



**Poznajmy  
Polskie Firmy TSL**



**Pracuj w logistyce PDF**



## MAGTRANS

– Podstawą działalności firmy jest transport drogowy całopojazdowy, w którym 60 proc. stanowią usługi w transporcie międzynarodowym, a 40 proc. w krajowym. Świadczymy również usługi spedycji drogowej oraz spedycji kolejowej i na ich rozwoju będziemy skupiać się w najbliższym czasie. Dział spedycji kolejowej działa od niedawna, ale prężnie się rozwija, a naszym atutem jest położenie w pobliżu szlaku szerokich torów, łączących Polskę z krajami Europy Wschodniej. Chcemy wykorzystać ten potencjał i w tym też kierunku rozwijać przewozy i spedycję kolejową. Realizując w dużym zakresie usługi spedycji, pracujemy również w oparciu o podwykonawców, których stałą sprawdzoną grupę staramy się skupić wokół siebie, opiekować się nimi, tak jak własnymi pojazdami i kierowcami. W najbliższym czasie będziemy starali się uatrakcyjnić naszą ofertę dla podwykonawców, m.in. chcemy stworzyć dla nich program zakupów grupowych. Obecnie współpracujemy z ponad 40 przewoźnikami, a docelowo chcemy, aby było ich ok. 180, czyli tyle ile liczy nasza własna flota pojazdów. Nasi podwykonawcy muszą świadczyć usługi na takim samym poziomie, jak my świadczymy, czyli terminowo i w oparciu o nowoczesne pojazdy – **mówi Edward Magdziak prezes zarządu Magtrans Sp. z o.o.**



**Poznajmy  
Polskie Firmy  
TSL**

c.d. na str. 3



## Polbod-Trans

– Staram się unikać pojęcia operator logistyczny i nie nazwałabym tak naszej firmy, gdyż wolę określenie spedytor. W dzisiejszych czasach, niesłusznie umniejsza się rolę spedycji, sprowadzając ją do roli wyłącznie pośrednika – „wziął zlecenie – sprzedał zlecenie”. To błąd, bo prawdziwy spedytor odbierze ładunek spod

drzwi klienta, zorganizuje odprawę celną, przepakuje, skompletuje, dostarczy go do innego kraju, i tam go ocli i dowiezie do odbiorcy końcowego. Na tym właśnie polega spedycja i nasza firma świadczy właśnie takie usługi. Spedytor jest jednym z najstarszych zawodów świata, funkcjonującym od czasów starożytnych. Spedytorzy też świadczą inne usługi, o których dzisiaj prawie zapomniano. Chociażby poradnictwo w wyborze najlepszego środka transportu na poszczególnych etapach przemieszczania towaru. To właśnie spedytor, a nie logistyk czy transportowiec, ma rozeznanie o warunkach infrastrukturalnych w danym kraju, jakie opłaty obowiązują, jakie procedury na granicy itp. Kolejną zapomnianą usługą jest zabezpieczenie płatności. Spedytor może zabezpieczyć płatność za towar klienta – eksportera, dostawcy – to jest inkaso spedytorskie, może też w imieniu klienta złożyć gwarancje na długi celne i podatkowe – **mówi Jadwiga Domagała, prezes zarządu Polbod-Trans Sp. z o.o. oraz Biura Spedycji Międzynarodowej Polbod z Sosnowca.**

c.d. na str. 6

## W NUMERZE:

Rozmowa z Edwardem Magdziakiem prezesem zarządu Magtrans Sp. z o.o. ....	str. 3
Oplaty drogowe z kartami paliwowymi. Dlaczego warto? .....	str. 5
Rozmowa z Jadwigą Domagałą, prezes zarządu Polbod-Trans Sp. z o.o. oraz Biura Spedycji Międzynarodowej Polbod .....	str. 6
Nowa gama pojazdów Renault Trucks oszczędniejsza i bezpieczniejsza .....	str. 8

Teleroute oferuje nowe rozwiązania i nowe możliwości dla firm TS – sprawdź jak to działa! .....	str. 9
Po co nam klastry w transporcie i logistyce? .....	str. 11
Brakuje spójnej polityki rozwoju klastrów w Polsce .....	str. 12
Kobiety w Logistyce – Rozmowa z Barbarą Lazarczak dyrektorem zarządzającą ECU-Line Polska Sp. z o.o. ....	str. 13
Czy e-mail stanowi powiadomienie pisemne? .....	str. 14

# POJAZD CIĘŻAROWY PRZYNOSI ŻYSK

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

NOWA GAMA  
RENAULT TRUCKS



[renault-trucks.pl](http://renault-trucks.pl)

Renault Trucks SAS z kapitałem 50 000 000 € - 954 506 077 RCS Lyon  
Zdjęcia udostępnione przez: © Renault Trucks - 05/2013.



# Inwestujemy w bezpieczeństwo, jakość i nowoczesne technologie



Rozmowa z **Edwardem Magdziakiem** prezesem zarządu Magtrans Sp. z o.o.

**Firma Magtrans jest rodzinną firmą transportową, w której pracują już dwa pokolenia – rodzice i dzieci – jak udaje się łączyć pracę dwóch generacji?**

– Tak, jesteśmy typowo rodzinną firmą i cieszy nas, że również dzieci złapały bakcyła do transportu, którego rozwój miały okazję obserwować od najmłodszych lat. A transport jest działalnością dosyć trudną i bardzo dynamicznie się rozwijającą. Jako starsze pokolenie, budowaliśmy firmę krok po kroku, jednocześnie ucząc się największych zmian zachodzących na tym rynku, a młode pokolenie musiało wskoczyć od razu na bardzo wysoki pułap tego rozwoju. Więc z jednej strony mają łatwiej, a z drugiej o wiele więcej wyzwań. Natomiast z chęcią czerpią z naszego doświadczenia, co mnie bardzo cieszy i jestem spokojny o dalszy rozwój firmy, a też i nie ukrywam, że wykorzystujemy ich świeże spojrzenie na biznes. Jestem przekonany, że dzięki temu umacniamy naszą pozycję i to nas wyróżnia na rynku. Oczywiście jako młodzi następcy, mają swoje wizje na poprowadzenie firmy i czasami trzeba stłumić ten zapał, ale zawsze z wielkim zainteresowaniem przyglądam się każdemu pomysłowi.

**Jakimi zasadami kierujecie się Państwo zarządzając firmą?**

– Działamy w oparciu o zrównoważony rozwój, co oznacza, że powiększamy flotę naszych pojazdów równoważnie do wzrostu potencjału po stronie biura i rozwoju usług.

**W jakim kierunku rozwijacie działalność Magtrans?**

– Podstawą działalności firmy jest transport drogowy całopojazdowy i tak też pozostanie, w którym 60 proc. stanowią usługi w transporcie międzynarodowym, a 40 proc. w krajowym. Świadczymy również usługi spedycji drogowej oraz spedycji kolejowej i na ich rozwoju będziemy skupiać się w najbliższym czasie. Dział spedycji kolejowej działa od niedawna, ale prężnie się rozwija, a naszym atutem jest położenie w pobliżu szlaku szerokich torów, łączących Polskę z krajami Europy Wschodniej. Chcemy wykorzystać ten potencjał i w tym też kierunku rozwijać przewozy i spedycje kolejową.

**Czy korzystacie wyłącznie z taboru własnego, czy też z podwykonawców?**

– Realizując w dużym zakresie usługi spedycji, pracujemy również w oparciu o podwykonawców, których stałą sprawdzoną grupę staramy się skupić wokół siebie, opiekować się nimi, tak jak własnymi pojazdami i kierowcami. W najbliższym czasie będziemy starali się uatrakcyjnić naszą ofertę dla podwykonawców, m.in. chcemy stworzyć dla nich program zakupów grupowych. Obecnie współpracujemy z ponad 40 przewoźni-



kami, a docelowo chcemy, aby było ich ok. 180, czyli tyle ile liczy nasza własna flota pojazdów. Nasi podwykonawcy muszą świadczyć usługi na takim samym poziomie, jak my świadczymy, czyli terminowo i w oparciu o nowoczesne pojazdy.

**Inwestycje firmy skupiają się wyłącznie na pojazdach ciężarowych?**

– Zdecydowanie nie. Inwestujemy w bezpieczeństwo, jakość i nowoczesne technologie. Bezpieczeństwo rozumiemy, jako nowoczesna flota pojazdów, spełniająca najbardziej rygorystyczne kryteria prowadzenia pojazdu oraz zapewniająca najwyższą jakość transportu, a także elementy bezpieczeństwa pracy, tj. kaski, kamizelki, buty ochronne, etc. To wiąże się z obsługą klientów, którzy wymagają przed wejściem np. na teren zakładów produkcyjnych odpowiedniej odzieży ochronnej od kierowców. Kierowca musi posiadać np. kamizelki ochronne, w jednym miejscu żółtą a w innym pomarańczową, podobnie jest z obuwiem ochronnym, czy nakryciem głowy. To oczywiście trochę komplikuje usługi, ale też zapewnia bezpieczeństwo i jakość, którą właśnie gwarantujemy i o co szczególnie dbamy. Jakość utrzymujemy też dzięki wdrażaniu certyfikatów według norm ISO. Posiadamy już ISO 9001, w tym miesiącu

## MAGTRANS w liczbach

Firma została założona przez Edwarda Magdziaka, w roku 1982, zaczynała od jednego samochodu ciężarowego, dzisiaj flota liczy ponad 180 pojazdów oraz około 200 naczep. Magtrans zatrudnia ok. 300 pracowników, w tym ok. 200 zawodowych kierowców. Siedziba firmy znajduje się w Busku-Zdroju, firma posiada również 4 stacje paliw. Magtrans korzysta z giełd Trans i Timocom, kart paliwowych Orlen i DKV, pojazdów marki MAN i Renault, naczep marki Wielton.



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

cd. na str. 4

**cd. ze str. 3**

zaczynamy wdrożenie certyfikatu ISO 14001 – dotyczący ochrony środowiska oraz ISO 18001 z zakresu BHP, a także certyfikat AEO. Nasze dostawy realizujemy na czas, więc jakość to podstawa naszych usług.

**Jakie branże obsługujecie?**

– Obsługujemy wszystkie branże, których towary możemy załadować i bezpiecznie przewieźć na naszych naczepach. Głównymi zleceniodawcami są firmy z przemysłu budowlanego, hutniczo-stalowego, automotive, ale nie stoi nic na przeszkodzie, aby móc to grono poszerzyć o kolejnych zadowolonych klientów. Cięży na nas ogromna odpowiedzialność za towar i terminowość dostaw.

**Jak realizuje się usługi transportowe w trudnych warunkach rynkowych, infrastrukturalnych? Czy są jakieś szczególne bariery, które osłabiają rynek transportowy?**

– Bardzo trudno. Obecnie rynek transportowy jest mocno rozdrobniony, który działa na niskich stawkach i marżach, dodatkowo w warunkach zmieniających się przepisów prawnych, co skutecznie i dotkliwie go osłabia.

**Co najbardziej jest dotkliwe w tych zmianach prawnych?**

– Szykują się kolejne zmiany w kierunku zaostrzenia przepisów o transporcie drogowym i dopuszczenia do zawodu przewoźnika, chociażby jak udowodnienie reputacji, kwestie techniczne bazy eksploatacyjnej, etc. Każda zmiana prawa pociąga za sobą dodatkowe obciążenia, stres i jeszcze większą biurokrację, która pochłania coraz więcej czasu i dodatkowe koszty.

**O bezpieczeństwie i jakości**

– Firma Magtrans z pełną świadomością i odpowiedzialnością podjęła decyzję o certyfikacji swojego systemu zarządzania, który był budowany przez lata działalności w transporcie w oparciu o podstawowe zasady: bezpieczeństwo towarów klienta oraz rzetelność i terminowość dostaw. Dokumentacja systemowa pozwoliła precyzyjnie opisać wdrożone i stosowane dobre praktyki w obszarze relacji z klientami, komunikacji wewnętrznej, optymalizacji zarządzania zasobami ludzkimi i taborem. Osobiste zaangażowanie i wieloletnie doświadczenie właścicieli rodzinnej firmy owocują doskonałymi relacjami wewnętrznymi wśród personelu, który stale podnosi swoje kwalifikacje i jest pozytywnie nakierowany na klienta, umiejętnie identyfikując jego potrzeby i osiągając spełnienie jego wymagań. Opracowano własne schematy zabezpieczania ładunków, zgodne z wytycznymi Komisji Europejskiej w dziedzinie mocowania towarów w transporcie drogowym. Efektem są wysokie oceny w badaniach zadowolenia klientów i znikoma ilość reklamacji, które w wielu firmach transportowych są prawdziwą zimą i finansowym obciążeniem z uwagi na uszkodzenia w transporcie. Podczas dwuetapowego auditu certyfikującego z ogromnym zaangażowaniem przedstawiano dowody, że system zarządzania jakością jest poprawnie wdrożony i zgodny z wymaganiami ISO 9001:2008, czego poświadczeniem jest certyfikat wydany przez międzynarodową jednostkę certyfikującą TÜV Rheinland – **mówi Andrzej Załęcki Senior Auditor TÜV Rheinland Polska Sp. z o.o.**

**A jak Pan ocenia perspektywy rozwoju rynku TSL?**

– Czekają nas konsolidacja, na pewno mali przewoźnicy będą zmuszeni łączyć swoje siły, albo w większe przedsiębiorstwa, albo w grupy przewoźników jeżdżące pod jedną marką.

**Czy Magtrans zamierza przejmować jakieś firmy?**

– Nie przewidujemy akwizycji w najbliższym czasie, stawiamy na rozwój organiczny i zbudowanie stałej grupy podwykonawców. Na razie mamy dobrze rozwinięty transport oraz spedycję i na wykorzystaniu tego potencjału chcemy skupić się w najbliższej przyszłości. Zastanawiamy się jedynie nad pełną obsługą logistyczną.

**Jak dbacie o rozwój pracowników w firmie?**

– Stale podnosimy kompetencje naszych pracowników, szkolimy ich, a o wyborze szkolenia często oni sami decydują,

w tym również wysyłamy ich na kursy językowe, jeśli tylko zgłoszą taką potrzebę. Poza tym staramy się tworzyć zdrową atmosferę w firmie. Nasi pra-

cownicy pracują od wielu lat z nami, mamy małą rotację kadry. Oferujemy też ścieżkę awansu wewnątrz firmy, dopiero w przypadku kiedy nie ma możliwości awansu nikogo z wewnątrz, uruchamiamy rekrutację zewnętrzną. Dbamy też o różnorodność, są ludzie i młodzi i starsi, a ok. 35 proc. zespołu (wyluczając kierowców) stanowią kobiety, w tym wiele z nich pracuje na stanowiskach kierowniczych. Kadra jest największym kapitałem naszej firmy.

**Dziękuję za rozmowę,**

**Beata Trochymiak  
Pracujwlogistyce.pl**

# Oplaty drogowe z kartami paliwowymi. Dlaczego warto?

Rozmowa z firmą Magtrans skusiła nas, aby przyjrzeć się dokładniej jednej z usług, które ułatwiają życie firmom transportowym – międzynarodowym kartom paliwowym. A to dlatego, że karty dedykowane rynkowi TSL to tak naprawdę umowna nazwa pakietu usług finansowych, których celem jest ułatwienie przewoźnikom poruszania się w gąszczu rozliczeń transportowych. Obok opłacania tankowań, kluczową usługą operatorów kart jest obsługa płatności z tytułu opłat drogowych na terenie Europy.

## Co daje karta paliwowa?

Przy pomocy karty paliwowej można zapłacić za przejazd lub też zamówić rozliczenia w systemie automatycznym. Usługę rozliczania wszystkich typów opłat drogowych oferują nieliczni operatorzy kart paliwowych, wyspecjalizowani w obsłudze przewoźników międzynarodowych. Należy do nich np. DKV Euro Service, z którego usług korzysta od lat firma Magtrans. Jak widzimy na przykładzie współpracy DKV i Magtrans, operator kart przejmuje na siebie wszelkie formalności związane z rozliczeniami myta, zarówno w formie winiet, jak i elektronicznych systemów opłat drogowych (np. nasz rodzimy viaTOLL, czy niemiecki Toll Collect). W przypadku opłat elek-

tronicznych obsługa DKV oznacza: rejestrację w systemie obowiązującym w danym kraju, dostarczenie urządzeń pokładowych do rozliczania opłat oraz fakturowanie należności.

## Jedna faktura, jedna analiza

Duże znaczenie ma ostatni element, czyli wystawianie łącznych faktur za opłaty drogowe z wielu krajów Europy i ich analiza w jednym programie do zarządzania transakcjami. Wyobraźmy sobie firmę, która jeździ na trasie Polska–Hiszpania. W zależności od wyboru trasy, pokonuje ona takie kraje, jak Niemcy, Austria, Francja, Czechy, Słowacja, Włochy, Polska, Hiszpania... Aby rozliczać płatności drogowe w tak wielu krajach, przewoźnik musi w każdym z nich oddzielnie zarejestrować się i wybrać metodę rozliczeń. I tu z pomocą przychodzi mu operator kart paliwowych typu DKV. Oferuje kompleksowy serwis, przejmując od firmy transportowej ciężar załatwiania formalności wstępnych, a następnie porządkowania kosztów opłat drogowych. DKV wystawia dwa razy w miesiącu jedną fakturę, w której opisane są koszty przejazdu płatnymi drogami, tunelami i mostami w poszczególnych krajach. Jednocześnie przewoźnik może łącznie analizować wydatki z tytułu e-myta w różnych krajach w progra-

mie do zarządzania transakcjami DKV eReporting. Dodatkowo w programie do analiz online DKV eReporting możemy ustawić limity wydatków na poszczególne typy opłat – kiedy zostają przekroczone, właściciel firmy jest o tym informowany.

## Zwrot VAT, czyli ile można oszczędzić

DKV przenosi dodatkowo na swoich klientów pełną wysokość rabatów udzielnych przez firmy zarządzające autostradami w całej Europie. Jednak kluczową kwestią jest możliwość skorzystania ze zwrotu podatku VAT naliczonego z tytułu zagranicznych opłat drogowych. Przypomnijmy, że wynosi on od 15–25% kosztów e-myta. Jeśli korzystamy z fakturowania opłat za pośrednictwem DKV, oferuje on pełne załatwienie formalności związanych ze zwrotem VAT. Równowartość podatku zwracana jest w jednej z kolejnych faktur wystawianych za opłaty drogowe oraz tankowanie. Przyjrzeliśmy się kwotom zwrotu VAT uzyskanym przez losowego klienta DKV na trasie Warszawa–Barcelona i z powrotem. Zwrot VAT za paliwo i myto wyniósł 195 euro, podczas gdy prowidzja operatora wahała się w granicach 1,5–3% odzyskanej kwoty. Realne oszczędności kosztów na tej trasie wyniosły 13,5%.

Opr. DKV Euro Service

You drive, we care.

**DKV**

**Ecotaxe już jesienią 2013 r.**

**Jedno urządzenie DKV Box do rozliczania opłat Ecotaxe i TIS PL**

Francja zapowiedziała wprowadzenie w 2013 r. nowego podatku w formie opłaty drogowej o nazwie Ecotaxe. Już teraz możesz zarezerwować urządzenie DKV Box obsługujące dwa systemy: Ecotaxe i TIS PL.

» 0 zł prowizji za rozliczanie opłat

Więcej informacji: [info-vtpl@dkv-euroservice.com](mailto:info-vtpl@dkv-euroservice.com)

[www.dkv-ecotaxe.com](http://www.dkv-ecotaxe.com)

# W dzisiejszych czasach, niesłusznie umniejsza się rolę spedycji



Poznajmy  
Polskie Firmy  
TSL

Rozmowa z **Jadwigą Domagałą**, prezes zarządu Polbod-Trans Sp. z o.o. oraz Biura Spedycji Międzynarodowej Polbod

## Historia firmy Polbod rozpoczęła się w roku...

– 1989, kiedy to odeszłam z pracy w C. Hartwig Katowice i dołączyłam jako drugi udziałowiec do spółki Biuro Spedycji Międzynarodowej Polbod, w której to w 1993 r. objęłam 100 proc. udziałów firmy. Podstawą jej działalności miały być wyłącznie obsługa celna i usługi spedycyjne. Z biegiem czasu i zmian zachodzących w Polsce, zaczęliśmy świadczyć usługi transportu międzynarodowego i zakupiliśmy pierwsze pojazdy ciężarowe. W 1994 r. zdecydowaliśmy z mężem o założeniu drugiej spółki – Przedsiębiorstwo Spedycyjno-Transportowe Polbod-Trans.

## Czyli zarządzają Państwo dwoma spółkami, które świadczą usługi...

– BSM Polbod specjalizuje się w usługach agencji celnej i magazynach spedycyjnych, a Polbod-Trans zajął się transportem i spedycją. Tworząc drugą spółkę, zakładaliśmy, że będziemy świadczyć spedycję w szerokim zakresie, ale tak się ułożyło, że do dzisiaj przewagę stanowi



spedycja drogową, a pozostałe gałęzie transportu stanowią niewielki procent oferowanych usług. Specjalizujemy się głównie w obsłudze transportu drobnicy, mówiąc językiem spedycyjnym – organizujemy transport zbiorowych przesyłek spedytorskich, który wykonujemy z partnerami z zagranicy. W swojej ofercie mamy regularne transporty do Włoch, Hiszpanii, na Węgry, do Czech. Obecnie posiadamy ponad 20 własnych pojazdów ciężarowych o ładowności od 1,5 do

24 ton. Nasze usługi cały czas się rozwijały, w tym również o usługi magazynowe. Dwa lata temu zainwestowaliśmy we własny obiekt w Sosnowcu na działce o pow. 11,4 tys. m<sup>2</sup> – budynek biurowo-magazynowy oraz parking dla pojazdów ciężarowych. W obiekcie tym znajduje się miejsce uznane do odprawy w procedurze uproszczonej, magazyn czasowego składowania dla przesyłek pod dozorem celnym i magazyny spedycyjne corss-dockingowe. Oprócz tego prowadzimy magazyny przykładowe dla naszych klientów.

## Polbod w liczbach

BSM Polbod na początku był spółką osoby prawnej i Jadwigi Domagały, w 1993 r. nastąpiła zmiana udziałowców i 100 proc. udziałów należało już do Jadwigi Domagały. Spółka Polbod-Trans założona pod koniec 1994 r, działalność rozpoczęła w styczniu 1995 r. Polbod-Trans Sp. z o.o. posiada flotę 22 pojazdów, w tym 6 zestawów (ciągnik siodłowy + naczepa) 24 tonowych, i pojazdy o ładowności od 1,5 do 9 ton. Flota dostosowana jest do potrzeb linii drobnicowych i obsługi zbiorowych przesyłek spedytorskich. Są to pojazdy marki FIAT, Iveco, MAN. Firma korzysta również z podwykonawców, których ilość sięga do 30 pojazdów. Łącznie obie firmy zatrudniają 53 osoby, w tym 20 kierowców i 6 agentów celnych. Firma Polbod posiada magazyny spedycyjne o pow. 1500 m<sup>2</sup>, magazyn celny 200 m<sup>2</sup> z miejscem uznanym dla odpraw w procedurach uproszczonych. Polbod ma siedzibę w Sosnowcu oraz agencje celne w Sosnowcu i w Czechowicach (gdzie także jest miejsce uznane pod procedury uproszczone).

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



## Można więc powiedzieć o firmie operator logistyczny?

– Nie, raczej unikam tego pojęcia, nie nazwałabym tak naszej firmy, gdyż wolę określenie spedytora. Często zapomina się, że spedycja jest bardzo szerokim pojęciem, znacznie szerszym od operatora logistycznego i wolałabym pozostać przy tej nazwie. W dzisiejszych czasach, niesłusznie umniejsza się rolę spedycji, sprowadzając ją do roli wyłącznie po-

cd. na str. 7

## cd. ze str. 6

średnika – „wziął zlecenie – sprzedał zlecenie”. To błąd, bo prawdziwy spedytor odbierze ładunek spod drzwi klienta, zorganizuje odprawę celną, może też go przepakować, skompletować, dostarczyć do innego kraju i tam go odciec, aż po dostarczenie pod drzwi odbiorcy końcowego. Na tym właśnie polega spedycja i nasza firma świadczy właśnie takie usługi. Spedytor jest jednym z najstarszych zawodów świata, funkcjonującym od czasów starożytnych. Spedytorzy też świadczą inne usługi, o których dzisiaj prawie zapomniano.

### To znaczy jakie konkretnie usługi?

– Chociażby poradnictwo, czyli doradzenie w wyborze najlepszego środka transportu na poszczególnych etapach przemieszczania towaru. To właśnie spedytor, a nie logistik czy transportowiec, ma rozeznanie o warunkach infrastrukturalnych w danym kraju, jakie opłaty obowiązują, jakie procedury na granicy itp. Kolejną zapomnianą usługą jest zabezpieczenie płatności. Spedytor może zabezpieczyć płatność za towar klienta – eksportera, dostawcy – to jest inkaso spedytorskie, może też w imieniu klienta złożyć gwarancje na długi celne i podatkowe. O tym dzisiaj już praktycznie się nie mówi.

### Polbod-Trans ma zasięg międzynarodowy z południa Europy aż po Ukrainę i...

– Tak, organizujemy regularne transporty ładunków zbiorowych na Hiszpanię, Włochy, Czechy i Niemcy oraz ostatnio skupiamy się na rozwinięciu usług przeladunku towarów i transportu z krajów UE na Ukrainę i kraje nadbałtyckie, tj. Estonia,

### Polbod jako pracodawca

Firmy Polbod zapewniają swoim pracownikom przyjazne środowisko pracy, stabilne zatrudnienie i dają poczucie bezpieczeństwa, oferując możliwości rozwoju zgodnie z indywidualnymi zdolnościami i predyspozycjami pracowników, zapewniając doskonalenie i stałe podnoszenie kwalifikacji, a na stanowiskach operacyjnych samodzielność i kreatywną pracę. Polbod-Trans zapewnia pracownikom.

Łotwa i Litwa. Sprzyja temu nasze położenie geograficzne, to idealne miejsce, aby po drodze z krajów południowej Europy, ładunki kompletować i wysyłać je regularnie do odbiorców na Wschodzie. Nawiązaliśmy też kontakty z serbską firmą spedycyjną, gdyż zamierzamy uruchomić regularne połączenia ładunków drobnicowych na kierunku Bałkańskim. Także stale poszerzamy nasz serwis drobnicowy o nowe kierunki i nowych klientów, którzy cenią naszą jakość usług, zwłaszcza terminowość dostaw.

### Jakość usług zapewniamy...

– Wdrożone certyfikaty ISO9001 : 2009 w Biurze Spedycji Międzynarodowej certyfikat AEO

– uproszczenia celne, a w spółce Polbod-Trans – certyfikat AEO w zakresie security. Nasze spółki są całkowicie z informatyzo-

### Nowe obszary działalności

Priorytetem rozwoju Polbod w najbliższej przyszłości jest dalsza ekspansja na Europę Wschodnią – rozwój linii drobnicowych do Ukrainy i Serbii.

wane, pracują w oparciu o spójny program, łączący spedycję z magazynem i transportem. System informatyczny został zaprojektowany specjalnie pod naszą działalność. Za parę dni odbieramy też kolejny nowy pojazd ciężarowy.

### A co z rozwojem kadry...

– Ludzie są najważniejsi i staramy się dbać o rozwój i warunki pracy naszego zespołu, który liczy obecnie 53 osoby i jest zróżnicowany wiekowo. Niektóre osoby pracują od początku powstania firmy i zdążyły już dojść do wieku emerytalnego. Jako, że główny pion działalności to spedycja, stawiamy też na ludzi młodych, czyli na takich którzy nie mieli okazji praktykowa-



nia w innych firmach i chętnie ich przygotowujemy do zawodu. Obecnie też mamy stażystę i jeśli mu się spodoba u nas, to będzie mógł podjąć stałą pracę.

### Największą bolączką branży TSL jest obecnie...

– Poza spadkiem wolumenów ładunków, ciągle zmiany przepisów i nowe obciążenia fiskalno-administracyjne w związku z tymi zmianami. Szczególnie jeśli chodzi o transport drogowy, są to opłaty drogowe, zmiany w ustawie VAT-owskiej, etc. Lista tych zmian wydaje się nie mieć końca, a to są ważne sprawy dla przedsiębiorstw transportowych, bo generują koszty. Musimy dopasowywać systemy informatyczne, szkolić kadry, a to wszystko kosztuje. Szacuję, że na przestrzeni tych ponad 20 lat działalności, koszty zmian związanych z dostosowaniem się firmy do nowej sytuacji prawnej mogły pochłonąć nawet setki tysięcy złotych.

### Dziękuję za rozmowę,

Beata Trochymiak  
Pracujwlogistyce.pl

# Nowa gama pojazdów Renault Trucks oszczędniejsza i bezpieczniejsza

Fakt przejścia na normę emisji spalin Euro 6 stał się dla Renault Trucks okazją do odnowienia całej swojej gamy pojazdów. Aby zrealizować ten projekt, Renault Trucks przeprowadziło najbardziej rygorystyczny program testów w całej swojej historii.

## Pojazdy dalekobieżne

Prezentując nową rodzinę pojazdów dalekobieżnych, Renault Trucks ujednoliciło swoją ofertę, obejmującą obecnie jeden bazowy model pojazdu, który dzięki swojej modułowej budowie może zaspokoić potrzeby wszystkich klientów w segmencie transportu dalekobieżnego. Gamę Renault Trucks T – bo o nim mowa – opracowano z myślą o zaaferowaniu firmom transportowym doskonałej równowagi pomiędzy zużyciem paliwa i komfortem pracy. Wyposażony w kabinę, dopracowaną w tunelu aerodynamicznym, model T łączy w sobie wydajność i niskie zużycie paliwa modelu Premium Route z komfortem i prestiżem modelu Magnum. Oprócz całkowicie nowej kabiny, oferuje również udoskonalony układ napędowy, z silnikami spełniającymi normę emisji spalin Euro 6. Mimo ograniczeń narzuconych przez nową normę Euro 6, jest ono do 5 proc. niższe, w porównaniu z pojazdami poprzedniej generacji. Nowe pojazdy dalekobieżne oferują liczne, bezprecedensowe korzyści. Przy szerokości 2,5 metra, kabina Renault Trucks T jest bardziej przestronna i bardziej komfortowa. Jest wyposażona w rozsuwaną leżankę, a także leżankę górną, która w razie potrzeby może pełnić funkcję dodatkowego schowka. Obecnie tunel silnika ma wysokość zaledwie 200 mm, zaś w kabinie z płaską podłogą nie ma go w ogóle. Nowe fotele, zaprojektowane przez

RECARO® specjalnie dla Renault Trucks, ergonomiczna deska rozdzielcza z 7-calowym wyświetlaczem głównym (największym na rynku) i zmieniony układ przełączników umożliwiają przyjęcie optymalnej pozycji za kierownicą. Kierowcy mają do swojej dyspozycji szereg elementów zwiększających bezpie-



czeństwo, takich jak np. reflektory doświetlające zakręt i wielofunkcyjne koło kierownicy, regulowane w trzech płaszczyznach.

Źródłem mocy w Renault Trucks T są silniki DTI 11 i DTI 13, zgodne z normą emisji spalin Euro 6. Wszystkie pojazdy tej serii są wyposażone w zautomatyzowaną skrzynię biegów Optidriver, z nowo opracowanym układem sterowania. Kolejnymi nowościami w serii T są całkowicie nowy układ dystrybucji sprężonego powietrza EACU (Electronic Air Control Unit), energooszczędna pompa wspomaganie układu kierowniczego o zmiennym wydatku oraz zbiorniki paliwa o pojemności do 1475 litrów. Ułatwiono także obsługę techniczną, po przez odseparowanie instalacji elektrycznej od pneumatycznej. Wiązki elektryczne są obecnie poprowadzone po prawej stronie podwozia, podczas



gdy przewody pneumatyczne – po stronie lewej. W razie potrzeby, kierowca może użyć znajdującego się na desce rozdzielczej przycisku „24/7” w celu aktywacji funkcji ciągłego monitorowania lokalizacji (geolokalizacja) i bezprzewodowej transmisji parametrów roboczych pojazdu, co jeszcze bardziej ułatwia wybraną, jedną z 1600 na całym świecie, stacji obsługi Renault Trucks sprawowanie opieki serwisowej nad pojazdem. Seria T została także przystosowana do pełnej integracji z Optifleet, oferowanym przez Renault Trucks systemem zarządzania flotą, zwiększającym opłacalność eksploatacji pojazdu ciężarowego. Ponadto, Renault Trucks nadal oferuje swoje wypróbowane prooszczędnościowe rozwiązania, takie jak m.in. Optifuel Infomax – system analizujący styl jazdy i monitorujący zużycie paliwa, który w połączeniu ze szkoleniem Renault Trucks w zakresie jazdy ekonomicznej (dotychczas przeszkolono ponad 25 000 kierowców), może przyczynić się do dalszej redukcji zużycia paliwa, nawet o 15 proc.

## Pojazdy dystrybucyjne

Opracowując swoją nową gamę pojazdów dystrybucyjnych, Renault Trucks wykorzystало własne doświadczenia i wiedzę o tym specyficznym segmencie transportu, a także znane i uznane cechy dotychczasowych modeli. Mimo że nowe pojazdy dystrybucyjne Renault Trucks – seria D – bazują na wcześniejszych modelach firmy, stanowią bardziej konsekwentną propozycję rynkową. Serię D Renault Trucks tworzą trzy modele: Renault Trucks D (DMC

cd. na str. 9





**cd. ze str. 8**

od 10 do 18 t), Renault Trucks D Wide (DMC od 16 do 26 t) i Renault Trucks D Access z niskopodłogową kabiną „Low Entry” (DMC od 18 do 26 t). Wkrótce zostanie ona uzupełniona pojazdem w klasie DMC od 3,5 do 7,5 t. Nowe silniki DTI 5 i DTI 8 spełniają normę emisji spalin Euro 6, odznaczając się wysokimi osiągnięciami i niezawodnością. Jednocześnie charakteryzują się równie doskonałą ekonomią paliwową, jak jednostki napędowe poprzedniej generacji.

Maksymalny moment obrotowy dostępny już od 900 obr/min oznacza, że kierowca nie musi wykorzystywać pełnego zakresu prędkości obrotowych silnika, co z kolei skutkuje niższym zużyciem paliwa. Podobnie, duża moc nowej jednostki czterocylindrowej, porównywalna z wydajnością silnika sześciocylindrowego, umożliwia zwiększenie ładowności pojazdu. W obrębie całej gamy Renault Trucks stosuje zautomatyzowane skrzynie biegów, zapewniające oszczędność paliwa, ochronę podzespołów układu napędowego, niższe koszty obsługi

technicznej i możliwość koncentrowania się kierowcy wyłącznie na kierowaniu pojazdem. Wiele podzespołów w Renault Trucks D zostało zmodernizowanych pod kątem zmniejszenia kosztów i ułatwienia obsługi technicznej. Wykorzystanie oprogramowania do monitorowania i analizy zużycia paliwa Optifuel Infomax w połączeniu z opracowanym przez Renault Trucks szkoleniem kierowców w zakresie ekonomicznej jazdy, umożliwia oszczędzanie do 15 proc. paliwa.

(opr. Renault Trucks)

## Teleroute® oferuje nowe rozwiązania i nowe możliwości dla firm TSL – sprawdź jak to działa!

Walters Kluwer Transport Services (WKTS), do której należy m.in. Giełda Transportowa Teleroute, wprowadza na rynek europejski wiele innowacyjnych rozwiązań przeznaczonych dla branży TSL. Jednym z nich jest **FreightCentral** – oprogramowanie **przeznaczone dla średniej wielkości firm transportowych**. Drugim nowym rozwiązaniem dla branży transportowej jest **twCost** – **oprogramowanie do zarządzania kosztami w firmie transportowej**. Prócz tego wprowadzane są obecnie także inne przełomowe rozwiązania, które pomogą naszym obecnym i przyszłym Klientom podnieść rentowność. Istotne jest również to, że produkty i usługi WKTS są rozwiązaniami systemowymi, co umożliwia z jednej strony rozwiązywanie kompleksowych problemów, a z drugiej strony pozwala naszym Klientom na osiągnięcie szybkiego zwrotu z inwestycji.

### FreightCentral: nowy panel zarządzania zleceniami transportowymi

WKTS wprowadza na rynek swoją najnowszą innowację: nowy panel **FreightCentral** – moduł do zarządzania zleceniami transportowymi. **FreightCentral** jest szczególnie polecany średnim firmom transportowym, aby pomóc im zarządzać zleceniami transportowymi oraz zapewnić wyższą jakość obsługi ich Klientów.

### Nowe rozwiązanie planowania i optymalizacji z Transwide

Transwide, marka WKTS znana z systemów zarządzania transportem (systemy klasy TMS), oferuje system **twOptimize**, nowe opro-

gramowanie do planowania i optymalizacji transportu. Moduł **twOptimize** umożliwia spedytorom i przewoźnikom planowanie swoich frachtów w najbardziej opłacalny sposób, zapewniając dzięki temu szybki zwrot z inwestycji. Warto nadmienić, że **twOptimize** jest jedynym dostępnym na rynku rozwiązaniem klasy TMS oferującym taką funkcjonalność. Transwide przedstawi również wkrótce on-line nowe rozwiązanie o nazwie **twSlot Partner Page** służące do planowania spotkań, oraz oprogramowanie **twCost** służące do zarządzania stawkami i kosztami transportowymi.

### Społeczność

Użytkownicy **Giełdy Transportowej Teleroute** to generalnie dwie strony rynku transportowego: spedytorzy poszukujący transportu dla swoich ładunków oraz przewoźnicy poszukujący zleceń dla swojego taboru samochodowego. Idea giełdy transportowej została wymyślona blisko 30 lat temu przez założyciela Teleroute. Zakłada ona, że łączymy te dwie społeczności i pomagamy im rozwijać swoją działalność w przyjaznym i bezpiecznym otoczeniu. Aby sprostać potrzebom rynku i oczekiwaniom naszych Klientów, systematycznie zabiegamy o podnoszenie poziomu świadczonych przez nas usług oraz wzrost poziomu bezpieczeństwa na naszej giełdzie. Nasz zespół konsultantów może wspierać telefonicznie Klientów w kilkunastu językach obcych. W zakresie bezpieczeństwa obrotu poczyniliśmy poważne inwestycje, aby jeszcze dokładniej sprawdzać firmy, które chcą uzyskać dostęp do naszej giełdy. Jako jedyni nie udzielamy też próbnego dostępu do giełdy –

wszystko to robimy po to, aby maksymalnie uszczelnić nasz system. Każdy, kto jest lub chce być naszym Klientem, musi sprostać naszym wysokim standardom jakościowym. Dbamy o to, by Klienci byli zadowoleni i chcieli zostać z nami na długie lata – mówi Paweł Bombola, dyrektor zarządzający odpowiedzialny za Giełdę Transportową Teleroute w krajach Europy Wschodniej.

Z naszej perspektywy obserwujemy wzrost zainteresowania wśród przewoźników naszą



Walters Kluwer  
Transport Services

ofertą. Zarówno z analizy wskaźników makroekonomicznych jak i z rozmów z naszymi Klientami wynika, że sytuacja ekonomiczna nie jest korzystna dla branży TSL. Większość Klientów doświadcza spowolnienia gospodarczego a w konsekwencji zmniejszonego zapotrzebowania na transport. Dodatkowo problemem jest też niski poziom stawek oferowanych firmom transportowym. To wszystko sprawia, że konieczne jest szukanie nowych zleceń i nowych Klientów. **Giełda Transportowa Teleroute** świetnie się zatem wpisuje w te potrzeby biznesowe, bo pozwala szybko szukać dodatkowych ładunków i nawiązywać cenne kontakty biznesowe.

Aby uzyskać więcej informacji, odwiedź nową stronę WKTS [www.wktransportservices.com](http://www.wktransportservices.com) i/lub śledź aktualizacje aktywności grupy za pośrednictwem twittera: [www.twitter.com/WK\\_TS](http://www.twitter.com/WK_TS). Więcej informacji o Giełdzie Transportowej Teleroute można znaleźć na stronie [www.teleroute.pl](http://www.teleroute.pl).

Pokażemy Ci jak zwiększyć zyski korzystając z giełdy transportowej

Zmniejsz puste przebiegi o 43%

Koniec z pustymi ciężarówkami: jedno kliknięcie pozwoli Ci znaleźć lub zamieścić ofertę ładunku i dzięki temu zwiększyć wydajność pojazdu.

- ✓ Stała miesięczna opłata za korzystanie z naszej giełdy online
- ✓ Ponad 200.000 ofert ładunków i pojazdów dziennie
- ✓ Program Bezpieczna Giełda- zapewnia 99,99% bezpiecznych transakcji



# Po co nam klastry w transporcie i logistyce?

W Polsce działa około 200 klastrów, ale wśród 100 światowej klasy klastrów w Europie nie ma żadnego wywodzącego się z naszego kraju. W globalnej gospodarce konieczne jest włączenie polskich firm i instytucji do międzynarodowych sieci, gdyż same nie będą w stanie konkurować ani ponosić dużych nakładów na innowacje. Dotyczy to każdej branży, również logistyczno-transportowej.

Od dawna klastry stanowią ważny element polityki gospodarczej wielu krajów (cluster-based economy). W Polsce najczęściej klastry powstają w wyniku inicjatywy oddolnej, bądź inicjatywy mieszanej. Główną grupę członków klastrów stanowią przeważnie przedsiębiorcy, do tego dochodzą instytucje badawcze (np. uczelnie, instytuty) oraz jednostki samorządu terytorialnego i osoby fizyczne. W gronie przedsiębiorców są zarówno duże, jak i małe firmy. Klastry są więc skupiskiem wzajemnie powiązanych podmiotów, w tym jednostek badawczych, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji, konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Chyba nie ma dzisiaj branży, w ramach której nie byłoby ani jednego klastra. Również branża transportowo-logistyczna ma swoje klastry, chociaż trzeba przyznać, że jest to jedna z branż, gdzie utworzenie klastra jest dosyć trudne i w wielu przypadkach skończyło się fiaskiem. Nie jest to jednak niemożliwe. W Polsce obecnie działa kilka klastrów, które mają w nazwie logistyka, transport albo spedycja. Jednym z takich przykładów jest Klaster Logistyczno-Transportowy „Północ-Południe” w województwie pomorskim.

## Po co nam klastry?

Niektórzy przedsiębiorcy zadają sobie pytanie, po co nam klastry, skoro mamy wiele organizacji branżowych, które realizują podobne cele, więc po co tworzyć dodatkową formę organizacji?



– Klaster jest czymś więcej, niż organizacją przedsiębiorców, np. izby gospodarcze, które zrzeszają wyłącznie przedsiębiorców i nie ma tam miejsca na partnerstwo międzysektorowe. Poza tym

współpraca w klastrze nie dotyczy wyłącznie projektów biznesowych, ale rozwojowo-innowacyjnych, które stymulują rozwój przedsiębiorstw. Do tego pomagają wypracowywać wspólne standardy, a nawet współtworzyć roz-

wiązania prawne, np. w oczekiwaniu na kolejne rozdanie środków dotacyjnych UE w okresie 2014–2020 – wyjaśnia Marek Świeczkowski Przewodniczący Rady Klastra Logistyczno-Transportowego „Północ-Południe” z Gdańska.

## Demokratyzacja projektów

To co jest istotne w działalności klastra, to różnorodność podmiotów i demokratyzacja projektów, co oznacza, że jeden projekt nie musi odpowiadać wszystkim członkom klastra. W ramach klastra można realizować kilka projektów, sprecyzowanych w różnych kierun-

**Klaster Logistyczno-Transportowy „Północ-Południe” w Gdańsku** jest oddolną inicjatywą pomorskiego biznesu. Został powołany uchwałą członków klastra 12 lipca 2012 r. Działa w branży logistyka, transport, dystrybucja, która jest wiodącym sektorem gospodarki regionu pomorskiego. Celem klastra jest stymulowanie działalności innowacyjnej poprzez promowanie intensywnych kontaktów, korzystanie ze wspólnego zaplecza technologicznego, wymianę wiedzy i doświadczeń, przyczynianie się do transferu technologii, poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych dzięki współpracy z sektorem B+R, realizacji i pozyskiwania środków finansowych na wspólne projekty inwestycyjne, badania naukowe oraz tworzenie sieci powiązań i rozpowszechnianie informacji wśród przedsiębiorców wchodzących w skład tego zgrupowania.

**Chętnych przedsiębiorców z branży, zapraszamy do kontaktu mailowego [klasterlogtrans@gmail.com](mailto:klasterlogtrans@gmail.com) i członkostwa w Klastrze.**

kach, mających wpływ na współpracę biznesu z nauką oraz na tworzenie standardów działalności. Klastry są więc punktem, który skupia różne pomysły, różne inicjatywy, w tym również opiniotwórcze, dające informację administracji samorządowej do tworzenia strategii rozwoju i regulacji prawnych. Przede wszystkim łączą biznes z nauką, czyli dają możliwość realnego wykorzystania potencjału naukowego w projektach, wymagających innowacji, rozwoju, które mają wpływ na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw.

– Klastry są nam bardzo potrzebne, gdyż są biegunami wzrostu regionu. W każdym regionie powinno działać po kilkanaście klastrów, w tym kilka kluczowych, które wypracują pewne elementy „smart specialisation” (inteligentna specjalizacja). Tylko wtedy dowiemy się, w jaki sposób dany region może przyczynić się do wzrostu gospodarczego całego kraju, jakie branże są kluczowe i w jakich obszarach mogą się rozwijać. Im mocniejszy klaster, tym jego rola w rozwoju będzie większa. Klaster Logistyczno-Transportowy „Północ-Południe” jest ukierunkowany na specjalizację w logistyce gospodarki i transportu morskiego. Chcemy być lokomotywą innowacji i rozwoju w tym obszarze specjalizacji – mówi Marek Świeczkowski.

## Kto może działać w klastrze?

Różnorodność klastra jest jego siłą. Działalność klastrów powinna opierać się o zasadę tzw. „potrójnej helisy”, na którą składa się biznes, nauka i samorząd. Tylko wtedy klaster staje się płaszczyzną, zdolną do prowadzenia projektów innowacyjnych.

– Klaster Logistyczno-Transportowy „Północ-Południe”, tworzą przedsiębiorstwa bardzo duże, typu LOTOS Kolej, duże uczelnie jak Politechnika Gdańska, ale są też i mikroprzedsiębiorstwa, osoby fizyczne, mniejsze prywatne uczelnie, które przy dużych organizacjach mogą nauczyć się nowych rzeczy i zapoznać się z ich

know-how, a przy tym mieć wpływ na decyzje w ramach realizowanych projektów. Przyjęliśmy formułę klastra otwartego. Oczywiście jest to związane z trudniejszym zarządzaniem klastrami, ale myślę, że przy demokratycznych strukturach ta forma organizacji doskonale się sprawdzi – mówi Marek Świeczkowski.

Efektom tej współpracy ma być wypracowanie i realizacja wspólnych projektów na równych zasadach wszystkich członków klastra. To trudne zadanie, bo spełnienie celów tak różnorodnych uczestników klastra jest sporym wyzwaniem. Dlatego wiele inicjatyw powołania klastrów poległo na etapie tworzenia planu działania i zarządzania realizacją projektów. W związku z tym, że nie ma też wsparcia finansowego zapewnionego z funduszy publicznych, niektórzy przedsiębiorcy obawiają się przynależności do klastrów i udziału w projektach innowacyjnych z uwagi na koszty, chociażby członkowskie potrzebne na utrzymanie organizacji klastra. Niestety w wielu przypadkach to jest główną barierą rozwoju i zaangażowania, zwłaszcza małych firm, w inicjatywy klastrów.

– W przypadku naszego klastra, członkostwo jest bezpłatne. Podjęliśmy uchwałę, że

cd. na str. 12

cd. ze str. 11

opłaty nie powinny być barierą przynależności do klastra, a raczej stoimy na stanowisku, że przedsiębiorcy mają przede wszystkim czerpać korzyści z przynależności

ści. Oczywiście nie w formie gratyfikacji pieniężnych, ale w postaci wiedzy, wymiany informacji, udziału we wspólnych projektach. Tutaj pojawia się pytanie, skąd więc finansowanie klastra? To finansowanie może płynąć z różnych źródeł, np. funduszy unijnych

w ramach realizacji konkretnych projektów, ale też ze wsparcia funduszy samorządów regionalnych i lokalnych – tłumaczy Marek Świeczkowski.

opr. Beata Trochymiak

## Brakuje spójnej polityki rozwoju klastrów w Polsce

### Trzy pytania do Marity Koszarek partnera w firmie BSR Expertise, ekspertki w zakresie rozwoju klastrów

#### Co jest istotą działalności klastrów?

– Podstawą koncepcji rozwoju klastrów jest powiązanie różnych podmiotów z tej samej lub powiązanych branż w zakresie współpracy biznesowej lub badawczo-rozwojowej przy współudziale samorządu. Celem działalności klastrów jest poprawa innowacyjności i podejmowanie nowych działań na rzecz rozwoju przedsiębiorstw i jednostek badawczych w danym regionie, co w efekcie pozwoli na konkrowanie w skali czy to krajowej, czy globalnej. Istotą tej współpracy powinna być interdyscyplinarność oraz otwartość na nowe pomysły. Stworzenie takiego środowiska, które będzie wspólnie dążyło do rozwoju poprzez innowacyjność. Unia Europejska promuje rozwój klastrów, ale też nie mówi w jaki sposób trzeba to robić, nie stwarza w tym zakresie praktycznie żadnych barier organizacyjnych. Również każdy kraj samodzielnie decyduje w jaki sposób wspierać klastry i robi to w różnym zakresie. Przykładowo we Francji jednym z zadań klastrów jest wstępna ocena wspólnych projektów badawczych i rozwojowych firm oraz instytucji a przez to wpływ na efektywność przepływu pieniędzy publicznych przeznaczonych na te cele. Dzięki temu Francja osiąga bardzo dobre rezultaty w zakresie wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach. Podobnie Niemcy, gdzie postawiono na politykę silnych pod względem naukowym klastrów, które mają być wysoce konkurencyjne i zaawansowane technologicznie. Dla najlepiej działających klastrów rząd niemiecki przeznacza ogromne fundusze publiczne, które muszą być zrównoważone z wkładem z funduszy prywatnych. Z kolei w krajach skandynawskich klastry to raczej niewielkie grupy przedsiębiorstw, działające w płaskiej strukturze, często w skali regionalnej. Każde państwo decyduje odrębnie w jakim zakresie wspierać rozwój klastrów. Oczywiście podstawą polity-

ki klastrowej każdego państwa jest innowacyjność, która ma być stymulacją gospodarki do szybszego rozwoju.

#### Jak Pani ocenia perspektywy rozwoju klastrów w Polsce?

– W Polsce niestety nie mamy polityki klastrowej, jak dotychczas nie przyjęto oficjalnie żadnej spójnej strategii wspierania rozwoju klastrów w naszym kraju. Chociażby w postaci dokumentów strategicznych określających ogólne zasady finansowania klastrów. W efekcie brakuje wsparcia z funduszy publicznych, albo są wydatkowane przypadkowo. Przyznam, że jestem trochę tym zawiedziona, bo w chwili obecnej w Polsce działa prawie 200 klastrów, w tym kilkadziesiąt o znaczeniu ponadregionalnym a brakuje rozwiązań w zakresie wsparcia ich projektów strategicznych. A te mają największy wpływ na przyspieszenie rozwoju naszej gospodarki i jej innowacyjność. Co prawda były środki na działania klastrów w zakresie inwestycji produkcyjnych, np. na uruchomienie linii produkcyjnej, i to spore kwoty bo nawet do 20 mln zł, ale fundusze te były mocno ograniczone. Procedury biurokratyczne były trudne do przejścia, przez długi czas nie było jasności w kwestii interpretacji przepisów finansowych i podatkowych. W efekcie niewiele klastrów skorzystało z tych środków. Instytucje krajowe pracują już nad nowymi zasadami wsparcia klastrów w Polsce więc przyszły horyzont finansowania rysuje się już bardziej optymistycznie. Duże znaczenie dla wsparcia klastrów ma region, z którego się wywodzą i podejście samorządów. W niektórych regionach przyjęto strategię i przeznaczono fundusze na działalność klastrów, ich promocję i trzeba przyznać, że dosyć dobrze to zadziałało. Natomiast w niektórych wsparcie klastrów było niewielkie i klastry starały się

utrzymać dzięki działalności np. w zakresie szkoleń. Prekursorem spójnej i efektywnej strategii wsparcia klastrów jest województwo pomorskie, gdzie kilka lat temu przyjęto program rozwoju klastrów na lata 2009–2015. Program zakładał m.in. identyfikację klastrów kluczowych dla rozwoju regionu i wsparcie ich działalności. W sumie wybrano kilka klastrów kluczowych – Interizon (dawniej pod nazwą Pomorski Klaster ICT), Bałtycki Klaster Ekoenergetyczny i Gdański Klaster Budowlany. Opiekę nad klastrami sprawuje urząd marszałkowski, który stworzył tzw. punkt kontaktowy do wsparcia klastrów.

#### Czy będziemy w stanie stworzyć klastry na miarę konkurencji globalnej?

– Jestem pozytywnie nastawiona, na pewno silne klastry zaawansowane technologicznie mogą konkurować na skalę międzynarodową. Oczywiście dużym wsparciem byłaby ogólnokrajowa polityka klastrowa i dofinansowanie działań klastrów o strategicznym znaczeniu. Nasze klastry z sukcesem wygrywają konkursy unijne na realizację projektów. W niektórych branżach lepiej się to udaje, a w niektórych gorzej. Z pewnością łatwiej jest w branży informatycznej, niż np. w transporcie czy logistyce, które są dosyć mocno skomplikowanymi branżami w zakresie współpracy i konkurencji. Trzeba przyznać, że niewiele jest skutecznych klastrów na świecie w tej branży, dużo zależy od wsparcia na poziomie samorządu i kraju. To jest bardzo trudny temat w każdym państwie. Każdy klaster inaczej wygląda, ma inną formę organizacyjną. W Polsce jest pełna dowolność organizacyjna. Klaster może być stowarzyszeniem, fundacją, albo po prostu organizacją powołaną na bazie deklaracji współpracy określonej grupy podmiotów. Niektórzy twierdzą, że jest to słabość, bo nie ma uregulowań i ram prawnych, ale w tej całej różnorodności jest właśnie największa siła. Oczywiście duże znaczenie ma przepływ informacji, im większy klaster tym trudniej koordynować działania, ale też więcej firm to większy potencjał innowacyjny. Wszystko jest kwestią strategii i wyważenia proporcji. Wiele więc zależy od samych członków i uczestników klastra.

Dziękuję za rozmowę,

Beata Trochymiak

# Mój sukces,



# KOBIETY W LOGISTYCE

## to sukces ludzi, z którymi pracuję

Rozmowa z **Barbarą Lazarczak** dyrektorką zarządzającą ECU-Line Polska Sp. z o.o.

**W tym roku ECU-Line obchodzi 25-lecie działalności firmy, a Pani pracuje w firmie od...**

– 1998 r. W maju tego roku minęło 15 lat, więc też obchodzę swoją okrągłą rocznicę związaną z ECU-Line.

**Jak Pani trafiła do branży TSL?**

– Zapewne jak większość osób, przypadkowo. Ponad dwadzieścia lat temu mieszkałam w Antwerpii i po urlopie macierzyńskim, kiedy moje dzieci osiągnęły wiek przedszkolny, zaczęłam szukać pracy. Ukończyłam kurs obsługi biura dla obcokrajowców i otrzymałam propozycję praktyki w jednej z belgijskich firm spedycyjnych. Zostałam spedytorem drogowym i organizowałam transporty z Belgii, Francji i Niemiec do Rosji, jako że moją silną stroną było, niezbędne w tym zawodzie, posługiwanie się kilkoma językami obcymi. Przyznam, że to była szkoła życia, bo z wykształcenia byłam wówczas technikiem hotelarzem z rozpoczętymi studiami ekonomicznymi. Po odbyciu półrocznego stażu, otrzymałam pracę u innego spedytora belgijskiego, gdzie moim zadaniem było stworzenie nowego działu spedycji drogowej na Polskę i Ukrainę. Po dwóch latach pracy rozpoczęłam poszukiwania nowego wyzwania i trafiłam do grupy ECU-Line w porcie Antwerpia. Tutaj dzięki wcześniej zdobytemu doświadczeniu oraz możliwości komunikowania się w kilku językach, zajęłam się organizacją transportu przesyłek drobnicowych do wszystkich krajów Europy Wschodniej. Pracując dla tej firmy zdobyłam dyplom spedytora w Instytucie dla Pracowników Portu Antwerpia obecna nazwa Portilog.

**Do Polski wróciła Pani w...**

– W 2003 r., po tym kiedy prezes ECU-Line zaproponował mi objęcie kierownictwa nad oddziałem w Polsce, który miał siedzibę w Poznaniu. Po przybyciu w lutym do Poznania okazało się, że tutejszy oddział wymagał natychmiastowej reorganizacji. Więc już wiedziałam, że czeka mnie ogrom pracy, gdyż należało zacząć od podstaw: budować zespół pracowników i pozyskiwać nowych klientów. Krok po kroku udało się rozbudować firmę i w 2005 roku otworzyć oddział w Gdyni. W tym samym czasie postanowiłam skończyć studia na Akademii Morskiej, które przerwa-

łam wyjeżdżając za granicę. Ciężką pracą i samozaparciem rozkręciłam firmę, do takiego stopnia, że dzisiaj jesteśmy w pierwszej piątce najważniejszych graczy na rynku w obszarze NVOCC. Obecnie zatrudniamy 14 osób i mamy też przedstawicielstwo handlowe w Warszawie.

**Jakimi wartościami kieruje się Pani zarządzając firmą?**

– Przede wszystkim uczciwość i zarządzanie poprzez „team management”, bo mój sukces to sukces ludzi, z którymi pracuję. W przypadku większych problemów zawsze wspólnie z całym zespołem szukamy ich rozwiązania.

**W jakich usługach specjalizuje się ECU-Line?**

– ECU-Line jest operatorem NVOCC i specjalizujemy się we frachcie morskim, posiadamy 190 biur w ponad 90 krajach na całym świecie. 90 proc. naszych klientów to spedytorzy, a 10 proc. to bezpośrednio importerzy i eksporterzy, którym oferujemy pełny wachlarz usług spedycyjnych oraz obsługę celną.

**Obecna sytuacja w gospodarce morskiej sprzyja rozwojowi usług spedycji morskiej?**

– Czasy nie są łatwe, a klienci oczekują obniżki cen frachtów, co nie zawsze jest możliwe. Obecnie obserwujemy chwilowe załamanie importu, w eksporcie też nie jest wesoła sytuacja. Pomimo tego, patrząc na to, jak rozwija się transport i porty morskie, zwłaszcza polskie, jak np. DTC Gdańsk, patrzymy pozytywnie w przyszłość.

**Od lipca tego roku na czele zarządu gdańskiego portu zasiądzie kobieta, chyba po raz pierwszy w historii. Jak ocenia Pani sytuację i rolę kobiet w gospodarce morskiej?**

– Na pewno powinno być ich więcej. Nie ma też zbyt wiele kobiet na stanowiskach mana-



gerskich wyższego szczebla, tym bardziej cieszy, że kobieta obejmie kierownictwo nad portem morskim, co jest nie tylko wyjątkowe w skali naszego kraju, ale też i globalnie. Kobiety powinny wspierać się w każdej branży, a szczególnie w tak trudnej branży morskiej, dlatego jestem jedną z założycielek Women's International Shipping & Trading Association w Polsce (międzynarodowej organizacji kobiet pracujących w gospodarce morskiej). Z pomocą WISTA Polska zamierzam walczyć o lepszą pozycję kobiet w naszej branży.

**Oprócz zajęć zawodowych, które pochłaniają Pani większość czasu, jakie pasje Pani rozwija?**

– Podróże, które są moją pasją od dzieciństwa. Do moich ulubionych miejsc należą kraje śródziemnomorskie – Włochy, Hiszpania, gdzie zawsze chętnie wracam. Dużo też podróżuję zawodowo, co sprawia mi przyjemność i zawsze staram się wygospodarować jeden dzień na zwiedzanie.

**Dziękuję za rozmowę,**

**Beata Trochymiak  
Pracujwlogistyce.pl**

# Czy e-mail stanowi powiadomienie pisemne?

W erze poczty elektronicznej, którą w relacjach zawodowych i biznesowych wykorzystujemy na co dzień, pojawiają się wątpliwości, czy wiadomości wysłane tą drogą można uznać za powiadomienie pisemne. A może są nimi jedynie przesyłki nadane tradycyjnym listem poleconym? Niejasności wyjaśnia ekspert, **Agnieszka Janowska, radca prawny, dyrektor Departamentu Prawa Pracy w TGC Corporate Lawyers.**

Zgodnie z treścią art. 78 § 1 Kodeksu Cywilnego do zachowania pisemnej formy czynności prawnej wystarcza złożenie własnoręcznego podpisu na dokumencie obejmującym treść oświadczenia woli. § 2 ww. artykułu mówi natomiast że takie oświadczenie złożone w postaci elektronicznej i opatrzone bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym przy pomocy ważnego kwalifikowanego certyfikatu jest równoważne z oświadczeniem woli złożonym w formie pisemnej.

**W związku z tym informacja przesłana drogą e-mailową bez wymaganego przepisami prawa podpisu elektronicznego lub faksem czy też sms-em, nie zostanie uznana za formę pisemną.** Ma to również zastosowanie w przypadkach, gdy e-mailem, faksem, a przy obecnej technologii telefonów komórkowych również MMS-em prześlemy drugiej stronie **skan pisma**

**Sytuacje, gdy zastrzeżenie formy pisemnej bez rygoru nieważności nie pociąga za sobą niedopuszczenia innych dowodów na fakt dokonania czynności:**

- zachowanie formy pisemnej jest wyraźnie zastrzeżone jedynie dla wywołania określonych skutków czynności prawnej,
- strony zgodzą się na przeprowadzenie tych dowodów,
- żąda tego konsument w sporze z przedsiębiorcą,
- fakt dokonania czynności uprawdopodobnio na piśmie.

Zasady tej nie stosuje się również w czynnościach pomiędzy przedsiębiorcami.

**z naszym podpisem.** Przyjmuje się bowiem, że „podpis musi być złożony własnoręcznie w taki sposób, aby można było ustalić na podstawie badania pisma, kto jest autorem podpisu. W razie sporu ustala to biegły grafolog” (wyrok Sądu Najwyższego z 08.05.1997 r., II KKN 153/97). **Nie jest więc podpisem wydruk nazwiska czy np. obraz podpisu odbity w jaki-**

**kolwiek sposób.** Tym bardziej nie może nim być sygnatura umieszczona jedynie na zeskanowanym czy sfotografowanym dokumencie. Nie ma bowiem możliwości jej weryfikacji przez grafologa.

## Gdy forma pisemna nie została zachowana

Na kwestię weryfikacji należy spojrzeć również od strony konsekwencji niezachowania formy

Na podstawie Kodeksu Cywilnego możemy wyróżnić trzy typy form czynności prawnej:

- forma pod rygorem nieważności** (ad solemnitatem),
- forma dla celów dowodowych** (ad probationem),
- forma dla wywołania oznaczonych skutków prawnych** (ad eventum).

pisemnej, jeśli taka była wymagana przez przepisy prawa lub zostało tak ustalone w dokumencie. W przypadku, gdy dla danej czynności normy prawne lub strony w umowie zastrzegły formę pisemną pod rygorem nieważności, to jej niezachowanie będzie skutkowało tym, że dana czynność będzie bezwzględnie nieważna, a zatem nie wywoła żadnych skutków prawnych. Jeśli przepisy lub strony umowy zastrzegają dokonanie czynności w formie pisemnej, nie określając skutków jej niezachowania, toyczytuje się w razie wątpliwości, że forma pisemna była zastrzeżona wyłącznie dla celów dowodowych.

Zastrzeżenie formy pisemnej bez rygoru nieważności powoduje, że w razie jej niezachowania, w sporze nie są dopuszczalne dowody na fakt dokonania czynności pochodzące od świadków, czy z przesłuchania stron. Zasady tej nie stosuje się jednak w pewnych określonych przypadkach (patrz ramka 2.).

Warto też w tym miejscu zwrócić uwagę na wyrok Sądu Najwyższego, który początkowo wydaje się być kontrowersyjny: „*Doręczenie pracownikowi za pomocą faksu pisma pracodawcy wypowiedzającego umowę o pracę jest skuteczne i powoduje rozpoczęcie biegu terminu przewidzianego w art. 264 § 1 kp, ale stanowi naruszenie art. 30 § 3 kp*” (uchwała Sądu Najwyższego z dnia 2 października 2002 r., III PZP 17/02).

Wyrok ten tylko pozornie budzi kontrowersje, gdyż zgodnie z art. 30 § 3 Kodeksu pracy oświadczenie stron stosunku pracy o wypowiedzeniu bądź rozwiązaniu umowy „*powinno nastąpić na piśmie*”, jednak ustawa nie formułuje rygoru nieważności takiego oświadczenia.

Forma pisemna może być również zastrzeżona w celu wywołania określonych skutków prawnych. Jej niezachowanie nie spowoduje, że taka czynność zostanie uznana za nieważną. **Będzie ważna i wywoła skutki prawne, ale mogą być one inne aniżeli miałyby to miejsce w przypadku zachowania tej formy.** Należy wspomnieć, iż **obecnie trwają prace nad wprowadzeniem zmian do kodeksu cywilnego oraz postępowania cywilnego, które miałyby zrównać e-mail i sms z formą pisemną.**

W kwestii wyboru rodzaju poczty jaką powinniśmy wysłać pismo (zwykłą czy poleconą), warto wcześniej zapoznać się z odpowiednimi przepisami mającymi zastosowanie do danego dokumentu oraz ustaleniami w tym zakresie pomiędzy stronami. Jeśli nie zostało to określone prawem, np. kodeks pracy nie zawiera przepisów regulujących rodzaj poczty jaką mają być wysłane pisma do pracownika lub strony nie dokonały takiego szczególnego ustalenia, to można je przesłać listem zwykłym. Jednak dla własnych celów dowodowych warto przesłać je przesyłką poleconą za potwierdzeniem odbioru. Wtedy unikniemy wszelkich wątpliwości, czy druga strona ją otrzymała.

## Podsumowanie

Jeśli w danym dokumencie jest ustalony wymóg zachowania formy pisemnej, to decydując o tym w jaki sposób go wysłać, należy wziąć pod uwagę skutki prawne niezachowania takiej formy oraz przepisy odnoszące się do danego obszaru.

### Redakcja:

Beata Trochymiak – redaktor/wydawca portalu

e-mail: redakcja@pracujwlogistyce.pl

tel. +48 535 44 85 44

### Dział marketingu i reklamy:

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. Pułtuska 12/14 lok. 2, 04-331 Warszawa