorzata Kosela-Rębowska.

Co ważne, a wiele firm o tym zapomina, pracodawca musi oznaczyć pojazdy, że są monitorowane - w sposób widoczny i czytelny, za pomocą odpowiednich znaków lub ogłoszeń dźwiękowych, nie później niż na jeden dzień przed jego uruchomieniem. - Na razie kontrolerzy do tego nie przywiązali aż takiej wagi, ale to tylko kwestia czasu, więc warto zadbować również o tę formalność - dodaje Kosela-Rębowska.

Dostawcze (nie tylko) na prąd

Najbardziej zapracowanym prelegentem był Filip Opoka z NGL Wiater. Nie dość, że miał swoje dwie prezentacje, to jeszcze wystąpił w zastępstwie Macieja Mazura z Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych. - Teoretycznie na rynku mamy coraz więcej pojazdów użytkowych i ciężarowych na gaz CNG, LNG, prąd. Problem, głównie w przypadku aut ciężarowych, jest z ich dostępnością - powiedział Filip Opoka.

Jeśli chodzi o pojazdy dostawcze, klient ma do wyboru coraz więcej ekologicznych alternatyw, o czym zresztą pisaliśmy na łamach Truck&Business Polska. Pojazdy na prąd rozwija Volkswagen, Mercedes, Renault, Nissan, Iveco. Branża TSL zaczyna badać potencjał EV w ramach wykonywanych operacji.

Ważną rolę w rozwoju nowych technologii może odegrać ustawa o elektromobilności. Zakłada ona między innymi, że do końca 2020 roku w każdym mieście powyżej 300 000 mieszkańców będzie 210 stacji ładowania aut elektrycznych, w miastach 150 000-299 999 mieszkańców - 100 stacji a w miastach 100 000-149 999 - 60 stacji. Do tego w każdym mieście powyżej 100 000 mieszkańców - 2 stacje CNG.

Z kolei Fundusz Niskoemisyjnego Transportu pozwala na dotacje do zakupu pojazdów elektrycznych, napędzanych na CNG, LNG. Wynoszą one do 30 procent kosztów kwalifikujących (cena nabycia oraz VAT jeżeli nie ma możliwości odliczenia) i, w zależności od rodzaju samochodu, do 36 000 zł lub 75 000 zł. Można także liczyć na dotacje do zakupu infrastruktury związanej z tankowaniem/ładowaniem środków transportu - do 50 procent kosztów kwalifikujących. Niestety, tutaj także są szczegółowe ograniczenia kwotowe.

Odwolanie do 21 kwietnia

Jednym z najgorętszych tematów ostatnich dni marca w branży transportowej była kwestia kar za przekroczenie nacisku osi napędowej - w związku z korzystnym dla przewoźników wyrokiem Komisji Europejskiej. Swego czasu Polska naruszyła prawo unijne, wprowadzając ograniczenia dla swobodnego ruchu pojazdów o maksymalnym nacisku osi napędowej wynoszącym 11,5 tony.

- Jak na razie nie wiadomo czy wyrok obejmie tylko przewozy międzynarodowe czy też krajowe. Zatem według obecnych interpretacji, dotyczy on przewozu międzynarodowego, gdy ciągnik nie przekroczył dopuszczalnej d.m.c., nacisk osi napędowej miał wyższe wartości niż dopuszczalne dla danej drogi, ale niższe niż 11,5 t. Jeśli firma transportowa nie zaskarżyła decyzji o nałożeniu kary do sądu administracyjnego, ma zaledwie miesiąc, na złożenie wniosku o wznowienie postępowania - do 21 kwietnia. To nic nie kosztuje. Jeśli kara została zaskarżona do sądu administracyjnego, trzeba w ciągu trzech miesięcy złożyć skargę o wznowienie postępowania. Ale tutaj trzeba zwrócić uwagę na pewne koszty - komentuje Dawid Korczyński, Prawniczytransportu.pl.





Delta Park A1/E17

TWÓJ BEZPIECZNY I STRZEŻONY PARKING W PÓŁNOCNEJ FRANCJI

Delta Park A1/E17 pozwala kierowcom na odpoczynek w najlepszych warunkach i jest czynny 24/7. Dogodnie zlokalizowany na A1/E17, w obiekcie zastosowano najnowsze **rozwiązania technologiczne** w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa zarówno kierowców jak i przewożonych towarów.



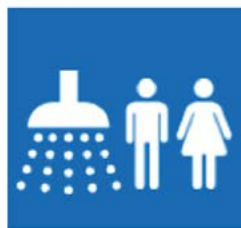
Bezpieczny parking
146 miejsc



Ochrona 24/7



Bezpłatne WIFI



Bezpłatne prysznice
i toalety



Restauracja
9-22



Automaty z
przekąskami



Pralnia



Wynajem naczep



Serwis naczep



Wulkanizacja

Stawki

Długość pobytu	Cena (*)
< 2h	€ 7,2
2 do 4h	€ 12
8 do 12h	€ 29
20 do 24h	€ 36
> 24h	+1,2 € /h
48h	€ 64,8

*Cena zawiera 20% VAT. Stawki obowiązują do 31.07.2019.



Delta Park A1/E17
Plateforme Multimodale Delta 3
Rue du Combiné
62119 DOURGES - FRANCE

GPS:

@50.4415482,2.9953645



Zarezerwuj miejsce już teraz!

booking.deltapark@tipeurope.com lub +33 1 60 76 85 20 od 8.00 do 18.00 (Pn - Pt)
Szczegółowe informacje na www.tipeurope.com

Długi i alimenty

Mecenas Korczyński mówił również o nowych przepisach dotyczących zajęcia długów alimentacyjnych i innych zobowiązań kierowców. Należy sprawdzić akta osobowe pracowników i ustalić, czy w kadrze mamy użytkowników ciągników siodłowych, przeciwko którym prowadzone są egzekucje alimentów i czy prawidłowo wywiązują się z nowych obowiązków. Zmiana w prawie dotyczy tylko egzekucji alimentów i świadczeń wypłacanych w przypadku bezskuteczności egzekucji alimentów. Nie obejmuje ryczałtów, obejmuje diety.

Monitoring w praktyce

O stosowaniu nowych technologii w firmie transportowej oraz codziennej działalności przedsiębiorstwa opowiadała Bogumiła Jadczak z Eurotrans. Prezentacja odbyła się w formie wywiadu na żywo, a w rolę zadającego pytania wcielił się moderator konferencji – Tomasz Czarnecki. – Monitorujemy pojazdy, używając przy tym komunikatora. Kierowcy wcześniej są informowani o tego typu działaniach, podpisując stosowne oświadczenia. Zależy nam też bardzo na bezpieczeństwie, dlatego oprócz standardowych kontroli, przeprowadzamy we własnym zakresie okresowe przeglądy środków transportu, naczep i ogumienia – opowiadała Bogumiła Jadczak.

- Kierowcy, jeśli chcą używać telefonu podczas jazdy, muszą skorzystać z zestawu głośnomówiącego. Przed wyjazdem w trasę użytkownik ciągnika siodłowego zobowiązany jest do sprawdzenia stanu technicznego pojazdu, uzupełnienia płynów spryskiwacza, działanie świateł i wycieraczek oraz stanu ogumienia. Korzystamy z aplikacji WebEye, co w znacznym stopniu ułatwia nam planowanie tras przejazdów oraz czasu dojazdu z uwzględnieniem zmieniających się warunków na drodze – dodała Jadczak.

Zagadkowy Brexit

Do dnia konferencji nie byliśmy pewni jak będzie wyglądała prelekcja związana z Brexitem. Działania Brytyjczyków w tym zakresie zaprzeczają niekiedy logice. Rozmowy związane z wystąpieniem z Unii Europejskiej, jego formą lub brakiem zdają się nie mieć końca, a czasu nikt nie zatrzyma. Wszystko to dotyka między innymi polskich przewoźników.

Jak mówił Radosław Pluciński z kancelarii Pluciński i Partnerzy, polskie firmy przejęły 25 procent przewozów między

Wspólnotą a Wyspami Brytyjskimi. Komisja Europejska pod naciskiem władz naszego państwa zawarła umowę, która pozwoli na utrzymanie dotychczasowych usług transportowych przez polskich spedytorów, łącznie z kabotażem. Nawiązano również współpracę z francuską administracją w sprawie warunków odpraw w Calais. Zjednoczone Królestwo jest dla Polski trzecim co do wielkości rynkiem eksportowym - dziennie do Anglii wjeżdża 1200 ciężarówek z rejestracją mającą PL z boku.

Co ciekawe, o czym się głośno nie mówi, problem wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej jest szczególnie dotkliwy dla Irlandii. Od czasu podziału tego kraju na część północną, należącą do Zjednoczonego Królestwa i południową, tworzącą osobny kraj, powstało 275 punktów granicznych. Tymczasem cała wschodnia granica UE liczy 137 przejść granicznych. Trudno przewidzieć, który z bardziej lub mniej prawdopodobnych scenariuszy znajdzie zastosowanie w praktyce.

Scenariusze względem Irlandii:

- ♦ Pozostawienie Irlandii Płn. w unijnym obszarze celnym
- ♦ Wprowadzenie elektronicznych odpraw celnych
- ♦ Przesunięcie punktów granicznych na lotniska i portów morskich
- ♦ Scenariusz „twardej granicy”
- ♦ Zjednoczenie Irlandii

Spory z ubezpieczycielem

Radosław Pluciński opowiadał także o tym jak rozwiązywać spory z ubezpieczycielem. – Od każdej decyzji towarzystwa ubezpieczeniowego należy się odwołać, nie poniesiemy przy tym żadnych kosztów. Może dotyczyć ona zarówno decyzji o zaniżonej wypłacie, jak i od decyzji odmownej. Termin na złożenie reklamacji jest tożsamy z terminem przedawnienia się roszczeń o odszkodowanie. Co do zasady mamy na to trzy lata, ale jeżeli roszczenia wynikają ze szkody powstałej na skutek przestępstwa (zbrodni lub występku) – czas wynosi 20 lat. Ubezpieczyciel musi udzielić odpowiedzi bez zbędnej zwłoki, ale nie później niż w terminie 30 dni od otrzymania pisma – tłumaczył Radosław Pluciński.

Jeśli chodzi o działania w sądzie, opłata od pozwu wynosi 5 procent wartości przedmiotu sporu, jednak nie mniej niż 30 złotych i nie więcej niż 100 000 złotych. Jeśli przegramy, poniesiemy między innymi koszty sądowe (opłaty od pism, koszty biegłych, koszty mediacji), koszty przejazdów do sądu strony lub jej pełnomocnika oraz równowartość zarobku utraconego wskutek stawienia w sądzie, wynagrodzenie pełnomocnika.

PARTNERZY KONFERENCJI



PATRONI MEDIALNI



PARTNERZY MERYTORYCZNI

EETS w Niemczech

Europejski elektroniczny system poboru opłat drogowych EETS wprowadzono do Niemiec.

BP. Oprócz zintegrowanego rozliczania wszystkich opłat i korzystania z podstawowej oferty (karta paliwowa, analizy i raporty), właściciele flot mogą uzyskać dostęp do funkcji telematycznych. To zwiększa przejrzystość danych i znacznie redukuje ilość czynności administracyjnych. Pakiet zaawansowany tzw. EETS Advanced, obejmuje m.in. dostęp do Centrum Telematycznego - sprawdzenie pozycji wszystkich pojazdów wyposażonych w BP Tollbox dla EETS, otrzymanie informacji takich jak status pojazdu (w ruchu, oczekuje, parkuje), ostatnią przejechaną trasę, sytuację na drodze. Można przeglądać szczegółowe dane na temat aktywności pojazdu w czasie.

Urządzenia można wymieniać pomiędzy pojazdami. Działanie obejmuje Francję, Hiszpanię, Portugalię, Belgię, Włochy, Austrię, Polskę (A4 na trasie Kraków-Katowice) oraz Niemcy. W tym roku dodane zostaną m.in. Węgry, inne trasy w Polsce, Norwegia (Auto-Pass System), Słowenia oraz mosty Öresund i Storebaelt.

DKV. DKV Box Europe, dzięki któremu w przyszłości możliwe będzie rozliczanie wszystkich opłat drogowych w Europie, został właśnie dopuszczony do użytku w Niemczech. W grudniu 2018 roku wydano zgodę na użytkowanie boxa EETS od DKV na belgijskich autostradach i drogach krajowych. Natomiast jeśli chodzi o austriacki system poboru opłat drogowych, DKV Box Europe znajduje się obecnie w fazie testów produkcyjnych.

Nowy prezes DKV



Grupa DKV Mobility Services (DKV) ma nowego prezesa. Został nim Marco van Kalleveen. 50-latek objął stanowisko po dr Alexanderze Hufnaglu, który ustąpił po piętnastu latach stania na czele spółki. Van Kalleveen w szczególności odpowiada za rozwój rynku i strate-

gii. Główny nacisk jest położony na dalszą cyfryzację modelu biznesowego, a także rozszerzenie portfela usług. Nowy prezes posiada doświadczenie w zarządzaniu na rynkach międzynarodowych i udokumentowaną wiedzę specjalistyczną z zakresu mobilności i logistyki. Ostatnio pełnił funkcję prezesa i członka zarządu LeasePlan, jednej z wiodących światowych firm leasingujących pojazdy. Poprzednio był członkiem zarządu TNT Express, globalnego operatora usług kurierskich i ekspresowego transportu. Karierę rozpoczął jako konsultant ds. zarządzania w McKinsey & Company, w której został partnerem w roku 2004. Studiował zarządzanie na Uniwersytecie Erazma w Rotterdamie i posiada tytuł MBA wydany przez Harvard Business School. Jest żonaty, ma córkę.

«*W końcu mogę tankować, gdzie chcę. Co za wygoda!*»

Monika K., przedstawiciel handlowy

Karta DKV dla flot osobowych
Już blisko 5000 lokalizacji w Polsce!
dkv-euroservice.com



You drive, we care.



Schenker z BDF-ami

Co tydzień DB Schenker wdraża w krajowej sieci 10 nadwozi wymiennych. Inwestycja umożliwia bardziej efektywne wykorzystanie taboru, a także ograniczenie emisji CO₂. Wprowadzenie BDF-ów jest najważniejszym projektem dla biznesu lądowego firmy w tym roku.



- Krok po kroku wprowadzamy plan implementacji 800 nadwozi wymiennych. Naszą ambicją stanowi być najlepszym i największym operatorem w transporcie międzynarodowym i liderem na rynku krajowym – wyjaśnia Marlena Dorniak, szef rozwoju biznesu Klastra Europy Północno-Wschodniej w DB Schenker.

Obecnie operator logistyczny dysponuje 280 kontenerami, poruszającymi się po całej Polsce, kolejne 79 czeka już na włączenie do sieci. Osiem oddziałów DB Schenker, m.in. w Warszawie, Poznaniu i Krakowie, zostało wyposażonych w ciągniki terminalowe – Kamagi. Usprawnia one proces obsługi kontenerów na terenie obiektów operatora logistycznego. Firma współpracuje z przewoźnikami, którzy na potrzeby obsługi nadwozi zakupili sprzęt najnowszej generacji. Trwają rozmowy z kolejnymi zainteresowanymi.

- W ramach projektu modernizujemy nasze terminale: zabezpieczamy podłoża, dostosowujemy place manewrowe, jak również powiększamy miejsca parkingowe, wyznaczając dedykowaną przestrzeń dla nadwozi wymiennych. Równolegle trwają prace informatyczne, polegające m.in. na modyfikacji naszego systemu operacyjnego i wdrożeniu nowych aplikacji do zarządzania placem oraz flotą kontenerów. Wszystko, aby w pełni wykorzystać potencjał swap body – wyjaśnia Marlena Dorniak.

Zastosowanie systemu nadwozi wymiennych pozwala nie tylko bardziej efektywnie realizować cele operacyjne, ale również środowiskowe. Zestawy swap body z podwójną podłogą mają większą objętość niż tradycyjne naczepy, co oznacza mniejszą liczbę pojazdów na drogach i – co się z tym wiąże – niższą emisję spalin.

Raben we Włoszech i w Niemczech

Grupa Raben w lipcu 2019 roku zwiększy udział w spółce Sittam do 51 procent, stając się większościowym udziałowcem lidera włoskiego rynku międzynarodowego transportu drobnicowego. Raben uruchomił także oddział w Schüttorf, który uzupełnił niezależną sieć transportową firmy w Niemczech.

Siedziba spółki i jej centralny magazyn zlokalizowane są w Cornaredo, niedaleko Mediolanu. Zakup udziałów w spółce Sittam ma na celu wzmocnienie pozycji obu firm na rynku włoskim i europejskim. Dotychczasowy większościowy właściciel Sittam, rodzina Bertola, pozostanie długoterminowym udziałowcem spółki, zachowując 49 procent udziałów. Obaj właściciele postanowili zwiększyć kapitał Sittam. CEO w Sittam został Wojciech Brzuska z Grupy Raben.

- Włochy to obecnie partner numer cztery w światowej wymianie międzynarodowej, dlatego rozwój połączeń do/z tego rynku jest z punktu widzenia strategii Grupy niezwykle istotny. Po uruchomieniu połączeń drobnicowych Sittam z Europą Centralną i Holandią, a następnie siatki codziennych połączeń do/z Niemiec, przyszedł czas na następny kamień milowy – wyjaśnia Wojciech Brzuska, CEO Sittam

Uruchomiony oddział w Schüttorf posiada centrum logistyczne z powierzchnią przeładunkową 4500 m², wyposażone w 53 rampy załadunkowe dla towarów przychodzących i wychodzących. Usytuowany jest na skrzyżowaniu autostrad A30 i A31, co zapewnia optymalne połączenie z obszarami ekonomicznymi Emsland, Osnabrücker i południowo-zachodnim Münsterland. - Dzięki oddziałowi w południowo-zachodniej części Dolnej Saksonii zintegrowaliśmy obiekt przeładunkowy z niezależną siecią ładunków drobnicowych, którą uruchomiliśmy w styczniu 2018 roku - powiedział Ewald Raben, prezes Grupy Raben.

Targi Transportex



W Expo Silesia w Sosnowcu odbyły się Targi Transportu i Spedycji Transportex. Wydarzenie B2B dało możliwość spotkania właścicieli firm transportowych, przewoźników, spedytorów oraz menedżerów z firm logistycznych, produkcyjnych i dystrybucyjnych. Patronat medialny sprawował Truck&Business Polska.

Nie zabrakło wydarzeń towarzyszących. Konferencję "Zmiany w Transporcie - 2019" zorganizowano we współpracy z Kancelarią Transportową Koben - można było

poznać aktualne zmiany w prawie transportowym dotyczące transportu drogowego oraz podyskutować z prelegentami - służby kontrolne odpowiadały na nurtujące pytania. Konferencja Polskiej Unii Transportu także dotyczyła najnowszych przepisów i związanych z nimi zagrożeń dla kierowców oraz właścicieli i zarządzających firmami transportowymi. Równolegle z targami Transportex odbyły się Targi Transportu Publicznego Silesia Komunikacja, Targi Transportu Turystycznego Silesia Coachexpo oraz Salon Wyposażenia Warsztatów MotoSerwis Expo.

Naczepomania



Naczepomania zbliża się milowymi krokami. Wystawa producentów i dystrybutorów pojazdów ciężarowych, naczep, przyczep, a także komponentów, akcesoriów

i usług związanych z szeroko rozumianą branżą transportową odbędzie się 8.06. w Łodzi. Patronat medialny sprawuje Truck&Business Polska.

Naczepomania to doskonałe miejsce do branżowych spotkań, podczas których przekazywane będą informacje na temat nowości produktowych, nowych technologii i wiedzy technicznej, zarówno dla osób zawodowo związanych z branżą pojazdów ciężarowych jak i pasjonatów transportu. Wstęp wolny. Oprócz bogatej sceny branżowej, widowiskowe pokazy Monster Trucka z możliwością odbycia niecodziennych przejażdżek, symulator jazdy samochodem ciężarowym, konkursy zorganizowane przez polskich Strongmanów. Imprezę uświetni koncert grupy Me Myself and I, która tworzy muzykę bez użycia instrumentów muzycznych. Naczepomania odbędzie się 8.06. w godzinach 10–23 w Atlas Arenie w Łodzi.

5 ciągników dla Hubera

Iveco Poland przekazało firmie Huber pięć ciągników siodłowych Iveco Stralis Natural Power o mocy 460 KM przeznaczone do logistyki na terenie całej Europy.

Wypożyczone są one w układ napędowy wykorzystujący jako paliwo skroplony gaz ziemny (LNG). Huber specjalizuje się w logistyce do takich krajów jak Wielka Brytania, Niemcy, Holandia i Czechy. W swojej flocie posiada 34 ciągniki siodłowe Iveco, w sumie tabor liczy 140 pojazdów. Stralisy NP w wersji Low Tractor wyposażono w silniki Diesla i zbiorniki LNG o pojemności 290 kg (800 litrów). Do tego skrzynia biegów Hi-Tro-nix, systemy wspomagające Hi-Cruise, retarder, lodówka o pojemności 50l, klimatyzacja postojowa, reflektory xenonowe. Na życzenie wykonano specjalne malowanie kabin pojazdów.

- Planujemy kolejne inwestycje w pojazdy na LNG. Sprzyjają temu zmiany w przepisach, takie jak chociażby zwolnienie z opłat drogowych dla samochodów napędzanych skroplonym gazem ziemnym (LNG) w Niemczech, zniesienie akcyzy na LNG i obciążenie oleju napędowego podatkiem na finansowanie rozwoju infrastruktury LNG w Polsce – mówi Bogusław Ciupek, prezes firmy Huber.

PKO Leasing i Volvo Trucks Poland razem

Spółki PKO Leasing oraz Volvo Polska podpisały porozumienie o współpracy. Spółka leasingowa stała się zewnętrznym partnerem finansującym pojazdy szwedzkiego importera. Jednym z elementów współpracy będą działania w ramach kampanii Volvo Trucks 4Poland, której celem jest wspieranie działań lokalnych przedsiębiorców w odnowie i unowocześnieniu krajowego taboru drogowego.

 **TIMOCOM**
AUGMENTED LOGISTICS

Pierwszy Smart Logistics System w Europie!

www.timocom.pl

Czy transport się opłaca?

TIMOCOM rozszerza projekt LiveTalk, w którym przedstawiciele Systemu Smart Logistics prowadzą rozmowy ze znanymi ekspertami branżowymi. Tym razem gościem był Adam Aszyk, prezes firmy Adar. Opowiadał m.in. o opłacalności transportu, dlaczego zredukował firmową flotę do zera, jakie szanse na rynku TSL ma mała firma transportowa, czy informatyzacja to dobra inwestycja.

Wyjątkowa firma

Adar jest przedsiębiorstwem rodzinnym, zatrudniającym obecnie około 130 osób. Pracują tam głównie ludzie młodzi. Co czwarty pracownik jest programistą. Inwestycja w rozwój oprogramowania wewnętrznego realizowana we współpracy z Polsko-Japońską Akademią Technik Komputerowych oraz Politechniką Gdańską przynosi wymierne efekty. Cel stanowi optymalizacja działania, a zatem wyłączenie tego rodzaju pracy, która jest powtarzalna i opisywalna algorytmicznie, czyli może być wykonywana przez system komputerowy. Według szacunków, gdyby nie było rozwiązań realizowanych przez zespół IT, Adar musiałby zatrudniać 200-250 osób.

Międzynarodowa spedycja

Jeszcze 9 lat temu firma skupiała się na zwiększaniu swojego potencjału poprzez inwestowanie we flotę. Jednak brak kierowców na rynku skłonił firmę do zmiany strategii. Skupiając się na działaniach spedycyjnych, skutecznie współpracując z przewoźnikami i polegając na ich rekomendacji, Adar stopniowo wyzbywał się pojazdów, obejmując swoją marką ciężarówki partnerów. Dziś flota liczy ponad 400 ciągników siodłowych z naczepami. W tym roku Adar zanotował dwukrotny wzrost.

- To kwestia naszych wartości. Jesteśmy firmą rodzinną, więc traktujemy ją jak swoje nazwisko. Chcemy, żeby odbiór tej firmy był jak najlepszy. Nasza dobra sytuacja wynika niejako z wyboru przewoźników, ich decyzji czy chcą się rozwijać, mają za co, jak to wygląda, jeśli chodzi o ich wewnętrzny portfel - podkreśla Adam Aszyk.

Czy to altruizm? - Nie, to spojrzenie biznesowe. Przewoźnik robiąc kilometry, sprawia, że my także je robimy. Mamy wtedy więcej frachtów i większe obroty. Jeżeli firmy transportowe są zadowolone i dobrze o nas mówią, ta opinia w połączeniu z rozwiniętym systemem informatycznym skutkuje tym, że zwiększenie liczby aut nie wpływa tak znacząco na wzrost kosztów stałych. W praktyce koszty stałe w kalkulacji na dane zlecenie są coraz niższe. Dzięki temu jesteśmy w stanie podnosić stawkę tak, jak to miało miejsce ostatnio - prezes firmy Adar.

Konsolidacja środowiska kontra mała firma transportowa

Branża TSL konsoliduje się. Tego zjawiska nie da się powstrzymać. Wpływa na to wiele czynników. Jednym z nich jest niska marżowość i oszczędności uzyskiwane dzięki efektowi skali. TIMOCOM zapytał prezesa firmy Adar, czy mała firma



transportowa ma w tej sytuacji możliwość utrzymania się na rynku.

- Tak, jak najbardziej, choć czas dla przewoźnika jest teraz bardzo trudny. To niedobry moment na inwestycję w transport. Pasja stanowi coś fantastycznego, ale wystarczy jeden mandat w UE, jeden nieuczciwy klient i można stracić firmę. Czasem powstaje zła decyzja - ktoś kupuje pojazd w leasingu, na który go nie stać i potem ponosi konsekwencje. Poza kosztami stałymi dochodzi także weryfikacja kontrahenta. TIMOCOM np. stosuje zasadę, że nieuczciwe zachowania, jak np. brak płatności za usługę skutkuje utratą dostępu i nr ID. Wniosek jest prosty - im niższy numer tym większa wiarygodność. Adar ma swój numer już 15 lat - mówi Adam Aszyk.

Są fanami swoich fanów

Adar ściśle współpracuje z przewoźnikami i kierowcami. Część z nich jest fanami tej firmy i manifestuje to poprzez media społecznościowe. Ale też wielu kierowców ma fanów wśród pracowników firmy Adar. - Chodzi o identyfikację z naszymi wartościami - uczciwość, przejrzystość to nas przyciąga. Model komunikacji jest zbliżony i stajemy się wzajemnie fanami. Jesteśmy razem - mówi Adam Aszyk.

Z tego poczucia wspólnoty transportowej i codziennych doświadczeń powstał pomysł nakręcenia filmu „Najtrudniejsza branża świata czy Hejt”, a także stworzenia marki odzieżowej dla kierowców „U szofera”. - Kierowca może fajnie wyglądać, chodzi o odczarowanie branży. Nie wiem, czy zrobimy to w pojedynkę, i mam nadzieję, że ten top firm, a one wiedzą, o jakich myślę, też weźmie w tym udział - podsumowuje Adam Aszyk.

Pełna wersja LiveTalk na www.timocom.pl



Karty II generacji do tachografów cyfrowych

Zgodnie z Dyrektywą Komisji Europejskiej 165/2014/UE państwa członkowskie zobowiązane są od 15 czerwca 2019 roku wydawać karty drugiej generacji do tachografów cyfrowych.

Rozpoczęty w Europie w 2016 roku proces wdrożenia kart drugiej generacji przebiega bardzo wolno z uwagi na fakt, że uprawnione do wydawania certyfikatu są obecnie tylko dwa laboratoria – STA w Szwecji i RDW w Holandii.

Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych uzyskała dokument potwierdzający homologację typu dla kart tachografowych II generacji. 29 kwietnia PWPW w Warszawie rozpoczęła personalizację i wysyłkę pierwszych kart warsztatowych II generacji (około 500 sztuk). Od 15 czerwca PWPW rozpocznie wydawanie pozostałych rodzajów kart tachografowych – kart kierowcy, kart przedsiębiorstwa oraz kart kontrolnych do tachografów inteligentnych.

Wprowadzenie nowych kart II generacji nie wpływa na konieczność wymiany dotychczasowych kart I generacji. Zachowują one aktualność do końca ich daty ważności lub do czasu ich wymiany, lecz nie współpracują z tachografami inteligentnym. Zatem każdy serwis tachografów, który będzie chciał przeprowadzać kalibrację tachografu

inteligentnego, musi posiadać karty warsztatowe II generacji.

Co nowego wprowadzają nowe inteligentne tachografy:

- ♦ Nowe klucze kryptograficzne i zabezpieczenia danych w mikroprocesorze na kartach.
- ♦ Moduł GNSS, który będzie przede wszystkim odpowiadał za rejestrację w tachografie położenia/lokalizacji pojazdu podczas rozpoczęcia, zakończenia pracy oraz co trzy godziny jazdy. Moduł posłuży również jako drugi sygnał ruchu w celu ograniczenia zjawiska manipulacji.
- ♦ Wbudowany moduł DSRC odpowiada za zdalny odczyt danych przez służby kontrolne, informacji sugerujących manipulacje. Pobrane dane będą służyć wyłącznie do preselekcji podejrzanych pojazdów.
- ♦ Moduł ITS do komunikacji z inteligentnymi systemami transportowymi.

Więcej informacji można uzyskać w dni powszednie w godzinach 7-16:30 pod numerem 22 332 92 90 oraz mailowo tachograf@pwpw.pl

**OTWÓRZ SIĘ
NA NOWE
MOŻLIWOŚCI.
WYPRÓBUJ
FAKTORING.**



Proste procedury • Szybka wypłata • Nawet 90% wartości faktury

ZADZWOŃ 800 224 229

ODWIEDŹ bibbyfinancialservices.pl

WIERZYM W TWÓJ BIZNES

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

BIBBY
FINANCIAL SERVICES



Przyszłość tylko z finansowaniem

Jak wynika z marcowej edycji cyklicznie prowadzonego badania Bibby MSP Index, wśród firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw od kilku miesięcy panuje umiarkowany optymizm. Mimo to odnotowano spadek wskaźnika, za który odpowiada niestety głównie branża transportowa. Boryka się ona z kilkoma problemami, w tym m.in. brakami kadrowymi oraz pogorszeniem koniunktury na rynkach europejskich.

Wskaźnik Bibby MSP Index utrzymuje się na stabilnym poziomie powyżej 50 punktów, mimo że w marcowym, pomiarze odnotowano spadek o 2,3 pkt. w stosunku do fali wrześniowej. W poprzednim pomiarze odnotowano spadek (-1,6 pkt.). Ta tendencja może trochę niepokoić.

Braki kadrowe i nie tylko

Według Szybkiego Monitoringu NBP polskie firmy dalej borykają się z problemami braków kadrowych. Prawie połowa przedsiębiorców od niemal dwóch lat deklaruje, że posiada nieobsadzone stanowiska pracy. Paradoksalnie, chętnych do pracy nie brakuje, lecz niewielu posiada odpowiednie kwalifikacje. Transport, obok budownictwa i przetwórstwa przemysłowego, jest jednym z najbardziej „dotkniętych” tym problemem sektorów. Dla polskich przedsiębiorców problematyczna może być też niestabilna koniunktura na rynkach europejskich. Niemcy borykają się z kryzysem w przemyśle,



Jerzy Dąbrowski

dyrektor generalny
Bibby Financial Services

Choć za spadek wskaźnika Bibby MSP Index odpowiada głównie branża transportowa, to pogorszenie odnotowano wśród firm ze wszystkich branż poza budownictwem.

Głównym powodem pogorszenia nastrojów przedsiębiorców są rosnące obawy o sprzedaż. Wskaźnik Bibby MSP Index przyjmuje najwyższą wartość w sektorze produkcji przemysłowej, zaś najniższą - wśród firm usługowych.

Branża transportowa boryka się m.in. z brakami kadrowymi oraz pogorszeniem koniunktury na rynkach europejskich.



Włochy dotknął kryzys finansowy, a w Chinach widoczne jest spowolnienie gospodarcze (istotny wpływ na chińską gospodarkę ma polityka celna USA oraz wewnętrzne napięcia gospodarcze). Brexit nie odgrywa większej roli.

Zła dyscyplina płatnicza

Aż 38 procent respondentów Bibby MSP Index stwierdziło, że ich kontrahenci płacą gorzej niż dotychczas (mniej regularnie). We wrześniu zeszłego roku takiej odpowiedzi udzieliło 29 procent. Rośnie więc liczba nierzetelnych kontrahentów. W przypadku branży transportowej tego zdania jest więcej niż co trzecia firma, co plasuje ją na trzecim miejscu na liście branż zmagających się z tym problemem.

Z pojęciem faktoringu spotkało się aż 93 procent przedsiębiorców.

Najbardziej zauważalne (46 procent) pogorszenie dyscypliny płatniczej kontrahentów odnotowały przedsiębiorstwa handlowe.

Problemy z opóźnieniami w płatnościach potwierdza też badanie przeprowadzone przez Coface, według którego zaledwie 1,4 procent firm nie doświadcza problemów z zaległościami w płatnościach. Choć skróciła się średnia długość opóźnienia (w tym roku wyniosła ona 59,9 dni, czyli prawie o 3 dni której niż rok wcześniej), to wzrasta udział długich przeterminowań. Zaległości z trzymiesięcznym opóźnieniem zgłosiło aż 38 procent przedsiębiorców. Ze względu na długi czas oczekiwania na spłatę wystawionych faktur firmy muszą wprowadzać działania mające na celu odzyskanie należności.

Kierunek - przyszłość

W ślad za raportem PwC pt. „Transport & Logistics Trend Book 2019” prognozować można, że 2019 rok będzie dla transportu rokiem cyfrowej transformacji. Digitalizacja nie tylko technologii komunikacyjnych, ale również procesów biznesowych (wykorzystywanie sztucznej inteligencji czy wdrażanie inteligentnych systemów) powinna przynieść wymierne korzyści, zauważalne w codziennej pracy. Nowe rozwiązania, zanim jednak usprawnią procesy i będą źródłem oszczędności, pochłonąć muszą niemałe budżety. Mimo pogorzenia się nastrojów wśród małych i średnich przedsiębiorców, aż 37 procent planuje w najbliższym czasie wprowadzić w firmie innowacje. Najczęściej będą to innowacje technologiczne (33 procent głosów), procesowe (25 procent) oraz produktowe (21 procent). - Aż w 83 procentach innowacje są finansowane ze środków własnych, w 20 procent łączone z innymi źródłami finansowania, takimi jak kredyt, leasing czy fundusze unijne. Przy tak silnej konkurencji zewnętrznej i geometrycznie rosnącym postępie technologicznym trzeba przyznać, że jest

to bardzo mały odsetek firm, a poziom innowacji pozwala co najwyżej na utrzymanie swojej dotychczasowej pozycji rynkowej, aniżeli na ekspansję technologiczną. Środki własne nie są tak znaczące, aby można było rozwijać działy badawczo-rozwojowe, a część z nich jest jeszcze „zamrażana” w postaci rezerwy na ewentualne opóźnione płatności czy też niepewność regulacji zewnętrznych – komentuje dr Anna Czarczyńska z Katedry Ekonomii Akademii Leona Koźmińskiego, ekspert Bibby Financial Services.

Finansowanie innowacji

Planując wprowadzenie innowacji, warto rozważyć skorzystanie z faktoringu - zwłaszcza w sytuacji, gdy środki własne nie wystarczają, a ponadto firma nie przechodzi pozytywnie analizy kredytowej i nie może liczyć na kredyt z banku. Faktoring jest dobrym rozwiązaniem zwłaszcza dla MŚP, dla których zarówno konieczność poniesienia kosztów na inwestycje, jak i opóźnienia w płatnościach destabilizują kondycję ekonomiczną. Faktoring zapewnia szybkie odzyskanie gotówki zamrożonej w fakturach i włączenie ich do obiegu, co poprawia płynność finansową. Dobrze sprawdza się on zresztą również wtedy, gdy wszystkie odroczone płatności płacone są w terminie, ale liczba udzielonych kredytów kupieckich nadwyreża płynność finansową faktoranta.

Faktoring staje się coraz bardziej popularnym narzędziem finansowym. Z najnowszego badania Bibby MSP Index wynika, że z tym pojęciem spotkało się aż 93 procent przedsiębiorców. Prawie połowa firm potwierdza, że faktoring poprawia płynność finansową, a ponad 20 procent, - że skraca czas oczekiwania na gotówkę.

Dariusz Damiański



Z opóźnieniami płatności kontrahentów zmagają się wielu przewoźników.

Można płacić mniej

Ubezpieczenie floty stanowi dla firm transportowych wcale nie taki mały uszczerbek w budżecie. O tym co można zrobić, by płacić mniej, kiedy będą niższe ceny oraz na temat sytuacji na rynku rozmawiamy z Mariuszem Żurawskim z EIB oraz Tomaszem Szarkiem z UNIQA.

Jak wygląda sytuacja cenowa na rynku ubezpieczeń? Wciąż drożeją, są wahania a może jednak nadchodzą tańsze czasy dla transportowców? Jak widzą panowie przyszłość ubezpieczeń w aspekcie firm transportowych? Zarówno, jeśli chodzi o usługi, ceny, liczbę firm ubezpieczających ciężarówki.



Mariusz Żurawski (EIB).

- Na rynku ubezpieczeń transportowych w ostatnich latach następowały bardzo dynamiczne zmiany. Wiązały się one głównie z odmiennym podejściem ubezpieczycieli do sposobu przygotowywania ofert. Można je podsumować jako przejście z kwotowania akwizycyjnego, podyktowanego głównie chęcią pozyskania klienta, na rzecz rygorystycznej,

technicznej oceny ryzyka. Podejście to w ostatnim czasie jest łagodzone. Dzięki poprawie wyników finansowych w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych rynek wyszedł już z fazy sztywnej, czyli bardzo wysokich cen ubezpieczenia, jednak ciągle pozostaje daleko od fazy miękkiej. Wraz ze wzrostem ilości i wysokości szkód rynek ubezpieczeń transportowych stał się bardzo wymagający. Ofertowaniem zainteresowane jest węższe grono ubezpieczycieli.

Tomasz Szarek (UNIQA).

- Po znaczących podwyżkach cen w ubezpieczeniu OC komunikacyjnym, które nastąpiły 2-3 lata temu, co związane było z zmianami otoczenia prawnego, 2018 rok można ocenić jako rok dość stabilnych cen. Dla towarzystw ubezpieczeniowych firmy transportowe to ważny kontrahent, nie tylko w zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych. Z tego powodu ubezpieczy-



ciele z jednej strony będą szukać nowych rozwiązań, aby zapewnić jak najlepszą ochronę i konkurencyjną składkę. Do tego powalczą o utrzymanie rentowności, szczególnie w OC komunikacyjnym. Pogodzenie tych dwóch czynników będzie w najbliższym czasie nie lada wyzwaniem.

CZYNNIKI RYZYKA UBEZPIECZYCIELI

Umowy są zawierane na rok? A może na jakiś dłuższy/krótszy okres?

Mariusz Żurawski (EIB). - Umowy generalne zawierane są zazwyczaj na okresy roczne. W wyjątkowych przypadkach istnieje możliwość włączenia zapisów o ich kontynuacji na kolejne okresy.

Tomasz Szarek (UNIQA). - W ubezpieczeniach komunikacyjnych dla flot, niezależnie od branży, preferujemy zawieranie z klientami rocznych umów generalnych. Przez ten czas obowiązują ustalone pomiędzy nami a klientem warunki cenowe i zakresowe dla danej floty.

Jakie elementy podnoszą ryzyko a więc i cenę? Innymi słowy jak towarzystwa ubezpieczeniowe obliczają swoje ryzyko? Co może zrobić firma transportowa, by stawki były niższe?

Mariusz Żurawski (EIB). - Sam proces zawierania i negocjacji umowy ubezpieczenia ostatnio się zmienił. Raport z audytu bezpieczeństwa floty stanowi teraz warunek sine qua non dla otrzymania dobrej oferty ubezpieczenia floty dużych przewoźników. Ubezpieczyciele wyraźnie promują, proponując lepsze warunki, wdrażanie i usprawnianie przez przewoźników programów bezpieczeństwa flot. Ważną rolę odgrywa podejście firmy transportowej do dotychczasowej szkodowości oraz konsekwencja w jej ograniczaniu. Przy określonej skali działalności, występowanie szkód jest czymś naturalnym. Istotne jednak, aby aktywnie i reaktywnie zarządzać tym zjawiskiem. Pozostałymi elementami pozwalającymi ubezpieczycielom na określenie tzw. jakości ryzyka są także m. in. średni wiek pojazdów, kierunki przewozów, wskaźnik rotacji kierowców, tryb ich rekrutacji i funkcjonujący system motywacyjny.

Innym elementem branym pod uwagę przy określaniu wysokości składki jest geograficzny zakres działalności. Dla przykładu liberalne względem poszkodowanych podejście sądów brytyjskich do szkód osobowych oraz liczne przypadki nadużyć w obszarze roszczeń sprawiają, że przewoźnicy operujący na tym rynku w oczach ubezpieczycieli generują zwiększone ryzyko. Co za tym idzie stawki/składki zaproponowane takim przewoźnikom również mogą być wyższe.

Tomasz Szarek (UNIQA). - Cenę w ubezpieczeniach komunikacyjnych dla flot kształtuje cały szereg czynników wpływających na ocenę ryzyka. W przypadku branży transportowej jednym z ważniejszych elementów, oprócz historii przebiegu ubezpieczenia z minimum trzech lat, jest informacja czy przedsiębiorstwo zajmuje się transportem jako dodatkową działalnością, czy to core biznes firmy. Z punktu widzenia ryzyka ubezpieczeniowego, znaczący czynnik

stanowi fakt czy dana firma posiada licencję na transport międzynarodowy, co ma związek bezpośrednio z wartością wypłacanych odszkodowań, które są kilkakrotnie wyższe jeżeli do zdarzenia doszło poza granicami Polski. Szczególną uwagę zwracamy także na rodzaj przewożonego towaru np. czy są przewożone materiały niebezpieczne tzw. ADR-y, stanowiące grupę podwyższonego ryzyka. Każdą flotę taryfikujemy indywidualnie dopasowując zarówno cenę, jak i zakres ochrony do potrzeb klienta. Na korzystniejszą ofertę mogą przedsiębiorstwa, w ramach swojej działalności wprowadzające działania zmierzające do zmniejszenia szkodowości. Zaliczamy do nich: doszkalanie kierowców z technik jazdy, wprowadzanie specjalnych bonusów dla bezszkodowych kierowców w postaci dodatkowych premii, prawo pierwokupu pojazdu osobowego, itp.

SPOSÓB NA RABAT

W jaki sposób ubezpieczenie nieruchomości i inne usługi wykupione w tym samym towarzystwie ubezpieczeniowym mogą wpłynąć na cenę polisy pojazdu? Na jak wielkie rabaty można liczyć? A może warto stosować multisourcing?

Mariusz Żurawski (EIB). - Jednym ze sposobów na obniżenie składek ubezpieczeniowych może być ulokowanie ryzyk komunikacyjnych oraz OCP w tym samym zakładzie ubezpieczeń. Szacowany zakres obniżki to kilka, kilkanaście procent. Jest to wartość istotna, jednak nie na tyle duża, aby zaniechać skierowania zapytania do innych potencjalnych oferentów.

Tomasz Szarek (UNIQA). - Zachęcamy klientów do zawierania w Uniqa nie tylko obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych, ale również innych ubezpieczeń zapewniających ochronę w innych obszarach działalności tj. dotyczących mienia, mieszkań, domów, ubezpieczenia osobowe czy finansowe. Klienci, którzy zdecydują się na skorzystanie z szerszego zakresu oferty lub posiadają już ubezpieczenia z innych obszarów, mogą liczyć na dodatkową, 10-procentową zniżkę przy zawieraniu ubezpieczeń dla floty.

Wprowadzali panowie ostatnio lub mają zamiar wprowadzić nowe usługi?

Mariusz Żurawski (EIB). - Na rynku ubezpieczeniowym pojawiają się dedykowane dla branży rozwiązania ułatwiające, w pewnym sensie, zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym. Specjalne produkty ubezpieczeniowe zapewniają kierowcy, który uczestniczy w zdarzeniu drogowym poza granicami kraju, telefoniczną asystę prawną i pomoc w kontaktach z organami władzy. Wpływa to nie tylko na poprawę komfortu jego pracy, ale również ogranicza ryzyko „pompowania” roszczenia i nadużyć ze strony poszkodowanych. Bardzo dobrym rozwiązaniem chroniącym przed wyłudzeniami odszkodowań jest także monitoring zainstalowany na pojeździe, jednak ze względu na prawo niektórych państw, nie można go wszędzie wykorzystywać a nawet posiadać.

Dlaczego akurat państwa usługi powinien wybrać przewoźnik?

Mariusz Żurawski (EIB). - Zapewniamy klientom doradztwo ekspertów ubezpieczeń komunikacyjnych i transportowych. Skupiamy się na skutecznym wdrożeniu i odpowiednim wyeksponowaniu ubezpieczycielom rozwiązań prewencyjnych, polegających na wdrożeniu procedur ograniczających szkodowość, implementacji systemu informatycznego wskazującego trendy oraz prawidłowości w szkodowości, co pozwala na działania zaradcze.

Tomasz Szarek (UNIQA). - Przygotowując ofertę ubezpieczeń flotowych OC i AC każdorazowo indywidualnie dopasowujemy ją do potrzeb, oczekiwań i możliwości finansowych klienta. Dodatkowo dla przedsiębiorców posiadających pojazdy ciężarowe o d.m.c. powyżej 3,5 tony, ciągniki siodłowe, przyczepy i naczepy o d.m.c. nieprzekraczającej 44 tony oferujemy ubezpieczenie Truck Assistance. Gwarantuje ono usprawnienie, podnoszenie, holowanie pojazdu w razie nagłego zdarzenia powstałego wskutek wypadku, awarii, przebicia opony lub kradzieży pojazdu. Ubezpieczenie można zawrzeć w jednym z trzech wariantów oferujących szeroki zakres pomocy w kraju, jak i zagranicą.



Istnieją proste sposoby uzyskania rabatów od ubezpieczycieli.

Mobilność na stacjach

Sytuacja na rynku paliw ulega zmianom. Postanowiliśmy zadać kilka pytań przedstawicielom koncernów, by dowiedzieć się czegoś więcej na tematy, które z pewnością zainteresują osoby zarządzające transportem.

POŁOWA CENY PALIWA TO PODATKI



Na nasze pytania odpowiedziała **dr Magdalena Kandefer-Kańtoch**, rzecznik prasowy BP w Polsce.

Płacimy na BP kartą Routex wydaną przez Circle K. Jaka będzie cena za litr? Można negocjować tego rodzaju zakupy?

- Cena będzie identyczna jak na pyłonie cenowym stacji. Transakcje nie są rabatowane. Nie doliczamy również żadnych opłat serwisowych.

Samoobsługowe kasy dla kierowców flotowych – czy myśleli państwo o tym rozwiązaniu?

- Obserwujemy rynek i słuchamy głosów naszych klientów, analizujemy różne opcje i rozwiązania logistyczne, wprowadzamy rozmaite udogodnienia w zależności od lokalizacji, natężenia ruchu na stacji i potrzeb. Jednak kasy samoobsługowe nie są tematem dyskusji ze względu na bezpieczeństwo transakcji. Jednym z naszych wyróżników jest bardzo drobiazgowa kontrola zgodności numerów rejestracyjnych. Dbamy, by paliwo było tankowane do właściwego samochodu i przypisanej do niego karty. W przypadku kas samoobsługowych nie byłoby to możliwe.

Na stacjach własnych BP cenami zarządza zespół specjalistów BP, za ceny na stacjach partnerskich BP odpowiada właściciel stacji.

W jaki sposób koncern wpływa na ceny paliw na poszczególnych stacjach? A może to niezależna decyzja jej właściciela?

- Cena paliw na stacjach to wypadkowa różnych czynników, takich jak: koszt produktu, czyli cena ropy naftowej na giełdach światowych, wahania kursu złotego w stosunku do walut, w jakich wyceniane są produkty w rafineriach, koszty logistyki oraz wysokości opłat i podatków. To ostatnie w Polsce stanowi obecnie ponad połowę kosztów. Na stacjach własnych BP cenami zarządza zespół specjalistów BP, za ceny na stacjach partnerskich BP odpowiada właściciel stacji.

Często otrzymujemy informacje o nowych stacjach BP. Może pani podać jakiś docelowy plan, na przykład odnośnie liczby stacji w Polsce pod koniec 2020 roku?

- Z dużą regularnością powiększamy sieć o około 20-30 stacji netto rocznie. Robimy tak od dekady i mamy ambicje, żeby takie tempo utrzymywać.



BP z dużą regularnością powiększa sieć o około 20-30 stacji rocznie.

Czym się różnią stacje własne BP od stacji partnerskich a co musi stanowić standard? Przykładowo, swego czasu byłem zdziwiony, że na jednym z BP trzeba płacić za toaletę.

- Współpraca w ramach umowy ma charakter partnerski i na takiej formie kooperacji nam zależy. Pomimo bardzo dużego zaangażowania w proces wdrażania na stacji partnerskiej odpowiednich standardów obsługi i bezpieczeństwa, udziału finansowego w kosztach związanych z modernizacją stacji, a także instalacji wielu elementów jej wyposażenia i wystroju nie naruszamy stosunków własności stacji. Mimo że przedmiotem umowy podpisanej między BP a właścicielem jest w zasadzie sprzedaż paliw, przywiązujemy ogromną wagę do wyglądu i jakości całej stacji. Sklep, bar, myjnia i inne części kompleksu stacji muszą być utrzymywane w jak najlepszym stanie, bowiem rzutują na całość wizerunku obiektu, na którym znajduje się logo BP. Dlatego wspólnie pracujemy przy organizacji i projektowaniu tych sfer aktywności. Jeżeli partner tego potrzebuje zapewniamy pomoc finansową, doradztwo i dostęp do najnowszych rozwiązań w tych dziedzinach.

Parkingi TIR wpływają na zwiększone zainteresowanie stacjami przez firmy transportowe? BP zamierza zainwestować w ten element oferty jako dodatkowe źródło dochodu?

- Z naszych obserwacji wynika wniosek, że dostępność miejsc parkingowych, dodatkowych usług dla kierowców (np. prysznic) znacząco wpływa na poprawę komfortu pracy kierowców. Nic nam nie wiadomo na temat przekształcania parkingów TIR w parkingi płatne.

Dystrybuujecie też winiety? Można się spodziewać, że na każdej stacji w promieniu 50 km od granicy nabędziemy winiety na jazdę po sąsiednim kraju?

- Nie ma takiej zasady. O ofercie bardziej decyduje układ dróg, dojazd do granicy, trasy przemieszczania się podróżujących. Zatem dostępność tej usługi jest dostosowywana

do potrzeb klientów. Obecnie oferujemy winiety na 26 stacjach własnych a w miarę powstawania nowych obiektów można się spodziewać, że powiększy się też liczba stacji oferujących winiety.

Czytelnicy często o to pytają: paliwo nie jest importowane, tylko transportowane z najbliższej rafinerii?

- Faktycznie, większość paliwa sprzedawanego w Polsce pochodzi z polskich rafinerii i wszyscy dystrybutorzy się w nich zaopatrują. Ale jest też całkiem spory i zwiększający się potencjał importu paliw do Polski. Należy pamiętać o tym, że towar przywieziony do Polski trzeba gdzieś zmagazynować, później załadować na cysternę, uszlachetnić dodatkami do paliw i dopiero zawieźć na stację. Nie można paliwa kupionego w Niemczech dowieźć pociągiem bezpośrednio na stację w Przemyslu lub Suwałkach.

550 STACJI W 2022 ROKU.



Na nasze pytania odpowiedziała **Magdalena Wyszomirska**, szef regionu w Biurze Klientów Flotowych Lotos Paliwa.

Płacimy na stacji Lotos stacją kartą Shella. Jaka będzie cena za litr? Można negocjować koszt tego rodzaju zakupów?

- Współpraca w zakresie wzajemnej akceptacji kart flotowych pomiędzy sieciami Shell i Lotos ma na celu zwiększenie dostępności stacji głównie dla flot samochodów osobowych. Dla transakcji dokonywanych kartami Lotos na stacjach Shell cena zakupu paliwa jest równa cenie na pylonie w momencie transakcji. Nie stosujemy narzutów za transakcje dokonywane naszą kartą na stacjach partnera.

W jaki sposób koncern wpływa na ceny paliw na poszczególnych stacjach? A może to niezależna decyzja jej właściciela?

- W przypadku cen detalicznych w sieci Lotos, spółka Lotos Paliwa ustala jedynie ceny na stacjach własnych – obecnie to 306 obiektów stacji typu CODO (Company Owned Company Operated). Na stacjach franczyzowych koszt detaliczny nabycia paliwa ustalają nasi partnerzy. Wybór optymalnych cen na stacjach uzależniony jest między innymi od standardu stacji, poziomu sprzedaży, poziomu marży, realizacji założeń budżetowych, poziomu zapasów, poziomu udzielanych rabatów oraz wpływu na pozostałe stacje w sieci. Określając ceny sprzedaży paliw, bierzemy pod uwagę poziom cen na stacjach konkurencyjnych.

Płacąc kartami Lotos na stacjach Shell, cena zakupu paliwa jest równa cenie na pylonie w momencie transakcji.

Czy do limitu dziennych transakcji na kartach paliwowych są wliczane opłaty drogowe, zakup innych produktów niż paliwo?

- Tak, transakcje pozapaliwowe wliczają się do limitów kart – dziennych, tygodniowych i miesięcznych.



Warto dokładnie przeanalizować oferty emitentów kart paliwowych – wybór jednego lub nawet kilku właściwych może przysporzyć sporo oszczędności.

Dedykowane kasy dla kierowców flotowych – myśleliście o tym rozwiązaniu?

- Na stacjach paliw proces obsługi kierowcy flotowego nie różni się istotnie od obsługi klienta dokonującego płatności gotówką czy kartą płatniczą. Oszczędność czasu dla użytkownika karty wynika głównie z braku oczekiwania na wydanie faktury na stacji, dzięki fakturowaniu zbiorczemu. Stąd nie przewidywalismy potrzeby wyodrębniania osobnych kas dla kierowców flotowych, zwłaszcza, że na większości stacji dostępna powierzchnia pozwala na umieszczenie kilku stanowisk kasowych.

Sieć Lotos swego czasu została nieco w blokach, jeśli chodzi o klienta w postaci firm transportowych. Na ile udaje się odrobić dystans?

- Trudno się zgodzić z tezą postawioną na początku tego pytania. Od momentu wprowadzenia programu flotowego Lotos Biznes w 2005 roku zawsze byliśmy obecni w sektorze TSL. Od wielu lat współpracujemy z dużymi firmami transportowymi i spedycyjnymi; mamy też bogate doświadczenia w kooperacji ze stowarzyszeniami przewoźników drogowych. Wzrosty sprzedaży do firm transportowych osiągane w ostatnich latach są dla nas satysfakcjonujące, stanowią też motywację do dalszego rozwoju.

Jaki jest cel rozwoju sieci stacji do 2020 roku? A może rozwój został na razie wstrzymany, w związku z głośną w mediach wizją fuzji z PKN Orlen?

Grupa Kapitałowa Lotos rozwija się zgodnie z obowiązującą strategią. Do końca 2022 sieć powinna liczyć około 550 stacji, aktualnie to blisko 500 obiektów. Rozbudowujemy segment stacji własnych, w dużej mierze dzięki wygranym już przetargom na Miejsca Obsługi Podróżnych zlokalizowane przy autostradach i drogach ekspresowych (9 nowych obiektów do końca 2020). W obszarze handlu detalicznego koncern optymalizuje procesy obsługi klienta i sprzedaży. Spółka poprawia jakość usług i dąży do uzyskania pozycji lidera we wdrażaniu paliw nowej generacji. Jesienią 2018 roku otwarto Lotos Niebieski Szlak, sieć ładowarek dla pojazdów elektrycznych, łączącą Warszawę z Trójmiastem.

Do 2021 roku planujemy – na początku w Warszawie oraz w Gdańsku – uruchomienie sprzedaży wodoru dla samochodów.

CENY Z LISTY



Na nasze pytania odpowiedział **Jerzy Jezuit**, kierownik sprzedaży DKV Euro Service.

Płacimy kartą DKV na stacjach różnych koncernów. Czy wysokość rabatu, a co za tym idzie cena paliwa jest uzależniona od tego, którą stację klient wybiera? Innymi słowy, czy wybierając obiekt koncernu X istnieje duże prawdopodobieństwo, że cena tam będzie niższa niż na stacji koncernu Y?

- Specjalne ceny na wybranych stacjach to jeden z elementów strategii taniego tankowania z DKV. Nie chodzi tu jednak o lepsze warunki na stacjach danego koncernu, ale o miejsca, na których klient najczęściej tankuje. Tam, gdzie przewoźnik generuje największe obroty, możemy mu zaproponować stację ze specjalnymi warunkami cenowymi - często na poziomie niższym niż ceny hurtowe. Zachęcamy więc firmy do wskazywania nam lokalizacji, którymi są najbardziej zainteresowani. Wysokość rabatów udzielanych przez DKV jest dodatkowo zależna od łącznego wolumenu transakcji.



Być może wkrótce bezgotówkowa zapłata za paliwo za pośrednictwem DKV będzie możliwa nawet bez użycia karty.

Drugi sposób na obniżenie kosztów paliwa z DKV to korzystanie z aplikacji mobilnej „DKV” i platformy DKV online do wyboru najtańszych miejsc tankowania. Siła tego narzędzia tkwi w ogromnej sieci stacji, na których porównujemy bieżące ceny paliwa. Należy do niej ponad 4200 obiektów w Polsce oraz 65 000 w Europie - zarówno dużych koncernów jak i lokalnych marek, preferowanych często przez kierowców. Można wyszukać placówki przy danej trasie lub w konkretnym promieniu od niej, filtrując dodatkowo według dostępnych na nich serwisów. System wskazuje zawsze trzy najtańsze lokalizacje. Trzecim elementem jest specjalna oferta na Polskę - tankowanie na stacjach z tzw. „cenami z listy”, których mamy już 200. Systemem tym objęto stacje lokalnych marek, jak Moya, Pieprzyk, Citronex

czy Uniwar. Stawki kalkulowane są tu na bazie ceny hurtowej SPOT, niezależnie więc od aktualnej polityki cenowej danej stacji. Z obniżonej ceny na tych stacjach korzysta każdy klient DKV, niezależnie od swojej oferty rabatowej.

Grzegorz Ratajczak (Petromiralles): Czy planujemy rozszerzyć sieć poza Hiszpanię? Nie jest to wykluczone, nawet w najbliższej przyszłości.

Proste myślenie klienta: nie mają swoich stacji, są kolejnym pośrednikiem, muszą mieć droższe paliwo niż każdy inny emitent posiadający swoje stacje... Fakt czy mit? Spotykacie się z takimi pytaniami?

- Z tym pytaniem raczej się już nie spotykamy, bo logika działania DKV jest inna. Nasza oferta jest konkurencyjna zarówno na olej napędowy, jak i benzynę czy AdBlue. Dla stacji nie jesteśmy konkurencją, bo dzięki kierowaniu klientów na dany obiekt pozwalamy generować znacznie wyższe obroty. Kierowcy korzystają też z dodatkowej oferty każdej placówki, jak zakupy i serwisy. Klienci zaś zyskują dużo dzięki możliwości kierowania pojazdów na najtańsze punkty w okolicy, wyszukane w aplikacji „DKV”. Już sam ten mechanizm pozwala oszczędzić około 20-40 groszy na litrze paliwa. Dodatkowo najwięksi nabywcy mogą liczyć na rabaty, często bardziej korzystne niż stawki hurtowe. Na przykład na stacji Pieprzyk w Okmianach mogliśmy zaproponować wybranym podmiotom cenę 3,90 zł netto za litr. To bardzo korzystna oferta.

Kto odpowiada za jakość paliwa – DKV czy koncern zarządzający daną stacją? Innymi słowy, do kogo klient ma się zgłosić z ewentualną reklamacją?

- Współpracujemy tylko z koncernami i sieciami, które rygorystycznie kontrolują stacje z punktu widzenia oferowanego przez nie paliwa. Wszystkie stacje DKV, zarówno w Polsce jak i w Europie, oferują standard odpowiedni dla pojazdów z normami Euro 5 oraz Euro 6. Nasze karty to tylko i wyłącznie środek płatniczy, reklamację dotyczącą jakości samego paliwa klient więc musi zgłosić właścicielowi placówki. Są na to odpowiednie procedury. Należy jednak podkreślić, że takie sytuacje to rzadkość - w ciągu 14 lat pracy miałem jedną tego typu reklamację i najczęściej wiążą się z nieuczciwością kierowcy.

Jakie są plany rozwojowe dla DKV? Kolejne stacje honorujące karty? Dodatkowe usługi?

- Idziemy w jednocześnie w kilku kierunkach: wykorzystanie Big Data do tworzenia inteligentnych aplikacji dla przewoźników, rozwój oferty w kierunku paliw alternatywnych, ciągle poszerzanie sieci stacji. Do tego dochodzi EETS, czyli jednolitej opłacie elektronicznej. Urządzenie DKV to tak naprawdę system otwarty na integrację i analizę danych

z wielu innych źródeł, optymalizujących pracę pojazdu i kierowcy. W przyszłości takie urządzenia będą gromadzić dane o parametrach jazdy samochodu czy zużyciu części, połączone z systemami nawigacji i routingu, serwisami pogodowymi czy tachografem. Chodzi o to, aby ułatwić pracę przewoźnikowi i podnieść jego konkurencyjność dzięki szybkiemu dostępowi do informacji.

Dedykowane kasy dla kierowców flotowych posiadających karty DKV – czy to w ogóle możliwe?

- Idziemy jeszcze dalej - w kierunku automatycznego naliczania płatności za zakupy na stacjach. Nic przecież nie stoi na przeszkodzie, aby poprzez aplikacje mobilne i łączność Wi-Fi służyły automatycznie do DKV dane o ilości zatankowanego paliwa lub innych usługach, z których korzysta za pośrednictwem karty. Wówczas wystarczyłoby samo zarejestrowanie ich faktu w systemie. W tym kierunku idzie dziś nasza myśl techniczna. Z pewnością pierwszym krokiem będzie płatność za usługi z poziomu aplikacji czyli telefonem komórkowym. Na tymi rozwiązaniach aktualnie pracujemy.

Państwa oferta z pozoru powinna być dedykowana do dużych przewoźników międzynarodowych. Jak jest w praktyce? Macie również dobrą propozycję dla małych firm jeżdżących tylko po Polsce?

- Do każdego klienta podchodzimy w sposób zindywidualizowany. Mam na myśli zarówno tych z setkami pojazdów ciężarowych czy osobowych, jak i przewoźników z 1-2 pojazdami, posiadaczy aut dostawczych czy floty pojazdów osobowych. Doradcy są wyspecjalizowani w poszczególnych segmentach, dzięki czemu jesteśmy w stanie zaoferować każdemu dopasowane do jego potrzeb i możliwości elementy oferty.

Parkingi są z pewnością jednym z kluczowych elementów decydujących o tym, że kierowcy samochodów ciężarowych wybierają stacje PKN Orlen.

Postanowiliśmy wykorzystać nasz know-how i pozycję przetargową płynącą z obsługi transportu profesjonalnego, aby te same warunki i ceny proponować dzisiaj większym i mniejszym klientom. Stąd właśnie wspomniany wyżej pomysł współpracy w Polsce ze stacjami z „cenami z listy”. Kartą DKV można też rozliczyć opłaty za przejazdy wszystkimi autostradami w Polsce, to więc wygoda dla kierowcy. Dodatkowo stanowi ona zabezpieczenie na wypadek awarii w trasie, bo nasze usługi Assistance dojeżdżają na miejsce bardzo szybko i większość awarii naprawiają na miejscu. Od wymiany koła, szyby czy żarówek, po podstawienie na miejsce pojazdu zastępczego i opiekę nad kierowcą.

Aplikacja DKV pozwala wyszukać najtańsze stacje w okolicy i dodatkowe usługi i serwisy na stacjach. Rozwijamy też współpracę z TomTom, łącząc funkcję w ich systemie wskazywania najtańszych stacji DKV z selekcją najszybszej trasy i routingiem

PARKINGI SĄ POTRZEBNE



Informacje uzyskaliśmy z biura prasowego **PKN Orlen**.

W jaki sposób koncern wpływa na ceny paliw na poszczególnych stacjach? A może to niezależna decyzja jej właściciela?

- Ceny paliw na stacjach zależą przede wszystkim od czynników zewnętrznych. Chodzi m.in. o giełdowe notowania gotowych produktów paliwowych oraz kurs złotego do dolara. W przypadku detalicznych cen paliw ważne jest też bezpośrednie otoczenie konkurencyjne takiego obiektu - różnice w cenach gruntu, kosztach funkcjonowania stacji (np. płace) a także w potencjale sprzedażowym.

Dedykowane kasy dla kierowców flotowych – czy PKN Orlen myśli o tym rozwiązaniu?

- Na bieżąco analizujemy różne możliwości rozwoju naszej oferty. Realizujemy też szereg badań, aby sprawdzać preferencje klientów. Z naszych obserwacji wynika, że nie oczekują oni oddzielnych kas do oferowanych usług. Byłoby to też trudne z logistycznego punktu widzenia - np. w sytuacji, gdy przy jednej kasie byłaby kolejka, a przy drugiej nie, nabywcy oczekiwali by obsługi w tej wolnej, mimo że byłaby ona przeznaczona do płatności za inne usługi.

Parkingi TIR wpływają na zwiększone zainteresowanie stacjami przez firmy transportowe? Zamierzają Państwo zainwestować w ten element oferty jako dodatkowe źródło dochodu?

- Parkingi są z pewnością jednym z kluczowych elementów decydujących o tym, że kierowcy samochodów ciężarowych wybierają stacje PKN Orlen. Dążymy do tego, aby pojawiały się one na jak największej liczbie naszych stacji, szczególnie przy autostradach oraz drogach ekspresowych. Istotne znaczenie ma tutaj rozmiar terenu przeznaczonego na zagospodarowanie przez nas. Jego powierzchnia musi być na tyle duża, aby oprócz stacji paliw możliwa była budowa parkingu o określonym przez nas standardzie. Robimy wszystko, by zapewnić klientom maksimum satysfakcji z pobytu na stacjach, ale również na parkingach, dlatego dbamy o odpowiednie utwardzenie terenu, wyznaczenie miejsc parkingowych, oświetlenie, utrzymanie czystości, wywóz śmieci czy dostęp do toalet. Utrzymanie wysokiej jakości usług parkingowych generuje koszty, dlatego na wybranych stacjach wdrożyliśmy opłaty postojowe za parking, jednocześnie przekazując zarządzanie nimi wybranym podmiotom.

Program Flota przynosi spodziewane efekty?

- Posiadamy największy program kartowy Flota w Polsce. Liczba firm korzystających z kart paliwowych PKN Orlen, tylko w Polsce, to około kilkuset tysięcy podmiotów. Podstawową

zaletą naszego programu jest możliwość płatności za paliwo bez konieczności posiadania gotówki. Ponadto oferujemy szereg funkcjonalności dostosowanych do potrzeb klienta, jak na przykład odroczony termin płatności, możliwość regulowania płatności na stacjach Grupy Orlen w Polsce, Niemczech, Czechach i na Litwie, możliwość realizacji innych płatności związanych z poruszaniem się pojazdem jak opłaty drogowe, opłaty za parkowanie, naprawy, itp.

Orlen ma zdecydowanie największą liczbę stacji w Polsce. Chcielibyśmy zapytać o obecną strategię: zamykanie tych mniej rentownych placówek czy otwieranie kolejnych? Jaki jest cel rozwoju sieci stacji do 2020 roku?

- Plany rozwojowe Grupy Orlen to długofalowa, kompleksowa strategia działań realizowanych na podstawie wnikliwej obserwacji oczekiwań i potrzeb klientów. Na koniec 2018 roku dysponowaliśmy siecią 2803 stacji paliw, z czego 1787 na terenie Polski, pozostałe znajdują się w Niemczech, Czechach oraz na Litwie. W porównaniu do 2017 roku, liczba stacji wzrosła o 20 placówek. Warto dodać, że w ubiegłym roku zwiększyliśmy również liczbę miejsc sprzedaży artykułów z oferty pozapaliwowej o kolejne 69 punktów - obecnie dysponujemy więc 1667 punktami Stop Cafe w Polsce (włączając w to 354 sklepy typu convenience pod marką O!SHOP), 270 Stop Cafe w Czechach, 23 Stop Cafe na Litwie oraz 56 Star Connect w Niemczech. Wiosną planujemy rozpoczęcie działalności na rynku słowackim. Uruchomienie pierwszej stacji Grupy Orlen w tym kraju planowane jest na przełom marca i kwietnia 2019 roku.

Nieustannie przyglądamy się trendom panującym na rynku. Poszerzamy naszą ofertę i poszukujemy innowacyjnych rozwiązań technologicznych, które ułatwiają i usprawniają funkcjonowanie naszych obiektów. Za przykład może posłużyć aplikacja Orlen Mobile oraz nowoczesny format stacji paliw Orlen Drive. Widzimy przyszłość w rozwoju tego typu projektów. Przygotowujemy się do rewolucji na rynku w związku z coraz popularniejszymi paliwami alternatywnymi. Na polskich stacjach rozwijamy sieć punktów z ładowarkami do samochodów elektrycznych, w Niemczech testujemy wodór, a w Czechach kierowcy mogą zatankować CNG.

SPECJALIŚCI OD HISPANII



Na nasze pytania odpowiedział **Grzegorz Ratajczak**, Area Sales Manager w Petromiralles

Petromiralles ma stacje w Hiszpanii. Czy są plany rozwoju sieci także na inne kraje? A może przybędzie obiektów w Hiszpanii?

- Jesteśmy jednym z największych niezależnych koncernów paliwowych na terenie Hiszpanii. Firma powstała ponad 50 lat temu, dlatego możemy powiedzieć, że znamy bardzo dobrze tutejszy rynek paliw. Skupiamy się na tym, w czym jesteśmy profesjonalistami: obsłudze klientów krajowych i zagranicznych na naszych stacjach paliw. Mamy sieć ponad 60 stacji, łącznie z partnerskimi, rozmieszczo-

nych strategicznie dla działania transportu międzynarodowego - przede wszystkim przy granicy hiszpańsko-francuskiej: La Jonquera i Irun. Lokalizacje spełniają wymagania nabywców i w najbliższym czasie nie planujemy dodawać nowych obiektów. A czy planujemy rozszerzyć sieć na inne kraje? Nie jest to wykluczone, nawet w najbliższej przyszłości.



Systemy IT odgrywają coraz ważniejszą rolę w zarządzaniu tankowaniem firm przewozowych.

W przypadku przewoźników międzynarodowych jeden kraj to dość ograniczony zasięg działania karty. Co możecie zaoferować klientom, trafić do portfela kierowców polskich firm przewozowych?

- Jesteśmy firmą niezależną. W porównaniu do innych operatorów, oferty Petromiralles mogą okazać się bardziej konkurencyjne, właśnie dlatego, że proponujemy swoją kartę, działającą w macierzystej sieci stacji, w oparciu o nasze systemy informatyczne, w spółce, która dba o konserwację i poprawne działanie instalacji paliwowych. Dzięki temu eliminujemy do zera usługi zewnętrzne generujące dodatkowe koszty. Do tego dochodzi profesjonalna obsługa klienta w wielu językach oraz szeroki pakiet zabezpieczeń karty paliwowej - "Security Pack" - chroniący przed kradzieżą i skopiowaniem karty. Wszystkie „plastiki” są zabezpieczone czterocyfrowym kodem PIN – nadaje go klient bądź losowo system. Dodatkowo proponujemy innowacyjny system, który nazwaliśmy „Dynamiczny Kod PIN” – transakcja jest potwierdzana na stacjach z użyciem wybranego losowo przez nasz system, każdorazowo innego numeru PIN, przesyłanego w wiadomości SMS na telefon komórkowy kierowcy. Dzięki temu wykluczamy możliwość skorzystania z karty, w momencie, gdy zostanie skradziona czy skopiowana. Nawet jeśli użyty przez kierowcę numer PIN został w jakiś sposób zaczytany, do każdego nowego użycia karty będzie potrzebny inny numer. Oczywiście nie pobieramy żadnych opłat serwisowych za korzystanie z kart czy „Security Pack”. Wszystko to wpływa na konkurencyjność. Myślę, że dlatego z naszych usług korzysta wielu przewoźników jeżdżących regularnie do Hiszpanii – podmioty nie tylko z Polski, ale i z całej Europy.

W jaki sposób koncern wpływa na ceny paliw na poszczególnych stacjach? A może to niezależna decyzja jej właściciela?

- Rynek hiszpański jest dość specyficzny w kwestii ustalania kosztów zakupu paliwa. Nie ma tutaj jawnej ceny hurtowej, na której można bazować, jak w przypadku Orleu w Polsce. Posiadamy dział w firmie odpowiedzialny za ustalanie cen na słupach stacji, analizując wiele czynników, ale przede wszystkim śledząc zachowanie konkurencji. Oczywiście wszystkich klientów informujemy o zmianie ceny w sieci z odpowiednim wyprzedzeniem, dzięki temu wiedzą ile zapłacić zanim zdecydują się wypełnić zbiorniki

Dedykowane kasy dla kierowców flotowych – myśleliście o tym rozwiązaniu?

- Stacje w lokalizacjach przygranicznych są przystosowane do obsługi pojazdów ciężarowych - znaczna większość klientów to firmy transportowe z Hiszpanii i innych krajów europejskich. Prawie nie obsługujemy klientów indywidualnych i pojazdów osobowych, zatem problem kolejek na stacjach z tego powodu nas nie dotyczy. Na każdej flagowej stacji znajdują się automaty do obsługi klientów, kierowca sam autoryzuje tankowanie, jednocześnie mamy też całą dobę personel, który pomoże w każdej sytuacji.

Stefan Horst (UTA). - Cena paliwa zależy od tego na jakiej stacji klient tankuje, jej lokalizacji a nawet pory dnia.

Co jeszcze oferujecie poza paliwem?

- Na większości stacji flagowych jest sklep oraz darmowe prysznice/toalety. Dodatkowo na obiekcie Figueres/La Jonquera mamy specjalną ofertę na parking strzeżonym Padrosa. Można tam skorzystać z wielu usług, takich jak: restauracja, bar, tereny zielone, telewizja, pralnia, prysznice - po zacytowaniu danych z karty kierowcy i wysłaniu ich mailowo.



REKLAMACJE NA STACJI

Na nasze pytania odpowiedział **Stefan Horst**, press officer UTA.

Kartą UTA można płacić na stacjach różnych koncernów. Rabat i cena za litr paliwa zależy

od tego, którą stację klient wybierze?

- Generalnie cena paliwa zależy od tego na jakiej stacji klient tankuje, jej lokalizacji a nawet pory dnia. Koszt zakupu jest podawany przez dany koncern paliwowy. Wysokość rabatu stanowi natomiast efekt indywidualnych negocjacji między przewoźnikiem a nami.

Stereotypowo klient może pomyśleć: UTA nie jest właścicielem stacji ani dystrybutorem paliwa, musi więc być drogo... Ale czy to prawda?

- Kupujemy duże ilości paliwa w kilku koncernach paliwowych i otrzymujemy określone rabaty. Dlatego też może-

my przygotować dla klientów korzystne warunki współpracy z UTA. Korzystne mam na myśli oczywiście również kwestie finansowe. Dlatego nie, to zdecydowanie nieprawda.



Paliwo byłoby znacznie tańsze, gdyby nie liczne daniny dla rządów państw.

Kto odpowiada za jakość paliwa - UTA a może Shell, BP, czy inny dostawca stacji? Do kogo można składać reklamację?

- To stacje paliwowe a raczej koncerny paliwowe odpowiadają za jakość tego co klienci tankują do środków lokomocji i transportu. My na to nie mamy żadnego wpływu. Zatem reklamacje należy składać bezpośrednio do danej placówki.

Jakie są plany rozwoju UTA?

- Przede wszystkim pracujemy nad rozwiązaniami pozwalającymi rozwinąć płatności mobilne. Zresztą, przygotowując kolejne innowacje zależy nam zarówno na wygodzie kierowcy jak i zaoferowaniu przewoźnikowi tankowania, za które zapłaci jak najmniej, a paliwo będzie oczywiście wysokiej jakości. Obecnie funkcjonuje w całej Europie program UTA One. To swego rodzaju interoperacyjne narzędzie pozwalające uiszczać opłaty drogowe w różnych krajach. Obecnie naszymi kartami można opłacić przejazdy drogami w Austrii, Belgii, łącznie z tunelem Liefkenshoek, Francji, Hiszpanii, Polsce, Portugalii, Włoszech. Następny krok to Niemcy oraz inne państwa Unii Europejskiej, które zostaną niejako połączone za pomocą aktualizacji Over-the-air. Zatem wraz z otwarciem kolejnych systemów opłat w ramach EETS, oferta UTA będzie się stale rozszerzać.

Oferta UTA jest kierowana tylko do dużych firm międzynarodowych czy krajowi przewoźnicy też znajdują coś dla siebie w ofercie?

- Zdecydowanie druga część pytania jest zgodna z prawdą. Jeśli ktoś chce zostać naszym klientem, nie musi składać deklaracji minimalnej ilości zatankowanego paliwa. Nie wymagamy również określonej liczby pojazdów. Zatem klientami UTA są zarówno podmioty użytkujące auta osobowe jeżdżące w obrębie jednego kraju jak i wielkie floty ciężarowe świadczące usługi międzynarodowe. Jedyne czego wymagamy to zarejestrowana działalność gospodarcza - osobom prywatnym nie wyrabiamy kart.

TCO: paliwo, AdBlue i kierowca

Paliwo, tajemniczy dodatek do oczyszczania filtrów cząstek stałych i kierowca, to niezwykle ważne aspekty TCO. Postaramy się je poniżej omówić zaczynając od tego z pozoru najmniej istotnego, czyli AdBlue.



Piotr Ptaszyński

Adblue

Dodatek, bez którego nowoczesne silniki niskoemisyjne w naszych ciągnikach nie mogą funkcjonować, a dzieje się tak ze względu na coraz ostrzejsze wymogi kolejnych norm EURO. Producenci prześcigają się w rozwiązaniach, które pozwolą spełniać coraz bardziej restrykcyjne europejskie standardy emisji spalin. Wszystkie modernizacje wymagają angażowania kolejnych niezależnych układów i domontowywania elementów oczyszczających spaliny. Domontowanie jest ważne, ale utrzymywanie takiego układu w pełnej sprawności stanowi czynnik kluczowy.

Dlatego właśnie pojawił się „magiczny” płyn o nazwie Adblue, który jest pochodną mocznika i służy do efektywniejszego oczyszczania układów oczyszczania spalin. Możemy go kupić na większości stacji benzynowych, niekiedy nawet prosto z dystrybutora. Ceny zaczynają się od około 2 zł za litr, a zużycie ponad jeden litr na 100 km. W połączeniu z dużymi przebiegami generuje to koszty, o czym musimy pamiętać licząc TCO.

Co możemy zrobić? Tak naprawdę niewiele. Starać się kupować hurtowe ilości Adblue i przechowywać w zakładzie (trochę jak w czasach PRL-u), jeśli charakter działalności

transportu w naszej firmie na to pozwala. Dawać kierowcom Adblue w bankach, żeby nie musieli kupować drożej na stacjach, ale tutaj występuje pewne ryzyko, bo kierowca otrzymuje gotowy produkt do ewentualnej odsprzedaży. Warto porozmawiać z operatorami kart paliwowych, by dołączyli AdBlue do swoich systemów oszczędnościowych. Niezależnie od powyższych, pole do manewru i oszczędności jest tutaj bardzo ograniczone. Na szczęście Adblue stanowi niewielką składową kosztów TCO.

Karty paliwowe

Koszty generowane przez paliwo to 40 a czasem nawet i 50 procent wszystkich wydatków związanych z transportem. Jest się o co bić i co poprawiać. Zaczniemy od ogólnie stosowanych praktyk mających na celu obniżenie liczby złotych (euro, funtów, itp.) generowanych przez olej napędowy.

Kupując paliwo możemy korzystać z wielu rozwiązań bezgotówkowych dzięki kartom paliwowym. Dostawcy „plastików” wręcz prześcigają się w ofertach, aby skusić nas swoim programem flotowym. Zyskujemy określone warunki zakupu, rabat i większą kontrolę nad procesami tankowania. Dzięki temu kierowca nie zatrzyma się na przypadkowej stacji skuszony reklamą typu „za-tankuj 100 litrów, a obiad dostaniesz gratis”. Kto wie czy nie najważniejszą zaletą kart paliwowych jest znacznie uproszczenie administracji – otrzymujemy jedną fakturę



*Pracownik ma potrzebę, aby wiedzieć,
gdzie jest ze swoim bonusem
w każdej chwili.*

obejmującą wszystkie tankowania, wszystkich pojazdów, przez cały miesiąc. Do tego dochodzi odroczenie terminu płatności.

Własna stacja

Opłacalnym może się okazać rozwiązanie polegające na zakupie paliwa bezpośrednio od producenta/rafinerii, jeśli tylko dane przedsiębiorstwo dysponuje odpowiednim zapleczem. Chodzi tutaj o możliwość zbudowania na terenie zakładu mikrostacji. To wręcz idealne rozwiązanie dla podmiotów, których pojazdy startują głównie z jednej lokalizacji. Kolejne rozwiązanie to umowa z konkretną stacją np. Orlenu czy BP. Posiadając kilkanaście/kilkadziesiąt/kilkaset pojazdów, średnio zużywających 25-30 litrów oleju napędowego

Często normy spalania na sezony zimowe są tak mało precyzyjne, że sam fakt ich wprowadzenia generuje pokusę kradzieży paliwa.

na każde 100 km, mamy w rękę „mocną” kartę przetargową i jesteśmy w oczach usługodawcy atrakcyjnym partnerem. Powyżej opisane rozwiązania pozwalają nam obniżyć koszty związane z zakupem od kilku do kilkunastu groszy na litrze paliwa. Niby to niewiele, ale w makroskali liczby wyglądają już bardzo atrakcyjnie. Poza tym notujemy także oszczędności na roboczogodzinach działu administracji, a operatorzy kart paliwowych wprowadzają nowe usługi typu płacenie za autostrady, raporty paliwowe a nawet jednym z plastików można... zapłacić za mandat.

Skanowanie rynku

Nie zafiksujmy się na raz wybranym dostawcy usługi kart paliwowych lub umowie z jednym dostawcą. Warto regularnie, na przykład raz na rok, przeprowadzić krótki audyt wyżej opisanych obszarów i skonfrontować z dostępnymi ofertami. Z własnego doświadczenia wiem, że taki audyt pozwala „wycisnąć” kilka dodatkowych procent oszczędności. Wysiłek włożony w regularne rozpoznanie rynku i ewentualne renegowanie umów z dostawcami paliw zawsze się opłaca.

Systemy ekojazdy

Ilość zużytego paliwa bezpośrednio wynika z budowy i parametrów silnika pojazdu, zaawansowania konstrukcyjnego i konieczności spełniania coraz to nowszych norm jakości spalin. Mamy tu wyścig producentów, którzy prześcigają się w rozwiązaniach mających na celu przekonanie nas, że to właśnie ten ciągnik powinniśmy kupić. Do tego dochodzą dodatkowe systemy podpowiadające kierowcy jak jechać, żeby było najbardziej ekonomicznie. Ciężarówka wręcz sama domaga się konkretnych zachowań kierowcy.

Trzeba jednak bardzo dobrze się zastanowić przed zakupem pojazdu wyposażonego w tego typu system. Mając wiedzę na temat charakteru świadczonego przez nas transportu, współpracując ze specjalistą znającym technologie, powinniśmy otrzymać specyfikację układu napędowego ciągnika, która od początku użytkowania będzie oszczędzać paliwo. Warto schować swoje ego do kieszeni i zaufać ekspertom. Choć trzeba uważać, ponieważ często trafimy na sprzedawcę, chcącego uzyskać jak najwyższą prowizję i mówiącego krótko „wciskającego” rozwiązanie jakie jemu pasuje sprzedać a niekoniecznie nam kupić. Na dowód dobrej woli czasem dorzuci super rabat albo dodatkowe gratisy tylko na pierwszy rzut oka wyglądające korzystnie.

Kontrola techniczna

Po tak przeprowadzonym procesie zakupowym narażamy się na straty w postaci zbyt dużego zużycia paliwa, szybszego uszkodzenia się podzespołów oraz na wiele innych drobniejszych strat. Dlatego zakup ciągnika warto czasem powierzyć osobie znającej temat, nawet nie będącej naszym pracownikiem. Poza tym trzeba cały czas śledzić rynek, bo to, że od zawsze w firmie jeździły pojazdy marki „x” nie oznacza, że w tym momencie dysponuje ona pojazdem pasującym do aktualnej specyfiki zleceń transportowych. Wszystkie błędy przekładają się na obciążenie finansowe. Złe dobrany pojazd do charakteru zadań przewozowych to wg wyliczeń jednej z firm transportowych strata nawet 5 l na 100 km. Walczymy o każdy litr, a tu proszę możemy stracić i pięć.

Kolejnym aspektem bezpośrednio przekładającym się na spalanie jest stan techniczny naszego taboru. Nie każdy może sobie pozwolić na korzystanie tylko i wyłącznie z najnowszych ciągników. Jednak im starszy pojazd tym bardziej musimy kontrolować jego sprawność, aby nie dopuścić do sytuacji, że stanie na drodze. Wtedy mamy zachwiany łańcuch logistyczny.

Istnieje szereg rozwiązań pozwalających na zdalną diagnostykę stanu technicznego pojazdu. Możemy wówczas monitorować najważniejsze parametry pracy układu napędowego, jak również dokonywać podstawowej diagnostyki podzespołów. Ale to nie wszystko, tutaj najważniejszym dla całego procesu optymalizacyjnego jest udział „czynnika ludzkiego”, czyli bezpośrednie zaangażowanie kierowcy w proces



Uwaga na sprzedawców chcących uzyskać jak najwyższą prowizję i „wciskających” rozwiązanie jakie pasuje im sprzedać a niekoniecznie będzie przydatne naszej firmie.

monitorowania stanu technicznego ciągnika siodłowego. To kierowca „czuje” pojazd, staje się z nim jednością i potrafi wyczuć każdą nieprawidłowość, zanim jeszcze zareaguje system diagnostyki OBD. Poza tym swoim stylem jazdy i odpowiednim nastawieniem może istotnie wpływać na stan techniczny pojazdu. Jak wpłynąć na kierowcę, żeby on sam dbał o stan techniczny? Musimy zbudować odpowiedni system motywacyjny.

Stary pojazd droższy niż nowy

Jednak to nie wystarczy, potrzebne jest jeszcze odpowiednie nastawienie w firmie, aby wszystkie zgłoszone uwagi dotyczące stanu technicznego nie były lekceważone i pojazd szybko trafiał na serwis. Musimy również analizować sytuacje, gdy bardziej opłaca nam się wycofać dany pojazd z eksploatacji (lub go sprzedać) i zakupić następny w dogodnym finansowaniu. Takie analizy powinny być regularnie przeprowadzane, aby nie dopuścić do sytuacji, że koszty związane z utrzymaniem wysłużonego taboru i komplikacjami wynikającymi z awarii podczas wykonywania zadania transportowego, nie przerastały obciążenia zakupu nowego ciągnika. Jeśli nie prowadzimy takich obserwacji, zostaniemy z pojazdami, których wartość odsprzedaży jest minimalna, a my nagle musimy kupić kilkanaście ciągników. Wtedy pojawia się problem.

Jasne warunki wynagradzania

Koszty związane z kierowcą to jego pensja wynikająca z warunków zatrudnienia plus dodatki. Pracodawcy prześcigają się w ofertach pracy, aby tylko ściągnąć do siebie użytkowników ciągników siodłowych, których jak wiemy wciąż brakuje. Wynagrodzenie jest budowane w przeróżny sposób i zawiera podstawę, dietę, dodatki. Często spotykałem się z systemami tak skomplikowanymi, że pracownik nie był w stanie sobie

wyliczyć, ile zarobi i odchodził do innej firmy, gdzie rozliczenia były przejrzyste. Balansowanie i żonglowanie różnymi kruczkami podatkowymi w tym przypadku nie zawsze będzie opłacalne. Kierowcę można oszukać tylko raz, później albo odejdzie, albo zacznie nas oszukiwać i zapewniam - pracodawca straci na tym wiele.

Wydatki na szkolenia

Kolejnym czynnikiem generującym koszty są szkolenia kierowców. Czy warto je fundować pracownikom? Wszystko zależy od specyfiki danej firmy, rotacji kierowców, rodzaju zadań transportowych. Jeśli trzon kadry stanowią osoby z dużym stażem w naszym przedsiębiorstwie, przesadzamy ich na nowe ciągniki, warto zorganizować szkolenia. Bo wydatek w krótkim okresie przekształci się w inwestycję, która szybko przyniesie zyski. Często możemy skorzystać z różnych programów oferowanych przez dostawców ciągników siodłowych, to my przecież zostawiamy grube setki tysięcy złotych/euro w ich firmach. Warto zaczerpnąć informacji na temat takich kursów.

Dodatki pozapłacowe

Następnym ważnym zagadnieniem są koszty związane z zapewnieniem konkurencyjnych warunków pracy dla kierowców, ale nie bezpośrednio poprzez podnoszenie uposażenia. Mowa o wszystkich dodatkowych czynnościach wpływających na to, że właśnie dla nas chcą pracować. Może kilka dobrych praktyk, jak np. zagwarantowanie kierowcom weekendów w domu, dowóz kierowców i odebranie z miejsc, gdzie zaparkowany jest tabor. Oczywiście te czynności należy przeprowadzić w taki sposób, by ten czas nie został wliczony do wolnego kierowcy, tylko został potraktowany jako czas pracy. Wymaga to dłuższego zająknięcia pomiędzy dyspozycyjnością zmienników, ale gwarantuje zadowolenie. Bardzo dobre jest również stosowanie odpowiedniego doboru obsady dla ciągnika, tak, aby kierowcy mieli podobne podejście do zagadnień związanych np. z czystością. Czyli nie dajemy „czystoszką” z największym „brudaskiem”, bo skończy się to fatalnie, choćby przez poniesienie wydatków związanych z poprawą komfortu pracy, jak choćby wydatki na doposażenie kabin. Wszystkie te zabiegi budują zaufanie i lojalność wśród kierowców zmniejszając ryzyko rotacji.

Pracownik spoza Polski

Firmy coraz częściej zatrudniają pracowników zza granicy. Bariera językowa, czasami niższy poziom kultury pracy, gorsze umiejętności jazdy - w zamian za dostępność na rynku pracy i ich godzenie się często na miesiące poza domem. Dochodzi do tego wydłużony czas obsługi dokumentów. Dla przykładu: rozliczenie się z polskim kierowcą zajmuje około 5-7 minut, na to samo z kierowcą zza wschodniej granicy to minimum 50 minut. Dlatego podejmując decyzję o zatrudnieniu zagranicznych pracowników warto zainwestować dodatkowe środki na wprowadzenie ich w arkany pracy w transporcie w Polsce.



Optymalizowanie rozwiązań to nie tylko surowe cięcie kosztów i przykręcanie wszystkich możliwych kurków.

Inwestycje zamiast oszczędności

Należy pamiętać, że optymalizowanie rozwiązań to nie tylko surowe cięcie kosztów i przykręcanie wszystkich możliwych kurków. Często wiąże się ze zwiększeniem wydatków w danym obszarze, dzięki czemu w innym otrzymamy znaczące oszczędności. Piszę o tym, ponieważ większość działań związanych z kierowcami wymaga od nas dodatkowych wydatków w postaci:

- ♦ uczciwych form zatrudnienia
- ♦ zagwarantowania dogodnych warunków
- ♦ szkoleń
- ♦ dodatków do pensji
- ♦ budowy programów lojalnościowych

Kradzież paliwa

Niestety, muszę jeszcze wspomnieć o jednej rzeczy, bo ciągle jest to bolączka branży TSL. Chodzi o kradzież paliwa. Mając za sobą setki rozmów z kierowcami zawodowymi nic mnie już nie zdziwi. Mówimy tu nawet o odciąganiu paliwa na poziomie butelki po napoju na każdym postoju. W skali całej firmy i liczby kilometrów to też generuje spore koszty. Często ustalone normy spalania na sezony zimowe są tak mało precyzyjne, że sam fakt ich wprowadzenia generuje możliwości do kradzieży paliwa. Ten wstydlivy aspekt też możemy wyeliminować odpowiednio dobranym programem lojalnościowym.

Istnieje szereg rozwiązań pozwalających na zdalną diagnostykę stanu technicznego pojazdu.

Przekonać kierowcę do oszczędzania

Istnieją dwa efektywne narzędzia, procesy, obniżające koszty generowane przez paliwo. Jedno z nich to budowa programów lojalnościowych dla kierowców, a drugi dokładna analiza i budowa profilu kierowców i profilu pojazdów w celu odpowiedniego łączenia maszyna – człowiek. Osobiście odpowiadam za jedno z takich rozwiązań, które dla firmy staje się inwestycją, opłacane jest wyłącznie z wygenerowanych oszczędności, dodatkowo wpływa na znaczące obniżenie retencji, poprawia stan techniczny taboru, ogranicza lub nawet eliminuje problem „tajemniczego znikania paliwa”. Po więcej informacji zapraszam na stronę www.fleetsaver.eu.

W budowanym programie to kierowca ma największy wpływ na koszty paliw. Przekonajmy kierowcę, żeby dał z siebie 100 procent zaangażowania, odpowiednio się zachowywał na drodze i na postojach, podczas załadunku i rozładunku. Kluczem do sukcesu jest takie zachęcenie, które spowoduje na stałe zaszczepienie idei oszczędności. Jak to zrobić?

Kierowca musi otrzymać proste zasady programu, instrukcje postępowania podczas najczęstszych zachowań w pracy

i przede wszystkim mieć możliwość stałego monitorowania swoich zysków wynikających z wypracowanej dla całej firmy oszczędności. Tylko takie podejście do tematu gwarantuje sukces. Spotkałem się z wieloma systemami motywacyjnymi opartymi na konkursach z nagrodami dla 3, 5 czy 10 najlepszych kierowców. Wyniki były ogłaszane na koniec kwartału albo roku, ale nie działało to na całą grupę.

Pracownik ma potrzebę, aby wiedzieć, gdzie jest ze swoim bonusem w każdej chwili. Z doświadczenia mogę powiedzieć, że odpowiednio ustawione cele przekładają się na oszczędności na poziomie minimum dwóch litrów na każde 100 km. Lub zapraszam do skorzystania z kalkulatora ze wspomnianej strony www.fleetsaver.eu. Producenci skupiają się na technologii układów napędowych, właściciele firm na twarde rygorach dotyczących norm spalania i nieudolnej walki z kradzieżami paliwa. Tymczasem kierowcę można zachęcić do generowania oszczędności od zaraz. Bez zmian konstrukcyjnych, doposażenia aut w różne urządzenia, bez gróźb i nagan. Tak właśnie buduje się odpowiedni program lojalnościowy. To kierowca musi sam chcieć i być zmotywowany i od razu zaczyna generować oszczędności nieosiągalne w żaden inny sposób.

Połączone profile

Inną praktyką, bardziej zdigitalizowaną i wymagającą zbierania i zaawansowanego analizowania danych, jest wprowadzanie profilu kierowcy i pojazdu. Skoro dostawcy rozwiązań telematycznych prześcigają się w ilości i jakości dostarczanych danych to czemu nie wykorzystać ich w bardziej zaawansowany sposób. Możemy zbudować profil kierowcy na podstawie jego zachowań na określonej parametrach drodze. Podobnie z ciągnikiem, którego profil też sobie zbudujemy. Po odpowiednim przeanalizowaniu danych otrzymujemy:

- ♦ Profil kierowcy, czyli całość informacji o stylu jazdy, dynamice, ekonomice, zachowaniu na określonej rodzaju drogi.
- ♦ Profil pojazdu - całość informacji o układzie napędowym i jego parametrach mierzalnych zdalnie na różnych rodzajach drogi i przy prowadzeniu przez różnych kierowców.
- ♦ Profil trasy, stanowiący całość informacji na temat ograniczeń prędkości, pochyłeń, warunków atmosferycznych.

Wystarczy połączyć te profile ze sobą dla celów oszczędności, tak, aby wybrany kierowca jeździł konkretnym pojazdem po konkretnych trasach. Opisane rozwiązanie to moim zdaniem przyszłość - w tym kierunku należy zmierzać. W całym otaczającym nas świecie zbierane są miliony danych, to my choćby w części mamy szansę decydować co z nimi dalej robić.

Czynniki związane z paliwem i kierowcą są najciekawszym elementem TCO i dają największe pole do działań optymalizacyjnych. Ale ta optymalizacja musi być przeprowadzana w bardzo odpowiedzialny i profesjonalny sposób, ponieważ każda czynność związana z „czynnikiem ludzkim” obarczona jest dużym ryzykiem. Nie bójmy się korzystać z firm oferujących pomoc, ale bądźmy ostrożni i zwracajmy uwagę na sposób rozliczeń z nimi. Bo czasem zamiast oszczędności sprawimy sobie dodatkowe koszty.

Dostawczak elektryczny: analiza kosztów

Zakup dostawczego pojazdu elektrycznego może się opłacać już po 4 latach użytkowania – wynika z badania Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych. W ramach projektu Misja Zero Emisja, PSPA porównało całkowite koszty posiadania (TCO) elektrycznego Volkswagena e-Craftera oraz jego konwencjonalnego odpowiednika. Wyniki ogłoszono podczas Kongresu MOVE Mobility & Vehicles, który odbył się w ramach Poznań Motor Show 2019.



Tomasz Czarnecki

Popularność pojazdów elektrycznych wzrasta nie tylko w segmencie transportu osób, ale również towarów. Koncerny motoryzacyjne mają w ofercie lub ogłaszają premiery w pełni zeroemisyjnych pojazdów dostawczych i ciężarowych. Branża TSL bada ich potencjał w ramach wykonywanych operacji, a marki rynku handlu detalicznego, kierując się zasadami zrównoważonego rozwoju, zaczynają premować w łańcuchu dostaw takie rozwiązania. Czy elektryczny pojazd dostawczy, realizujący usługi w ramach logistyki miejskiej, może się jednak dzisiaj opłacać?

Zbadało to Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych (PSPA) w ramach projektu pilotażowego Misja Zero Emisja. Przeprowadzono analizę porównawczą całkowitych kosztów użytkowania, uwzględniającą rzeczywiste łączne wydatki na zakup, uruchomienie, użytkowanie, utrzymanie i sprzedaż zasobów, konwencjonalnego Volkswagena Craftera i jego elektrycznego odpowiednika - produkowanego w fabryce we Wrześni e-Craftera.

Kluczowe, w ocenie rentowności zeroemisyjnych pojazdów dostawczych w ramach działalności biznesowej są analizy realizowane w warunkach długookresowego, codziennego użytkowania.

Podział ról i scenariusz badania

W badanie zaangażowało się wiele firm. Pojazdy zapewnił Volkswagen Samochody Użytkowe, ładowarki GARO. Procesem logistycznym zarządzała firma No Limit. W pierwszej kolejności dostawy były realizowane dla IKEA. Towary ze sklepów przez trzy tygodnie trafiały wprost do klientów

(B2C) w ramach usługi home delivery. Następnie realizowano transporty dla H&M. Ładunki z magazynów No Limit były przez kolejne trzy tygodnie przewożone do sklepu przy ul. Marszałkowskiej w Warszawie (B2B). Oba samochody, konwencjonalny i elektryczny, poruszały się po zbieżnych trasach. Udział w projekcie wziął także Przemysłowy Instytut Motoryzacji (PIMOT), Alphabet, dostawca usług Car Fleet Management oraz koncern energetyczny Engie.

- Kluczowe, w ocenie rentowności zeroemisyjnych pojazdów dostawczych w ramach działalności biznesowej są analizy realizowane w warunkach długookresowego, codziennego użytkowania. To pierwsze badanie tego typu w Polsce, ale i jedno z nielicznych w Europie - mówi Maciej Mazur, dyrektor zarządzający PSPA.

W trakcie sześciu tygodni realizacji badania, oba pojazdy pokonały dystans ponad 3600 kilometrów i przewiozły około 1000 paczek o łącznej masie ponad 46 ton (około 100 zleceń tygodniowo dla IKEA i około 5 dostaw tygodniowo dla H&M). Spędziły w pracy około 250 godzin, z czego 40 procent w ruchu.

Opomiarowanie pojazdów

Podczas przeciętnego dnia pracy wykonywano średnio 22 000 pomiarów. Przez cały okres trwania badania w pojazdach umieszczone były nadajniki sygnału GPS, które rejestrowały czas, współrzędne, prędkość i przebyty dystans. Pojazd elektryczny ładowano każdego dnia po zakończeniu pracy przy wykorzystaniu stacji prądu przemiennego, wyposażonej w 2 gniazda o mocy od 3,7 do 22 kVA. Kierowcy wyposażeni byli



Coraz bardziej prawdopodobne, że za "ostatnią milę" wkrótce będą odpowiadać auta elektryczne.

w karty RFID. Ponadto wykorzystana ładowarka posiadała możliwość komunikacji poprzez 3G oraz Ethernet, dzięki czemu możliwa była rejestracja i zapis sesji ładowania pojazdu elektrycznego. Stację wyposażono także w licznik energii elektrycznej. Dodatkową weryfikację prowadzono przy pomocy formularzy wypełnianych przez kierowców każdego dnia, przed rozpoczęciem i po zakończeniu pracy, w których zapisywali między innymi: datę, początkowy i końcowy stan licznika, godzinę rozpoczęcia i zakończenia pracy, liczbę ładowań lub tankowań pojazdu, cenę tankowanego paliwa oraz dane z komputerów pokładowych samochodów.

Metodyka i model TCO

Opracowując metodykę badania, starano się uwzględnić możliwie najwięcej składowych kosztów, które podzielono na jednorazowe (koszt zakupu pojazdów, odliczenie podatku VAT od zakupu oraz od cen paliwa i energii elektrycznej, zwolnienie z podatku akcyzowego EV, odpisy amortyzacyjne, wartość rezydualna) i powtarzalne (wykorzystana energia elektryczna lub paliwo, ubezpieczenie pojazdu, serwis i naprawy, przeglądy, podatki). W analizie wszystkie przepływy pieniężne były dyskontowane do roku bazowego. Na podstawie pozyskanych danych, aktów prawnych oraz rozeznania cen przyjęto także wartości początkowe w analizowanym projekcie (15 lat – czas analizy, 12 miesięcy roboczych w roku, 21 dni roboczych w miesiącu).

Uwzględnienie wszystkich kosztów dało możliwość stworzenia modelu matematycznego, za pomocą którego obliczony został całkowity koszt posiadania pojazdów w kilku scenariuszach.

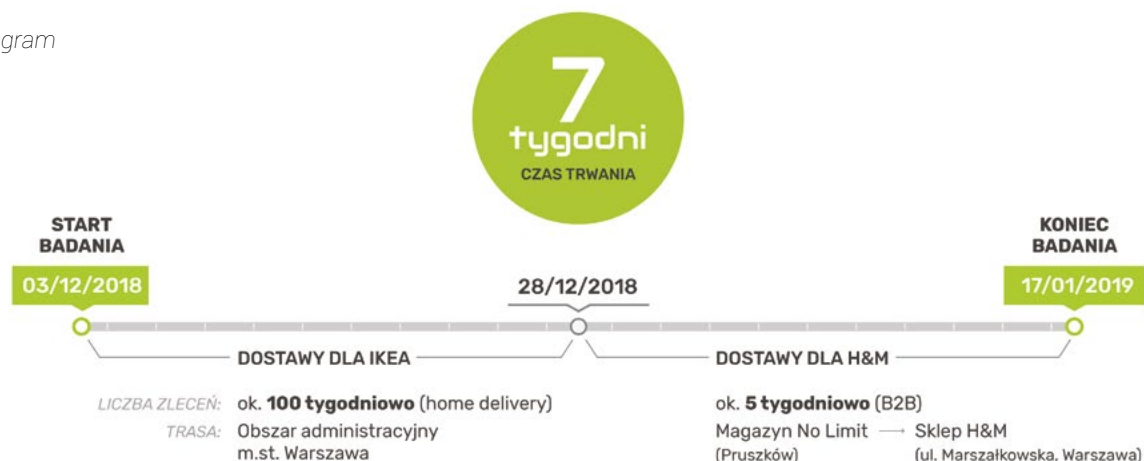
- Dyskusja potencjalnych użytkowników samochodów zero-emisyjnych często opiera się na specyficznych, mało wiarygodnych zestawach danych, na podstawie których formułuje się często dychotomiczny, niepotrzebny emocjonalny przekaz. Chcemy pokazać, jak faktycznie wygląda opłacalność EV – mówi Tomasz Detka z Przemysłowego Instytutu Motoryzacji.

Wartość rezydualna

Duży problem był z obliczeniem wartości rezydualnej. Ostatecznie obliczono ją na podstawie matematycznych wyliczeń z książkowego wzoru. W związku z niewielką dostępnością używanych pojazdów dostawczych na prąd, prognozowana cena odsprzedaży, ważny składnik TCO, stanowi tutaj pewną niewiadomą.

Warto wziąć pod uwagę, że, całkiem słusznie, porównywano pojazdy o podobnych wyposażeniu. Z drugiej strony, niewiele firm zdecydowałoby się zakupić Diesla na przykład z automatyczną skrzynią biegów. Auto elektryczne cennikowo było droższe o ponad 90 000 zł od brata na olej napędowy. Zakładając jednak wejście w życie Funduszu Niskoemisyjnego Rozwoju, w związku z dofinansowaniem,

Harmonogram



Pomiary



już na samym starcie zapłacimy 36 000 zł mniej. Analizując swoje TCO sugerujemy użyć danych już po rabatach, bowiem jak doskonale wiadomo jedno przedsiębiorstwo ma większy potencjał negocjacyjny, inne znacznie mniejszy.

Analizowane scenariusze

W analizie przyjęto cztery scenariusze.

Scenariusz 1. Dzienny dystans 120 km, możliwy do pokonania w trakcie 8-godzinnego dnia pracy pojazdu na jednym ładowaniu, zwolnienie z akcyzy oraz odliczenie 100 procent VAT; amortyzacja liniowa.

W trakcie sześciu tygodni realizacji badania, oba pojazdy pokonały dystans ponad 3600 kilometrów.

Scenariusz 2. Dzienny dystans 120 km, zwolnienie z akcyzy oraz odliczenie 100 procent VAT, amortyzacja liniowa, dopłata w wysokości 36 000 zł, zgodnie z projektem Rozporządzenia Ministra Energii w sprawie szczegółowych warunków oraz sposobu rozliczania wsparcia udzielonego ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu.

Scenariusz 3. Dzienny dystans 170 km, możliwy do pokonania w ramach pracy zmianowej lub doładowania, zwolnienie z akcyzy, odliczenie 100 procent VAT, amortyzacja liniowa.

Scenariusz 4. Dzienny dystans 170 km, zwolnienie z akcyzy oraz odliczenie 100 procent VAT, amortyzacja liniowa, dopłata w wysokości 36 000 zł.

Uzyskane wyniki

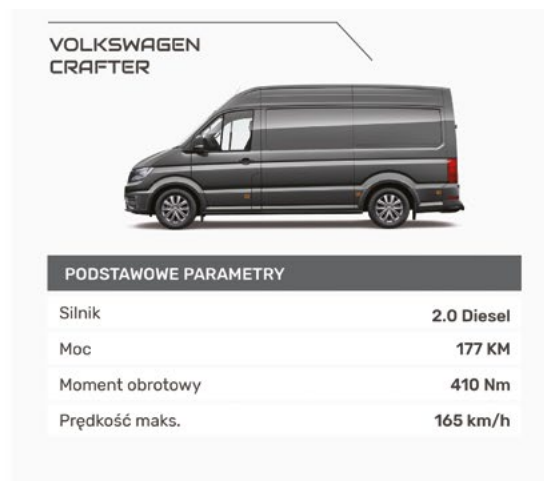
Na podstawie przeprowadzonych analiz obliczono po ilu latach od zakupu, TCO elektrycznego samochodu dostawczego zrówna się z całkowitymi kosztami posiadania konwencjonalnego odpowiednika. Ta wartość definiuje minimalny zakładany czas użytkowania pojazdu, dla którego zakup samochodu elektrycznego jest ekonomicznie uzasadniony.

- Biorąc pod uwagę przyjęte założenia, użytkowanie pojazdu elektrycznego w odniesieniu do pojazdu konwencjonalnego staje się opłacalne w okresie użytkowania od czterech do siedmiu lat. W przypadku firm logistycznych, które regularnie wymieniają flotę, użytkowanie EV okazało się korzystne zwłaszcza w scenariuszu czwartym, w którym dzienny dystans pojazdu wynosił średnio 170 km i uzyskana została dopłata 36 000 zł- mówi Łukasz Witkowski z PSPA.

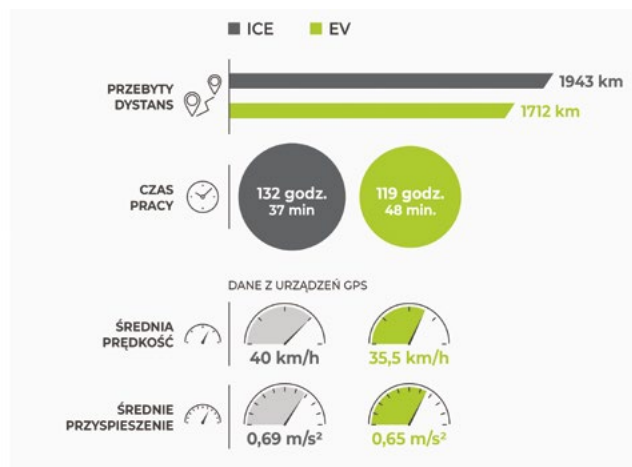
Cena paliwa

Ponieważ badanie przeprowadzano zimą, wynik spalania to uśredniona wartość rezultatów z komputera pokładowego

Wykorzystane pojazdy



Liczby



i materiałów koncernowych na temat zużycia energii i oleju napędowego. Najważniejsze z punktu widzenia Czytelnika, że, przynajmniej w przypadku odczytu z komputera, uwzględniono załadowanie środka transportu a nie jazdę na pusto. To jedna z bolączek wielu testów, szczególnie tych dotyczących samochodów na paliwa alternatywne.

TCO w momencie badania a w chwili obecnej może się różnić, nawet znacznie. Należy pamiętać o ulegających zmianie cenom paliwa. Jeszcze kilka miesięcy temu było ono relatywnie tanie, obecnie osiąga nienotowane od kilku wyników, będąc o kilkadziesiąt groszy droższe. A ponieważ różnice nie dotyczą dwóch czy pięciu groszy, także całkowity koszt użytkowania samochodu będzie inny. Tym bardziej patrząc w perspektywie czterech, pięciu, sześciu, siedmiu lat. Również operatorzy prądu stosują różne taryfy (np. strefowe) w zależności od usługi i innych czynników wpływających na cenę. W zależności od tego oraz strategii użytkownika pojazdów na prąd, może być ona odpowiednio wyższa, lecz i odpowiednio niższa. Badanie nie uwzględniło ewentualnej budowy stacji ładowania na terenie firmy, wynoszące od kilku tysięcy złotych wzwyż.

To dopiero początek

Nie umniejsza to w żaden sposób wartości badania PSPA. Bo przecież gdybyśmy nawet wzięli dwa identyczne pojazdy, to TCO wyliczone dla dwóch różnych firm będzie się minimalnie, ale jednak różnić (koszty ubezpieczenia, czas użytkowania, spalanie, itp.). Dlatego należy podkreślić wartość analiz, pokazujących, że firmy transportowe myśląc o dostawach ostatniej mili, transportach miejskich, powinny coraz częściej brać pod uwagę nie tylko pojazdy na olej napędowy, lecz także elektryczne. Zresztą w przypadku tych ostatnich dochodzą jeszcze trudne do określenia finansowo aspekty jak możliwość jeżdżenia po bus pasach, image ekologiczny przedsiębiorstwa, itp.

To nie koniec. Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych zamierza przeprowadzać kolejne testy. Warto się im przyglądać i powoli oswajać się z myślą, że elektryczna ewolucja to już nie technologia jutra, ale dnia dzisiejszego.

Opinie

Patryk Grzeczka, dyrektor marketingu, Volkswagen Samochody Użytkowe

- Wyniki projektu są dla nas bardzo pozytywne. Badanie potwierdziło, że elektryczny Crafter idealnie sprawdza się w codziennych zadaniach firm logistycznych i zasięg jest wystarczający do realizacji miejskich zleceń. Szczególnie zadowoleni jesteśmy z wyników TCO, które jasno pokazują, że już po czterech latach eksploatacji pojazdu elektrycznego przy skorzystaniu ze wsparcia zakupu ze

środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu, całkowite koszty użytkowania są niższe od kosztów tradycyjnego pojazdu spalinowego.

Maciej Rybak, dyrektor rozwoju i sprzedaży Home Delivery, No Limit

- Tygodnie testów VW e-Craftera w dystrybucji dla IKEA oraz H&M odpowiedziały nam na wiele pytań i utwierdziły w przekonaniu, aby kontynuować prace nad wdrażaniem samochodów elektrycznych w proces dostaw „ostatniej mili” w miastach, takich jak Warszawa. Co do jednego jesteśmy zgodni: kluczowe czynniki mające wpływ na sukces inwestycji w rozwiązania e-mobility to dostęp do infrastruktury, a także zasięg, ładowność oraz cena pojazdu.

Wiktor Zaremba, Sustainability Developer, IKEA

- Zielone, wolne od smogu miasta to przyszłość, na którą warto wspólnie pracować. W ramach globalnej strategii zrównoważonego rozwoju IKEA, chcemy od 2025 roku realizować wszystkie dostawy do naszych klientów autami o zerowej emisji spalin. Projekt Misja Zerowa Emisja ma dla IKEA szczególny charakter. Z jednej strony, jest śmiałą deklaracją naszych wartości, z drugiej, stanowi praktycznie źródło wiedzy o tym, na ile jesteśmy gotowi na dostawy realizowane autami elektrycznymi i co jeszcze, wspólnie z naszymi przewoźnikami, musimy dopracować.

Michael Schulz, Head of CEE logistics division, H&M

- Chcemy aktywnie uczestniczyć w rozwiązaniu problemu globalnego ocieplenia i zmian klimatycznych. Naszym celem jest osiągnięcie przyjaznego klimatu łańcucha wartości do 2040 roku. Udział w projekcie Misja Zerowa Emisja idealnie wpisuje się w nasze dążenia, stąd też uczestnictwo H&M było czymś naturalnym. Będziemy wspierać projekty, które mogą przyczynić się do rozwoju elektromobilności w Polsce, a co za tym idzie rozwoju energetyki odnawialnej.

Analizowane scenariusze

	I	II	III	IV
POKONYWANY DZIENNY DYSTANS	120 km	120 km	170 km	170 km
ZWOLNIENIE SAMOCHODÓW Z AKCYZY ORAZ ODLICZENIE 100% PODATKU VAT	TAK	TAK	TAK	TAK
DOPŁATY DO SAMOCHODU ELEKTRYCZNEGO	Brak	36 000 zł	Brak	36 000 zł
UWZGLĘDNIONA AMORTYZACJA	Liniowa	Liniowa	Liniowa	Liniowa

Podsumowanie wyników



Nowe wyzwanie transportowe

Z Justyną Roziewską, menedżerem transportu w firmie Santé rozmawia Tomasz Czarnecki.

Nazwa Sante większości Czytelnikom powinna być znana, ale proszę w kilku zdaniach powiedzieć coś o firmie.

- Sante to polska, rodzinna firma, której misja zawarta jest w nazwie – francuskie słowo Santé oznacza „zdrowie”.

A więc zależy nam na szczególnej dbałości o dostarczanie konsumentom żywności, mającej najbardziej korzystny wpływ na zdrowie. Flagowe marki, rozpoznawalne i cenione przez konsumentów, to: Granola, Fit, Musli, Crunchy, Skarby Ziemi, Lovege, Go On, Granola Bar, Cookiss i Flipsy.

Skoro mam do czynienia z przedstawicielką firmy promującą zdrowe odżywianie, to nie mogę nie zadać pytania o porady dla Czytelników. Spędzają oni sporo czasu w pojeździe, przy komputerze, mają tysiące spraw na głowie. Co powinni jeść dla utrzymania formy i efektywności?

- Oferta naszej firmy w pełni realizuje oczekiwania konsumentów, proponując im zdrowe zamienniki klasycznych słodczy i batonów. Dobrze odżywiony organizm, któremu nie brakuje witamin czy minerałów, łatwiej się regeneruje. Warto zatem zadbać o wartościowe posiłki czy przekąski. W podróży i w pracy polecamy przekąski w porcjach na raz, na przykład batony proteinowe Go On, czy bakalie.

Można je ze sobą zabrać do samochodowego schowka lub torebki. Cieszą się one coraz większym zainteresowaniem i są rosnącą konkurencją dla żywności typu fast food.

MAMY WŁASNĄ FLOTĘ

Część osób twierdzi, że je niezdrowo, bo nie ma czasu lub pieniędzy na zdrowe jedzenie. To wymówki i mity czy fakty?

- Czy zdrowy tryb życia rzeczywiście wymaga spędzenia większej ilości czasu w kuchni i musi dużo kosztować? Oczywiście, że nie, to jedynie stereotyp! Zdrowa żywność była przez wiele lat niedoceniana, lecz w końcu doczekaliśmy się chwili, w której powiedzenie „jesteś tym, co jesz” stało się nie tylko modne, ale i bardzo trafne. Życiowa energia i moc wynikają z dobrego i zdrowego jedzenia. W życiu najważniejsze jest zdrowie. To ono zapewnia dobre samopoczucie. Powinniśmy wybierać tylko i wyłącznie produkty z dobrym i sprawdzonym składem, żeby mieć siłę do działania i podejmowania wyzwań każdego dnia.

Kluczem do naszego sukcesu w utrzymaniu wysokiej jakości transportu jest wieloletnia współpraca z lokalnymi przewoźnikami.

Wracając do tematyki branżowej, Sante korzysta tylko z zewnętrznego transportu czy ma także swój?

- Korzystamy zarówno z przewoźników zewnętrznych, jak i z własnego taboru. Nasz transport to 33 paletowe chłodnie, które wykorzystujemy do importu surowców oraz wywozu produktów gotowych. Jeździmy po całej Europie. Działamy tak od około trzech lat. Powiem szczerze, że dla firmy produkcyjnej stworzenie własnej floty było nie lada wyzwaniem, gdyż usługi transportowe nie są naszą główną działalnością. Tutaj zaowocowała w znacznym stopniu wiedza, którą zdobyłam pracując w branży TSL. W niektórych obszarach zdecydowaliśmy się outsourcing - na przykład rozliczanie czasu pracy kierowców zlecamy specjalistom. Współpracujemy również z firmami oferującymi karty paliwowe, co w znacznym stopniu ułatwia pracę kierowcom oraz rozliczanie kosztów przejazdów.

Państwa największe zapotrzebowanie odnośnie przewozów dotyczy przewozu owoców. Poprosiłbym o kilka szczegółów odnośnie wymagań, liczby przewidywanych transportów, tras.

- To zupełnie nowy projekt i w związku z tym nowe wyzwania. Przejelśmy obsługę logistyczną firmy, która zajmuje się uprawą oraz dystrybucją świeżych owoców: malin, borówek



Problemy przewoźników są naszymi problemami.

i żurawiny. W związku z tym poszukujemy przewoźników chłodniczych zarówno w transporcie krajowym, jak i międzynarodowym. Biorąc pod uwagę fakt, że są to ładunki mocno wrażliwe, zależy nam na profesjonalistach w tej dziedzinie, którzy zapewnią rzetelną i terminową obsługę. Transporty będą wykonywane pojazdami od 1 do 22 ton ładowności. Dystrybucja planowana jest w kilku wariantach. Pierwszy to zwiezenie owoców z obszaru całego kraju do magazynu w Klementowicach, a następnie transport kompletnego ładunku do Czech, Niemiec, Beneluksu lub Wielkiej Brytanii. Inna możliwość to bezpośredni transport z plantacji do odbiorców w Polsce i zagranicą.

KLIENCI Z CAŁEGO ŚWIATA

Jak wygląda system transportu produktów Sante? Ilu przewoźników jest w to zaangażowanych, jakie mają państwo wymagania, trasy?

- Sante ma kilka zakładów produkcyjnych zlokalizowanych w Sobolewie oraz w Polsce Zachodniej. Dostarczamy tam surowce i opakowania potrzebne do produkcji naszych wyrobów, które następnie rozsyłamy na cały świat. Dostarczamy do wszystkich krajów europejskich, włączając w tę listę Rosję, Białoruś, Ukrainę i Kazachstan. Korzystamy tu głównie z własnej floty oraz lokalnych przewoźników. Możemy szczerzyć się także dużym zainteresowaniem państw z poza Starego Kontynentu. Droga morską wysyłamy bardzo duże wolumeny do Chin i Egiptu oraz pozostałych krajów Azji, Afryki, Australii oraz Ameryki Północnej i Południowej, w tym do Emiratów Arabskich, Kataru i Jordanii.

W jaki sposób kontrolujecie jakość przewozów?

- Moim zdaniem kluczem do naszego sukcesu w utrzymaniu wysokiej jakości transportu jest wieloletnia współpraca

z lokalnymi przewoźnikami. Bardzo szanujemy partnerów i cenimy sobie bezpośrednią kooperację. Omijając pośredników, finalny przewoźnik otrzymuje godziwe wynagrodzenie, a my usługę na najwyższym poziomie. Czego chcieć więcej? Są to zazwyczaj niewielkie firmy rodzinne, które powstały na potrzeby zakładów produkcyjnych Sante.

Zależy nam na zadowolonym partnerze w biznesie, który może pozwolić sobie na dobrej jakości flotę i na wykwalifikowanych pracowników.

Firma korzysta z giełd transportowych?

- Nie korzystamy, obecnie nie mamy takich potrzeb. Myślę jednak, że nowy owocowy projekt będzie tego wymagał.

SUPER KANDYDACI

Przeprowadzaliście niedawno rekrutację na specjalistę ds. transportu. Wiele firm narzeka na brak odpowiedniej kadry, nie tylko wśród kierowców. Jakie wrażenia po nadesłanych CV i rozmowach?

- Rewelacyjne! Sam proces rekrutacji był bardzo ciekawym doświadczeniem. Zależało mi na osobistym kontakcie z każdym kandydatem i dzięki temu poznałam nie tylko szerokie spektrum osób zainteresowanych pracą w Sante, ale również aktualne potrzeby osób z branży. Jestem pod ogromnym wrażeniem wiedzy i doświadczenia kandydatów.

Przewoźnik otrzymuje godziwe wynagrodzenie, a my usługę na najwyższym poziomie.



Jakie są podstawowe wymagania względem przewoźników?

- Myślę, że są to standardowe wymagania w branży FMCG dla firm transportujących żywność, jest ich dość sporo. Jeśli chodzi o nasz nowy dział odpowiedzialny za owoce, to na pewno kluczowa będzie szybkość reakcji. W szczególności, kiedy dojdzie na przykład do awarii auta. Czas na podmanę środka transportu to maksymalnie dwie godziny, oczywiście utrzymując ciągłą wymaganą temperaturę.

Na jak długo są podpisywane kontrakty?

- Nie praktykujemy terminowych kontraktów. Wszyscy nasi przewoźnicy to wieloletni partnerzy w biznesie, więc nie widzimy takiej potrzeby.

Wymagacie od przewoźników posiadanie telematyki?

- Pozostawiamy tę kwestię samym przewoźnikom, nie narzucamy rozwiązań. Nasza flota wyposażona jest w system, który umożliwia kompleksowe monitorowanie parametrów eksploatacyjnych pojazdów, jak również czasu pracy kierowców.

SZANUJEMY KAŻDEGO PRZEWÓŹNIKA

Ponoć teraz mamy czasy, w których nadawcy szukają firm transportowych a nie odwrotnie.

- Myślę, że nie ma tu jednoznacznej odpowiedzi. Z pewnością dużo zależy od polityki firmy produkcyjnej. My wypracowaliśmy taką pozycję na rynku, że nie borykamy się z problemem braku przewoźników. Mogę śmiało powiedzieć: Sante jest idealnym płatnikiem za wszelkie usługi, w tym transportowe. A jak wiemy w tej branży wydłużane terminy płatności to zhora firm transportowych. Współpraca na partnerskich warunkach z uwzględnieniem potrzeb obu stron też wydaje się być istotna. Podsumowując, ten problem nas nie dotyczy i niech tak zostanie w najbliższych latach (śmiech).



Firma Sante korzysta zarówno z przewoźników zewnętrznych jak i z własnego taboru.

Pani zdaniem w najbliższym czasie nadawcy transportu będą musieli być bardziej otwarci na „postulaty” przewoźników, związane chociażby z długością czekania na załadunek/rozładunek oraz wyższe ceny frachtów?

- Faktycznie kilka lat temu, to był codzienny problem - wieczne postoje, za które nikt nie chciał płacić. Jak jest teraz w innych firmach, nie wiem. Jeśli chodzi o Sante, mamy bardzo sprawny system awizacji, świetnie zarządzany magazyn i jak już wspominałam lokalnych przewoźników. W związku z tym, jeśli zdarzają się problemy produkcyjne, które są niemożliwe do wyeliminowania w 100 procentach, to magazynier dzwoni do dobrze mu znanego „Pana Radka” mieszkającego za przysłowiowym „plotem” i ustala podstawienie auta na właściwą godzinę. Pan Radek nie zaczyna czasu pracy, wie jak odpowiednio przeplanować trasę i może w spokoju wypić jeszcze jedną kawę.

Temat frachtów jest jeszcze bardziej istotny. Zależy nam na zadowolonym partnerze w biznesie, który może pozwolić sobie na dobrej jakości flotę i na wykwalifikowanych pracownikach. Wiemy też, że współpracując z małymi firmami mamy ogromny wpływ na ich płynność finansową, a dzięki stabilnej pozycji na rynku Sante ich właściciele mogą spać spokojnie. To jak oni prosperują wpływa bezpośrednio na jakość transportów. Jesteśmy tego bardzo świadomi i dlatego bardzo szanujemy każdego z przewoźników.

KRYZYS? ALE O CO CHODZI?

Z drugiej strony przewoźnicy narzekają, że początek 2019 to czas zmniejszonej liczby zleceń i początek kryzysu w gospodarce...

- Poważnie? Muszę w takim razie zajrzeć do wskaźników gospodarczych, bo u nas to wygląda zgoła odmiennie. Dzieje się i to coraz więcej. Początek roku to ogromny wzrost w sprzedaży batonów GO ON. Dlatego poszerzamy działy, rekrutujemy nowych pracowników, potrzebujemy wsparcia, bo Sante ewidentnie pierwszy kwartał 2019 roku może uznać za udany.

Na ile jako nadawca transportu obserwujecie to co się dzieje na rynku TSL? Mam na myśli sytuację związaną z brakiem kierowców, pakietem mobilności, itp. Problemy przewoźników oznaczają bowiem także problemy dla nadawców transportu...

- Tak, ich problemy są naszymi problemami. I to praktycznie natychmiastowo. Zdecydowanie jesteśmy na bieżąco i staramy się zauważyć wszelkie zagrożenia wynikające najczęściej ze zmian w prawie. Sami odczuwamy chociażby ograniczenia wynikające z nowelizacji ustawy o transporcie drogowym, która obowiązuje od początku września 2018 i wprowadziła m.in. kary za przekroczenie dopuszczalnego czasu pracy w porze nocnej. Tam, gdzie możemy, wspieramy się w działaniach. Pamiętajmy, że Sante ma swoją flotę oraz kierowców zatrudnionych na umowę o pracę, więc mamy podobne problemy, jak nasi przewoźnicy. To na pewno daje nam lepsze zrozumienie powyższych kwestii.



NAJWIĘKSZE SPOTKANIE HANDLOWE W BRANŻY TRANSPORTOWEJ



30 maja 2019 | Warszawa | Hotel Novotel Airport

PREZENTACJE

SESJA HANDLOWA

DYŻURY EKSPERTÓW

SZKOLENIE TSL

INTERPRETACJE PRAWNE

DEBATA

www.forum.truck-business.pl

Partnerzy konferencji



Partnerzy merytoryczni i medialni



Przewozy podwyższonego ryzyka

Z Marcinem Jeziorskim, prezesem spółki TBX, rozmawia Tomasz Czarnecki.

Jaki procent transportów stanowią przewozy krajowe a jaki zagraniczne?

- Rynek przewozów międzynarodowych jest zdecydowanie większy niż krajowych, nie powinno zatem być zaskoczeniem, gdy odpowiem, że większość transportów realizujemy w relacjach międzynarodowych. Ponad 70 procent zleceń dotyczy takich państw jak Niemcy, Francja, Hiszpania, Włochy oraz region Benelux. W przewozach wewnątrz Polski, rok do roku odnotowujemy wzrost liczby realizowanych zleceń, jednak ich udział nigdy nie przekracza 30 procent. Strategia rozwoju firmy opiera się głównie na obsłudze relacji międzynarodowych.

BEZ NAKŁADÓW FINANSOWYCH ANI RUSZ

Specjalizujecie się w transporcie w temperaturze kontrolowanej. Jestem ciekawy o ile większe są koszty funkcjonowania firmy świadczącej tego rodzaju usługi od przewoźnika wożącego standardowe towary? Ile kosztują naczepy, specjalne urządzenia wymagane przez klientów, zapewne dochodzą również dodatkowe koszty pracy związane z administracją – sprostaniem wszystkich wymogów prawnych...

- Przewozy chłodnicze podlegają szczególnej kontroli. 95 procent naszych zleceń stanowią transporty z wykorzystaniem taboru o zabudowie chłodniczej, którą z pewnością można nazwać specjalistyczną. Dobrze pan zauważył, że przewozy w temperaturze kontrolowanej to nie tylko sprzęt, ale również wiedza i przygotowanie - nie tylko od strony finansowej, operacyjnej, ale również wymagania administracyjne. Koszt zakupu tego typu pojazdu jest

40 procent wyższy do standardowej zabudowy plandekowej. Dodatkowy wydatek stanowi doposażenie w system GPS do monitorowania temperatury, czujniki otwarcie drzwi naczepy oraz obowiązkowo drukarka. Klienci wymagają wydruku temperatury lub zewnętrznego rejestratora, dodawanych do faktury za wykonaną usługę. Większa ilość dokumentów towarzyszących usłudze zwiększa koszty administracji.

Spowolnienie gospodarcze w Europie jak również zatory płatnicze doprowadzą do upadłości firm, a w konsekwencji do oczyszczenia rynku.

Należy również pamiętać, że rodzaj produktu jaki przewożymy nakłada dodatkowe ryzyko uszkodzenia. Istnieje większe ryzyko zaistnienia szkody w transporcie i dlatego należy ściśle współpracować z działem prawnym, co generuje dodatkowe koszty. Podsumowując, w przypadku transportu w temperaturze kontrolowanej sytuacja jest bardziej złożona. Ze względu na specyfikę i rodzaj świadczonych usług, na firmie transportowej ciąży większa odpowiedzialność, obowiązek zapewnienia właściwego zaplecza administracyjnego oraz floty odpowiednio wyposażonej. Aby sprostać wszystkim wymaganiom prawnym i technicznym, przewoźnik musi dysponować odpowiednimi nakładami finansowymi, zabezpieczeniem finansowym. Bez tego nie ma szans na odniesienie sukcesu, bo klient wymaga pewności prawidłowego, terminowego dostarczenia ładunku oraz odpowiedniej obsługi.

Czy w związku z tym są również zwiększone wymagania wobec kierowców?

- Zdecydowanie tak, gdyż to na nich ciąży obowiązek zapewnienia nadzoru nad prawidłowym przewozem. Już na etapie przyjęcia towaru doświadczony i przeszkolony kierowca zadba o prawidłowe przygotowanie pojazdu do załadunku, rozmieszczenie palet, zweryfikuje temperaturę przewożonego towaru. Zadaniem użytkownika ciężarówki, ciągnika siodłowego jest także monitorowanie na bieżąco pracy agregatu i podejmowanie działań w razie możliwości wystąpienia awarii. Dobrego kierowcę cechuje doświadczenie oraz umiejętność szybkiej reakcji w niespodziewanych sytuacjach. Wiem o tym z własnego doświadczenia, dlatego w TBX przywiązujemy dużą uwagę do utrzymywania trwałych i partnerskich relacji z przewoźnikami.



- Przewozy w temperaturze kontrolowanej to nie tylko sprzęt, ale również wiedza i przygotowanie - od strony finansowej, operacyjnej, ale również wymagania administracyjne – mówi Marcin Jeziorski.

RYNKOWA NIEPEWNOŚĆ

Mówi się w branży, że Pakiet Mobilności może zabić polską potęgę w transporcie międzynarodowym.

- Nowe przepisy przyjęte przez Parlament Europejski w ramach Pakietu Mobilności są olbrzymim problemem dla polskich transportowców. Według przyjętego sprawozdania, kabotaż ma zostać ograniczony do trzech dni, po których ma nastąpić 60-dniowa przerwa. Samochody miałyby też obowiązkowo, raz na cztery tygodnie, wracać do baz. Przyjęte poprawki zakładają, że przewoźnicy muszą większość swojej działalności prowadzić na terenie kraju, w którym zostali zarejestrowani. Przepisy zatem bardzo ograniczają wspólny rynek usług. Trudno przewidzieć co się z stanie z polskimi firmami transportowymi pracującymi obecnie dla zagranicznych przedsiębiorstw. Być może będą samodzielnie otwierać działalność gospodarczą za granicą. Inny scenariusz - powrót do kraju i zwiększenie liczby dostępnych aut na lokalnym rynku.

Chciałbym też porozmawiać na temat floty jaką dysponujecie.

- Mamy podpisane kontrakty z 17-stoma firmami transportowymi co daje do dyspozycji 50 pojazdów typu chłodnia. Model biznesowy opiera się na zrzeszaniu mniejszych przewoźników i wspólny rozwój. Naszym zadaniem jest zadbać o ciągłość pracy przez cały rok oraz zapewnić krótkie terminy płatności za wykonane usługi. Nie posiadamy własnej floty. Wymagania dotyczące taboru przewoźnika, który chce z nami współpracować na kontrakcie to ciągniki nie starsze niż cztery lata oraz naczepy chłodnicze do 6 lat, posiadające ważne badania i certyfikaty FRC.

Na rynku jest coraz głośniejsze o niepewności zamówień i szukaniu alternatyw dla długich umów leasingowych.

- Każdorazowo, kiedy mowa o prowadzeniu działalności w niepewnych czasach, dodatkowo w oparciu o zewnętrzne finansowanie, pojawia się pytanie czy będziemy posiadali zdolność do spłaty zaciągniętych zobowiązań. Decyzje co do formy i okresu finansowania są bardzo indywidualne. TBX w krótkim czasie rozważa zakup naczep, a następnie podnajem przewoźnikom, którzy będą zainteresowani. Pozwoli to naszym partnerom nie inwestować własnych pieniędzy, ponadto elastyczny okres najmu oraz szybki termin płatności.

OPÓŹNIENIA W PŁATNOŚCIACH

Jak radzą sobie państwo z problemem opóźnionych płatności? Na ile on jest poważny?

- Niestety, to coraz poważniejszy problem, zarówno w przypadku klientów polskich jak i zagranicznych. Przed podjęciem współpracy weryfikujemy kontrahentów - w tym celu mamy podpisaną umowę z firmą ubezpieczającą należności. Gdy mamy odmowę limitu ubezpieczeniowego, nie rozpoczynamy współpracy. Mimo wszystko takie działanie nie pozwala całkowicie wyeliminować problemów. Muszę przyznać, że dział windykacji ma coraz więcej pracy. Płatności opóźniają zarówno duże międzynarodowe firmy jak i mali klienci mający dwa, trzy transporty w miesiącu.

Transport w temperaturze kontrolowanej korzysta w ogóle z giełdy? A może chciałby korzystać, ale nie istnieje idealne narzędzie?

- Sposób organizacji procesów pozwala, by większość pracy wykonywały pojazdy floty kontraktowej lub przewoźnicy będący z nami w stałym kontakcie. Nie możemy jednak wykluczyć, że skorzystamy z tego typu narzędzi - używają je zarówno przewoźnicy jak i klienci. Giełdy stały się również w pewien sposób formą komunikacji. To wirtualny rynek wymiany informacji, dlatego warto zwrócić szczególną uwagę na aspekty bezpieczeństwa i weryfikowanie wiarygodności: nie tylko informacji, lecz również osób i firm. Giełdy traktujemy jako narzędzie pomocnicze w pracy.

PRZEWÓŹNIKÓW WCIAŻ BRAK

TBX szuka przewoźników. Jakie są wymagania i co możecie im zaofiarować?

- Tak jak wspominałem, wymagania dotyczące taboru to ciągniki nie starsze niż cztery lata oraz naczepy chłodnicze młodsze niż sześć lat, posiadające ważne badania i certyfikaty FRC. Przed podjęciem decyzji o współpracy z nowym przewoźnikiem, weryfikujemy jego dane kontaktowe, wiarygodność biznesową oraz doświadczenie w transporcie chłodniczym. Zanim podpiszemy kontrakt, najpierw wspólnie pracujemy przez trzy miesiące, aby lepiej się poznać. Po zakończeniu tego okresu decydujemy o formie dalszej współpracy: stała umowa lub pojedyncze zlecenia. Poza tym gwarantujemy terminowe i szybkie płatności oraz całoroczną pracę.

Czyli problem z brakiem przewoźników wciąż jest aktualny?

- Problem z brakiem przewoźników jest aktualny i stanowi efekt kilku czynników: brak doświadczonych kierowców, niska marżowość całej branży, opóźnienia w płatnościach. Wszystkie one powodują, że firmy transportowe trzymają samochody na placu, rezygnują z biznesu transportowego lub świadczą usługi poza granicami kraju, gdzie marże są wyższe. Moim zdaniem sytuacja w krótkim czasie się unormuje, spowolnienie gospodarcze w Europie jak również zatory płatnicze doprowadzą do upadłości firm, a w konsekwencji oczyszczenie rynku.



Wymagania TBX dotyczące taboru to ciągniki nie starsze niż cztery lata.

Zakup z drugiej ręki

Nabywcy środków transportu, zwłaszcza ciągników siodłowych, mają duży wybór w ofertach importerów nowych ciężarówek. Młode pojazdy używane z niewielkimi przebiegami mogą dzięki cenom konkurować z tymi, które wyjeżdżają do klienta niemal prosto z fabryki. Duża podaż wpływa na ograniczenie importu używanych ciężarówek.

Zbigniew Majerowski

TRUCK.PL

– W 2018 roku zarejestrowano 29 066 sztuk sprowadzonych z zagranicy używanych pojazdów o d.m.c. powyżej 3,5 tony. Proporcje między nowymi i sprowadzanymi autami wyrównały się. Negatywnie na import wpływa nadpodaż samochodów w kraju i ich szybko spadające ceny. Poza tym najem nowych środków transportu okazał się skutecznym narzędziem przyciągając amatorów „używek”, tym samym ograniczając popyt na nie – twierdzi Marcin Kardas, przedstawiciel Autovista Group (wiodący europejski dostawca rozwiązań służących do identyfikacji i wyceny wartości rynkowej pojazdów).



Michał Cegliński, Volvo Group Trucks Poland



Paweł Ścieszek, Scania Polska

Nie potrzeba dużego importu

– W ofercie Scania Polska posiadamy zarówno pojazdy używane, jak i te dostępne w ramach wynajmu. Oba produkty nie stanowią wobec siebie konkurencji – zapewnia Paweł Ścieszek, dyrektor ds. pojazdów używanych w Scania Polska. – Z roku na rok rośnie portfel floty wynajmu Scania, ale jednocześnie notujemy wzrost sprzedaży pojazdów używanych. W 2018 roku utrzymywał się na rynku wtórnym trend wzrostowy. Jest duże zapotrzebowanie na transport, a co za tym idzie - na wymianę i zakup taboru. Dostarczyliśmy około 1100 środków transportu „z drugiej ręki”, uzyskując 10-procentowy wzrost w stosunku do roku poprzedniego.

Zdaniem Michała Ceglińskiego (used trucks manager Volvo Group Trucks Poland), nie ma niczego negatywnego w tym, że rynek dojrzał i nie jest już „biorcą netto” używanych pojazdów z tzw. zachodu. – Ostatnie lata w Polsce to coroczny przyrost na rynku aut ciężarowych. Ma on różne źródła. Oczywiście w dobie e-commerce możemy mówić o rosnącej lawinowo

potrzebie transportowej i będzie to jeden z powodów. Ale są i inne, między innymi najem. Na rynek polski trafiło w 2018 roku ponad 27 000 nowych ciężarówek, dla przypomnienia w 2016 i 2017 po około 25 000. Te środki transportu w perspektywie powiedzmy trzech lat zakończą swoje „pierwsze życie” i trafią na rynek pojazdów używanych – mówi Cegliński.

I dalej kontynuuje. - Oznacza to mniejsze zapotrzebowanie na import pojazdów używanych. Import spada, bo na naszym rynku można łatwo i szybko znaleźć środek transportu dopasowany do potrzeb klienta. Pozwala to na skrócenie czasu dostawy auta, a także świadczy o tym, że jakość aut z naszego rodzimego rynku jest bardzo dobra, a nawet lepsza niż samochodów importowanych. Klient może nabyć środek transportu bezpośrednio od dealera, z pewną historią serwisową, nie musi nigdzie podróżować, aby znaleźć idealne dla siebie auto.

Gdzie sprzedać używane?

Jak twierdzi Łukasz Wojnar, Head of TruckStore w Mercedes-Benz Trucks Polska, rynek aut ciężarowych w tym roku nie będzie łatwiejszy niż poprzedni. - Wynajem rzeczywiście zyskuje na popularności, także u konkurencji zajmującej się pojazdami używanymi. TruckStore również oferuje produkty finansowe oparte o ratę miesięczną z późniejszą możliwością zwrotu środka transportu po okresie finansowania, co w praktyce sprawia, że mamy do czynienia z wynajmem. Jednocześnie atrakcyjne raty leasingowe cały czas pozwalają nowym ciężarówkom konkurować z używanymi, co nie ułatwia sytuacji na rynku wtórnym - mówi Łukasz Wojnar.

– Chcemy zwiększać swoją obecność i ofertę w Polsce. Ceny używanych środków transportu spadły w ostatnich latach, ale to też musi się ustabilizować, gdyż większość producentów wprowadziła ograniczenia w liczbie odkupów



Lukasz Wojnar, TruckStore

gwarantowanych na auta nowe. Szukamy też innych rynków zbytu, poza Unią Europejską, mamy nadzieję, że powoli odbuduje się popyt na nasze produkty na Bliskim Wschodzie. Niestety, bariery wprowadzone na pojazdy używane u niektórych naszych wschodnich sąsiadów, np. do Rosji można eksportować samochody nie starsze niż trzyletnie, utrudniają handel w tym kierunku – dodaje Łukasz Wojnar.

Uwaga na kryzys

Według Marcina Kardasa (Autovista), pod koniec 2018 roku na rynku pojazdów używanych obserwowaliśmy stopniowy spadek popytu, co może oznaczać pierwszy znak głębszego kryzysu związanego z problemami gospodarczymi. Tezę potwierdza narastający problem ze sprzedażą ciągników typu low-deck, który jest zawsze sygnałem spadku koniunktury w transporcie międzynarodowym i branży automotive. Wkrótce powinniśmy poznać odpowiedź, z czym związana jest ta sytuacja – mówi Kardas.

Michał Cegliński (Volvo Group) przypomina, że podobnie było na rynku pojazdów nowych, tam także dwa ostatnie miesiące roku 2018 były słabsze, przy czym porównanie rok do roku pokazało wzrost w 2018 o 8 procent. – Może to oznaczać początek spowolnienia europejskiej gospodarki, ale dla polskich przewoźników duży wpływ na decyzje zakupowe ma niepewność związana z tzw. pakietem mobilności. Dla wielu z firm działających w kabotażu oznacza on poważne utrudnienia i spadek konkurencyjności na rynku – komentuje przedstawiciel Cegliński.

Także Łukasz Wojnar (TruckStore) wspomina o lekkiej niepewności w branży, nie tylko z powodu polityki prowadzonej przez państwa Europy Zachodniej. – Już dość długo utrzymuje się koniunktura na rynku, a życie nauczyło nas, że nie może ona trwać w nieskończoność. Stąd pewna ostrożność w zachowaniach większych inwestorów i klientów. Niemniej zainteresowanie nie gaśnie, cały czas mamy zapytania ofertowe.

Początek roku jak zwykle przyniósł falę popytu ze strony firm zajmujących się handlem samochodami używanymi, ostatnio sytuacja trochę się uspokoiła, ale nie przewidujemy jakiegos znacznego zachwiania w tym roku – tłumaczy Wojnar.

Spadek wartości

– Analizując naszą ubiegłoroczną sprzedaż, po lekko słabszym trzecim kwartale, nastąpił wzrost w ostatnich trzech miesiącach – informuje Paweł Ścieszko (Scania). – Rosnąca liczba ciągników typu low deck wynika moim zdaniem z oczekiwań rynku, którym podporządkowali się producenci pojazdów. Są one wykorzystywane głównie w dostawach just-in-time, gdzie użytkownicy szybciej planują wymianę floty. Klienci chętnie korzystają również z ofert, w których producenci gwarantują odkupu środka transportu. Sposobem na znalezienie kolejnego nabywcy na takie auta może być indywidualne dostosowanie specyfikacji pod kolejnego nabywcę lub stworzenie propozycji opartej na miesięcznym koszcie użytkowania, uwzględniającym kontrakt serwisowo-naprawczy. To ma szansę stanowić alternatywę dla zakupu pojazdu nowego -analizuje Ścieszko.

- Patrząc tylko na wyniki ilościowe sprzedaży używanych ciągników siodłowych miniony rok można uznać za bardzo dobry. Nie oznacza to jednak, że problem olbrzymich stoków został rozwiązany. Pierwszych efektów zaostreżenia polityki importerów w kwestii odkupów należy spodziewać się dopiero za 2-3 lata. Zatem w 2019 roku nadal będzie płynąć na rynek strumień młodych samochodów używanych. Ich nadmiar spowodował ponownie zwiększenie tempa spadku wartości na przełomie roku, szczególnie roczników 2014 i 2015 – podsumowuje Marcin Kardas.

Młode, z niedużym przebiegiem

Klienci pojazdów używanych mają swoje wymagania. - Tradycyjnie największym zainteresowaniem cieszą się ciągniki w wieku do pięciu lat i z małymi przebiegami nie przekraczającymi 500 000 kilometrów. Większe oznaczają duży problem ze sprzedażą i znaczny spadek wartości. Sytuacja z całą pewnością utrzyma się w 2019 roku – mówi Marcin Kardas (Autovista Group).

Potwierdza to Paweł Ścieszko (Scania): – Klienci coraz większą uwagę przykładają do przebiegu. Auta do pięciu lat spełniają normę EURO 6 i takich szukają klienci, również na potrzeby transportu krajowego.



Marcin Kardas, Autovista Group



- Dowodem na to niech będzie program Renault Trucks Selection, do którego wybieramy jedynie pojazdy z niskim i potwierdzonym przebiegiem. Ich kondycja nie zwiększa ryzyka awaryjności dla właściciela firmy transportowej. Ponadto takie środki transportu mogą być wyposażone w usługę Assistance oraz zostać sfinansowane przez VFS (Volvo Financial Services) - dodaje Michał Cegliński (Grupa Volvo).

- Możemy zaoferować pojazdy z niskimi przebiegami, ponieważ wystarczająco dużo ciągników siodłowych pozyskujemy z rynku krajowego. Obecnie jako TruckStore Polska auta z zagranicy sprowadzamy sporadycznie, kiedy klienci poszukują modeli czy wersji rzadko spotykanych w obrocie krajowym. Przykładem może być Atego do transportu dystrybucyjnego, czy ciągniki w nietypowych wersjach. Na rynek polski wciąż napływa także spora liczba pojazdów używanych z innych krajów Unii Europejskiej, zwłaszcza tradycyjnie z Niemiec - mówi Łukasz Wojnar.

Coś drgnęło w podwoziach

Producenci i dystrybutorzy ciężarówek wyciągają wnioski z aktualnych zmian na rynku. W związku ze wzrostem popytu na samochody powstające jako zabudowy na podwoziach, Renault Trucks wprowadziło program P-Road, obejmujący używane ciągniki siodłowe, w warunkach fabrycznych adaptowanych na podwozia. Dzieje się tak za sprawą wymiany (nie przedłużania!) ramy i niektórych elementów. To odpowiedź koncernu na potrzebę rynku nasyconego ciągnikami siodłowymi, ale z dużym popytem na podwozia. Jak dodaje Marcin Majak z Renault Trucks, w efekcie powstają podwozia pod zabudowę o d.m.c.12-18 ton, polecane m.in. do nauki jazdy.

Budowlane „dobra luksusowe”

Dużym zainteresowaniem nadal cieszą się samochody konstrukcyjne - wynika z obserwacji Autovista. - Jednak mała podaż blokuje rozwój sprzedaży, a ceny rynkowe utrzymują się na wysokim poziomie. Aktualnie widać zwiększony popyt na wywrotki czteroosiowe kosztem trzyosiowych.

Samochody budowlane mają dłuższy cykl życia, często zostają na tzw. dożywocie. Nie opuszczają fabryki gotowe, trzeba doliczyć czas na dołożenie zabudowy. - Firmy nadwoziowe w Polsce są zasypane zleceniami z naszego rynku, ale i z rynków eksportowych, więc czas oczekiwania jest długi. Zrozumiałe więc, że część przedsiębiorców chętnie kupiłaby gotowy używany pojazd. A ponieważ nie ma podaży to... równowagę ją cena. Dopóki będzie koniunktura na rynku budowlanym używana wywrotka będzie „dobrem luksusowym” tłumaczy Michał Cegliński (Volvo Group).

- Firmy zabudowujące podwozia pojazdów budowlanych mają już tyle zamówień, że trzeba się liczyć jesieniami a może nawet i zimowymi terminami odbioru gotowych samochodów. W tej sytuacji trafiające się od czasu do czasu używane pojazdy konstrukcyjne sprzedają się „na pniu” - mówi Łukasz Wojnar (TruckStore).

Gwarancja na układ napędowy

W międzynarodowej sieci używanych samochodów ciężarowych TruckStore wiodącą marką jest Mercedes-Benz. - W ofercie są też pojazdy innych marek, ale obecnie w polskich placówkach występują one już tylko sporadycznie. Sieć działa w 15 krajach, ma 25 placówek, w tym dwie w Polsce - w Nadarzynie koło Warszawy i Komornikach koło Poznania. Na tych dwóch placach do wyboru jest bogata oferta samochodów, ale na firmowej stronie internetowej klient może wybrać pojazd z puli dostępnej w całej Europie - tłumaczy Łukasz Wojnar. Ponad 75 procent pojazdów oferowanych przez polskie placówki TruckStore stanowią auta 3-4 letnie. - To trend ogólnoeuropejski. Ciężarówki Euro 6 trudno sprzedać do krajów Bliskiego Wschodu, do niedawna głównych odbiorców europejskich samochodów używanych. Nabywcy ciężarówek nie starszych niż 6 lat opcjonalnie mogą otrzymać roczną gwarancję TruckStore na układ napędowy a właściwe ubezpieczenie na wypadek napraw. Świadomi klienci korzystają z niego. Większość nabywców gwarancji stanowią użytkownicy ostateczni, wyspecjalizowane firmy handlowe wolą na tym zaoszczędzić. Oferujemy także kontrakty obsługowo-naprawcze, jednak są one droższe niż podobne kontrakty na pojazdy nowe. To zrozumiałe, wszak ryzyko naprawy pojazdu używanego jest znacznie większe niż nowego. Stąd też znikome zainteresowanie taką formą zabezpieczenia.



Zmniejszyć spalanie

Sprzedaż pojazdów marki Renault Trucks i Volvo Trucks odbywa się głównie we własnych punktach sprzedażowych w ramach Volvo Group Trucks Poland zlokalizowanych w Młochowie koło Warszawy, Karpinie koło Radzimina, Długolecie koło Wrocławia, Dąbrowie koło Opola, Pruszczu Gdańskim, Siedlcach, Skawinie i Świętochłowicach. Wszystkie pojazdy znajdujące się w tych placówkach przed wystawieniem na ekspozycję są dokładnie sprawdzane i przygotowywane przez serwisy zarówno pod względem mechanicznym jak i wizualnym.

Uwagę w ofercie Renault Trucks zwraca Gama T Selection, czyli wybrane pojazdy o stosunkowo niskim przebiegu i znanej historii serwisowania. Ciężarówki, które kwalifikują się do programu nie mogą być starsze niż 48 miesięcy, a ich przebieg roczny nie powinien być większy niż 150 000 kilometrów. Samochody dodatkowo są sprawdzane pod kątem jakości (200 punktów). Całość dopełnia gwarancja na układ napędowy, roczna bądź na dwa lata, oferowana dla różnych wartości przebiegu rocznego. Opcję stanowi usługa Assistance. Klient ma szansę dostosować pojazd do swoich wymagań poprzez dodanie rozwiązań zmniejszających spalanie (EcoKit lub Optifleet „Check”).

Gotowi na 1000 pojazdów

W ofercie pojazdów używanych Renault Trucks aktualny jest także program X-Road. To, dostępne także w placówkach sprzedaży w Polsce, ciężarówki Renault Trucks przekształcone i dostosowane przez producenta do pracy w trudnych warunkach. Renault Trucks T X-Road można kupić w centrach pojazdów używanych z 12-miesięczną gwarancją producenta. Ciężarówki te polecane są do obsługi placów budowy oraz do transportu materiałów naczepą skrzyniową lub wywrotką.

- Największym zainteresowaniem cieszą się pojazdy do 5 lat z przebiegami, które nie przekraczają średnio 120.000 km na rok użytkowania. I właśnie takich ciągników siodłowych jest najwięcej w ofercie Grupy Volvo. Jednak klienci poszukujący starszych aut również znajdą dla siebie oferty. Specyfikacje są zróżnicowane. Począwszy od silników o różnej mocy i pojemności, poprzez różne wysokości siodła i pojemności zbiornika na wyborze koloru skończywszy. Posiadamy też pojazdy innych marek, a często także naczepy. W zeszłym roku floty klientów zasililo ponad tysiąc środków transportu z naszych placów. Na podobny poziom sprzedaży liczymy w tym roku i jesteśmy na niego przygotowani zarówno jeżeli chodzi o stock jak i obsługę – mówi Michał Cegliński (Volvo Group).

Nadal dominacja ciągników

Scania Polska na stoku ma około 220 używanych pojazdów ciężarowych – głównie ciągników siodłowych. - Zabudowane podwozia to znacznie mniejszy rynek. Takie samochody szybko rotują, czyli od razu znajdują nabywców. Dostępne ciągniki stanowią środki transportu wracające z wynajmu Scanii, kontraktów z gwarantowaną wartością wykupu, nabyte wskutek transakcji trade in, gdzie klient kupuje nową Scanię a zostawia używaną. Pochodzą także z komercyjnych zakupów krajowych i za granicą. W ofercie pojawiają się pierwsze pojazdy nowej generacji, które wracają z floty wynajmu. Wybrane środki transportu extra-low można nabyć w naszej sieci korzystając z ofert finansowania Scania Finance, połączonych z kontraktem serwisowym i gwarancją wykupu – mówi Paweł Ścieszko (Scania).

Bariera rozwoju rynku

Nowością w Scanii jest też to, że oprócz siedmiu punktów sprzedaży pojazdów używanych mieszczących się w Gdańsku, Gliwicach, Krakowie, Poznaniu, Szczecinie, Warszawie i Wrocławiu, ofertę rynku wtórnego przedstawiają również przedstawiciele handlowi, do tej pory odpowiedzialni tylko za sprzedaż pojazdów nowych. – Klient szybko uzyskuje kompletną informację na temat alternatywnego rozwiązania i znajduje najlepsze dla swojego biznesu. Co ciekawe, coraz częściej nabywcy „używek” decydują się na kontrakty przeglądowo-naprawcze lub przeglądowe. Są one honorowane w całej europejskiej sieci serwisowej Scania. Użytkownik ciągnika objętego kontraktem nie płaci za przeglądy i naprawy także za granicą. Na koniec 2019 roku przewidujemy kilkuprocentowy wzrost sprzedaży pojazdów używanych. Nadal dominować będą ciągniki do transportu międzynarodowego - dodaje Ścieszko.

O ile czynniki ekonomiczne nie zaskoczą koniunktury, nowe samochody powinny nadal sprzedawać się bardzo dobrze, a działy remarketingu u importerów staną przed kolejnym zadaniem rozładowania stoków. - Dużym problemem dla firm transportowych może się okazać otwarcie rynku niemieckiego i odpływ ukraińskich kierowców, co tylko pogłębiłoby ogólny problem. Aktualnie to podstawowa bariera dalszego rozwoju rynku. Zmienny popyt pod koniec roku, zarówno na nowe, jak i używane ciężarówki, może być sygnałem odwrotu koniunktury. Makroekonomiczne wyniki z Europy Zachodniej, szczególnie Niemiec, budzą niepokój i powodują groźbę wyhamowania rozwoju polskiego rynku transportowego – podsumowuje Marcin Kardas (Autovista Group).



Oszczędności kołem się toczą

Zgodnie z danymi Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego (PZPO) i związku pracodawców transportu drogowego Transport Logistyka Polska (TLP), opony stanowią od 2 do 5 procent kosztów przewoźnika. Jednak ich wpływ na wszystkie wydatki operacyjne przewoźników stanowią około 40 procent. Dobrze dobrane do pojazdów oraz dróg i odpowiednio eksploatowane ogumienie jest w stanie przynieść firmie oszczędności na poziomie kilkudziesięciu tysięcy złotych rocznie.



Artur Lysionok

Jeden sposób nie istnieje

Wielkość taboru ciężarowego w Polsce jest szacowana na ponad 600 000 pojazdów i liczba ta rośnie nieprzerwanie już od kilku lat. W 2017 roku zarejestrowano ponad 27 000 nowych środków transportu, czyli o 3,9 procent więcej niż w 2016 roku (26 600). Rok 2018 zakończył się rekordowym wynikiem ponad 30 000 nowych rejestracji w grupie pojazdów ciężarowych, co oznacza wzrost na poziomie 9,1 procent.

Każdy z tych pojazdów wymaga należytego serwisowania i nakładów finansowych. Do jednych z najważniejszych czynników, wpływających na koszty eksploatacji w firmie transportowej, należą właśnie opony. Bogaty wachlarz ofert producentów stanowi jednak pewien problem, bowiem warto sobie zadać pytanie: jakimi elementami należy posługiwać się przy wyborze ogumienia - jakością, ceną, zaawansowanymi technikami produkcji, komfortem jazdy? Nie zawsze cena idzie w parze z jakością, a nowoczesne technologie nie zawsze zapewniają wysoki poziom

bezpieczeństwa na drodze. Niestety, jednoznacznej rady w danym przypadku nie ma, ponieważ zarówno koszty, jak i pozornie nieistotne parametry opon realnie wpływają na ich żywotność i oszczędności w firmie.

Rejestracja nowych pojazdów ciężarowych o d.m.c. powyżej 3,5t w Polsce

Rok	Liczba rejestracji	Wynik
2015	22437	+26,6
2016	26628	+18,7
2017	27658	+3,9
2018	30170	+9,1

Ciśnienie portfela

Zgodnie z wyliczeniami niemieckiego stowarzyszenia nadzoru technicznego GTU, zbyt niskie ciśnienie w oponach znacząco podnosi ilość zużywanego paliwa. Organizacja obliczyła, że za niskie o 0.2 bara ciśnienie zwiększa zużycie paliwa o 1 procent, a 0.6 bara - o około 4 procent. Zakładając spalanie na poziomie 33 litrów na 100 kilometrów, złe ciśnienie w oponach oznacza stratę od około 1,65 zł na 100 km. Przy rocznym przebiegu w postaci 250 000

**Opony - obok turbin i wałków
- należą do najszybciej obracających się
części pojazdów.**

kilometrów straty wynoszą już ponad 4000 zł rocznie. Warto zaznaczyć, że zbyt niskie ciśnienie, to również wysokie zagrożenie wypadku drogowego. Minimalizują to cyfrowe systemy monitorowania temperatury i ciśnienia w oponach ciężarówek - inteligentne czujniki, które nieustannie mierzą ciśnienie i temperaturę, przekazując dane do urządzeń przenośnych lub na portal internetowy. Rozwiązanie jest o tyle ciekawe, że pozwala na natychmiastową reakcję kierowcy ciężarówki.

Stanisław Rosół (Continental): - To, co w opinii polskich konsumentów stanowi dopłatę za „markę” opon premium, w rzeczywistości jest m.in. kosztem inwestycji w badania i rozwój.

Bieżnikowanie a jakość ogumienia

W 2018 roku testy w obszarze napędu i trakcji przeprowadził również PZPO wraz z TLP. Wyniki badań wskazują, że na pokonanie samego tylko oporu toczenia opon przypada prawie 30 procent paliwa. Obniżenie oporu toczenia to oszczędności rzędu ponad 2 litrów na 100 kilometrów, czyli około 5000 litrów paliwa rocznie (około 25 000 zł). Zatem sam tylko dobór odpowiedniego ogumienia i dbanie o należyte ciśnienie w oponach może przynieść firmie przewozowej oszczędności rzędu około 30 000 złotych rocznie.

Warto również zwrócić uwagę na jakość ogumienia. Opony gorszej jakości dla osi sterującej wystarczą na około 120 000-150 000 km, tymczasem opony z „wyższej półki” pozwolą pokonać odległość około 220 000 kilometrów. Uwzględniając dodatkowo bieżnikowanie (nałożenie nowego bieżnika w miejsce zużytego), przebieg opon można zwiększyć nawet dwukrotnie i więcej, do 400 000-450 000 kilometrów.

Bieżnikowanie ogumienia przydaje się również z punktu widzenia zakupowego, ponieważ tego rodzaju opona jest o około 40 procent tańsza. Żywotność może wydłużyć również pogłębianie bieżnika. Proces ten zapewnia wydłużenie przebiegu o około 25 procent. Tutaj warto zaznaczyć, że pogłębianie bieżników opon ciężarowych, choć posiada sporo przeciwników, jest dozwolone. Zaleca je nawet Europejska Organizacja Techniczna ds. Opon i Obręczy (ETRTO). Według wyników badań producentów, pogłębianie bieżników opon przynosi oszczędności około 70 kilogramów surowców, co daje równowartość jednej nowej opony.

Przyczyny wypadków

Zdaniem Piotra Sarneckiego, dyrektora generalnego PZPO, do kupna opon należy się odnieść jako do inwestycji, a nie wydatków. Zaleca przy tym nabywanie ogumienia lepszego

gatunku. – Z bardzo prostej przyczyny – tego rodzaju produkt jest projektowany na wiele lat, ma mocniejsze karkasy, a dzięki pogłębianiu i bieżnikowaniu można wydłużyć bezpiecznie przebiegi. Niemarkowe opony niskiej jakości to jedynie pozorna oszczędność, ale także potencjalne zagrożenie na drodze i opóźnienia w dostawach oraz dodatkowe koszty usunięcia awarii – stwierdził Piotr Sarnecki na konferencji „Wpływ opon ciężarowych na bezpieczeństwo i biznes”.

Nie mniej istotny jest również aspekt bezpieczeństwa i awaryjności pojazdów ciężarowych. Opony - obok turbin i wałków - należą do najszybciej obracających się części pojazdów. Dbanie o ich stan to pewnego rodzaju odpowiedzialność społeczna firm transportowych. Policja informuje, że awarie układu kierowniczego i zły stan ogumienia odpowiadają za ponad 20 procent wszystkich wypadków spowodowanych niesprawnością techniczną pojazdów. Z kolei w Niemczech, zgodnie z danymi ADAC Truck Service, wypadki spowodowane niesprawnością opon, to druga po awarii elektroniki najczęstsza przyczyna wypadków na drogach. Cena używanego ciągnika wynosi 80 000-100 000 zł, nowego zestawu - ponad 400 000 zł. Wartość zniszczonego w wypadku drogowym ładunku - od kilkunastu tysięcy do kilku milionów euro. W gestii samego kierowcy leży to, by ładunek i pojazd dotarł bezpiecznie na miejsce rozładunku.

Produkt wyspecjalizowany

Zdaniem ekspertów, rynek opon ciężarowych przeżywa obecnie swój rozkwit. Ireneusz Stępień, kierownik Działu Obsługi Klienta w Oponeo.pl, polskim sklepie internetowym, prowadzącym sprzedaż opon i felg zauważa, że dobra koniunktura transportowa w kraju bardzo dobrze napędza rynek sprzedaży ogumienia dla pojazdów ciężarowych i naczep.

- Zapotrzebowanie na opony ciężarowe ciągle rośnie. Duży popyt jest istotnym czynnikiem, który wpływa na umacnianie się cen tego produktu, możemy się nawet spotkać



Punktem wyjścia przy wyborze opon powinien być rodzaj transportu.

z chwilowym brakiem tego towaru na rynku - twierdzi ekspert - Opony ciężarowe to silnie wyspecjalizowana gałąź rynku oponiarskiego. Z uwagi na wysokie wymagania stawiane przed tym produktem, nie każdy koncern podejmuje się produkcji tego rodzaju ogumienia. Nadrzędną cechą opon ciężarowych jest ich trwałość i bezawaryjność. Wybór odpowiednich komponentów do produkcji musi być starannie wyselekcjonowany, dlatego ceny opon ciężarowych są na niezmiennym, wysokim poziomie - dodaje.

Bieżnikowanie ogumienia przydaje się z punktu widzenia ekonomicznego: tego rodzaju opona jest o około 40 procent tańsza.

Składowe ceny

Zgodnie z danymi PZPO, w 2018 roku, producenci i importerzy opon ciężarowych odnotowali w Polsce wzrost sprzedaży o 22 procent. Utrzymuje się tendencja wzrostowa dla opon całorocznych (wzrost o 49 procent).

- Wzrost sprzedaży ogumienia jest w pewnym stopniu efektem tymczasowego cła nałożonego przez Unię Europejską na opony importowane z Chin. Z drugiej strony zwiększa się liczba pojazdów ciężarowych. Ponadto istotne znaczenie mają koszty produkcji, w tym ceny surowców i energii. W produkcji opon stosuje się specjalne mieszanki gumowe, które nadają oponom określone właściwości. Każda z nich to od 10 do 20 różnych składników. Główny stanowi oczywiście kauczuk, ten naturalny pochodzi z plantacji w Tajlandii, Indonezji i Malezji, a syntetyczny wytwarzany jest w Europie. Wahania kosztów zakupu tych surowców oraz ich transportu przekładają się na ceny gotowych produktów. Continental, aby temu zapobiec, mocno skupia się na poszukiwaniu alternatywnych materiałów do produkcji opon. Efektem jest m.in. rozwój pro-

jektu „Taraxagum” – opony z kauczuku z mniszka lekarskiego - mówi Stanisław Rosół, Sales Manager. CVT w Continental Opony Polska.

- Oprócz technologii zastosowanej w ogumieniu trzeba wziąć pod uwagę również standardowe czynniki ekonomiczne, takie jak koszty surowców, korzyści skali czy wahania popytu. Cena jest jednym z czynników branych pod uwagę przy zakupie opon, ale klient musi również oszacować całkowity koszt użytkowania opony przez cały okres jej eksploatacji - mówi Przemysław Trzaskowski, przedstawiciel Bridgestone, który jako przykład podaje opony Ecopia H002.

Za co płacę więcej?

- Opona premium zapewniająca niskie zużycie paliwa, ale nie odbija się to w żadnym stopniu na jej żywotności. Zakładając wielkość floty na 150 ciągników i 150 przyczep, 130 000 km rocznego przebiegu na samochód ciężarowy i cenę oleju napędowego 1,20 euro/l, Ecopia na osiach sterowanych, napędowych i przyczepnych byłaby w stanie zaoszczędzić ponad 200 000 euro rocznie na kosztach paliwa i zmniejszyć emisję CO2 o 546 ton rocznie - dodaje Trzaskowski z Bridgestone.

Zdaniem Stanisława Rosoła z Continental Opony Polska, to, co w opinii wielu polskich konsumentów stanowi dopłatę za „markę” opon klasy premium, w rzeczywistości jest m.in. kosztem inwestycji w badania i rozwój. W tym przypadku ten z pozoru dodatkowy wydatek zostanie przez klienta odebrany w postaci wyjątkowych właściwości oraz dłuższej żywotności opon.

Potwierdzają to poniekąd ceny opon różnych klas. Opony ciężarowe dzielą się na trzy klasy: premium (najbardziej zaawansowana technologicznie klasa), medium (średnia) oraz budget (budżetowa, produkty ekonomiczne). Różnica polega na trwałości, właściwościach jezdnych i częściowo także cenie.

Klasa premium

Klasa premium charakteryzuje się najlepszymi osiągnięciami, wysoką trwałością i najwyższymi na rynku cenami.

Najbardziej znani producenci, których produkcja klasyfikuje się jako premium.

Michelin - na przykład całoroczne XZY3 o rozmiarze 385/65 R22.5 i przeznaczone do transportu w terenie kosztują około 2700 zł za 4 szt., opony XTE3 385/65R22.5 - około 2100 zł, XF2AS 385/65 R22.5 158 L na długie trasy - ponad 3000 zł.

Continental - całoroczne HS3 20PR 315/80 R22.5 z serii EcoPlus - 2000 zł, HT3 385/65 R22.5 naczepowe - 1700 zł.

Pirelli - FH55 315/80R22.5 - 2000 zł, całoroczne TR85 205/75R17.5 - powyżej 1000 zł.

Bridgestone - długodystansowe M729 215/75 R17.5 - ponad 1000 zł, regionalne R297 315/70 R22.5 - ok. 1800 zł, całoroczne M709 495/45 R22.5 - 4400 zł.

Goodyear/Dunlop - regionale Dunlop SP344 225/75 R17.5 - 950 zł, Dunlop SP344 205/75 R17.5 - 1150 zł, opony Goodyear LHT II 435/50 R19.5 na długie trasy - 4500 zł, regionalne Goodyear RHS 8.5 R17.5 - 800 zł.



Każdy z producentów klasyfikuje trasy i przyporządkowane do nich produkty według własnych kryteriów.

Nokian - opony na długie trasy NTR 72 215/75 R17.5 - 900 zł, NTR 72 S 385/65 R22.5 - 1900 zł, seria Hakkapeliitta- od 2300 do 2900 zł.

Przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi oszczędności z inwestycji w dobry produkt, dlatego wśród najbardziej popularnych opon znajdziemy te z "wyższej półki".

Klasa medium

Klasa średnia to kompromis pomiędzy dobrą jakością z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, a przystępną dla sektora MŚP ceną.

Najbardziej znane marki klasy medium.

Firestone - na przykład długodystansowe FD600 215/75 R17.5 - od 700 zł, terenowe TMP3000 265/70 R19.5 - 1100 zł, całoroczne FD600 12 R22.5 - 2100 zł.

Uniroyal - 315/70R22.5 FH40 na oś prowadzącą - 1600 zł, DH40 315/70R22.5 na oś napędową - 2100 zł.

Fulda - opony tej marki kształtują się w granicach 1000-2500 zł.

Falken - ta marka należy do jednej z najtańszej ze swojej klasy, jej ceny wynoszą 650 do ponad 2000 zł.

Klasa Budget (Low)

Do najtańszych marek należą produkty klasy ekonomicznej, czyli takich firm, jak Kormoran (wchodzi w skład koncernu Michelin), Goodride, West Lake, Fulltrun czy Sava. W danym przypadku ceny oscylują w granicach 500-2000 zł, choć są również mniej popularne za ponad 3000 zł. Do tej klasy zaliczamy również opony używane (bieżnikowane).

Opłacalna inwestycja

Jakie marki są w Polsce najbardziej popularne? Zgodnie z opinią analityków rynku, zachowania zakupowe polskich przewoźników zmieniają się coraz bardziej. Dziś przedsiębiorcy są świadomi korzyści (oszczędności) z inwestycji w dobry produkt, dlatego najbardziej popularnych opon należą te z "wyższej półki".

- Aktualnie ze względu na szeroką ofertę, rozmiarową oraz modelową, ale także na wysoką jakość, najczęściej wybierane są opony klasy premium. Do tego grona zaliczają się takie marki, jak na przykład Michelin, Bridgestone, Dunlop czy Pirelli. Z opon klasy średniej zdecydowaną przewagę nad konkurencją ma Matador, natomiast w klasie ekonomicznej wyróżniają się marki Sava, Goodride czy Kormoran. Większość klientów wybiera opony popularnych, sprawdzonych producentów - twierdzi Ireneusz Stępień z Oponeo.pl.

Rodzaj transportu

Podstawowymi kryteriami wyboru opon jest typ i jakość dróg, po których będzie się poruszać ciągnik, zestaw oraz rodzaj środka transportu. W przypadku jazdy po drogach bardzo złych czy też nieasfaltowych, najbardziej odpowiednie będą opony z możliwością regulacji ciśnienia. Są one nieco lżejsze niż zwykłe, choć ze względu na stałe obciążenia ich żywotność jest nieco krótsza. Biorąc pod uwagę stan infrastruktury w Europie, taki typ ogumienia idealnie się nadaje do przewozów przez rynki Europy Wschodniej czy niektórych państw obszaru bałkańskiego. Z kolei dla dróg o wysokim standardzie, jaki występuje w Europie Zachodniej, dobre są opony pneumatyczne. Ale uwaga, mają one jeden minus. Jeśli w trakcie jazdy opona ulegnie przebicciu, ciśnienie w nich będzie spadać bardzo szybko. Może to spowodować wypadek drogowy, zwłaszcza w trakcie szybkiej jazdy.

- Punktem wyjścia przy wyborze opon powinien być rodzaj transportu. Na przykład Continental ma w swoim portfolio specjalne linie produktów do transportu ludzi, towarów oraz dla branży budowlanej. Kolejnym kryterium jest ich zastosowanie, czyli rodzaj nawierzchni. Innych opon potrzebują pojazdy przewożące towary na trasach międzynarodowych, innych w ruchu regionalnym, a zupełnie inne właściwości ogumienia będą potrzebne na placu budowy - mówi Stanisław Rosół z Continental Opony Polska.

Innowacyjne rozwiązania

Każdy z producentów klasyfikuje trasy według własnych kryteriów. Dla przykładu, Michelin czy Bridgestone wyróżniają transport dalekobieżny (autostrady), transport regionalny, terenowy drogowy oraz transport po takich drogach, kiedy są potrzebne opony zimowe lub wielosezonowe. Dunlop wymienia kierunki szosowe, terenowe, ogumienie do przewozów mieszanych czy też zimowych. W przypadku firmy Continental znajdziemy opony dalekobieżne, regionalne i podzielone według typu terenu, Pirelli z kolei klasyfikuje opony na lekkie, średnie, ciężkie drogowe,



Właściwy dobór ogumienia i dbanie o ciśnienie w oponach może przynieść przewoźnikowi duże oszczędności

a także lekkie terenowo drogowe, ciężkie terenowe i wielozadaniowe.

- W przypadku opon do transportu dalekobieżnego jednym z ważniejszych kryteriów jest redukcja oporów toczenia, dopiero potem pojawia się kwestia przebiegów. Inaczej jest z ogumieniem do transportu regionalnego, gdzie to przebiegi są najważniejsze, a dopiero na drugim miejscu niskie

Przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi oszczędności z inwestycji w dobry produkt, dlatego wśród najbardziej popularnych opon znajdziemy te z "wyższej półki".

zużycie paliwa. W przypadku opon do zastosowań mieszanych – na drogach utwardzonych i w terenie – istotne będą wytrzymałość oraz odporność na odpryski, wykruszenia i przecięcia. Warto mieć przy tym na uwadze warunki drogowe: zimą szczególnie za granicą przydadzą się opony, które dzięki specjalnym mieszankom gum oraz wzorom bieżnika zapewniają wysoki poziom trakcji nawet na mokrej i zaśnieżonej lub oblodzonej nawierzchni. Od pewnego czasu obserwujemy, że coraz więcej klientów wybierając nasze produkty zwraca uwagę na innowacyjne rozwiązania takie jak czujniki monitorujące ciśnienie czy usługi serwisowe – twierdzi Stanisław Rosół (Continental Opony Polska).

Radialne i diagonalne

Przy wyborze opon warto też zwrócić na ich rodzaj - radialne (promieniowe) i diagonalne (krzyżowe). Różnica pomiędzy nimi polega na liczbie warstw gumy. Opony diagonalne posiadają dwie warstwy kordu, czyli gumowanych nici

osnowy. Ze względu na dużą grubą jego warstwę cechują się dużą sztywnością (co niestety źle to wpływa na warunki trakcyjne), odpornością na uszkodzenie boku, mniejszym momentem bezwładności i dobrym tłumieniem drgań. Konstrukcja opon diagonalnych nie pozwala na rozwijanie prędkości powyżej 100 km/h, co automatycznie czyni je wielce przydatnymi w przypadku pojazdów użytkowych.

Z kolei opony radialne, opatentowane przez Michelin 70 lat temu, mają tzw. drutówki (drobne stalowe linki) połączone przez kord. Nici kordu nie krzyżują się, przez co zmniejsza się opór toczenia opony i tym samym zwiększa trwałość, choć przez to gorzej tłumi drgania. Niemniej jednak ogumienie tego typu ma lepszy kontakt z drogą podczas jazdy po łuku, lepszą przyczepność do nawierzchni i większą nośność. Komfort jazdy na oponach radialnych jest zdecydowanie lepszy.

Dobrze przemyślany wybór opon ciężarowych to nie tylko zaoszczędzenie kilkuset złotych na tańszej marce. W pierwszej kolejności jest to inwestycja i jak każda inwestycja, musi przynieść w przyszłości namacalną korzyść, na przykład w postaci zwrotu z transakcji. Odpowiedni dobór opon to również zabezpieczenie ładunku i pojazdu, a także dbanie o komfort pracy kierowców zawodowych i bezpieczeństwo wszystkich uczestników ruchu drogowego.

Symbol	Opis
D	Opony wyłącznie na oś napędową
F	Opony na oś prowadzącą
T, FRT	Opony wyłącznie do przyczep (naczep)
TWI	Miejsce znacznika. Opony nie można używać od momentu, aż bieżnik zrówna się ze znacznikiem.
DOT	Numer serii oraz data produkcji opony
M&S	Mud&Snow – śnieg i błoto
3PMSF	3 Peaks Mountain Snow Flake - opony do jazdy po ośnieżonych drogach

Checklista wyboru opon ciężarowych

- 1. Jakość dróg.** Przy wyborze opon uwzględnij drogi, po jakich będzie się poruszać pojazd. Nie chodzi tylko o rodzaj (autostrady, terenowe), ale też stan infrastruktury na konkretnych relacjach.
- 2. Radialne czy diagonalne?** Opony radialne lepiej tłumią hałas toczenia niż diagonalne i są bardziej odporne na uszkodzenia boków. Diagonalne z kolei cechują się mniejszym oporem toczenia i większą trwałością.
- 3. Rzeźba bieżnika.** Rzeźba bieżnika opon tej samej osi powinna być identyczna. Różne rzeźby ze względu na różną przyczepność mogą spowodować poślizg pojazdu.
- 4. Głębokość bieżnika.** Przy zakupie opon używanych szczególną uwagę zaleca się zwrócić na głębokość bieżnika. Nie zaleca się kupowania ogumienia z zużyciem bieżnika na poziomie 2 mm dla opon letnich i 4 mm dla zimowych.
- 5. Ciśnienie w oponach.** Sprawdzanie ciśnienia w oponach powinno się odbywać regularnie przed każdą trasą. Przy zakupie produktów używanych należy zwrócić uwagę na to, czy ogumienie nie jest uszkodzone, przez co ciśnienie może ulegać gwałtownym zmianom.
- 6. Cena opon.** Co prawda zaleca się kupno opon markowych, jednak nie zawsze zachodzi taka potrzeba. Niska cena nie zawsze oznacza gorszą jakość - na relacjach krajowych (regionalnych) w zupełności wystarczą tańsze opony klasy średniej.
- 7. Zalecenia producentów.** Przed zakupem ogumienia warto zapoznać się z poradami zakupu i eksploatacji producentów. Niestosowanie się do zaleceń może spowodować uszkodzenie opony w trakcie jazdy czy zbyt szybkie zużywanie się ogumienia.

Logistyka ostatniej mili

Każdy z nas zetknął się z pewnością z następującą sytuacją: jeden pas ruchu lub nawet cała jezdnia zablokowana przez stojący „w czapce niewidce” tzn. z włączonymi światłami alarmowymi samochód dostawczy. Samochody takie należące do firm zaopatrzeniowych lub kurierskich blokują jezdnię, ponieważ nie mają, gdzie zaparkować, aby wyładować swój towar.



Juliusz Skurewicz
Polska Izba Spedycji
i Logistyki



Zjawisko to jest coraz bardziej powszechne ze względu na kilka czynników nasilających się ostatnio, do których należą m.in.

- ♦ wzrost konsumpcji indywidualnej znajdujący wyraz we wzroście obrotów handlowych,
- ♦ rozwój handlu internetowego i zwiększony udział firm kurierskich w dostawach oraz zwrotach towarów,
- ♦ ograniczanie handlu w niedziele, które skutkuje m.in. wzrostem handlu internetowego,
- ♦ modne wśród decydentów transportowych w niektórych miastach zewężanie ulic kosztem pasów ruchu i miejsc parkingowych, a także tworzenie dróg rowerowych, bus pasów i innych rozwiązań niekorzystnych dla przejazdu „zwykłego Kowalskiego”



Liczba dostaw towarów ze sklepów internetowych nadal rośnie.

Myślenie jednokierunkowe

Ten ostatni czynnik, aczkolwiek zapewne w jakiś sposób uzasadniony, powoduje skutki nieprzewidziane przez tychże decydentów, a także przez niektórych dziennikarzy, zwłaszcza z jednej z ogólnopolskich gazet opiniotwórczych postulujących tzw. spowalnianie ruchu w miastach poprzez jego utrudnianie. Ci decydenci i żurnaliści nie rozumieją, że transport to naczynia połączone i nie można patrzeć nań poprzez poszczególne jego aspekty, osobno. Zupełnie jak u Tuwima: „że koń, że Stasiek, że dom, że drzewo”. Ograniczenie jednego kanału transportu nieuchronnie powoduje niekontrolowany wzrost w innym kanale.

Zewężenie jezdni wpływa na jej zakorkowanie wobec braku możliwości innej dostawy towarów do firm, sklepów, mieszkań przy tej ulicy położonych. Brak nowych miejsc parkingowych powoduje niekontrolowane parkowanie w miejscach niedozwolonych itd.

Nikt jeszcze nie wymyślił lepszej formy dostawy niż samochód.

Rozwój handlu w sieci

Ograniczanie handlu w niedziele – nieważne, czy społecznie słuszne, wskazane czy nie – powoduje rozwój innych form handlu. Zwłaszcza handlu internetowego, który i tak rozwija się w Polsce dynamicznie od kilku lat.

Handel internetowy, czyli New Retail (nowy handel detaliczny), przypomnijmy, to już ok. 2 bln dolarów wartości na świecie, czyli około 9 procent całości handlu. W 2020 roku udział ten ma wzrosnąć do 15 procent, co oznacza około 60 mld przesyłek, które trzeba dostarczyć do klienta. W Polsce wartość obrotów e-commerce osiągnie za rok według prognoz 60 mld zł. Rocznie powstaje około 8000 nowych sklepów internetowych, choć większość z nich nie przeżywa roku.

Wzrost liczby sklepów internetowych jest spowodowany zasadniczymi (w porównaniu z handlem tradycyjnym) zaletami zakupów przez Internet – największą stanowi możliwość robienia zakupów bez wychodzenia z domu. Oczywiście pozytywów znajdziemy dużo więcej, ale wygoda klientów ma znaczenie zasadnicze. Z punktu widzenia transportu i logistyki handel internetowy charakteryzuje się tym, że wszystkie wyzwania logistyki handlu tradycyjnego występują tu w formie zwielokrotnionej.

Ostatnia mila

Piki związane z transportem wychodzącym ze sklepów internetowych szczególnie widać w okresach przedświątecznych oraz zmian pór roku. Wtedy też można dostrzec, które firmy logistyczne, transportowe mogą posunąć się w swojej elastyczności do granic fizycznych możliwości. Szczególnie mając na względzie rozdrobnienie przesyłek oraz zwroty, sięgające nawet 70 procent liczby dostaw. Tak więc paczki, paczki i jeszcze raz paczki, których ilość rośnie sezonowo kilkunastokrotnie, m.in. dlatego że jednym z głównych przedmiotów handlu internetowego są artykuły odzieżowe. Więc wraz z przyjściem np. wiosny klienci

zwielokrotniają zakupy, przymierzają ją w domu, ewentualnie raz założą i zwracają.

Paczki należy do klienta dostarczyć, taka jest idea handlu internetowego. Na tzw. ostatniej mili nikt jeszcze nie wymyślił innego sposobu dostawy niż samochodem. Ostatnia mila to w handlu internetowym odpowiednik sytuacji, gdy klient idzie - lub jedzie - do sklepu, kupuje towar i następnie niesie go, zawozi do domu, tylko że tutaj nabywcę wyręcza firma kurierska. Nie zawsze przesyłka trafia do domu klienta, nierzadko jest to paczkomat, czyli skrzynia ze skrytkami położona najczęściej w bardzo ruchliwym, bo łatwo dostępnym miejscu.

Może też być jakiś sklep, punkt Ruchu-u, stacja paliw, placówka pocztowa w pobliżu miejsca zamieszkania klienta. Bardziej nowoczesne miejsca dostawy to np. delivery box, czyli skrzynka z zamówionym (kupionym) towarem zostawiona przez kuriera pod drzwiami klienta. Lub reception box, czyli podobna skrzynka, lecz zamontowana pod drzwiami mieszkania na stałe. Zamiast nich, pod nieobecność nabywcy w domu kurier może też wejść sam do mieszkania, po zeskanowaniu kodu otwierającego drzwi i zostawić paczkę. Może też dostarczyć ją do samochodu kupującego, otwierając go uprzednio w ten sam sposób.

Logistyka zwrotna

Wszystkie miejsca dostawy wymagają uprzedniego dowozu paczki lub paczek samochodem. Tak, tak, wiem – można też rowerem. Dostawa rowerem do mieszkania lub do mikrohubu rowerowego ma logiczną wadę: kurier nie jest w stanie dostarczyć więcej niż kilku paczek jednorazowo, nawet zakładając ich niewielkie gabaryty. A więc rozwój e-commerce wymagałby zatrudniania coraz większej armii rowerzystów i ulice miast wyglądały-

„Uberyzację” transportu towarowego zaczyna wprowadzać Holandia.

by, jak dajmy na to Pekin kilkanaście lat temu.

Wspomniana powyżej ilość zwrotów, rzeczywiście sięgająca według statystyk nawet 70 procent ilości zakupionych towarów, to jedno z większych wyzwań logistyki e-commerce. W logistyce „tradycyjnej” zwroty też oczywiście występują, lecz na dużo mniejszą skalę. No i nie są traktowane priorytetowo. W e-commerce odwrotnie – artykuł odzieżowy oddany przez klienta musi być szybko zwrócony do sklepu, aby miał szansę na ponowną sprzedaż w ciągu kilku najbliższych dni, w przeciwnym razie powiększy ilość zapasów niesprzedanych. No a jak dokończyć szybkiego zwrotu jak nie samochodem.

Logistyka zwrotna (ang. Reverse Logistics) istniała dawno przed pojawieniem się e-commerce, ale nabrała obecnie nowego znaczenia.



Logistyka ostatniej mili to bardzo poważny problem w transporcie.

Sterowce i drony

Moim zdaniem nikt jeszcze nie wymyślił lepszej formy dostawy niż samochód. Co prawda Amazon, jedna z wiodących na świecie firm handlu internetowego, dostawca usług logistycznych dla innych sklepów internetowych, opatentował podobno pomysł polegający na magazynowaniu towarów w chmurach, a konkretnie w sterowcach (!) latających nad miastami i obsłudze ostatniej mili dronami. Obecnie jednak specjaliści twierdzą, że drony nie są żadnym rozwiązaniem – ich użycie na masową skalę byłoby niebezpieczne, nieefektywne i szalenie kłopotliwe. Wyobraźmy sobie zresztą chmurę dronów latających nad naszymi głowami i domami.

Logistyka e-commerce rządzi się zatem takimi zasadami jak logistyka w handlu tradycyjnym, lecz skala niektórych zjawisk jest bez porównania większa.

Główne cechy specyfiki logistyki e-commerce to:

- ♦ sezonowość powodowana tzw. pikami przedświątecznymi, zmianami pogodowymi, promocjami wymagająca od firm transportowych, logistycznych i kurierskich bardzo dużej elastyczności i sprawnego obsługiwanie klientów,
- ♦ duża ilość zwrotów wpływająca na zasadniczy wzrost znaczenia i konieczność właściwej organizacji tzw. logistyki zwrotnej,
- ♦ duże rozdrobnienie dostaw, czyli paczki zamiast np. palet,
- ♦ terminy dostaw – wiele z nich to dostawy „same day” lub „next day” - klienci nie lubią i nie chcą czekać,
- ♦ duże znaczenie logistyki „ostatniej mili” czyli logistyki miejskiej. Warto też zauważyć, że logistyka ostatniej mili to de facto zjawisko nowe, które pojawiło się wraz z rozwojem handlu internetowego. Wcześniej to zadanie należało do samych klientów.

Uberyzacja transportu

Przyszłość logistyki miejskiej ma duże znaczenie nie tylko dla e-commerce, ale dla jakości życia w miastach. Czy, czym i kiedy da się zastąpić samochody dostawcze kursujące po



Rosnąca liczba transportów wynika w dużej mierze z zakupowej wygody klientów.

miastach, miasteczkach (i wsiach) to pytania o przyszłość transportu i jakości naszego życia. Obecna sytuacja bowiem, gdy coraz więcej aut dostawczych jeździ i zatrzymuje się „gdzie popadnie”, a właściwie tam, gdzie musi, jest trudna do wyobrażenia w dłuższej perspektywie czasowej. Zwłaszcza, że z upływem dnia samochody te w coraz większym stopniu jeżdżą puste – rano wyjeżdżają z magazynu pełne, ale po kilku godzinach i po dostarczeniu większości paczek ich przestrzeń ładunkowa robi się pusta.

Jakie więc jest rozwiązanie?

Jedno z nich to ekonomia współdzielenia, na przykład car sharing. Firmy kurierskie będą musiały ograniczyć liczbę samochodów dostawczych i dzielić ich przestrzeń ładunkową między siebie. Pozwoli to na zmniejszenie liczby aut, ograniczenie emisji CO₂ i innych spalin, poprawi jakość klimatu. Inną alternatywę stanowi „uberyzacja” transportu towarowego. No bo jeżeli „taksówkami” ubera można wozić ludzi, to równie dobrze można wozić towary, a na pewno paczki i inne drobne przesyłki charakterystyczne dla e-commerce. Wystarczy aplikacja i samochód dostawczy podjeżdża.

Metoda ta również może ograniczyć liczbę samochodów dostawczych jeżdżących codziennie po ulicach miast, bo Uber nie będzie jeździć z jedną paczką. „Uberyzację” transportu towarowego właśnie zaczyna wprowadzać Holandia, warto śledzić jego rozwój.

Pojazdy autonomiczne

Zapewne też już wkrótce będą mogły zacząć jeździć samochody autonomiczne, z technicznego punktu widzenia jest to już całkowicie możliwe. Rozwiązania wymaga tylko – a może aż – kwestia odpowiedzialności za wypadki i szkody spowodowane przez pojazd bez kierowcy, którą np. w Polsce ponosi zawsze kierowca. Trzeba zmienić prawo, tylko pytanie czy to wystarczy... Pojazd autonomiczny bowiem pozwala nie tylko ograniczyć koszty zatrudniania kierowców, ale także możliwość lokalizacji centrów dystrybucyjnych w miejscach oddalonych od miejsc zamieszkania kierowców. Muszą oni przecież jakoś dotrzeć do pracy a potem wrócić do domu.

Ograniczeniu emisji sprzyja oczywiście zastosowanie samochodów elektrycznych. Na tym polu wciąż jednak nie ma zasadniczego przełomu, ale i hybryda to już krok w dobrym kierunku. Istnieje sporo innych rozwiązań planowanych lub już testowanych, które mogą spowodować zasadnicze zmiany w logistyce miejskiej:

- ♦ multi-budynki, czyli wielopoziomowe wielofunkcyjne magazyny w centrach miast,
- ♦ dzielenie przestrzeni logistycznej i magazynowej między różne firmy o różnej sezonowości i rotacji towarów (znowu więc ekonomia współdzielenia),
- ♦ mini huby (w tym rowerowe) i mini centra logistyczne położone w środku osiedli mieszkaniowych pozwolą ograniczyć transport w ramach ostatniej mili - wystarczy postawić kontener na małym osiedlu pełniący funkcje mini centrum logistycznego dla tego osiedla,
- ♦ dostawy nocne do klientów z wykorzystaniem, aby nie budzić klientów w środku nocy, wspomnianych wcześniej delivery i/lub reception box'ów.

Czy, czym i kiedy da się zastąpić samochody dostawcze kursujące po miastach, miasteczkach (i wsiach) to pytania o przyszłość transportu i jakości naszego życia.

Internet rzeczy

Jak widać, jest wiele sposobów ograniczających uciążliwości związane z logistyką ostatniej mili. Część z nich zapewne wymusi na pracownikach transportu i logistyki zachowania korzystne dla klientów, lecz niekoniecznie korzystne i wygodne dla nich samych. Podobno, zastrzegam, że nie jestem pewny czy to prawda, Poczta Polska już kilka lat temu próbowała zachęcić listonoszy do pracy „po godzinach” poprzez premiowanie za doręczenie paczek czy listów poleconych do rąk klienta zamiast zostawiania w skrzynce tzw. awiza. Nie przeszło. Cóż, może potrzeba czasu.

A tymczasem już tuż za rogiem czają się rozwiązania o jakich nie śniło się nie tylko listonoszom, ale i filozofom. Choćby internet rzeczy. Oto nasza pralka sama zamawia w sklepie internetowym proszek do prania, ponieważ nie notuje jego zapasu. Lodówka zamawia mleko, ponieważ nie rejestruje jego w niej obecności. Malo tego, potrafi robić zakupy antycypacyjne korzystając z rejestru towarów które najczęściej w niej goszczą i najszybciej rotują. W ten sposób, bez naszego udziału, mamy stale w lodowce zapas świeżego mleka, masła i sera.

Pozostaje wciąż aktualne pytanie: kto, w jaki sposób i kiedy nam te towary dostarczy.

Modernlog dla entuzjastów logistyki 4.0

patronat:
TRUCK
& BUSINESS

Logistyka 4.0 zakłada automatyzację procesów, samokontrolę i możliwość adaptacji do zmieniających się warunków. Ten ogólnościowy trend wymusza na firmach zmiany, niekiedy wręcz rewolucyjne. Logistyka 4.0 to hasło przewodnie targów Modernlog. Firm patrzących w przyszłość nie może tu zabraknąć.

Logistyka 4.0 powstała w oparciu o koncepcję Przemysłu 4.0, która narodziła się w 2011 roku na targach IAA w Hanowerze. W ten sposób znaleźliśmy się w samym sercu rewolucji przemysłowej.

-To dowód na to, że dzięki spotkaniom targowym kreowane są nie tylko nowe tendencje w technologiach, ale tworzone są pojęcia wpisujące się w historię przemysłu. Targi Modernlog organizowane w tym samym czasie co ITM Polska są odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku a jednocześnie miejscem, gdzie rozwój branży logistycznej w przemyśle będzie na „wyciągnięcie ręki”. To tutaj znajdzie się oferta dla wszystkich zainteresowanych logistyką 4.0. – mówi Mateusz Nowakowski, dyrektor targów Modernlog.

Czas automatyzacji

Dzisiaj logistyka nie ogranicza się tylko do transportu towarów z miejsca A do miejsca B. Liczą się nowoczesne, autonomiczne urządzenia transportowe oraz inteligentne systemy pozwalające na automatyzację i cyfryzację magazynów, digitalizację poszczególnych procesów i optymalizację przepływu materiałów. Celem jest zwiększenie efektywności łańcucha dostaw i zarazem zmniejszenie kosztów i czasu obsługi zamówień. Digitalizacja staje się naturalną strategią rozwoju firm, które chcą przetrwać w erze rosnącej konkurencji.

Dzięki zaawansowanym technologiom złożone algorytmy błyskawicznie „uczą się” nowych sposobów rozwiązywania problemów. - W logistykę 4.0 zdecydowanie wpisuje się coraz bardziej obecna w naszym życiu automatyzacja. Znaczna część procesów manualnych została już zastąpiona przez maszyny a następne zmiany przed nami. Firmy prześcigają się w tworzeniu nowoczesnych oprogramowań, które usprawniają te procesy. Warto jednak podkreślić, że inteligentne i cyfrowo połączone systemy mają również umożliwić komunikację między ludźmi, maszynami, sprzętem, rozwiązaniami logistycznymi i produktami. O takie rozwiązania będzie można zapytać bezpośrednio wystawców Modernlog – dodaje Mateusz Nowakowski.

Dzięki Logistyce zintegrowanej we wczesnym etapie łańcucha dostaw, osiąga się optymalizację produkcji just-in-time. Z drugiej strony przewoźnicy mają jeszcze lepszą podstawę planowania, lepsze wykorzystanie swoich flot oraz krótsze czasy oczekiwania w punktach ładowania.

Logistyka – filarem gospodarki

Logistyka stoi przed ogromnym wyzwaniem złożoności zadań, stając się jednym z najważniejszych elementów współczesnej gospodarki. Świat zmienia się bardzo szybko, to co jest efektywne dzisiaj, jutro może już nie zdać egzaminu. Logistyka nie tylko musi nadążać za współczesnymi





zmianami, ale wręcz je wyprzedzać i kreować nowe trendy, spełniając oczekiwania swoich klientów.

Klient wymaga terminowości, rzetelności i bezpieczeństwa transakcji. Dlatego w świecie logistyki 4.0 znaczenia nabierają takie pojęcia jak: Big Data i Business Intelligence czy cloud computing. Optymalizacja procesów logistycznych wymusza na firmach wdrożenia innowacyjnych systemów gromadzenia i przetwarzania danych, coraz częściej w przestrzeni on-line.

Nowoczesne narzędzia są też wsparciem pracowników, zapewniając dostęp do praktycznie każdej przydatnej informacji, w dowolnym czasie i miejscu. Coraz większego znaczenia nabierają także aplikacje internetowe. Firmy wykorzystujące takie rozwiązania mogą obniżyć koszty, zyskując istotną przewagę nad konkurencją. Dzięki nowym technologiom rozwija się handel internetowy (e-commerce), który według wszelkich prognoz będzie nabierał jeszcze większego tempa.

Magazyn szyjący na miarę

Inwestowanie w magazyn wpisujący się w koncepcję 4.0 to dziś konieczność. Taki nowoczesny obiekt musi być zautomatyzowany, reagujący w czasie rzeczywistym na różne bieżące problemy: zmiany w zamówieniach, dostępność zasobów magazynowych oraz produkcyjnych. Digitalizacja poszczególnych procesów wpływa na usprawnienie samoorganizacji procesów logistycznych w magazynie, czy zakładzie produkcyjnym ograniczając często błędy wynikające z tzw. czynnika ludzkiego. Pozwala również dokładniej realizować coraz bardziej zindywidualizowane zamówienia, wręcz „szyć je na miarę”. Wszystkie działania podejmowane w logistyce zmierzają do obniżenia kosztów związanych z transportem i magazynowaniem produktów.

Cztery czwórki Modernlog

- Symboliczna czwórka wpisana jest w najbliższą edycję Modernlog. Chodzi nie tylko o hasło logistyka 4.0. Targi rozpoczną się 4 czerwca, potrwać cztery dni a ekspozycja podzielona zostanie na cztery salony: Magazyn przyszłości,

nowoczesne systemy transportu, e-commerce i omnichannel, budownictwo magazynowo-produkcyjne - zachęca dyrektor targów Mateusz Nowakowski.

Smart Warehouse – konferencja mocnych argumentów

Podczas Modernlog, 6 czerwca 2019 r. zostanie zorganizowana konferencja „Smart Warehouse”. Będzie to ważny punkt na mapie wydarzeń targów. Jaka jest rola szefa logistyki, kierownika magazynu, menedżera łańcucha dostaw w dobie digitalizacji i cyfryzacji? Jak inwestować w automatyzację procesów magazynowych w duchu Logistyka 4.0? Jakie innowacyjne rozwiązania zwiększą wydajność centrum dystrybucyjnego lub magazynu? Z takimi dylematami zmagają się niejedni menedżer. Konferencja „Smart Warehouse” pozwoli rozwiązać wątpliwości, pomoże również w podjęciu kluczowych decyzji związanych z procesami magazynowymi w firmie. Co ważne, uczestnicy poznają konkretne historie wdrożeń. Zamiast klasycznych prezentacji podczas konferencji odbędzie się dyskusja panelowa w duchu nowoczesnej komunikacji 4.0. Do rozmów w panelach dyskusyjnych zaproszono ekspertów: producentów, dostawców i beneficjentów rozwiązań w obszarze automatyki magazynowej. W programie przewidziano cztery kluczowe tematy: IOT_SOFTWARE, TECHNOLOGIE TRANSPORTU, SYSTEMY_SKŁADOWANIA, AGV_ROBOTY.

- Naszym celem jest aby po konferencji uczestnicy mogli łatwiej dopasować technologię transportu i składowania do specyfiki ich firm. Poznając historię konkretnych wdrożeń łatwiej zoptymalizują własne procesy magazynowe – dodaje Mateusz Nowakowski.

Targi Modernlog odbędą się 4-7 czerwca 2019 r. na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich. Partnerami merytorycznymi wydarzenia są: Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska” oraz Polska Izba Spedycji i Logistyki. W tym samym czasie będzie można zwiedzać także ekspozycje targów ITM Polska, 3 D Solutions oraz Salonu Bezpieczeństwa Pracy w Przemyśle.

Więcej na: www.modernlog.pl



Budujemy dział handlowy w firmie

Budowanie odpowiedniej struktury sprzedażowej, zintegrowanej ze strategią marketingową, to proces wielowarstwowy i długi. Należy ją tworzyć jeszcze na etapie segmentacji grup docelowych i identyfikacji oferty biznesu. Dlaczego? Ponieważ swoją ofertę budujemy tak samo, jak "uczymy się" rynku i klientów - powoli i na własnych błędach. A zminimalizować je pomaga dobra kadra sprzedażowa.



Artur Lysionok

Tworzenie działu handlowego to jeden z finałowych kroków przed stworzeniem jednolitego systemu sprzedażowego. Jest jednocześnie jednym z najbardziej złożonych działań, ponieważ pozostaje uzależniony od wielu czynników: terytorium sprzedażowego, branży czy też uwarunkowań na rynku pracy. Na tym ostatnim z wymienionych poległa niejedna firma. Nawet jeśli odpowiednio skonstruujemy cały mechanizm sprzedażowy, bez dobrych handlowców nie ma sensu go nawet uruchamiać.

Z jednego, prostego powodu - najważniejszą osobą w firmie (oczywiście poza prezesem...) jest sprzedawca. Nawet jeśli organizacja nie dysponuje jeszcze ukończonym produktem, dobrego (!) handlowca warto już mieć. Trzeba go kształcić właśnie na etapie tworzenia procesu sprzedażowego. Tak, żeby już jeździł na spotkania z klientami, rozmawiał z nimi i brał udział w życiu branży.

Problem dla małych firm

Selekcja pracowników do działu sprzedaży powinna być podejmowana w sposób obiektywny - skupiamy się na umiejętnościach, zaangażowaniu i doświadczeniu handlowca, a nie jego cechach, nie mających z organizacją nic wspólnego.



Największe koszty w strukturze sprzedażowej generują na początku wynagrodzenia pracowników

- Potwierdza to chociażby książka "Od dobrego do wielkiego" Jima Collinsa, amerykańskiego konsultanta biznesowego, którą zarekomendował mi wiceprezes firmy Kruk - Piotr Krupa. W odpowiedzi na pytanie, co zmieniło bieg jego kariery, że udało mu się osiągnąć tak duży sukces, pan Piotr opowiedział właśnie o tej książce. Opisano w niej jak bardzo ważne jest pozyskiwanie handlowców z wysokim poziomem lojalności, zaufania, prawdomówności i efektywności sprzedażowej - mówi Grzegorz Wiśniewski, prezes firmy brokerskiej City Brokers Investment i wykładowca w Międzynarodowej Wyższej Szkole Logistyki i Transportu we Wrocławiu.

Są znane przypadki firm, które musiały zmienić model biznesowy, ponieważ nie były w stanie pozyskać odpowiednich handlowców. Jako przykład możemy podać pewną firmę z Dolnego Śląska, która początkowo oferowała rozwiązania telematyczne i IT dla transportu, ale m.in. z powodu trudności z budową działu handlowego i ukierunkowaniem sprzedaży była zmuszona całkowicie zmienić produkt. Z czego wynikają te przeszkody?

- Największy problem z budową działów handlowych mają firmy nowe lub nieznane. Nie chodzi bynajmniej o kwestię doświadczenia, ale niską świadomość marki, organizacji. Dziś doświadczeni handlowcy traktują ogłoszenia o pracę wybiórczo. Wystarczy zła opinia o przedsiębiorstwie i to już będzie hamulcem do składania aplikacji. Co więcej, sprzedawcy z dużymi umiejętnościami niechętnie aplikują do firm nieznanymi, nawet jeśli spółka istnieje na rynku od dawna. Z kolei osoby niedoświadczone nie czytają ogłoszeń i aplikują masowo na wszystkie, co przekłada się na straty czasowe i finansowe pracodawcy - twierdzi Albert Kerno, niezależny ekspert, który budował działy sprzedażowe i zakładał spółki handlowe dla takich marek, jak Trans.eu czy E100.

Sposób rekrutacji

Problem nasila się wtedy, kiedy organizacja nie posiada wewnętrznych kadr do zatrudniania i próbuje to robić na własną rękę. Najczęściej w takich sytuacjach obowiązki rekruterów przypadają w udziale prezesom lub osobom decyzyjnym w firmie. Brak wygenerowanego przez zarządzającego przedsiębiorstwem zysku w czasie poświęconym na zatrudnianie pracowników jest już realną stratą dla spółki.

- Budowanie działu handlowego należałoby zacząć od ustalenia, czy firma chce przeprowadzać proces rekrutacyjny we własnym zakresie, a następnie czy jest w stanie to robić z uwzględnieniem tego, że pozyskiwanie pracowników to proces czasochłonny i wymagający odpowiedniej wiedzy - mówi Paweł Kasperski, Branch Manager w Randstad Polska.

Zdaniem eksperta, na danym etapie rozwoju procesu sprzedażowego są trzy opcje do wyboru.

Prezes „szefem” HR

Pozyskiwanie pracowników przez osobę decyzyjną w firmie jest rozwiązaniem w teorii najbardziej korzystnym, choć niesie za sobą też pewne zagrożenia. Zatrudnienie jednej osoby to czas, jaki należy poświęcić najpierw na stworzenie stanowiska (określenie zakresu obowiązków i kompetencji kandydata), następnie umieszczenie ogłoszenia o pracę, przegląd aplikacji, czytanie CV i selekcja kandydatów. Na końcu - ustalanie terminów spotkań i rozmowy o pracę. To samo w sobie jest już kosztem dla przedsiębiorstwa, często przekraczającym założony budżet.

- Znaleźnięcie jednego pracownika do działu sprzedaży to co najmniej kilkanaście, a nierzadko nawet kilkadziesiąt spotkań rekrutacyjnych. Żeby porozmawiać na przykład z dziesięcioma handlowcami, trzeba mieć co najmniej 50 aplikacji, ale przedtem należy też dzwonić i zapraszać ich na rozmowę. Wynikają z tego realne godziny pracy, których prezes nie poświęca na bieżące sprawy firmy, związane z zarządzaniem. Do oszacowania strat, jakie ponosi w tym czasie, należy obliczyć, ile w tym czasie może wygenerować zysku dla spółki. Nie zapomnijmy również o kosztach portali ogłoszeniowych, w końcu mówimy o tysiącach złotych - twierdzi Paweł Kasperski z Randstad Polska.

Internet to nie wszystko

Samodzielne pozyskiwanie pracowników, pomimo że czasochłonne, jest jednocześnie najbardziej efektywne. To właśnie szef przedsiębiorstwa i menedżerowie, kierownicy, stanowiący filar organizacji, rozumieją wizję jej rozwoju i wiedzą, jakich kompetencji w danej chwili potrzebują. Jednak nie wystarczy poszukiwać pracowników tylko i wyłącznie z pomocą portali społecznościowych (Facebook, LinkedIn, Goldenline) czy ogłoszeniowych, z których największą

Przy outsourcingu rekrutacji unikamy marnotrawstwa czasu zlecając działania osobom znającym swój fach.

obecnie popularnością cieszą się te najtańsze jak OLX czy Gumtree. Czasami warto przejść ze strefy sprawdzonych działań, do rozwiązań mniej konwencjonalnych.



Na etapie rozmów trudno właściwie ocenić kandydata, nie mówiąc już o sprawdzeniu jego kompetencji w praktyce.

- Zdecydowanie należy iść dalej i nie ograniczać się tylko do serwisów internetowych oraz usług headhunterów. Sam tak robię i wiem, że o wiele lepszy efekt przynosi udział w konferencjach, spotkaniach branżowych, śniadaniach biznesowych, spotkaniach ze studentami na uczelniach. Można tam spotkać dużo ambitnych, młodych ludzi, z nietuzinkowymi podejściem do rzeczywistości i innowacyjnymi pomysłami na rozwój organizacji. Wolę poświęcić nieco więcej swojego czasu i bywać różnych miejscach, obserwować, słuchać, bo to pozwala na pozyskanie wielu ciekawych kontaktów - mówi Grzegorz Wiśniewski z City Brokers Investment.

Zatrudnienie do rekrutacji HR-owca

Złotym środkiem może się wydawać zatrudnienie HR-owca (headhuntera), którego zadaniem byłoby przeprowadzanie rekrutacji w firmie. Jest to przydatne szczególnie w dwóch przypadkach. Po pierwsze, kiedy w organizacji panuje stosunkowo duża rotacja pracowników, a po drugie, kiedy branża odnotowuje bardzo niski poziom bezrobocia, przez co wzrasta zapotrzebowanie na doświadczonych specjalistów.

- Zatrudnienie specjalisty ds. rekrutacji sprawdza się zwłaszcza w przypadku zjawiska takiego zjawiska na rynku pracy, jak rynek pracownika. Ludzie są chętni do zmiany chlebodawcy, korzystają z lepszych propozycji headhunterów, zmieniają pracodawcę często z myślą tylko czasowego stacjonowania, na przykład na czas szukania lepszego miejsca. Osoba do werbowania innych pracowników musi stale wykonywać swoje obowiązki. W przeciwnym przypadku, co ma miejsce bardzo często, gdy firmy się

rozrastają, headhunterom powierzane są inne zadania w organizacji, na przykład związane z administracją. To nie stanowi najlepszego rozwiązania, bowiem brakuje im czasu wykonywanie podstawowych obowiązków - zatrudniania innych osób - opowiada Paweł Kasperski z Randstad Polska.

Osobne stanowisko do zatrudniania handlowców stanowi dobre rozwiązanie w przypadku, jeśli szukamy do organizacji pracowników na dłuższy okres. Nie sztuką jest zatrudnić byle kogo, natomiast poświęcenie czasu, żeby dobrać odpowiednich ludzi, którzy zrozumieją usługę, produkt, branżę i będą mogli efektywnie sprzedawać to co innego. Branżę transportową, logistyczną pod tym względem nie zaliczymy do wyjątku.

- Musimy mieć pomysł na swoją sprzedaż. Widzę tutaj pewną analogię między produktem (usługą), a człowiekiem. Chodzi o to jak, kiedy i kto ma weryfikować, czy dana osoba nadaje się do naszej organizacji. Jako przykład podam sytuację spoza branży TSL. Czołowy piłkarz reprezentacji Francji, gwiazda Realu Madryt, wówczas najlepszego klubu na świecie - Karim Benzema nie jedzie na mistrzostwa świata do Rosji, bo nie został powołany przez trenera. Wielkie

poruszenie. Wszyscy spoglądają na szkoleniowca Didiera Deschamps. Widzimy pierwszy przekaz - on po prostu nie nadawał się do tego składu. Jest na pewno dobrym zawodnikiem, ale nie w tym zespole osobowym, który został zabrany na futbolowy czempionat. Taką samą sytuację mamy w przedsiębiorstwie - musimy wziąć pod uwagę, kto będzie stanowił istotne wzmocnienie dla zespołu a kto może wpływać na jego destrukcję. Trzeba szukać rozwiązań i podejmować trudne, lecz niezwykle ważne decyzje - mówi Grzegorz Wiśniewski (City Brokers Investment).

Budowanie działu handlowego należy zacząć od ustalenia, czy firma chce przeprowadzać proces rekrutacyjny we własnym zakresie.

Outsourcing usług agencji zatrudnienia

Rozwiązanie outsourcingowe ma sporo zalet, na przykład można pominąć etapy marnotrawstwa czasu i zlecić odpowiednie działania osobom doświadczonym, znającym swój fach. Agencje potrafią selekcionować specjalistów, ponieważ jeszcze zanim rozpoczną poszukiwania, tworzą profil idealnego kandydata - poznają kulturę organizacji, potrzeby firmy, wymagania, zakres obowiązków. Czy jednak zlecenie zatrudniania pracowników agencji pracy niesie za sobą ryzyko, że kandydat wkrótce się okaże osobą nieodpowiednią na dane stanowisko? Niestety, tak. Co prawda agencje oferują gwarancję, na przykład nieodpłatnego zatrudnienia nowego pracownika, jeśli poprzedni zwolnił się bardzo szybko, ale wspomniany okres zazwyczaj zostaje ograniczony do trzech miesięcy.

- Dłuższy okres gwarancyjny jest niewłaściwy. W końcu agencja sprawdziła i oceniła umiejętności kandydata, przeanalizowała, jak się sprawdzi w nowej roli, czy potrafi dostosować swoje zachowanie do kultury pracy. Proces rekrutacji obejmuje jednak również drugi etap - rozmowę potencjalnego pracownika z naszym klientem. Od momentu, kiedy kandydat rozpocznie pracę, może dojść do wielu różnych zdarzeń w organizacji, a na to agencja już nie ma wpływu - ocenia Paweł Kasperski z Randstad Polska.

Jak rozpoznać idealnego kandydata?

Na etapie rozmów trudno właściwie ocenić kandydata, nie mówiąc już o sprawdzeniu jego kompetencji w praktyce. Zdaniem Alberta Kerno, największe kłopoty są z dopasowaniem umiejętności handlowca do przynajmniej podstawowej znajomości branży transportowej, logistycznej czy okołobranżowej. A to, w opinii eksperta, ma znaczenie decydujące.

- W przypadku branży transportowej czy spedycyjnej najlepszym handlowcem jest osoba, która potrafi być jednocześnie spedytorem lub specjalistą ds. transportu. Nie ma znaczenia,



W poszukiwaniach pracowników warto nie ograniczać się tylko do ogłoszeń na portalach rekrutacyjnych i aktywności w social media.

czy mówimy o handlowcu mobilnym, czy stacjonarnym - dobrym kandydatem na to stanowisko będzie tylko i wyłącznie specjalista z branży - konstatuje Albert Kerno.

Zgodnie ze stwierdzeniem Grzegorza Wiśniewskiego, zatrudnianie idealnego handlowca można porównać do szukania nowych klientów. W końcu pracownik organizacji jest jednocześnie jej klientem. Rodzi się tu pytanie, czy daną postawę da radę przełożyć na działania w praktyce i budowę odpowiedniej struktury sprzedażowej?

- Aby odpowiedzieć na to pytanie podam przykład, swój własny. Przeprowadziłem tysiące rozmów telefonicznych na żywo, na spotkaniach i konferencjach. W pewnym momencie wszedłem po prostu w buty klienta i założyłem firmę transportowo-spedycyjną, gdzie od środka zobaczyłem, jak wygląda praca przewoźnika, uzyskałem informacje „ze źródła” na temat potrzeb i problemów. Uczyłem się tego biznesu od początku i budowałem swój produkt w oparciu o pracę na żywym produkcie. Zdobyłem własne know-how, które pozwoliło mi wprowadzić produkt na rynek i zbudować odpowiedni zespół. Po roku prowadzenia działalności przewozowej uzyskałem kolosalne doświadczenie, poznałem klienta, wszedłem we wszystkie procesy, budowałem strukturę sprzedażową firmy. Zatrudniałem przewoźników, handlowców, kierowców, pracowników biurowych i administracyjnych. Teraz wiem, do kogo kieruję swoją ofertę i jakie osoby chcę mieć w swojej firmie - opowiada Grzegorz Wiśniewski z City Brokers Investment.

Zatrudnianie idealnego handlowca można porównać do szukania nowych klientów.

Pieniądze czy rozwój?

Właściwie ocenić kandydata może pomóc jego wizja własnej kariery i chęć rozwoju. Należy zwrócić uwagę, na czym mu zależy - zarobku czy inwestowaniu w siebie. Z punktu widzenia pracodawcy, osoby stawiające na samorozwój są najbardziej atrakcyjnym nabytkiem dla organizacji.

- Zaproponujmy pracownikom możliwość rozwoju, zdobywania doświadczenia, czyli elementy, które pozwolą im budować karierę zawodową. I zwróćmy uwagę na to, czy chcą rozwijać własną osobowość, sprawdźmy jak bardzo ambicjonalne podejście mają do pracy. Czemu to takie ważne? Przywołam przykład Marka Kamińskiego, polskiego polarnika. Według niego najważniejszą czynność w podróży na biegun stanowi selekcja uczestników wyprawy, ponieważ od nich zależy życie innych ludzi. Dla niego bardzo istotną rolę odgrywa, czy ktoś jest autentyczny, prawdziwy, otwarty. Nie kłamie, nie oszukuje, nie zostaje zamknięty w kręgu własnych przekonań - tłumaczy Grzegorz Wiśniewski.

Powyższy przykład prezentuje obraz tworzenia struktury sprzedażowej organizacji. Nie powinno nam zależeć na pracownikach, którzy udają, że słuchają, przytakują, a następnie wszystko robią po swojemu. To rodzi konflikty - nawet jeśli nie na początku współpracy, to na pewno później, kiedy będą one dla firmy jeszcze bardziej dotkliwe.

Koszt budowy działu sprzedażowego

Rzeczywiste oszacowanie kosztów budowania struktury sprzedażowej w organizacji jest oczywiście niemożliwe, możemy jednak przywołać kilka przykładów, które pomogą to zobrazować. Wydatki związane z outsourcingiem zatrudniania pracowników zależą od wielu czynników. Stawki agencji wynoszą zazwyczaj kilkukrotność miesięcznej podstawy kandydata lub od kilkunastu do kilkudziesięciu procent jego rocznego wynagrodzenia. W przeliczeniu, średni koszt zatrudnienia jednego handlowca przez agencję to około 6000-8000 złotych. Zdarzają się jednak i kwoty kilkunastu tysięcy złotych za jednego pracownika.

- Wszystko zależy od czasu oraz wysiłku, jaki musimy poświęcić na działania. Dobrzy specjaliści już gdzieś pracują, zatem trzeba ich zainteresować ciekawszą ofertą, zachęcić benefitami, lepszym wynagrodzeniem, kulturą pracy. Agencja też analizuje, ile roboczogodzin, dni, będzie potrzebować na znalezienie idealnego kandydata. Może to być na przykład miesiąc, co stanowi wydłużony czas zarobku, ponieważ miesiąc trwa szukanie i selekcja, a dopiero po tym przedstawiamy kandydata klientowi. I póki co firma świadcząca usługi rekrutacyjne jeszcze nie zarabia, są to płatności odroczone. W praktyce opłacenie faktury następuje po około 3-4 miesiącach, ponieważ wystawia się ją już po fakcie zatrudnienia pracownika w firmie - analizuje Paweł Kasperski z Randstad Polska.

Wszyscy są sprzedawcami

Największe koszty w strukturze sprzedażowej generują na początku wynagrodzenia pracowników. - Przy zakładaniu działów sprzedażowych musimy się liczyć z tym, że na początku będą same wydatki i straty. Zwrot z tej inwestycji nastąpi po jakimś czasie. Jeśli i przedsiębiorstwo ma rozbudowaną bazę klientów, np. przewoźników lub spedytatorów, zwrot z inwestycji w dział handlowy jest stosunkowo szybki, natomiast jeśli mówimy o firmie, która zaczyna od podstaw, trzeba poczekać. Z doświadczenia wiem, że w przypadku średniej firmy struktura sprzedażowa może zacząć przynosić zysk już po około sześciu miesiącach, jednak to przypadki konkretne i nie można takich wyliczeń generalizować - twierdzi Albert Kerno, niezależny ekspert.

Wartość organizacji tworzą jej pracownicy - administracja, marketing, obsługa klienta, sprzedaż. I choć sprzedaż jest filarem firmy, należy pamiętać, że każdy pracownik ma wpływ na dystrybucję produktu lub usługi i oraz na decyzję zakupową klienta. Przy tworzeniu działu handlowego w przedsiębiorstwie nie powinniśmy o tym zapominać.

Perfekcyjne CV

Bez CV ani rusz. To właśnie ono w dużej mierze przesądza, czy rekrutacja trwa dalej, czy też kończy się na etapie przesłania i przeczytania przez rekrutera dokumentu.



Adam Mikołajczyk

PR Manager
InfoPraca.pl



CV to wizytówka kandydata i jednocześnie przepustka do pracy. Powinno spełniać zatem określone wymagania, by należycie się z tej roli wywiązać. Jak pokazuje praktyka, wiele osób nie wie bądź nie przykłada wagi do tego, jaką formę nadać dokumentowi i jakie elementy wchodzić w jego skład. A to błąd – treść i forma idą ze sobą w parze a także świadczą o autorze.

Nadajemy formę

Naturalną cechą CV jest spójność. Wszystkie elementy powinny być na swoim miejscu, czytelnie oznaczone i opisane. Skoro budujesz własną pozycję, to przestrzegaj zasad ortografii i interpunkcji, trzymaj się też kroju i wielkości czcionki. Pisz zwięźle – CV nie powinno mieć więcej niż dwie strony. Nie przesadzaj z ozdobnikami. Nadmiar elementów graficznych sprawia, że dokument staje się nieczytelny albo niezrozumiały. Stosowanie ich z umiarem pozwala na koncentrację na kwestiach, do których przywiązujesz wagę, co może być równie istotne dla rekrutera. Dołączone zdjęcie ułatwi identyfikację kandydata, szczególnie, jeśli osoba rekrutująca jest wzrokowcem. Fotografia musi być profesjonalna i dostosowana do stanowiska. Selfie, filtry i zdjęcia z wakacji to zdecydowanie zły pomysł.

Bądź w zasięgu

Ułatw rekruterom skontaktowanie się z Tobą – umieść niezbędne dane w widocznym miejscu, na górze CV: numer telefonu, adres e-mail i miasto, w którym aktualnie przebywasz i szukasz pracy. Szczegółowy adres zostaw na później, kiedy będziesz podpisywać umowę.

Każde ogłoszenie o pracę zawiera określone wytyczne, które musi spełniać kandydat. Dlatego nie ma uniwersalnego CV. Za każdym razem powinno być dopasowane do ogłoszenia, na które się aplikuje. Wymagania i oczekiwania zawarte w ogłoszeniu przez pracodawcę to z punktu widzenia kandydata umiejętności. I takie umiejętności w CV należy umieścić, mając na uwadze, by były zgodne z prawdą. Jeśli firma czegoś nie oczekuje, nie ma potrzeby, by jej takowe elementy oferować.

Doświadczenie zawodowe

W doświadczeniu powinno się uwzględniać wszystkie firmy, które składają się na Twój zawodowy dorobek. Pamiętaj o chronologii – dokumentuj przebieg kariery, od aktualnego

miejsca pracy do najstarszego, patrząc od góry. Uwzględnij nazwę stanowiska, daty (miesiące, lata) i najważniejsze obowiązki wraz z osiągnięciami. Osiągnięcia zawodowe są miarą Twojego sukcesu. Przywołuj jak najwięcej danych (o ile możesz je przywołać) – liczb, procentów, itp., które najwięcej powiedzą rekruterowi o zakresie obowiązków i wkładzie w sukces firmy. Unikaj szczegółowego opisywania stanowisk starszych niż ostatnie dwa miejsca pracy oraz niezwiązanych z nowym stanowiskiem. Niepotrzebnie odwróci to uwagę od tego, co najważniejsze.

Nie zwlekaj!

Skoncentruj się na studiach wyższych i podyplomowych, a także kursach istotnych z punktu widzenia konkretnego pracodawcy (porównaj z treścią oferty pracy). CV kończą zainteresowania, co nie znaczy, że można je lekceważyć. Ciekawe (prawdziwe) hobby stawia w korzystnym świetle kandydata – istnieje większe prawdopodobieństwo, że bardziej zaangażuje się w wykonywanie swoich obowiązków. Oczywiście, jeśli będzie robić to, co lubi.

Im CV bardziej dopasowane do wymagań pracodawcy, tym większa szansa, że zostanie pozytywnie rozpatrzone i otworzy drzwi do rozmowy rekrutacyjnej. Jeśli stanowisko jest popularne i spodziewasz się licznej konkurencji, nie zwlekaj z wysłaniem aplikacji. Im później ją wyślesz, tym mniejsze szanse, że w ogóle zostanie otwarta.

Ciekawe hobby może stanowić dodatkowy atut potencjalnego kandydata.



Jak rozwiązać spory z ubezpieczycielem

Ubezpieczyć można każdy interes majątkowy, który nie jest sprzeczny z prawem i daje się ocenić w pieniądzu. W tym także ciągnik siodłowy z naczepą. Ubezpieczyciel zobowiązuje się do zapłacenia określonego w umowie odszkodowania za szkody wyrządzone osobom trzecim, wobec których odpowiedzialność za szkodę ponosi ubezpieczający albo ubezpieczony. Uprawniony do odszkodowania w związku ze zdarzeniem objętym umową OC może dochodzić roszczenia bezpośrednio od ubezpieczyciela.



Radosław Pluciński
Radca Prawny
www.radcyprawni.net

Ubezpieczenie na życie może dotyczyć śmierci osoby ubezpieczonej lub dożycia przez nią oznaczonego wieku. Z kolei przy ubezpieczeniu następstw nieszczęśliwych wypadków – umowa obejmuje uszkodzenia ciała, rozstrój zdrowia, śmierć wskutek nieszczęśliwego wypadku.

Poczekać 30 dni

Od decyzji o zaniżonej wypłacie, jak i od decyzji odmownej ubezpieczyciela, ubezpieczonemu przysługuje możliwość złożenia odwołania, które musi zostać rozpoznane przez zakład ubezpieczeń. Co do zasady, odwołanie od decyzji ubezpieczyciela (reklamację) można złożyć w terminie 3 lat. W przypadku, gdy roszczenia wynikają ze szkody powstałej na skutek przestępstwa (zbrodni lub występku), czas na złożenie odwołania wynosi 20 lat.

Ubezpieczyciel ma obowiązek udzielenia odpowiedzi na złożone odwołanie bez zbędnej zwłoki, nie później niż w terminie 30 dni od otrzymania pisma. Jeżeli zakład ubezpieczeń nie udzieli odpowiedzi na reklamację w odpowiednim terminie, to będzie ona uważana za rozpatrzoną zgodnie z wolą klienta.

Tytuł egzekucyjny

Przepisy prawne przewidują dwie formy polubownego rozwiązywania sporów: mediację i postępowanie pojednawcze. Mediację prowadzi się na podstawie umowy o mediację albo postanowienia sądu kierującego strony do mediacji. Umowa może być zawarta poprzez wyrażenie przez jedną ze stron zgody na taką formę działania. W przypadku wyboru mediacji jako sposobu na rozwiązanie konfliktu z ubezpieczycielem, należy wziąć pod uwagę obowiązek poniesienia wynagrodzenia należnego mediatorowi.

Z kolei postępowanie pojednawcze odbywa się przed sądem na podstawie wniosku o przeprowadzenie postępowania

pojednawczego tzw. zawezwanie do próby ugodowej. Co warto podkreślić, ugoda zawarta przed sądem stanowi tytuł egzekucyjny, który po nadaniu klauzuli wykonalności staje się tytułem wykonawczym ze wszystkimi tego konsekwencjami. Opłata od wniosku przy wartości przedmiotu sporu do 10 000 zł wynosi 40 zł, powyżej tej kwoty - 300 zł.

Postępowanie zwykłe i uproszczone

W przypadku podjęcia przez ubezpieczonego decyzji o skierowaniu sprawy na drogę postępowania sądowego, istnieje szansa dochodzenia roszczeń w postępowaniu uproszczonym bądź zwykłym. Postępowanie uproszczone może mieć miejsce, gdy dochodzone roszczenie wynikające z umowy nie przekracza 20 000 złotych. Stanowi działanie mniej skomplikowane od zwykłego postępowania sądowego. Cechą charakterystyczną większości pism w postępowaniu uproszczonym stanowi to, że wnosi się je na specjalnych, urzędowych formularzach. Zasadniczo w postępowaniu uproszczonym nie dochodzi do przeprowadzenia postępowania dowodowego, z wyjątkiem dowodów wynikających z dokumentów, co znacznie skraca czas oczekiwania na rozstrzygnięcie sądu.

Postępowanie zwykłe jest z reguły związane z wysokimi kosztami oraz długim czasem oczekiwania na orzeczenie. Opłata od pozwu wynosi 5 procent wartości przedmiotu sporu, jednak nie mniej niż 30 zł. i nie więcej niż 100 000 zł. Strona przegrywająca proces musi mieć świadomość konieczności poniesienia kosztów procesu, na które składają się oprócz kosztów sądowych (opłaty od pism, koszty biegłych, koszty mediacji) również wydatki na przejazd do sądu strony przeciwnej lub jej pełnomocnika, równowartość utraconego przez stronę przeciwną zarobku wskutek stawiennictwa w sądzie oraz wynagrodzenie pełnomocnika.

Bez przymusu

Zgodnie z przepisami prawa, roszczenia z umowy ubezpieczenia przedawniają się z upływem trzech lat. Jest to czas na dochodzenie roszczenia, po którego upływie roszczenie co prawda nie wygasa, ale nie może zostać zaspokojone w drodze przymusu państwowego.

Procedura reklamacyjna w przewozie rzeczy

Z reklamacjami musi się mierzyć wielu przewoźników. Warto wiedzieć, jakie prawa i obowiązki spoczywają na firmach transportowych, nadawcach transportu jak i jego odbiorcach. Tego rodzaju informacje pozwolą już zawczasu uniknąć często banalnych nieporozumień.



Marcin Milewski

radca prawny, doradca
podatkowy Kancelaria Zawisłak
& Partners in Law

Zanim przejdziemy do szczegółowych rozważań, warto jeszcze poczynić jedną uwagę. Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe (t. j.: Dz.U.2017.1983) reguluje transport osób i rzeczy, wykonywany odpłatnie na podstawie umowy, przez uprawnionych do tego przewoźników, z wyjątkiem transportu morskiego, lotniczego i konnego. Niniejszy artykuł obejmuje procedury reklamacyjne mające zastosowanie we wskazanym zakresie (z wyłączeniem transportu morskiego, lotniczego i konnego).

Wyjątki od reguły

W praktyce korzystania z usług transportu towarowego należy szczególnie zwracać uwagę na obowiązki

poprawnego wypełnienia listu przewozowego przez nadawcę oraz obowiązek spoczywający na adresacie dotyczący sprawdzenia przesyłki przy odbiorze. Musi on zażądać sporządzenia protokołu w razie zastrzeżeń co do stanu otrzymanej rzeczy. Te czynności będą co do zasady decydować o realnej możliwości skutecznego dochodzenia roszczeń z tytułu uszkodzenia lub utraty przesyłki i z reguły determinują przebieg i wynik postępowania reklamacyjnego.

**Odbiorca przesyłki może
złożyć do firmy transportowej
reklamację w formie pisemnej,
ustnej, dokumentowej,
elektronicznej.**

Nie można wprowadzić wykluczyć, że w danym przypadku treść listu przewozowego czy protokołu sporządzonego przy doręczeniu nie będzie odzwierciedlać rzeczywistości. Dokumenty te nie są bowiem wyłącznymi dowodami okoliczności zawarcia i wykonania umowy na transport. Jednak w codziennej praktyce można uznać je za najsilniejszą bronią w sporze o odpowiedzialność przewoźnika. W razie przesłania rzeczy sprzedanej na miejsce przeznaczenia za pośrednictwem firmy transportowej, kupujący zobowiązany jest zbadać przesyłkę w czasie i w sposób przyjęty przy przesyłkach tego rodzaju.

A jeżeli stwierdził, że w czasie przewozu (od momentu odbioru od nadawcy do momentu dostarczenia przesyłki adresatowi) nastąpił ubytek lub uszkodzenie rzeczy, zobowiązany jest dokonać wszelkich czynności niezbędnych do ustalenia odpowiedzialności przewoźnika. Ponadto, wskutek zapłaty należności usługodawcy i przyjęciu przesyłki bez zastrzeżeń, wygasają wszelkie roszczenia przeciwko firmie transportowej wynikające z umowy przewozu. Nie dotyczy to sytuacji, gdy uszkodzenia towaru były niewidoczne, jeżeli odbiorca w ciągu tygodnia od chwili przyjęcia rzeczy zawiadomił o nich usługodawcę. Niezależnie nie wygadają roszczenia odszkodowawcze wobec przewoźnika, gdy szkoda wynikła z jego winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa.



Jeżeli wartość transportowanych rzeczy nie wynika z rachunku sprzedawcy, dostawcy obowiązującego cennika, nadawca powinien zadeklarować ją w liście przewozowym.

Co w liście przewozowym

Wysyłając przesyłkę towarową, nadawca przekazuje firmie transportowej list przewozowy, a jeżeli przy danym rodzaju przewozu jest to powszechnie przyjęte, w inny sposób dostarcza informacji niezbędnych do prawidłowego wykonania transportu. W liście przewozowym zamieszcza:

- Nazwę i adres nadawcy, jego podpis oraz określenie placówki przewoźnika zawierającej umowę.
- Miejsce przeznaczenia przesyłki oraz nazwę i adres odbiorcy.
- Określenie rzeczy, masy, liczby sztuk przesyłki, sposobu opakowania i oznaczenia.
- Inne wskazania i oświadczenia, wymagane albo dopuszczone zgodnie z przepisami ze względu na warunki danej umowy lub sposób rozliczeń.

Wartość przesyłki

Jeżeli wartość transportowanych rzeczy nie wynika z rachunku sprzedawcy lub dostawcy ani z obowiązującego cennika, nadawca powinien (jeśli chce) zadeklarować ją w liście przewozowym. W razie deklarowania wartości przesyłki towarowej, przewoźnik ma prawo sprawdzić zgodność deklarowanej kwoty z rzeczywistością i w przypadku zastrzeżeń zaznaczyć to w liście przewozowym. Gdy dojdzie do sporu dotyczącego wysokości deklarowanej wartości przesyłki, można zażądać, aby określił ją rzeczoznawca. Jeśli deklarowana wartość przewyższa więcej niż o dwadzieścia procent wartość ustaloną przez rzeczoznawcę, koszty ekspertyzy ponosi nadawca.

Stan przesyłki przed transportem

Nadawca jest zobowiązany oddać usługodawcy rzeczy w stanie pozwalającym na ich prawidłowy przewóz i wydanie bez ubytku i uszkodzenia. Z drugiej strony przewoźnik może odmówić przyjęcia do transportu towar, jeśli uzna jego stan za wadliwy, opakowanie za niedostateczne albo jeśli w ogóle nie ma wymaganego opakowania. Firma transportowa posiada prawo uzależnienia przyjęcia do przewozu rzeczy, których opakowanie nie odpowiada wymaganym warunkom lub ze śladami uszkodzenia, od zamieszczenia przez nadawcę w liście przewozowym odpowiedniego oświadczenia o stanie przesyłki.

Jeżeli przed wydaniem towaru okaże się, że doznał on ubytku lub uszkodzenia, przewoźnik ustala niezwłocznie, protokolarnie, jego stan oraz okoliczności powstania szkody. Wykonuje te czynności także na żądanie odbiorcy przesyłki

lub jego przedstawiciela. Ustalenia protokolarne powinny być dokonane w obecności przedstawiciela odbiorcy, a jeśli wezwanie go nie jest możliwe albo nie zgłosi się on w wyznaczonym terminie, firma transportowa dokonuje ustaleń w obecności osób zaproszonych przez siebie.

Podczas rozpatrywania reklamacji, nadawca powiadamia przewoźnika o zmianie adresu zamieszkania, siedziby, poczty elektronicznej.



Do firmy transportowej można złożyć reklamację z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu.

Jeżeli po wydaniu przesyłki ujawniono ubytek lub uszkodzenie niedające się z zewnątrz zauważyć przy odbiorze, przewoźnik ustala stan towaru na żądanie uprawnionego zgłoszone niezwłocznie po ujawnieniu szkody. Nie później jednak niż w ciągu 7 dni od dnia odbioru przesyłki.

Bezskuteczne starania i co dalej?

Protokół podpisują osoby uczestniczące w ustaleniu stanu przesyłki. Gdy odbiorca nie zgadza się z treścią protokołu, może zamieścić w nim stosowne zastrzeżenie wraz z uzasadnieniem. W przypadku odmowy podpisania dokumentu, przewoźnik stwierdza w nim zaistniały fakt oraz opisuje przyczyny odmowy. Uprawniony otrzymuje bezpłatnie egzemplarz protokołu. Jeżeli ustalenia zawarte w dokumencie, podjęte na żądanie przedstawiciela odbiorcy, nie wykażą szkody w przesyłce albo wykażą jedynie szkodę stwierdzoną już uprzednio przez przewoźnika, uprawniony ponosi opłaty określone w taryfie. W razie trudności

w ustaleniu danych dotyczących czasu, rodzaju, rozmiarów lub przyczyny szkody, informacje te określa rzeczoznawca powołany przez przedstawiciela firmy transportowej w porozumieniu z uprawnionym.

Należy szczególnie zwrócić uwagę na poprawne wypełnienie listu przewozowego przez nadawcę oraz sprawdzenie przesyłki przez adresata.

Roszczenia przeciwko przewoźnikowi z tytułu umowy przewozu przesyłek towarowych przysługują:

- a. o zwrot należności lub jej części - nadawcy lub odbiorcy zależnie od tego, który z nich dokonał zapłaty,
- b. o inne roszczenia z tytułu umowy przewozu - nadawcy lub odbiorcy zależnie od tego, któremu z nich przysługuje prawo rozporządzania przesyłką. A zatem co do zasady uprawnionym do dochodzenia roszczeń do momentu doręczenia przesyłki będzie nadawca, a od tego momentu odbiorca.

Dochodzenie roszczeń w postępowaniu sądowym na podstawie ustawy lub przepisów wydanych w jej wykonaniu przysługuje uprawnionemu od przewoźnika po bezskutecznym wyczerpaniu drogi reklamacji. Przewoźnikowi zaś - po bezskutecznym wezwaniu zobowiązanego do zapłaty. Reklamacje lub wezwanie do zapłaty uważa się za bezskuteczne, jeżeli dłużnik nie zapłacił dochodzonych należności w terminie trzech miesięcy od dnia doręczenia dokumentów lub wezwania do zapłaty.

Wygaśnięcie roszczeń

Przyjęcie przesyłki przez uprawnionego bez zastrzeżeń powoduje wygaśnięcie roszczeń z tytułu ubytku lub uszkodzenia. Są jednak wyjątki.

- ♦ szkodę stwierdzono protokólnie przed przyjęciem przesyłki przez uprawnionego,
- ♦ zaniechano takiego stwierdzenia z winy przewoźnika,
- ♦ ubytek lub uszkodzenie wynikało z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa firmy transportowej,
- ♦ szkodę niedającą się z zewnątrz zauważyć uprawniony stwierdził po przyjęciu przesyłki i w terminie 7 dni zażądał ustalenia jej stanu oraz udowodnił, że szkoda powstała w czasie między przyjęciem przesyłki do przewozu a jej wydaniem.

W polu widzenia należy mieć również formalne wymogi ustalania stanu przesyłek i składania reklamacji określone rozporządzeniem Ministra Transportu i Budownictwa z dnia 24 lutego 2006 r. w sprawie ustalania stanu przesyłek oraz



Odbiorca towaru składający pisemną reklamację może żądać odpowiedzi mailowej, jeżeli przewoźnik wyraził zgodę na prowadzenie korespondencji w tej formie.

¹ w rozumieniu ustawy z dnia 23 listopada 2012 r. - Prawo pocztowe (Dz. U. z 2017 r. poz. 1481), zwanej dalej "Prawem pocztowym";

postępowania reklamacyjnego. Przewiduje ono, że ustalenie stanu przesyłki dokonuje się protokolarnie w czasie przewozu lub po jego zakończeniu w celu określenia zakresu szkody, jeżeli nastąpiło naruszenie stanu przesyłki. Za naruszenie stanu przesyłki uważa się każde obniżenie wartości przesyłki spowodowane nieprawidłowościami lub zaniedbaniami w okresie od przyjęcia jej do transportu aż do jej wydania uprawnionemu.

Gdy po wydaniu przesyłki ujawniono ubytek, uszkodzenie, niedające się z zewnątrz zauważyć przy odbiorze, przewoźnik ustala stan towaru niezwłocznie po ujawnieniu szkody.

Sprawdzenie przesyłki

Przewoźnik przystępuje niezwłocznie do sprawdzenia i ustalenia stanu przesyłki na wniosek uprawnionego, a także w przypadku, gdy:

- ♦ spostrzeże ślady naruszenia przesyłki, pojemnika transportowego lub środka transportowego (plomb, zamknięć, ścian, podłogi lub dachu),
- ♦ przypuszcza, że przesyłka doznała ubytku lub uszkodzenia.

O podjęciu czynności sprawdzania i ustalenia stanu przesyłki przewoźnik zawiadamia odbiorcę towaru, który może brać udział w czynnościach sprawdzania i ustalania stanu przesyłki także w przypadku, gdy ustalenie stanu przesyłki nie następuje na jego wniosek. W takim przypadku uprawniony również podpisuje protokół ustalenia stanu przesyłki.

Protokół ustalenia stanu przesyłki powinien zawierać w szczególności informacje dotyczące:

- ♦ pierwotnego stanu przesyłki i wartości przesyłki wynikającej z zapisów w dokumencie przewozowym,
- ♦ rodzaju naruszeń stanu przesyłki, pojemnika transportowego lub środka transportowego,
- ♦ rozmiarów naruszenia, w tym ubytków ilości, masy lub objętości przesyłki,
- ♦ przypuszczalnego czasu i miejsca, w którym nastąpiło naruszenie stanu przesyłki,
- ♦ przypuszczalnych przyczyn naruszenia stanu przesyłki,
- ♦ innych okoliczności, w jakich nastąpiło naruszenie stanu przesyłki.

Jeżeli ustalenie stanu przesyłki dokonuje się po jej wydaniu, to w protokole odnotowuje się także okoliczności ujawnienia naruszenia stanu przesyłki.

Forma reklamacji

Odbiorca przesyłki może złożyć do firmy transportowej reklamację z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu. Formy:

- a. Pisemna
 - w jednostce organizacyjnej wskazanej przez przewoźnika jako właściwej do załatwienia reklamacji,
 - w dowolnym punkcie odprawy,
 - przesyłką pocztową za pośrednictwem operatora pocztowego¹
- b. Ustna do protokołu, o ile taka forma złożenia reklamacji została wskazana przez usługodawcę.
- c. Dokumentowa, o ile takie środki zostały do tego celu wskazane przez firmę transportową.
- d. Elektroniczna, o ile takie środki zostały do tego celu wskazane przez przewoźnika, z opatrzeniem w kwalifikowany podpis elektroniczny.

Daty i terminy

Złożenie reklamacji z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej oznacza zgodę uprawnionego na doręczenie przez przewoźnika odpowiedzi na adres poczty elektronicznej, z którego został wysłany mail. Odpowiedź może zostać również dostarczona z wykorzystaniem innego środka komunikacji elektronicznej, o ile w treści reklamacji nie umieszczono żądania udzielenia odpowiedzi lub doręczania wezwań w formie pisemnej na wskazany adres zamieszkania lub siedziby. Odbiorca towaru składający pisemną reklamację ma prawo zażądać odpowiedzi z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, jeżeli przewoźnik wskazał możliwość prowadzenia korespondencji w tej formie.

Podczas rozpatrywania reklamacji uprawniony powiadamia przewoźnika o zmianie adresu zamieszkania lub siedziby, adresu poczty elektronicznej lub innego środka komunikacji elektronicznej. W przeciwnym razie doręczenia dokonane na dotychczasowy adres lub za pomocą środków komunikacji elektronicznej zostanie uznane za skuteczne. Reklamację składa się co do zasady nie później niż rok od zaistnienia zdarzenia. Jednak roszczenia z tytułu zwłoki powinny zostać zgłoszone nie później niż w terminie dwóch miesięcy od dnia, w którym doszło do zdarzenia.

Treść reklamacji

Reklamacja powinna zawierać:

- ♦ imię i nazwisko (nazwę) i adres zamieszkania (siedziby) przewoźnika,
- ♦ imię i nazwisko (nazwę) i adres zamieszkania (siedziby) uprawnionego albo podróżnego,
- ♦ załączoną kopię dokumentu dotyczącego zawarcia umowy przewozu lub dane określone przez firmę transportową, pozwalające zidentyfikować zawartą umowę przewozu,
- ♦ uzasadnienie reklamacji,
- ♦ kwotę roszczenia (oddzielnie dla każdego dokumentu przewozowego),

- ♦ numer rachunku bankowego lub adres właściwy do wypłaty odszkodowania lub innej należności,
- ♦ podpis uprawnionego - w przypadku reklamacji wnoszonej w formie pisemnej.

Do reklamacji mogą zostać załączone kopie innych dokumentów związanych z rodzajem i wysokością roszczenia, w tym poświadczających uprawnienie do bezpłatnych lub ulgowych przejazdów. Jeśli reklamacja zostaje złożona w formie dokumentowej albo elektronicznej, załączyć należy dokumenty w postaci elektronicznej. Gdy wykorzystywana jest forma ustna, należy dołączyć dokumenty w postaci papierowej lub elektronicznej. Przewoźnik potwierdza uprawnionemu albo podróżnemu wpływ wniosku.

Odpowiedź na reklamację

Odpowiedzi udziela się w terminie 30 dni od dnia jej wpływu do przewoźnika. Należy ją w tym terminie nadać przesyłką pocztową lub wysłać w formie elektronicznej. Jeżeli złożona reklamacja nie spełnia warunków formalnych koniecznych dla rozpatrzenia reklamacji, firma transportowa wzywa osobę składającą reklamację (ma na to maksymalnie 14 dni od dnia jej wpływu), aby usunęła braki. Należy dopisać pouczenie, że jeśli to nie nastąpi w wyznaczonym terminie (nie krótszym niż 2 tygodnie), reklamacja nie zostanie rozpatrzona. Termin na rozpatrzenie reklamacji przez przewoźnika biegnie od dnia otrzymania jej przez przewoźnika w uzupełnionej postaci.



Reklamacje lub wezwanie do zapłaty uważa się za bezskuteczne, jeżeli dłużnik nie zapłacił dochodzonych należności w ciągu 3 miesięcy od doręczenia dokumentów.

Co powinna zawierać odpowiedź na reklamację?

- ♦ imię i nazwisko (nazwę) i adres zamieszkania (siedziby) przewoźnika,
- ♦ informację o uznaniu albo nieuznaniu reklamacji w całości albo w części,
- ♦ uzasadnienie merytoryczne ze wskazaniem podstawy prawnej nieuznania reklamacji w całości albo w części,
- ♦ w przypadku przyznania odszkodowania - kwotę odszkodowania oraz informację o terminie i sposobie jego wypłaty,
- ♦ w przypadku zwrotu należności - określenie wysokości kwoty oraz informację o terminie i sposobie jej wypłaty,
- ♦ pouczenie o prawie odwołania do przewoźnika w przypadku nieuwzględnienia reklamacji w całości albo w części,
- ♦ pouczenie o prawie odwołania do właściwego miejscowo sądu,
- ♦ podpis osoby upoważnionej - w przypadku odpowiedzi na reklamację udzielonej w formie pisemnej albo elektronicznej.

Jeżeli jest to niezbędne do prawidłowego rozpatrzenia reklamacji, przewoźnik może, nie później niż w terminie 14 dni od dnia jej wpływu, wezwać odbiorcę towaru do przekazania oryginałów/poświadczonych kopii dokumentów dotyczących zawarcia umowy przewozu lub innych dokumentów związanych z rodzajem i wysokością roszczenia. Wezwanie musi zawierać datę nie krótszą niż 14 dni od dnia doręczenia wezwania oraz pouczenie, że nieprzekazanie dokumentów w wyznaczonym terminie spowoduje pozostawienie reklamacji bez rozpoznania. Oryginały takich dokumentów są zwracane najpóźniej w dniu udzielenia odpowiedzi przesyłką rejestrowaną w rozumieniu Prawa pocztowego.

Nieudzielenie przez przewoźnika odpowiedzi w wymaganym terminie skutkuje uwzględnieniem reklamacji.

Obostrzenia dla przewoźnika

Warto zwrócić uwagę, że przytoczone zasady składania i rozpatrywania reklamacji wynikają z przepisów prawa przewozowego i mają one zasadniczo charakter norm bezwzględnie obowiązujących. A zatem przewoźnik nie może takich norm zmienić w umowie na transport czy współkształtującym stosunek umowny regulaminie przewozu. I to niezależnie od tego, czy świadczy usługi dla konsumentów czy dla przedsiębiorców. Firma transportowa ma natomiast prawo, by w regulaminie unormować szczegóły postępowania reklamacyjnego oraz inne prawa i obowiązki przewoźnika, nadawcy i odbiorcy w sposób niesprzeczny z przepisami prawa przewozowego. Przy ofercie usług kierowanej do konsumentów, dodatkowo firmę transportową ogranicza zakaz tworzenia tzw. klauzul niedozwolonych, czyli wprowadzenia do umowy czy regulaminu postanowień nieuzgodnionych indywidualnie z konsumentem, które kształtowałyby prawa i obowiązki konsumenta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy.

Rekompensata za pracę kierowcy w nocy a rozliczenie w ryczałcie

Praca świadczona w nocy jest bardziej uciążliwa, dlatego też regulacje dotyczące czasu wykonywania czynności zawodowych zawierają różne jej ograniczenia. Zaznaczono to także w treści Dyrektywy 2002/15/WE¹. Uciążliwe formy organizacji wypełniania obowiązków służbowych szkodzą zdrowiu oraz zagrażają bezpieczeństwu drogowemu. Zachodzi zatem potrzeba ograniczenia długości okresów pracy w porze nocnej i określenia, że zawodowi kierowcy prowadzący pojazdy „od zmroku do świtu” powinni otrzymać właściwą rekompensatę za swoje czynności i nie będąc poszkodowanym w zakresie dotyczącym możliwości szkolenia.



Małgorzata Kosela-Rębowska

Radca prawny, Kancelaria Rębowski & Kosela



Krzysztof Rębowski

Adwokat, Kancelaria Rębowski & Kosela

Co najmniej 4 godziny

Zgodnie z treścią Dyrektywy 2002/15/WE, państwa członkowskie zobowiązane są do podjęcia środków niezbędnych w celu zapewnienia, że:

- jeśli wykonywana jest praca w porze nocnej, dobowy czas pracy nie przekracza dziesięciu godzin w każdym dwudziestoczworgodzinym okresie,
- wyrównanie za pracę w porze nocnej przyznawane jest zgodnie z krajowymi środkami ustawodawczymi, układami zbiorowymi, porozumieniami między obiema stronami branży i/lub krajową praktyką, pod warunkiem, że takie wyrównanie nie zagraża bezpieczeństwu drogowemu.

Według ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 roku o czasie pracy kierowców² pora nocna oznacza okres co najmniej czterech godzin, w rozumieniu prawa krajowego, między godziną 00.00 i godziną 07.00. Definicję zawartą w tym przepisie stosuje się wyłącznie do celów ustalania czasu pracy³. Tym samym każde przedsiębiorstwo transportowe powinno ustalić porę nocną w układzie zbiorowym pracy, regulaminie, obwieszczeniu pracodawcy lub umowie o pracę.

Od 21 do 7

W porze nocnej czas pracy kierowcy nie może przekraczać 10 godzin w danej dobie. Zgodnie z treścią Kodeksu pracy pora nocna obejmuje osiem godzin między 21 a 7⁴. Jeśli pracodawca nie określi dokładnych godzin, przyjmuje się, że pora nocna w danym zakładzie pracy trwa 10 godzin, pomiędzy 21.00 a 7:00. Ta definicja dotyczy naliczania dodatku do wynagrodzenia, również dla kierowców.

Pora nocna zdefiniowana w ustawie o czasie pracy kierowców to okres, na podstawie którego oblicza się maksymalny wymiar pracy w danej dobie. Definicja wprowadzona w Kodeksie pracy służy ustaleniu okresu czasu, za który należy się kierowcy dodatkowe wynagrodzenie.

Czasem pracy kierowcy jest okres od rozpoczęcia do zakończenia wykonywania czynności służbowych, które obejmują wszystkie działania związane z wykonywaniem przewozu drogowego, w szczególności:

- ♦ prowadzenie pojazdu,
 - ♦ załadowywanie i rozładowywanie oraz nadzór nad załadunkiem i wyładunkiem,
 - ♦ nadzór oraz pomoc osobom wsiadającym i wysiadającym,
 - ♦ czynności spedycyjne,
 - ♦ obsługę codzienną pojazdów i przyczep,
 - ♦ inne prace podejmowane w celu wykonania zadania służbowego lub zapewnienia bezpieczeństwa osób, pojazdu i rzeczy,
 - ♦ niezbędne formalności administracyjne,
 - ♦ utrzymanie pojazdu w czystości.
- Do czasu pracy kierowcy nie wlicza się natomiast:

¹ Dyrektywa 2002/15/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 marca 2002 r. w sprawie organizacji czasu pracy osób wykonujących czynności w trasie w zakresie transportu drogowego (dalej „Dyrektywa 2002/15/WE”)

² tj. z dnia 30 sierpnia 2012 r. (Dz.U. z 2012 r. poz. 1155), zwanym dalej Ustawą o czasie pracy kierowców

³ Art. 2 pkt 6 ustawy.

⁴ Art. 151⁷ § 1 kodeksu pracy

- ♦ czasu dyżuru, jeżeli podczas niego kierowca nie wykonywał pracy,
- ♦ nieusprawiedliwionych postojów w trakcie prowadzenia pojazdu,
- ♦ dobowego nieprzerwanego odpoczynku,
- ♦ przerwy w pracy, o której mowa w art. 16 ust. 1.

Jeżeli zatem w przedsiębiorstwie ustalono porę nocną, która trwa od 0:00 do 4:00, zaś kierowca w tym właśnie czasie (choćby przez jedną minutę) będzie wykonywał czynności pracownicze (jazda lub „inna praca”), czas pracy takiego kierowcy nie może przekraczać 10 godzin w danej dobie.

Wynagrodzenie

Pracownikowi podczas pory nocnej przysługuje dodatek do wynagrodzenia⁵ za każdą godzinę - w wysokości 20 procent stawki godzinowej wynikającej z minimalnego wynagrodzenia za pracę, ustalanego na podstawie odrębnych przepisów. Przy ustalaniu dodatkowego wynagrodzenia przysługującego na podstawie art. 151⁸ § 1 Kodeksu pracy, minimalne wynagrodzenie za 60 minut pracy, przewidziane w tym przepisie, dzieli się przez liczbę godzin pracy przypadających do przepracowania w danym miesiącu⁶. Z uwagi na fakt, że nominalny czas pracy w każdym miesiącu może być inny - zależy to m.in. od liczby występujących w miesiącu niedziel czy świąt - wynagrodzenie za jedną godzinę pracy w porze nocnej nie jest kwotą stałą.

Regulacje Kodeksu pracy przewidują minimalne rozwiązania w zakresie wynagradzania za pracę w porze nocnej. Pracodawca może ustalić inny sposób obliczania wysokości wypłaty, na korzystniejszy dla pracownika niż to wynika z kodeksu pracy i ww. rozporządzenia⁷.

Ryczałt

Pracodawcy mogą zastąpić dodatek za pracę w porze nocnej ryczałtem. Prawo takie przysługuje tylko pracownikom wykonującym czynności zawodowe w porze nocnej stale, poza siedzibą firmy⁸, jednak pod warunkiem, że zachodzą trudności w ustaleniu liczby godzin tej pracy. Według przepisów nie należy wprowadzać tego rozwiązania w stosunku do zatrudnionych,

którym jedynie czasowo zlecono wykonywanie pracy poza przedsiębiorstwem. Wysokość ryczałtu powinna być ustalona w sposób odpowiadający przewidywanemu wymiarowi pracy w porze nocnej. W przypadku znacznych rozbieżności między rzeczywistą liczbą przepracowanych w porze nocnej godzin, a wysokością ryczałtu, pracodawca powinien wyrównać pracownikowi różnicę⁹. Ryczałt powinien być wyraźnie wyodrębniony od innych składników wynagrodzenia. Rozliczenie następuje w okresie rozliczeniowym.

W stosunku do zatrudnionych objętych zadaniowym czasem pracy oraz otrzymujących ryczałt za godziny nadliczbowe lub za porę nocną, nie ewidencjonuje się godzin pracy¹⁰. Ryczałtu za pracę w godzinach nadliczbowych nie można stosować w sytuacji, gdy nie ma trudności w ustaleniu liczby godzin tej pracy, ani też, jeśli mimo wykonywania pracy poza firmą, kierowca musi stawiać się w zakładzie pracy przed rozpoczęciem i po zakończeniu pracy. Nie ma bowiem w takim przypadku trudności w rzetelnym ustaleniu liczby nadgodzin przepracowanych w danym miesiącu.



Pracownikowi podczas pory nocnej przysługuje dodatek do wynagrodzenia za każdą godzinę - w wysokości 20 procent stawki godzinowej wynikającej z minimalnego wynagrodzenia.

⁵ Zgodnie z treścią art. 151⁸ § 1 Kodeksu pracy.

⁶ § 4b Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie sposobu ustalania wynagrodzenia w okresie niewykonywania pracy oraz wynagrodzenia stanowiącego podstawę obliczania odszkodowań, odpraw, dodatków wyrównawczych do wynagrodzenia oraz innych należności przewidzianych w kodeksie pracy)

⁷ W trybie art. 77¹–77³ Kodeksu pracy, przy zachowaniu zasady zawartej w art. 9 § 2 Kodeksu pracy.

⁸ Art. 151⁸ § 2 Kp.

⁹ Wyrok SN z 20 maja 1998 r., sygn. akt I PKN 143/98.

¹⁰ Art. 25 ust. 1a ustawy o czasie pracy kierowców.

Kary za przekroczenie

Ustawa o transporcie drogowym przewiduje kary za przekroczenie dopuszczalnego dobowego dziesięciogodzinnego czasu pracy. Zgodnie z treścią załącznika nr 1, jeżeli praca jest wykonywana w porze nocnej, kontrolujący mogą nałożyć następujące kary:

- ♦ 50 zł – za przekroczenie od jednej godziny do mniej niż trzech godzin,
- ♦ 100 zł – za każdą rozpoczętą godzinę od 3 godzin.

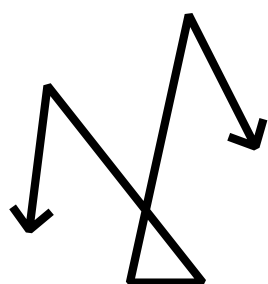


Według Kodeksu Pracy, pora nocna obejmuje osiem godzin między 21 a 7.

Pierwsze z naruszeń jest traktowane jako poważne naruszenie, drugie zaś jako bardzo poważne naruszenie. Powyższe kary mogą zostać nałożone nie tylko w wyniku kontroli w siedzibie przedsiębiorstwa, lecz również w trakcie kontroli na drodze.

Co więcej, organ właściwy w sprawach udzielenia, odmowy udzielenia, zmiany oraz zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego wszczyna postępowanie administracyjne. Zakres dotyczy spełniania wymogu dobrej reputacji przewoźnika drogowego, jeżeli wobec kierowcy wykonującego przewóz na jego rzecz orzeczono lub nałożono mandat/ty karny/e jako prawomocną karę za wykroczenie stanowiące powyższe naruszenie. Zakładając przy tym, że zostało popełnione wielokrotnie i zakwalifikowane jako poważne naruszenie lub bardzo poważne naruszenie.

Tym samym naruszenie przepisów w zakresie pracy w porze nocnej może skutkować nie tylko nałożeniem kar finansowych, lecz również wszczęciem postępowania administracyjnego w celu oceny spełniania przez przedsiębiorstwo transportowe wymogu dobrej reputacji. Brak jest zatem przeszkód, by wypłacać kierowcy ryczałt za pracę w porze nocnej pod warunkiem, że kontrola czasu pracy takiego pracownika jest utrudniona. Ryczałt natomiast powinien być ustalony na podstawie przewidywanej liczby godzin nocnych.



MODERNLOG
Targi Logistyki,
Magazynowania
i Transportu

4-7 CZERWCA 2019

POZNAŃ



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

TARGI
LOGISTYKI
4.0

ZAPRASZA
mtp
GRUPA

ZAKRES TEMATYCZNY

- > MAGAZYN PRZYSZŁOŚCI
- > NOWOCZESNE SYSTEMY TRANSPORTU
- > ROZWIĄZANIA DLA E-COMMERCE I OMNICHANNEL
- > BUDOWNICTWO MAGAZYNOWO-PRODUKCYJNE

www.modernlog.pl

Macron od kuchni

Francja jest dla naszej branży transportowej rynkiem perspektywnym, zarówno pod względem skupiska konsumentów, jak i potencjału tranzytowego. Mimo rządowej polityki ograniczającej udział zagranicznych przewoźników na wewnętrznym rynku, Polacy nadal pozostają najliczniejszą grupą, wykonującą transport na terenie kraju nad Sekwaną. Nie zmieni tego nawet zmiana we francuskim Kodeksie Pracy, zgodnie z którą od 1 marca 2019 roku obowiązują drakońskie kary za naruszenia w zakresie delegowania pracowników. Tym niemniej przewoźnicy powinni zrozumieć, że zaniedbanie obowiązków, związanych z Loi Macron, może ich drogo kosztować.



Joanna Pasterzak-Jarosz

Kancelaria Groupe Espro

Już od kilku lat władze Republiki Francuskiej starają się aktywnie wspierać swoich krajowych przewoźników i zwiększać ich udział na rynkach Unii Europejskiej. Jedną z metod rządu jest ograniczenie udziału zagranicznych firm transportowych na terenie kraju nad Sekwaną poprzez zaostrzenie przepisów związanych z delegowaniem kierowców oraz wprowadzenie tzw. płacy minimalnej. Jak dotąd nie przyniosło to zamierzonych skutków - zgodnie z danymi Eurostatu, wolumen wszystkich przewozów zrealizowanych przez Francję w latach 2016-2017 spadł o około 0,7 procent, podczas gdy Polski wzrósł o 14 procent. Liczba przewozów międzynarodowych w przypadku Polski wzrosła w tym okresie o 17 procent, podobnie jak Rumunii (+21 procent), czy Litwy (+32 procent).

Antypolska koalicja

W 2016 roku Francuzi przewieźli ok. 176 mln tkm, czyli o 12 procent mniej, niż przed piętnastoma laty, kiedy to Francja była potęgą transportową Europy. Dla porównania, polscy przewoźnicy w 2016 roku przetransportowali 300 mln ton towarów, czyli o 200 procent więcej niż w 2004 roku (100 mln tkm). Spadki zleceń francuskich firm transportowych mają dla gospodarki kluczowe znaczenie, ponieważ specjalizują się oni głównie w dostarczaniu towarów na terenie Europy Zachodniej, a przez napływ wschodnich transportowców czują się zagrożeni. Zatem ograniczanie obcego wpływu to nie tylko chronienie lokalnych przedsiębiorców, ale również zapewnienie im odpowiedniego udziału na dużym, chłonnym rynku tzw. „starej Unii”.

Francję popierają m.in. Belgia, Niemcy oraz inne kraje, wprowadzające podobne restrykcje. Władze argumentują to dumpingiem socjalnym, który, jak twierdzi wielu polskich ekspertów, został wymyślony przez europejskich polityków na użytek uzasadnienia swoich działań. Francja i inne państwa uważają, że przedsiębiorstwa z Europy Środkowo-Wschodniej konkurują cenami w sposób nieuczciwy, ponieważ słabo płacą kierowcom i zachęcają ich do łamania przepisów, regulujących czas pracy i odpoczynku. Niezależnie od tego czy argumenty mają słuszość (znane są przypadki firm to

potwierdzające), wykonywanie transportu (w tym również kabotażu) na terenie kraju nad Sekwaną jest obecnie dla polskich przewoźników uciążliwe i grozi poważnymi sankcjami.

Loi Macron dwa lata później

5 września 2018 roku Parlament Francuski zaktualizował Kodeks Pracy, który przewiduje grzywny za naruszenia związane z delegowaniem kierowców. Od 1 marca 2019 r. polscy przewoźnicy muszą się liczyć z jeszcze bardziej wzmożonymi kontrolami - nie tylko pojazdów ciężarowych, ale i przechowywanej we Francji dokumentacji firm.

Zgodnie z wrześniową ustawą nr 2018-771, Inspekcja Pracy może nałożyć karę 4000 euro za każdego kierowcę i za każde jego przewinienie oraz 8000 euro za ponowne naruszenie o tym samym charakterze w okresie do 2 lat. Grzywna wzrośnie o kolejne 50 procent w przypadku kolejnego naruszenia w ciągu roku od dnia powiadomienia o ostrzeżeniu, dotyczącym wcześniejszego tego samego naruszenia. Inspektorzy biorą pod uwagę okoliczności, wagę naruszenia, zachowanie pracodawcy i jego możliwości finansowe.

Kary mogą się kumulować - jedna firma może otrzymać grzywny w sumie do 500 000 euro.

Pragnę zwrócić uwagę na najważniejszy aspekt powyższej nowelizacji - kary będą się kumulować, co oznacza, że jedna firma może otrzymać grzywnę od kilku do nawet kilkuset tysięcy euro. Łączna suma kar nie może przekroczyć 500 000 euro.

Błędy przewoźników

Obawę budzi fakt, że przewoźnicy w dalszym ciągu popełniają podstawowe błędy, delegując kierowców do Francji. Najczęściej zdarzają się wpadki związane z posiadaniem niepełnej dokumentacji w kabinie pojazdu, zwłaszcza aktualnego zaświadczenia delegowania, druku A1, umowy o pracę lub aneksu w języku francuskim. Zdarzają się też braki CMR, pieczęci czy podpisu.

Powodów ukarania grzywną przez francuskich funkcjonariuszy może być bardzo wiele. Poważnych konsekwencji należy się spodziewać, gdy inspektor uzna, że dokonano

przewinienia podlegającemu karze z taryfikatora. Jeśli kierowca nie ma czym zapłacić od razu, może być zatrzymany wraz z pojazdem i ładunkiem do czasu uregulowania należności. A rzadko się zdarza, by kierowca miał przy sobie dużą kwotę gotówki w euro.

Nieznajomość prawa szkodzi

Niedawno mieliśmy przykrą sytuację z kierowcą z Ukrainy, zatrudnionym w polskiej firmie. Z powodu braku możliwości uiszczenia kary, został on zatrzymany, a ciężarówkę odstawiono na parking. We Francji posterunki żandarmerii nie są czynne przez całą dobę, był piątek, mężczyzna więc cały weekend musiał spędzić na terenie parkingu. Co prawda przewoźnik zaskładał kartę do zapłacenia mandatu od razu, lecz przelew zaksięgowano dopiero w poniedziałek.

Umiejętność negocjacji w sytuacjach, kiedy kierowcy nie popełnili wykroczenia i są tego pewni, odgrywa ważną rolę. Niestety, francuska polityka względem wschodnioeuropejskich przewoźników spowodowała, że Francuzi ostro egzekwują przepisy. Nie zawsze zgodnie z literą prawa. Czasami w grę wchodzi błędna interpretacja zaistniałej sytuacji, nieznajomość przepisów przez samych inspektorów czy też zwykłe "czepianie" się. Kierowcy nie potrafią wytłumaczyć i opisywać sytuacji, czują niepewność i obawę, często sami nie znają swoich praw. Podobnie jak przewoźnicy, do których dzwonią kierowcy po pomoc.

Jako przykład takiej sytuacji, podam przypadek próby wystawienia mandatu dla tzw. busiarza za brak autoryzacji na przewozy pomiędzy Francją a Wielką Brytanią, czyli brak licencji na transport. Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., dotyczącym wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych, w przypadku przewozu ładunków pojazdami o d.m.c. poniżej 3,5 t tego rodzaju licencja jest niepotrzebna. Należy zapobiegać takim przypadkom jawnego naciągania jeszcze zanim zostanie uruchomiona machina administracyjna, ponieważ obsługa prawna we Francji wiele kosztuje.

Konfrontacja z inspektorem

Jak w takich sytuacjach należy się zachowywać? Zanim kierowca przyjmie mandat, trzeba wyjaśnić od razu, jakie popełnił wykroczenie. Jeśli pracownik nie może się porozumieć z inspektorem, powinien zadzwonić do przełożonego lub reprezentanta. Gdy użytkownik ciągnika siodłowego nie złamał prawa, przedstawiciel wyjaśni kontrolerowi sytuację, uwalniając truckera od nieprzyjemności, a przewoźnika - od strat, związanych z grzywną czy przestojem ładunku.

Dużą rolę w kontakcie z francuskimi służbami odgrywa umiejętność przewidywania pewnych sytuacji. Niedawno skontaktował się z nami klient, którego pracownik został zatrzymany na granicy francusko-belgijskiej. Kierowca niedawno zjechał z promu w Calais, a wcześniej pojazd stał długo na parkingu w bazie w Wielkiej Brytanii. Czas pracy wykazywał jednak, że ciężarówka jest w trasie od miesiąca. Na szczęście udało się

uniknąć bardzo wysokiego mandatu, ale tylko dzięki konkretnemu działaniu - użytkownik ciągnika siodłowego mógł wykazać, że dzień wcześniej przyjechał z Polski do Wielkiej Brytanii liniowym autokarem i dopiero tam rozpoczął kurs. Ważne były jakiegokolwiek dowody: paragony, kwity, nawet zdjęcia z podróży, wykonane telefonem. Pozornie nic nieznaczące dowody pomogły przekonać inspektorów co do prawdomówności kierowcy, który wcześniej faktycznie nie wykonywał jazdy.

Bariera językowa

Z kolei w innym przypadku kierowca przejął ciężarówkę w Niemczech, dokąd wcześniej dojechał jego kolega z bazy w Polsce. Inspektor we Francji postawił mu poważny zarzut posiadania dwóch kart. Niestety, doszła dodatkowo bariera językowa. Użytkownik ciągnika siodłowego nie był w stanie wyjaśnić sytuacji. Choć żadnego wykroczenia nie popełnił, omal nie otrzymał 8000 euro kary. Na szczęście sprawę udało się wyjaśnić - wspólnymi siłami wykazaliśmy, że początkowo ciężarówką jechał inny kierowca.

Barierę językową powodują wiele kłopotów. Na przykład niedawno miała miejsce próba przypisania obowiązku, który dotyczy kierowców spoza Unii Europejskiej. Chodzi o poświadczenie świadectwa kwalifikacji zawodowych w przypadku prowadzenia pojazdów o masie pow. 3,5 t. Kierowca został zwolniony dopiero wtedy, kiedy jeden z naszych reprezentantów przetransferował przepisy do komisariatu.

Wykonywanie transportu do Francji nie stanowi obecnie łatwego zadania, ale to nie znaczy, że praca na tym rynku jest nierentowna. Trzeba jedynie spełnić podstawowe warunki: uczciwie przestrzegać zasad Loi Macron oraz posiadać profesjonalnego reprezentanta.



Dużą rolę w kontakcie z francuskimi służbami odgrywa umiejętność przewidywania pewnych sytuacji.

Odpowiedzialność przewoźnika za kradzież „na plandekę”

Coraz częściej przewoźników dotyka problem tzw. „kradzieży na plandekę”. Zorganizowane grupy przestępcze, które skuteczniają tego typu kradzieże działają na terenie całej Europy. Wbrew powszechnemu przekonaniu, nie dochodzi do nich jedynie na słabo zabezpieczonych parkingach, ale również miejscach specjalnie przystosowanych do postoju samochodów ciężarowych, umiejscowionych zazwyczaj przy ruchliwych autostradach.



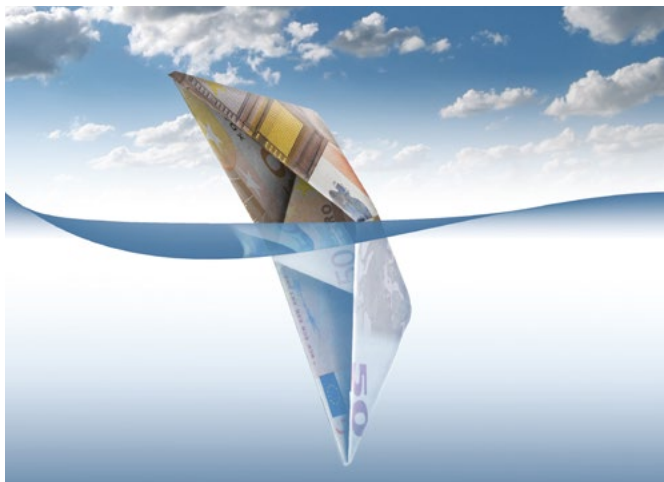
Karolina Hajduk-Bączyk

radca prawny, Kancelaria Prawnicza
Waliszewski, Jeliński

Przestępcy po sprawdzeniu okolicy i sprawdzeniu czy kierowca śpi w kabinie, nacinają plandekę i wynoszą z naczepy wartościowy sprzęt. Zanim kierowca zdąży się zorientować, jest już zazwyczaj za późno na jakąkolwiek reakcję.

Zasada ryzyka

W związku z utratą wartościowego ładunku, pojawia się zawsze pytanie kto ponosi odpowiedzialność odszkodowawczą? Zlecający frachty bardzo często zastrzegają w warunkach udzielanych zleceń transportowych, że zleceniobiorca jest np. zobowiązany do niepozostawiania pojazdu i naczepy wraz z przesyłkami (towarami) w miejscach innych niż parkingi strzeżone. A jeśli to niemożliwe, należy parkować w miejscach zapewniających maksimum bezpieczeństwa, tj. na terenie trwale ogrodzonym, zamkniętym, dozorowanym oraz oświetlonym. Bywają jednak sytuacje, gdy na trasie przewozu ładunku nie ma parkingu spełniającego wymogi zlecenia transportowego,



Analizując praktykę orzecznictwa sądów - kwestia złego zamiaru i rażącego niedbalstwa nie jest traktowana indywidualnie.

a kierowca został zobligowany do odbycia wymaganego przepisami prawa, dobowego odpoczynku.

Niestety, wybór nawet najlepiej rokującego parkingu na trasie, nie zwolni przewoźnika z odpowiedzialności finansowej za utracone towary, w przypadku „kradzieży metodą na plandekę”. W tym zakresie sądy polskie podążają za ugruntowanym już orzecznictwem krajów europejskich.

Jeżeli przewoźnik stwierdzi, że przyjęcie zlecenia jest związane z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów i spełnienia określonych wymogów, lepiej z takiego frachtu zrezygnować.

Odpowiedzialność przewoźnika za zaginięcie lub uszkodzenie towaru została przewidziana w art. 17 ust. 1 Konwencji CMR i stanowi odpowiedzialność na zasadzie ryzyka, która nie zależy od jego winy. Przewoźnik, jako podmiot wykonujący profesjonalnie szeroko rozumiane usługi transportowe, jest wręcz zobowiązany do zachowania należytej staranności, uwzględniającej jej zawodowy charakter. Ponadto firma transportowa nie będzie mogła się zwolnić z odpowiedzialności, jeżeli zostanie wykazany przez drugą stronę jego zły zamiar lub rażące niedbalstwo.

Praktyka sądów

Kwestia złego zamiaru i rażącego niedbalstwa, powinna być w każdej sprawie traktowana indywidualnie. Niestety, praktyka orzecznicza wskazuje na zupełnie coś innego. Bywają wcale nie takie pojedyncze przypadki, gdy sądy nie uwzględniają okoliczności, w których kierowca nie miał możliwości zatrzymać się na parkingu strzeżonym, albowiem takiego brakowało na trasie. Podobnie jak sytuacji, w której przewoźnik dochował należytej staranności wymaganej od profesjonalisty – kierowca wykazuje ją na przykład wybierając najbliższy parking, w jego ocenie będący parkingiem bezpiecznym.

Argument konieczności odbycia obowiązkowej przerwy w związku z naruszeniem przepisów dotyczących dobowego i tygodniowego odpoczynku kierowcy, jest także dla organów oceniających niewystarczającym. Mało tego, w wielu przypadkach udowodnienie jako okoliczności uzasadniającej dochowanie należytej staranności, nie pomoże nawet fakt, że użytkownik ciągnika siodłowego nie pozostawił pojazdu bez dozoru, nie oddalił się od niego, a wręcz przeciwnie, w czasie kradzieży był przez cały czas w kabinie.

Przełomowy wyrok

Biorąc pod uwagę powyższe wydarzenia, przełomowym wydaje się być wyrok Sądu Okręgowego w Szczecinie z dnia 29 maja 2018 roku (sygn. akt: VIII GC 529/17). Nie można przyjąć rażącego niedbalstwa kierowcy, jeżeli postój pojazdu został wymuszony (w przedmiotowej sprawie: odczuciem dyskomfortu jazdy i ściągania pojazdu) w rezultacie czego kierowca był zmuszony zatrzymać się na parkingu nie spełniającym wymogów ze zlecenia transportowego w celu wymiany opony. To z kolei spowodowało obowiązek skorzystania z przerwy w pracy.

W przedmiotowym stanie faktycznym, użytkownik ciągnika siodłowego zatrzymał się na parkingu, na którym parkowały pojazdy ciężarowe, plac był oświetlony i monitorowany z okolicznego całodobowego baru. Zdaniem sądu, w sytuacji nieplanowanego postoju takie miejsce mogło być uznane przez kierowcę za bezpieczne. Według opisywanego wyroku, okolicznością przemawiającą również na korzyść kierowcy był fakt, że w czasie, gdy dokonywano kradzieży, cały czas przebywał w kabinie. Zatem zdecydowana zuchwałość kradzieży była nie do przewidzenia przez pracownika firmy transportowej – trudno oczekiwać od niego, by podjął jeszcze jakieś inne środki ostrożności.

Sama opłata za postój i zamontowanie kamery nie świadczy jeszcze o klasyfikacji parkingu jako strzeżony.

Należyta staranność

Analizując stan faktyczny niniejszej sprawy, należy wyciągnąć wniosek, że w przypadku, gdy postój ma charakter przymusowy, to wszelkie inne dotychczas nieuwzględniane przez sądy okoliczności, będące rezultatem tego przymusowego postoju, nie obciążają przewoźnika. Wśród tych bardzo istotnych okoliczności można wymienić między innymi zatrzymanie się na parkingu niestrzeżonym czy konieczność odbycia wymaganego prawem dobowego postoju. Co więcej, w takim przypadku, sąd uznał za okoliczności świadczące o dochowaniu należytej staranności przez kierowcę fakt, że przebywał on cały czas w kabinie. Kolejna kwestia, o czym już wyżej pisaliśmy – sąd wziął pod uwagę aktualną sytuację



Przewoźnik i kierowca muszą zrobić wszystko co w swojej mocy, by dochować należytej staranności.

dotyczącą zachowania szajek trudniących się tego typu kradziejami. Są one co raz bardziej zuchwałe w swoim działaniu i wręcz niemożliwe, by dostatecznie zabezpieczyć towar, pojazd, przed ich działaniem.

Sąd, w sposób kompleksowy rozpatrując stan faktyczny, nie zawęził swojej oceny jedynie do samej treści zlecenia transportowego, ale wziął pod uwagę wszystkie okoliczności składające się na ciąg przyczynowo skutkowy, w którego rezultacie doszło do szkody. Należy jednak pamiętać, że to wyrok w sposób znaczący odbiegający od dotychczas przyjętej linii orzeczniczej. Moim zdaniem na chwilę obecną, jedyna słuszna linia obrony dotyczy wykazania właściwego zachowania przewoźnika – powinien on udowodnić podjęcie wszelkich kroków zmierzających do zabezpieczenia transportu.

Co powinien zrobić przewoźnik

Tym samym już na etapie przyjmowania zlecenia warto zadbać o odpowiednie zapisy, ewentualnie zaplanować trasę z wyprzedzeniem, sprawdzając jednocześnie na jakich odcinkach znajdują się parkingi strzeżone. Przy czym należy pamiętać, że sama opłata i zamontowanie kamery nie świadczy jeszcze o klasyfikacji parkingu jako strzeżony. Można rozważyć również możliwość obsługi danego frachtu przez dwóch kierowców, dla których normy jazdy jako załogi są korzystniejsze z uwagi na dłuższy okres rozliczeniowy. Jednak i tak nie wyeliminuje to całego ryzyka związanego z korkami (a przecież jak pojazd w nich stoi, kierowca cały czas pracuje), bądź awariami.

Na koniec należy pamiętać, że przy świadczeniu usług transportowych, zasadniczą kwestią jest bezpieczeństwo przewożu – zarówno kierowcy, pojazdu jak i ładunku, dopiero w następnej kolejności kwestie ekonomiczne. Jeżeli przewoźnik stwierdzi, na etapie przyjmowania zlecenia, brak finansowego uzasadnienia wykonania przewożu w związku z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów, to czasem lepiej z takiego frachtu po prostu zrezygnować. Koszty ewentualnej szkody poniesionej w przypadku kradzieży mogą bowiem znacząco przewyższać przysługujące przewoźnikowi wynagrodzenie a do tego narazić jego opinię wśród klientów.

Test przedsiębiorcy

Kilka tygodni temu media obiegrała informacja, że resort finansów pracuje nad "testem przedsiębiorcy". Znalazł się on w Wieloletnim Planie Finansowym Rządu i wywołał spore zamieszanie wśród osób prowadzących jednoosobowe działalności oraz podmiotów z nimi współpracujących.



Dawid Korczyński

Adwokat, Prawnicy Transportu



Na początek pragnę uspokoić wszystkich zainteresowanych. Na chwilę obecną brak szczegółów dotyczących testu, a nawet pojawiła się informacja, że Ministerstwo Finansów zrezygnowało z pomysłu. Nie zostały wprowadzone żadne nowe przepisy, a nawet nie ma ich projektu. Temat istnieje na razie (!) w sferze relacji medialnych. Mimo to warto zwrócić uwagę o co chodzi w całym zamieszaniu. Tym bardziej że ta forma współpracy funkcjonuje również w przypadku branży TSL. Czy nowe przepisy są konieczne by przeprowadzać test przedsiębiorcy, czy wystarczająca dla organów może być interpretacja tych już istniejących?

Cele ministerstwa

"Testem przedsiębiorcy" media ochrzciły zmiany nad jakimi pracuje resort finansów. Miałyby one pozwolić określić urzędnikom, kto rzeczywiście jest przedsiębiorcą, a kto wybrał jednoosobową działalność tylko po to, by płacić niższe podatki i składki. Celem testu miałyby być uniemożliwienie korzystania z opodatkowania liniową stawką PIT przez osoby, które świadczą usługi tylko dla jednego podmiotu. Według zamierzeń ministerstwa test miałby przeciwdziałać wypychaniu pracowników z etatów na samozatrudnienie. Głównym celem testu przedsiębiorcy miałyby być uniemożliwienie korzystania przez samozatrudnionych z opodatkowania liniową stawką PIT. Takie działanie ma sens tylko w przypadku wysokich dochodów, przekraczających 85 528 zł rocznie, bowiem to nadwyżka ponad tę kwotę podlega opodatkowaniu w wysokości 32 procent, w stosunku do stawki liniowej 19 procent, obowiązującej bez względu na wysokość uzyskiwanego dochodu.

Wątpliwe by test automatycznie decydował o pozbawieniu statusu przedsiębiorcy.

Jednak wysokość stawki to nie jedyna korzyść związana z prowadzeniem działalności gospodarczej. Jest nią również m.in. możliwość płacenia składek ZUS w zryczałowanej wysokości - niezależnej od wysokości dochodu, możliwość ujmowania niektórych wydatków w kosztach oraz



Na szczęście na razie testu nie należy wypełniać – znajduje się głównie w sferze rozważań polityków i mediów.

odliczanie podatku VAT od zakupu towarów i usług związanych z prowadzoną działalnością. Drugą stroną prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek są ryzyka. Czyli na przykład to związane z pełną i nieograniczoną odpowiedzialnością za spowodowanie szkody oraz ryzyko biznesowe. Samozatrudnionemu nie przysługuje również prawo do urlopu.

Pytania i brak odpowiedzi

W związku z planowanym rozwiązaniem pojawiły się pytania:

- o kryteria oceny, którymi mieliby się kierować przeprowadzający test urzędnicy,
- skutki nie zdania egzaminu przedsiębiorcy - uznania, że osoba nie spełnia kryteriów bycia przedsiębiorcą,
- czy test zadziała wyłącznie na przyszłość czy również wstecz,
- czy do przeprowadzenia testu potrzebna jest zmiana przepisów, czy wystarczy zmiana podejścia urzędników do regulacji już obowiązujących?

Na chwilę obecną nie wiadomo według jakich kryteriów miałyby działać organy. Pojawiły się co prawda informacje, że miałyby nimi być wykonywanie tylko jednej umowy na rzecz jednego podmiotu. Są to jednak informacje niepotwierdzone, a kryterium takie od początku sprawia wrażenie nieskutecznego, bowiem byłoby łatwe do obejścia. Poza tym kryteria pozwalające uznać określoną aktywność za działalność gospodarczą zostały już zapisane w obowiązujących przepisach (m.in. art 5b PIT i art 15 ust 3 VAT).

Nie wiadomo również jakie byłyby skutki uznania, że dana osoba nie spełnia kryteriów bycia przedsiębiorcą, tylko jest samozatrudnionym. W najczarniejszym scenariuszu, następstwem

takiej decyzji byłoby prawdopodobnie pozbawienie takiej osoby prawa do 19 procentowej stawki liniowej lub ryczału. Musiałaby ona płacić podatek według skali (18 procent i 32 procent ponad nadwyżkę 85 528 zł rocznie). Samozatrudniony zostałby pozbawiony również szansy na odliczenie od przychodów niektórych wydatków. W przypadku głębokiej ingerencji testu w status przedsiębiorcy, samozatrudniony nie miałby również prawa odliczać podatku VAT od zakupu towaru i usług oraz nie mógłby wystawiać faktur.

Ekstremalne zmiany

Skutki niezdania testu przedsiębiorcy dotyczyłyby również podmiotu, dla którego były świadczone usługi. Uznanie przez organy, że pomiędzy stronami nie było relacji przedsiębiorca - przedsiębiorca (B2B), ale relacja pracodawca - pracownik, prawdopodobnie wiązałoby się z poważnymi konsekwencjami. W ekstremalnym wariancie, usługobiorca odpowiadałby jako płatnik za niepobrane zaliczki na podatek dochodowy oraz niepobrane składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Firma (uznana przez organ za pracodawcę) nie miałaby prawa do odliczenia podatku VAT z faktur wystawionych przez przedsiębiorcę uznanego za pracownika. Pomimo, że samozatrudniony zapłacił podatek VAT. Pojawiłby się również temat urlopu, pracy w godzinach nadliczbowych, okresów wypowiedzenia umowy w zależności od stażu pracy.

Z tej perspektywy wprowadzenie testu przedsiębiorcy wiązałoby się z bardzo daleko idącymi skutkami prawnymi zarówno dla samego przedsiębiorcy poddanego testowi, jak i jego kontrahenta – podmiotu, dla którego wykonywał usługi.

Prawo działa wstecz

W związku z informacją o planach dotyczących testu przedsiębiorcy, pojawiły się pytania o to, czy do jego przeprowadzenia potrzebne jest uchwalenie nowych przepisów, czy wystarczające są te już obowiązujące, a także czy zadziała on wstecz. Gdyby do jego przeprowadzenia było potrzebne uchwalenie nowych przepisów, działania ze skutkiem prawnym wstecz są raczej niemożliwe. Nawet w przypadku stwierdzenia, że dana aktywność według nowych kryteriów nie spełnia znamion działalności gospodarczej, to taka ocena zostaje uznana za skuteczną od chwili wejścia w życie nowych regulacji.

Według najnowszych danych Eurostatu, Polska zajmuje wysokie, trzecie miejsce w całej UE pod kątem liczby osób samozatrudnionych. Odsetek samozatrudnionych wśród wszystkich zatrudnionych w naszym kraju wyniósł 18 procent. Przed nami jest tylko Grecja (30 procent) i Włochy (22 procent).

Gdyby natomiast test przedsiębiorcy nie wiązał się z wprowadzeniem nowych przepisów, ale interpretacją i stosowaniem tych już obowiązujących, wówczas mógłby zadziałać wstecz. A dokładnie do pięciu lat wstecz, bowiem taki jest

termin przedawnienia zobowiązań podatkowych oraz należności względem ZUS.

Obawy takie zostały wyrażone przez prawników i doradców podatkowych w związku z wypowiedziami przedstawiciela MF, że przyjrzy się zarówno przepisom, jak i dotychczasowym praktykom administracyjnym. Cel? Sprawdzenie, czy wobec dzisiejszego nadużywania samozatrudnienia są podejmowane wystarczająco skuteczne kroki. Już obecnie organy państwa dysponują narzędziami pozwalającymi zakwestionować samozatrudnienie. W takiej sytuacji zdaniem wielu ekspertów wystarczy zmiana wytycznych Ministerstwa Finansów, by podatkowe rozliczenia jednoosobowych firm trafiły na celownik, i to do pięciu lat wstecz. Ewentualny test przedsiębiorcy może tylko ułatwić kontrole. (źródło: rp.pl).

Wprowadzenie testu przedsiębiorcy wiązałoby się z poważnymi skutkami prawnymi dla osoby poddanej testowi i podmiotu, dla którego wykonuje usługi.

Wersja łagodna

Na chwilę obecną nie wiadomo jaki skutek miałby wywoływać test przedsiębiorcy. Wszystko opiera się na przypuszczeniach. Trudno jednak sobie wyobrazić, żeby przeprowadzenie testu miało automatycznie decydować o pozbawieniu osoby statusu przedsiębiorcy i przekształceniu współpracy pomiędzy nim a podmiotem, dla którego świadczy usługi w stosunek pracy. Zresztą już obecnie obowiązujące przepisy przewidują możliwość ustalenia stosunku pracy w przypadku samozatrudnienia. Z takim pozwem o ustalenie stosunku pracy przez sąd może wystąpić m.in. inspektor pracy (PIP).

Media opublikowały również informację, że test przedsiębiorcy faktycznie ma sprowadzać się wyłącznie do zmiany art 5b ustawy PIT. W takim przypadku wywoływałby skutki wyłącznie na gruncie podatku dochodowego, nie powodując skutków w zakresie VAT i nie prowadząc do wykreślenia jednoosobowego przedsiębiorcy z rejestru. Zatem nie następowałoby automatyczne przekształcenie relacji pomiędzy przedsiębiorcami w stosunek pracy. Takie rozwiązanie dotknęłoby wyłącznie najlepiej zarabiających samozatrudnionych (powyżej 85 528 zł rocznie) i to wyłącznie w zakresie opodatkowania dochodów, nie ingerując w inne kwestie.

Mimo że "test przedsiębiorcy" to na razie jedynie przypuszczenie medialne, warto śledzić temat. Prawdopodobnie bowiem zarówno rząd będzie do niego wracać, a sam „test” może dużo zmienić dla samozatrudnionych i podmiotów z nimi współpracujących.

Przewóz na potrzeby własne

Wśród gąszczu przepisów dotyczących czasu jazdy, przerw i odpoczynków oraz uprawnień transportowych należy wskazać także te, które uprawniają nas do legalnego przewozu bez ich stosowania. Do jednych z takich odrębnych uregulowań należą w ograniczonym zakresie przejazdy prywatne, które często są mylone z przewozem na potrzeby własne. Jak je od siebie odróżnić i na jakich zasadach stosować wyjaśniamy poniżej.



Marcin Mączyński
ekspert ds. ITD w SRW

W myśl ustawy o transporcie drogowym, za przewóz drogowy należy rozumieć transport drogowy lub niezarobkowy przewóz drogowy (przewóz na potrzeby własne), a także inny przewóz drogowy w rozumieniu przepisów rozporządzenia (WE) nr 561/2006. To ważne, bowiem ustawa już w artykule 1 określa, że reguluje kwestie związane z podejmowaniem i wykonywaniem między innymi niezarobkowych przewozów drogowych. Zatem, gdy nasza jazda zmieści się w ramach ustawy, zostanie objęta jej regulacjami. Jeżeli w przypadku kontroli zostanie stwierdzone wykonywanie transportu drogowego lub przewozu na potrzeby własne, należy spełniać wszystkie ustawowe wymagania i liczyć się z ewentualnymi karami.

Niezarobkowy przewóz drogowy

Niezarobkowy przewóz drogowy (przewóz na potrzeby własne) to każdy przejazd pojazdu po drogach publicznych z pasażerami lub bez, załadowanego lub bez ładunku, przeznaczonego do nieodpłatnego krajowego i międzynarodowego przewozu drogowego osób lub rzeczy. Przejazd wykonywany przez przedsiębiorcę pomocniczo w stosunku do jego podstawowej działalności gospodarczej, spełniający łącznie następujące warunki:

- ♦ pojazdy używane do przewozu są prowadzone przez przedsiębiorcę lub jego pracowników,
- ♦ przedsiębiorca legitymuje się tytułem prawnym do dysponowania pojazdami
- ♦ w przypadku przejazdu pojazdu załadowanego – rzeczy przewożone są własnością przedsiębiorcy, zostały przez niego sprzedane, kupione, wynajęte, wydierżawione, wyprodukowane, wydobyte, przetworzone lub naprawione. Cel jazdy może też stanowić transport osób lub rzeczy z/do przedsiębiorstwa na jego własne potrzeby, a także przewóz pracowników i ich rodzin,
- ♦ nie jest przewozem w ramach prowadzonej działalności gospodarczej w zakresie usług turystycznych.

Przewóz na potrzeby własne - przejazd auta z/bez pasażerów, załadowanego/ bez ładunku, przeznaczonego do nieodpłatnego krajowego i międzynarodowego transportu drogowego osób/rzeczy.

Niezarobkowe przewozy na potrzeby własne dzielimy na krajowe i międzynarodowe. Mogą być one wykonywane po uzyskaniu zaświadczenia potwierdzającego zgłoszenie przez przedsiębiorcę prowadzenia transportów drogowych jako działalności pomocniczej w stosunku do jego podstawowej działalności gospodarczej.

Ważne zaświadczenie

Obowiązek uzyskania zaświadczenia, o którym mowa nie dotyczy przewozów drogowych wykonywanych w ramach powszechnych usług pocztowych, przez podmioty niebędące przedsiębiorcami (np. transporty wykonywane przez jednostki samorządu terytorialnego). W przypadku działalności wytwórczej w rolnictwie, dotyczącej upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego obowiązek uzyskania zaświadczenia nie dotyczy rolnika w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 20 grudnia 1990 roku o ubezpieczeniu społecznym rolników. Ponadto firmy posiadające uprawnienia do wykonywania transportu drogowego także nie muszą posiadać zaświadczenia.



Z przewozów na potrzeby własne zwolnione są pojazdy d.m.c. poniżej 7,5t, naturalnie przy spełnieniu pewnych warunków.

Zaświadczenie potwierdzające zgłoszenie przez firmę prowadzenia transportów drogowych jako działalności pomocniczej w stosunku do jego podstawowej działalności gospodarczej zawiera:

- ♦ oznaczenie przedsiębiorcy,
- ♦ jego siedzibę (miejsce zamieszkania) i adres,
- ♦ numer w rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym, o ile przedsiębiorca taki numer posiada albo numer identyfikacji podatkowej (NIP),
- ♦ rodzaj i zakres wykonywania przewozów drogowych na potrzeby własne oraz rodzaj i liczbę pojazdów samochodowych.

Uprzywilejowane pojazdy d.m.c. do 7,5t

Zaświadczenie na krajowy niezarobkowy przewóz drogowy uprawnia do wykonywania transportów tylko w Polsce, by wyjechać za granicę potrzeba podobnego dokumentu na międzynarodowy niezarobkowy przewóz. To ostatnie pozwala również na niezarobkowe przewozy drogowe na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zgodnie z rodzajem transportów w nim określonych. Trzeba odpowiedzieć sobie na kilka pytań: czy przewożone towary należą do mnie jako przedsiębiorcy i są przewożone dla potrzeb mojej głównej działalności? Czy ewentualnie przejazd bez ładunku odbywa się po materiałach i towar, który jest niezbędny do prowadzonej działalności?

Jeżeli odpowiemy twierdząco, bez najmniejszych wątpliwości mamy do czynienia z przewozem na potrzeby własne, a w tej sytuacji musimy spełniać wymagania ustawy o transporcie drogowym. Przewóz wykonujemy osobiście lub czyni to zatrudniony pracownik posiadający umowę o pracę. Takiego przejazdu nie może zatem się podjąć osoba posiadająca na przykład tylko umowę cywilnoprawną (zlecenie, o dzieło, itp.).

Określonych przepisów w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego (WE) nr 561/2006¹ nie stosujemy do przewozu drogowego pojazdami lub zespołami pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 7,5 ton używanymi do niehandlowego przewozu rzeczy. W związku z powyższym, rygorystycznych norm czasu pracy i rejestracji tych czynności za pomocą tachografu nie musimy przestrzegać, jeżeli wykonywany jest tylko przewóz prywatny, pojazdem/zespołem pojazdów d.m.c. do 7,5 tony.

Określenie „niehandlowy przewóz rzeczy” pod żadnym względem nie może być utożsamiany z pojęciem zawartym w ustawie o transporcie drogowym „niezarobkowy przewóz drogowy” czyli przewóz na potrzeby własne. Zgodnie z orzecnictwem „(...) przewóz niehandlowy nie może być związany z działalnością gospodarczą prowadzoną przez przedsiębiorcę, co oznacza, że nie może być wykonywany pomocniczo w stosunku do niej. Przez niehandlowy przewóz rzeczy należy rozumieć przewóz, który nie stanowi przedmiotu wymiany towarowej o charakterze ewidencyjnym”²

Zatem wykonując przewóz na potrzeby własne należy posiadać wszystkie wymagane dokumenty, a także rejestrować czas pracy na tachografie. Jeżeli natomiast jedziemy prywatnie (niehandlowo), nie trzeba spełniać żadnych wymogów ustawy. Warunek - nasz pojazd nie przekracza d.m.c. 7,5 tony. Powyżej tej masy niezbędne będzie rejestrowanie czasu pracy na tachografie.

Meblowy przykład

Jeśli będziemy wieźli do domu zakupione prywatnie przez nas meble, jesteśmy wyłączeni ze stosowania czasu pracy, nawet jeżeli przemierzmy całą Polskę. Jednak przewożąc wyprodukowane w naszej fabryce meble, jesteśmy już zobowiązani do przestrzegania wszystkich regulacji. W pierwszej sytuacji jedziemy prywatnie, a w drugiej wykonujemy transport pomocniczy do naszej działalności gospodarczej (niezarobkowy). Oczywiście przewóz prywatny d.m.c. do 7,5 tony jest zwolniony ze stosowania tachografu. Nie trzeba posiadać żadnych innych dokumentów podczas przewozu, ale w przypadku kontroli drogowej należy uprawdopodobnić wskazany charakter przejazdu.

Najlepiej w takiej sytuacji posiadać przy sobie dowody zakupu takich mebli lub poddać się przesłuchaniu pod odpowiedzialnością karną. Niemniej nie musimy spełniać żadnych dodatkowych wymogów. Innym częstym przypadkiem jest już nie tyle wykonywanie przewozów prywatnych czy na potrzeby własne, a transportu drogowego. Musimy pamiętać, że jeżeli wykonujemy przejazd na potrzeby własne, naszym obowiązkiem jest spełnienie konkretnych wymagań. Jeżeli kierowca nie będzie posiadał umowy o pracę, automatycznie cały przewóz zostanie zakwalifikowany jako transport. W takim przypadku zostaniemy poproszeni o okazanie licencji lub zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Jej brak oznacza karę w wysokości 12 000 zł.



Przestrzeganie przepisów związanych z przewozem na potrzeby własne nie jest wcale takie skomplikowane.

¹ Art. 3 lit. H Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady, z dnia 15 marca 2006 roku w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego.

² Wyrok WSA w Opolu (sygn. akt. II SA/Op 211/12).

Unia przeciwko przewoźnikom

Parlament Europejski przyjął pakiet mobilności. To kolejny, przedostatni już krok w drodze do ostatecznej akceptacji kluczowych zmian w trzech istotnych obszarach sektora transportu: zasad delegowania kierowców, czasu jazdy, przerw i odpoczynków oraz dostępu do rynku przewozów (kabotaż).

Delegowanie. Sprawozdanie przyjęte stosunkiem głosów 317 do 302 (14 wstrzymujących się). Jedną z najważniejszych zmian dotyczy obowiązywania zagranicznej płacy minimalnej dla kierowców. Z obowiązków związanych z delegowaniem został wykluczony tranzyt (przejazd przez terytorium danego kraju bez załadunku oraz rozładunku). Wyłączenie ma także dotyczyć tzw. przewozów bilateralnych (obustronnych), czyli „transportu ładunku z państwa siedziby przewoźnika do innego kraju np. z Polski do Hiszpanii oraz jazda powrotna do państwa siedziby firmy transportowej po wykonaniu dostawy w ramach tego przewozu”.



W drodze do kraju docelowego i w podróży powrotnej ma być dozwolony dodatkowy załadunek lub rozładunek w innych państwach na trasie przejazdu (w obu kierunkach), bez podlegania zasadom delegowania. Możliwy jest także inny scenariusz, czyli dwa załadunki lub rozładunki w drodze powrotnej, jeżeli nie miał miejsca załadunek lub rozładunek w trakcie podróży z Polski. Przegłosowane przepisy po raz kolejny komplikują zakres stosowania płacy minimalnej. - Większość przewozów wykonywanych przez polskie firmy poza granicami naszego kraju będzie podlegać pod zasady delegowania. Oznacza to wzrost kosztów, obowiązków administracyjnych, biurokrację i konieczność znajomości złożonych zasad roz-

Przewoźnik będzie musiał organizować pracę kierowców, by mogli wrócić do domu przynajmniej raz na cztery tygodnie.

liczania w różnych krajach Wspólnoty. Polskich przewoźników czeka spore wyzwanie i znaczące utrudnienie w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz opłacalności kontraktów - tłumaczy Kamil Wolański, ekspert Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców (OCRK).

Czas pracy. Sprawozdanie przyjęte w stosunku głosów 395 do 236 (5 wstrzymujących się). Na uwagę zasługuje przegłosowany zapis, wg którego przewoźnik będzie musiał organizować pracę kierowców, by mogli wrócić do domu przynajmniej raz na cztery tygodnie. Nadal nie wyjaśniono faktu, jak pracodawca udowodni, że zapewnił pracownikowi powrót do Polski, a on nie wrócił z własnej woli. Bo przecież sam może dysponować czasem odpoczynku. Zatem znów firma transportowa musi obawiać się o bardzo wysokie kary za coś, na co nie ma wpływu - argumentuje Łukasz Włoch, główny ekspert OCRK.

Dostęp do rynku. Sprawozdanie przyjęte w stosunku 371 do 251 (13 wstrzymujących się). Parlament przyjął również mocno kontrowersyjne, szczególnie w ocenie państw z Europy Wschodniej, stanowisko, w którym ograniczono wykonywanie kabotażu do trzech dni, przy kolejnej operacji w tym samym kraju dopiero po 60 godzinach. - W praktyce oznacza to koniec działalności firm transportowych specjalizujących się w tego typu przewozach. Tak drastycznie ograniczenie wykonywania transportów kabotażowych nie ma nic wspólnego z obowiązującą w Unii Europejskiej zasadą swobody przepływu towarów i usług i jest mocnym ciosem wymierzonym we wschodnioeuropejskie, szczególnie polskie przedsiębiorstwa - dodaje Kamil Wolański z OCRK.

Co dalej? Teraz stanowisko Parlamentu Europejskiego zostanie przekazane do Rady Unii Europejskiej. Jeżeli Rada UE je zaakceptuje, to przy zachowaniu odpowiedniego vacatio legis (okresu przejściowego), regulacje te zaczną obowiązywać.

Petycja w sprawie SENT



PIFA POLISH INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATION

W grudniu 2018 roku Polska Izba Spedycji i Logistyki skierowała do Sejmu RP petycję w sprawie zniesienia drakońskich kar systemu SENT. Poniżej skrócona treść, odpowiedź na postulaty związku i komentarz PISiL.

Polska Izba Spedycji i Logistyki skierowała do Sejmu RP petycję w sprawie zmiany ustawy z dnia 9 marca 2017 roku o systemie monitorowania drogowego i kolejowego przewozu towarów, wnosząc o zmianę sposobu naliczania i wysokości kar pieniężnych za naruszenie przepisów wymienionej ustawy.

„W naszej ocenie przepisy regulujące kary pieniężne za jej naruszenie, zostały skonstruowane niezgodnie z Konstytucją RP. Administracyjne kary pieniężne stanowią ingerencję państwa w prawa majątkowe jednostki, dlatego ich wysokość powinna być oceniana przez pryzmat zasady ochrony własności i innych praw majątkowych, w związku z zasadą proporcjonalności, ustanowioną w art. 31 ust. 3 Konstytucji.

W petycji postulowaliśmy o wprowadzenie zmian, których celem jest:

- ♦ zmiana charakteru kar pieniężnych na względnie oznaczone (tzw. widełki),
- ♦ uzależnienie wymiaru kary od całości okoliczności sprawy, w szczególności stopnia szkodliwości, rodzaju, zakresu i okresu trwania naruszenia przepisów, jak również dotychczasową działalność podmiotu podlegającego ukaraniu (indywidualizacja wymiaru kary),
- ♦ umożliwienie organom celno-skarbowym niewszczywania lub umorzenia wszczętego postępowania w sprawie nałożenia kary, jeżeli dany podmiot przedstawi organowi okoliczności wskazujące, że dochował należytej staranności, by do naruszenia nie doszło/nie miał wpływu na powstanie naruszenia.

Wprowadzenie zmian leży w interesie publicznym, który wyznacza zakres i treść wartości uznawanych przez daną społeczność za zasługujące na ochronę bez względu na indywidualne przekonania jednostek. Ustawodawca, mając na uwadze interes publiczny, powinien zachować szczególną ostrożność przy wprowadzaniu w życie regulacji mogących negatywnie wpłynąć na rozwój całej branży transportowej, dającej w Polsce pracę tysiącom osób. Taki wpływ mogą w szczególności wywrzeć aktualnie obowiązujące kary pieniężne określone w ustawie”.

Wprowadzenie zmian w SENT leży w interesie publicznym.

Niestety argumentacja PISiL nie znalazła zrozumienia. Związek otrzymał w marcu negatywną odpowiedź w tej sprawie z uzasadnieniem, „że system kar pieniężnych przewidziany w przedmiotowej ustawie ma na celu zabezpieczenie wykonania przepisów i jest uzasadniony w zakresie monitorowania

przewozu towarów o szczególnym znaczeniu. Ewentualne odstąpienie od nałożenia kary jest możliwe na podstawie obowiązujących przepisów”.

PISiL nadal uważa, że ustawa wymaga zmian, choćby z uwagi na konieczność zachowania sprawiedliwości w zakresie stosowania kar administracyjnych. Przepisy powinny umożliwiać swobodne prowadzenie działalności gospodarczej bez obawy, że drobny błąd doprowadzi do likwidacji firmy i konfliktu z prawem.

Więcej mobilnych stacji kontroli



Inspekcja Transportu Drogowego będzie mogła przeprowadzać szczegółowe kontrole techniczne w mobilnych stacjach kontroli drogowej. Rząd przyjął projekt w tej sprawie, który przewiduje m.in. obowiązek posiadania przez kierowcę wykonującego przewóz drogowy

protokołu najbardziej aktualnej drogowej kontroli technicznej.

Rząd przyjął projekt ustawy o zmianie ustawy Prawo o ruchu drogowym oraz ustawy o transporcie drogowym, przedłożony przez ministra infrastruktury. Nowe przepisy będą dotyczyć ponad 1 mln zarejestrowanych w Polsce pojazdów:

- ♦ przeznaczonych do przewozu ładunków o maksymalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 t;
- ♦ przyczep o maksymalnej masie całkowitej przekraczającej 3,5 t;
- ♦ ciągników kołowych, użytkowanych głównie na drogach publicznych, przeznaczonych do komercyjnego drogowego transportu towarów, których maksymalna prędkość przekracza 40 km/h.

Projekt przewiduje wprowadzenie obowiązku posiadania przez kierowcę wykonującego przewóz drogowy protokołu najbardziej aktualnej drogowej kontroli technicznej. Do tego dochodzi możliwość przeprowadzania szczegółowych drogowych kontroli technicznych w mobilnych stacjach kontroli drogowej i w wyznaczonych punktach przeprowadzania kontroli drogowych (np. wnikliwą ocenę poszczególnych układów pojazdu, m.in. hamulcowego, kierowniczego i zawieszenia).

Zgodnie z projektem, między państwami Unii Europejskiej będzie dochodzić do wymiany informacji dotyczących stwierdzenia w pojeździe poważnych lub niebezpiecznych usterek, bądź usterek prowadzących do ograniczenia lub zakazu użytkowania pojazdu. Nowe przepisy umożliwią współpracę Inspekcji Transportu Drogowego z właściwymi organami kontroli innych państw członkowskich, jeśli chodzi o skoordynowane drogowe kontrole techniczne. Działania te przyczynią się do zapobiegania nieuczciwej konkurencji w transporcie drogowym, związanej z różnymi poziomami kontroli stosowanymi przez poszczególne państwa członkowskie.

Życiowe rewolucje

Niesamowite w jaki sposób zmienia się życie zawodowe. To co nam wpajano za młodu, uważaliśmy za wspaniałe i niesamowite teraz jest do... nie takie super. Wcale nie uważam, że dziecinna edukacja w ogóle nie miała sensu, że życie zaczyna się po dwudziestce a może i po czterdziestce, że wszystkie dawniejsze wiadomości i wartości należy wyrzucić. Jednak od czasów mego dzieciństwa, a miało ono miejsce jakieś trzy dyszki (w latach) temu, w Polsce i na świecie doszło do wielokrotnych, wielopłaszczyznowych rewolucji.



Tomasz Czarnecki

Idol kierowca

Weźmy przykład kierowców pojazdów ciężarowych. Kiedyś to byli dla mnie „the beściacy”. Osoby o umiejętnościach wielokrotnie większych od przeciętnego człowieka prowadzącego malucha, dużego Fiata czy Poloneza. No bo opanowanie takich wielkich środków transportu, skręcanie nimi, manewrowanie wydawało mi się prawie niemożliwe. Obecnie przejeżdżając obok pojazdu ciężarowego, autobusu, zachowuję szczególną ostrożność.

Zawód stał się atrakcyjny finansowo, ale nie elitarny. Jak wszyscy wiemy, panuje olbrzymie zapotrzebowanie na kierowców i właściwie każdy ze stosownymi uprawnieniami dostanie do przewiezienia towar. Pojazd stanowi niebezpieczne narzędzie w nieodpowiednich rękach, czego nie trzeba nikomu tłumaczyć. Oczywiście ktoś może powiedzieć, że znacznie więcej wypadków dochodzi z udziałem osobówek, szczególnie młodych szaleńców, pijanych zabójców, ludzi bez podstawowych umiejętności rozsądnego myślenia. Prawda. Ale o tym innym razem, teraz mówimy o spadku zaufania do określonej profesji.

Śmierć dziennika

Jeśli ktoś chciałby być złośliwym to odpowie, że do dziennikarzy też nie ma zaufania. Tyż prowdo. Media funkcjonują zupełnie inaczej niż 20 lat temu, gdzie tylko w Poznaniu było pięć typowo lokalnych dzienników. Teraz w praktyce nie ma ani jednego a zdolni żurnaliści wylatują na bruk, bo są drożsi niż studenci i praktykanci. Istnieją co prawda lokalne portale, lecz odbiegają jakościowo względem dawnego Głosu Wielkopolskiego czy Gazety Poznańskiej. No właśnie, o wydarzeniach dowiadujemy się na żywo lub w kilka minut po zdarzeniu, wystarczy mieć dostęp do Internetu. W sieci znajdziemy prawie wszystko, wpisując stosowne hasła do przeglądarki.

Napisałem prawie wszystko, bo część ważnych, konkretnych, usystematyzowanych informacji znajduje się w czasopismach branżowych, takich jak Truck&Business Polska. Swoją drogą, można znaleźć naprawdę niesamowite nisze prasowe a w Internecie „nisze internetowe”. Poza tym

powstało kilka pokrewnych profesji, choćby youtuberzy i blogerzy trafiające na razie głównie do młodszego pokolenia.

Wiedza ze szkoły

Rozpoczynając pracę szokowało mnie, że muszę założyć konto w banku a nie odebrać gotówkę za podpisaniem kwitka. Teraz nie brakuje osób nie noszących banknotów tylko płacących telefonem. Tak popularne jeszcze nie tak dawno nawigacje przenośne już nie mają racji bytu, tylko profesjonalne i półprofesjonalne aparaty fotograficzne bronią się przed smartfonami. Faktury można przysyłać mailowo, komunikacja czasem bywa pozbawiona kontaktu bezpośredniego a nawet głosowego. I mógłbym tak wymieniać i wymieniać.

Zastanówcie się Państwo czego Was uczyli w szkołach i co jest przydatne teraz. Braki w biologii mogą nam doskwierać tylko idąc na spacer z dzieckiem i nie wiedząc jak się nazywa dany ptak. Ale czy to takie ważne, skoro jest ładny i śpiewa bez fałszu? Poza tym można zrobić zdjęcie, wrzucić w sieć i za kilka minut mieć takową informację. Jaki był sens czytania wielotomowych lektur, interpretowania wiersza tak jak autor programu nauczania sobie życzy, wykuwania każdej daty na pamięć, dokonywania skomplikowanych obliczeń matematycznych? Typowe fakty znajdziecie w sieci w kilkanaście sekund, do skomplikowanych obliczeń służą programy, my tylko powinniśmy wiedzieć jakie. Niestety, młode pokolenia w Polsce od lat są zmuszane bardziej do wkuwania zamiast nabywania umiejętności. Jakże łatwiej by było, gdyby szkoły przygotowywały do życia.

Musimy się zmienić

Dlatego najważniejsze, co niezależnie od metryki warto robić, to wciąż... się uczyć. Jeśli trzeba wprowadzić do firmy skomplikowaną telematykę – zgłębmy temat i zrobmy to. Gdy pojazd elektryczny będzie bardziej opłacalny i przydatny niż spalinowy: wymieńmy go. Teleportacja wyjdzie z rozważań science-fiction a wejdzie do rzeczywistości, skorzystajmy z niej. Język mandaryński wypiera mowę Szekspira z codziennej komunikacji, zasiadźmy do książek. Chcemy spędzać urlop w oryginalny sposób, przykładowo poznajmy czym jest kite surfing. Skoro wszystko na oko ulega zmianom, my także musimy. W końcu jesteśmy częścią permanentnej rewolucji.



ADVANCED SUPPLY CHAIN 2019

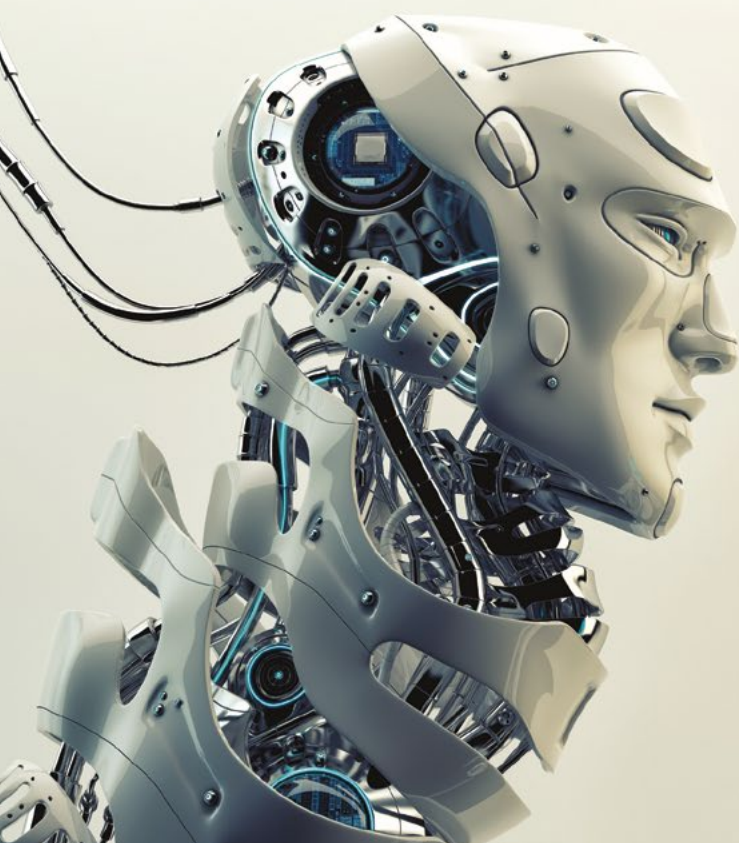
INTERNATIONAL
CONFERENCE

W POGONI
ZA
TECHNOLOGIĄ

Eur  **trans** ²⁰¹⁹

KONFERENCJA

ZASTOSOWANIE
SZTUCZNEJ
INTELIGENCJI
W SYSTEMACH
MOBILNOŚCI ORAZ
W ŁAŃCUCHACH DOSTAW



W PROGRAMIE:

- Klient w centrum łańcucha dostaw w nowej gospodarce rynkowej
- Nowy świat procesów magazynowych – jak Europa wykorzystuje technologie w magazynie
- Digitalizacja procesów logistycznych, współdzielenie środków transportu – Logistyka 5.0
- E-commerce. Święty Graal handlu detalicznego czy cichy zabójca firm logistycznych?
- W poszukiwaniu sztucznej inteligencji (AI)



26-27 WRZEŚNIA 2019
W A R S Z A W A

www.asc.eurologistics.pl



PRODUKT INNOWACYJNY dla Logistyki, Transportu i Produkcji 2019



Celem programu jest wyłonienie wyróżniających się produktów i usług wspierających pracę działów logistycznych (sprzęt, urządzenia, technologie, IT, środki transportu, usługi).

Zwycięzców konkursu wybiera niezależna kapituła składająca się z ekspertów branży TSL w Polsce.

Udział w programie jest całkowicie bezpłatny.

Wyniki ogłoszone zostaną 10 grudnia 2019 roku podczas uroczystej **Gali Logistyki, Transportu i Produkcji**.

Laureaci uzyskają prawo do firmowania swoich produktów godłem „Produkt Innowacyjny 2019”

**Na zgłoszenia czekamy
do 4 listopada 2019 r.**

ZGŁOŚ PROJEKT

www.innowacje.eurologistics.pl

