



Czas to pieniądź – czyli jak skutecznie zarządzać czasem pracy w logistyce produktów szybkrotujących

Obsługa firm z branży FMCG wymaga od operatora logistycznego elastycznego podejścia do zarządzania czasem pracy. W tym przypadku powinno być ono ukierunkowane w szczególności na dostosowywanie harmonogramów do zmiennego zapotrzebowania na wykonywane operacje. Dzięki takiemu podejściu organizacja ma szansę uniknąć niedoboru lub utrzymywania nadpotencjału w obszarze zatrudnienia.

Pomimo istnienia różnych systemów czasu pracy i możliwości wydłużania okresów rozliczeniowych wielu pracodawców decyduje się na stosowanie najprostszego rozwiązania, polegającego na planowaniu ośmiu godzin pracy w dobie pracowniczej, w perspektywie jednego miesiąca. Wynika to z faktu, że przepisy są w tym obszarze wyjątkowo skomplikowane. Wdrożenie rozwiązań uelastyczniających zarządzanie czasem pracy stanowi zatem wyzwanie dla organizacji, w szczególności jeżeli podobnie jak ET Logistik sp. z o.o., tworzą struktury wielooddziałowe, w których praca wykonywana jest całodobowo.



W 2008 r. postanowiliśmy stawić czoła wspomnianym problemom i sprawdzić, czy dostępne rozwiązania prawne w zakresie czasu pracy pozwalają na uzyskanie wymiernych korzyści.

Wybór okresu rozliczeniowego

Zdecydowaliśmy się wówczas na wdrożenie trzymiesięcznego okresu rozliczeniowego i systemu równoważnego dla wybranych grup pracowników (przeważnie w obszarze magazynu).

Podstawowym celem, który zamierzaliśmy osiągnąć było obniżenie liczby nadgodzin dzięki lepszemu dostosowaniu harmonogramów do procesów operacyjnych.

Założyliśmy, że zamierzony rezultat można osiągnąć poprzez dwa rodzaje działań:

- elastyczne planowanie godzin pracy (np. po 4,6,12 godz. w dobie pracowniczej)

cd. na str. 3

ZARZĄDZANIE KADRAMI s. 4

Organizacja czasu pracy

W projekcie dotyczącym zarządzania czasem pracy, należy założyć, możliwość wystąpienia okoliczności, które mogą utrudnić zrealizowanie zadań, wynikających z prowadzonej działalności i przyjętych zobowiązań. Mamy do czynienia wówczas z wystąpieniem szczególnej potrzeby pracodawcy. Ogólne przepisy prawa pracy, nie definiują pojęcia...

PORADY / PRAWO s. 5

„Zerowy” VAT w transakcjach importu

Czy dokument celny z którego wynika, że import towarów był dokonany na warunkach DDU umożliwia firmie przewozowej do zastosowania 0% stawki podatku VAT? Czy samo oznaczenie na dokumencie celnym SAD (dot. importu towarów) jedynie warunków dostawy DDU wg Incoterms 2000 umożliwia podatnikowi zastosowanie do usługi transportu międzynarodowego 0% podatku...

GIGANCI LOGISTYKI s. 8

Rozmowy o sukcesach w logistyce

Dzisiaj w rubryce „Giganci logistyki” prezentujemy osoby, dla których rozwój to esencja życia. A sukcesy, które osiągają są jego efektem, a nie celem. O sukcesach w logistyce rozmawiamy z prof. Danutą Kiesperską-Moroń z Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach oraz z Aleksandrem Mączko wiceprezesem spółki ET Logistik.



Drodzy Czytelnicy!

Jako, że zaczął się czas wzmożonego ruchu w logistyce publikujemy kolejne artykuły z cyklu jak poradzić sobie z organizacją czasu pracy i zatrudnianiem dodatkowych pracowników w logistyce na czas wyťažonej pracy w tym okresie. Przypominamy też zasady rozliczania VAT w przypadku importu towarów oraz przekazujemy informacje dotyczące zmian w usługach transportu drogowego jakie zajdą po 4 grudnia 2011r. Po dłuższej przerwie wracamy do rubryki „Giganci logistyki” w której prezentujemy dwie osobowości i ich sukcesy. W rubryce Kobiety w logistyce, rozmawiamy dzisiaj o tym jak mocno branża TSL może fascynować, a w ABC zawodów TSL wyjaśniamy na czym polega praca na stanowisku kupca usług transportowych.

Życzę miłej lektury!

Beata Trochymiak
redaktor portalu
Pracujwlogistyce.pl

Wybrano Menedżera Logistyki 2011 i Menadżera Zakupów 2011!

Po zakończeniu pierwszego dnia IX Kongresu Polskich Managerów Logistyki w dniu 20 października, podczas Bankietu Logistyka wręczone zostały Statuetki i dyplomy dla „Menedżera Logistyki” oraz „Menedżera Zakupów” 2011 roku. Menedżerem Logistyki 2011 został Grzegorz Mućko supply chain director Nutricia Polska Sp. z o.o., a Menadżerem Zakupów 2011 została Monika Bis kierownik ds. zakupów Provident Polska SA.

Grzegorz Mućko supply chain director, NUTRICIA Polska Sp. z o.o.. Wcześniej pracował m.in. w Coty Polska i w Bristol-Myers Squibb Polska jako logistics manager, jako sales and marketing manager w Macola Polska, zarządzał przedsiębiorstwem Transteam. Od 2005 roku supply chain director w firmie NUTRICIA Polska. Absolwent Politechniki Warszawskiej, Wydział Transportu specjalizacja Organizacja i Technologia Transportu Wewnętrznego i Magazynowania.

Monika Bis kierownik ds. zakupów Provident Polska SA. Kieruje zespołem kupców wiodących dla poszczególnych kategorii zakupowych i odpowiada za strategię zakupową i zarządzanie kluczowymi dostawcami oraz ryzykiem współpracy z dostawcami i ryzykiem kontraktowym. Jej zespół odpowiada za przeprowadzanie wszystkich procesów przetargowych dla

najważniejszych obszarów w firmie, takich jak telekomunikacja, marketing, call center, najem. Od początku kariery zawodowej zajmuje się zakupami typu In-direct. Na początku w Grupie Danone (LU Polska), potem w Polpharma. Z wykształcenia jest ekonomistą, absolwentką Wydziału Zarządzania o specjalności Marketing, Politechniki Częstochowskiej. Ukończyła również studia podyplomowe w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstw.

Konkurs podzielony jest na 2 etapy: Etap I – polega na nominowaniu kandydatów do tytułu Menedżera Logistyki 2011 oraz Menedżera Zakupów 2011. Nominacji dokonują członkowie PSML na podstawie formularzy zgłoszeniowych. Z nadesłanych zgłoszeń Kapituła Konkursu, w której składzie stałe miejsce zajmują dwaj przedstawiciele Zarządu PSML, wybiera max. 5 kandydatów, którzy zostają zakwalifikowani do kolejnego etapu. Etap II – ostatecznego wyboru dokonują uczestnicy Kongresu podczas pierwszego dnia konferencji poprzez anonimowe głosowanie.

Kongres podzielony był na dwie części PL-LOG i PL-ZAK. Tematyką tegorocznego kongresu była m.in.: społeczna odpowiedzialność logistyki, trendy na rynku pracy, ryzyka w procesie zakupowym, budowa etycznych organizacji, w szczególności w relacji do partnerów zewnętrznych.

(opr. PwL)

Redakcja:

Beata Trochymiak – redaktor/wydawca portalu
e-mail: redakcja@pracujwlogistyce.pl
tel. +48 535 44 85 44

Dział marketingu i reklamy:

Krzysztof Krzanowski – marketing manager
e-mail: reklama@pracujwlogistyce.pl
tel. +48 535 44 75 44

Dział techniczny:

e-mail: techniczny@pracujwlogistyce.pl

Dział reklamacji:

e-mail: reklamacje@pracujwlogistyce.pl

adres redakcji:

ul. Pułtуска 12/14 lok. 2, 04-331 Warszawa

W NUMERZE:

Czas to pieniądź	1[3]
W skrócie	2
Organizacja pracy w przypadku szczególnych potrzeb pracodawcy	4-5
Branża TSL a „zerowy” VAT w transakcjach importu	5-6
Posiadasz tylko licencję międzynarodową, pomyśl również o uzyskaniu krajowej!	6-7
Giganci logistyki	
Logistyka to podłoże do zastosowania modeli ekonometrycznych	8
Mam duszę misjonarza	9
KOBIETY W LOGISTYCE	
Między Wschodem a Zachodem... ..	10
Zamieniłam dziennik szkolny na dokument SAD	11
ABC zawodów TSL – Kupiec usług transportowych	12
Patronaty	13

cd. ze str. 1

- elastyczne planowanie wymiaru czasu pracy w okresie rozliczeniowym (np. jeżeli w danym trzymiesięcznym okresie rozliczeniowym wypadają 504 godziny pracy, można zaplanować 184 godziny w pierwszym miesiącu i po 160 godzin odpowiednio w drugim i trzecim).

Jednym z kluczowych czynników powodzenia projektu było podniesienie kompetencji kadry kierowniczej w zakresie planowania i rozliczania czasu pracy. Osoby odpowiedzialne za ten obszar zostały poddane procesowi szkoleniowemu, który obejmował podstawowe zagadnienia prawne (pierwszy etap) oraz warsztaty (drugi etap). Dodatkowo wsparcie merytoryczne, po wydłużeniu okresu rozliczeniowego i wprowadzeniu systemu równoważnego, stanowili pracownicy działu HR.

Dobór narzędzi

Początkowo, podstawowym narzędziem wykorzystywanym przez kierowników poszczególnych jednostek organizacyjnych do planowania i rozliczania czasu pracy był przygotowany do tego celu arkusz Excel. Jednak dość szybko okazało się, że nie jest to rozwiązanie wystarczające. Nie zapewniało ono kontroli poprawności danych, co utrudniało między innymi



mi modyfikowanie harmonogramów i prowadzenie ewidencji czasu pracy. To z kolei przyczyniało się do powstawania błędów w rozliczeniach wynagrodzeń. W obliczu tych problemów, pomimo wstępnych pozytywnych rezultatów w pozostałych obszarach objętych projektem, zasadne wydawało się wprowadzenie bardziej zaawansowanego narzędzia do zarządzania czasem pracy. W 2009 r. podjęliśmy decyzję o zmianie dostawcy usług kadrowo-płacowych. Postanowiliśmy wykorzystać ten fakt i jako istotne kryterium wyboru nowego partnera przyjęliśmy możliwość udostępnienia aplikacji o wymaganych przez nas funkcjonalnościach. Najlepszym rozwiązaniem dysponowała firma UNIT4 TETA HR Center sp. z o.o. (wcześniej TETA HR Center sp. z o.o.), z którą rozpoczęliśmy współpracę na początku roku 2010.

Wdrożenie modułu HRM

Moduł do zarządzania czasem pracy będący jednym z elementów samoobsługowej platformy internetowej TETA HRM umożliwia opracowywanie i modyfikowanie harmonogramów oraz prowadzenie ewidencji czasu pracy zapewniając weryfikację danych w oparciu o obowiązujące przepisy na wszystkich etapach procesu. Po wprowadzeniu niezbędnych informacji i ich zatwierdzeniu, aplikacja nalicza należne pracownikowi dodatki. Następnie dane te są zacytywane do systemu TETA Constellation, w którym automatycznie generowana jest lista płac. Dodatkową funkcjonalność modułu do zarządzania czasem pracy stanowi rozbudowane raportowanie. Kierownicy mają obecnie możliwość tworzenia indywidualnych i grupowych zestawień absencji, ewidencji czasu pracy, list obecności i in.

Wdrożenie modułu do zarządzania czasem pracy zostało poprzedzone testami systemu i szkoleniem osób odpowiedzialnych za ten obszar. W początkowym okresie pracy w aplikacji TETA HRM działał HR zapewniał kierownikom aktywne wsparcie na etapie opracowywania harmonogramów, prowadzenia ewidencji i rozliczania czasu pracy zarówno po zakończeniu miesiąca, jak i całego okresu rozliczeniowego.

Obecnie pomoc ta jest realizowana przede wszystkim w sytuacjach szczególnych. Dotyczy to na przykład modyfikowania harmonogramów w okresach nieplanowanego zwiększenia natężenia pracy w danej jednostce.

Zamierzone efekty osiągnięte

Realizacja wszystkich opisanych działań umożliwiła osiągnięcie założonego wstępnego celu. W pierwszej połowie roku 2011 w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego udało się osiągnąć 15proc. redukcję kosztów godzin nadliczbowych przy utrzymaniu zatrudnienia na tym samym poziomie. Stanowi to podstawowy wyznacznik sukcesu projektu. Warto jednakże wspomnieć o dwóch dodatkowych korzyściach wynikających z wdrożenia modułu do zarządzania czasem pracy. Po pierwsze, znacznej redukcji uległa liczba błędów związanych z naliczaniem wynagrodzeń za nadgodziny. Ewentualne nieprawidłowości są wykrywane i korygowane jeszcze na etapie opracowywania harmonogramów lub wprowadzania ewidencji. Po drugie, rozbudowane funkcje raportowania stanowią istotne narzędzie wspomagające zarządzanie czasem pracy dla kierowników poszczególnych jednostek organizacyjnych.

Pozytywna ocena projektu nie oznacza jednakże końca naszych wysiłków związanych z doskonaleniem zarządzania czasem pracy. Obszar ten może bowiem stanowić o przewadze konkurencyjnej ET Logistik sp. z o.o., w miarę jak rośnie liczba klientów, których obsługa wymaga stosowania elastycznych rozwiązań. Obecnie dostrzegamy, że kompetencje i doświadczenie pracowników magazynu zaczynają mieć coraz większe znaczenie, dlatego też istotne jest zapewnienie im stabilnego zatrudnienia (umowa o pracę). Koncentrujemy się zatem na lepszym zarządzaniu czasem pracowników spółki, zamiast wdrażania innych dostępnych rozwiązań, takich jak na przykład rozszerzanie współpracy z agencjami pracy tymczasowej.

Autorka:
Paulina Błaszowska
dyrektor ds. zasobów
personalnych
ET Logistik Sp. z o.o.



Organizacja pracy w przypadku szczególnych potrzeb pracodawcy – Zarządzanie czasem pracy w świetle obowiązujących przepisów w zakresie czasu pracy cz. III

W projekcie dotyczącym zarządzania czasem pracy, należy założyć, możliwość wystąpienia okoliczności, które mogą utrudnić zrealizowanie zadań, wynikających z prowadzonej działalności i przyjętych zobowiązań. Mamy do czynienia wówczas z wystąpieniem szczególnej potrzeby pracodawcy. Ogólne przepisy prawa pracy, nie definiują takiego pojęcia, natomiast jeśli taka ewentualność zaistnieje, zezwalają pracodawcom na polecenie pracy w godzinach nadliczbowych. Określają jednocześnie roczny limit nadgodzin.

Nieplanowane zdarzenia, niejednokrotnie wymuszają jednak na pracodawcach podjęcie innych działań a mianowicie okresowe, sezonowe lub doraźne zwiększenie zatrudnienia. Zaliczymy do nich takie przypadki jak extra ilość zamówień, zawarcie nowego kontraktu lub po prostu czasową absencję pracownika ze stałej kadry. Wówczas rozwiązaniem, które powinno zapewnić wymagany rytm pracy będzie zatrudnienie dodatkowego personelu. W zależności od sytuacji, z nowo zatrudnionym, można nawiązać umowę o pracę na czas określony, na czas wykonania określonej pracy lub też umowę na zastępstwo. Możliwe jest także, skorzystanie z oferty agencji pracy tymczasowej.

Kodeks pracy w art. 151 § 3 stanowi, że liczba godzin nadliczbowych przepracowanych w związku ze szczególnymi potrzebami pracodawcy nie może przekroczyć dla poszczególnego pracownika 150 godzin w roku kalendarzowym. Nie jest to jednak sztywna wartość, bowiem w przepisach wewnętrznych lub treści umowy o pracę, mamy prawo ustalić wyższy wymiar, maksymalnie 416 godzin w roku kalendarzowym.

Możliwość wdrożenia takich reguł, wynika z postanowień art. 131 § 1 kodeksu pracy, zgodnie z którym tygodniowy czas pracy łącznie z godzinami nadliczbowymi, nie może przekraczać przeciętnie

48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym a zatem mnożąc 8 godzin przez 52 tygodnie otrzymujemy w rezultacie 416 godzin. Korzystając z tego przywileju, bezwzględnie musimy przestrzegać zasady przeciętnie pięciodniowego tygodnia czasu pracy oraz limitu godzin nadliczbowych przypadających na poszczególne okresy rozliczeniowe. Nieprawidłowym działaniem jest także planowanie z góry, pracy poza obowiązującym rozkładem czasu pracy.

Ponadto należy uwzględnić, że nie będzie możliwe zlecenie pracy w godzinach nadliczbowych, wszystkim pracownikom. Obowiązujące przepisy, nawet jeśli wystąpi szczególna potrzeba pracodawcy, zabraniają zatrudniania w godzinach nadliczbowych:

- kobiet w ciąży
- pracowników młodocianych
- pracowników na stanowiskach pracy, na których występują przekroczenia najwyższych dopuszczalnych stężeń i natężeń czynników szkodliwych
- pracowników niepełnosprawnych (z wyłączeniem pracy polegającej na pilnowaniu oraz jeśli na wniosek pracownika, lekarz sprawujący profilaktyczną opiekę zdrowotną wyrazi zgodę)
- matek i ojców opiekujących się dzieckiem do lat 4, bez ich zgody

Pozyskanie pracownika na pewien okres, zazwyczaj odbywa się poprzez zawarcie z nim umowy o pracę na czas określony. Niejednokrotnie bardziej opłacalne jest nawiązanie stosunku pracy w ramach umowy o pracę na czas wykonania pracy lub zastępstwo.

Stosowanie pierwszego rodzaju z wymienionych wyżej umów jest uzasadnione



jeżeli nie można przewidzieć terminu jaki będzie potrzebny do wykonania zadania. Z kolei przyjęcie pracownika w celu zastępstwa jest praktykowane w czasie nieobecności etatowego pracownika i co istotne przepisy nie obligują nas do wskazania w umowie, dokładnego terminu jej trwania, co tym samym zdecydowanie zwiększa funkcjonalność umów tego typu. Do skorzystania z usług agencji pracy tymczasowej skłania często ograniczenie czasowe na przeprowadzenie procesu rekrutacji. Za wyborem tej formy zatrudnienia, może przemawiać także fakt, że za pośrednictwem agencji, coraz częściej, możemy zdobyć sprawdzonych fachowców, posiadających odpowiednie kompetencje i doświadczenie. W odróżnieniu od typowych umów o pracę na czas określony, umowy o pracę tymczasową można zawierać wielokrotnie, w tym na bardzo krótkie (nawet kilku czy jednodniowe) okresy. Nowelizacja ustawy o zatrudnieniu pracowników tymczasowych, która

cd. na str. 5

Podstawa prawna:

- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (DzU z 1998 r. nr 21, poz. 94 ze zm.).
- Ustawa z dnia 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych (DzU z 2003 r., poz. 1608 ze zm.)
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (DzU z 1997r. nr 123, poz. 776 ze zm.)

cd. ze str. 4

weszła w życie w styczniu 2010 r., wprowadziła korzystne zmiany, umożliwiając tym samym rozwój na rynku pracy tymczasowej. Zniesione zostało ograniczenie w zatrudnianiu pracowników tymczasowych w firmach, które w ciągu ostatnich 6 miesięcy przeprowadziły zwolnienia grupowe oraz wydłużony został okres zatrudniania pracownika tymczasowego u jednego pracodawcy użytkownika z 12 do 18 miesięcy. Wprowadzono również modyfikacje w zakresie wydawania świadectw pracy.

Ustawa szczegółowo reguluje założenia pracy tymczasowej, w tym zasady kierowania pracownikami do jej wykonywania na rzecz pracodawcy użytkownika. Formalnym pracodawcą tej grupy pracowników, pozostaje agencja zatem w jej gestii leży organizowanie procesów rekrutacyjnych oraz część obsługi prawnej np. prowadzenie akt osobowych. Firma nawiązując umowę z agencją, której przedmiotem jest zatrudnienie pracowników tymczasowych, unika w ten sposób pewnych czynności administracyjnych. Jednocześnie ma możliwość elastycznego dostosowania stanu zatrudnienia do własnych potrzeb. Warto

także wskazać, że z mocy prawa (art. 12 ustawy) ustalenie pomiędzy agencją pracy tymczasowej a pracodawcą użytkownikiem warunku niezatrudniania pracownika tymczasowego przez pracodawcę użytkownika po zakończeniu wykonywania pracy tymczasowej jest nieważne.

Autor:
Grzegorz Sobota
ekspert w zakresie
prawa pracy,
zagadnień
kadrowo-płacowych,
posiada uprawnienia
inspektora pracy



Branża TSL a „zerowy” VAT w transakcjach importu

Czy dokument celny z którego wynika, że import towarów był dokonany na warunkach DDU umożliwia firmie przewozowej do zastosowania 0% stawki podatku VAT?

Firma, która świadczy usługi transportu międzynarodowego kolejowego (z kraju spoza Unii Europejskiej do Polski) ma wątpliwości czy samo oznaczenie na dokumencie celnym SAD¹ (dot. importu towarów) jedynie warunków dostawy DDU wg Incoterms 2000², umożliwia podatnikowi zastosowanie do usługi transportu międzynarodowego 0% stawki podatku od towarów i usług.

Powołując się na brzmienie art. 83 ust. 1 pkt 23 ustawy o VAT, stawkę podatku w wysokości 0% stosuje się do usług transportu międzynarodowego. Natomiast przez usługi transportu międzynarodowego zgodnie z definicją zawartą w ust. 3 pkt 1 powołanego artykułu rozumie się przewóz lub inny sposób przemieszczania towarów:

- z miejsca wyjazdu (nadania) na terytorium kraju do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) poza terytorium Unii Europejskiej,
- z miejsca wyjazdu (nadania) poza terytorium Unii Europejskiej do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) na terytorium kraju,

- z miejsca wyjazdu (nadania) poza terytorium Unii Europejskiej do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) poza terytorium Unii Europejskiej, jeżeli trasa przebiega na pewnym odcinku przez terytorium kraju (tranzyt),
- z miejsca wyjazdu (nadania) na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) poza terytorium Unii Europejskiej lub z miejsca wyjazdu (nadania) poza terytorium Unii Europejskiej do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) na terytorium państwa członkowskiego inne niż terytorium kraju, jeżeli trasa przebiega na pewnym odcinku przez terytorium kraju;

Niewątpliwie, aby przewoźnik mógł zastosować 0% stawkę podatku VAT dla ww. usług transportu międzynarodowego powinien zgromadzić dokumenty określone w ust. 5 tej ustawy, tj.:

- list przewozowy lub dokument spedytorski (kolejowy, lotniczy, samochodowy, konosament morski, konosament żegluga śródlądowej), stosowany wy-

łącznie w komunikacji międzynarodowej, lub inny dokument, z którego jednoznacznie wynika, że w wyniku przewozu z miejsca nadania do miejsca przeznaczenia nastąpiło przekroczenie granicy z państwem trzecim, oraz faktura wystawiona przez przewoźnika (spedytora),

- **dokument potwierdzony przez urząd celny, z którego jednoznacznie wynika fakt wliczenia wartości usługi do podstawy opodatkowania z tytułu importu towarów.**

W konsekwencji powstaje pytanie, czy jeśli firma transportowa otrzyma od usługobiorcy dokument celny SAD, w którym powołane zostaną warunki DDU wg Incoterms 2000, będzie uprawniona do zastosowania 0% stawki podatku VAT. Skoro z pozostałych pozycji tego dokumentu nie wynika w sposób jednoznaczny, że wartość transportu została odpowiednio wliczona do podstawy opodatkowania importu towarów³.

cd. na str. 6

¹ Odprawa celna została dokonana na terytorium Polski

² Od 1 stycznia 2011 r. obowiązują nowe reguły handlu międzynarodowego, tj. Incoterms 2011. Przy czym na potrzeby niniejszej publikacji przyjęto uprzednio obowiązujące formuły handlowe.

³ Zgodnie z brzmieniem art. 29 ust. 13 ustawy o VAT, podstawą opodatkowania w imporcie towarów jest wartość celna powiększona o należne cło (...). Z kolei w ust. 15 analizowanego przepisu prawa podatkowego czytamy, że ww. podstawa opodatkowania obejmuje, o ile elementy te nie zostały do niej włączone: prowizje, opakowania, transport i koszty ubezpieczenia, które zostały już poniesione albo będą poniesione do pierwszego miejsca przeznaczenia na terytorium kraju (...).

cd. ze str. 5

Odpowiadając na ww. wątpliwość należy w pierwszej kolejności wskazać, że dostawa towaru realizowana wg reguły DDU Incoterms 2000 oznacza, że sprzedawca zobowiązał się do organizacji i **poniesienia kosztu załadunku, transportu** do nabywcy do momentu przekazania towaru do dyspozycji kupującego w ustalonym miejscu. Z powyższego warunku handlu międzynarodowego wynika zatem, że cena dostawy towaru realizowana wg reguły DDU **zawiera również koszty transportu do miejsca ich przeznaczenia**.

Co więcej, jak czytamy w instrukcji wypełniania zgłoszeń celnych (dla importu towarów) w poz. 44 zgłoszenia celnego należy podać kody odnoszące się do kosztów wchodzących w skład podstawy opodatkowania podatkiem VAT i podatkiem akcyzowym, **o ile elementy te nie zostały włączone do wartości celnej**⁴.

Natomiast zgodnie z art. 29 WKC, wartością celną przywożonych towarów jest wartość transakcyjna, to znaczy cena fak-

tycznie zapłacona lub należna za towar wtedy gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty (...). Natomiast jak czytamy w art. 32 pkt 1 lit. e WKC, w celu ustalenia wartości celnej z zastosowaniem art. 29, do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się koszty transportu i ubezpieczenia przywiezionych towarów. Przy czym jak podaje się w literaturze, przepis art. 32 wymienia szczegółowo elementy, które należy dodać do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towar w celu ustalenia wartości celnej, o ile elementy te nie zostały uwzględnione w całości w cenie przywiezionych towarów⁵.

Odnosząc powyższe przepisy na grunt przedstawionego stanu faktycznego należy uznać, iż skoro dostawa towarów została dokonana zgodnie z regułą DDU wg Incoterms 2000, oznacza to, że w cenę towaru wkalkulowano również wartość poniesionego przez sprzedawcę transportu. Zwykle w takim przypadku w poz. 44 dodatkowe informacje / załączone dokumenty / świadectwa i pozwolenia, wymienia się dokument transportowy, np. CIM

czy SMGS potwierdzający wykonanie usługi transportu towarów (symbol N722⁶). Zatem, organ celny w takim przypadku posiada informację o wykonaniu usługi transportowej. Tym samym, *a contrario* gdyby cena usługi transportowej nie była wliczona do kalkulacji wynagrodzenia za towar, żądałby przedstawienia przez zgłaszającego informacji o kosztach usługi transportowej. Zatem skoro za wartość celną została przyjęta wartość transakcyjna uwzględniająca również koszty transportu, nie ma możliwości aby w dokumencie celnym zostały one odrębnie doliczone do podstawy opodatkowania podatkiem VAT.

Podobne stanowisko można również wyinterpretować z wyjaśnień organów podatkowych, przykładowo z postanowienia w sprawie interpretacji prawa podatkowego Naczelnika Trzeciego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Radomiu z dnia 8 grudnia 2005 r. (sygn. 1473/WV/443/339/231/2005/SK).

Autor: **Paweł Barnik**,
konsultant podatkowy,
Departament Podatków Pośrednich
ECDDP Sp. z o.o.

⁴ http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/instrukcja_sad_1_13_wersja_27_12_2010_final.pdf

⁵ M. Kałka, U. Ksieniewicz, Wspólnotowy Kodeks Celny, Unimex, Wrocław 2007, str. 131

⁶ http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/dokument_sad/dokumenty_15_09_2011_44_sad.pdf

Posiadasz tylko licencję międzynarodową, pomyśl również o uzyskaniu krajowej!

Do 4 grudnia coraz bliżej, a jest to data, która zmieni warunki wykonywania zawodu przewoźnika i usług świadczonych transportem drogowym. Tego dnia wejdzie w życie tzw. „pakiet drogowy”, czyli trzy Rozporządzenia EU nr 1071, 1072 i 1073 regulujące wykonywanie usług przewozowych drogowych. Między innymi nowe prawo unijne wprowadzi licencje wspólnotowe zamiast obecnych międzynarodowych. Projekt zmiany ustawy o transporcie drogowym i kierującymi pojazdami, który doprecyzowuje stosowanie niektórych przepisów unijnych rozporządzeń zakłada, że każdy przewoźnik będzie musiał uzyskać licen-

cję krajową, która będzie uprawniała do wykonywania zawodu przewoźnika.

O szczegółach tych zmian i wejściu w życie „pakietu drogowego” dyskutowano podczas konferencji w dniu 19 października 2011r. w Warszawie pt. „Co czeka firmy transportowe po 4 grudnia 2011 r.”, którą zorganizował portal Logistyka.info.pl pod patronatem Pracujwlogistyce.pl. Spotkań i dyskusji o tym co zdarzy się 4 grudnia br. na rynku transportu drogowego toczy się obecnie w Polsce wiele, a temat nie schodzi z ust przewoźników, którzy są coraz bardziej zdezorientowani co mają zrobić, aby przejść te



zmiany bez większych zawirowań. Podczas konferencji pośród zaproszonych ekspertów i przedstawicieli środowiska transportowego był także Andrzej Bogdanowicz dyrektor Departamentu Transportu Drogowego Ministerstwa Infrastruktury, który starał się wyjaśnić

cd. na str. 7

cd. ze str. 6

uczestnikom konferencji nowe uwarunkowania. Przede wszystkim „pakiet drogowy” ma zharmonizować i wprowadzić w całej UE jednolite warunki dostępu do zawodu przewoźnika, aby wyrównać warunki konkurencji przedsiębiorstw na terenie UE. – Czy 4 grudnia jest datą graniczną, po której nastąpi przewrót na rynku transportu drogowego? – pytał retorycznie Andrzej Bogdanowicz podczas konferencji – Moim zdaniem nie, gdyż oceniam, że jest to data początku zmian, a nie data graniczna. Tego dnia zaczną obowiązywać nowe zasady dostępu do zawodu przewoźnika. A dla firm, które posiadają już uprawnienia do wykonywania zawodu będzie to początek weryfikacji uprawnień. – tłumaczył Andrzej Bogdanowicz.

Polski transport drogowy w liczbach:

Obecnie tylko w samym transporcie międzynarodowym na polskim rynku mamy ok. 140 tys. samochodów ciężarowych i tyle też wydano wypisów z licencji międzynarodowych. Ponad 25 tys. firm wykonuje usługi w transporcie międzynarodowym. Około 80 proc. z nich to przedsiębiorstwa posiadające od 1 do 20 pojazdów.

Kluczowe jest to, że rozporządzenia unijne są stosowane wprost, czyli ich zapisów nie przenosi się do prawa krajowego. Jedynie należy doprecyzować niektóre zagadnienia, co pozostawiono państwom członkowskim. Chodzi np. o kwestie związane z uzyskaniem zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika. Czy będzie wprowadzony nowy dokument (nowe zezwolenie), czy stare dokumenty będą wymieniane na nowe, etc. W celu doprecyzowania niektórych zapisów Rozporządzeń 1071, 1071 i 1073, powinna zostać wydana stosowna ustawa, która miałaby wejść w życie również 4 grudnia. Projekt takiej ustawy powstał (projekt zmiany ustawy o transporcie drogowym oraz zmiany ustawy o kierujących pojazdami dostępny jest na stronie: http://bip.mi.gov.pl/pl/bip/projekty_aktow_prawnych/projekty_ustaw/ustawy_transport_drogowy/td062011), ale niestety zbyt późno, gdyż nie został jeszcze przyjęty przez Sejm i czeka na jego rozpatrzenie. Jednakże istnieje (choć mała) szansa na to, że projekt tej ustawy zostanie przyjęty na czas. Jeśli tak się stanie, to wówczas wszyscy przewoźnicy (również ci, którzy do tej pory wykonywali tylko przewozy międzynarodowe) będą musieli uzyskać licencję krajową, aby móc

wykonywać zawód przewoźnika. Natomiast jeżeli ta ustawa nie będzie przyjęta do 4 grudnia, to wykonywanie zawodu przewoźnika będzie nadal odbywało się zgodnie z dotychczasową ustawą o transporcie drogowym, przy czym również będą obowiązywały przepisy unijnych rozporządzeń tzw. „pakietu drogowego”.

– Proponujemy, aby w Polsce zezwoleniem na wykonywanie zawodu przewoźnika była licencja na krajowy transport drogowy. Już dzisiaj wejście do krajowego transportu drogowego odbywa się na równoważnych zasadach jak do transportu międzynarodowego. Licencja krajowa otwierałaby drogę do ubiegania się o licencję wspólnotową, która zastąpi licencję międzynarodową. – tłumaczył podczas konferencji Andrzej Bogdanowicz. Czyli chcąc wykonywać przewozy międzynarodowe przewoźnik będzie musiał po-

siadać licencją wspólnotową, aby ją uzyskać będzie musiał również posiadać licencję krajową. Tak zakłada projekt Ministerstwa Infrastruktury, który ma być przedłożony Parlamentowi. Zakłada on również zachowanie ważności wszystkich wydanych do 4 grudnia dokumentów na okres, na który zostały wydane (czyli np. certyfikaty kompetencji zawodowych, licencje). Jednakże w związku z wejściem nowych warunków wykonywania usług transportowych, przewoźnicy będą musieli poddać się weryfikacji (czy spełniają nowe warunki), ale będą mieli na to jeden rok, do grudnia 2012 r.

– Zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika – czyli licencja krajowa – docelowo byłaby dokumentem, które musieliby uzyskać wszyscy przewoźnicy. Licencje te wydawać będą Starostwa. Oczywiście o licencję wspólnotową trzeba będzie złożyć wniosek do Biura ds. Transportu Międzynarodowego w Głównej Inspekcji Transportu Drogowego. – mówił Andrzej Bogdanowicz.

Należy jednak pamiętać o jeszcze jednej rzeczy – weryfikowana będzie także kondycja finansowa i deklaracje finansowe

przedsiębiorstw transportowych ubiegających się o licencje wspólnotowe. Progi zabezpieczeń, czyli 9 tys. euro na pierwszy pojazd i 5 tys. euro na każdy następny nie ulegną zmianie. I tutaj uwaga, warunki udokumentowania gwarancji finansowej są bardziej uszczegółowione w rozporządzeniach unijnych niż jest obecnie. Zgodnie z rozporządzeniem unijnym przedsiębiorca będzie musiał wykazać na podstawie poświadczonych przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę na podstawie rocznych sprawozdań finansowych, że dysponuje kapitałem i rezerwami o wartości równej co najmniej 9 tys. euro w przypadku pierwszego pojazdu oraz 5 tys. w przypadku każdego kolejnego auta.

Podczas konferencji poruszono jeszcze wiele innych zagadnień tj. zarządzający transportem, siedziba przedsiębiorcy, dobra reputacja oraz bazy eksploatacyjne. Tadeusz Wilk ze Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w swoim wystąpieniu zwrócił uwagę na brak szczegółów, które opisywałyby obiekt bazy eksploatacyjnej oraz „dobrej reputacji”.

– Istotną zmianą jest nowe określenie siedziby firmy i bazy eksploatacyjnej. Mamy poważne wątpliwości do projektu zmiany ustawy o transporcie drogowym i ustawy kierującymi pojazdami, który określa bazę eksploatacyjną, jako obiekt spełniający warunki prawa budowlanego i ochrony środowiska. Podjęliśmy trud, żeby sprawdzić jak wyglądają uregulowania dotyczące bazy eksploatacyjnej w innych krajach UE, aby móc wnieść jeszcze przed przyjęciem tego projektu nasze uwagi i poprawki. Zwracam również uwagę na pojęcie „dobrej reputacji”, której warunki w rozporządzeniu unijnym są zaostrzone w stosunku do tego co mamy obecnie. – mówił podczas konferencji Tadeusz Wilk z ZMPD.

Z kolei Marcin Kopka radca prawny z Kancelarii Prawnej Olszewski Tokarski i Wspólnicy omówił szczegółowo zapisy unijnych rozporządzeń wyjaśniając zagadnienia prawne, a Marek Biesiekierski dyrektor operacyjny Pekaes S.A. przedstawił obawy dotyczące wejścia w życie unijnych rozporządzeń z punktu widzenia przewoźnika i operatora logistycznego. Konferencję prowadziła prof. Halina Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej. Prezentacje z konferencji dostępne są na stronie: <http://logistyka.infor.pl>



Logistyka to idealne podłoże do zastosowania modeli ekonometrycznych

Aleksander Mączko wiceprezes ET Logistyk Sp. z o.o. to kolejna postać, która naszym zdaniem zasługuje na miano Giganta Logistyki. Jego pasją zawodową jest szukanie matematycznego sposobu opisanego zjawisk ilościowych i wyciągania wniosków wynikających z tego opisu. Bo jak mówi – Branża logistyczna ma to do siebie, że cechują ją duże zbiorowości, duża powtarzalność i duże liczby. To idealne podłoże do tego aby stosować tutaj modele ekonometryczne.

Pasja do ekonometrii niewątpliwie przekłada się na sukcesy. Jednym z nich jest stworzenie zespołu do zaprojektowania i wdrożenia ogólnokrajowego systemu spedycji drobnicowej w ET Logistik.

– Oczywiście nie jest to sukces indywidualny, chociaż nieskromnie powiem, że byłem jednym z głównych kreatorów tej idei. Przyczynkiem do realizacji tego przedsięwzięcia było – jak zwykle to się zdarza – dostrzeżenie zapotrzebowania rynku na tego typu rozwiązanie oraz na tyle duże strumienie istniejących już potoków ładunków, które dawały wymaganą swobodę projektową, potrzebną do uruchomienia takiego systemu – mówi Aleksander Mączko.

Zaproponował stworzenie systemu uniwersalnego i otwartego, co spotkało się z aprobatą pozostałych członków zarządu. Pierwsze działania na rzecz wdrożenia tego systemu zostały podjęte już w latach 2003/2004 r. Dzisiaj system ETLnet funkcjonuje dobrze, co sprawia że ET Logistik jest w pierwszej piątce firm, które posiadają własny ogólnokrajowy system drobnicowy.

– Budowaliśmy go zupełnie od podstaw. Stworzyliśmy siatkę terminali nadawczo-odbiorczych, centralne HUBy, sieć regularnych połączeń, itd. Do tego zaprojektowaliśmy odpowiednie systemy informatyczne. System ten ciągle się rozwija – dodaje.

W 2011 r. sfinalizowane zostały prace nad wdrożeniem rejestrowanej pełnej ścieżki temperaturowej. Wskaźniki jakości jakże dzisiaj ten system oferuje klientom wynoszą obecnie w zakresie terminowości dostaw 98,5 proc., a dla podsystemów dedykowanych kluczowym

klientom i partnerom zagranicznym wskaźnik przekracza 99,5 proc. A jak to wpłynęło na wyniki ekonomiczne i pozycję firmy na rynku?

– Najlepiej zobrazuje to fakt, że w ostatnich latach odnotowujemy kilkudziesięciu procentowe przyrosty w wolumenie przesyłek. W latach 2003/2004 zatrudnialiśmy niecałe 200 osób. Dzisiaj mamy ponad 500 pracowników, z których większość pracuje w systemie dystrybucji krajowej. Mogę przypuszczać, że gdybyśmy tej decyzji wówczas nie podjęli, zupełnie inaczej ukształtowałaby się nasz profil biznesowy. Na pewno ET Logistik nie byłby operatorem posiadającym zdolność do świadczenia usług o takim stopniu uniwersalności – wyjaśnia.

Kolejne etapy są nieuniknione

Aleksander Mączko nie zamierza spocząć na laurach, ale dalej pracować nad rozwojem firmy i usług.

– Kolejnym etapem będzie tworzenie podsystemów dedykowanych w obsłudze poszczególnych grup towarowych, wymagających specyficznych warunków przewozu. Na pewno będziemy rozbudowywać obsługę produktów typu fresh, też w oparciu o nasze autorskie rozwiązanie. To może być krok otwierający dostęp np. do obsługi sektora farmaceutycznego. Z pewnością stoimy też przed wyzwaniem w zakresie przesyłek niebezpiecznych. Nie wykluczamy nawiązywania współpracy w tym segmencie z innymi operatorami. Uważam, że branża powinna dążyć do korzystania z możliwości poszukiwania wspólnych grup interesu. Coraz więcej operatorów to dostrzega i coraz chętniej podejmuje taką współpracę zachowując neutralność. To przyszłość branży TSL, tworzenie układów synergicznych z zachowaniem neutralności i bezpieczeństwa biznesowego. – mówi o dalszych planach rozwoju.

Dzięki temu firma będzie mogła podjąć się nowych usług w zakresie obsługi sektora produkcji i zaopatrzenia hurtowni w branży farmaceutycznej. W obszarze zainteresowania znajduje się również świadczenie usług złożonych, dla przykładu w zakresie podstawowego zaopatrzenia sprzętowego placówek medycznych.

– Oprócz realizacji samych dostaw mam tu na myśli logistykę serwisową związaną np. z wypakowaniem towaru, jego ustawieniem i przygotowaniem do procesu uruchomienia. Tutaj już nie mamy do czynienia jedynie z prostym przewozem ładunku, lecz rozszerzonymi kompetencjami i odpowiedzialnością. Dzisiaj rozwój logistyki to również przejmowanie od klientów kompetencji dotychczas wykonywanych przez samego klienta, bądź podzlecanych innym wykonawcom. Branża logistyczna będzie otwierać się na tego rodzaju, nawet wyspecjalizowane usługi, co już dziś ma miejsce. – wyjaśnia Aleksander Mączko.

Największą uwagę skupia ochrona środowiska

Przy rozwoju usług trzeba mieć na względzie zmiany w otoczeniu zewnętrznym, czyli zmiany w gospodarce, na rynku pracy czy w prawodawstwie. W opinii Aleksandra Mączko to na co trzeba będzie zwrócić szczególną uwagę w najbliższym czasie, to podejście do zagadnień ochrony środowiska.

– Problem ten nadal jest głównie tematem medialnym, ale w niedługim czasie stanie się elementem wpisanym w strategię każdej większej firmy. Wymusi to na nas otoczenie legislacyjne jak i klienci, dla których coraz częściej z różnych powodów istotne jest spełnienie wymogów ekologicznych. Jeśli posiada się ambicje obsługi coraz szerszej grupy klientów, o szerokim spektrum wymagań, konieczne jest zapewnienie elastyczności działania i uzyskanie zdolności dostosowawczych, co przy dzisiejszych zjawiskach makroekonomicznych, stanowić będzie duże wyzwanie – mówi o wyzwaniach jakie jego zdaniem czekają logistykę. Zapytany o to czego życzyłby branży logistycznej, poza sprawną i rozwiniętą infrastrukturą należałoby życzyć sobie, aby w Polsce zaistniała strategia rozwoju branży TSL, zbudowana w dialogu pomiędzy decydentami, branżowymi organizacjami samorządowymi, biznesem i środowiskiem naukowym. Strategia taka jest nam wszystkim – nie tylko logistom – bardzo potrzebna.

Źródło siły i pomysłów

Energię i pomysły do pracy Aleksander Mączko czerpie głównie dzięki kontaktom branżowym i współpracy ze środowiskiem naukowym, jak chociażby Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach, który jest też jego macierzystą uczelnią. Podpatruje co dzieje się poza granicami i na bieżąco śledzi literaturę branżową. Wzorce czerpie najczęściej z rynku niemiec-

kiego, a to z racji tego, że większość klientów ma silne powiązania z tym rynkiem, więc łatwiej jest zrozumieć standardy jakich oczekują. Jego pasją zawodową jest szukanie matematycznego sposobu opisanego zjawisk ilościowych i wyciągania wniosków wynikających z tego opisu.

Poza pracą, sprawia mi ogromną przyjemność słuchanie muzyki na lampowym sprzęcie audio i wszystko co jest związane z dążeniem

do uzyskania „dźwięku doskonałego” – mówi o sobie Aleksander Mączko.

Uprawia również turystykę górską, jego ulubione miejsce to Karkonosze, które wciąż odkrywa i cieszy się, że nie są przepełnione turystami. – To właśnie muzyka i przebywanie bliżej przyrody pozwala mi zregenerować siły. – dodaje.

(Opr. Beata Trochymiak)



Mam duszę misjonarza



Rozmowa z prof. UE dr hab. Danutą Kisperską-Moroń z Katedry Logistyki Ekonomicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach o logistyce i o niej samej

Realizuje Pani wiele ciekawych projektów włączając w nie studentów, czego brakuje we współpracy z firmami?

– Ubolewam nad tym, że brakuje przekonania do współpracy ze środowiskiem naukowym jak i z młodymi ludźmi. Niestety w wielu firmach, studentów traktuje się jak wrogów, którzy przychodzą tylko po to żeby wykraść informacje i przekazać je konkurencji. Takie myślenie jest na porządku dziennym, szczególnie w mniejszych firmach. Chciałabym, aby przedsiębiorcy spojrzeli na studentów jak na przyszłych pracowników, którzy zasilą w przyszłości szeregi specjalistów. Po części wina leży w systemie w jakim odbywają się staże i praktyki, jest zbyt słabo rozwinięty, co powoduje że praktykant zamiast być pomocą staje się problemem. Marzy mi się większa otwartość firm na młodych ludzi i lepsza oferta praktyk. Tym bardziej, że nasze firmy mają się czym pochwalić i mogą nauczyć studentów na czym polega logistyka. Słabością rynku jest też zbyt mały udział praktyków w zajęciach dydaktycznych. Jeśli nawet specjaliści zaangażują się w wykłady, to ograniczają się one raczej do promocji, a nie studium przypadku problemów z jakimi stykają się w swojej działalności. Taka współpraca nie ma sensu, bo nie przynosi żadnych efektów edukacyjnych. Szkoda, że praktyki nie zawsze to rozumieją.

Osiągnęła Pani wiele sukcesów, a ten najważniejszy...

– Jestem dydaktykiem, więc i moje sukcesy związane są z nauczaniem. Oczywiście mogę mówić o swoim wewnętrznym poczuciu spełnienia, za które uważam kształcenie specjalistów dla logistyki. Ogromną satysfakcję prze-

żywam wtedy, kiedy widzę swoich studentów w firmach logistycznych oraz kiedy potrzebując czegoś z nauki wracają do mnie. Natomiast, największym sukcesem chyba było to, że w połowie lat 90. udało się stworzyć podstawę programów kształcenia dzisiejszych logistyków. Wszystko odbywało się w ramach programu unijnego we współpracy z najlepszymi uczelniami na rynku europejskim. Oczywiście nie można tutaj mówić o indywidualnym sukcesie, chociaż byłam koordynatorem programu i udało mi się na tyle zmotywować ludzi biorących w nich udział, aby uwierzyli w ten projekt i zaczęli działać. Na pewno był to początek polskiej logistyki w kształceniu wyższym.

Energia i pomysły do pracy pochodzą z...

– Odpowiem banalnie, mam to w genach. Gdzieś w środku drzemie we mnie poczucie spełnienia jakiejś misji. Mam duszę misjonarza. Kiedyś energię dawała mi zwykła ciekawość ludzi i świata, a dzisiaj motorem do dalszych działań jest to, że udaje mi się zrobić coś nowego i pożytecznego.

Czas wolny najchętniej spędza Pani...

– Żartując, czasami pytam co to jest czas wolny? Oczywiście mam go bardzo mało, ale jeśli uda się znaleźć wolną chwilę sięgam po literaturę współczesną, oglądam dobre filmy, jestem fanką reżyserii Polańskiego. Kiedyś grałam też na fortepianie, który uwielbiam i mam nadzieję, że uda mi się do tego powrócić.

Tego Pani życzę i dziękuję za rozmowę,

Beata Trochymiak

Mocna strona polskiej logistyki to...

– Nowoczesne magazyny i najlepsze technologie. Z racji tego, że inwestycje w logistykę zostały stosunkowo niedawno poczynione, to firmy dysponują nowoczesnym sprzętem i wyposażeniem. Tego mogą nam zazdrościć w innych krajach, gdzie rynek ten kształtował się 20–30 lat wcześniej. To jest nasza siła, którą będziemy dysponować jeszcze przez kilka lat. Również polscy managerowie są bardzo dobrymi specjalistami na tle innych rynków w krajach europejskich. Dzisiaj, wielu rozwiązań Europa może uczyć się od Polaków. Mamy naprawdę bardzo dobrych ekspertów i to również stanowi ogromny potencjał oraz wzmacnia naszą pozycję w logistyce.

Patrząc z drugiej strony, najtrudniejsze w logistyce jest dzisiaj...

– O ile logistycy nie mają problemu z przesyłaniem dużych ładunków na dużych odległościach, o tyle najtrudniejszym zadaniem okazuje się „logistyka ostatniej mili”, czyli krótkodystansowe dostawy małych ilości do różnych punktów, gdzie trudno jest osiągnąć ekonomikę skali. Zorganizowanie takiej sieci dostaw jest bardzo trudne. Oczywiście wiele firm to robi, ale nadal wiąże się z wieloma problemami. Z drugiej strony, dążenie do cięcia kosztów za wszelką cenę powoduje utratę jakości. Znalezienie złotego środka w obliczu tych kosztów nie zawsze jest jednoznaczne z wysokim poziomem obsługi klienta. To ogromny minus i z tym będzie musiała wkrótce zmierzyć się branża.

KOBIETY W LOGISTYCE

Danuta Cholewa i Agnieszka Pamuła to kolejne „Kobiety w logistyce”, które prezentujemy na naszych łamach. Jedna z nich porzuciła zawód nauczycielki dla spedycji a druga postanowiła rozszerzać swoje umiejętności przechodząc z handlu zagranicznego do branży TSL. Łączy ich jeden mianownik – praca w TSL stała się ich pasją!



Między Wschodem a Zachodem...



Agnieszka Pamuła kierownik oddziału DTA Sp. z o.o. w Pruszkowie

– Z wykształcenia zielarka, z zamiłowania podróżnik, a z zawodu manager – mówi o sobie w kilku słowach Agnieszka Pamuła. Pracę tuż po studiach zaczęła w dużej firmie handlowej przy biurze Rady Handlowego Ambasady Polski w Moskwie. Ale nie zagrzała tam długo miejsca, bo było zbyt spokojnie. Po pół roku przeniosła się do centrali handlu zagranicznego – dawny Metronex w Warszawie. – Posługuję się płynnie językiem rosyjskim, więc od zawsze moja praca związana była z rynkami wschodnimi. Zasady handlu ze Wschodem poznałam od podszewki, zaczynając od stanowiska asystentki aż po dyrektora działu handlowe-

go w firmach handlowych, gdzie spędziłam kilkanaście lat. Oczywiście musiałam uzupełnić w swoim czasie wiedzę merytoryczną na warszawskiej SGH, na wydziale zarządzania i marketingu. – mówi Agnieszka Pamuła o swoim doświadczeniu zawodowym.

Czemu więc przeszła do spedycji? – Miałam bardzo dużo kontaktów handlowych, a ponieważ realizacja kontraktów wiąże się również z dostarczeniem towaru (co kiedyś nie było wcale takie łatwe), dział handlowy odpowiadał również za logistykę tego transportu, łącznie z przeładunkami. Więc siłą rzeczy zapoznałam się z pracą terminali przeładunkowych, przez które wysyłany był towar do Rosji, Białorusi, Ukrainy, Kazachstanu albo Tadżykistanu koleją szero-

kotorową z Małaszewicz i Woli Baranowskiej linią LHS. To tutaj nauczyłam się spedycji i organizacji transportu. – wyjaśnia. Po kilkunastu latach pracy w handlu przyszedł moment, żeby coś zmienić.

– Stwierdziłam, że w handlu nie mogę już bardziej rozwinąć się zawodowo, a spedycji do końca jeszcze nie poznałam. – mówi. – Odpowiedziałam na ogłoszenie DTA, gdzie zaproponowano mi pracę. Rozglądając się za nowym biurem dla jednego z istniejących oddziałów, znalazłam ciekawe miejsce na stworzenie jeszcze jednego, w Pruszkowie. Zupełnie inne zadania, inny klient, nowe wyzwanie, to mnie chyba najbardziej zaintrygowało.

Właściwie każdy z kilkunastu oddziałów DTA, poza odprawą celną, znajdując się w kluczowych logistycznie miejscach Polski ma trochę inne zadania, związane z potrzebami klienta.

– Zarząd Grupy DTA zaufał mi i pozwolił zrobić badania rynku, projekt i dalej, na napisanie biznesplanu, aż po jego realizację i otwarcie biura. – wylicza p. Agnieszka. Obecnie oddział, którym kieruje, liczy kilka osób, ale to dopiero początek drogi, jaką przyjęła w swoim projekcie. – Otwarcie tego oddziału zaledwie półtora roku temu uważam za duży sukces. Nasz zespół wypracowuje zyski, ciągle stawiamy sobie nowe wyzwania, jesteśmy prężnym zespołem. – mówi. – Oczywiście skupiamy się na rynkach wschodnich, organizując dostawy i przeładunki towarów między Wschodem a Zachodem Europy. – dodaje. Na rozwój tego oddziału ma jeszcze sporo nowych pomysłów, chociaż jej doświadczenie w branży TSL wynosi kilka lat. Wiedzę z zakresu zarządzania w logistyce uzupełniła na kolejnych studiach podyplomowych transportu i spedycji na warszawskiej SGH. Nie lubi odkładać pracy na jutro. Do swojej pracy podchodzi zadaniowo i stara się zrealizować wszystkie zadania tak, aby klienci mieli poczucie zaufania, że oddali towar w dobre ręce.

Do swojego pierwszego zawodu, który zdobyła po ukończeniu Akademii Timiriaziewa w Moskwie na kierunku roślin leczniczych, nigdy nie wróciła. Ziola pozostały jej pasją. – Często zaglądam do koszyczka zielarskiego, ta miłość do ziół pozostała mi do dzisiaj. Medycyna naturalna od zawsze mnie fascynowała, ale oczywiście podchodzę do jej zastosowania z dużym rozsądkiem. Na pewno ta pasja pozostanie do końca życia. – mówi Agnieszka Pamuła. Wolny czas uwielbia spędzać aktywnie. Dużo pływa, nurkuje, kocha podróże oraz poznawanie nowych kultur i ludzi. Zwiedziła Afrykę Północną, kraje Europy Wschodniej a właściwiej egzotyczne i trochę zapomniane rejony byłego Związku Radzieckiego. Często bywa w miejscach oddalonych od cywilizacji, bez prądu oraz zasięgu telefonu komórkowego. – Bliski kontakt z naturą pomaga mi zregenerować siły i nabrać pozytywnej energii. – dodaje z uśmiechem.

Opr. Beata Trochymiak

KOBIECY W LOGISTYCE

Zamieniłam dziennik szkolny na dokument SAD



Danuta Cholewa pełnomocnik zarządu ds. agencji celnych Trade Trans Sp. z o.o.

– Do branży TSL trafiłam przypadkiem. Z wykształcenia jestem nauczycielką i to był mój wymarzony zawód. Najpierw ukończyłam Studium Wychowania Przedszkolnego po nim Akademię Wychowania Fizycznego kierunku nauczycielski. 11 lat przepracowałam w szkole prowadząc lekcje w-f oraz przez pewien czas biologii. Bardzo lubiłam swoją pracę, ale pewnego dnia wszystko się zmieniło. – wspomina Danuta Cholewa.

Na początku lat dziewięćdziesiątych wiele osób mieszkających w okolicach przejścia granicznego z Niemcami w Świecku otrzymywało propozycję pracy w nowo powstających tam firmach spedycyjnych i agencjach celnych. Wśród takich osób znalazła się też Pani Danuta. – Przejście graniczne w Świecku generowało oprócz masowego przepływu towarów, również nowe miejsca pracy. Moja siostra szukała pracy i poprosiła mnie abym

pojechała z nią zobaczyć jak to wszystko wygląda, miałam wówczas wakacje. Po raz pierwszy wtedy weszłam do firmy spedycyjnej. Moja siostra otrzymała pracę prawie natychmiast, a ja spotkałam tam wielu swoich byłych uczniów. Pod koniec mojego urlopu jedna z moich byłych uczennic, która pracowała w firmie spedycyjnej, przyjechała do mnie z propozycją pracy w spedycji. W pierwszej chwili byłam zaskoczona nawet lekko dezorientowana, ale po krótkim namyśle postanowiłam spróbować. Tak zostałam pracownikiem firmy TM Team, później Transteam – wspomina swoje pierwsze kroki w spedycji Danuta Cholewa.

Już po pierwszym dniu pracy nie żałowała swojej decyzji. Całodobowy ruch graniczny, poznawanie nowych ludzi i to z różnych części Europy i Świata pochłaniał całkowicie. – Pamiętam, że w naszym biurze mieliśmy jako jedyni wśród wszystkich firm przenośny telefon komertel (jeden z pierwszych telefonów przenośnych), z którego można było dodzwonić się w każde miejsce na świecie. To powodowało ciągły ruch w naszym biurze, co umożliwiała poznawanie wielu ciekawych ludzi, którzy przekraczali granicę, a wśród nich byli znani artyści, politycy, sportowcy i dziennikarze. To było fascynujące. – dodaje.

Po trzech latach spędzonych na granicy przyszedł czas na zmianę. Już jako doświadczony agent celny, bo w między czasie p. Danuta zdała egzamin na agenta celnego i została wpisana na listę agentów celnych w ówczesnym Głównym Urzędzie Cel, otrzymała propozycję pracy w Warszawie w Intercló – Energomontaż – Północ. Długo nie musiała się zastanawiać, skusiły ją nowe wyzwania i no-

we miejsce zamieszkania. Opuściła Świecko i przeniosiła się do Warszawy. Praca w nowej firmie nie trwała długo, bo zaledwie pół roku. Pojawiły się inne wyzwania. Odpowiadając na ogłoszenia prasowe Przedsiębiorstwa Spedycyjnego Trade Trans, otrzymała zadanie stworzenia agencji celnej w Warszawie dla tej firmy, która to była kolejnym miejscem świadczenia usług przez PS Trade Trans. – Byłam jej pierwszym pracownikiem, z którym jestem do dzisiaj związana. – wspomina Danuta Cholewa.

Wkrótce przyszedł pierwszy awans na kierownika agencji celnej firmy, a po kilku latach zarząd mianował ją pełnomocnikiem ds. agencji celnych. Taką funkcję pełni do dzisiaj, zarządza i odpowiada merytorycznie za działalność 15 oddziałów agencji celnych w całym kraju, w których pracuje 70 osób. Jak sama mówi, dzisiaj nie wyobraża sobie pracy w innej branży, albo w innym sektorze usług TSL. – Pomimo, że było wiele zawirowań i trudności, nigdy nie żałowałam swoich decyzji o zmianie zawodu i miejsca zamieszkania. – mówi.

Mieszkając już w Warszawie, ukończyła dodatkowo Podyplomowe Studia Administracji Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz Podyplomowe Studia Europeistyki również na Uniwersytecie Warszawskim. Nie tylko pokochała nowe miejsce pracy i zamieszkania, ale też stała się fanką piłkarskiego klubu Legia Warszawa. Jest wielką zwolenniczką kibicowania, a nie „kibolowania”. Jej marzeniem są pełne stadiony fajnych kibiców od przedszkolaka do seniora. Jak na wf-istkę przystało jest miłośniczką sportu, oprócz piłki nożnej lubi też inne dyscypliny szczególnie siatkówkę i sporty zimowe. – Zawsze gorąco kibicuję wszystkim sportowcom reprezentującym Polskę na arenie międzynarodowej. – mówi. Sama jeździ na rowerze uwielbia spacerować, w tym wędrówki po polskich górach. Marzy o podróży do Meksyku, a w wolnych chwilach poświęca swoją domową uprawę zielonych kwiatów.

Opr. Beata Trochymiak

ABC ZAWODÓW TSL

Kupiec usług transportowych

Kupiec usług transportowych to zawód wymagający szerokiej wiedzy na temat branży transportowej. Osoba na tym stanowisku jest odpowiedzialna za zarządzanie oraz szczegółową analizę kosztów transportowych. Jej obowiązkiem jest stała optymalizacja planów transportowych, poszukiwanie synergii oraz innowacji w celu obniżenia tych kosztów – stąd ogromne znaczenie jej relacji z podwykonawcami, które powinny sprzyjać atmosferze wspólnej pracy nad ciągłym doskonaleniem. Kupca Usług Transportowych



powinno cechować również wyczucie i przewidywalność rynku. To praca dla osób z doświadczeniem oraz potrafiących pracować pod presją czasu – mówi o zawodzie kupca

usług transportowych **Olivier Large**, Dyrektor Generalny GEFCO Polska. Jedną z najważniejszych, poszukiwanych ostatnio wartości przez klientów w branży TSL jest stabilność oraz ciągłość usługi. Ważną część tych usług stanowi transport, który podlega też dużym wahaniom rynkowym i ekonomicznym. Aby uniknąć powstającego ryzyka związanego z taką

sytuacją stworzono stanowisko kupca usług transportowych. To zawód nowy, który niedawno pojawił się w w branży TSL i wynika ze zmian rynkowych oraz zapotrzebowania. Rolą takiej osoby jest analiza rynku transportowego pod kątem



cen, podaży przewoźników czy też kwotacji dużych przetargów na usługi transportowe. Kupiec usług transportowych jest odpowiedzialny za negocjacje z przewoźnikami, określenie warunków współpracy z nimi i kontrakty transportowe. Oprócz tego poszukuje rozwiązań na zewnątrz, które mogą obniżyć koszty transportowe, śledzi wszelkie nowości, które

mogą się przyczynić w znaczny sposób do ich obniżki.

– To powinna być osoba, która ma kilkuletnie doświadczenie w firmie transportowej bądź spedycyjnej. Musi znać bardzo dobrze rynek TSL, panujące na nim relacje i czynniki, które powodują jego wahania – mówi Olivier Large.

Umiejętności i wykształcenie

Kupcem usług transportowych może zostać osoba, która posiada zdolności analityczne, jest osobą komunikatywną, znającą przynajmniej jeden język obcy.

Osoba ta powinna doskonale poruszać się w branży – znajomość poddostawców jest niewątpliwie atutem. To nie jest stanowisko dla absolwenta. Praca pełna wyzwań, dla osób pragnących samorealizacji, jest to samodzielne stanowisko, trzeba posiadać odpowiednie umiejętności interpersonalne, być odpowiedzialnym oraz dużym atutem będą, umiejętności negocjacyjne. Preferowane wykształcenie na tym stanowisku to wyższe, ale niekoniecznie. Osoba z doświadczeniem i mająca odpowiednie predyspozycje też może aplikować na to stanowisko. Kupiec usług transportowych powinien dobrze znać prawo przewozowe i konwencję CMR. – To podstawa w tym zawodzie – dodaje Olivier Large.

Kupiec usług transportowych to jeden z trudniejszych zawodów w branży TSL w obecnych czasach.

(Opr. PwL.pl w oparciu o informacje GEFCO Polska)





I Forum Employer Branding odbędzie się 15 listopada 2011 r. w Warszawie

15 listopada 2011 r. w Warszawie odbędzie się 1. Forum Employer Branding, organizowane przez firmy Kalitero oraz Musmedia. Będzie to spotkanie specjalistów zainteresowanych tematyką strategicznego budowania wizerunku pracodawcy. Zaproszonych 13 prelegentów podzieli się swoimi opiniami, opowie czy i w jaki sposób firmy dbają o dobrą reputację jako pracodawcy, jakie stosują narzędzia i programy komunikacyjne oraz jakie osiągają rezultaty.

Wiele firm podejmuje już strategiczne działania komunikacyjne w tym zakresie i stale rośnie grono tych, którzy rozważają wprowadzenie systematycznych działań Employer Branding. Podczas 1. Forum Employer Branding zostaną poruszone kwestie budowania strategii oraz roli specjalistów HR i PR w procesie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej firmy. Organizatorzy spróbują poszukać odpowiedzi na pytanie, czy Employer Branding jest częścią strategii biznesowej firmy oraz jak dbać o koncepcje marki pracodawcy. Poruszone zostaną sprawy związane z wagą projektów Corporate Social Responsibility, wolontariatu pracowniczego oraz komunikacji rekrutacyjnej. Nie zabraknie praktycznych aspektów np. korzystania z portali społecznościowych czy dbania o własne strony internetowe, zwłaszcza zakładki kariera i biuro prasowe. Wystąpienia podczas konferencji będą mieć formę prezentacji studiów przypadku oraz paneli dyskusyjnych. Organizatorzy zadbali o to, by pozyskać najlepszych ekspertów wywodzących się ze środowisk korporacyjnych, urzędów publicznych oraz małego biznesu. Wśród prelegentów, którzy już potwierdzili swój udział są m.in.: Kuba Antoszewski (Millward Brown SMG/KRC), Julita Dąbrowska (Akademia Kalitero), Konrad Jarowski (Goldenline), Urszula Płosarek (KPMG), Grzegorz Strauch (Urząd Dozoru Technicznego), Karolina Błońska (CR Navigator), Marek Kozłowski (StepStone.pl), Barbara Lewandowska i Wojciech Żytkowiak (Jeronimo Martins Dystrybucja).

Organizatorzy:

Kalitero to agencja Public Relations założona w 2000 roku. Firma świadczy również usługi szkoleniowe pod marką Akademia Kalitero oferując kompleksowe cykle szkoleń i kursów z zakresu Public Relations oraz szeroko pojętej komunikacji. Z organizowanych w Akademii Kalitero szkoleń skorzystało wiele uznanych i liczących się firm i organizacji, w tym administracja publiczna i organizacje non-profit. Więcej na www.kalitero.com.pl

Musmedia to agencja konsultingowo-eventowa, działająca od 2009 roku. Wydawca Plannera Akademickiego, organizator cyklicznych Targów Kariery oraz Femina Expo. Więcej na www.musmedia.pl

Informacje: www.forumemployerbranding.pl



Konferencja – „MAGAZYN OPTYMALNY zarządzanie, optymalizacja procesów, automatyzacja, minimalizacja kosztów” 29–30 listopada 2011 r., Piotrków Trybunalski

Czy developing magazynu to dobre rozwiązanie? A może outsourcing usług magazynowych? Logistyki? Dystrybucji? Kiedy i na jakich zasadach może to być opłacalne? Modernizować magazyn, automatyzować go? W jaki sposób przeprowadzić analizę przedsięwzięcia i jak ją zaplanować oraz jak ustrzec się błędów podczas wdrożenia projektu?

Formuła konferencji MASTERCLASS – PRAKTYCY dla PRAKTYKOW gwarantuje liczne dyskusje, wymianę doświadczeń w gronie najlepszych praktyków i ekspertów.

KLUCZOWE TEMATY SPOTKANIA

- Zwiedzanie Centrum Dystrybucyjnego Kaufland
- Jakość obsługi a szybkość dystrybucji towarów i bezpieczeństwo składowanych, reklamacje produktów versus koszty- jak odnaleźć się na tej linii, konsekwencje wybranej opcji CASE STUDY
- Magazyn i rozwiązania alternatywne w łańcuchu dostaw na przykładzie branży FMCG CASE STUDY
- Outsourcing magazynowy – outsourcing dystrybucji i logistyki. Optymalizacja procesów przesłanki wyboru, analiza kosztowa CASE STUDY
- Development magazynów – analiza finansowa, modelowy system analizy, trendy rynkowe, punkty przewagi, minusy, doświadczenia z dwóch punktów widzenia usługodawcy i usługobiorcy CASE STUDY
- Logistyka magazynowa – alternatywne metody magazynowania w ujęciu kosztowym
- Automatyzacja procesów magazynowania CASE STUDY
- Optymalizacja kosztów – punkt wyjścia, założenia, przebieg, efekty procesu CASE STUDY
- Doświadczenia CD Kaufland – optymalizacja procesów i droga do nowoczesności CASE STUDY
- Jak zagwarantować sprawne funkcjonowanie magazynu i minimalizować koszty personelu – najlepsze praktyki CASE STUDY

Polecamy również dzień specjalny konferencji, który odbędzie się 1 grudnia, a poświęcony będzie pułapką czasu pracy w zarządzaniu magazynem.

Więcej informacji na stronie www.movida.com.pl