

# TRANSPORT SPEDYCJA LOGISTYKA



## Jakie wyzwania stoją przed branżą TSL w Polsce?

Polski rynek TSL (Transport, Spedycja, Logistyka) posiada duży potencjał rozwojowy. Dla jego dalszego wzrostu konieczna jest jednak budowa i modernizacja infrastruktury, zakup nowoczesnych systemów telematycznych oraz ciągły rozwój infrastruktury punktowej oraz ścisła korelacja inwestycji. Priorytetem powinny być rozwój przewozów intermodalnych. Daje on szansę na szybki, ekologiczny i bezpieczny przewóz towarów i w optymalny sposób łączy takie środki transportu, jak kolej i samochody.



**Ignacy Góra**

prezes Urzędu Transportu Kolejowego

Branża TSL w Polsce wymaga wieloletniego programu wsparcia. Istotne jest zapewnienie środków finansowych, zarówno własnych, jak i ze źródeł unijnych. W czasie poprzedniej perspektywy finansowej udało się zrealizować wiele inwestycji, głównie drogowych. Środki krajowe i UE na ten cel znacząco przewyższały finanse przeznaczone na rozwój sektora kolejowego. W obecnej perspektywie finansowej UE na kolej przewidziano

w sumie 67 mld zł – ponad dwukrotnie więcej, niż wydano w okresie 2007-2013. Na drogi z samego rządowego Programu Budowy Dróg Krajowych i Autostrad przewidziano prawie 88 mld zł.

### Skutecznie wykorzystać dostępne środki

Istotnym wyzwaniem dla całej branży może być jednak skuteczne wykorzystanie planowanych środków. W latach 2007-2015 w sektorze kolejowym nie wydano wszystkich unijnych funduszy. W niedawno przyjętym Krajowym Programie Kolejowym przewidziano spiętrzenie wydatków w latach 2019-2020. Duża intensyfikacja prac remontowych i modernizacyjnych może spowodować utrudnienia na sieci kolejowej i problemy z jej przepustowością. Są to jednak niedogodności, które trzeba ponieść, a bez których nie będzie

możliwy rozwój transportu kolejowego. Kluczowe jest przede wszystkim takie modernizowanie linii by zwiększyć zarówno średnią prędkość handlową pociągów, jak i przepustowość. Istotne są inwestycje na trasach zapewniających dostęp do portów morskich, które generują najwięcej przesyłek intermodalnych, jak również na liniach pozwalających wykorzystać potencjał tranzytowy Polski. Sytuacja w sektorze drogowym jest inna. Drogi często są budowane w nowym śladzie i wtedy ich budowa nie zaburza ruchu. Jeśli przebudowywane są istniejące odcinki, to sieć drogową jest na tyle gęsta, że organizacja objazdu jest łatwiejsza.

### Skorelować inwestycje

Dla rozwoju branży TSL konieczne jest skorelowanie inwestycji w różnorodnych gałęziach transportu. Zapewnienie stabilnego programu wsparcia wpłynie korzystnie na zawieranie długoterminowych kontraktów, jak również zmobilizuje przewoźników do odnowienia posiadanego taboru. Umożliwi to konkurencję transportu kolejowego z transportem drogowym. Stabilna polityka wsparcia jest ważna dla dalszego rozwoju transportu towarów kolejاً. Działania

promujące transport intermodalny są priorytetem, ponieważ realnie może on wpłynąć na odciążenie dróg, a tym samym zmniejszy liczbę wypadków w transporcie drogowym. Nie mniej jest istotny wpływ na środowisko naturalne. Transport towarów kolejاً generuje mniej zanieczyszczeń i hałasu w porównaniu z transportem drogowym. Na polskiej sieci kolejowej obowiązuje obecnie 25-procentowa ulga w opłatach za dostęp do infrastruktury dla przewozów intermodalnych. Taka ulga powinna być gwarantowana w perspektywie kilkuletniej. Dodatkowo przy planowaniu budżetów należy uwzględnić stały wzrost przewozów intermodalnych.

Dane statystyczne pokazują, że w trzecim kwartale 2016 r. przewoźnicy przetransportowali ponad 243 tys. jednostek, co stanowiło ponad 368 tys. TEU. W porównaniu z III kwartałem 2015 r. ich liczba wzrosła o blisko 35 proc. (wg TEU o 31,1 proc.). W tym okresie masa przewiezionych ładunków wzrosła o prawie 30 proc., a wykonana praca przewozowa odpowiednio o ponad 22 proc. Te dane niewątpliwie wskazują na rosnące znaczenie tej gałęzi transportu.

### Położenie geograficzne

Istotną rolę dla rozwoju branży TSL w Polsce może odgrywać nasze położenie geograficzne. Przez Polskę przechodzą dwa ważne korytarze transportowe: korytarz nr 5 Bałtyk – Adriatyk: Gdynia/Świnoujście – Katowice – Ostrawa/Żylin – Bratysława/Wiedeń/Klagenfurt – Udine – Wenecja/Triest/Bolonia/Rawenna/Graz – Maribor – Lublana – Koper/Triest, korytarz nr 8 Morze Północne – Bałtyk: Bremerhaven/Rotterdam/Antwerpia – Akwizgran/Berlin – Warszawa – Terespol/Kowno (w perspektywie możliwe przedłużenie do Medyki do 2020 r. oraz o odcinek Kowno – Ryga – Tallin). Rozwój obu korytarzy poparty właściwą polityką państwa stanowi realną szansę wzrostu międzynarodowych przewozów intermodalnych. W 2017 r. planowane jest przeznaczenie miliarda złotych ze środków unijnych na inwestycje w transport intermodalny. Polska wykorzystując odpowiednio dofinansowanie ma szansę na rozwój transportu intermodalnego w stopniu wpływającym na realny wzrost całego rynku przewozów towarowych.



# Co można powierzyć firmom TSL, czyli bezpieczeństwo w drodze

Biorąc pod uwagę aktualny potencjał rynku transportowego, ciężko jest znaleźć rzecz, która nie mogłaby zostać przetransportowana. Nieważne, czy jest to tramwaj, żywe zwierzęta czy elementy wiatraka. Operatorów logistycznych ogranicza najczęściej brak odpowiedniego taboru oraz możliwości przeładunkowych.

**Marcin Dudek**

key account manager DTW Logistics

Na rynku występują więc zarówno przewoźnicy specjalizujący się w transporcie różnego rodzaju przesyłek, na przykład farmaceutyki, przesyłki ponadnormatywne, czy wymagające temperatury kontrolowanej, jak i podmioty, które starają się zaspokoić jak największą potrzeb swoich klientów w zakresie przewozu różnorodnych ładunków.

Standardem dla większości operatorów logistycznych jest transport przesyłek paletowych lub kartonów – takich zleceń jest najwięcej. Sprawny dostawca usług transportowych powinien się kon-

centrować na dostarczaniu zindywidualizowanych rozwiązań dla swoich klientów i starać się sprostać ich oczekiwaniom. Mając własny tabor, a także flotę stałych podwykonawców, oferować szeroki zakres możliwości transportowych na terenie Polski, Europy i świata. W tym również usługi dedykowane, takie jak transporty towarów wymagających temperatury kontrolowanej – Fresh&Frozen.

## Dobrać odpowiednie rozwiązania

Często pojawiają się również zlecenia, których realizacja nie jest tak prosta, jak przewiezienie palety z punktu A do punktu B. W naszej działalności mieliśmy do czynienia z takimi ładunkami jak plugi rolnicze, silniki do samolotów, wy-



posażenie laboratoriów uczelni medycznych, linie produkcyjne, całe ogrody (drzewa, krzewy itd.), zabytkowe samochody czy opony o wadze 2 ton.

Ważnym elementem samego transportu są możliwości odbioru i dostarczenia przesyłki na miejsce. Czasami pojawiają się utrudnienia

związane z możliwością wjazdu samochodu ciężarowego w miejsce załadunku lub rozładunku. Zlecając transport danej przesyłki, należy więc podać spedytorowi jak najwięcej szczegółów i ograniczeń, dzięki czemu będzie on w stanie dobrać odpowiednie rozwiązania i przeanalizować koszty oraz czas dostawy.

Obserwując rynek transportowy – spedycyjny oraz zlecenia, jakie otrzymujemy, zauważamy, że klienci mają problem z niestandardowymi przesyłkami, których transportu nie podejmują się w szczególności firmy kurierskie. Tylko operator logistyczny, mający duży potencjał transportowy, jest w stanie obsługiwać takie ładunki.

## Płaca minimalna w Austrii od 1 stycznia 2017 r.

Zwyczaj się przyjmowało, że Austria wprowadziła płacę minimalną począwszy od dnia 1 stycznia 2017 r. W rzeczywistości austriackie przepisy dotyczące zwalczania dumpingu płacowego i socjalnego obowiązują we wszystkich branżach, także w branży transportowej, już od 1 maja 2011 r.



**Marek Kliś**

radca prawny  
Kancelarii Transportowej KOBEN

Do tej pory nie były jednak egzekwowane. Ma to się zmienić właśnie od roku 2017, co jest związane również ze znaczącym zaostrzeniem kar za nieprzestrzeganie przepisów dotyczących delegowania pracowników (Lohn- und Sozialdumping-Bekämpfungsgesetz, LSD-BG).

### Zastosowanie ustawy LSD-BG

Przepisy LSD-BG znajdują zastosowanie zarówno do przewozu kabotażowego, jak i przewozu międzynarodowego (z wyłączeniem tranzytu). Przez pojęcie delegacji, jak podaje austriackie Ministerstwo Spraw Socjalnych, rozumie się przede wszystkim:

- kabotaż (załadunek i rozładunek odbywa się w Austrii),
- transport do Austrii (załadunek odbywa się poza Austrią, rozładunek

odbywa się w Austrii), także na rzecz zleceniodawcy spoza Austrii,

- transport z Austrii przez nieaustriackie przedsiębiorstwo (załadunek odbywa się w Austrii, rozładunek odbywa się poza Austrią), także na rzecz zleceniodawcy spoza Austrii,
- przewóz osób (przewóz okazjonalny, komunikacja regularna, zasadniczo także przejazdy turystyczne do miejsc na terytorium Austrii) – także przejazdy nieregularne i jednorazowe (np. przywożenie narciarzy do Austrii, wycieczka objazdowa po Austrii).

Delegacjami nie są natomiast w szczególności następujące sytuacje:

- tranzyt w przewozie towarów i przewozie osób (w Austrii nie odbywa się załadunek ani rozładunek towarów i nie wsiadają ani nie wysiadają żadni pasażerowie; ponadto celem jazdy nie jest dowiezienie towarów lub osób do Austrii; przejazd przez Austrię jest tylko konieczny po to, aby dojechać do celu);
- przewóz towarów na potrzeby własne;
- przejazdy turystyczne (przewóz osób) do miejsc na terytorium Austrii, o ile inne miejsca docelowe przejazdu znajdują się poza Austrią i poza krajem, w którym przejazd się rozpoczyna oraz w Austrii nie wsiadają i nie kończą swojej podróży żadne osoby (np. wycieczka turystyczna rozpo-

czynna się w kraju A, prowadzi przez Austrię i kończy się w kraju B). Wymagane dokumenty, które kierowca musi posiadać w pojeździe W przypadku branży transportowej, co do zasady, wymagane dokumenty, które kierowca będzie musiał posiadać w pojeździe to:

- zgłoszenie delegacji (na formularzu ZKO3) – w języku niemieckim (jeżeli z powodów czasowych i technicznych, jak np. przy prowadzeniu kabotażu – nie jest możliwe posiadanie kopii zgłoszenia w pojeździe – wystarczy posiadać numer transakcji/numer referencyjny zgłoszenia);
- dokumenty poświadczające zgłoszenie do ubezpieczenia społecznego (formularz A1) – w języku, w którym formularz został wydany (jeżeli formularz A1 przed delegacją nie został wydany – wystarczy, że kierowca okaże wniosek o wydanie formularza A1 oraz pozostałe dokumenty, które potwierdzają podleganie ubezpieczeniu społecznemu – dokumenty te muszą zostać przetłumaczone na język niemiecki; nie musi to być tłumaczenie przysięgłe);
- dokumentacja płacowa:
  - a) umowa o pracę – w języku niemieckim lub angielskim;
  - b) potwierdzenia wypłaty, dowody dokonania wypłaty przez pracodawcę albo potwierdzenia przelewów bankowych;
  - c) zapisy płacowe;
  - d) dokumentacja dotycząca zaszeregowania do celów płacowych (np. wykształcenie i poprzednie okresy zatrudnienia, gdy ma to znaczenie według układu zbiorowego);

e) zapisy o czasie pracy każdego oddelegowanego pracownika;

- dokumenty płacowe należy przechowywać za okres delegacji, o ile mogą one być już wtedy dostępne (w praktyce dokumenty płacowe będą dostępne tylko w przypadku zgłoszenia ramowego, dokonywanego na okres 3 miesięcy); muszą one zostać przetłumaczone na język niemiecki; pozwolenie na pracę (oraz na pobyt) w przypadku pracowników będących obywatelami innego państwa. Dokumenty mogą zostać udostępnione w formie elektronicznej na miejscu kontroli (udostępnienie elektroniczne oznacza, że dokumenty: a) kierowca ma do dyspozycji w kraju np. na tablecie i b) w trakcie kontroli przekazuje je do laptopa organu kontrolującego – przesłanie organowi kontrolnemu mailem z Biura Centralnego / z biura Pracodawcy za granicą lub tylko wgląd do treści na tablecie jest niewystarczające).

### Zgłoszenie delegowania

Rodzaje możliwych zgłoszeń:

- zgłoszenie zwykłe – polega na zgłoszeniu każdej operacji transportowej, na standardowym formularzu ZKO3, najpóźniej przed przekroczeniem granicy austriackiej (aktualnie trwają prace nad możliwością zgłoszenia delegowania danego kierowcy na maksymalny czas 3 miesięcy);
- zgłoszenie ramowe – jest możliwe na okres do trzech miesięcy, w przypadku gdy przedsiębiorstwo transportowe przewiduje wielokrotne wykonywanie usług na rzecz określonego zleceniodawcy; jeśli przed-

siębiorstwo transportowe działa na rzecz więcej niż jednego zleceniodawcy, dla każdego zleceniodawcy należy złożyć osobne zgłoszenie ramowe;

- zgłoszenie zbiorcze – w przypadku wykonywania operacji transportowych na rzecz kilku zleceniodawców, jeśli zlecenia realizowane są na terytorium Austrii są ściśle ze sobą związane miejscowo i czasowo oraz są znane już w momencie zgłoszenia.

### Obowiązek posiadania przedstawiciela

W przypadku delegowania kierowcy do pracy w Austrii – przedstawicielem Pracodawcy będzie właśnie ten delegowany kierowca. Istnieje również możliwość powołania przedstawiciela spośród tzw. fachowych pełnomocników (np. adwokat, notariusz, doradca podatkowy), praktykujących w Austrii.

### Minimalna stawka godzinowa

Płaca minimalna w Austrii wynosi od 8,49 € i 10,50 €, w zależności od grupy, do której zostanie zaklasyfikowany kierowca według postanowień układu zbiorowego dla branży transportowej.

### Przykładowe sankcje

Kary za nieprzestrzeganie przepisów dotyczących delegowania pracowników wynoszą od 500 € (za brak zgłoszenia delegowania) do 50 tys. € (za niewypłacanie minimalnego wynagrodzenia).



# Innowacyjność w transporcie, spedycji i logistyce

Przez innowacyjność w TSL rozumie się działania polegające na udoskonaleniu już istniejących lub wprowadzeniu nowych rozwiązań dotyczących wszelkich aspektów zmian przyczyniających się do zwiększenia efektywności ekonomicznej, finansowej, technicznej i technologicznej systemów transportowych i logistycznych w celu maksymalizacji efektów społecznych i wyników gospodarowania przez sektor publiczny i prywatny.



dr inż. Ewa Stawiarska

ekspert Politechniki Śląskiej

Na działalność innowacyjną składa się szereg działań o charakterze naukowym (badawczym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym (komercyjnym), których celem jest opracowanie i wdrożenie nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów. Wyodrębnić można:

- innowacje techniczne i technologiczne,
- innowacje organizacji i zarządzania,
- innowacje dotyczące marketingu i sprzedaży usług transportowych, infrastruktury oraz taboru,
- innowacje finansowe dotyczące pozyskiwania funduszy na rozwój transportu i logistyki w odniesieniu do sektora prywatnego jak i publicznego,
- innowacje transakcyjne dotyczące organizacji i sposobu przygotowywania i realizacji projektów transportowych – na przykład Public-Private Partnership w transporcie. Schodząc do poziomu przedsiębiorstw należy podkreślić, że i one szukają nowych szans i innowacyjnych rozwiązań transportowych, spedycyjnych i logistycznych tj:

- technologicznych (wprowadzają nowe i ulepszone usługi np. just in time, cross docking, tracking&tracking, pack&ride, w których znajdują zastosowanie technologie telematyczne),
- procesowych (wykorzystują: transport intermodalny w przepływie dóbr i osób, nowe sposoby przeładunku, kody kreskowe, radiową identyfikację RFUT przepływu towarów w łańcuchu dostaw, GPS, systemy informatyczne modelujące i optymalizujące potoki transportowe, wspomagające zarządzanie łańcuchem dostaw i dokumentami itd.),
- organizacyjnych (działają w konsorcjach, klastrach, w oparciu o elektroniczne platformy współpracy, poddają się integracji przez operatora usług logistycznych zwanego Fourth Party Logistics, świadcząc usługi przewozu osób akceptują rozliczanie w ramach zintegrowanych biletów miejskich czy elektronicznych kart miejskich),
- marketingowych (sprzedają usługi przez giełdy transportowe, internet,

posiadają programy lojalnościowe dla załadowców/pasażerów, badają potrzeby i satysfakcje klientów, wystawiają się na targach branżowych).

• finansowych (pozyskują środki na rozwój infrastruktury transportowej i logistycznej w funduszach strukturalnych, pozyskują publicznych partnerów do działań we wspomnianych obszarach).

Podział innowacji dla sektora TSL systematyzuje tabela nr.1. Najcenniejsze wydają się być innowacje wewnątrzsektorowe TSL dotyczące systemowych rozwiązań transportu, spedycji i logistyki, a te najczęściej generowane są w wyniku współpracy władz, instytucji naukowo-badawczych i przedsiębiorstw w strukturach klastrów. Poniżej podano dwa przykłady takich innowacji.

## Przykłady innowacji TSL z obszaru techniki i technologii

We Francji między Calais i Boulogne przez Bettembourg na dwóch „autostradach kolejowych” dedykowanych przewozom intermodalnym specjalne platformy wagonowe przewożą naczepy samochodowe. Innowacyjna usługa transportowa spowodowała przeniesienie z dróg na tory 85 tys. tirów każdego roku, co oznacza redukcję dwutlenku węgla o 75 tys. ton. Pociągi osiągające jeden kilometr

długości wymagały skrócenia czasu obsługi jednostek intermodalnych na terminalach. Kolejną innowacją były zautomatyzowane i sterowane komputerowo podsystemy przeładunków jednostek intermodalnych z jednego środka transportu na drugi oraz bezpośrednio z pociągu na pociąg. Zintegrowany podsystem automatycznej obsługi kontenerów (łącznie z ich identyfikacją) działa z wykorzystaniem technologii radiowej RFID, posiada podsystem informacji o bezpieczeństwie kontenerów (zastosowano elektroniczną plombę, optyczną dokumentację uszkodzeń kontenerów za pomocą specjalnych kamer).

## Przykład innowacji TSL z obszaru organizacji i zarządzania

Europejska Platforma Technologiczna ALICE (ETP-Alice) jest utworzona do opracowania kompleksowej strategii Internetu fizycznego działającego na rzecz usprawnienia przepływów w łańcuchach dostaw. Założeniem ALICE jest, aby na platformie przewoźnicy i dostawcy usług logistycznych ściśle współpracowali z producentami i doradcami, celem: obniżenia kosztów logistycznych, przyspieszenia przepływów, maksymalizacji wykorzystania zasobów (takich jak pojemność pojazdów i infrastruktury), ochrony środowiska.



**Koordinacja globalnej sieci logistycznej (ogniwi przynależących z własnej woli) odnosić się będzie do pionowych i poziomych synergii wzdłuż i w poprzek różnych łańcuchów dostaw.**

Transport produktów odbywać się będzie w standardowych, modularnych  $\pi$ -kontenerach wielorazowego użytku w otwartej, uniwersalnie dostępnej, intermodalnej  $\pi$ -sieci dystrybucji, wykorzystując wszelkie dostępne środki i trasy transportu.  $\pi$ -pojemniki wyposażone będą w inteligentne chipy (np. tagi RFID), w celu zapewnienia ich identyfikacji, monitorowania bezpieczeństwa, planowania i lokalizacji w trakcie transportu w czasie rzeczywistym, czyli wykorzystanie Internetu rzeczy w celu połączenia i komunikacji  $\pi$ -pojemników z  $\pi$ -siecią. Koordinacja globalnej sieci logistycznej (ogniwi przynależących z własnej woli) odnosić się będzie do pionowych i poziomych synergii wzdłuż i w poprzek różnych łańcuchów dostaw. Koordinacja oznacza też synchronizację i dynamiczną aktualizację działalności logistycznej i transportowej we wszystkich ogniach (producentów, detalistów, dostawców usług logistycznych, przewoźników, operatorów terminali, etc.). Perspektywa czasowa wdrożenia strategii Internetu fizycznego to rok 2050.

Tabela nr 1. Innowacje dla Transportu, Spedycji, Logistyki, sektora TSL

Techniczno-technologiczne				Organizacyjno-zarządcze				Procesowe				Marketingowo-sprzedawcze				Finansowe + relacji PPP			
T	L	S	TSL	T	L	S	TSL	T	L	S	TSL	T	L	S	TSL	T	L	S	TSL
międzynarodowe				międzynarodowe				międzynarodowe				międzynarodowe				międzynarodowe			
regionalne				regionalne				regionalne				regionalne				regionalne			
miast				miast				miast				miast				miast			
klastrów logistycznych				klastrów logistycznych				klastrów logistycznych				klastrów logistycznych				klastrów logistycznych			
klastrów branżowych				klastrów branżowych				klastrów branżowych				klastrów branżowych				klastrów branżowych			
łańcuchów dostaw				łańcuchów dostaw				łańcuchów dostaw				łańcuchów dostaw				łańcuchów dostaw			
przedsiębiorstw				przedsiębiorstw				przedsiębiorstw				przedsiębiorstw				przedsiębiorstw			

Źródło: Opracowanie własne

## Reklama

**5 KRAJÓW**  
I TYLKO JEDNO URZĄDZENIE  
**UTA MULTIBOX®**

**OPŁATY DROGOWE**  
Francja, Hiszpania, Portugalia,  
Niemcy (tunel) oraz Belgia  
(system VIAPASS i tunel)

**ATRAKCYJNE RABATY**



**25 lat**  
w Polsce

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

## ZESTAWIENIE NAJLEPSZE KARTY PALIWOWE

Karty paliwowe stały się nieodłącznym elementem funkcjonowania firm posiadających flotę samochodową. Ułatwiają rozliczanie kosztów transportu, systematyzują regulowanie zobowiązań, jasno obrazują, jakie koszty ponosimy jako przedsiębiorcy w związku z transportem. Ułatwiają też życie kierowcom – nie muszą już martwić się o konieczność posiadania gotówki i o to, gdzie i jaką walutą mogą zapłacić. Coraz częściej bowiem karty paliwowe umożliwiają dostęp do sieci stacji paliw w różnych krajach Europy. Umożliwiają też płacenie nie tylko za paliwo, ale i regulowanie opłat wynikających z korzystania z dróg i autostrad na przykład. Warto sprawdzić, co który z emitentów kart ma nam do zaoferowania.

Dystrybutor karty: **ANWIM /MOYA**

Nazwa karty: **MOYA FIRMA**

Karta paliwowa MOYA Firma jest akceptowana na wszystkich stacjach zrzeszonych w sieci MOYA. Obecnie jest to ponad 130 placówek w całej Polsce, w tym kilka stacji automatycznych w kluczowych dla transportu lokalizacjach. Nową funkcjonalnością karty jest możliwość płatności zbliżeniowej. Za pośrednictwem karty flotowej możliwy jest zakup dostępnych na sta-

acjach paliw: ON, uszlachetnionego ON MOYA Power, benzyny 95- i 98-oktanowej i LPG. Poza tym można zakupić AdBlue oraz płyn do spryskiwaczy. Co ważne, już niedługo za pośrednictwem karty będzie można zapłacić za inne usługi oraz produkty.

Na początku 2016 r. uruchomiony został nowy panel klienta e-commerce, umożli-

wiający zarządzanie posiadanymi kartami: zmiana limitów, PINów, blokowanie online w przypadku zgubienia bądź kradzieży, generowanie zestawień, zamawianie nowych kart, podgląd widoku z kamer na stacjach automatycznych, czy transakcji w czasie rzeczywistym, modyfikowanie szczegółowych raportów tankowań do pobrania w plikach

cvs ods i xls, pobieranie FV w formacie PDF, zamawianie nowych kart poprzez formularz na stronie www. Kolejne funkcjonalności będą dodawane w najbliższych miesiącach. Do programu może przystąpić każdy przewoźnik – nie ma minimalnego limitu miesięcznych zakupów paliwa.

Dystrybutor karty: **AS 24 POLSKA**

Nazwa karty: **AS 24**

Karta AS24 to maksimum bezpieczeństwa i możliwość kontrolowania wydatków w czasie rzeczywistym. Decydując się na kartę AS 24, wybieracie Państwo wysokie bezpieczeństwo gwarantowane technologią chipową. Każda karta jest dodatkowo zabezpieczona unikatowym kodem PIN. Dla naszych Klient-

tów przygotowaliśmy możliwość kontrolowania kart w czasie rzeczywistym za pomocą systemu online oraz możliwości ustawiania limitów kupieckich dla konkretnych kart. Strefa Klienta stworzona została, aby umożliwić menedżerom floty samodzielne i szybkie kontrolowanie przejazdów i wydatków. Strefa

Klienta umożliwia pobranie listy transakcji z poprzedniego dnia, rocznych raportów, faktur elektronicznych, a także zawieszanie i aktywację kart bez konieczności kontaktowania się z Biurem Obsługi Klienta. Posiadacze karty AS 24 mają możliwość nie tylko płatność za olej napędowy na 26 stacjach AS

24 w Polsce, ale także zakup płynu AdBlue. Przy pomocy karty AS 24 możecie Państwo dokonać opłat drogowych na terenie Europy, a także opłacić usługi dodatkowe takie jak np. mycie pojazdów czy postoje na parkingach przeznaczonych specjalnie dla samochodów ciężarowych.

Dystrybutor karty: **PKN ORLEN**

Nazwa karty: **BIZNESTANK**

Atrakcyjna oferta skierowana do małych i średnich przedsiębiorstw, umożliwiająca firmom tankującym co najmniej 500 litrów paliw miesięcznie na uzyskanie atrakcyjnego rabatu. Karta paliwowa umożliwia

wystawianie zbiorczych faktur, uzyskanie rabatów gotówkowych oraz dostęp do portalu. Aby przystąpić do BIZNESTANK, wystarczy przygotować kopię dokumentu potwierdzającego prowadzenie działalności gospodar-

czej i wybrać stację ORLEN, wydającą karty. Rabat ustalany jest od pierwszej dokonanej transakcji w programie na stacji paliw, następnie podpisywana jest deklaracja przystąpienia do programu BIZNESTANK. Poza rabatem

gotówkowym i wygodą obsługi na stacjach, program BIZNESTANK zapewnia elastyczny sposób rozliczania wydatków na paliwo dzięki możliwości odbierania zarówno faktur jednostkowych, jak i zbiorczych.

Dystrybutor karty: **SHELL POLSKA**

Nazwa karty: **EUROSHELL**

Karta paliwowa euroShell jest wygodnym narzędziem pozwalającym firmom transportowym na optymalizację wielu procesów – od bezgotówkowego regulowania opłat za zakup paliwa, aż po monitorowanie pracy kierowców. Za pośrednictwem karty euroShell kierowcy mogą bezpiecznie uregulować kluczowe wydatki związane z transportem na ponad 900 strategicznie zlokalizowanych stacjach paliwowych w Polsce. W Europie

karta euroShell gwarantuje bezgotówkowe transakcje w 22 tys. punktów w 35 krajach, z których 2 500 lokalizacji to stacje paliw Shell odpowiednio wyposażone do obsługi pojazdów ciężarowych (wysokie zadaszenie, przestronne parkingi, zaplecze sanitarne). Ponadto euroShell umożliwia regulowanie opłat za serwisy drogowe, np. płatności w systemie viaTOLL (Polska: autostrady A1, A2, A4), przejazdy przez tunele i mosty,

a także usługi pomocy drogowej obejmujące naprawy mechaniczne i holowanie świadczone całodobowo w 40 krajach w Europie. Posiadaczom kart paliwowych Shell oferuje również serwis zwrotu podatku VAT z transakcji zagranicznych, m.in. za paliwo i opłaty drogowe. Karta euroShell daje także klientom możliwość całodobowego zarządzania kartami paliwowymi w firmie za pomocą aplikacji Shell Card Online. W 2016

roku do oferty euroShell zostały wprowadzone karty paliwowe z technologią chipową, dzięki czemu pozwalają na jeszcze skuteczniejszą kontrolę i ochronę transakcji. W ramach nowej oferty euroShell klientom proponowane są: przyspieszone raportowanie transakcji, możliwość otrzymywania powiadomień SMS, limity transakcyjne oraz weryfikacja numerów rejestracyjnych na terenie Polski.

Dystrybutor karty: **UNION TANK ECKSTEIN GMBH&CO KG**

Nazwa karty: **UTA FULL SERVICE CARD**

Specjalistyczna karta paliwowo-serwisowa dla samochodów ciężarowych, dostawczych, autobusów oraz flot samochodów osobowych. Dzięki karcie UTA klienci otrzymują pełen zakres usług niezbędnych kierowcy w drodze: olej napędowy, benzynę, gaz, AdBlue, opłaty drogowe, autostrady, promy, tunele, mosty, parkingi, naprawy serwisowe, pomoc drogową, serwis urządzeń

chłodniczych, serwis 24 h – pomoc w nagłych wypadkach, odprawy graniczne w kilkudziesięciu biurach celnych, pełny zakres mycia i czyszczenia pojazdów – cystern, silosów, chłodni, nadwozi, silników – zakup akcesoriów niezbędnych do kontynuowania jazdy i wiele innych, niezbędnych usług i produktów. Zakres dostępnych usług zależy od rodzaju karty, na którą zdecyduje się

klient, który ma do wyboru 4 rodzaje kart. Ponadto każdy klient ma też dostęp do pełnego zakresu usług dodatkowych, jak dostęp do zamkniętej strefy klienta, aplikacje internetowe, wyszukiwarki stacji. Ponadto UTA oferuje pomoc przy formalnościach związanych z uzyskaniem zwrotu podatku VAT z zagranicy, dając klientowi do wyboru różne formy zwrotu w zależności od jego potrzeb

(standardowy, terminowy, szybki, czyli tzw. „fakturowanie netto”). Klienci UTA mają też do dyspozycji specjalną strefę klienta, gdzie można m.in. sprawdzić bieżące oraz już zafakturowane transakcje, aktualne i historyczne ceny ON na wybranych stacjach, elektroniczne wersje faktur, załączników i innych dokumentów księgowych, alerty dot. podejrzanых transakcji.



# Firma transportowa – to się opłaca

Firma transportowa może przynosić duże zyski, ale tylko wtedy, kiedy jest mądrze zarządzana. Istnieje wiele rozwiązań, dzięki którym utrzymanie płynności finansowej stanie się łatwiejsze. Wdrożenie w firmie odpowiednich systemów pozwalających na automatyzację pracy to jedno. Nie mniej ważna jest jednak dbałość o bezpieczeństwo w łańcuchu dostaw i transparentność, a także kontrola finansów przedsiębiorstwa.



**Justyna Skorupska**

ekspert ds. analiz rynkowych  
i komunikacji Trans.eu

Przede wszystkim warto zapoznać się z pojęciem telematyki i na stałe wprowadzić je do swojego słownika. To rozwiązania związane z przekazywaniem danych za pomocą technologii wykorzystywanych w telekomunikacji. W połączeniu z systemami TMS, pozwalają na automatyzację procesów i znaczne obniżenie kosztów.

## Po pierwsze: automatyzacja

- Rola dyspozytora czy też spedytora powoli zaczyna ograniczać się do weryfikacji proponowanych przez system rozwiązań lub nadzorowania ich pracy. Wszystko to ma na celu obniżenie kosztów oraz oszczędność czasu, jak również zwiększenie konkuren-

cyjności danego przedsiębiorstwa – mówi Grzegorz Patynek, ekspert ds. integracji w Trans.eu.

## Po drugie: bezpieczeństwo

Korzystanie z rozbudowanego wachlarza narzędzi, jakie niosą ze sobą nowoczesne platformy ułatwiające pracę firm z sektora TSL, pozwoli na oszczędności, ale nie jest obecnie jedynym wyznacznikiem konkurencyjności. - Coraz częściej niska cena za usługi przestaje być gwarantem pozyskania zlecenia. Mocną stroną przewoźników jest potwierdzona jakość wykonywanych usług. Nowo-

czesne platformy umożliwiają dostęp do informacji o kontrahentach takich jak: dane kontaktowe, informacje o profilu działalności, opinie i rekomendacje czy skany dokumentów i pozwoleń. Kolejnym krokiem dla firmy transportowej jest obiektywne potwierdzenie wysokiej jakości i bezpieczeństwa – wyjaśnia Piotr Roczniak, prezes zarządu Trans28000.

Jest na to kilka sposobów. Jeden z nich to uzyskanie certyfikatu ISO 28 000. Jest on rozpoznawany i uznawany międzynarodowo. Stanowi potwierdzenie, że przewoźnik spełnia wymagania bezpieczeństwa ze szczególnym uwzględnieniem ochrony przewożonych towarów. ISO 28 000 pokazuje również kontrahentom, że przewoźnik nieustannie doskonali łańcuch dostaw i szczególnie dba o bezpieczeństwo towaru. Przewoźnik może również poddać się dedykowanemu audytowi. Dzięki takim narzędziom załadowca nie musi sa-

modzielnie weryfikować potencjalnych partnerów biznesowych.

## Po trzecie: kontrola finansów

Jednym z bardzo ważnych warunków utrzymania płynności finansowej jest także kontrola firmowego konta bankowego. Nie dość, że terminy płatności za transport bywają bardzo odległe – nierzadko to nawet 90 dni, zdarza się, że po upływie tego czasu kontrahenci nie spieszą się z zapłatą. Z pomocą przychodzą moduły fakturowe, które przypominają użytkownikom, że mija termin zapłaty. W kilka sekund będą mogli zlecić windykację należności, niezależnie od tego, z jakiego kraju pochodzi spóźnialski kontrahent.

Jeśli przewoźnik wykonywał zlecenia dla kilku klientów, a na pieniądze musi poczekać, może się okazać, że jego portfel świeci pustkami. Aby nie zakłócać funkcjonowania firmy może skorzystać z coraz

popularniejszej wśród firm transportowych usługi faktoringu. To, najprościej rzecz ujmując, finansowanie faktury przed upływem terminu jej płatności. – Wystawca faktury za transport dostaje środki dużo szybciej, niż widniejący na niej termin zapłaty, a kontrahent ma obowiązek oddać należność firmie oferującej usługę faktoringu. Zleceniobiorca nie musi więc przejmować się ewentualnym opóźnieniem w płatnościach, bo ściąganie należności leży w interesie faktora – tłumaczy Magdalena Baranowska, prezes zarządu TransCash.eu SA. – Taka usługa staje się naturalnym elementem portfolio firm troszczących się o swoich kontrahentów. Doskonale znają potrzeby branży, w której problemy z płatnościami są codziennością. Wiele firm, szczególnie mniejsi gracze, nie może sobie pozwolić na jakiegokolwiek zaległości ze strony kontrahentów, bo i tak balansuje na granicy wypłacalności – dodaje.



# Kara umowna – sposób zabezpieczenia na wypadek szkody, ale z ograniczeniami

Transport jest czynnością, której wykonywanie wiąże się ze znacznym ryzykiem. W jego trakcie mogą zdarzyć się różne okoliczności, w wyniku których nadawca lub odbiorca rzeczy poniesie pewną szkodę. Równocześnie w wielu przypadkach szkodę jest bardzo trudno z góry oszacować, co powoduje konieczność wystąpienia z pozwem i przeprowadzenie postępowania sądowego, nierzadko długiego i kosztownego. Z tego względu – wielu przedsiębiorców decyduje się na posłużenie karami umownymi, z góry określając możliwą szkodę i konkretną kwotę przysługującego odszkodowania.



**Cezary Młotek**

radca prawny  
z Kancelarii Radcy Prawnego  
Cezary Młotek

Stosowanie kar umownych jest powszechną praktyką w wielu branżach, natomiast w branży transportowej jest wręcz nagminne, jeśli weźmiemy pod uwagę treść zleceń przewozowych. Zlecenia w praktyce są jednostron-

nie przygotowanymi dokumentami, na które zleceniobiorca-przewoźnik może się zgodzić lub odmówić jego przyjęcia, natomiast rzadko ma możliwość ingerencji w jego treść. Z tego względu kary umowne są liczne, wysokie i za różne przewinienia.

## Za co kara umowna?

Możemy wśród nich spotkać karę umowną za niedostarczenie faktury w terminie lub brak któregoś z wymaganych załączników, karę za brak ważnej polisy OC przewoźnika/spedytora, brak licencji transportowej czy aktualnych badań technicznych, karę za doładunek innego towaru bez zgody zleceniodawcy, karę za opóź-

nienie w podstawieniu pojazdu pod załadunek lub rozładunek, kary za zakaz konkurencji, i wiele, wiele innych. Szczegółowa analiza umów obfitujących w kary umowne może nawet doprowadzić do wniosku, że niektórzy przedsiębiorcy traktują je jako dodatkowy i wygodny sposób zarobku!

## Nie zawsze do wyegzekwowania

Zwracam jednak uwagę, że pomimo mnogości rozmaitych kar, nie wszystkie są możliwe do wyegzekwowania na drodze sądowej – jeśli kontrahent zdecydował się nie płacić ich dobrowolnie. Część posiada prawne ograniczenia, część może zostać uznana przez sądy za niezasadne.

Przede wszystkim, na gruncie naszego rodzimego prawa przewozowego – jeśli skutek zwłoki w przewozie powstała szkoda inna niż w przesyłce, przewoźnik jest obowiązany do zapłaty odszkodowania do wysokości podwójnej kwoty przewoźnego. Jeśli dodatkowo powstała również szkoda w samej przesyłce, to należy się dodatkowe odszkodowanie, nieograniczone już kwotą przewoźnego.

Natomiast na podstawie Konwencji CMR, odszkodowanie za opóźnienie w dostawie (jeżeli osoba uprawniona udowodni fakt szkody) nie może przewyższyć kwoty przewoźnego – czyli nawet jednokrotności.

## Miarkowanie kary

Kara umowna powinna także opiewać na określoną kwotę, bądź wskazywać chociażby podstawę do jej



**Kara umowna powinna także opiewać na określoną kwotę, bądź wskazywać chociażby podstawę do jej ustalenia.**

**Kary nie zawierające tego wymogu, mogą w postępowaniu sądowym zostać uznane za nieważne.**

ustalenia. Kary nie zawierające tego wymogu, mogą w postępowaniu sądowym zostać uznane za nieważne. Warto abyś pamiętał, że dochodzenie dalszego odszkodowania w przypadku zastrzeżenia kary umownej jest co do zasady wyłączone, jeśli chodzi o konkretne zdarzenie objęte karą. Oczywiście, strony mogą umówić się na dalsze odszkodowanie przewyższające karę umową, o czym konstruując umowę najczęściej pamiętają. Ostatnią kwestią dotyczącą kar umownych jest konieczność odpowiedniego ich miarkowania. Teoretycznie, można zastrzec za jednodniowe opóźnienie karę umowną w wysokości 1 mln euro. Tylko że taka kara może na żądanie obciążonego przedsiębiorcy, zgłoszone w trakcie postępowania sądowego, zostać przez sąd znacznie obniżona. Aby uniknąć przykrych konsekwencji, warto z góry określić ją w rozsądnych granicach, jeszcze na etapie umownym. Kara umowna jest więc wspólnym sposobem zabezpieczenia na wypadek szkody w transporcie – jeśli tylko będziemy pamiętać o jej ograniczeniach.



# Perspektywy rozwoju branży kurierskiej

**Branża kurierska rozwija się niezwykle dynamicznie i to w każdym z monitorowanych segmentów rynku, tj. zarówno dostarczając przesyłki pomiędzy firmami (segment B2B), organizując dostawę od firmy do klienta (B2C), jak i w obszarze przesyłek nadawanych przez osoby prywatne (C2X). Wzrost, notowany w liczbach dwucyfrowych, każe szukać odpowiedzi na pytanie o dalsze perspektywy rozwoju w ciągu kilku najbliższych lat.**



**dr inż. Karolina  
Lubieniecka-Koczeń**

ekspert Katedry Transportu  
Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

Przyjmuje się, że jednym z czynników, które mają i będą miały największy wpływ na kierunki rozwoju tej branży, jest segment zakupów internetowych (tzw. e-commerce) oraz zwiększające się wymagania klientów co do czasu dostawy przesyłki i komfortu jej otrzymania. Robimy coraz więcej zakupów online, nie ograniczając się już jedynie do elektroniki, ale kupując tą drogą ubrania, żywność czy lekarstwa. Prawdopodobnie wydaje się więc, że wiele z kierunków rozwoju branży kurierskiej skupi się na rozwoju narzędzi dostawy, poprawiając wyniki tzw. ostatniej mili, czyli bezpośrednio przekazania paczki klientowi.

## Ułatwienia

Obecnie stosuje się wiele rozwiązań, które ułatwić mają śledzenie drogi przesyłki na każdym etapie jej podróży. Wydaje się, że ze względu na czasem trudne doświadczenia z dostarczycielami, branża kurierska będzie musiała odpowiedzieć sobie na pytanie, jak rozwiązać dylemat:

z jednej strony ważny jest czas dostawy, kurierzy są więc pod presją, aby jak najwięcej przesyłek dostarczyć w jak najkrótszym czasie (stąd czasem ich brawurowa jazda czy naciski na klienta, aby odebrał przesyłkę w godzinach dogodnych jedynie dla kuriera), a z drugiej strony pojawia się presja na poprawę oceny jakości usług, ocenianych przecież także przez klienta, któremu przesyłkę dostarczono i który nie chce dostosowywać planów dnia do możliwości dostawcy.

## Pomocne narzędzia

Z pomocą idą narzędzia: to możliwość skorzystania z dedykowanych adresów dostawy, czyli na przykład paczkomatów, ale także wykorzystanie wyłącznie maszyn na etapie ostatniej mili – dronów. Jeżeli zdecydujemy się na to ostatnie rozwiązanie, wybór miejsca dostawy stanie się niemal nieograniczony: przesyłka może zostać nam przekazana zarówno w domu, w pracy, jak i na ulicy. Takie rozwiązanie pozwala także osiągnąć Graala precyzji czasu dostawy. Dzięki stosownej aplikacji, moment przekazania paczki może zostać wybrany przez klienta, a dopilnowany dzięki komunikacji maszyna-maszyna, czyli tutaj: telefon-dron i dotrzymany co do sekundy.

Rozszerza się także potencjalny zakres usług: skoro dostawa może być dookreślona co do sekundy, a jej cena spadnie (więcej usługodawców, walka cenowa), można wysłać przesyłki wy-

soce dedykowane, czyli na przykład leki w dawce do przyjęcia – to z kolei otwiera branżę na sektor usług opieki, dziś niekoniecznie kojarzony z dostawą kurierską.

## Różne aspekty

Przy wszystkich zaletach takiego kierunku rozwoju, czyli unowocześnianiu narzędzi dostawy (drony) oraz jakości usług (więcej czasu dla kuriera, dostawa w miłej atmosferze), pojawia się kilka mniej przyjaznych aspektów, które klient, będący przecież motorem tych zmian, powinien wziąć pod uwagę.

Pierwsza kwestia to bezpieczeństwo danych: zgadzając się na dostawę „uliczną”, zgadzamy się na pełen monitoring naszego miejsca pobytu (Internet rzeczy oznacza zgodę na komunikację maszyn, czyli na śledzenie miejsca pobytu choćby za pomocą GPS). Nie wszyscy oczywi-

ście muszą się na takie rozwiązanie zgadzać, w ofercie pozostają możliwości odbioru paczki np. na stacji benzynowej, ale warto pamiętać, że oczekiwanie zwiększenia stopnia dostosowania usługi bezpośrednio do nas oznacza zgodę na zbieranie o nas informacji: jak inaczej dopasować usługę „szytą na miarę” nie znając „rozmiarów” (tu raczej: zamiarów) i oczekiwań klienta?

## Bezpieczeństwo

Druga ważna sprawa to bezpieczeństwo samej przesyłki: branża będzie musiała nie tylko korzystać z dobrodziejstw pełniejszej automatyzacji, ale także odpowiedzieć na potrzebę zwiększenia kontroli nad zawartością przesyłki (co może być wyzwaniem technologicznym, skoro czas dostawy ma się wyraźnie skrócić) oraz nad dopilnowaniem, aby komunikacja Internetu

rzeczy została odpowiednio zabezpieczona (co obecnie nie zawsze ma miejsce) tak, aby adres (dane smartfona) nie zostały zhakowane i np. pierścionek zaręczynowy, który miał zostać dostarczony wybrance podczas romantycznej kolacji, nie trafił w ręce kobiety siedzącej przy sąsiednim stoliku... Podsumowując, wydaje się, że rozwój branży kurierskiej skupić się może na ostatniej mili dostawy, zwiększając dobór narzędzi Internetu rzeczy ułatwiających precyzję monitorowania i dostarczania przesyłki, tym samym równocześnie pozwalając wykorzystać posiadane zasoby na zdobycie branż wymagających bardziej osobistego kontaktu z klientem, jak na przykład wspomaganie sektora usług opiekuńczych. Warto śledzić rozwój tej branży, wszyscy z niej korzystamy i chyba korzystać będziemy jeszcze intensywniej.



## Zapewnić optymalne korzyści

**Najlepsze karty paliwowe umożliwiają kierowcy wybranie stacji dowolnego koncernu, dzięki czemu nie musi on planować trasy uwzględniając rozmieszczenie stacji jednego dostawcy paliw, a firma nie uzależnia się od dyktowanych przez konkretną sieć cen. Taki wybór dają tylko karty ponadkoncernowe, takie jak UTA.**



**Michał Gwiazdziński**

dyrektor ds. sprzedaży UTA Polska

Nie mniej istotna jest również ilość stacji akceptujących kartę danego emitenta. W przypadku kart UTA jest to największa sieć w Polsce, która obejmuje blisko 4 tys. stacji

paliwowych. Dzięki temu użytkownik nie ma ograniczeń pod względem ceny paliwa czy lokalizacji stacji.

Więcej kart – mniejsza przejrzystość. Wielu fleet managerów używa kart więcej niż jednego emitenta. Najczęstszą przyczyną są: ograniczona dostępność stacji akceptujących poszczególne karty oraz brak lub niewielka dostępność innych usług. Żeby zapewnić swoim kierowcom optymalną dostępność paliwa, firmy wyposażają ich w kilka kart emitowanych przez różne koncerny

paliwowe. Należy jednak zauważyć, że większa ilość kart rzutuje na przejrzystość transakcji i rozliczeń. Rozwiązaniem tego problemu są karty ponadkoncernowe UTA. Stosowanie naszych kart wpływa ponadto na zmniejszenie ilości faktur, a tym samym na oszczędności związane z prowadzeniem księgowości. Warto podkreślić, że klienci UTA otrzymują faktury zbiorcze dwa razy w miesiącu z aż 30-dniowym terminem płatności.

## Nie tylko za paliwo

Zakup paliwa staje się obecnie tylko jedną z funkcji kart. Regulowanie coraz powszechniejszych w wielu krajach europejskich opłat drogowych oraz możliwość opłacania innych produktów czy usług, świadczy o wszechstronności i komforcie

zapewnianym przez karty. Warto zatem zwrócić uwagę, jakie inne usługi czy produkty są dostępne w ramach poszczególnych kart. Profesjonalne karty, takie jak karta UTA, stworzone z myślą o transporcie drogowym i skupiające się na jego potrzebach, umożliwiają dokonywanie opłat drogowych, rejestrację w elektronicznych systemach poboru opłat autostradowych, płatność w serwisach czy za pomocą drogowej. Poziom usług okołotransportowych zapewnianych wraz z udostępnieniem kart także świadczy o ich wysokim poziomie.

## Ułatwić zarządzanie flotą

Przy wyborze karty istotne są również wszelkie dodatkowe rozwiązania, które mogą ułatwić zarządzanie flotą. Użytkownicy kart coraz bar-

dziej doceniają korzyści płynące z wykorzystania serwisów internetowych, umożliwiających zarządzanie taborami. Obecnie UTA daje klientom możliwość korzystania z aplikacji pozwalających na bieżąco śledzić transakcje, planować trasy, analizować ceny paliw, czy wyszukać stację z najtańszym paliwem.

Wszystko to jest wynikiem wieloletniego doświadczenia w oferowaniu usług skupiających się na profesjonalnym transporcie drogowym. UTA, od momentu powstania w 1963 r., zajmuje się i specjalizuje właśnie w tym sektorze. Dla nas karta nie jest jednym ze środków zwiększających sprzedaż innych naszych towarów czy usług. Zapewnienie maksymalnej wygody i dostarczenie najwyższej klasy usług naszym klientom – to jest nasze główne zadanie.

TEKST PROMOCYJNY