



## Kobiety rozbijają „szklany sufit” w firmach logistycznych?

Jak pokazują światowe badania, niespełna 10 proc. pań zasiada w zarządach spółek logistycznych, a ich zatrudnienie w branży wynosi poniżej 30 proc. Przyglądając się sytuacji w Polsce, można powiedzieć, że znacznie zawyżamy te statystyki. Jeśli chodzi o role przywódcze na szczeblu zarządów, to faktycznie tutaj też nie mamy czym się pochwalić i nie przekraczamy średniej ogólnoświatowej, ale na pewno znacznie więcej kobiet zajmuje stanowiska kierownicze średniego szczebla. Generalnie, zatrudnienie kobiet w firmach logistycznych działających na polskim rynku wynosi od 30 do 60 proc.

Prowadząc rozmowy w ramach cyklu „Kobiety w logistyce” mam wrażenie, że siła zawodowa płci pięknej w branży TSL jest na dość wysokiej pozycji i panie coraz chętniej sięgają po awanse, coraz chętniej podejmują się przywództwa i nie boją się rywalizacji z mężczyznami. Należy cieszyć się tym faktem i dalej wspierać rozwój tak pozytywnego trendu.



### Nie tak różowo w tej logistyce

Jednakże jak wskazują badania Europhia Consulting Global Supply Chain Human Resources Research\*, dotyczące zatrudnienia i pozycji kobiet w logistyce, panie

nie mają w niej łatwego życia. W badaniu udział wzięło ponad 1100 specjalistów z logistyki reprezentujących firmy z całej

cd. na str. 3

KOBIETY W LOGISTYCE

s. 4

KOBIETY W LOGISTYCE

s. 5

RYNEK TSL

s. 7

### Ewa Stypulska z Rhenus

– W ostatnim czasie wiele dzieje się w logistyce, zarówno w sprzedaży frachtowej, jak i magazynowej. Zaostrza się walka o klienta, który stawia coraz wyższe wymagania. Niemniej jednak, bez względu na dynamikę sytuacji gospodarczej dotarcie do klienta jest procesem, w którym trzeba rozpoznać jego potrzeby, aby zaoferować usługi dokładnie odpowiadające oczekiwaniom.

### Marta Masiak z VGL Cargo

– Rynek frachtu lotniczego oceniam jako stabilny. Widoczny jest potencjał w wolumenie zarówno w imporcie i eksporcie, co świadczy o atrakcyjności naszego rynku. Mimo to, nie należy spodziewać się znaczącego wzrostu wolumenu cargo lotniczego w ciągu najbliższych kilku lat. Natomiast odpowiadając na pytanie – czy na rozwój cargo ma wpływ rozwój lotnisk w Polsce, odpowiem krótko – nie.

### Co z tym transportem?

Sytuacja w transporcie drogowym staje się coraz gorsza. Z pozycji lidera europejskiego na jakiego polscy przewoźnicy wyrosli w roku 2011, możemy spaść na ostatnie miejsce. Walka cenowa, nadpodaż pojazdów, wysokie obciążenia administracyjno-fiskalne zabijają rozwój polskiego rynku przewozowego i polskich przewoźników. Jak poprawić sytuację i jak utrzymać pozycję transportu?



## „Kobiety w świecie logistyki – relacje a biznes”

16 maja 2013 r., Warszawa

Szanowni Państwo,

Zapraszamy do udziału w **II Forum Kobiet w Logistyce**, podczas którego dowiedziecie się jak budować relacje w biznesie logistycznym. Każdy dzisiaj szuka złotego środka, który decyduje o wyborze dostawcy usług. Co to jest? Na pewno cena, jakość, kompetencje i... relacje! Jak budować relacje w trudnych czasach, jak zarządzać marketingiem i sprzedażą? Co z etyką w biznesie? Na ile styl zarządzania firmą ma wpływ na relacje w biznesie? Jakie trendy kreują najsilniejsze gospodarki świata, jak czerpać z tej wiedzy? Odpowiedzi na te i inne pytania, udzielią wybitni eksperci podczas II Forum Kobiet w Logistyce, których zaprosiliśmy do wystąpień, a każdy Uczestnik będzie mógł wypowiedzieć się w dyskusjach panelowych.

To pierwsze tego typu spotkanie w logistyce! Oprócz wyżej wymienionych zagadnień, poruszymy temat istotnej różnorodności w kulturach organizacyjnych – dlaczego jest tak ważna i jak wpływa na rozwój biznesu, zarówno w dużych jak i małych firmach? Kolejny blok tematyczny tegorocznego Forum to mentoring kobiet, który jest potężnym narzędziem budowania przywództwa i pozycji firmy na rynku. Mentoring w logistyce? Tak, jest konieczny, bo uczy jak inwestować w rozwój kobiet i dlaczego warto to robić?

**Patronat na wydarzeniem objęli:** Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Vital Voices Poland, Women's International Shipping & Trading Association (WISTA Polska), Polish Professional Women Network; Polskie Towarzystwo Logistyczne, Instytut Logistyki i Magazynowania (ILiM), GS1, ECR Polska.

**Już dzisiaj zarezerwuj datę 16 maja 2013 r. i potwierdź swój udział,  
tel. 535 448 544, e-mail: redakcja@pracujwlogistyce.pl!**

Do udziału zapraszamy menadżerki i menadżerów: firm logistycznych, spedycyjnych, transportowych i działów logistyki sieci handlowych, dystrybucyjnych i producenckich.

**Szczegółowe informacje o programie już wkrótce na stronie [www.pracujwlogistyce.pl](http://www.pracujwlogistyce.pl)!**

### Redakcja:

Beata Trochymiak – redaktor/wydawca portalu

e-mail: [redakcja@pracujwlogistyce.pl](mailto:redakcja@pracujwlogistyce.pl)

tel. +48 535 44 85 44

### Dział marketingu i reklamy:

e-mail: [reklama@pracujwlogistyce.pl](mailto:reklama@pracujwlogistyce.pl)

tel. +48 535 44 75 44

### Dział techniczny:

e-mail: [techniczny@pracujwlogistyce.pl](mailto:techniczny@pracujwlogistyce.pl)

### Dział reklamacji:

e-mail: [reklamacje@pracujwlogistyce.pl](mailto:reklamacje@pracujwlogistyce.pl)

### adres redakcji:

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

### W NUMERZE:

Kobiety rozbijają „szklany sufit” w firmach logistycznych? .....	1[3]
„Kobiety w świecie logistyki – relacje a biznes” .....	2
Kobiety w logistyce – Rozmowa z Ewą Stypulską dyrektorem sprzedaży i rozwoju logistyki frachtowej Rhenus Logistics S.A. ....	4
Kobiety w logistyce – Rozmowa z Martą Masiak general manager VGL Cargo Sp. z o.o .....	5
Kobiety w logistyce – Kobieta za kierownicą TIR-a? .....	6
Jak poprawić sytuację w transporcie drogowym i utrzymać pozycję lidera? .....	7
Telepass WŁOCHY .....	8
Samochód prywatny w firmie – umowa najmu, jako umowa leasingu? .....	10

# Kobiety rozbijają „szklany sufit” w firmach logistycznych?

cd. ze str. 1

go świata (kobiety i mężczyźni). Jak wynika z raportu, patrząc na średnie wynagrodzenie kobiet na całym świecie, ich pensje są o 23 proc. niższe od wynagrodzeń kolegów. Badania wyraźnie pokazały też, że w większości firm działających w sektorze usług logistycznych i łańcucha dostaw, kobiety stanowią mniej niż 30 proc. ogółu zatrudnionych. Na poziomie zarządzania, udział kobiet jest jeszcze niższy, bo mniej niż 10 proc.

## Powoli, ale zmiany są widoczne

Pocieszające jest to, że prawie trzy czwarte zatrudnionych w logistyce, uważa że szanse kobiet na rozwój kariery w logistyce są lepsze dzisiaj, niż kiedykolwiek przed tym. Oczywiście różnie to wygląda w poszczególnych regionach świata. Prawie połowa specjalistów z logistyki i łańcucha dostaw uważa, że praca w logistyce i w łańcuchach dostaw jest trudniejsza dla kobiet niż dla mężczyzn. 60 proc. jest przekonanych, że kobiety muszą wykazać się większą wydajnością, aby udowodnić swoje kompetencje w rywalizacji o awans. Również tyle samo specjalistów z logistyki ma poczucie, że mężczyźni są częściej brani pod uwagę na stanowiska kierownicze niż ich koleżanki, które posiadają równorzędne kwalifikacje (tak



wskazało 40 proc. mężczyzn i 69 proc. kobiet biorących udział w badaniu).

## Kobięcy styl zarządzania?

Co więcej około dwie trzecie specjalistów w logistyce, uważa, że kobiety mają inny styl zarządzania łańcuchami dostaw w porównaniu do mężczyzn. Ale, 71 proc.



osób, jednocześnie zaznaczyło, że różnice w sposobie zarządzania kobiet i mężczyzn są korzystne dla spółek.

Niektórzy jednak tkwią nadal w przekonaniu, że kobiecy styl zarządzania jest za „miękki” i to powoduje, że kobiety nie są tak skutecznymi przywódcami w logistyce i transporcie jak mężczyźni. Kobiety z kolei zwracają uwagę, że mężczyźni rywalizują z nimi o wiele bardziej niż ze swoimi kolegami o awans, albo pozycję lidera. Być może takie przekonanie wynika po części z tego, że nadal zbyt słabo promuje się kobiety w logistyce i to już począwszy od poziomu edukacji. Uczelnie i szkoły kształcące w zawodach logistycznych za słabo promują kobiety, które wchodzi na rynek pracy. Tylko 27 proc. specjalistów logistycznych, uważa że szkoły i uniwersytety zwracają uwagę na ten problem i pomagają w promowaniu kobiet. Ze strony przedsiębiorców też nie ma szczególnego wsparcia, zaledwie 21 proc. respondentów stwierdziło, że przedsiębiorcy wspierają kobiety w rozwoju zawodowym i ich promowaniu w logistyce.

## Logistyka na tle rynku

Porównując logistykę do innych branż, trzeba przyznać, że nie wypada zbyt dobrze. O wiele więcej kobiet znajduje zatrudnienie w innych branżach, chociażby przemyśle, i zajmuje stanowiska przywódcze. Stąd też ciągle przekonanie, że łańcuchy dostaw, transport, logistyka i ma-

gazynowanie pozostają niemal wyłączną domeną mężczyzn. Na szczęście takie myślenie wygasa. Otwarcie samych kobiet na zdobywanie pozycji liderki, łamanie stereotypów dotyczących dzielenia zawodów na męskie i żeńskie, powoduje, że stare nawyki zamierają i coraz więcej firm zwraca uwagę na wyrównywanie szans.

Wiele przedsiębiorstw logistycznych w ramach swoich organizacji, dąży do tworzenia kultur, które promują różnorodność i zaangażowanie wszystkich pracowników. Wspieranie pracowników w ich rozwoju, bez względu na to, czy jest to kobieta czy mężczyzna jest dzisiaj kluczowym elementem utrzymania przewagi konkurencyjnej. O czym, drodzy Panowie i Panie, warto pamiętać!

Opr. Beata Trochymiak

(\* w materiale powołano się na wyniki raportu pt. „Women in Logistics” Europhia Consulting Global Supply Chain Human Resources Research z grudnia 2008 r.)





## KOBIEТЫ W LOGISTYCE

# O sprzedaży usług logistycznych

w rozmowie z Ewą Stypulską  
dyrektorem sprzedaży i rozwoju  
logistyki frachtowej Rhenus Logistics S.A.

### Czy obserwuje Pani jakieś zmiany w podejściu do sprzedaży usług logistycznych?

– W ostatnim czasie wiele się dzieje, zarówno w sprzedaży frachtowej, jak i magazynowej. Zaostrza się walka o klienta, któ-

ry stawia coraz wyższe wymagania. Niemniej jednak, bez względu na dynamikę sytuacji gospodarczej dotarcie do klienta jest procesem, w którym trzeba rozpoznać jego potrzeby, aby zaoferować usługi dokładnie odpowiadające oczekiwaniom. To co można zaobserwować obecnie, w czasie kryzysu, to większa uwaga klientów w kierunku kosztów procesów logistycznych, poszukiwanie nowych rozwiązań i optymalizacji. Właśnie w tym ostatnim obszarze jest ogromna szansa dla operatorów logistycznych, którzy posiadając wiedzę i odpowiednie zaplecze mogą z powodzeniem realizować procesy optymalizacyjne.

### Co zmienia się w zakresie procesów logistycznych?

– W zależności od klienta i operatora zmieniają się dotychczas stosowane rozwiązania, czy procesy logistyczne, np. rezygnacja z magazynów na rzecz bezpośrednich transportów z linii produkcyjnej, optymalizacja operacji magazynowych.

### Czy trudno jest w tym czasie motywować handlowców?

– Jest to trudny proces, zwłaszcza że motywacja w działach sprzedaży jest kluczem do osiągnięcia założonych celów. Staram się słuchać uważnie swoich pracowników, tego co mają do powiedzenia zarówno w sprawach zawodowych, jak

i prywatnych. Cały zespół musi być zgrany i zmotywowany do realizacji celów postawionych przez firmę. Sprzedaż to nie tylko sukcesy, ale również porażki, z których należy wyciągnąć wnioski na przyszłość. Jako, że z natury jestem optymistką, takie podejście staram się przełożyć na pracę w zespole.

### Jakie kompetencje ceni Pani najbardziej?

– W każdym pracowniku szukam indywidualnych cech, a jeżeli chodzi o umiejętności i kompetencje, stawiam na zróżnicowanie. 50 proc. zespołu to osoby, które zaczynały bez żadnego doświadczenia, a druga połowa to ludzie z bogatą wiedzą zarówno w zakresie sprzedaży, jak i operacji. Świetnie uzupełniają swoje umiejętności i wymieniają się doświadczeniem.

### Co uważa Pani za swój największy sukces zawodowy?

– Sukces to ludzie i relacje międzyludzkie, dlatego dla mnie jest to zbudowanie silnego zespołu handlowego. Tylko dobrze dobrany i zgrany team jest w stanie rozwijać siebie i firmę. Mojemu zespołowi się to się udaje, a ja jestem z niego dumna.

### A gdzie Pani czuła się lepiej – w operacji, czy w sprzedaży?

– Operacje i sprzedaż to dwa różne światy, które spotykają się aby pozyskać klienta i dostarczyć mu serwis najwyższej jakości. Co więcej, oba te światy nie istnieją bez siebie. Proces pozyskiwania klienta, rozmowy handlowe, proces ofertowania,

### Przy okazji Dnia Kobiet zapytam, czy nie odczuwa Pani, że branża logistyczna jest branżą zdominowaną przez mężczyzn?

– Obserwując polski rynek logistyczny odnoszę wrażenie, że nie, ale w innych krajach europejskich wygląda to różnie. W Rhenus Logistics na 600 pracowników zatrudnionych w Polsce, 340 to kobiety, więc można powiedzieć, że jest zupełnie odwrotnie do postawionej w pytaniu tezy. W firmie Rhenus kobiety pracują na różnych stanowiskach, od podstawowych po szczeble kierownicze. W moim zespole, który liczy 20 pracowników, połowę stanowią kobiety. Płeć nie ma znaczenia, liczą się osobowość i kompetencje.

### A jak Pani trafiła do logistyki?

– Przez przypadek, bo z wykształcenia jestem ekonomistką. Kiedy w 1993 roku szukałam pracy trafiłam do firmy spedycyjnej Robert J. Moritz&Co Forwarding, późniejszy Hellmann Worldwide Logistics, gdzie zaczynałam od stanowiska spedytora. Moje początki w logistyce to praca w operacjach, przyjmowanie zleceń, rozmowy z klientami, formalności związane z realizacją zleceń, jak i obsługą celną. To było ciekawe doświadczenie, które nauczyło mnie podstaw spedycji i transportu, co z kolei dzisiaj bardzo ułatwia pracę w sprzedaży.

cd. ze str. 4

a następnie wdrażanie projektu tak naprawdę łączą elementy operacyjne z procesem sprzedaży. Praca w operacjach jest ciągłym wyzwaniem, to tutaj sytuacja zmienia się dynamicznie, trzeba rozmawiać i być w stałym kontakcie z klientem. To właśnie te czynniki zainspirowały mnie do pracy w sprzedaży. Z własnej inicjatywy zmieniłam dział i z perspektywy czasu oceniam to jako doskonałą decyzję za-

wodową. Bardzo cenię sobie kontakt z drugim człowiekiem, jestem otwarta na ludzi i chyba to właśnie sprawia, że tak dobrze czuję się tu gdzie jestem.

**A gdyby nie logistyka, co by to było?**

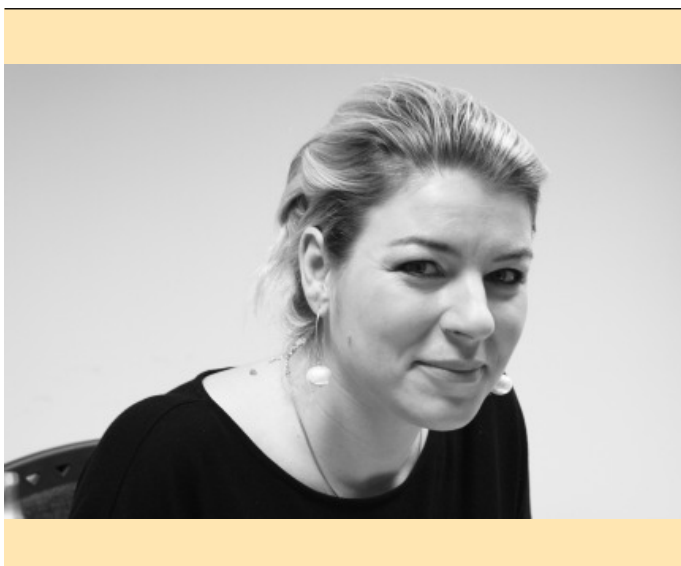
– Trudno powiedzieć. Wszystkie propozycje pracy w wyuczonym zawodzie, w porównaniu z logistyką, wypadają błado. W logistyce nie ma czasu na nudę, tu wyzwanie goni wyzwanie i właśnie to jest niezwykle pociągające w tej branży.

**Jak Pani spędza czas poza pracą?**

– Nie mam zbyt wiele czasu, więc każdą wolną chwilę spędzam z rodziną. Zawsze staram się równoważyć pracę zawodową z życiem prywatnym. Uwielbiam swój ogród, w którym odpoczywam, ruch na świeżym powietrzu. Cenię sobie wyjazdy nad polskie morze i w góry.

**Dziękuję za rozmowę,**

**Beata Trochymiak**  
**Pracujwlogistyce.pl**



## O spedycji lotniczej

rozmawiamy z Martą Masiak  
general manager  
VGL Cargo Sp. z o.o

**Jak ocenia Pani obecny rozwój rynku frachtu lotniczego w Polsce i jakie ma tu znaczenie rozwój lotnisk regionalnych?**

– Rynek frachtu lotniczego oceniam jako bardzo stabilny. Widoczny jest potencjał w wolumenie zarówno w imporcie i eksporcie, co świadczy o atrakcyjności naszego rynku. Mimo to, nie należy spodziewać się znaczącego wzrostu wolumenu cargo lotniczego w ciągu najbliższych kilku lat. Natomiast odpowiadając na pytanie – czy na rozwój cargo ma wpływ rozwój lotnisk w Polsce, odpowiem krótko – aktualnie nie. Przyczyną tego jest bardzo dogodne położenie Polski względem doskonale rozwiniętych lotnisk w krajach sąsiednich jak Niemcy, Austria, Holandia, gdzie samoloty frachtowe lądują regularnie i skąd przesyłki z/do Polski mogą być obsługiwane. Czy coś z tym możemy zrobić? Trudno odpowiedzieć jednoznacznie, gdyż jeżeli nawet wprowadzono by więcej frachtowców na polskie lotniska,

Na te pytania, nikt chyba dzisiaj nie potrafi odpowiedzieć.

**Co jest specyfiką zarządzania spółką frachtu lotniczego?**

– Przede wszystkim spedycja lotnicza, która wymaga łączenia ze sobą wielu elementów, tj. współpraca z liniami lotniczymi, agentami handlingowymi, partnerami na lotniskach całego świata, służbami kontrolnymi, etc., a także z zapleczem profesjonalnych narzędzi. Do tego trzeba posiadać odpowiednie kompetencje i wyobraźnię, aby móc podejmować szybkie i trafne decyzje. Zaś podstawą zarządzania spółką frachtu lotniczego jest zbudowanie odpowiednio zmotywowanego zespołu pracowników.

**Gdzie leży największe ryzyko w zarządzaniu taką spółką?**

– W odpowiedzialności, która jest ogromna. W transporcie lotniczym wozimy towary z pilnym czasem dostawy, więc po-

to czy byłoby to uzasadnione ekonomicznie, czy dałoby się scalić cały, rozczłonkowany dziś, wolumen z/do Polski drogą powietrzną?

nosimy odpowiedzialność za terminowość i odpowiedzialność finansową. Przy tym trzeba działać bardzo szybko, a w sytuacji kiedy pracujemy pod presją czasu jest łatwo o błąd. Zarządzanie taką spółką jest dosyć trudne i trzeba umieć się w tym odnaleźć.

**Jak Pani zdobywała swoje doświadczenie?**

– Już podczas nauki w liceum praktykowałam w firmie handlowej w dziale importu, gdzie po raz pierwszy zetknęłam się ze spedycją i transportem, co mi się bardzo spodobało. Po ukończeniu liceum postanowiłam studiować logistykę na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, wybrałam studia zaoczne, aby jednocześnie móc pracować. Trafiłam do koncernu logistycznego w Poznaniu, gdzie akurat uruchamiano dział frachtu lotniczego. Wkrótce zostałam managerem tego działu, który bardzo dobrze się rozwinął. Tym sposobem w branży jestem od kilkunastu lat, większość tego czasu w korporacjach o charakterze globalnym. Przeszedł jednak czas na zmiany. Trafiłam do Grupy VGL, gdzie obecnie zarządzam spółką VGL Cargo, która specjalizuje się we frachcie lotniczym. Pierwszy oddział,

cd. na str. 6

**cd. ze str. 5**

który uruchomiłam znajduje się w Poznaniu.

**VGL jest młodą Grupą, jak Pani, po pracy w globalnych korporacjach, odnalazła się w tak nowej strukturze?**

– W Grupie VGL dostrzegłam ciekawe szanse i możliwości rozwoju. Sama organizacja jest doskonale przemyślana, kierują nią młodzi i ambitni ludzie, zaangażowani całym sercem w to co robią, rozumiejący doskonale biznes logistyczny. Poza tym Grupa VGL posiada doskonale narzędzia pracy, sieć agentów i mnóstwo innych aspektów, które powodują, że

jest naprawdę wyjątkowa. A spółki, które wchodzi w skład Grupy są komplementarne i doskonale uzupełniają się z ofertą usługową. Te wszystkie atuty zamierzam wykorzystać w rozwoju usług frachtu lotniczego.

**Czy myślała Pani kiedyś o zamianie logistyki na inną branżę?**

– Nigdy, bardzo lubię logistykę. Także nigdy nie chciałabym jej zamienić na pracę w innej branży.

**Co uważa Pani za swój największy sukces?**

– Najbardziej cieszy mnie, to że w branży jestem postrzegana jako profesjona-

listka i jako osoba waleczna, a także to, że z pod „moich skrzydeł” wyszło wielu fantastycznych spedytorów.

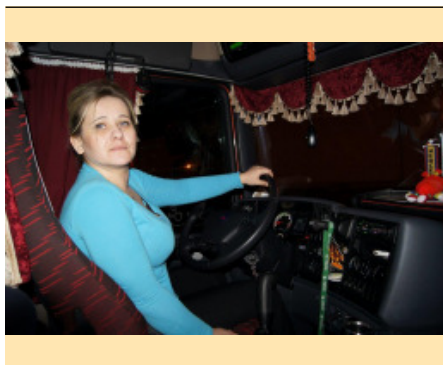
**A czy w tym całym ferworze zajęć, ma Pani czas dla siebie i pasji?**

– Czasu wolnego nie mam zbyt wiele i najchętniej spędzam go z moją rodziną, ale gdybym miała to na pewno oddałabym się czytaniu powieści historycznych i bieganiu.

**Dziękuję za rozmowę,**

**Beata Trochymiak**  
Pracujwlogistyce.pl

## Kobieta za kierownicą TIR-a – czy istnieją jeszcze typowo męskie zawody?



**B**ranża transportowa bywa postrzegana jako sektor zdominowany przez mężczyzn. Przykład Anny Muchy z firmy kurierskiej TNT Express przeczy stereotypom. Pani Ania jest jedną z ponad 2,7 tys. kobiet w Polsce, które mają prawo jazdy kategorii C+E (dane CPIK z 2011 roku). To jedyna kobieta w TNT Express, która jeździ ciężarówką z naczą.

– Koledzy na początku nie wiedzieli jak się do mnie zwracać: „pani kierowco”, „pani kierowco”? W końcu stało na „pani kierowca” – wspomina Anna Mucha. Pani Ania wykonuje ten zawód od 7 lat, a od 1,5 roku pracuje w TNT Express. – Kierowanie dużym samochodem było moim marzeniem odkąd skończyłam 18 lat. Zawsze lubiłam naprawiać samochody – mówi pani Ania – Dziś je-

stem tak zżyta ze swoją ciężarówką, że nazywam ją „księżniczką”. To komfortowe auto: w kabinie jest dużo miejsca, poza tym lubię patrzeć na drogę z tej wysokości.

**A jednak..., początki nie były łatwe**

– Zdarzało się, że „dostawałam w kość” od panów, słysząc różne komentarze o kobietach za kółkiem. Szybko nauczyłam się odpowiadać. Teraz jest już więcej kobiet prowadzących TIR-y, ale do dziś gdy podjeżdżam tyłem pod rampę, wszyscy panowie wychodzą i patrzą. Muszę to zrobić perfekcyjnie – opowiada Anna Mucha.

Jej 40-tonową Scanię w pomarańczowo-białych barwach TNT można spotkać na trasie S8, gdy z przesyłkami zmierza z Wrocławia do Warszawy. Pani Ania obsługuje połączenie wahadłowe pomiędzy centrami przeładunkowymi firmy. Kursy realizowane są w nocy, aby kolejnego dnia kurierzy mogli doręczyć przesyłki do adresatów.

– Mam niestandardowe godziny pracy, ale od sześciu lat jeżdżę tylko w nocy i nie tęsknię do innego zajęcia. Po prostu lubię to, co robię. Dobrze mi się pracuje – pracodawca ma szacunek dla kierowców, jest dobra atmosfera.

Zapytana o to, czy kierowanie TIR-em to zawód dla kobiety, odpowiada – Oczywiście

ście zdarzają się różne sytuacje. Czasem łapie się „kpacia” w głuchym polu. Gdy kiedyś w trasie zepsuł się samochód, koledzy przez telefon radzili jak go naprawić. Dwie wykręcone śrubki, połamane paznokcie i po sprawie. A z drugiej strony gdy chcę elegancko wyglądać, zdarza mi się zakładać szpilki do pracy.

**Parytety niepotrzebne**

Anna Mucha jest jedną spośród 400 kobiet pracujących w TNT Express (na blisko 1000 pracowników). Są wśród nich również panie kurierki, a w zarządzie firmy kobiety stanowią większość (zajmują 9 na 14 stanowisk).

– TNT Express zatrudnia pracowników w różnorodnych obszarach – od administracji po działy operacyjne. Panie odpowiadają za jakość, bezpieczeństwo, obsługę klienta, projekty strategiczne, kadry, finanse, projekty odpowiedzialności społecznej, administrację, dział zakupów. Wspieramy rozwój zawodowy pracowników niezależnie od ich płci. Z naszych obserwacji wynika, że chęć rozwoju zawodowego jest nie tyle wypadkową płci, co ambicji, chęci samorealizacji i osiągnięcia sukcesu – podsumowuje Jolanta Krupowicz, marketing manager, TNT Express.

(red.)



# Jak poprawić sytuację w transporcie drogowym i utrzymać pozycję lidera?

Sytuacja w transporcie drogowym staje się coraz gorsza. Z pozycji lidera europejskiego na jakiego polscy przewoźnicy wyrosli w roku 2011, możemy spaść na ostatnie miejsce. Walka cenowa, nadpodaż pojazdów, wysokie obciążenia administracyjno-fiskalne zabijają rozwój polskiego rynku przewozowego i polskich przewoźników. Jak poprawić sytuację i jak utrzymać pozycję transportu drogowego? – dyskutowali o tym przedsiębiorcy oraz naukowcy i przedstawiciele administracji państwowej w Sejmie RP, w dniu 1 marca 2013 r. podczas konferencji zorganizowanej przez Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych.

– Wolumeny ładunków maleją przez co wymuszają spadek cen i wydłużenie terminów płatności. Klienci wywierają coraz większą presję cenową na swoich dostawcach usług logistycznych i transportowych przy jednoczesnym zachowaniu standardów jakości i bezpieczeństwa przesyłek. Małe firmy będą przeżywać coraz większe trudności z powodu wzrostu kosztów. Tylko współpraca z solidnymi partnerami może zapewnić stabilną pozycję firm przewozowych – mówił podczas spotkania Andrzej Wierzbicki dyrektor ds. zarządzania flotą pojazdów w Schenker Sp. z o.o.

Polskiego przewoźnika dotyczą najbardziej rosnące koszty prowadzenia działalności, w tym wzrost cen paliwa, ubezpie-

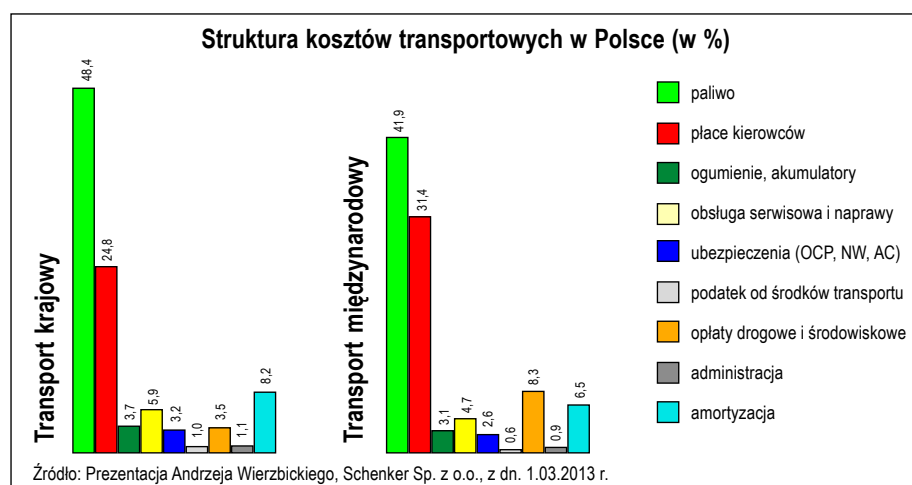


czeń, koszty pracy, itp. Do tego dochodzi zaostrzająca się walka cenowa i to nie tylko na rodzimym rynku.

– Firmy przewozowe z Łotwy czy Litwy wykańczają nas cenowo – mówił jeden z przewoźników drogowych pragnący zachować anonimowość. – Litewski przewoźnik jest w stanie zejść z ceny poniżej najniższej stawki oferowanej na rynku, tylko aby zdobyć ładunek. Dużą rolę w zepsuciu rynku transportowego odgrywają

klientów. Obecnie w Polsce zarejestrowanych jest ponad 140 tys. firm transportowych, z tego prawie 27 tys. w transporcie międzynarodowym. Aż 97 proc. tych firm, to małe przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób.

Ekspert szacują, że jeśli sytuacja nie ulegnie poprawie, w tym roku może zbankru-



niektóre koncerny, które oferują stawki poniżej kosztów i biorą każdego kto jest w stanie za taką stawkę pojechać, nie patrzą na ani na jakość usług, ani na jakość taboru – mówił rozgoryczony transportowiec.

Niestety sytuacja kryzysowa w całej Europie sprzyja zaostrzającej się walce cenowej. Przewoźnicy odnotowują coraz więcej pustych przebiegów, co jeszcze bardziej obniża rentowność ich działalności. Jak podkreślali przedstawiciele firm transportowych – produktywny pojazd ciężarowy to taki, który pokonuje 12,5 tys. km miesięcznie, z czego maksymalnie 8 proc to puste przebiegi. Tymczasem średnia pustych przebiegów polskich przewoźników sięga prawie 15 proc. Powodem tego jest spadający wolumen ładunków w transporcie drogowym oraz ogromna konkurencja na rynku, która za-

ostrza walkę o klienta. Do tego dochodzą kłopoty z płynnością finansową, czyli nieprzebrane terminów płatności przez

tować nawet do 4–6 tys. firm. Kolejnym problemem, który nęka transportowców to podatki od środków pojazdów, ustalone przez samorządy i mocno odczuwalny brak zawodowych kierowców. W niektórych rejonach kraju obserwuje się masowe migracje firm przewozowych z gminy do gminy. Powodem tego są różnice w stawkach podatku od ciągnika siodłowego i naczepty sięgające nawet 100 proc.

– Niedawno przenieśliśmy swoją działalność do sąsiedniej gminy, gdzie podatek od środków transportu jest niższy o połowę od tego, który obowiązuje w mojej rodzimej miejscowości. Zresztą nie tylko ja tak zrobiłem, prawie wszyscy inni przewoźnicy. To utrudnia życie i jednocześnie bulwersuje bezmyślność samorządowców, którzy podnoszą te opłaty bez żadnej rozsądnej argumentacji, a jedynie kierując się tylko zwiększeniem wpływów do budżetu gminy, co w efekcie przynosi odwrotny skutek – mówił jeden z przedsiębiorców transportu drogowego ze wschodniej Polski.

Kolejny poruszony podczas spotkania problem – to zawód kierowca. Słaby sys-

cd. ze str. 7

tem kształcenia powoduje spadek napływu nowej kadry na rynek, a niskie płace odpływ doświadczonych kierowców na rynki Europy Zachodniej, gdzie również brakuje rąk do prowadzenia pojazdów ciężarowych. Z drugiej strony dosyć niskie płace są jednym z elementów wpływających na konkurencyjność polskiego transportu na rynku europejskim.

– Podstawowym czynnikiem różnicującym kraje w UE jest wysokość wynagrodzenia – Polska należy do grupy krajów, w których poziom nominalnych płac jest relatywnie niski. Sposób rozliczania diet

za podróże zagraniczne powoduje, iż w Polsce dochód kierowców, który stanowi podstawę opodatkowania (PIT) oraz naliczania składki na ubezpieczenie socjalne (ZUS), jest bardzo niski – tłumaczył podczas spotkania prof. Wojciech Paprocki ze Szkoły Głównej Handlowej. – Kierowcy z Europy Środkowej i Wschodniej są gotowi do wykonywania pracy w większym wymiarze, niż przewidują to regulacje. Omijanie przepisów jest nagminną praktyką, co powoduje, że wydajność pracy wśród kierowców z Polski jest istotnie wyższa niż kierowców zachodnioeuropejskich, a nawet kierowców z niektórych krajów Eu-

ropy Środkowej – mówił prof. Wojciech Paprocki.

#### Co może poprawić sytuację?

Przede wszystkim obniżenie obciążeń fiskalno-administracyjnych, a po stronie rynku terminowe płatności, które zapewnią transportowcom płynność finansową. Każdy przedsiębiorca powinien zadbać o optymalizację kosztów poprzez zwiększenie produktywności pojazdów (np. eliminacja pustych przebiegów). Konieczne jest także wznowienie systemowej edukacji dla kierowców zawodowych.

Beata Trochymiak

## Przewodnik po opłatach drogowych cz. III

### Telepass WŁOCHY

Mariusz Derdziak Ekspert  
DKV Euro Service

## Wyższe opłaty drogowe we Włoszech

Z początkiem 2013 roku opłaty pobierane na włoskich autostradach wzrosły średnio o 2,91 proc. Zmiany cen są różne w zależności od operatora zarządzającego opłatami drogowymi. Od lat opłaty drogowe we Włoszech są jednymi z najwyższych w Europie. Przed podróżą do tego kraju warto więc zapoznać się z systemem opłat drogowych i aktualnymi stawkami.

#### Kto podlega opłatom?

We Włoszech opłacie podlegają wszystkie pojazdy, które poruszają się po autostradach. Sieć tych dróg wynosi 6,5 tys. km. Wysokość opłaty zależy od liczby osi pojazdu. Pojazdy dzielą się na kilka kategorii:

- I. Jednoślady i pojazdy dwuosiowe (kat. A – wysokość przedniej osi nie przekracza 1,30 m; kat. B – wysokość przedniej osi jest większa niż 1,30 m)
- II. Pojazdy o liczbie osi powyżej 2 (kat. 3 – trzy osie; kat. 4 – cztery osie; kat. 5 – pięć osi)

**Pełny opis kategorii pojazdów można znaleźć na stronie włoskich autostrad:** <http://www.autostrade.it/en/autostrade/percorso.do> (aby zobaczyć opis kategorii, należy kliknąć na ikonę Toll Classes po prawej stronie)

#### Sposoby płatności

Włoski system Telepass można opłacać na wiele sposobów. Do dyspozycji mamy gotówkę (EUR), karty kredytowe, karty VIACARD oraz urządzenie pokładowe Telepass. Niezależnie od sposobu płatności, wszelkie rachunki regulowane są na bramkach opłat. Kierowca musi jedynie podjechać do okienka honorującego wybraną formę płatności.

#### Automatyczny pobór myta i Viacard

System Telepass jest na tyle zamknięty, że jedyne karty, jakimi można płacić za myto, to karty kredytowe oraz wewnętrzne karty Telepass o nazwie VIACARD. Karty te są emitowane przez zarządzającą



systemem spółkę Autostrade S.p.A. Kartę można zamówić bezpośrednio u operatora Autostrade (należy liczyć się z zabezpieczeniem finansowym – ok. 300 EUR) lub u pośrednika opłat drogowych, np. DKV Euro Service. Co ważne, aby móc zamówić urządzenie pokładowe OBU Telepass, konieczne jest posiadanie karty VIACARD. Karty VIACARD pozostają własnością operatora autostrady. Za ich użytkowanie pobierana jest roczna opłata w wysokości 15,49 EUR za pierwszą kartę i 3,10 EUR za każdą następną. W przypadku uszkodzenia lub zniszczenia karty

cd. na str. 9



**cd. ze str. 8**

wymiana jest bezpłatna, pod warunkiem, że zwrócimy zniszczony produkt. W razie kradzieży lub zaginięcia karty możemy otrzymać jej duplikat po przesłaniu stosownego formularza blokady wraz z wymaganymi załącznikami.

**OBU Telepass**

OBU Telepass to urządzenie pokładowe działające w technologii mikrofal. Podobne urządzenia działają w Austrii, Francji czy w Polsce. Umieszczamy je po wewnętrznej stronie przedniej szyby. Gdy zbliżamy się do punktu poboru opłat, kierujemy pojazd na specjalny pas Telepass. Jest to stanowisko bezpostojowe. Bramka otworzy się sama, gdy urządzenie połączy się z systemem i pobierze należną opłatę. Warunkiem posiadania OBU Telepass jest zamówienie karty VIACARD. Każda karta VIACARD daje dostęp do jednego urządzenia Telepass. Miesięczna opłata za użytkowanie OBU Telepass wynosi 1,03 EUR+VAT za każde urządzenie. Telepass jest własnością spółki Autostrade S.p.A. W przypadku wypowiedzenia umowy, OBU Telepass należy zwrócić. Kara za brak zwrotu wynosi 25,82 EUR+VAT za każde urządzenie.

**Dla przewoźników i często podróżujących**

Dla firm wykonujących częste przewozy najwygodniejszym sposobem opłacania autostrad jest system automatycznego poboru myta, czyli wyrobienie karty

DKV Euro Service. Pośrednictwo DKV daje dodatkowe korzyści. Termin płatności faktur wynosi 21 dni, a więc pozwala z wyprzedzeniem przygotować się na



wydatki. Co istotne, posiadacze kart DKV otrzymują zestawienie wszystkich kosztów w jednej fakturze. Zawiera ona opis każdego z płatnych odcinków przejechanych we Włoszech. Piszemy tu konkretnie o włoskich autostradach, więc w tym przypadku faktura za Włochy będzie tylko w PLN lub tylko w EUR. Faktura za usługi i produkty rozliczane poprzez DKV może być wystawiona w euro lub złotychkach.

**W Consorzio DKV taniej 26 proc.!**

Opłaty drogowe we Włoszech są wysokie. Z tego powodu DKV utworzył specjalną organizację transportową o nazwie Consorzio DKV. Członkowie Consorzio mają dostęp do rabatu na opłaty drogowe. Rabat przyznawany jest po dwóch latach i negocjowany z rządem włoskim.

dołączyć do Consorzio, należy prowadzić firmę zarejestrowaną na terytorium UE, która działa w ruchu dalekobieżnym. Opłaty członkowskie wynoszą 50 EUR

kaucji wpisowej oraz 100 EUR rocznej składki członkowskiej.

W celu dołączenia do Consorzio z DKV należy skontaktować się z opiekunem lub wypełnić wniosek o członkostwo na stronie [www.dkv-euroservice.pl](http://www.dkv-euroservice.pl)

**Kary i kontrole**

Włoskie kary za wykroczenia drogowe są wysokie i restrykcyjnie egzekwowane. Jeżeli kierowca otrzyma mandat musi go niezwłocznie opłacić gotówką, w przeciwnym razie zostanie skierowany na płatny parking, za który oczywiście także trzeba będzie uiścić opłatę.

Najsurowsze mandaty i kary dotyczą zmian pasów przy punktach poboru myta. Za opuszczenie pojazdu, wycofanie się z kolejki bądź nieuzasadnioną zmianę pasa możemy dostać karę do 6 tys. EUR, zawieszenie prawa jazdy na okres do dwóch lat lub konfiskatę pojazdu do trzech miesięcy. Kwestie związane z nieprawidłowościami naliczonymi automatycznie są traktowane dużo łaskawiej. Nieuiszczenie opłaty powoduje nadanie terminu płatności – 15 dni na uregulowanie zaległej opłaty. Warto też zaznaczyć, że tylko pojazdy wyposażone w OBU Telepass mogą korzystać ze specjalnego pasa ruchu. Jeżeli ustawimy pojazd na automatycznym pasie bez urządzenia, zostaniemy zatrzymani. Przedstawiciele firmy Inkasso Technobroker obliczą należność za odcinek drogi wraz z kosztami operacyjnymi. Płatność musi nastąpić z góry. W przeciwnym wy-



Viacard, a wraz nią zakupu urządzenia pokładowego Telepass. Można to zrealizować bezpośrednio u operatora autostrad włoskich lub u pośredników, np.

Stawka rabatu może wynosić nawet 26 proc. rocznych wydatków na autostrady. Kwota rabatu odliczana jest następnie od kolejnej faktury za Telepass. Aby

padku auto zostanie odholowane na płatny parking. W przypadku, gdy decydujemy się opłacić myto gotówką lub kartą, a zgubiliśmy bilet autostradowy, system naliczy nam najdłuższą możliwą trasę.

Aktualna wysokość stawek za opłaty drogowe we Włoszech jest dostępna po zalogowaniu na stronie [www.dkv-euroservice.pl](http://www.dkv-euroservice.pl) Przy kalkulacji kosztów należy także uwzględnić koszty wydania kart

VIACARD i urządzeń Telepass, naliczane przez włoskich operatorów.

Więcej informacji: [www.dkv-euroservice.pl](http://www.dkv-euroservice.pl)  
>> Zakres usług >> Zakładka „Opłaty drogowe”

## Samochód prywatny w firmie – umowa najmu, jako umowa leasingu?

Trudna sytuacja finansowa wielu przedsiębiorstw i związany z tym brak płynności finansowej powoduje, że wiele firm poszukuje korzystnych sposobów finansowania wykorzystywanych dla celów działalności składników majątku. Niejednokrotnie przed takim dylematem stają podmioty, które chcą wykorzystywać dla celów swojej działalności samochody osobowe. Często muszą podjąć decyzję czy będą dany składnik użytkować na podstawie umowy leasingu albo umowy najmu.

### Leasing czy najem – skutki podatkowe

Zgodnie z treścią art. 23a pkt 1) updof, w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2013 roku, przez umowę leasingu rozumie się umowę nazwaną w kodeksie cywilnym, a także każdą inną umowę, na mocy której jedna ze stron, zwana dalej „finansującym”, oddaje do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej dalej „korzystającym”, podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty oraz prawo wieczystego użytkowania gruntów.

Z kolei w myśl art. 23b ust. 1 updof opłaty ustalone w umowie leasingu, ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie umowy z tytułu używania środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych stanowią przychód finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodów korzystającego, jeżeli:

1) umowa leasingu, w przypadku gdy korzystającym nie jest osoba wymieniona w pkt 2, została zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji,

jeżeli przedmiotem umowy leasingu są podlegające odpisom amortyzacyjnym rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne, albo została zawarta na okres co najmniej 5 lat, jeżeli jej przedmiotem są podlegające odpisom amortyzacyjnym nieruchomości;

2) umowa leasingu, w przypadku gdy korzystającym jest osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej, została zawarta na czas oznaczony;

3) suma ustalonych opłat w umowie leasingu, o której mowa w pkt 1 lub 2, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, a w przypadku zawarcia przez finansującego następnej umowy leasingu środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej będących

uprzednio przedmiotem takiej umowy odpowiada co najmniej jego wartości rynkowej z dnia zawarcia następnej umowy leasingu; przepis art. 19 stosuje się odpowiednio.

Zatem umowa nie spełniająca wskazanych powyżej warunków będzie kwalifikowana podatkowo jako umowa najmu. Potwierdza to treść art. 23l updof, zgodnie z którym „do opodatkowania stron umowy zawartej na czas nieoznaczony lub na czas oznaczony, lecz niespełniającej warunków, określonych w art. 23b ust. 1 pkt 3 lub art. 23f ust. 1, lub art. 23i ust. 1, stosuje się przepisy, o których mowa w art. 11, art. 22 i art. 23, dla umów najmu i dzierżawy”. Prawidłowa kwalifikacja zawartej umowy ma zatem istotne znaczenie dla podmiotu wykorzystującego w swojej działalności samochód osobowy w zakresie możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodu wydatków związanych z jego użytkowaniem. Uznanie danej umowy za umowę leasingu pozwala bowiem nie prowadzić w zakresie używania pojazdu ewidencji przebiegu pojazdu. (art. 23 updof).

### Najem uznany za leasing

Biorąc pod uwagę powołane powyżej przepisy istotne jest, żeby podmiot podpisujący umowę związaną z używaniem nie wprowadzonego do ewidencji środków trwałych samochodu osobowego, dokonał prawidłowej oceny jak dla celów podatku dochodowego dana umowa jest traktowana.

Temat ten stał się przedmiotem rozstrzygnięcia m.in. wydanych dnia 13 grudnia





## cd. ze str. 10

2012 roku (sygn. IPPB1/415-1191/12-2/KS) oraz 18 maja 2011 roku (sygn. IPPB1/415-279/11-2/JC) przez Dyrektora Izby



Skarbowej w Warszawie interpretacji indywidualnych. Organ wskazał w nich, że używanie samochodu osobowego dla potrzeb prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy najmu, spełniającej warunki określone przepisem art. 23b ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, daje możliwość zaliczenia wydatków związanych z użytkowaniem tego samochodu bezpośrednio do kosztów uzyskania przychodów bez obowiązku prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu.

Wnioskodawca zwrócił się z zapytaniem czy zawarta na okres 36 miesięcy umowa najmu samochodu osobowego pozwoli na uznanie jej za umowę leasingu podatkowego. Dodatkowo doprecyzował, że suma opłat ustalonych w umowie, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, odpowiada co najmniej wartości początkowej samochodu, a wynajmujący w dniu zawarcia umowy nie korzysta ze zwolnień, o których mowa w art. 23b ust. 2 updof. Po pierwsze należałoby wskazać, że jednym z warunków jest, aby umowa została zawarta na okres stanowiący co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji. Ustawowy okres amortyzacji samochodu osobowego stanowi 60 miesięcy, z czego 40% stanowi 24 miesiące. Skoro planowany okres, na który dana umowa zostałaby zawarta wynosi 36 miesięcy, to pierwszy warunek określający umowę leasingu zostanie spełniony. Jednocześnie, o czym była już mowa powyżej, suma opłat ustalonych w umowie długoterminowego najmu pojazdu, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, będzie odpowiadać co naj-

mniej wartości początkowej samochodu. W związku z powyższym należy uznać, że umowa długoterminowego najmu samochodu osobowego będzie uznana za podatkową „umową lea-singu”, a ponoszone przez korzystającego wydatki z tytułu używania ww. pojazdu mogą stanowić koszt uzyskania przychodów prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej.

Zgodnie z art. 23 ust. 1 pkt 46 nie uważa się za koszt uzyskania przychodów poniesionych wydatków zaliczonych do kosztów uzyskania przychodów, z zastrzeżeniem pkt 36, z tytułu używania niewprowadzonego do ewidencji środków trwałych samochodu osobowego, w tym także stanowiącego własność osoby prowadzącej działalność gospodarczą dla potrzeb działalności gospodarczej podatnika – wynikającą z pomnożenia liczby kilometrów faktycznego przebiegu pojazdu oraz stawki za 1 km

przebiegu, określonej w odrębnych przepisach wydanych przez właściwego ministra, w celu ustalenia faktycznego przebiegu samochodu podatek jest obowiązany do prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu. Stosownie do art. 23 ust. 3b przepis ust. 1 pkt 46 powołanego artykułu, nakładający obowiązek prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu, nie dotyczy samochodów osobowych używanych na podstawie umowy leasingu, o której mowa w art. 23a ust. 1.

Reasumując, używanie samochodu osobowego dla potrzeb prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy najmu, spełniającej warunki określone przepisem art. 23b updof, daje możliwość zaliczenia wydatków związanych z użytkowaniem tego samochodu bezpośrednio do kosztów uzyskania przychodów bez obowiązku prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu.

**Autorka: Agnieszka Sadowska**  
**Starszy Konsultant Podatkowy**  
**ECDDP SP. z o.o.**

Warehouses in Poland 2012

**magazyny W POLSCE**

4 edycja, jesień 2012

**Szukasz magazynu?**

Zamów **BEZPŁATNY** album

tel.: 0 795 550 440

[www.wydawnictwa.nowyadres.pl](http://www.wydawnictwa.nowyadres.pl)