

PRZEWOŹNIK

ISSN 1899-9719

www.przewoznik.zmpd.pl

nr (11) III maj/czerwiec 2010

ZMPD
Dwumiesięcznik

**Elektroniczne systemy
poboru opłat drogowych** s. 26

Zajedziesz tam z BlueTec Eco s. 70

**Ustawa antykryzysowa
krok w dobrym kierunku** s. 8

Twoja flota w sieci LOTOS

BIZNES



LOTOS BIZNES to oferta dla firm i instytucji posiadających samochody osobowe, dostawcze ciężarowe oraz inne środki transportu. Przy użyciu kart mikroprocesorowych Klient może dokonywać **zakupów bezgotówkowych** na stacjach sieci paliw w Polsce - **sieci LOTOS**

Program LOTOS BIZNES to:

- ▶ bezgotówkowy zakup paliw na stacjach
- ▶ karta dostosowana do potrzeb i specyfiki firmy
- ▶ karta LOTOS-ESSO: dostęp do międzynarodowej oferty ESSOCARD
- ▶ fakturowanie zbiorcze
- ▶ dostęp do nowoczesnej i dynamicznie rozwijającej się sieci stacji paliw
- ▶ indywidualne ustalane warunki handlowe
- ▶ pełna kontrola wydatków

INFOLINIA 0 801 234 678

www.lotobiznes.pl

LOTOS Paliwa Sp. z o.o.

Dział Sprzedaży Flotowej

ul. Elbląska 135

89-718 Gdańsk

fax +48 58 326 43 80

e-mail: biuro@lotobiznes.pl

Tel. Obsługa Klienta: 0 58 326 43 00

Szanowni Czytelnicy,

Bardzo wiele pisaliśmy o nowelizacji ustawy o transporcie drogowym, nazywanej również, w trakcie prac nad jej powstaniem, antykrzysową. Uchwalony dokument otworzył szereg nowych możliwości, które teraz należy umiejętnie wykorzystać. Obecnie, mimo że sytuacja na rynku przewozowym już się ustabilizowała, zagrożeniami dla transportu są rosnące ceny paliwa i niestabilny kurs euro. Przepisy, które pozwalają na znaczne oszczędności bez utraty potencjału firm poprzez możliwość czasowego wyrejestrowania pojazdów i nieponoszenia kosztów związanych z podatkami i składkami ubezpieczeniowymi – mogą wielu przewoźnikom pomóc. Ustawa jednoznacznie reguluje też sposób rozliczania kierowców, potwierdzając zasadność powszechnej praktyki wypłacania diet.

redaktor naczelny
Ryszard Gałczyński

Dwumiesięcznik ZMPD PRZEWOŹNIK
Wydawca: Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce, 00-175 Warszawa, Al. Jana Pawła II 78

Prezes ZMPD: Jan Buczek

Redaguje zespół:

Ryszard Gałczyński – redaktor naczelny
ryszard.galczynski@zmpd.pl
Sławomir Jeneralski, Tadeusz Wilk,
Anna Wrona

Współpracują:

Krystyna Bentkowska-Senator,
Mariola Bożyk, Leszek Gawryczuk,
Christoph Grzimek, Kacper Jeneralski,
Zdzisław Kordel, Klaudiusz Madeja,
Hanna Michalska, Anna Piotrkiewicz,
Robert Przybylski, Tomasz Rejek,

Anita Rusztecka, Mirosław Siech,
Barbara Szulak, Jerzy Waśkiewicz

Ogłoszenia i reklamy:

Katarzyna Milczarek
e-mail: katarzyna.milczarek@zmpd.pl
Agnieszka Widlarz
e-mail: agnieszka.widlarz@zmpd.pl

Skład i łamanie:

Robert Lisiecki
Druk: Zakłady Graficzne Taurus Sp. z o.o.
Prawa autorskie zastrzeżone.
Redakcja zastrzega sobie prawo do skrótów nadesłanych tekstów.
Zdjęcia niepodpisane pochodzą z archiwum dwumiesięcznika Przewoźnik.
Przedruki za zgodą redakcji.
Redakcja nie odpowiada za treść artykułów promocyjnych, ogłoszeń i reklam.

W numerze:

Forum Transportu Drogowego działa już ponad rok	4
Ustawa antykrzysowa – krok w dobrym kierunku	8
Deklaruję otwartość na dialog...	12
NIK o szkoleniu kierowców autobusów i ciężarówek	14
Szkolenia z gwarancją jakości	18
Unia Celna Białoruś – Rosja – Kazachstan	20
TransRussia 2010 – miejsce, w którym należy być	22
Kobiety na... TIR-y	24
Elektroniczne systemy poboru opłat drogowych	26
Kryzysu na stacjach nie widać	32
Ceny ON w górę	36
Trzeba być o krok przed innymi	38
Złoty jeździec	40
Koszty w przedsiębiorstwach międzynarodowego transportu samochodowego	42
Alternatywne źródła finansowania polskich przedsiębiorstw transportowych w okresie recesji	46
Odzyskiwanie długów w Niemczech	50
Wystawianie listów przewozowych CMR	56
VAT w przewozach kabotażowych – 2010	58
Jak przebiega procedura likwidacji szkody w praktyce?	63
SOLVIT	66
Trauma, nagłe wydarzenie – jak sobie poradzić?	68
Zajedziesz tam z Blue Tec Eco	70
Zasilanie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	72
Volvo „Made in China”	78

Forum Transportu Drogowego działa już ponad rok

autor: Ryszard Gałczyński

2 kwietnia tego roku zaczęły obowiązywać przepisy „ustawy antykryzysowej dla transportu”, która powstała przede wszystkim dzięki staraniom Forum Transportu Drogowego. Tydzień wcześniej, czyli niemal dokładnie w pierwszą rocznicę inauguracyjnego posiedzenia FTD, jego uczestnicy spotkali się w Warszawie, by podsumować swoją dotychczasową działalność.

Inauguracyjne posiedzenie Forum Transportu Drogowego odbyło się 31 marca 2009 r. Dlatego pierwsze w tym roku posiedzenie FTD (24.03.2010 r.) było w znacznej mierze poświęcone podsumowaniu dotychczasowej działalności. Gośćmi na spotkaniu byli: wiceminister Tadeusz Jarmuziewicz i dyrektor Departamentu Transportu MI Andrzej Bogdanowicz. Jan Buczek dziękował uczestnikom forum za wspólny sukces, jakim jest „usta-

wa antykryzysowa”. Podkreślił, że: „jest to pierwszy namacalny efekt działalności FTD, świadczący o wielkiej wartości, która wynika ze wspólnego działania”. Tadeusz Jarmuziewicz stwierdził wręcz, że przewoźnicy sami stworzyli ten dokument i dzięki determinacji swojego środowiska doprowadzili do jego uchwalenia.

Niemniej pozostają jeszcze problemy nie zawarte w ustawie, które wymagają rozwiązania, co zapisano

Od lewej:
Jan Buczek,
Tadeusz
Jarmuziewicz,
Andrzej
Bogdanowicz,
Bolesław
Milewski



w Porozumieniu z 2 czerwca 2009 roku. Powrócił w związku z tym temat winiet i wyodrębnienia w opłatach osobnej kategorii dla pojazdów Euro 3, który mimo wielokrotnych apeli środowiska przewoźników nie został załatwiony. Kolejnym problemem, który ostatnio się pojawił, jest rozporządzenie znoszące od czerwca br. winietę roczną, co powiązано z uruchomieniem elektronicznego poboru opłaty drogowej, który zgodnie z ustawą ma ruszyć w czerwcu 2011 roku. FTD postuluje, aby utrzymać jeszcze dłużej ten rodzaj winiet. Taki pogląd wynika z doświadczeń krajów, które już wdrożyły elektroniczny system poboru opłaty drogowej. W żadnym z tych państw nie obyło się bez znacznych opóźnień – w Niemczech uruchomiono system z dwuletnim poślizgiem. Przewoźnicy wątpią, że w Polsce system zostanie uruchomiony w terminie zgodnym z ustawą. Dlatego ich zdaniem nie należy pochopnie likwidować sprawdzonych rozwiązań, aby nie narażać firm przewozowych na bałagan i chaos wynikający z doraźnych działań administracji państwowej w okresie przejściowym.

Ustosunkowując się do tych opinii Tadeusz Jarmuziewicz oświadczył, że prace nad wdrożeniem i uruchomieniem elektronicznego systemu opłat drogowych idą zgodnie z planem, a kategoria pojazdów Euro 3 została uwzględniona w nowym systemie.

Kolejnym tematem, który omawiano wspólnie z przedstawicielami rządu, było podsumowanie prac Polsko – Rosyjskiej Komisji Mieszanej. Osiągnięcie wielkości zezwoleń (szczególnie Rosja – kraje trzecie) na poziomie z roku 2009, po sześciu turach rozmów (!), minister Jarmuziewicz uznał za poważne osiągnięcie rządu. Jednakże przestrzegwał, że kolejne negocjacje będą jeszcze trudniejsze. Kartą przetargową



Bogusława Zimmer,
Barbara Zatorska



Zbigniew Janiak



Józefa Miozga,
Aleksander Reisch



Dionizy Woźny



Jarosław
Kabala

strony polskiej pozostaje otwarta kwestia wwozu pełnych baków paliwa do naszego kraju z Rosji. Tu z kolei minister Jarmuziewicz prosił Forum o wypracowanie jednolitego stanowiska w tej kwestii i rekomendacji dla rządu.

W drugiej części spotkania zainicjowano prace nad określeniem metod przeciwdziałania patologiom występującym w branży przewozowej: kradzieży oraz nielegalnemu obrotowi paliwem i paletami, a także powszechnemu dumpingowi w zakresie cen usług przewozowych. W debacie wziął udział Jarosław Kabala z Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Wynikiem tego była deklaracja zbadania przez UOKiK praktyk stosowanych przez firmy spedycyjne, ustalające ceny za fracht, które noszą – w opinii przewoźników – znamiona zmowy kartelowej.

W ostatniej części posiedzenia FTD dyskutowano o tym, co w toku prac legislacyjnych z „ustawy anty-kryzysowej” zostało usunięte, czyli o art. 5, dotyczącym obowiązku szkolenia kierowców w warunkach specjalnych. Padła propozycja, aby rozpocząć działania prowadzące do zmian przepisów w dokumentach innych niż ustawa o transporcie drogowym – znoszących obligatoryjność tego rodzaju szkoleń. Polska jest jedynym krajem Unii Europejskiej, w którym są one obowiązkowe.



Józefa Miozga
testuje symulator
„wysokiej klasy”
zaprezentowany
na rocznicę FTD

Catý

park samochodowy pod jednym dachem



Korzystne uiszczanie opłat drogowych dla pojazdów powyżej 3,5t przy pomocy jednego urządzenia we Francji i Hiszpanii.

- **Rabaty na francuskich autostradach do 13%, a w Hiszpanii nawet do 50%.**
- Zintegrowane urządzenie OBU = jedno rozwiązanie dla francuskich i hiszpańskich autostrad.
- Wspólne rozliczanie = skrócenie czasu administracji.
- Szczegółowe zestawienia „on-line” z meldunkami ostrzegawczymi = pełna kontrola kosztów dla wszystkich pojazdów.
- 7 strzeżonych parkingów we Francji.

Więcej informacji znajdziesz na www.eurowag.com

PROMOCJA DO 30. 06. 2010!

Zarejestruj się na www.eurowag.com
a otrzymasz ustawienie urządzenia OBU
oraz jego wynajem przez pierwsze
3 miesiące **GRATIS.**



Ustawa antykryzysowa – krok w dobrym kierunku

autor: Tadeusz Wilk, dyrektor Departamentu Transportu ZMPD

3 kwietnia 2010 r. weszły w życie ustalenia zawarte w *Ustawie z dnia 12 lutego 2010 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym i innych ustaw, w środowisku transportowym zwanej „ustawą antykryzysową”*. Ustawa została opublikowana w Dz.U. 2010 r. nr 43 poz. 246.

Kryzys w gospodarce światowej miał znaczący wpływ na sytuację w transporcie drogowym. Pogarszające się wyniki działalności przewoźniczej prowadziły do niezadowolenia polskich, i nie tylko polskich, przewoźników drogowych oraz do kolejnych wystąpień środowiska do władz państwowych. Nie przynosiły one jednak spodziewanych efektów. W wyniku tych wystąpień, z inicjatywy prezesa ZMPD, powstało Forum Transportu Drogowego – platforma dyskusyjna, mająca na celu wypracowywanie wspólnego stanowiska przewoźników drogowych w ważnych dla niego kwestiach. Kiedy na Forum dyskutowano nad przygotowaniem kolejnego protestu, wówczas strona rządowa – pod presją kolejnego protestu – podjęła decyzję o podpisaniu Porozumienia w sprawie przyjęcia pakietu antykryzysowego dla polskiego transportu drogowego. Stało to się 2 czerwca 2009 r. Porozumienie zostało sygnowane również przez przewodniczącego sejmowej Komisji Infrastruktury. **Trzeba tu bezwzględnie podkreślić, że uzyskane w Porozumieniu rozwiązania wynikały z pełnej determinacji środowiska, które**

zaczęło mówić jednym głosem o swoich problemach. Porozumienie zawierało szereg ustaleń dotyczących niezbędnych zmian prawa, które miały być zrealizowane poprzez ustawę przygotowaną przez rząd z udziałem ekspertów FTD. Projekt ustawy został spisany w połowie lipca, wpłynął do Sejmu i został zarejestrowany 24 września 2009 r. Prace w komisjach sejmowej i senackiej oraz kolejne głosowania w Sejmie i Senacie zajęły kilka miesięcy. Ostatecznie ustawa została uchwalona przez Sejm 12 lutego i podpisana przez Prezydenta RP 5 marca 2010 r.

Ustawa nadal budzi wiele emocji. Dlaczego tak późno została uchwalona? Dlaczego tak długo była procedowana? Co tak naprawdę daje przewoźnikom?

Oczywiście zdania są podzielone. Uważamy jednak, że trzeba do takich spraw podchodzić pozytywnie. Ustawa ta – jako pierwsza – zawiera tak duży zakres spraw wniesionych przez środowisko. Spraw, które oddziaływały na ekonomikę transportu drogowego w sposób niekorzystny. Mimo popularnie używanej nazwy „ustawa antykryzysowa”, co może kojarzyć się z aktualnym kryzysem gospodarczym, rozwiązania przez nią proponowane mają charakter długoterminowy. Prace nad nią trwały wprawdzie długo, bowiem ponad osiem miesięcy, ale taki jest cykl stanowienia prawa w polskim Parlamencie. Bardzo wiele osób twierdzi, że w przypadku tej ustawy nastąpiło to i tak

stosunkowo prędko, Tym bardziej, że w międzyczasie posłom przypadł czas wakacji sejmowych. Okres ten został wykorzystany przez stronę społeczną do intensywnej kampanii na rzecz tego projektu.

Jakie najważniejsze elementy zawiera ustawa?

W art. 1 w pkt 1 i 2 (zmienia art. 14a ustawy o Transporcie Drogowym), zapisano **możliwość zawieszenia przez przewoźnika drogowego wykonywanie transportu drogowego na okres 12 miesięcy**. Przewoźnik zawieszający wykonywanie transportu może odzyskać część opłat wniesionych na uzyskanie licencji i wypisów z licencji, proporcjonalnie do okresu zawieszenia. Przepis ten niewątpliwie jest przepisem na długi czas, daje bowiem możliwość zawieszenia działalności w każdej chwili, gdy okaże się, że sytuacja na rynku nie pozwala na właściwe funkcjonowanie firmy, bez potrzeby likwidacji tej działalności i ponownego uzyskiwania licencji w przypadku jej wznowienia. Wyraziliśmy swoją opinię do projektu rozporządzenia wykonawczego w tej sprawie – oczekujemy na jego podpisanie przez ministra infrastruktury.

W tym samym art. 1, w pkt 3-5 (zmieniają art. 28a i 29a ustawy o TD), znajduje się również bardzo ważny dla transportu drogowego przepis, określający **jednoznacznie zasady oraz sposób stosowania zezwolenia na wykonywanie transportu międzynarodowego**



Sławomir Kostjan

Zapisy ustawy łagodzą negatywne skutki poprzednich przepisów prawa. Przede wszystkim nastąpiło skrócenie czasu szkolenia z 280 do 140 godzin, a także zredukowanie kosztów wynikających z tego tytułu. Dokument, poza nielicznymi wyjątkami, wprowadza wszystkie ustalenia uzgodnione na Forum Transportu Drogowego. Nie zawiera proponowanego przez przewoźników odłożenia w czasie szkolenia w warunkach specjalnych, mimo braku – moim zdaniem – wystarczającej ilości obiektów przeznaczonych do tego rodzaju działalności. Generalnie przepisy tej ustawy idą w dobrym kierunku, aczkolwiek na podstawie raportu NIK dotyczącego systemu szkolenia kierowców zawodowych, należy stwierdzić, że pozostaje jeszcze wiele do zrobienia.

przez zagraniczny podmiot na terytorium Polski oraz zasady i dokumenty niezbędne do wykonania przewozu kabotażowego na terytorium naszego kraju. Ustalono też nową wysokość kar dla przewoźników zagranicznych, niestosujących się do tego nowego prawa. Przepis ma na celu ograniczenie nielegalnej konkurencji ze strony przewoźników zagranicznych wykonujących więcej niż jeden przewóz

na jednorazowym zezwoleniu oraz wykonujących nielegalne przewozy kabotażowe. MI przygotowało już projekt rozporządzenia wykonawczego, do którego wyraziliśmy swoją opinię – czekamy na podpisanie go przez MI. Przepis jest niewątpliwie również ponadczasowy, będzie oddziaływał pozytywnie na konkurencyjność polskich przewoźników również w okresie pokryzysowym.

Punkty 7-16 art. 1 (zmieniające art. 39a ustawy o TD) zmieniają w sposób znaczący zasady szkolenia kierowców. Po pierwsze – dają możliwość przystąpienia do kwalifikacji wstępnej osobom, które ukończyły 18 lat w przypadku kategorii C lub C + E i C1 lub C1 + E oraz 21 lat – w przypadku kategorii D lub D + E i D1 lub D1 + E. Wprowadzają one również wreszcie możliwość korzystania z kwalifikacji wstępnej przyspieszonej, która jest o połowę krótsza od pełnej kwalifikacji, czyli doprowadza ją do poziomu, jaki zastosowano w zdecydowanej większości krajów unijnych, o co przewoźnicy starali się od długiego czasu. Daje więc w konsekwencji możliwość obniżenia ceny szkolenia, czyli podwyższa konkurencyjność polskiego transportu drogowego. 3 kwietnia 2010 r. zaczęło obowiązywać nowe rozporządzenie w sprawie szkolenia kierowców, wydane w oparciu o te zmienione przepisy ustawowe (DZ.U. z 2010 r. nr 53 poz. 413).

Pkt 13.c zobowiązuje ministra infrastruktury do określenia w drodze rozporządzenia warunków, jakie musi spełnić symulator, który może być wykorzystany do szkolenia kierowców. Trwają prace nad tym rozporządzeniem. ZMPD wyraziło swoją opinię w stosunku do projektu rozporządzenia MI w sprawie wymagań techniczno-organizacyjnych oraz zakresu funkcjonalności realizowanej przez urządzenie do symulowania jazdy w warunkach

specjalnych, obecnie oczekujemy podpisania go przez MI.

Art. 1 pkt 18 (zmieniający art. 42 ustawy o TD) wprowadza możliwość rozłożenia na raty rocznej opłaty za korzystanie z dróg (winiety). Opłata roczna jest niższa od sumy opłat za krótsze okresy (dobowych, tygodniowych czy miesięcznych), które należałoby ponieść za ten sam okres. Możliwość uiszczenia tej opłaty w ratach jest zatem korzystna dla przewoźników. Co prawda trwają już prace nad wprowadzeniem elektronicznego systemu poboru opłat, który wyeliminuje winiety z dniem 1 lipca przyszłego roku, do tego czasu będziemy jednak zmuszeni kupować winiety. Czekamy na projekt rozporządzenia wykonawczego w tej sprawie.

Art. 2 Ustawy daje możliwość wycofania pojazdów z ruchu na okres do 24 miesięcy z możliwością przedłużenia tego okresu do 48 miesięcy. Również ten przepis ma niewątpliwie charakter ponadczasowy. W tej chwili obserwujemy duże nasycenie rynku podażą usług transportu drogowego. Okresy stagnacji, czy też obniżenia popytu na transport w niektórych dziedzinach gospodarki będą również w najbliższej przyszłości skutkować potrzebą zmniejszenia usług transportowych. Można to zrobić poprzez przerzucenie części pojazdów na inne rodzaje przewozów, ale często jedynym rozwiązaniem będzie wyłączenia pojazdów z ruchu. Taką właśnie możliwość daje ten przepis. Tym bardziej, że art. 3, zmieniający ustawę o ubezpieczeniach obowiązkowych, **zobowiązuje ubezpieczycieli do obniżenia w okresie wycofania pojazdów z ruchu stawki ubezpieczenia OC, co najmniej o 95%.**

No i wreszcie sprawa, która w ostatnim czasie wzbudziła ogromną falę niezadowolenia,

a którą ustawa rozwiązuje, miejmy nadzieję, w sposób definitywny i ostateczny – **podróże służbowe kierowców**. W listopadzie 2008 r. Sąd Najwyższy wydał interpretację niekorzystną dla transportu drogowego, uniemożliwiającą praktycznie zaliczenie diet kierowców do kosztów uzyskania przychodu. Przepis zawarty w nowej ustawie określa w sposób jednoznaczny co jest podróżą służbową oraz jakie wynagrodzenie przysługuje kierowcy w podróży służbowej. Zostało to zapisane w art. 4 ustawy. Natomiast art. 7 stwierdza, że w przypadku spraw administracyjnych, postępowań podatkowych, o wykroczenia, karnych lub karnych skarbowych, prowadzonych w związku z art. 77/5 Kodeksu Pracy, wszczętych i niezakończonych przed datą wejścia w życie ustawy, stosuje się rozwiązania dotyczące podróży służbowej, jakie w ustawie zapisano.

Do biura ZMPD docierały informacje o takich postępowaniach, które wywoływały zdenerwowanie przedsiębiorców, w związku z naliczaniem za okresy bieżące i wsteczne podatków i składek ZUS, wynikających z niewłaściwego księgowania diet kierowców. Mogło to przynieść negatywne konsekwencje dla funkcjonowania firm przewoźnych.

Każdy powinien sobie zatem odpowiedzieć na pytanie, czy „ustawa antykryzysowa” jest sukcesem środowiska przewoźników drogowych, czy nie. Czy poprawia sytuację przewoźników drogowych, czy poprawia ich konkurencyjność?

Na pewno nowa ustawa nie rozwiązuje wszystkich problemów, tym bardziej, że nie wszystkie zapisy Porozumienia z 2 czerwca 2010 r., zostały w niej zawarte. Minister wycofał się z zapisanego w projekcie planu zawieszenia szkolenia kierowców w warunkach specjalnych, mimo że Polska jest w zasadzie jedynym krajem w Unii Europejskiej, który wprowadził ten przepis w sposób obligatoryjny. Jest sprawą oczywistą, że takie szkolenie w znacznym stopniu podwyższa koszt kwalifikacji wstępnej i ogranicza możliwości szkolenia w Polsce ze względu na niewystarczające zaplecze techniczne. Ten problem wymaga rozwiązania, bowiem obniża konkurencyjność polskich przewoźników. Są również inne zagadnienia, nad którymi w dalszym ciągu trzeba pracować. Nie zmienia to jednak faktu, że ustawa w dużym stopniu poprawia polskie prawo w zakresie przewozów drogowych i przynosi zmiany, o które zabiegaliśmy od długiego czasu.



Zygmunt Sieńko

Niewątpliwą korzyścią, jaką daje ustawa, jest zwolnienie przedsiębiorców od ponoszenia kosztów za sprzęt, który jest niewykorzystany. Mam tu na myśli podatek od środków transportu i obowiązkowe OC od czasowo wyrejestrowanych pojazdów. W każdej firmie, która ma obecnie problemy, tzn. nadmiar sprzętu nad podażą usług, może to dać oszczędności od kilkunastu do kilkuset tysięcy złotych. Przewoźnicy nie muszą pozbywać się sprzętu, mogą go czasowo wyrejestrować nie tracąc swojego potencjału. Taka możliwość pozwala również na dostosowanie wielkości własnej floty do potrzeb rynku i prowadzenia przewozów po cenach nie będących poniżej własnych kosztów.



ZEBRANIA REGIONALNE CZŁONKÓW ZMPD W ROKU 2010

CZERWIEC

1 czerwca

Nowe Bielice k/Koszalina – godz. 11.30, w Hotelu Atlantic
adres: Nowe Bielice 38, 76-039 Biesiekierz
dla członków ZMPD z regionu zachodniopomorskiego

10 czerwca

Gniew – godz. 11.30, na zamku w Gniewie
adres: ul. Zamkowa 3, 83-140 Gniew
dla członków ZMPD z regionów: kujawsko-pomorskiego,
pomorskiego, warmińsko-mazurskiego

11 czerwca

Mory /k Warszawy – godz. 11.30, w Hotelu Rest
adres: ul. Poznańska 33, 05-850 Mory
dla członków ZMPD z regionu mazowieckiego I

15 czerwca

Dymaczewo k/Poznania – godz. 11.30, w Hotelu Lake
adres: ul. Mosińska 2, 62-060 Sęszew
dla członków ZMPD z regionów: lubuskiego, wielkopolskiego

16 czerwca

Wrocław – godz. 11.30, w hotelu Bacero
adres: ul. Ołtaszyńska 107, 53-034 Wrocław
dla członków ZMPD z regionów: dolnośląskiego, opolskiego

22 czerwca

Mikołów k/Katowic – godz. 11.30, w Motelu Sjesta
adres: ul. Gliwicka 158a, 43-190 Mikołów
dla członków ZMPD z regionu śląskiego

23 czerwca

**Dobieszków - godz. 11.30, w Centrum Konferencyjnym
Dobieszków**
adres: Dobieszków 70, 95-010 Stryków
dla członków ZMPD z regionu łódzkiego

PRZEWOŹNIK prenumerata

W związku z dużym zainteresowaniem otwieramy dodatkową możliwość prenumeraty "Przewoźnika".

Dlaczego warto zamówić prenumeratę?

- gwarantujemy stałą cenę w trakcie trwania prenumeraty
- pokrywamy koszty przesyłki krajowej pocztowej zwykłej
- prenumeratę można rozpocząć od dowolnego wskazanego numeru (najkrótszy okres, na który można złożyć zamówienie to 6 miesięcy (3 numery))

Formularz zamówienia znajduje się na stronie internetowej

www.przewoznik.zmpd.pl

Zapraszamy

Zgodnie z paragrafem 17 ust. 1 pkt. 1 Statutu Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce
Zarząd Zrzeszenia zwołuje

ZWYCZAJNE ZGROMADZENIE OGÓLNE DELEGATÓW ZMPD

które odbędzie się 20 maja 2010 r. (czwartek), o godzinie 10.30
w pierwszym lub o godzinie 11.00 – w drugim terminie tego samego dnia
w przypadku braku quorum (paragraf 18 ust. 2 Statutu)

w sali konferencyjnej Windsor Palace Hotel
w miejscowości Jachranka 75 nad Zalewem Zegrzyńskim k/Warszawy

Rejestracja Delegatów rozpoczyna się od godz. 09.30

Jednocześnie informuję, że do wglądu w biurze ZMPD znajdują się:

1. Protokół z poprzedniego Zgromadzenia Ogólnego Delegatów ZMPD z 21.05.2009 r.
2. Sprawozdanie finansowe za rok 2009.
3. Raport i opinia biegłego rewidenta z przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego za rok 2009.

Prezes ZMPD
Jan Buczek

Prosimy o zabranie ze sobą dokumentu potwierdzającego tożsamość Wszystkich zainteresowanych ewentualnym noclegiem
prosimy o zgłoszenie tego faktu do biura ZMPD na nr faksu 0-22 536 10 25

Deklaruję otwartość na dialog...

Rozmowa ze Zbigniewem Rynasiewiczem – przewodniczącym Komisji Infrastruktury Sejmu RP



Jak Pan ocenia stan polskiego transportu drogowego? Przewoźnicy uważają, że rzeczywiste skutki kryzysu odczuwają dopiero teraz.

Głęboko wierzę, że mimo obecnego spowolnienia gospodarczego, branża transportu drogowego w Polsce wyjdzie z kryzysu obronną ręką. Wiele ważnych, obecnie prowadzonych inwestycji, chociażby budowa i modernizacja infrastruktury, wymaga udziału przewoźników drogowych w ich realizacji. Z wielkim zadowoleniem mogę wspomnieć, że przewoźnicy wykonujący międzynarodowe przewozy, tak rzeczy, jak i osób, cieszą się uznaniem za granicą. Wysoka jakość świadczonych usług, dobry tabor – to atuty wielu naszych rodzimych przedsiębiorców. Prace legislacyjne Komisji Infrastruktury, którymi mam zaszczyt kierować, w dużej mierze koncentrują się na pomocy dla Państwa branży. Szczególnie teraz, w czasie gospodarczego kryzysu, ważnym jest wspieranie rodzimych przedsiębiorców. Mogę Państwa zapewnić, że działania Parlamentu, jak i rządu, prowadzą do poprawy

funkcjonowania transportu drogowego, jednak sami przewoźnicy muszą też nam w tym pomóc.

Co dała przewoźnikom „ustawa antykryzysowa”? Czy można już dokonać pierwszych ocen jej działania?

Przepisy ustawy nowelizującej ustawę o transporcie drogowym oraz niektóre inne ustawy, zwanej powszechnie „ustawą antykryzysową”, weszły w życie 3 kwietnia. Trudno zatem mówić o rzetelnej ocenie jej oddziaływania zaledwie po miesiącu obowiązywania. Niemniej jednak natychmiastowy efekt powinno przynieść jednoznaczne uregulowanie ustawą sprawy diet kierowców. Poza kwestią sporną jest, że ustawa ta miała na celu poprawę kondycji rodzimego rynku przewozów drogowych w niesprzyjających warunkach gospodarczych. Wydaje się, że najkorzystniejsze dla przewoźników powinny być przepisy dotyczące:

- jednoznacznego i ostatecznego uregulowania możliwości naliczania diet kierowcom, co było wówczas sprawą najbardziej niebezpieczną dla istnienia firm transportowych,
- możliwości czasowego zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego bez obawy przed cofnięciem licencji na wykonywanie transportu drogowego,
- zwrotu części opłaty za udzielenie licencji w razie zawieszenia wykonywania transportu drogowego,
- możliwości ratalnej zapłaty za roczne winiety,
- wydłużenia okresu wycofania pojazdu z ruchu drogowego i zwrotu kosztów poniesionych na ubezpieczenie OC.

Udało się także skorygować – zgodnie z oczekiwaniami środowi-

ska przewoźników – niektóre ze spraw dotyczących szkolenia kierowców, m.in. zmniejszenie w niektórych przypadkach czasu trwania szkolenia oraz obniżenie granicy wieku kandydatów na zawodowego kierowcę.

Propozycje tych rozwiązań wyszły ze strony środowiska przewoźników, dlatego wierzę, że w niedługim czasie przyniosą zamierzone przez transportowców efekty.

W „ustawie antykryzysowej” nie udało się zapisać postulatu przewoźników dotyczącego odsunięcia w czasie wejścia w życie przepisów o szkoleniach w warunkach specjalnych. Potem pojawiły się wyniki kontroli NIK w tej sprawie, które potwierdziły zastrzeżenia zgłoszone przez ZMPD w tej sprawie. Polska jest jedynym krajem w Europie, w którym szkolenia w warunkach specjalnych są obowiązkowe. To bije po kieszeni młodych ludzi chcących zdobyć zawód kierowcy. Co można z tym zrobić?

Spójrzmy na to zagadnienie nieco szerzej. Na kierowcach autobusów i ciężarówek spoczywa szczególna odpowiedzialność za bezpieczeństwo w ruchu drogowym. Ich odpowiednie wyszkolenie jest istotne z punktu widzenia ograniczenia wypadków, bezpieczeństwa pasażerów autobusów i innych uczestników ruchu drogowego. Szkolenie w warunkach specjalnych pozwala zrozumieć młodemu kierowcy, co dzieje się z kilkudziesięciotonowym pojazdem w niesprzyjających warunkach drogowych. Tego typu szkolenia z pewnością wpływają na podniesienie umiejętności, ale również na wyobraźnię kierowców. Mam nadzieję, że pomogą wyeliminować niebezpieczne za-

chowania kierowców, które w ostatnim czasie były szeroko komentowane w mediach.

Wypadki, które miały miejsce ostatniej zimy, pokazują, że kwalifikacja wstępna powinna obejmować jazdę w warunkach specjalnych. W eliminowaniu tego obowiązku nie powinno szukać się oszczędności.

Czeka nas zmiana systemu opłat za korzystanie z dróg. Winiety zastąpi system elektroniczny. Przewoźnicy obawiają się, że to oznacza kolejne podwyżki opłat. Jak to będzie?

Wprowadzenie w Polsce systemu elektronicznych opłat drogowych wynika z przepisów wspólnotowych i dotyczy formy naliczania i wnoszenia opłat. Tym samym obawy, iż jego wprowadzenie skutkować będzie podwyżkami, wydają się być dalece nieuzasadnione.

Sprawa ta będzie przedmiotem prac zarówno Ministerstwa Infrastruktury, jak i Komisji, więc naturalne jest, że środowisko przewoźników drogowych poprzez swoich reprezentantów będzie w nie włączone, a także na bieżąco informowane o ich postępach.

System taki jest bardziej sprawiedliwy od obecnego systemu winietowego, gdyż wysokość opłat będzie uzależniona od liczby faktycznie przejechanych kilometrów po płatnych odcinkach dróg, a nie – jak do tej pory – wyłącznie od okresu, na jaki zakupiono winietę. Rozwiązanie takie nie jest obce polskiemu przewoźnikom, gdyż podobne funkcjonują np. w Austrii, w Niemczech, czy również od niedawna na Słowacji.

Elektroniczny system będzie automatycznie naliczać opłatę podczas przejazdu po płatnych odcinkach dróg, a opłata za przejechaną trasę będzie uiszczana u operatora systemu.

Należy również podkreślić, że systemem opłat elektronicznych, odmiennie do obecnego systemu, nie zostaną objęte wszystkie drogi kra-

jowe, a jedynie autostrady i drogi ekspresowe, a także niektóre odcinki dróg alternatywnych. W praktyce oznacza to, że w początkowym okresie funkcjonowania systemu będą nim objęte odcinki dróg o długości ok. 1,7 tys. km. Oczywiście trzeba mieć świadomość, że system ten będzie rozwijał się wraz z oddawaniem do użytku nowych odcinków autostrad i dróg ekspresowych.

Obecnie Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad prowadzi postępowanie przetargowe na wybór operatora. Uruchomienie systemu nastąpi 1 lipca 2011 roku, tego dnia przestanie również obowiązywać w Polsce obecny system winietowy.

Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego ma być niebawem zlikwidowane wraz z innymi gospodarstwami pomocniczymi. Koncepcja przekazania zadań BOTM Inspekcji Transportu Drogowego budzi obawy. Przewoźnicy nie chcą, żeby ich obsługą zajmował się organ kontrolny, powołany do karania. Czy istnieje alternatywa dla takiego rozwiązania?

Jestem dobrej myśli. Prace nad utworzeniem tego rozwiązania jeszcze trwają i nie można dziś wyrokować, jakie rozwiązanie będzie przyjęte. Wśród wariantów jest również zgłoszony przez ZMPD akces, ale w tej sprawie nie ma jednolitego poglądu całego środowiska. Mogę tylko zapewnić, że wszystkie zgłoszone przez środowisko argumenty są wnikliwie analizowane, aby przy tej zmianie nie zaszkodzić dobremu, wypracowanym przez lata praktykom w obsłudze tego systemu. Nowe rozwiązanie musi zapewnić również szansę na skuteczniejszą walkę z szarą strefą, której istnienie niekorzystnie wpływa na kondycję przedsiębiorstw transportowych. Pragnę powiedzieć, że przyjęcie jakiegokolwiek rozwiązania poprzedzone będzie głębką analizą różnych wariantów.

Przed nami sezon wyborczy, który sprzyja składaniu obietnic, niekiedy bez pokrycia. Prace nad ustawą antykryzysową pokazały, że uczciwa współpraca pomiędzy władzą a stroną społeczną jest możliwa i pożyteczna. Co politycy powinni dziś obiecać przewoźnikom drogowym?

W mojej opinii, w przypadku relacji pomiędzy przewoźnikami a politykami (zwłaszcza tymi, którzy mocno angażują się w problematykę transportową) trudno mówić o „obietnicach wyborczych nie mających pokrycia”. Zdecydowanie mamy do czynienia z otwartym i pełnym dialogiem, którego efekty znajdują odzwierciedlenie w konkretnych przepisach. Wspomniana „ustawa antykryzysowa” jest tego dobrym, aczkolwiek nie jedynym przykładem. Należy pamiętać, że Komisja Infrastruktury jest tym miejscem w Sejmie, gdzie przedstawiciele środowiska transportowego niejednokrotnie mieli możliwość prezentowania swoich stanowisk w odniesieniu do regulacji, nad którymi pracowali posłowie i ten głos nigdy nie pozostawał oraz pozostawać nie będzie bez odzewu. Oczywiście pamiętać należy o tym, że nie zawsze jest możliwe uwzględnianie wszystkich uwag i spostrzeżeń – odnosi się to zwłaszcza do regulacji będących pochodną naszego członkostwa w Unii Europejskiej – niemniej jednak zawsze uwzględniane będą interesy polskich przedsiębiorców. Nie należy również zapominać, że posłowie Komisji Infrastruktury udowodnili, że potrafią odłożyć na bok polityczne podziały i działać wspólnie na rzecz polskiego transportu.

W tym miejscu chciałbym zadeklarować kontynuację otwartości na dialog i chęć wykorzystywania w procesie stanowienia prawa głosu tych środowisk, których konkretne regulacje dotyczą.

Rozmawiał: Sławomir Jeneralski



NIK o szkoleniu kierowców autobusów i ciężarówek

opracował: Ryszard Gałczyński

Najwyższa Izba Kontroli opublikowała „*Informację o wynikach kontroli funkcjonowania organów administracji rządowej w zakresie tworzenia warunków prawno-organizacyjnych szkolenia kierowców wykonujących przewozy drogowe osób i rzeczy oraz sprawowania nadzoru nad tą działalnością*”. Wyniki kontroli pokazały, że administracja rządowa nie stworzyła na czas kierowcom warunków prawnych i organizacyjnych do odbycia obowiązkowych szkoleń. Bez pełnych kwalifikacji uprawniających do wykonywania zawodu jeździ w Polsce prawie jedna dziesiąta kierowców autobusów i ponad 17 proc. kierowców samochodów ciężarowych, którzy prawo jazdy uzyskali w ciągu ostatnich dwóch lat. Nieco lepsza jest sytuacja wśród kierowców o dłuższym stażu.

Najwyższa Izba Kontroli sprawdziła w Ministerstwie Infrastruktury i ośmiu urzędach wojewódzkich, jak administracja rządowa radziła sobie z organizacją szkoleń dla kierowców autobusów i ciężarówek. Kontrola objęła lata 2007-2009 (do końca maja).

„[...] Celem kontroli było zbadanie i dokonanie oceny działalności organów administracji rządowej w zakresie podnoszenia umiejętności osób posiadających uprawnienia do kierowania pojazdami silnikowymi, w tym w szczególności sprawowanie przez wojewodów nadzoru nad ośrodkami szkolenia w zakresie szkolenia okresowego i uzyskiwania tzw. kwalifikacji wstępnej oraz ośrodkami doskonalenia techniki jazdy (ODTJ), stosownie do przepisów ustawy o transporcie drogowym oraz ustawy Prawo o ruchu drogowym.

Głównie zagadnienia objęte tematyką kontroli to:

- działania ministra infrastruktury w zakresie określenia ram prawnych i organizacyjnych dotyczących nowego systemu szkolenia kierowców wykonujących przewozy drogowe,
- przygotowanie organizacyjne urzędów wojewódzkich do wykonywania przez wojewodów zadań związanych z nowym systemem szkolenia kierowców,
- rozpatrywanie wniosków o wpis do rejestru działalności regulowanej przedsiębiorców prowadzących ośrodki szkolenia i ODTJ oraz prowadzenie tych rejestrów,
- powoływanie komisji egzaminacyjnych do przeprowadzania testów kwalifikacyjnych oraz komisji dla kandydatów na instruktorów techniki jazdy,
- rozpatrywanie wniosków o wpis do ewidencji instruktorów techniki jazdy,
- sprawowanie nadzoru nad ośrodkami szkolenia kierowców oraz

ODTJ w zakresie prawidłowego przebiegu procesu szkolenia kierowców [...].

W Polsce jest ok. 600-800 tys. kierowców zawodowych zatrudnionych w 83 tys. firm przewozowych. Unia Europejska postanowiła, że kierowcy zawodowi powinni systematycznie doskonalić swoje umiejętności, związane z posługiwaniem się specjalistycznym sprzętem oraz zachowaniem na drogach w warunkach ekstremalnych. 15 lipca 2003 roku ukazała się **Dyrektywa w sprawie wstępnej kwalifikacji i okresowego szkolenia kierowców niektórych pojazdów drogowych do przewozu rzeczy lub osób**. Jej założenia zostały wprowadzone do ustawy **Prawo o ruchu drogowym** oraz **ustawy o transporcie drogowym**. Dla zawodowych kierowców autobusów, którzy uzyskali prawo jazdy (kategoria D) po 10 września 2008 roku, oraz dla kierowców ciężarówek z uprawnieniami (kategoria C) zdobytymi po 10 września 2009 roku oznacza to konieczność odbycia dodatkowego specjalistycznego szkolenia (tzw. kwalifikacji wstępnej) i uzyskania odpowiedniego wpisu do prawa jazdy (260 godzin teorii oraz 20 godzin praktyki). Z kolei ci, którzy mają starsze prawa jazdy, uzyskane przed 2008 (ciężarówki) lub 2009 rokiem (autobusy), muszą odbyć dodatkowe szkolenie okresowe w wyznaczonym przez ustawodawcę terminie (ostatnia grupa w 2014 r.). Oznacza to, że w roku 2014 prawa jazdy ze stosownym wpisem powinni mieć wszyscy kierowcy zawodowi.

Policja – we współpracy z NIK – skontrolowała jesienią 2009 roku 4128 autobusów i 4780 samochodów ciężarowych. Okazało się, że bez wpisu o odbyciu kwalifikacji wstępnej jeździło ponad 9 proc. zobowiązanych do tego kierowców autobusów oraz ponad 17 proc. kierowców

samochodów ciężarowych. Szkolenia okresowego nie odbyło ponad 5 proc. kierowców autobusów i blisko 11 proc. kierowców ciężarówek. Najczęściej tłumaczyli się brakiem wiedzy, czasu lub wysokimi kosztami szkolenia. Policja traktuje ich łagodnie – pouczając, gdyż w **Prawie o ruchu drogowym** nie przewidziano sankcji za brak wpisu potwierdzającego odbycie kwalifikacji wstępnej lub szkolenia okresowego.

Wyniki kontroli pokazały, że administracja rządowa nie stworzyła kierowcom odpowiednich warunków do odbycia szkoleń. Ministerstwo Infrastruktury prawie o dwa lata opóźniło przygotowywanie przepisów wprowadzających nowy system szkoleń. W efekcie – zamiast w roku 2006 – odpowiednie zmiany w prawie wprowadzono w 2008. Okazały się one trudne do realizacji, gdyż wymagały od ośrodków szkolenia wyposażenia, którego w Polsce nie ma (np. miejsc do jazdy w różnego rodzaju warunkach specjalnych). Minister, próbując ratować sytuację, przedłużył ośrodkom o kolejne trzy lata czas dostosowywania ich do nowych wymagań. W rezultacie do 2011 roku kierowcy będą szkoleni w ośrodkach bez pełnego wyposażenia do jazdy w ekstremalnych warunkach. Dodatkową barierą dla kierowców są koszty szkolenia w wysokości 6-8 tys. zł.

„[...] Najwyższa Izba Kontroli negatywnie ocenia działalność ministra infrastruktury oraz województw w zakresie tworzenia warunków prawno-organizacyjnych do przeprowadzenia szkolenia kierowców wykonujących przewozy drogowe osób i rzeczy. Organy te oraz podległe im urzędy nie przygotowały należycie i nie wprowadziły – stosownie do postanowień **„Dyrektywy w sprawie wstępnej kwalifikacji i okresowego szkolenia kierowców”** – wszystkich

elementów szkolenia, mającego na celu podniesienie umiejętności osób kierujących pojazdami silnikowymi, w tym zachowania się w warunkach ekstremalnych. Szkolenia mające na celu uzyskanie przez kierowców świadectw kwalifikacji wstępnej oraz ukończenia szkolenia okresowego okazały się merytorycznie nieskuteczne i były prowadzone w ograniczonej formie.

Nie zostały przygotowane terminowo w ramach transpozycji przepisów UE (tj. do 10 września 2006 r.) regulacje określające ramy prawne tego systemu. Proces ten zakończony został dopiero 14 lipca 2008 roku. Wydane przepisy nie zostały wdrożone do praktyki, zarówno w zakresie szkoleń okresowych, jak i kwalifikacji wstępnej oraz przygotowania kadry instruktorów techniki jazdy. Z obowiązków w tym zakresie nie wywiązali się wojewodowie. Dotyczyło to zwłaszcza spraw związanych z egzaminowaniem kierowców i kandydatów na instruktorów techniki jazdy oraz opracowaniem pytań egzaminacyjnych dla kandydatów na instruktorów. Nieprawidłowo prowadzono w urzędach rejestry działalności regulowanej przedsiębiorców prowadzących ośrodki szkolenia oraz ewidencje instruktorów techniki jazdy. Wojewodowie nie sprawowali również, wymaganego przepisami, nadzoru nad zarejestrowanymi ośrodkami szkolenia i ośrodkami doskonalenia techniki jazdy. W rezultacie funkcjonowały ośrodki, które nie spełniały wszystkich wymaganych prawem warunków. Skutkiem zasygnalizowanych nieprawidłowości było wykonywanie przewozów przez osoby nie posiadające wymaganych uprawnień. Bez kwalifikacji wstępnej przewozy osób wykonywało około 10% kierowców, zaś przewozy rzeczy – ponad 17% [...]”.

W efekcie w ciągu dziewięciu miesięcy kwalifikację wstępną odbyło

tylko 78 (!) kierowców autobusów (na 8 tys. potrzebujących jej w pierwszym roku, wg szacunków MI). Ponadto w teście na zakończenie szkolenia znalazły się błędy (na 412 pytań błędnych było 35 odpowiedzi). Pięciu wojewodów nie powołało komisji egzaminacyjnych, co poważnie utrudniało kierowcom dostęp do uprawnień. Źle wyglądała też sytuacja z zapewnieniem jakości kadry instruktorskiej. Uprawnienia instruktora techniki jazdy nagminnie nadawano osobom bez egzaminów z umiejętności teoretycznych i praktycznych. W 7 urzędach wojewodowie nie przygotowali pytań i nie powołało komisji egzaminacyjnych dla instruktorów techniki jazdy.

Wszyscy wojewodowie niedostatecznie nadzorowali ośrodki szkolenia i nie kontrolowali ich (z wyjątkiem Mazowieckiego UW, i to na skutek kontroli NIK). Nie mieli zatem wiedzy, czy spełniają one wymagania przepisów prawa i czy ich wyposażenie oraz jakość szkoleń jest odpowiednia

„[...] Wprowadzenie przepisów dotyczących nowych zasad szkolenia kierowców, wykonujących przewozy drogowe, nie wpłynęło praktycznie na zrealizowanie działań ukierunkowanych na podniesienie ich kwalifikacji, a tym samym na poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego. Stan ten wynika z faktu, że nowy system szkolenia kierowców jest wdrażany z opóźnieniem, nierzetelnie i nie funkcjonuje we właściwy sposób. W celu wyeliminowania ustalonych w toku kontroli nieprawidłowości NIK skierowała do jednostek objętych kontrolą wnioski pokontrolne.

Niezależnie od tych wniosków, usunięcie błędów systemowych w zakresie szkolenia kierowców wykonujących przewozy drogowe wymaga wprowadzenia zmian w przepisach **ustawy o transporcie drogowym** oraz ustawie **Pr-**

wo o ruchu drogowym, jak również w przepisach wykonawczych do tych ustaw. Nieprecyzyjne bowiem okazały się niektóre regulacje prawne. Pozwalały one m. in. na dowolną interpretację przepisów dotyczących wpisywania do rejestru przedsiębiorców prowadzących działalność szkoleniową oraz nadawania uprawnień instruktorom techniki jazdy. Testy kwalifikacyjne kierowców kończących szkolenie przeprowadzono na podstawie katalogu pytań – zatwierdzonego przez ministra infrastruktury – który zawierał pewną liczbę błędnych odpowiedzi.

W związku z powyższym NIK wnosi do ministra infrastruktury o podjęcie prac legislacyjnych mających na celu:

1. Określenie wymagań technicznych urządzeń do symulowania jazdy w warunkach specjalnych, o których mowa w art. 39g ust. 11 pkt 2 **ustawy o transporcie drogowym**, oraz zasad wykorzystania tych urządzeń w czasie szkolenia.

Brak regulacji w tym zakresie uniemożliwia uzyskanie przez jednostki badawcze akredytacji, czego skutkiem jest brak możliwości zamiennego stosowania, z dniem wprowadzenia nowego systemu szkolenia, urządzeń posiadających certyfikat. Przeprowadzenie szkolenia (a także egzaminu praktycznego – uzupełniającego podstawowy egzamin praktyczny) przy wykorzystaniu wysokiej klasy symulatora dopuszczają przepisy Dyrektywy.

2. Wprowadzenie możliwości odbycia kwalifikacji wstępnej przyspieszonej z uwzględnieniem wieku kierowców, kategorii prawa jazdy oraz rodzaju usługi przewozowej.

Obecne regulacje nie dają możliwości skrócenia szkolenia w od-

niesieniu do niektórych kierowców, wobec których byłoby to uzasadnione posiadanymi przez nich kwalifikacjami.

3. Określenie sankcji karnych za brak w polskim krajowym prawie jazdy (lub karcie kwalifikacji kierowcy) kodu wspólnotowego (95), potwierdzającego odbycie przez kierowcę wykonującego przewozy drogowe kwalifikacji wstępnej lub szkolenia okresowego.

Według informacji uzyskanych przez NIK w związku z prowadzoną kontrolą, kierowcy aktualnie wykonujący przewozy drogowe, którzy nie posiadają wymaganych kodów, są łagodnie traktowani podczas kontroli drogowych (głównie poprzez pouczenie). Sytuacja ta nie sprzyja wykonywaniu obowiązków związanych z uzyskiwaniem świadectw kwalifikacji zawodowej.

4. Wprowadzenie obowiązku gromadzenia przez administratora Centralnej Ewidencji Kierowców danych i informacji o dokonaniu wpisu (bądź wykreśleniu) przedsiębiorcy do rejestru przedsiębiorców prowadzących ośrodki szkolenia lub ośrodki doskonalenia techniki jazdy, wpisu do ewidencji ośrodków doskonalenia techniki jazdy jednostki wojskowej lub jednostki resortu spraw wewnętrznych, a także określenia zakresu tych danych oraz określenia sposobu przekazywania ww. danych i informacji do CEK.

Z dniem 3 stycznia 2007 roku, wprowadzając w ustawie **Pravo o ruchu drogowym** wobec wojewodów, dyrektorów Okręgowych Komisji Egzaminacyjnych oraz kierowników ośrodków szkolenia obowiązek przekazywania informacji o wpisach (lub wykreśleniach) do stosownych rejestrów bądź ewidencji, admi-

nistratorowi Ewidencji nie nakazano ich gromadzenia, jak również nie określono dla każdego z wymienionych przypadków zakresu przekazywanych informacji oraz sposobu przekazywania.

5. Określenie sposobu postępowania wojewodów w przypadku wskazania przez przedsiębiorcę miejsc przeznaczonych do szkolenia w warunkach specjalnych, znajdujących się na terenie innego województwa. Podczas przeprowadzonych przez wojewodów kontroli ośrodków szkolenia, pomijane są obiekty zlokalizowane na terenie innych województw [...]”.

NIK skierował do skontrolowanych 41 wniosków do realizacji, w związku z ustaleniami kontroli i stwierdzonymi nieprawidłowościami. Największą liczbę stanowiły wnioski dotyczące komisji potwierdzającej kwalifikacje zawodowe kierowców oraz komisji egzaminacyjnych dla kandydatów na instruktorów techniki jazdy

(22%); dotyczące m.in.: niezwłocznego powołania wymienionych komisji oraz doprowadzenia do zgodności z obowiązującymi przepisami składu osobowego tych komisji. Następna, pod względem liczby, grupa wniosków dotyczyła wpisów do rejestru przedsiębiorców prowadzących ośrodki szkolenia oraz wpisów do ewidencji instruktorów techniki jazdy (16%), wśród których były wnioski o zapewnienie kompletności prowadzonej dokumentacji, terminowe rozpatrywanie wniosków i dokonywanie wpisów oraz dokonywanie wpisów po przedłożeniu wniosków zawierających wszystkie wymagane dokumenty. Kolejną grupę stanowiły wnioski dotyczące terminowego pobierania, a następnie przekazywania pobranych opłat od przedsiębiorców ubiegających się o wpis do rejestru, jak również dotyczące terminowego przekazywania do Centralnej Ewidencji Kierowców informacji o dokonanych wpisach. Istotną grupę stanowiły wnioski dotyczące procedur (12%),

na przykład o ustanowienie procedur kontrolnych, ustalenie szczegółowych procedur dla postępowania w sprawie dokonywania wpisów do rejestrów oraz wprowadzenie jednolitych zasad prowadzenia dokumentacji związanej z rozpatrywaniem wniosków o wpis do rejestru przedsiębiorców prowadzących ośrodki szkolenia lub ewidencji instruktorów techniki jazdy. Dziesięć procent stanowiły wnioski dotyczące regulaminów komisji kwalifikacyjnych i komisji egzaminacyjnych, w tym o niezwłoczne określenie tych regulaminów bądź zweryfikowanie postanowień regulaminów dla zapewnienia zgodności ich treści z przepisami, a także uwzględnienie regulacji dotyczących przepływu informacji pomiędzy komisją a urzędem. Kolejne wnioski związane były m.in. z opracowaniem planów kontroli ośrodków szkolenia i ich realizacją (10%) oraz niezwłocznym opracowaniem katalogów pytań egzaminacyjnych dla instruktorów techniki jazdy.



Szkolenia z gwarancją jakości

Rozmowa z Euzebiuszem Jasińskim, dyrektorem Centralnego Ośrodka Szkoleń ZMPD



Co to jest Centralny Ośrodek Szkoleń?

Na wniosek członków ZMPD – Zarząd podjął decyzję o zmianach organizacyjnych biura ZMPD, stąd Ośrodek Szkoleń, który znajdował się wcześniej w Departamencie Administracyjno – Członkowskim, wydzielono jako oddzielną komórkę organizacyjną – na podstawie uchwały Zarządu z października 2009.

Jakie zadania postawiono przed COS?

Do tej pory Ośrodek Szkoleń działał w zasadzie tylko na potrzeby członków ZMPD. Byliśmy komórką, która prowadziła szkolenia we własnej siedzibie. W związku z tym,

że COS ma z założenia samodzielnie się utrzymać, dostaliśmy zadanie zarejestrowania ośrodków szkoleniowych na terenie całej Polski. To znaczy, że będziemy je rejestrować w porozumieniu z innymi organizacjami oraz stowarzyszeniami regionalnymi, które do tej pory współpracowały z ZMPD, albo są naszymi członkami.

Czy są już jakieś konkretne efekty tych działań?

Jeśli chodzi o region mazowiecki, to już mamy zarejestrowany ośrodek i w chwili obecnej prowadzimy szkolenia okresowe kierowców. Jesteśmy w fazie przygotowania porozumień o rejestracji w kilku miastach wojewódzkich, można tu wymienić: Opole, Wrocław, Rzeszów i Olsztyn. Naszym celem jest również wspólne występowanie o środki unijne na szkolenia, nie tylko kierowców, ale również przedsiębiorców, w zakresie transportu drogowego. W tej chwili ZMPD przygotowało wniosek o środki z funduszy unijnych w regionie mazowieckim o wartości 2,5 mln złotych i został on już wstępnie zaakceptowany przez mazowiecką jednostkę wdrożeniową. W ramach projektu mamy przeszkolić 1761 osób, zarówno kierowców, jak i przedsiębiorców. Realizacja takich przedsięwzięć wymaga posiadania odpowiedniej infrastruktury i pojazdów. Są to inwestycje niezwykle kosztowne, w związku z czym postanowiliśmy realizować szkolenia wspólnymi siłami. Naszym pomysłem na działanie COS jest właśnie wspieranie stowarzyszeń regional-

nych w pozyskiwaniu środków unijnych (EFS), zarówno z regionalnych jednostek finansujących, jak i z PARP, który finansuje projekty obejmujące minimum pięć regionów, czyli administracyjnie pięć województw w Polsce.

Co ze swej strony ma do zaproponowania ośrodkom regionalnym COS ZMPD?

Prowadzimy szkolenia już od roku 2000, w 2002 uzyskaliśmy akredytację Akademii IRU. Jesteśmy członkiem międzynarodowej organizacji Eurotra, zrzeszającej stowarzyszenia i instytucje zajmujące się szkoleniami w sektorze transportu, w tym również szkoleniami kierowców zawodowych. Dzięki temu mogliśmy poznać, jak funkcjonują ośrodki szkolenia kierowców w Europie. Staramy się upowszechniać zdobytą tam wiedzę, i to nie tylko wśród naszych członków. To, co zatem może wnieść COS ZMPD do współpracy z ośrodkami regionalnymi, to znakomita kadra wykładowców na poziomie eksperckim, materiały dydaktyczne i programy nauczania, a poza tym możliwość prowadzenia działalności pod patronatem ZMPD. Jako Zrzeszenie jesteśmy nastawieni na wysoką jakość szkoleń – to nasza zasada i naczelny priorytet. Dochodzą do nas coraz liczniejsze sygnały, że w obecnej chwili cały proces szkolenia kierowców w Polsce zostaje sprowadzony do zasady: dzisiaj szkolenie – jutro zaświadczenie. Nas nie interesuje wystawianie zaświadczeń...

Rozmawiał: Ryszard Gałczyński

Lew jest tylko jeden



Znamy drogę do sukcesu

MAN, jako jeden z czołowych producentów pojazdów ciężarowych, ma swój niekwestionowany wkład w ciągły wzrost efektywności transportu. Nasze pojazdy łączą w sobie wyższą wydajność z niższymi kosztami utrzymania. Innowacyjna technologia napędu, niskie zużycie paliwa oraz wysoka niezawodność mają decydujące znaczenie dla wzrostu rentowności Twojej floty. Efektywność transportu się opłaca. Przekonaj się.

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica
05-830 Nadarzyn
www.man-mn.pl

STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ 



Unia celna

Białoruś – Rosja – Kazachstan

opracowanie: Anita Ruszcka, Mariola Bożyk
Departament TIR ZMPD

11 lutego br. odbyło się w Moskwie seminarium zorganizowane przez IRU, rosyjskie stowarzyszenie przewoźników międzynarodowych ASMAP i Komisję Unii Celnej Białorusi, Rosji i Kazachstanu. Tematem seminarium było stosowania przepisów Kodeksu Celnego Unii Celnej na jednolitym obszarze celnym tych krajów. Porozumienie o wspólnym obszarze celnym weszło w życie 1 stycznia 2010 r., a Kodeks Celnego UC wejdzie w życie 1 lipca 2010 r. Utworzenie Unii Celnej pozwoli tym trzem krajom uzyskać do 2015 r. 15-procentowy wzrost gospodarczy.

Przedstawiciele Komisji podkreślali, że Unia Celna to jeden z elementów tworzenia wspólnej przestrzeni gospodarczej, na terenie której obowiązywać będą jednolite przepisy dotyczące handlu, transportu międzynarodowego i łączności. Obowiązywać ma również wspólna polityka celna dla państw – sygnatariuszy UC. Oznacza to, że wszyscy partnerzy mają stosować ujednolicone ustawodawstwo celne, procedury celne, nomenklaturę towarową i taryfową oraz taryfę celną wobec państw trzecich, zaś w ramach stworzonego jednolitego rynku mają zniknąć wszelkie bariery celne w swobodnym obrocie towarami unijnymi.

W ramach unii BY-FR-Kaz funkcjonuje stała Komisja Unii Celnej Białorusi, Rosji i Kazachstanu.

Powołana została na bazie Układu o Komisji Unii Celnej BY-FR-Kaz w październiku 2007 r. Jest to organ ponadnarodowy, którego decyzje są obowiązujące na terytorium państw sygnatariuszy. Komisja rozpoczęła działalność 1 stycznia 2009 r. Posiedzenia Komisji odbywają się raz w miesiącu.

Najbliższe i najważniejsze zadania Komisji to:

- wdrożenie do praktyki wspólnego kodeksu celnego;
- zakończenie procesu budowy wspólnej taryfy celnej oraz uzgodnienie dokumentów, wynikających z przyjętych porozumień w sprawach celnych (wartości celnej, antydumpingu, pochodzenia towarów, itd.);
- działania na rzecz stworzenia jednolitego systemu informacyjnego i jednolitej terminologii w ramach procedur tranzytowych.

Przedstawiciele IRU podczas seminarium zwracali szczególną uwagę na rolę, jaką będzie miała Unia Celna dla współczesnego rozwoju gospodarki państw członkowskich. Sekretarz Generalny IRU podkreślił, że podstawowym celem jest przyspieszenie rozwoju ekonomicznego. Unia Celna nie znosi granic pomiędzy tymi państwami; każde z nich pozostaje suwerennym krajem. Dlatego główna uwaga skierowana jest na ułatwienia dla handlu i transportu drogowego, nie tylko poprzez uproszczenie i harmonizację regulacji, ale również przez zniesienie kontroli celnych na wewnętrz-

nych granicach. IRU w pełni popiera te działania. Poprawnie działająca Unia Celna tych trzech krajów ułatwi handel i transport drogowy, który jest głównym rodzajem transportu w przewozie towarów. Aby te działania przyniosły oczekiwany skutek, należy w pełni stosować przepisy Konwencji o Harmonizacji, w tym Załącznik 8 wraz z przepisami Konwencji TIR, dla osiągnięcia podstawowego celu, czyli ułatwienia formalności granicznych. Poza ww. konwencjami inne przepisy mogą być stosowane, ale mają również ułatwiać transport, a nie go ograniczać. Uznano, że formalności celne i kontrole powinny być zredukowane w granicznych urzędach celnych, na tyle, na ile będzie to możliwe oraz że w momencie wjazdu pojazdu na obszar celny Unii Celnej karnet TIR będzie ważny na terenie wszystkich państw członkowskich.

IRU zwraca też uwagę, że w krajach członkowskich Unii Celnej powinny być wdrożone odpowiednie narzędzia zarządzania ryzykiem. W tym celu muszą być stosowane zharmonizowane i ujednolicone zasady przesłania danych (taka sama technologia i terminologia), jak również należy stosować elektroniczną wymianę jednolitych komunikatów.

Załącznik nr 10 do Konwencji TIR – nakładający na władze celne obowiązek wprowadzania do międzynarodowego systemu elektronicznego danych o zakończonych procedurach TIR w danym kraju – musi również mieć zastosowanie w Unii

Celnej BY-FR-Kaz. IRU współpracuje z Unią Celną, aby została wprowadzona zasada Real-time SafeTIR (przesyłanie danych w czasie rzeczywistym). Ma to na celu:

- monitorowanie transportu TIR,
- zabezpieczenie transportów TIR,
- zabezpieczenie przed oszustwami.

Podobnie powinny mieć zastosowanie w krajach członkowskich Unii Celnej opracowane przez WCO zasady „Safe Framework”, umożliwiające redukcję kosztów transportu oraz czasu oczekiwania na dokonanie formalności. Jak poinformował na seminarium przedstawiciel Kazachstanu, władze tego kraju podpisały Konwencję o Harmonizacji w 2009 r. i obecnie wprowadzają zasady WCO „Safe Framework”.

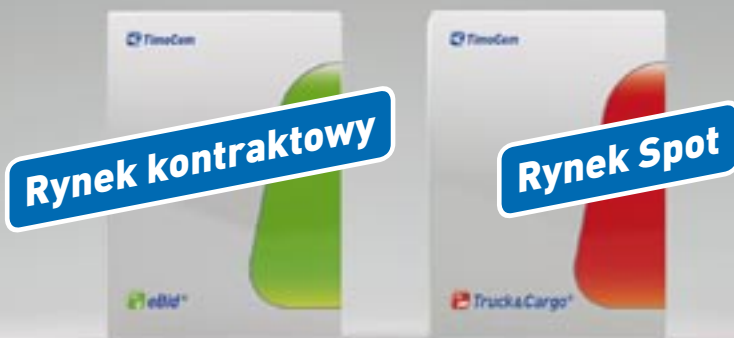
Wszyscy przedstawiciele władz celnych Białorusi, Rosji i Kazachstanu podkreślali, że przepisy Kodeksu Celnego Unii spowodują zdecydowane ułatwienie, uproszczenie i przyspieszenie transportu towarów do

i tranzytem przez kraje członkowskie Unii, dzięki zastosowaniu międzynarodowych przepisów Konwencji o Harmonizacji, Konwencji TIR, zasad WCO „Safe Framework”, zarządzania ryzykiem (bazować będą na pełnej analizie ryzyka, a nie, jak dotychczas, tylko na analizie struktury przewożonych towarów).

Uczestniczący w seminarium przedstawiciel terminalu „NORD-OST” omówił działający w Rosji program przesyłania elektronicznych informacji o transporcie do urzędu celnego. Przed zgłoszeniem się pojazdu do urzędu musi być przesłana elektroniczna informacja o danym transporcie. Dzięki porozumieniu z Unią Europejską władze celne Rosji otrzymują takie dane, które pobierane są z systemu NCTS (Nowy Skomputeryzowany System Tranzytowy). Jednakże przesyłana informacja zawiera tylko kilka danych (numer rejestracyjny pojazdu, numer karnetu TIR i miejsce, gdzie

rozpoczęła się procedura TIR). Pozostałe niezbędne dane muszą być przesyłane poprzez inne zgłoszenie elektroniczne. Przewoźnik musi skorzystać z usług agencji celnej, przed wjazdem na obszar celny Rosji. Firma NORD-OST oferuje swoje usługi, polegające na wcześniejszym przesyłaniu danych, co powoduje skrócenie czasu oczekiwania. IRU zainteresowana jest tym projektem i współpracą z NORD-OST w zakresie przesyłania odpowiednich danych z systemu EPD, z którego korzystają polscy przewoźnicy.

Na seminarium przedstawiono szereg aspektów odnośnie nowej unii celnej: Białoruś – Rosja – Kazachstan. Jednakże, jak podkreślali przedstawiciele tych państw, dokładne omówienie sytuacji i ewentualnych problemów, jakie mogą się pojawić podczas realizacji transportów w nowych warunkach, możliwe będzie dopiero po kilku miesiącach doświadczeń.



Wydajność dla wszystkich!

Niezależnie czy na rynku spot czy na rynku kontraktowym z TimoCom optymalizujecie Państwo swoją działalność transportową. Szybko, wydajnie, online. Wykorzystajcie liczne oferty znajdujące się na naszej giełdzie ofert transportowych TC Truck & Cargo®, bądź też zyskajcie dzięki Europejskiej Platformie Przetargowej TC eBid®. Możecie tutaj zlecić długoterminowe kontrakty lub też - jako klient TC Truck & Cargo® - złożyć na nie bezpłatnie swoją ofertę.

Aby uzyskać więcej informacji, odwiedź stronę www.timocom.com lub zadzwoń: +48 67 352 59 99.



TransRussia 2010

– miejsce, w którym należy być

autor: Ryszard Gałczyński
fot.: Agata Matyjasik, Krzysztof Matuszewski ZMPD

15. jubileuszowa Wystawa Transportu Towarowego i Logistyki TransRussia 2010 zgromadziła ponad 500 wystawców z 30 krajów. To największe targi transportowe w Rosji i jedne z największych w tej części Europy. Otwierający wystawę I. Lewitin – minister transportu Federacji Rosyjskiej i F. Sziszkarow – przewodniczący Komitetu ds. Transportu Dumy Rosyjskiej podkreślali rolę, jaką transport odgrywa dla gospodarki Rosji i możliwości związane z jego rozwojem.

Lewitin: „Wystawa TransRussia jest znaczącym wydarzeniem dla rozwoju przemysłu transportowego. To spotkanie, na którym prezentowane są najnowocześniejsze rozwiązania transportowe i logistyczne, jest dobrą podstawą do wspierania rozwoju i modernizacji infrastruktury w kraju, z udziałem rosyjskich i międzynarodowych inwestycji.” Sziszkarow: „Tegoroczna wystawa

i konferencja TransRussia dowodzą faktu, że system transportowy naszego kraju nie tylko funkcjonuje w pokryzysowej sytuacji ekonomicznej, ale również się rozwija.”

Wśród wystawców znalazło się także ZMPD. Stoisko Zrzeszenia cieszyło się bardzo dużym zainteresowaniem ze strony rosyjskich kontrahentów – szczególnie pytano o przewozy chłodnicze. Wielkim powodzeniem cieszył się również katalog firm transportowych, redagowany i wydawany przez ZMPD. Na targach obecni byli również sami przewoźnicy, firmy: Jakontrans, Adampol, Kociuk&Magier, ponieważ jest to znakomita okazja do bezpośrednich spotkań biznesowych.

TransRussia jest najdłużej istniejącą, najbardziej kompleksową i największą imprezą targową, obejmującą wszystkie aspekty przemysłu transportowo-logistycznego, dotyczące Rosji i krajów Wspólnoty

Niezależnych Państw. Przez 15 lat swojego istnienia TransRussia zdobyła bardzo silną pozycję na rynku, przyciągając do siebie najważniejsze firmy międzynarodowe z branży transportowo-logistycznej oraz firmy rosyjskie, a także przedstawicieli stowarzyszeń i rosyjskiego Ministerstwa Transportu.

Na targi TransRussia składają się zarówno wystawa, jak i konferencja, które dają znakomitą możliwość spotkania się z nowymi klientami, odnowienia istniejących relacji, bliższego przyjrzenia się dynamice rynku i promowania usług odpowiednim partnerom w krótkim okresie czasu. TransRussia ma opinię imprezy pomagającej wielu firmom zaistnieć i rozwinąć biznes na rynku rosyjskim.

Szkoda tylko, że po raz kolejny nie udało się zorganizować stoiska narodowego, takiego jak choćby litewskie, łotewskie, czy białoruskie.

Tadeusz Kociuk

Będąc w Moskwie miałem okazję zweryfikować zasłyszane opinie o targach TransRussia i naszym w nich uczestnictwie. Moim zdaniem – po targach monachijskich – to jest drugie miejsce, w którym absolutnie należy być. Zainteresowanie, z jakim się spotkaliśmy, przerosło moje najśmielsze oczekiwania. Drugiego dnia targów do stoiska ZMPD stały kolejki oferentów chcących spotkać się z nami. Czas pokaże, jak to się przełoży w praktyce na konkretne umowy. Niemniej możliwości, jakie stwarzają te targi dla rozwoju kontaktów handlowych, są nie do przecenienia. Szkoda tylko, że zabrakło polskiego stoiska narodowego – takiego jakie mieli Łotysze, Litwini, Belgowie, czy Niemcy.

Poza tym o targach TransRussia 2010 mogę powiedzieć: rewelacja.



Kobiety na... TIR-y

autor: Tomasz Rejek

System szkolenia pracowników firm transportowych, a w szczególności kierowców zawodowych, jest rozbudowany i obwarowany wieloma przepisami. Mnogość rodzajów szkoleń przyprawia przewoźników o ból głowy. Kwalifikacja wstępna, szkolenia okresowe, ADR, certyfikat kompetencji zawodowych, prawo jazdy – to tylko niektóre szkolenia, z którymi muszą zmierzyć się firmy transportowe. Jak nie pogubić się w gąszczu przepisów i wysłać pracownika na odpowiedni kurs? Jak ominąć kwestie kosztowe i przeszkolić pracowników za darmo?

Pomorskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych wyszło tym oczekiwaniom naprzeciw, otrzymując dofinansowanie ze środków unijnych na realizację dwóch projektów szkoleniowych: „Kompetentne kadry pomorskiego sektora LTD” oraz „Kierowca – nowy zawód – pewna

praca”. W ramach obu projektów przeprowadzane są bezpłatne szkolenia dla osób pracujących lub zamierzających podjąć pracę w transporcie drogowym.

„Kompetentne kadry pomorskiego LTD” to projekt, w ramach którego odbywają się szkolenia okresowe, z zakresu ADR, przygotowujące do certyfikatu kompetencji zawodowych oraz nauka języka angielskiego. Dodatkową zaletą tego projektu jest fakt pokrycia ze środków unijnych nie tylko kosztu szkolenia i podręczników, ale również sfinansowanie badań lekarskich i psychologicznych oraz kosztów związanych z egzaminami.

Drugi z projektów – „Kierowca – nowy zawód – pewna praca” – obejmuje szkolenia z zakresu prawa jazdy kat. C i C+E, kwalifikacji wstępnej oraz języka angielskiego. Również w tym projekcie wszystkie dodatkowe aspekty szkolenia

pokrywane są w całości ze środków unijnych.

Oba projekty szkoleniowe wzbudziły ogromne zainteresowanie. W dwumiesięcznym okresie rekrutacji złożyło wnioski blisko 3 000 osób. Jak widać, osób pragnących podnieść swoje kwalifikacje lub chcących się przekwalifikować na rynku pracy nie brakuje. Podstawową przeszkodą, na którą napotyka się, jest wysoki koszt szkoleń, który w połączeniu z wysokimi opłatami egzaminacyjnymi niejednokrotnie przekracza możliwości finansowe zainteresowanych. Dzięki szkoleniom finansowanym ze środków unijnych stowarzyszeniu udaje się zniwelować barierę kosztową.

Pomorskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych w ramach obu projektów przeszkoli 1 500 osób, wśród których duży procent będą miały dwie grupy priorytetowe: 45+ (grupa wiekowa) oraz kobiety. Wśród kobiet nadspodziewanie dużym zainteresowaniem cieszył się m.in. kurs na prawo jazdy kat. C. Trzydzieści pięć pań (zainteresowanych było dużo więcej) realizować będzie szkolenie na dwóch nowoczesnych i pięknych pojazdach, jakim są bez wątpienia VOLVO FH – 440 KM i RENAULT MAGNUM – 460 KM.

Mieszkańcy Trójmiasta będą mogli obserwować niecodzienny widok młodych, drobnych kobiet za kierownicą potężnych pojazdów. Takie obrazki na zachodzie Europy już nie należą do rzadkości. Panie coraz odważniej podchodzą do męskich zawodów, a takim bezsprzecznie jest zawód kierowcy ciężarówki.



Pierwszych 10 pań na kursie kat. C i potężne pojazdy do ich dyspozycji

PRZEPRAWY PROMOWE

O R G A N I Z A C J A



Wielka Brytania
Irlandia
Szwecja
Dania
Finlandia

ERONTRANS

TRANSPORT • LOGISTYKA

83-000 Pruszcz Gdański

ul. Grunwaldzka 64

tel. (058) 773 93 16, (058) 773 93 94

fax (058) 773 93 33, kom. 0502 785 810

e-mail: ferry@erontrans.pl

PROFESJONALNY
S E W I S



Elektroniczne systemy poboru opłat drogowych

opracowanie: Ryszard Gałczyński



Krajowy, elektroniczny system poboru opłat drogowych to rozwiązanie, które umożliwia pobór opłat od użytkowników dróg, którzy korzystając z nich powodują ich stałe zużycie. Pobierane opłaty stanowią środki, z których finansowane jest utrzymanie istniejących i budowa nowych dróg. Najprościej rzecz ujmując, system pobiera z kieszeni kierowców opłaty za korzystanie z dróg, które z kolei zasilają rachunki operatorów, czyli podmiotów – zarówno państwowych, jak i prywatnych – odpowiedzialnych za eksploatację i utrzymanie tych dróg.

Zalety elektronicznych systemów poboru opłat drogowych

W porównaniu do systemów manualnego poboru opłat, które stają się

coraz bardziej przestarzałe, a państwa korzystające z nich przechodzą obecnie na systemy elektroniczne, elektroniczne systemy poboru opłat drogowych zapewniają automatyczną obsługę większości interakcji pomiędzy systemem a użytkownikami dróg, zwiększając wygodę kierowców, a jednocześnie zmniejszając koszty systemu. Prawidłowo zaprojektowany i wdrożony elektroniczny system poboru opłat drogowych minimalizuje konieczność fizycznych interakcji zachodzących między użytkownikami dróg a systemem, co przyczynia się do zwiększenia akceptacji systemu wśród jego użytkowników. Jeżeli do budowy systemu została wybrana sprawdzona technologia, wówczas kierowcy nie muszą zmieniać swoich przyzwyczajeń związanych z prowadzeniem pojazdu, czyli np. zwalniać lub przyspieszać w celu

uiszczenia opłat. W dowolnej chwili podczas jazdy mogą zmienić pas jezdni, a system i tak prawidłowo naliczy należną za przejazd opłatę.

W porównaniu do różnych rozwiązań winietowych, system elektroniczny wprowadza dwa ważne aspekty w zakresie pobierania opłat za korzystanie z infrastruktury drogowej – sprawiedliwe naliczanie opłat oraz niezawodne egzekwowanie należności. Sprawiedliwe naliczanie opłat oznacza, że użytkownicy płacą w trakcie jazdy wyłącznie za liczbę kilometrów przejechanych płatnymi odcinkami dróg. Opłaty naliczane są na podstawie masy pojazdów, klasy emisji spalin lub czasu przejazdu płatnymi odcinkami dróg (np. w Czechach, gdzie opłaty od samochodów ciężarowych pobierane są elektronicznie, w piątkowe popołudnia obowiązuje taryfa prawie o 50% wyższa niż w pozostałe dni tygodnia). Podsumowując, opłaty są rozłożone w sposób sprawiedliwy pomiędzy użytkowników płatnych dróg – ci, którzy najczęściej korzystają z infrastruktury drogowej, najczęściej za to płacą. Natomiast profesjonalne rozwiązanie, umożliwiające skuteczne egzekwowanie należnych opłat, działa na bazie automatycznej i manualnej weryfikacji prawidłowości opłat, dostarczając jednocześnie dowodów w przypadku, gdy kierowcy uchylają się od wnoszenia płatności.

Z punktu widzenia funkcjonalności, elektroniczny system poboru opłat dzieli płatne drogi na odcinki, na których pobierane są opłaty. Z kolei każdy płatny odcinek drogi

jest wyznaczony poprzez miejsce wjazdu i zjazdu. W momencie, gdy kierowca wjeżdża na płatny odcinek drogi w pewnym punkcie tego odcinka zostanie mu naliczona opłata za przejazd jego całej długości. Opłata ta naliczana jest z uwzględnieniem długości odcinka, masy pojazdu, liczby osi pojazdu wykorzystywanych podczas jazdy, klasy emisji spalin oraz kilku innych czynników.

Rodzaje elektronicznych systemów poboru opłat drogowych

Jednopasmowe elektroniczne systemy poboru opłat

Jednopasmowe systemy elektronicznego poboru opłat umożliwiają zwiększenie przepustowości na drogach, zmniejszenie tworzących się zatorów i obniżenie emisji spalin.

Wielopasmowe elektroniczne systemy poboru opłat w warunkach płynnego ruchu (MLFF)

Systemy typu MLFF zapewniają płynny ruch na drogach, maksymalnie zwiększają przepustowość autostrad oraz pomagają w zmniejszeniu zatorów dzięki eliminacji stacji poboru opłat. Systemy te działają na bazie różnych technologii.

Wielopasmowe elektroniczne systemy poboru opłat – w warunkach płynnego ruchu (MLFF) – pozwalają zrównoważyć początkowe koszty inwestycji, koszty operacyjne i eksploatacyjne oraz koszty związane z poborem opłat. Takie systemy są idealnym rozwiązaniem dla projektów inwestycyjnych realizowanych w systemie „Zbuduj – Posiadaj – Eksploatuj – Przekaż”, w ramach którego wybrany podmiot odpowiada za wybudowanie, a następnie przez oznaczony okres za eksploatację systemu, który po upływie danego czasu przechodzi w ręce firmy prywatnej lub państwa. Systemy te dobrze sprawdzają się również w przypadku złożonych sieci dróg.

Technologie wykorzystywane w elektronicznych systemach poboru opłat drogowych

Obecnie istnieją trzy podstawowe technologie wykorzystywane do budowy elektronicznych systemów poboru opłat drogowych:

- Technologia mikrofalowa – DSRC (Dedicated Short Range Communication)
- Systemy pozycjonowania pojazdów (VPS) działające na bazie technologii satelitarnej (GNSS) i mobilnych sieci telekomunikacyjnych (GSM/GPRS)
- Technologia automatycznego rozpoznawania numerów rejestracyjnych pojazdów (ANPR).

Główna różnica między systemem mikrofalowym DSRC a satelitarnym GNSS dotyczy sposobu ich działania. System poboru opłat działający na bazie technologii DSRC bazuje na solidnej infrastrukturze, która zapewnia możliwie najniższe koszty operacyjne. W praktyce, stacje poboru opłat (bramy wzniesione nad jezdnią) budowane są w wybranym punkcie każdego płatnego odcinka drogi. W chwili, gdy pojazd przejeżdża przez taki punkt – dzięki wykorzystaniu łączności w technologii DSRC pomiędzy anteną a jednostką pokładową (OBU) – zostaje obciążony opłatą za przejazd całego płatnego odcinka. Wysokość opłaty naliczana jest według długości odcinka drogi, masy pojazdu, liczby osi pojazdu będących w użyciu oraz potencjalnie wielu innych czynników.

System DSRC zapewnia wysoką efektywność naliczania i poboru opłat. Ponieważ system ten jest zainstalowany na drodze na stałe, dlatego wykorzystuje rozwiązania umożliwiające skuteczne egzekwowanie opłat i procedury automatycznego wykrywania pojazdów uchylających się od ich płacenia. Należy pamiętać, że każda wybudowana stacja

naliczania opłat może również pełnić funkcję ich egzekwowania.

W przypadku systemu satelitarnego wymagania dla jednostek pokładowych (OBU) typu GPS są większe niż dla tych typu DSRC. Urządzenia pokładowe typu GPS są bardziej skomplikowane (i przez to droższe) niż DSRC oraz wymagają stałego źródła zasilania. Ponieważ dane z jednostki pokładowej typu GPS są przesyłane do systemu centralnego za pośrednictwem sieci telefonii komórkowej (np. z wykorzystaniem GPRS), dlatego koszty operacyjne systemu satelitarnego są dużo wyższe niż w przypadku systemu DSRC. Na przykład system poboru opłat typu GNSS w Niemczech opiera się na bardzo skomplikowanych i przez to drogich jednostkach pokładowych GPS, które bezpośrednio w pojeździe obliczają opłaty, które należy uiścić za przejazd określoną drogą. Takie jednostki pokładowe GPS wymagają znaczącej możliwości przetwarzania i gromadzenia danych w celu obliczania opłat (np. danych dotyczących sieci płatnych dróg oraz informacji dot. taryf) w pamięci urządzenia. Po obliczeniu opłaty informacja ta jest przesyłana z pojazdu do centralnego systemu za pośrednictwem sieci telefonii komórkowej. Ponieważ dane potrzebne do kalkulowania opłat są gromadzone w jednostce pokładowej GPS, oprogramowanie wszystkich urządzeń pokładowych w systemie satelitarnym musi być aktualizowane (np. w sytuacji zmian taryf lub zmian dot. sieci płatnych dróg) za pomocą przesyłu danych, który odbywa się poprzez sieć mobilnej telefonii. Może to powodować olbrzymie koszty transmisji danych w zależności od liczby aktualizacji rocznie. Ponadto wykorzystując jednostki pokładowe typu GPS byłoby bardzo trudno wdrożyć interoperacyjny paneuropejski elektroniczny system

poboru opłat drogowych. Jest to spowodowane tym, iż zarządzanie i aktualizowanie z wykorzystaniem sieci GSM informacjami o płatnych drogach oraz taryfach wszystkich krajów, które muszą być w systemie GNSS przechowywane w jednostkach pokładowych, byłoby po prostu niepraktyczne. Koszt, który muszą ponieść kierowcy w systemie satelitarnym, wykorzystującym jednostki pokładowe GPS typu „thick client“, to składowa wysokiego kosztu jednostki pokładowej GPS, kosztu utrzymywania stacji zlokalizowanych na poboczu dróg, kosztów przesyłu danych (dane dot. naliczanych opłat oraz dane aktualizacyjne) siecią telefonii komórkowej oraz kosztów związanych z bardziej skomplikowaną procedurą utrzymania systemu i egzekwowania płatności, w przypadku braku obowiązku posiadania jednostek pokładowych.

Natomiast koszt, który ponoszą kierowcy w przypadku elektronicznego systemu poboru opłat drogowych typu DSRC, to koszt wybudowania i utrzymania stacji poboru opłat (bram nad drogami), podczas gdy koszt jednostek pokładowych DSRC oraz koszty transmisji danych są relatywnie niskie, np. w Austrii, gdzie działa system DSRC, całkowity koszt systemu – składający się z kosztu jego wdrożenia i obsługi w trakcie założonego czasu życia tego systemu – wynosi około 9% całkowitego zysku wygenerowanego przez system w ustalonym czasie.

Należy jednak dodać, że efektywność kosztowa systemu działającego na bazie technologii DSRC zależy również od innych aspektów, takich jak możliwości weryfikacji prawidłowości opłat (DSRC dostarcza dowód potwierdzający przejazd danym odcinkiem drogi), czy przypadków naruszenia systemu (przy wykorzystaniu stacjonarnych, przenośnych i manualnych urządzeń umożliwia-

jących egzekwowanie opłat oraz różnych algorytmów matematycznych celem uniknięcia oszustw).

W zależności od długości sieci płatnych dróg, technologia DSRC jest idealnym rozwiązaniem do poboru opłat na autostradach, drogach ekspresowych, a nawet głównych drogach drugiej kategorii. W porównaniu do pozycjonowania satelitarnego systemu typu DSRC są bardziej niezawodne i dokładne, pozwalają także na wyposażenie pojazdów w niskokosztowe i łatwe w instalacji jednostki pokładowe (OBU). Niezawodność systemu DSRC i niski wskaźnik błędów w jego działaniu gwarantuje maksymalizację zysku z poboru opłat drogowych, a niskokosztowe jednostki pokładowe czynią systemy DSRC szczególnie atrakcyjnym rozwiązaniem w środowisku, gdzie występuje duża liczba użytkowników dróg. Nawet gdy na pierwszym etapie dany kraj planuje rozpoczęcie poboru opłat drogowych, zaczynając od objęcia nim pojazdów ciężarowych, a więc umiarkowanej liczby kierowców, w przyszłości istnieje możliwość rozszerzenia poboru opłat na inne rodzaje pojazdów (np. samochody osobowe) bez konieczności ponoszenia olbrzymich kosztów zakupu dużej ilości drogich jednostek pokładowych. Czyni to DSRC interesującą technologią poboru opłat drogowych. W odniesieniu do kwestii interoperacyjności, DSRC jest jedyną działającą obecnie technologią, która spełnia wymagane standardy i warunki techniczne.

Pomimo że system poboru opłat działający na bazie technologii DSRC, wymaga wybudowania bram do poboru opłat na wszystkich płatnych odcinkach dróg, to jednak nie należy mylić elektronicznego systemu poboru opłat drogowych typu DSRC – który w żadnej mierze nie jest systemem manualnym i pozwa-

la na płynny ruch pojazdów – z manualnymi systemami poboru opłat, które wymagają, aby kierowcy zatrzymywali się na stacjach poboru opłat, ustawiając się na wyznaczonych pasach i uiszczali, w sposób manualny, opłaty. Należy podkreślić, że system poboru opłat wykorzystujący technologię DSRC, to system elektroniczny, który zapewnia pobór opłat w warunkach płynnego ruchu pojazdów.

System działający na bazie technologii GNSS główny nacisk kładzie na jednostkę pokładową (OBU), przekazującą informacje (w technologii GPS) o szczegółowym przebiegu trasy pokonywanej przez dany pojazd. Dane o pozycjonowaniu pojazdu przekazywane są do centralnego systemu przy użyciu technologii GPRS i w oparciu o przekazane dane centralny system nalicza opłatę dla indywidualnych użytkowników jednostek pokładowych. Technologia GNSS daje możliwości rozbudowy systemu poboru na drogach niższej kategorii, ponieważ nie wymaga budowy infrastruktury. Jednakże wykorzystanie technologii satelitarnej jest kwestią wrażliwą, gdyż powoduje ona wzrost kosztów operacyjnych systemu w związku z kosztami transmisji danych, obsługi użytkowników, dochodzenia należnych opłat oraz naruszeń systemu. Wykorzystanie technologii GNSS do poboru opłat od kierowców samochodów osobowych jest zbyt drogie, gdyż koszt zakupu jednostki pokładowej (OBU) typu GNSS wynosi około 100 euro, a dodatkowo istnieje konieczność pokrycia wysokich kosztów transmisji danych pomiędzy taką jednostką a systemem centralnym.

Z kolei system hybrydowy to unikalne rozwiązanie, które łączy w sobie zalety obu technologii DSRC i GNSS, pozwalając – tam gdzie jest to możliwe – zminimalizować ich słabe strony.

Inne systemy poboru opłat drogowych

Manualne i automatyczne systemy poboru opłat

Manualny system poboru opłat charakteryzuje się tym, iż stacje poboru opłat rozmieszczone są na poszczególnych pasach jezdni, gdzie pracownicy ręcznie pobierają opłaty uiszczane przez kierowców. W celu dokonania płatności za przejazd kierowcy muszą się zatrzymać.

Automatyczny system poboru opłat stanowi pewną odmianę systemu manualnego, ponieważ wymaga zastosowania stacji poboru opłat, z tą jednak różnicą, że stacji tych nie obsługuje personel. W przypadku płatności gotówkowych opłaty pobierane są przez automatycznie działające urządzenia przyjmujące monety. Opłaty za przejazd mogą pobierać też automaty wyposażone w czytniki kart akceptujące karty płatnicze. W przypadku tego systemu kierowcy także muszą się zatrzymać, a przynajmniej znacznie zwolnić, aby przejeżdżając przez stację poboru zapłacić za przejazd.

Jak złożone jest wdrożenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych?

Złożony, wielopasmowy elektroniczny system poboru opłat drogowych w warunkach płynnego ruchu, który ma zostać wdrożony w Polsce, musi być zaprojektowany, opracowany, wyprodukowany, zainstalowany i wdrożony zaledwie w 12 miesięcy (według GDDKiA podpisanie umowy ze zwycięzcą przetargu ma nastąpić w połowie 2010 roku i zgodnie z obowiązującym prawem elektroniczny system poboru opłat drogowych ma rozpocząć działanie w Polsce 1 lipca 2011 roku).

Wdrożenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych nie jest proste

Należy podkreślić, że zainstalowanie i uruchomienie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych (ETC) nie jest łatwym zadaniem. Jest tylko kilka firm na świecie, które mogą poradzić sobie z tak trudnym projektem i zagwarantować, że funkcjonowanie systemu okaże się rzeczywistym sukcesem. Ostatnie przeprowadzone w Europie wdrożenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych dowiodło, jak trudne może to być zadanie dla wykonawcy, który nie posiada odpowiedniego doświadczenia w realizacji tego typu przedsięwzięć.

Dlaczego zatem wdrożenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych stanowi aż tak duże wyzwanie?

Należy zauważyć, że budowane obecnie elektroniczne systemy poboru opłat drogowych powstają na dużym obszarze terytorialnym i muszą być odpowiednio wydajne, niezawodne i ekonomiczne w działaniu. Dodatkowo, systemy te muszą być elastyczne i w możliwie największym stopniu przyjazne dla użytkowników. Większość firm działających w branży technologii dla transportu posiada doświadczenie w pewnych, wybranych działaniach, ale brakuje im niezmiernie ważnego know-how i doświadczenia w zakresie integrowania systemu poboru opłat drogowych. Jeżeli ten podstawowy i konieczny warunek nie jest spełniony przez wykonawcę elektronicznego systemu poboru opłat, wówczas proces instalacji takiego systemu pograża się w chaosie pomyłek i awarii poszczególnych

komponentów, jak pokazuje ostatnie tego typu wdrożenie w Europie.

Stopień złożoności wdrożenia elektronicznego systemu poboru opłat drogowych zależy także od skali wdrożenia, innymi słowy – od tego, ile rodzajów dróg ma zostać objętych poborem opłat (np. czy mają to być tylko autostrady, drogi ekspresowe i główne drogi krajowe). W niektórych krajach, np. w Holandii, planowano objąć poborem opłat wszystkie drogi oraz wszystkie pojazdy za pomocą elektronicznego systemu bazującego na technologii GNSS, jednak pomysł ten wywołał wiele kontrowersji w holenderskim rządzie, którego większość sprzeciwia się takiemu scenariuszowi poboru opłat, a koncepcja objęciem poborem opłat wszystkich dróg w Holandii została oficjalnie wstrzymana. Istnieją jednak kraje w Europie, takie jak Francja, Włochy, Portugalia, Hiszpania, Czechy i Austria, gdzie wdrożono prostsze systemy elektronicznego poboru opłat, bazujące na technologii DSRC, za pomocą których opłaty pobierane są za korzystanie tylko z autostrad i dróg ekspresowych lub odcinków takich dróg. Te systemy elektronicznego poboru opłat za przejazd wybranymi rodzajami dróg lub ich odcinkami nie spowodowały takich kontrowersji.

Płynne i skuteczne wdrożenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych zależy od wykonawcy wyłonionego w drodze przetargu i tego, czy wykonawca ten posiada odpowiednie przygotowanie w zakresie integracji systemu, poparte praktycznym doświadczeniem zdobytym podczas realizacji przynajmniej kilku podobnych inwestycji.

Zaufanie Klientów zobowiązuje

Współpraca z Aon pozwala na rzeczywiste konstruowanie strategii zarządzania ryzykiem i optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych.

Jesteśmy zawsze zaufanym doradcą Klienta i reprezentujemy jego interesy wobec towarzystw ubezpieczeniowych. Nasza wiedza z zakresu produktów ubezpieczeniowych w połączeniu z doświadczeniem branżowym są gwarancją, że ryzyka towarzyszące Państwa specyficznej działalności zostaną ograniczone zgodnie z potrzebami.

Warunki udanego wdrożenia i eksploatacji elektronicznego systemu poboru opłat drogowych

Realizacja elektronicznego systemu poboru opłat drogowych stanowi dużą inwestycję, która wymaga dokładnego i rzetelnego przygotowania. Kluczowe czynniki decydujące o udanym uruchomieniu systemu oraz jego dalszej, skutecznej i długofalowej eksploatacji to:

Praktyczna koncepcja systemu

Powinna być możliwie najprostsza, uwzględniać specyfikę danego kraju i zachować zgodność z krajowymi regulacjami prawnymi, dotyczącymi opłat drogowych. Musi uwzględniać ogólnokrajowe systemy poboru opłat od użytkowników dróg, jak i umożliwiać włączenie do systemu lokalnych inicjatyw w zakresie poboru opłat. Powinna wychodzić naprzeciw mogącym pojawić się w przyszłości wymogom i trendom.

Zastosowana technologia

Technologia systemu powinna być sprawdzona w praktyce, co oznacza, iż osiągnęła już ona dojrzałość, wspierając różne systemy poboru opłat (w których opłaty naliczane są według czasu przejazdu, długości przejechanego odcinka i miejsca). Powinna gwarantować osiągnięcie maksymalnych możliwych zysków dzięki wysokim wskaźnikom skuteczności poboru oraz egzekwowania opłat. Musi umożliwiać skalowalność systemu, aby sprostać rosnącej liczbie jego użytkowników, zapewniać jego elastyczność i otwarty charakter w celu uwzględnienia przyszłych wymogów. Musi także zapewniać interoperacyjność w ramach UE.

Bezpieczne wdrożenie systemu zgodnie z przyjętym harmonogramem

Niezbędne jest profesjonalne zarządzanie projektem oraz posiada-

nie zespołu specjalistów o wysokich kompetencjach i jasno określonych zadaniach. Kluczową rolę odgrywa doświadczony partner projektu, posiadający wiedzę i doświadczenie w zakresie wdrażania elektronicznych systemów poboru opłat drogowych. Wykonawca projektu musi umieć skutecznie skoordynować pracę wszystkich podwykonawców zaangażowanych w realizację tak złożonego przedsięwzięcia.

Niskie początkowe koszty systemu

Istotne jest zapewnienie niskokosztowych oraz łatwych i tanich w instalacji jednostek pokładowych (OBU). System powinien mieć niewielkie potrzeby w zakresie instalacji urządzeń przy drogach, tak, aby odbyła się ona zgodnie z założonym harmonogramem.

Niskie koszty eksploatacji systemu

Wysoki stopień automatyzacji systemu oznacza, że potrzebna jest niewielka liczba pracowników zajmujących się manualną weryfikacją płatności i ich egzekucją w przypadku zaistniałych nadużyć. Efektywne zarządzanie obsługą użytkowników wymaga sprawnej procedury zawierania umów i bilingu oraz skutecznego systemu dystrybucji i napraw jednostek pokładowych (OBU). Kluczowe znaczenie ma nieuciążliwe utrzymanie systemu (w tym urządzeń instalowanych przy drogach, jednostek pokładowych i systemów zaplecza) oraz niewielkie koszty komunikacji (transferu danych z jednostek pokładowych do systemów zaplecza).

Sztuka planowania, integrowania i zarządzania elektronicznym systemem poboru opłat drogowych

Wdrażając elektroniczny system poboru opłat drogowych konieczne jest zharmonizowanie w ramach jednego projektu setek działań i dziesiątków dostawców. W przy-

padku tak złożonej inwestycji za normę należy uznać to, że wykonawca systemu musi skutecznie poradzić sobie z wieloma niespodziewanymi sytuacjami, tak, aby nie miały one negatywnego wpływu na termin uruchomienia systemu, wygodę jego użytkowników, czyli kierowców oraz niezawodne i efektywne działanie systemu. Naturalnie, cały proces wdrożenia, a następnie eksploatacji systemu, musi przebiegać zgodnie z regulacjami prawnymi obowiązującymi w danym kraju. To złożone zadanie jest wyzwaniem, któremu nie sprosta firma, która nie posiada znaczącego know-how i bogatego doświadczenia, zdobytego w trakcie skutecznej realizacji projektów w zakresie komercyjnego wdrożenia i eksploatacji elektronicznych systemów poboru opłat drogowych.

Wdrożenie elektronicznego systemu poboru opłat drogowych obejmuje długą listę ważnych zadań, które trzeba z wyprzedzeniem dokładnie zaplanować, skoordynować i sprawnie wykonać, w tym: przygotowanie koncepcji i projektu systemu, planowanie, prace budowlane, uzyskanie wymaganych praw do rozmieszczenia elementów infrastruktury (w sytuacji poboru opłat na autostradach i drogach ekspresowych), instalację infrastruktury (w tym krytycznych komponentów IT i telekomunikacyjnych), opracowanie, wytworzenie i dostarczenie urządzeń instalowanych przy drogach i w pojazdach, wszystkie aplikacje i programy komputerowe związane z funkcjonowaniem instalacji rozmieszczonych przy drogach, bezpieczeństwo danych, zbudowanie sieci dystrybucji jednostek pokładowych (OBU), pełen system egzekwowania opłat od użytkowników uchylających się ich płaceniu, wraz z urządzeniami stacjonarnymi, mobilnymi i systemem centralnym, centralny system

bilingowy oraz system zarządzania relacjami z klientem (CRM).

Biorąc powyższe pod uwagę, widać wyraźnie, że wykonawca elektronicznego systemu poboru opłat drogowych nie uniknie współpracy z firmami projektowymi, inżynieryjnymi i wdrożeniowymi w trakcie budowy infrastruktury systemu poboru opłat oraz stacjonarnego i mobilnego systemu inspekcji. Gdy konieczna jest budowa sieci transferu danych (np. sieć telefonii komórkowej), wykonawca musi również płynnie współpracować z partnerem odpowiedzialnym za komponent telekomunikacyjny, jak również z dostawcami oprogramowania i firmami informatycznymi oraz z instytucją bankową w celu zapewnienia usług finansowych, takich jak biling czy prowadzenie rachunkowości.

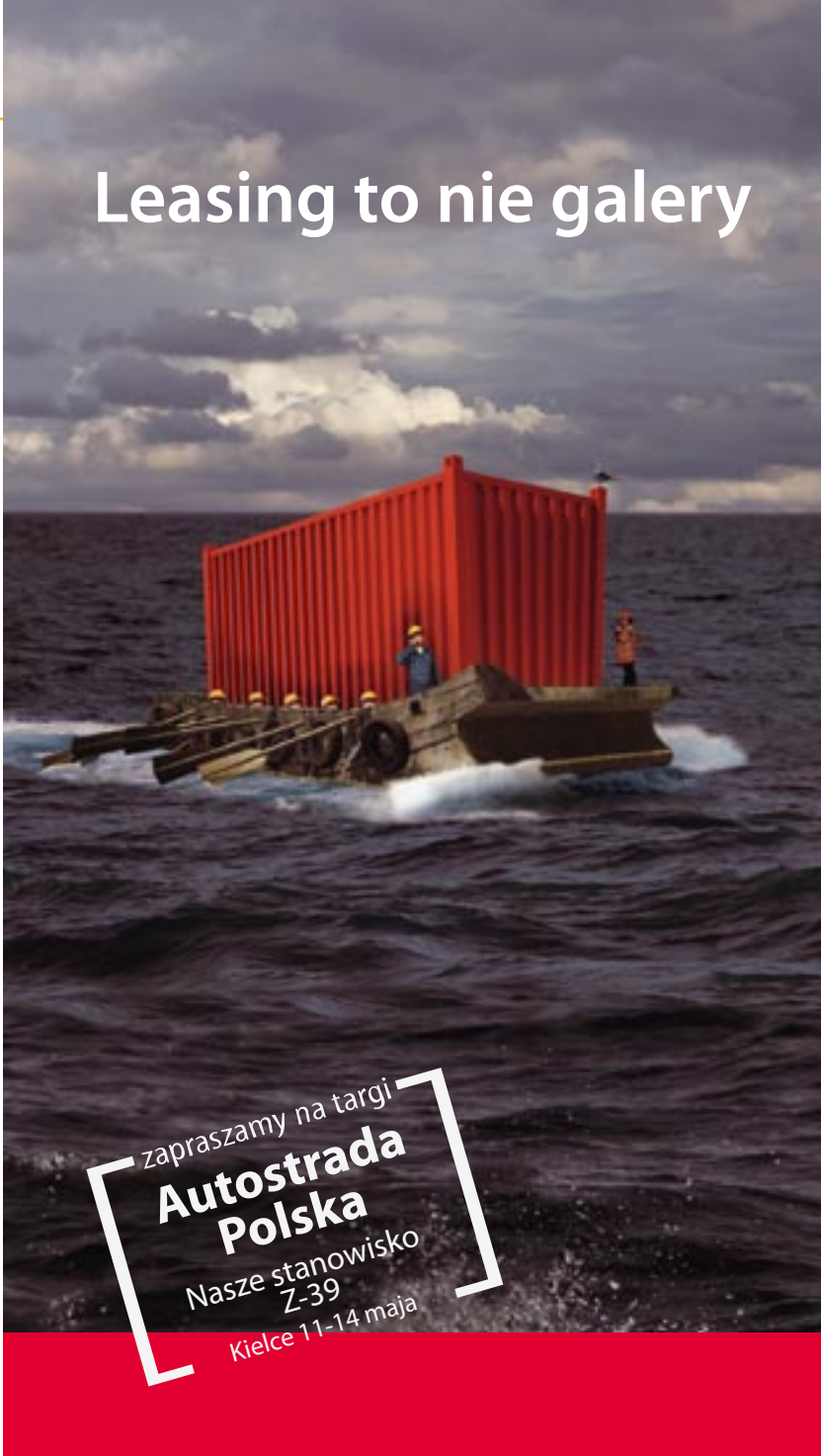
Wykonawca elektronicznego systemu poboru opłat drogowych, współpracując z podwykonawcami, musi stworzyć sprawnie działającą ogólnokrajową sieć dystrybucji jednostek pokładowych (OBU), która zapewni obsługę użytkowników rozliczających się zarówno w trybie opłat z góry, jak i z dołu oraz umożliwi zakładanie kont rozliczeniowych. Co więcej, wykonawca ma również obowiązek stworzenia portalu internetowego i telefonicznego centrum obsługi (call center), aby kierowcy mogli w możliwie najdogodniejszy sposób korzystać z usług związanych z elektronicznym systemem poboru opłat.

Ponadto wykonawca musi zapewnić działającą 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu infolinię, jako narzędzie wsparcia dla kierowców. Infolinia ma świadczyć usługi w wielu językach i to nie tylko w stopniu wystarczającym do obsługi rozmów z zagranicznymi kierowcami, ale także do obsługi dokumentacji kierowców wystawionej w językach obcych.

Trzeba podkreślić, że wszystkie te usługi muszą być przygotowane, przetestowane i uruchomione z wyprzedzeniem w stosunku do oficjalnego terminu uruchomienia systemu, tak, aby kierowcy, czyli jego użytkownicy, mogli zarejestrować się w systemie, otrzymać jednostki pokładowe (OBU) i przeprowadzić ich płynną instalację w sposób, który nie będzie zakłócał ich pracy.

Nie można również zapominać i nie doceniać tego, jak duże znaczenie ma kampania informacyjna na temat ogólnokrajowego elektronicznego systemu poboru opłat drogowych, która musi dotrzeć nie tylko do kierowców pochodzących z kraju, w którym system jest instalowany, ale także do kierowców w pozostałych krajach w Europie. Kampanię należy przeprowadzić we współpracy z organizacjami zrzeszającymi przewoźników transportu drogowego i ich stowarzyszeniami partnerskimi działającymi w innych państwach.

Leasing to nie galery



Zapraszamy na targi
**Autostrada
Polska**
Nasze stanowisko
Z-39
Kielce 11-14 maja

Take it l'easy!

Nie męcz firmy. Leasing z nami to przyjemność. Świetna znajomość rynku, procedur i rozwiązań legislacyjnych, obsługa na najwyższym poziomie i bezpieczeństwo finansowe gwarantowane przez największą Grupę Leasingową w Europie. Tak rozumiemy leasing w nowoczesnym wydaniu dla Twojej firmy.

Kryzysu na stacjach nie widać

autor: Klaudiusz Madeja

Gdyby nasze rafinerie korzystały tylko z krajowych zasobów ropy naftowej, surowca wystarczyłoby jedynie na 12 dni produkcji – wynika z raportu rocznego A.D. 2009 Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (POPiHN)

Reszta surowca w 2009 r. pochodziła oczywiście z importu, uzupełnionego o przywóz gotowych paliw. Biorąc pod uwagę znaczne spowolnienie światowej gospodarki, należało się spodziewać raczej spadku produkcji, a przede wszystkim konsumpcji paliw. Wszak branża transportowa jest jedną z tych, które najbardziej odczuły skutki recesji gospodarczej.

Tymczasem przerób ropy naftowej przez krajowe rafinerie zmalał zaledwie o 2% w stosunku do 2008 r. i wyniósł 20,3 mln ton. Jednym z głównych powodów tej niewielkiej obniżki był trwający 33 dni przestój remontowy w Rafinerii Gdańskiej. Jednakże już w bieżącym roku uruchomienie nowych instalacji (Program 10+ Lotosu)

podniesie zapotrzebowanie tego zakładu do 10 mln ton, czyli połowę ubiegłorocznego przerobu w całym kraju. Najwyższy wzrost produkcji, jeśli chodzi o rodzaj paliwa, zanotowano w odniesieniu do oleju napędowego – wynik o 9% wyższy od 2008 r. Spadek popytu w transporcie został zniwelowany przez – coraz bardziej popularny – napęd wysokoprężny w samochodach osobowych. W ubiegłym roku średnio co drugi nowy samochód osobowy był kupowany z silnikiem diesla. Dynamika konsumpcji ON była o ok. 6% wyższa w stosunku do 2008 r. Te dane były lepsze od prognoz i są częściowo także zasługą drugiego półrocza 2009 r., które wykazało lekkie ożywienie gospodarcze.

Wspomniany wyżej import gotowych paliw, liczony jako suma nabycia wewnątrzspółnotowego oraz przywozu spoza UE, wyniósł w 2009 r. nieco ponad 9 mln m³, z czego prawie 4,2 mln m³ (czyli 46%) to ON, a tylko 0,8 mln m³ (9%) – benzyny silnikowe. Bardzo duży udział w imporcie, bo aż 40%

(3,6 mln m³) ma LPG. ON importujemy głównie z Niemiec (prawie 55%) i Słowacji (41,5%), dalej uplasowały się: Finlandia – 26%, Białoruś – 13% oraz Litwa – 12%. Jeżeli Rafineria Możejki ruszy jeszcze kiedyś pełną parą, to niewykluczone, że kolejność zostanie zmieniona, a Litwini mogą stać się czołowym dostawcą gotowych paliw do Polski.

Tankujemy z klasą i po europejsku

Kupujemy więcej paliw, a liczba stacji maleje. W ubiegłym roku ubyło około 140 obiektów, i to zarówno zamykanych przez duże koncerny, jak i niezależnych operatorów. Powstawały też nowe, ale ich liczba jest mniejsza niż w poprzednich latach. Jest to związane z postępującym procesem konsolidacji i optymalizacji sieci. Wydaje się, że najlepsze lokalizacje zostały już dawno zajęte. Ma to także związek z rozwojem i wzrostem oczekiwań klientów flotowych w naszym kraju. Do najważniejszych kryteriów przy wyborze operatora należy dostępność stacji na terenie całego kraju. Wyjątkiem są stacje przy budowanych autostradach i drogach ekspresowych. Taka lokalizacja, to marzenie każdego właściciela. Ale w tym przypadku ogłasza się przetargi, które ze względu na wymagania i koszty są praktycznie dostępne tylko dla największych graczy na rynku. Na koniec 2009 r. działało 21 stacji przy autostradach.

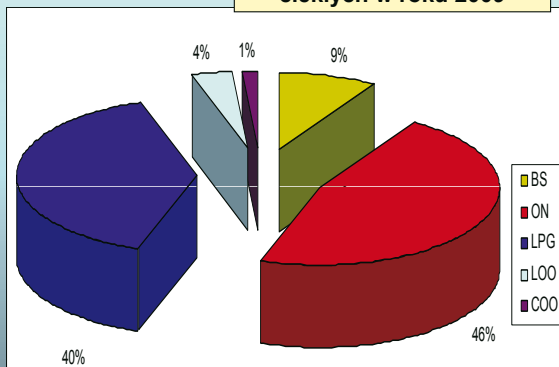
W ramach wspomnianej już optymalizacji koncerny rezygnują z niektórych punktów, ale jednocześnie przejmują inne lub podpisują z ich właścicielami umowy patronackie. Według danych POPiHN na koniec

POPiHN

Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego

IMPORT	ROK	ROK
	2008	2009
	tys. m ³	tys. m ³
Benzyny silnikowe	966	796
Olej napędowy	4 331	4 217
Gaz płynny LPG	3 789	3 584
Lekki olej opałowy	280	326
Ciężki olej opałowy	149	125
Ogółem paliwa	9 515	9 048

Struktura importu paliw ciekłych w roku 2009



Spadek importu BS o 18%
Spadek importu ON o 3%

Zródło: Ministerstwo Finansów i dane z monitoringu POPiHN

2009 r. mieliśmy w Polsce 6716 stacji paliw, z czego około połowa należała nadal do operatorów niezależnych, co wciąż wyróżnia nas od krajów zachodnich, gdzie ten udział jest zdecydowanie mniejszy. Z tej ogólnej liczby nieco ponad 2000 stacji należało do koncernów zagranicznych, a 1300 do firm krajowych. Oczywiście te dane niemal ciągle ulegają niewielkim modyfikacjom.

Malejąca liczba stacji i rosnąca sprzedaż, to pomyślne zjawiska dla ich właścicieli. Tym bardziej, że w ogólnie rosnącym popycie na popularności zyskują paliwa typu premium. Czyli droższe, na których uzyskuje się większe marże. Porównując lata 2008 i 2009, POPiHN podaje wzrost sprzedaży ON w klasie premium o nieco ponad 34%. I wreszcie ostatni, bardzo ważny element – sklepy i punkty gastronomiczne. W ubiegłym roku po raz pierwszy podczas kilkunastu dni świątecznych mieliśmy zamknięte wszystkie punkty handlowe. Do wyjątków zaliczono m.in. właśnie stacje paliw. Ale nie tylko to sprawia, że ich zyski rosną. Polacy coraz częściej nie mają czasu lub ochoty na samodzielne przyrządzanie posiłków i chętnie spożywają je m.in. w drodze. Podobnie z szybkimi zakupami przy okazji tankowania. Operatorzy już dawno to zauważyli i systematycznie podnoszą asortyment towarów oraz jakość oferowanych potraw. Czasem uruchamiają oddzielne karczmy, restauracje lub bary. Posiłki z przyczepy kempingowej na polanie przy drodze lub prowizoryczne grille są już praktycznie tylko wspomnieniem. Poza tym dobra kuchnia oznacza zwykle parking pełen samochodów, a taki widok przyciąga kolejnych klientów. Zaprzyjaźniony przedstawiciel handlowy mówi, że jak jedzie w nieznanym terenie, to zatrzymuje się na posiłek tam, gdzie stoi dużo

ciężarówek. „Oni najwięcej jeżdżą i przy okazji najlepiej wiedzą, gdzie dobrze zjeść. Często słychać też dobre rady na CB” – powiada. Ponadto należy zwrócić uwagę na jeszcze jeden czynnik, mianowicie bezpieczeństwo. Obiekty są już w większości czyste i schludne, ale także bezpieczne. Wpływ na to ma coraz szerszy zakres stosowania zarówno kart płatniczych, jak i kart paliwowych. W przeciwieństwie do placówek bankowych, o napadach rabunkowych na stacje paliw, przynajmniej te duże z monitoringiem, już się praktycznie nie słyszy.

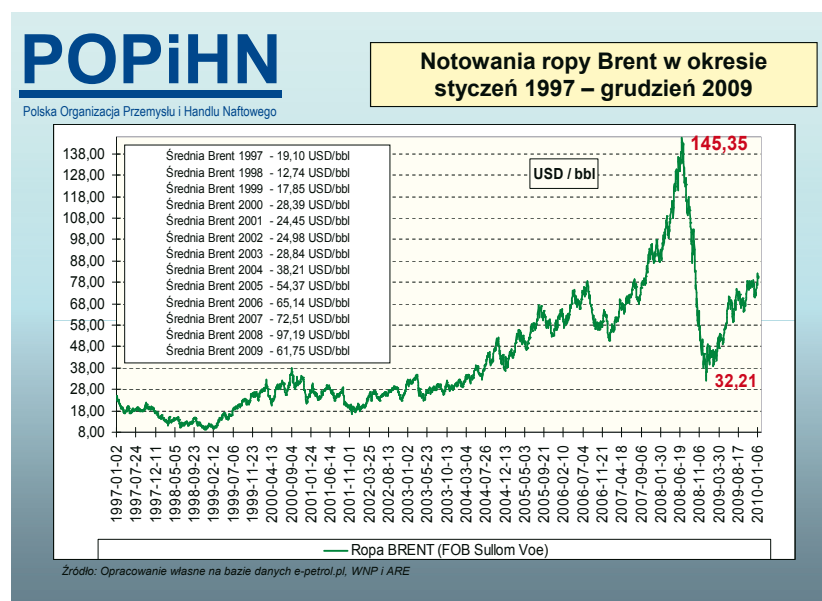
Ile i za ile tankujemy

To, co pewnie najbardziej interesuje naszych czytelników, to konsumpcja krajowa, na którą składają się zarówno zakupy firmowe, jak i prywatne. Wbrew kryzysowi, sprzedaż paliwa wzrosła w 2009 r. o prawie 4% (dla trzech głównych paliw trakcyjnych). Ciągłe rośnie popyt na benzyny silnikowe i ON, zaś spada na LPG. Należy zaznaczyć, że te dane nie są ostateczne, bo takie zostaną podane dopiero w połowie roku. Dzięki zawirowaniom gospodarczym, a także spadkowi popytu, a co za tym idzie notowań ropy naftowej na świecie, ceny w 2009 r.

były niższe od tych w 2008 r. I tak średnia cena detaliczna ON w ubiegłym roku wyniosła 3,67 PLN, a rok wcześniej 4,24 PLN.

Największą sprzedaż detaliczną odnotowano w województwach: mazowieckim (15%), śląskim (13%) oraz dolnośląskim i wielkopolskim (po 10%). Najmniej sprzedają stacje w województwach tzw. ściany wschodniej oraz w świętokrzyskim i w opolskim. Wschodnia część kraju jest nie tylko mniej uprzemysłowiona, ale także, jak twierdzą tamtejsi operatorzy na stacjach, zalewana kontrabandą z zagranicy. Jest ona ponoć nawet do 50% tańsza i bardzo popularna wśród indywidualnych użytkowników. Z kolei wiele stacji przy zachodniej granicy dobrze zarabiało na zagranicznych klientach, dla których paliwo w Polsce znowu było tanie po znacznym osłabieniu złotego do euro.

Jeśli chodzi o ilość kupowanego paliwa na jednego mieszkańca, to mamy spory potencjał wzrostowy. Biorąc pod uwagę cztery rodzaje paliw (ON, benzyna, LPG i olej opałowy), przeciętny Polak zużywa 649 l. Średnia europejska to 1 013 l, a w często porównywanej z nami Hiszpanii, ta ilość wynosi 1 176 l. Z krajów naszego regionu



wyprzedzamy Słowację (550 l), jesteśmy na podobnym poziomie co Węgry (662 l), a wyprzedzają nas Czesi (779 l). Być może wyniki sprzedaży w Polsce byłyby lepsze, gdyby nie jeden z najwyższych poziomów VAT w Europie. Wyższy, 25%, mają tylko Dania i Szwecja. Identyczną z nami stawkę stosują Finowie, zaś o jeden punkt procentowy niższą (czyli 21%) mają Belgowie, Irlandczycy i Portugalczycy. Całkowity udział podatków w cenie detalicznej ON wyniósł u nas w 2009 r. średnio ok. 49%. Według porównania, przeprowadzonego na koniec ub.r. wypadamy dość dobrze na tle innych krajów europejskich. Średni udział daniny dla fiskusa wyniósł 53,4%, a w mniejszym od nas stopniu budżet państwa zasilała, kupując ON, tylko na Cyprze, w Luksemburgu, Rumunii i Grecji. Tym ostatnim nie wychodzi to zresztą na dobre... Najwięcej płacą Niemcy, bo u nich prawie 59% ceny detalicznej ON to podatki, oraz Brytyjczycy, którzy wynikiem niespełna 65% przodują w tej kategorii na naszym kontynencie.

Będziemy tankować

Właściwie wszystkie czynniki wskazują na to, że konsumpcja pa-

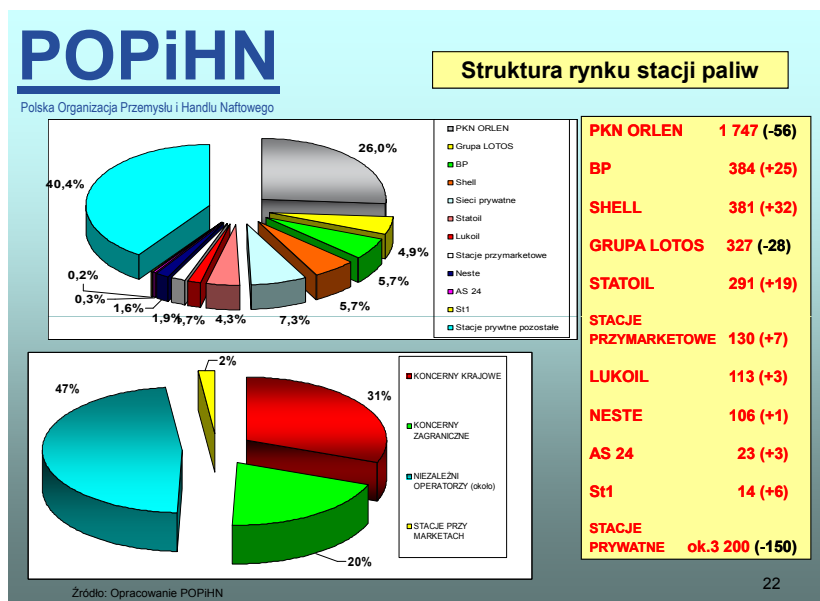
liw ciekłych będzie rosła. Postępujący rozwój gospodarczy, rozbudowa infrastruktury drogowej i powoli, ale jednak, bogacące się społeczeństwo, to czynniki przemawiające za dalszym wzrostem. Może też nim być umacnianie się złotego. Sytuacja jest o tyle ciekawa, że dotąd niemal regułą były spadki notowań ropy w sytuacji umacniania się amerykańskiej waluty i odwrotnie, cena baryłki rosła przy słabnącym dolarze. Obecnie możemy mieć do czynienia ze wzrastającą siłą dolara wobec euro, spowodowaną kłopotami Grecji, a niewykluczone, że wkrótce także kilku innych państw Unii. Niemniej jednak nie musimy się chyba obawiać dużych skoków cenowych, bo w parze z kłopotami gospodarczymi UE pójdzie zmniejszony popyt na paliwa. Czynnikiem negatywnym mogą być jedynie nieprzewidziane zdarzenia na świecie, typu wojny lub kataklizmy, które momentalnie skutkują wzrostem cen ropy na światowych giełdach.

Czynnikiem zmniejszającym zużycie paliw płynnych w Polsce są na pewno coraz oszczędniejsze silniki. Tzw. downsizing może również spowodować większe zakupy benzyny kosztem ON, który podrożał z początkiem 2010 r. na skutek

zwiększenia obciążeń podatkowych. W dłuższym terminie także napędy hybrydowe, a później całkowicie elektryczne obniżą popyt na paliwa płynne. Nie należy się jednak spodziewać, aby nastąpiło to w ciągu najbliższych kilku lat. Także jazdy z napędem CNG wciąż są na naszym rynku rzadkością.

Osobnym tematem są biopaliwa, które ciągle wzbudzają ogromne emocje i dyskusje na naszym rynku. I chodzi tu zarówno o ustawodawcę, producentów, sprzedawców, jak i producentów pojazdów. Wszystkie te grupy nie mogą dojść do porozumienia, a kara za niewykonanie minimum Narodowego Celu Wskaźnikowego (NCW) wynosi w Polsce 17 tys. złotych za tonę. Dla porównania – w Niemczech tylko 600 euro za tonę. Pokróćce NCW to Rozporządzenie RM z 2007 r., które określa obligatoryjny udział biokomponentów w paliwach ciekłych na lata 2008-2013. W bieżącym roku ma to być 5,75%. Jednocześnie wszyscy producenci zgodnie twierdzą, że do produkcji biopaliw dopłacają. Muszą więc sobie odbić te straty na innych produktach, a płacimy za to my wszyscy na stacjach...

Systematycznie rosnący udział ropy naftowej, przerabianej przez nasze rafinerie, kosztem importowanych gotowych paliw, świadczy o systematycznym rozwoju naszych rafinerii. Obiekty w Płocku i Gdańsku należą do europejskiej czołówki pod względem kompleksowości przerobu tego surowca. Nie ma to niestety zbyt wielkiego przełożenia na ceny paliw dla odbiorców, ponieważ tu decydującymi czynnikami są notowania ropy na giełdach światowych i wysokość podatków, jakimi są obciążone paliwa. Niemniej sam rosnący popyt jest podobno jednym ze zwiastunów nadchodzącego wzrostu gospodarczego. I z tego się cieszymy...





Vos | Logistics
Vos Logistics Polska

VOS Logistics Polska Spółka z o.o.

firma należąca do europejskiej grupy spedycyjno-logistycznej VOS działająca w Polsce od 1990 r. poszukuje wiarygodnych i rzetelnych

Firm Transportowych

celem nawiązania współpracy polegającej na transporcie naczepek na terenie UE.

Oferujemy:

- konkurencyjne wynagrodzenie
- zwrot kosztów autostrad, tuneli i promów
- 30 dniowy termin płatności
- ciągłość zleceń

Poszukujemy:

Firm posiadających **ciągniki siodłowe** klasy EURO3, 4 lub 5 z kierowcami z doświadczeniem w transporcie międzynarodowym w celu transportu naczepek typu MEGA



Celem otrzymania pełnej oferty prosimy o kontakt:

Tel. 22 535 49 00
+48 502 406 020
+48 502 406 459
www.voslogistics.com



VAN HOOL



Specjalistyczne środki transportu drogowego oraz intermodalnego m.in:

- naczepy cysterny dla transportu płynnej chemii tzw. „Ogólny ADR”
- naczepy cysterny dla transportu płynnych środków spożywczych
- naczepy cysterny dla transportu CO₂ oraz gazów cryogenicznych
 - tankkontenery
 - podwozia kontenerowe

Sprzedaż bezpośrednią z fabryki Van Hool:

Maria M. Bakker - kontakt w języku polskim
tel. +31 518402403, mobile +31 653 62 8332, fax +31 518402141
Van Hool N.V. Bernard Van Hoolstraat 58, BE-2500 Lier, Belgia



Nowy termin targów

25 – 27 maja 2010



**IV Targi Logistyki,
Magazynowania i Transportu**

Dlaczego warto nas odwiedzić?

- jedyne na południu Polski targi z branży logistyki, magazynowania i transportu!
- połączenie z premierową edycją Targów Transportu Szybnego SilesiaRAIL EXPO!
- szeroki program imprez towarzyszących!
- pokazy „Forklift Cup” – zawody na najlepszego kierowcę wózka widłowego!
- branżowe nowości na targach!

kontakt

Wioletta Błońska-Dudek
tel. 32 78 87 506, fax 32 78 87 503
e-mail: logistex@exposilesia.pl

tereny targowe

expo silesia

Sosnowiec
ul. Braci Mieroszewskich 124

patronat honorowy



współpraca



patronat merytoryczny



patronat targów



patronat medialny



współpraca medialna



www.logistex.pl

Ceny ON w górę

autor: Robert Przybylski (Rzeczpospolita)

Jeszcze w tym roku mogą nawet o ponad 10 groszy na litrze wzrosnąć ceny oleju napędowego, bo rząd nie przygotował na czas przepisów ułatwiających wprowadzenie biopaliw

W 2007 roku Rada Ministrów przyjęła Narodowy Cel Wskaźnikowy, określający minimalny poziom biokomponentów w paliwach. NCW na 2010 rok wynosi 5,75 procent (licząc według wartości opałowej). Jednak do obrotu dopuszczone jest paliwo o maksymalnej, 5-procentowej zawartości biokomponentów. Z kolei popyt na biopaliwa B20 (20 procent zawartości estrów) oraz B100 (zawiera wyłącznie estry) i E85 (ma 85 procent bioetanolu) jest znikomy z powodu braku floty samochodów przystosowanych do spalania takich paliw oraz niechęci klientów. Jeżeli koncerny paliwowe nie osiągną NCW, za każdą tonę sprzedanego paliwa niespełniającego minimalnej zawartości biokomponentów zapłacą 17 tys. zł kary – najwyższą

w Europie. Pierwotnie kary miały być dziesięciokrotnie niższe, ale podczas głosowania w Sejmie podniosły je głosy populistów. Dyrektor generalny Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego Leszek Wiecech podaje, że przy niewykonaniu NCW łączne kary nałożone przez administrację centralną na branżę mogą wynieść nawet 2,3 mld zł. Dyrektor Biura Studiów Strategicznych Grupy Lotos Bogdan Janicki ostrzega, że koncerny przerzucą te koszty na klientów. Oznacza to średni wzrost cen paliw o 11-12 groszy na litrze. – Oby to nie był kamyczek, który zatrzyma gospodarkę – obawia się Wiecech. – Skokowa podwyżka w takiej skali spowoduje pogorszenie konkurencyjności naszej gospodarki oraz drogowego transportu międzynarodowego – ostrzega. POPiHN spodziewa się też, że zmniejszy się turystyka paliwowa, która jest ważnym źródłem przychodu dla stacji położonych wzdłuż granicy zachodniej.

Monity od roku

Wiecech dodaje, że konieczność wprowadzenia nowej ustawy o biopaliwach była już sygnalizowana Ministerstwu Gospodarki kilkanaście miesięcy temu. Od kilku lat znana jest też unijna dyrektywa, wymagająca wprowadzenia NCW i dościa w 2020 roku do udziału 10 procent energii odnawialnej w paliwach transportowych. – Rządy wszystkich krajów zdążyły wprowadzić odpowiednie przepisy, umożliwiające branży paliwowej spełnienie NCW. Z powodu kryzysu administracje wielu krajów obniżyły NCW na najbliższe dwa lata, pozwoliły na rozliczanie się w perspektywie dwuletniej i dopuściły do wliczania do NCW paliw syntetycznych. Podobnych posunięć oczekujemy od rządu polskiego – mówi Wiecech. Jednak pomimo ponad rocznych monitów i ponagień, Ministerstwo Gospodarki nie zdążyło przygotować projektu znowelizowanej ustawy o biopaliwach, która dopuści



Udział biokomponentów w rynku paliw według wartości opałowej [w procentach]

rok	Udział
2000	0,35
2001	0,46
2002	0,57
2003	0,49
2004	0,29
2005	0,47
2006	0,92
2007	0,50
2008	3,45
2009	4,60
2010	5,75
2011	6,20
2012	6,55
2013	7,10

Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi/RM/POPIHN

do obrotu paliwo z 7-procentową zawartością biokomponentów. Jako projekt rządowy ma trafić pod ob-

radę Sejmu w czerwcu. Przedstawicielka Ministerstwa Gospodarki Agnieszka Hirsz uważa, że odpowiednie przepisy mogą pojawić się w drugiej połowie roku. Następnym krokiem będzie publikacja przez Ministerstwo Gospodarki rozporządzenia jakościowego. Normy na takie paliwo zostały już przygotowane przez Polski Komitet Normalizacyjny i uwzględniają normę europejską EN 590. Nawet jeżeli projekt trafi pod obrady Sejmu w czerwcu, to zacznie obowiązywać pod koniec roku. – To zbyt późno na wprowadzenie biopaliw od obrotu, bo przy takich stężeniach biokomponentów powinny być one sprzedawane przede wszystkim latem – uważa dyrektor Biura ds. Paliw PKN Orlen Robert Gmyrek.

Kosztowne biokomponenty

Brak znowelizowanej ustawy o biopaliwach nie jest jedyną prze-

szkodą we wprowadzeniu paliw z wyższą zawartością biokomponentów oraz biopaliw. Państwo nie przygotowało zachęt ekonomicznych, gdyż paliwa o wysokiej zawartości biokomponentów oraz biopaliwa są droższe od paliw konwencjonalnych. Aby zachęcić klientów, tego rodzaju paliwa muszą być subsydiowane. Przy obecnej skali sprzedaży jest to ok. milion zł dziennie. W 2007 roku Rada Ministrów przyjęła „Wieloletni program promocji biopaliw i innych paliw odnawialnych na lata 2008-2014”, który nie jest realizowany. Powoduje to brak wsparcia dla sprzedaży biopaliw.


Wprowadzenie biopaliw jest także skomplikowaną i drogą operacją logistyczną. Stacje muszą przygotować na to paliwo nowe zbiorniki, rozwiązać sprawy dostaw. Na to wszystko potrzeba czasu i komplikacje podnoszą koszty dystrybucji.

Kielce 20-22.10.2010

TargiKielce
EXHIBITION & CONFERENCE CENTRE

ROTRA

III Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego
- Pojazdy Użytkowe

Współpraca:  Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych

**ceny promocyjne
do 15 lipca 2010r.**



Dyrektor Projektu:
Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, fax 41 365 14 26
e-mail: grzechowska.b@targikielce.pl

Patronat medialny:

Gazeta
Transportowa

Traker

SPRZEDAŻ
TRANSPORT
LOGISTYKA

Truck

Logistics

TSLbiznes

www.rotra.targikielce.pl

Trzeba być o krok przed innymi

Rozmowa z Piotrem Ozimkiem, prezesem firmy Epo-Trans Logistic S. A.



Jakie były początki firmy Epo-Trans?

Firma Epo-Trans Logistic S.A. miała swoje początki w roku 1987. Dokładnie 1 kwietnia została zarejestrowana firma przewozowa. Rozpoczynaliśmy od transportu krajowego i zajmowaliśmy się tym przez trzy kolejne lata działalności. Pierwszym samochodem był Star 28, później Jelcz i Star 200. Dnia 20 września 1990 roku weszliśmy na rynek transportu międzynarodowego. To był kurs z Katowic do Essen. Następny do Holandii i tak się zaczęło. Niebawem rozpoczęliśmy realizację przewozów do Hiszpanii i do dziś Hiszpania pozostaje naszym głównym kierunkiem; wozimy tam ponad 70% naszej masy przewozowej.

Jaka jest struktura pańskiej firmy?

Epo-Trans Logistic zajmuje się świadczeniem wyłącznie usług przewozowych, chociaż ma w swojej ofercie również usługi logistyczne, to jest magazynowanie i przeładunek towarów. Dysponujemy magazynem o powierzchni 2000 m². Posiadamy również własną stację paliw. Dla obsługi floty firmy powołana została firma Epo-Trans Serwis. Wykonuje ona usługi w zakresie mechaniki pojazdowej samochodów ciężarowych, naczep, przyczep oraz profesjonalny serwis ogumienia z autoryzacją firmy Michalin, GOOD YEAR, PIRELLI. Epo-Trans Service świadczy usługi zewnętrzne, ale w ograniczonym zakresie. Przede wszystkim obsłu-

guje moją własną firmę. Epo-Trans Logistic dysponuje obecnie flotą 110 pojazdów i 120 naczep. Specjalizuje się głównie w przewozach urządzeń AGD. Posiadamy dwa patenty w zakresie usprawnień w naczepach, które służą do przewozu AGD, dzięki tym modyfikacjom jesteśmy w stanie pomieścić o 28% towaru więcej niż na standardowej naczepie. Ponadto dysponujemy czterema samochodami ciężarowymi z przyczepami, do przewozu kontenerów i kilkoma specjalistycznymi, tzw. muldami do przewozu blachy w kręgach.

Jaki jest dla Pana rok 2010 w stosunku do roku poprzedniego?

Zdecydowanie gorszy. Jest to spowodowane niskim kursem euro i niestabilnymi cenami paliwa. W przypadku mojej firmy rok 2009 był bardzo dobry. Odrabialiśmy wtedy straty z 2008 roku, który był w mojej opinii bardzo zły. Na chwilę obecną wydaje mi się, że mamy pozytywne perspektywy, ponieważ pierwszy kwartał 2010 zamknęliśmy wynikiem dodatnim.

Transport jest nerwem gospodarki. Jeśli transport zaczyna kuleć, to i cała gospodarka zaczyna kuleć, lecz z pewnym opóźnieniem. My – przewoźnicy jako pierwsi odczuliśmy nadszarpnięcie kryzysu. W przypadku mojej firmy rozpoczął się on już we wrześniu 2007 roku i trwał do przełomu września i października 2008. Później zaczęliśmy odbijać się w górę i w połowie 2009 roku zaczęto mówić o mijającym już kryzysie

w gospodarce. Biorąc pod uwagę znaczenie słowa kryzys, zwykliśmy określać tym mianem „czas katastrofy”. Dla mnie kryzys, to anomalia, zarówno w sensie pozytywnym, jak i negatywnym. Obecnie bacznie śledzimy kurs euro. Dla przewoźników pożądanym pułapem jest cena w granicach 4,1 zł za 1 euro.

Przez ekonomistów rok 2009 był uważany za czas obrony przed kryzysem. Natomiast 2010 ma być czasem obrony przed jego skutkami. Jakie skutki dla pańskiej firmy były najbardziej dotkliwe?

Najtrudniejsze było zachwianie płynności finansowej, spowodowane brakiem dochodów, przy niskim kursie euro i bardzo drogim paliwie. Aby poprawić sytuację firmy, wprowadziliśmy w 2009 roku modyfikację, jeśli chodzi o kierunki, na których operujemy. Obecnie realizujemy przewozy nie tylko do Hiszpanii, ale również do Portugalii, Włoch i na Węgry. Te działania pozwoliły mi w znacznym stopniu uspokoić sytuację finansową w firmie.

Czy można już mówić o ustabilizowaniu się cen frachtowych na rynku przewozowym?

Myślę, że tak. Ceny ustabilizowały się na pewnym poziomie. Gdyby była jeszcze stabilniejsza cena paliwa, można by już rozsądnie planować przyszłość. W tej chwili cena oleju napędowego z dnia na dzień idzie w górę. Dla mojej firmy paliwo stanowi ponad 40% kosztów funkcjonowania, w związku z tym jest to dla mnie bardzo ważna sprawa. W grudniu ubiegłego roku za litr oleju napędowego płaciliśmy netto 2,8-2,9 zł. Obecnie już o 50 gr więcej. Wysokie ceny paliwa są dla transportu zagrożeniem. Klienci nie chcą podnosić stawek za fracht, natomiast my jesteśmy obłożeni coraz wyższymi podatkami i kosztami utrzymania firm – bo drożeją

podatki gruntowe oraz podatki od środków transportu. W tej chwili nie można już liczyć na zysk jednostkowy z wykonanej usługi. Musimy nadrabiać masą przewozonego towaru. Aby poprawić sytuację przewoźników należałoby przynajmniej w części zwracać podatek akcyzowy z paliwa. Uważam, że trzeba walczyć o tą sprawę. Niepokojąca jest również nieuczciwa konkurencja uprawiana przez niektóre firmy, które używają oleju opałowego zamiast oleju napędowego.

Jakie plany inwestycyjne ma Euro-Trans Logistic?

W tym roku zakupiliśmy 10 nowych pojazdów spełniających normę emisji spalin Euro 5. Na skutek obłożenia pracą konieczne było powiększenie floty. W tej chwili jestem zmuszony do zlecania przewozów również zewnętrznym przewoźnikom. Chciałbym tu zaznaczyć, że nasza firma posiada certyfikat jakości zarządzania ISO i to nas zobowiązuje do utrzymywania na wysokim poziomie świadczonych usług. Wysoką jakość jesteśmy w stanie osiągnąć używając tylko i wyłącznie swoich samochodów. Dlatego w niektórych przypadkach wolę zwiększyć tabor, aby jakość usług została na odpowiednim poziomie utrzymana.

Jak radzi sobie Pan z zarządzaniem tak dużą flotą?

Jeden człowiek jest w stanie skutecznie kontrolować firmę o taborze 100 pojazdów. Zna wtedy swoich kierowców, ich problemy, orientuje się w stanie technicznym poszczególnych pojazdów. Powyżej 100 ciężarówek nie jest to już takie proste. Daję sobie radę, ponieważ firma Epo-Trans Logistic jest firmą rodzinną, pracuje w niej moja żona, córka, syn i brat. Nazwa Epo powstała od inicjałów Ewa i Piotr Ozimek. Mamy tę nazwę zastrzeżoną w urzędzie patentowym. Nazwailiśmy się tak, ponieważ na początku lat 90-tych była moda nazywania firm transportowych swoimi nazwiskami. Ale ja nie chciałem, żeby moje nazwisko widniało na plan-dece albo na samochodzie, dlatego wybraliśmy taki wariant. Niewiele osób wie, co to właściwie znaczy, ale nam to nie przeszkadza.

Czy firma osiągnęła już taki poziom rozwoju, by można było mówić o bezpiecznej, stabilnej i niezagrożonej pozycji na rynku?

Nie mogę tak powiedzieć. W biznesie, a szczególnie w „biznesie na kółkach”, konieczne jest ciągłe trzymanie ręki na pulsie. Dynamika zmian na rynku jest bardzo duża, dlatego trzeba bardzo uważnie obserwować zmiany i ciągle iść do przodu, aby być o krok przed innymi.

Rozmawiał: Ryszard Gałczyński



Złoty jeździec

autor: Małgorzata Patrzykąt
fot.: H31



2 lata producent starał się oddać ten model użytkownikom cywilnym. I w końcu doczekaliśmy się. Pierwszym i zapewne bardzo szczęśliwym właścicielem cywilnego pogromcy terenu został Krzysztof Ostaszewski. Kierowca rajdowy, który do tej pory startował samochodem marki Ural. Krzysztof stawał na podium na większości rajdów, w jakich startował. Jest mistrzem rajdu Drezno – Wrocław, dwukrotnym zwycięzcą rajdu Mercedes Benz – Truck Rally, dwukrotnym wygranym w rajdzie Baja Saxonia. Na swoim koncie ma także zwycięstwa w takich imprezach, jak MUTT czy Rallye Trial Germany.

Podczas marcowego rajdu The Great Escape Krzysztof Ostaszewski zaprezentował swoje nowe, jeszcze fabryczne cudo. Mowa o pierwszym oddanym do użytku cywilnego Mercedesie Zetros. Dotychczas jedyne zastosowanie tego samochodu było czysto militarne. Przez

Teraz w związku z nowym samochodem pojawiły się także zupełnie nowe plany rajdowe. Samochód ma otrzymać homologację i dzięki temu powstanie szansa na starty w takich rajdach, jak Silk Way, czy też w najtrudniejszym – rajdzie Dakar.

Co prawda wstępne założenia „dakarowe” wiążą się z rokiem 2012, ale w końcu najpierw trzeba przetestować nową maszynę w terenie. Aktualnie prowadzone są także rozmowy, których skutkiem ma być pozyskanie strategicznego partnera.

Mercedes Zetros jest doskonałym samochodem terenowym. Biorąc pod uwagę jego rodowód śmiało można porównać go do Hummera w wersji XXXL. Zakładając, że ten wielotonowy „wszędolaz” zacznie rajdową rywalizację już w tym roku, można pokusić się o wstępne ustalenie ilości wygranych. Jednak zanim tak się stanie, samochód zostanie specjalnie przygotowany. W grę wchodzi zwiększenie mocy silnika, wymiana amortyzatorów z fabrycznych na rajdowe, zamontowanie halogenów, itd. Co do ogólnej konstrukcji, to Zetros został specjalnie stworzony do terenu i to do użytku militarnego, a więc ma



Pierwsza
rajdowa
ciężarówka
Krzysztofa
Ostaszewskiego
– Ural

silną konstrukcję podwozia, wysoki prześwit, nisko położony środek ciężkości. Wszystko to powoduje, że jazda nim w terenie nie tylko jest przyjemna, ale i bezpieczna. Zakładana pełna ładowność Zetrosa będzie wynosiła około 10 ton. Z całą pewnością będzie to iście gigantyczny kolos rajdowy. Z drugiej jednak strony – jak już ścigać się w wadze ciężkiej, to z klasą i odpowiednimi wymiarami.

Najbardziej zadziwiające są kolory nowego Zetrosa. Wersje militarne były jak na wojsko przystałe zielone. Ten cywilny model jest w barwach żółtych z czerwonymi dodatkami i co ciekawsze – właśnie taki z żółtą kabiną został zakupiony. Z całą pewnością będzie widoczny na trasach rajdów, i to zarówno na piaskach, jak i w ciemnym lesie. Pierwszy prawdziwie rajdowy test samochodu odbędzie się podczas tegorocznego rajdu Baja Saxonii. Liczymy na to, że Krzysztofowi uda się znów wygrać. Co prawda jest to inny samochód, ale przecież nie gorszy, a kierowca cały czas ten sam, więc szansę są bardzo duże.



Nowy
Mercedes Zetros

Koszty w przedsiębiorstwach międzynarodowego transportu samochodowego

autorzy: Krystyna Bentkowska-Senator, Jerzy Waśkiewicz
– pracownicy Instytutu Transportu Samochodowego

Koszty stanowią ważny czynnik konkurencyjności przewoźników na rynku transportu samochodowego. Wyniki badań kosztowych, wykonywanych w Instytucie Transportu Samochodowego, są szczególnie aktualne w dobie znacznych zmian determinantów wpływających w istotny sposób na koszt 1 wozokilometra przebiegu.

Kwestie rozeznania średnich jednostkowych kosztów w transporcie samochodowym stanowią istotny element rozważań w środowisku transportowym i w środowisku polityków w odniesieniu do cen minimalnych za usługi przewozowe. Głosy w tej sprawie nie są odosobnione, szczególnie w dobie znacz-

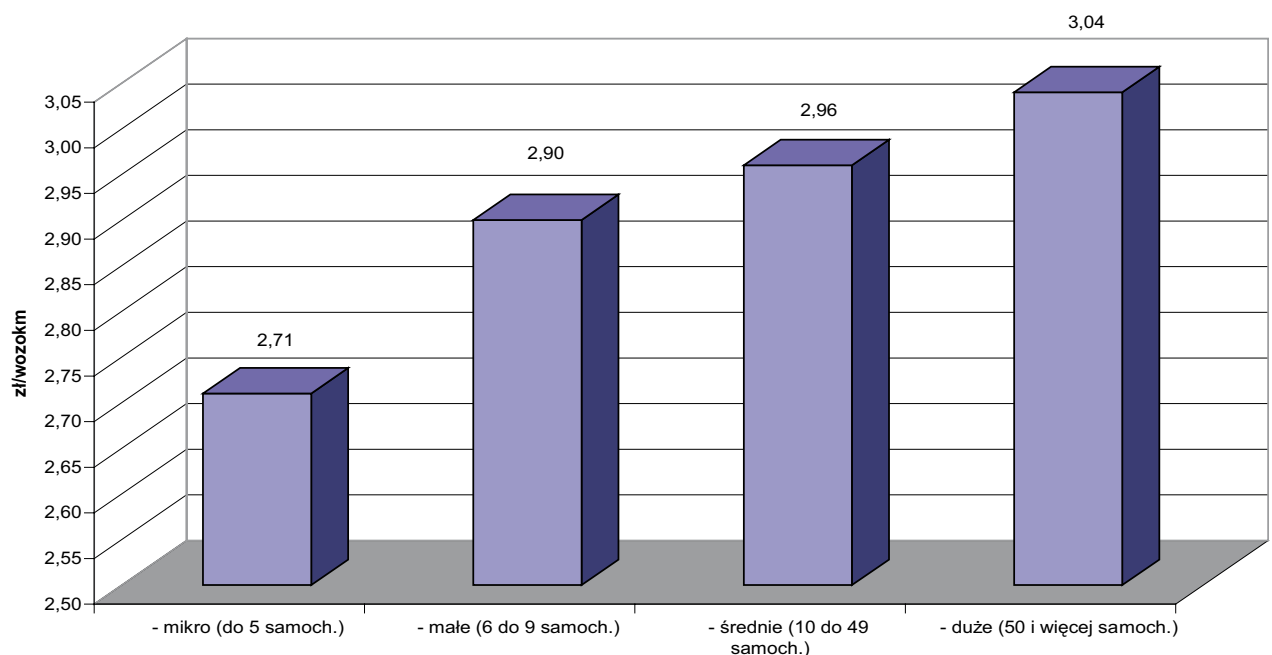
nych zmian kosztów transportu, wpływających na spadek, a nawet utratę rentowności przedsiębiorstw transportu samochodowego.

W badaniach kosztowych wykonywanych w ITS wykorzystywana jest metoda ankietowa. Ankiety adresowane są do przedsiębiorstw deklarujących gotowość uczestniczenia w badaniach. Przewoźnikom udostępniona jest również anonimowa ankietka, umieszczona na stronie internetowej ITS, w formie elektronicznej¹. Linki do ankiety elektronicznej zamieszczono także na stronach internetowych ZMPD, BOTM, OZPTD i na stronach internetowych niektórych regionalnych związków przewoźników.

Pozyskane dane kosztowe, po ich sprawdzeniu i ewentualnej weryfikacji, są gromadzone w elektronicznej bazie danych, na podstawie której można obliczać średnie koszty 1 wozokilometra przebiegu ogółem oraz ich strukturę według zadanego zakresu przedmiotowego zbiorowości i wybranego okresu.

Tworzona od 2005 r. baza kwartalnych danych o kosztach przedsiębiorstw ciężarowego transportu samochodowego zawiera obecnie (wg stanu na koniec 2009 r.) informacje z kilkuset przedsiębiorstw posiadających swoje siedziby w Polsce.

Przewoźnicy, którzy uczestniczą w badaniach za pośrednictwem internetu i anonimowo przekazują do ITS odpowiednie dane kosztowe



Rys. 1. Średnie koszty 1 wozokilometra przebiegu w badanych przedsiębiorstwach transportu samochodowego w przewozach międzynarodowych w 2008 r. (tabor pow. 12,0 t dmc)

Źródło: Rysunek własny na podstawie bazy danych ITS o kosztach w przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego

dotyczące ich przedsiębiorstwa, mają dostęp do automatycznie skalkulowanych wielkości średniego kosztu 1 wozokilometra przebiegu w zbiorowości przedsiębiorstw, którą reprezentuje konkretny przewoźnik. Przewoźnik otrzymuje taką informację jedynie w przypadku pozytywnego zweryfikowania w ITS przekazanych przez niego danych za pośrednictwem internetu.

Należy podkreślić, że wyniki kalkulacji średnich jednostkowych kosztów 1 wozokilometra przebiegu w przedsiębiorstwach transportu samochodowego odnoszą się jedynie do grupy zbadanych przedsiębiorstw. Wielkość próby badawczej nie uzasadnia w sposób naukowy wnioskowania reprezentacyjnego dla całości transportu ciężarowego w kraju. Otrzymane wyniki charakteryzują jednak w sposób ogólny tendencje kosztowe w sektorze transportu samochodowego.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw przewozów międzynarodowych

Dane wykorzystane do kalkulacji średnich kosztów 1 wozokilometra przebiegu w przewozach międzynarodowych, wykonywanych taborem

o nadwoziach uniwersalnych powyżej 12 t dmc, uzyskano w 2008 r. ze 100 przedsiębiorstw.

W zbadanej populacji średnio jedno przedsiębiorstwo dysponowało 35 samochodami i zatrudniało około 55 pracowników, w tym 40 kierowców. Średni kwartalny przebieg statystycznego samochodu ciężarowego wyniósł około 29 tys. km.

Duże przedsiębiorstwa wykonujące przewozy międzynarodowe (w porównaniu ze wszystkimi mniejszymi przedsiębiorstwami) cechowała w okresie badań relatywnie większa średnia wydajność przewozu samochodu ciężarowego, a także wyższe były ich średnie przebiegi.

Średnia produktywność samochodu ciężarowego (średnie przychody z działalności transportowej przypadające na samochód) w dużych przedsiębiorstwach badanej zbiorowości była o przeszło połowę wyższa niż w najmniejszych przedsiębiorstwach. Świadczy to jednoznacznie o wysokiej pozycji konkurencyjnej dużych przedsiębiorstw na rynku międzynarodowych przewozów samochodowych rzeczy.

W badanej grupie przedsiębiorstw w okresie 2008 r. miał

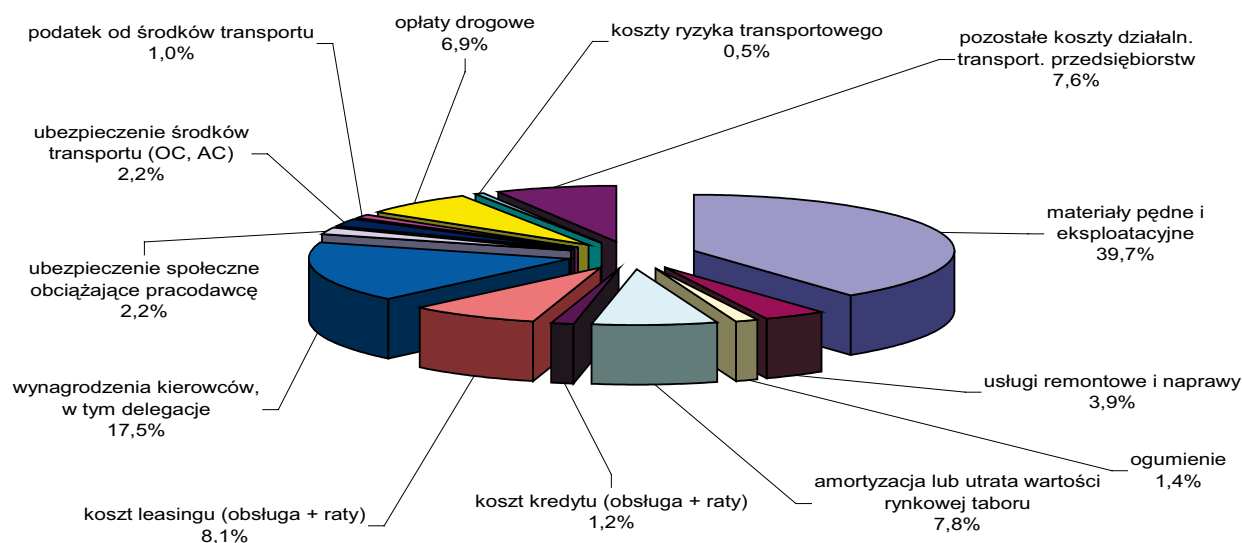
miejsce dodatni wynik bilansu finansowego. Przedsiębiorstwa te osiągały średni przychód z działalności transportowej rzędu 3,2 mln zł. Poza tym osiągały przychody z innej działalności niż strictly przewozowa, np. spedycyjna, usługowa, w tym magazynowa.

Koszty jednostkowe i ich struktura w 2008 r.

Wśród objętej badaniami zbiorowości średni koszt 1 wozokilometra przebiegu wzrastał wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Najniższy średni koszt wystąpił w grupie przedsiębiorstw liczących do 5 samochodów ciężarowych (2,71 zł/wozokm), a największy w grupie przedsiębiorstw liczących 50 i więcej samochodów (3,04 zł/wozokm) (rys. 1).

W strukturze średniego kosztu 1 wozokilometra przebiegu w zbadanej zbiorowości przedsiębiorstw dominowały (około 40%) koszty materiałów pędnych i eksploatacyjnych. (rys. 2).

Średni udział kosztów wynagrodzenia kierowców (łącznie z kosztami delegacji) w strukturze kosztu 1 wozokilometra przebiegu stanowił przeszło 17 %.



Rys. 2. Struktura średnich kosztów 1 wozokilometra przebiegu w badanych przedsiębiorstwach transportu samochodowego rzeczy w przewozach międzynarodowych w 2008 r. (tabor pow. 12,0 t dmc)

Źródło: Rysunek własny na podstawie bazy danych ITS o kosztach w przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego

Koszty amortyzacji (lub utraty wartości rynkowej taboru) stanowiły średnio niecałe 8% w strukturze średniego kosztu 1 wozokilometra przebiegu, a koszty leasingu około 8,0%. Średni udział kosztów kredytu na zakup taboru wyniósł 1,2%.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, przedsiębiorstwa małe, liczące do 5 samochodów, wykazują mniejsze koszty odpisów amortyzacyjnych (lub utraty wartości rynkowej taboru) w przeliczeniu na 1 wozokilometr przebiegu w porównaniu z większymi. Również w małych przedsiębiorstwach wystąpiły niższe koszty jednostkowe związane ze spłatą rat leasingu pojazdów. Spowodowane jest to przede wszystkim trudnościami w pozyskiwaniu kredytów. „Mali przewoźnicy” zachowali w ostatnich latach większą ostrożność przy odnowie parku samochodowego i pozyskiwaniu pojazdów poprzez formę leasingu.

W przewozach międzynarodowych realizowanych przez badane przedsiębiorstwa, udział średnich jednostkowych kosztów opłat drogowych wyniósł niecałe 7% w strukturze średniego kosztu 1 wozokilometra przebiegu.

Okolo 7% stanowił średni udział tzw. pozostałych kosztów działalności transportowej przedsiębiorstw (koszty kierownictwa, pracowników zatrudnionych w spedycji, zapleczu technicznym, koszty podatków od nieruchomości, itp.). Badania wykazały, że pozostałe średnie jednostkowe koszty działalności transportowej przedsiębiorstw w zasadzie wzrastają wraz z wielkością przedsiębiorstwa.

Średnie koszty 1 wozokilometra przebiegu w latach 2005-2008

Wyniki prowadzonych w ITS badań wskazują, że w roku 2008 – w porównaniu z rokiem 2005 – w zbiorowości zbadanych przedsiębiorstw międzynarodowego transportu samochodowego występowała tendencja wzrostu średnich kosztów 1 wozokilometra przebiegu. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu kosztów paliw oraz ze wzrostu kosztów wynagrodzeń kierowców i ich pochodnych. Spostrzeżenie to dotyczy wszystkich grup przedsiębiorstw, bez względu na liczbę eksploatowanych samochodów.

Według przeprowadzonych badań, w latach 2005-2008 udział

kosztów paliwa w średnim koszcie 1 wozokilometra przebiegu wzrósł z 36,2% do 39,8%. (tablica 1, rys. 3).

Średnie koszty pracy² w przeliczeniu na 1 wozokilometr przebiegu w tym okresie wzrosły o połowę. Udział kosztów pracy w średnim koszcie 1 wozokilometra przebiegu zwiększył się z 13,1% w 2005 r. do 19,7% w 2008 r.

Udział kosztów kapitału³ w średnim koszcie 1 wozokilometra przebiegu w czterech minionych latach ulegał zmniejszeniu (z 18,5% do 17,1%). W tej grupie kosztów stwierdzono spadek kosztów ponoszonych w związku z koniecznością spłaty kredytów.

Udział innych kosztów⁴ w strukturze kosztów 1 wozokilometra przebiegu uległ zmniejszeniu z 32,2% w 2005 r. do 23,6% w 2008 r.

Przyczyną tego była pogarszająca się szczególnie w 2008 r. (i tak już stosunkowo niska) rentowność samochodowych przewozów ładunków na skutek przede wszystkim podwyżek cen paliw, podwyżek wynagrodzeń kierowców w związku z powstałym niedostatkiem kierowców na rynku. Sytuacja ta spowodowała w wielu przedsiębiorstwach

Tablica 1. Koszty 1 wozokilometra przebiegu i ich struktura w badanych przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego w przewozach międzynarodowych w latach 2005 - 2008 ciężarowego transportu samochodowego w przewozach

Wyszczególnienie	2005 r.		2006 r.		2007 r.		2008 r.	
	zł/wozokm	%	zł/wozokm	%	zł/wozokm	%	zł/wozokm	%
Koszty mat. pędnych i eksploat. (paliwa)	1,028	36,2	1,145	39,8	1,147	39,0	1,167	39,8
Koszty pracy	0,373	13,1	0,5	17,4	0,535	18,2	0,576	19,6
Koszty kapitału	0,525	18,5	0,512	17,8	0,505	17,2	0,501	17,1
Inne	0,914	32,2	0,723	25,1	0,753	25,6	0,691	23,5
Razem	2,84	100	2,88	100	2,94	100	2,94	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych ITS o kosztach w przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego

działania mające na celu redukcję kosztów, tam, gdzie to było możliwe. M.in. świadczą o tym stwierdzone w okresie kilkuletnich badań obniżające się koszty administracji, kierownictwa, itp., w porównaniu z analogicznymi kosztami w okresach wcześniejszych.

W kosztach określonych jako „inne” stosunkowo wysoki udział mają koszty związane z użytkowaniem infrastruktury drogowej. Obserwuje się wzrost udziału w strukturze kosztów opłat drogowych związanych z użytkowaniem infrastruktury drogowej.

Należy podkreślić, że warunkiem wysokiej jakości wyników badań prowadzonych w ITS jest jak największy w nich udział przewoźników samochodowych.

Prowadzone w Instytucie Transportu Samochodowego badania kształtowania się średnich jednost-

kowych kosztów w przedsiębiorstwach transportu samochodowego nabierają szczególnego znaczenia w warunkach rosnącej konkurencji z innych krajów UE, zarówno dla przewoźników i środowisk reprezentujących ich interesy, jak i dla organów odpowiedzialnych za kształt polityki transportowej.

Dane kosztowe za trzy pierwsze kwartały 2009 r. dostępne są w opracowaniu Instytutu Transportu Samochodowego „Metodyka badania średnich jednostkowych kosztów w przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego w 2009 r. w zależności od specjalizacji taboru” (praca nr 6902/ZBE; Warszawa, grudzień 2009 r.). Opracowanie jest dostępne za pośrednictwem Sekcji Informacji Naukowej i Wydawnictw ITS.

Przewoźnicy, którzy poprawnie wypełnią i prześlą do ITS ano-

nimową ankietę kosztową w formie elektronicznej (www.its.waw.pl/kosztytransportu ANKIETA), otrzymają skalkulowany na podstawie komputerowej bazy danych aktualny średni koszt 1 wozokilometra przebiegu, dotyczący zakresu pracy przewozowej, jaki wykonują (przewozy, krajowe, przewozy międzynarodowe).

1. www.its.waw.pl/kosztytransportu
2. Jako koszty pracy przyjęto: koszty wynagrodzenia kierowców, w tym delegacje kierowców, oraz koszty ubezpieczenia społecznego obciążającego pracodawcę.
3. Jako koszty kapitału przyjęto: koszty amortyzacji (lub utraty wartości rynkowej pojazdu), koszty kredytu oraz koszty leasingu.
4. Jako inne koszty przyjęto: koszty usług remontowych i napraw, ogumienia, ubezpieczenia środków transportu (AC, OC), podatku od środków transportu, opłat drogowych, ryzyka transportowego, a także pozostałe koszty działalności transportowej przedsiębiorstw.



przewozimy
elementy
konstrukcji
Stadionu
Narodowego

twój sukces nasza logistyka

Droga od producenta do zadowolonego klienta jest długa – my ją skracamy. Skorzystaj z naszej wiedzy oraz centrów logistycznych, terminali przeładunkowych, magazynów i składów celnych. www.tradetrans.pl

Alternatywne źródła finansowania polskich przedsiębiorstw transportowych w okresie recesji

autor: Leszek Gawryczuk, dyrektor firmy DG-INWEST Broker Finansowy



Z najnowszego cyklicznego raportu Banku Światowego dotyczącego naszego regionu wynika, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w tym głównie Polska, z kryzysem poradziły sobie nieco lepiej niż oczekiwano jeszcze w drugiej połowie zeszłego roku. Polska nie straciła na kryzysie tyle, co na przykład kraje nadbałtyckie czy Węgry. Mimo pierwszych symptomów ożywienia gospodarczego, w najbliższych la-

tach będziemy jednak borykać się z wysokim deficytem budżetowym i rosnącym długiem. Te problemy nie pozostaną obojętne dla realnej gospodarki. Konieczne będą reformy finansów publicznych, reforma systemu podatkowego, dalsze uelastycznienie rynku pracy, lepsze wydawanie środków publicznych, podniesienie poziomu realnego wykształcenia, umocnienie instytucji ważnych dla funkcjonowania firm.

Rok 2010 będzie rokiem przełomowym, Polska gospodarka przetrzymała pierwszą falę kryzysu w niezłej formie, ale musimy pamiętać, że takie branże jak transport i budownictwo poniosło jednak największe straty.

Skutki przeinwestowania floty

W okresie spowolnienia gospodarczego spadł popyt na usługi przewoźników. Sytuację w branży pogorszył fakt, że w ciągu kilku poprzednich lat polskie firmy transportowe bardzo mocno inwestowały w rozbudowę swoich flot. Wśród właścicieli firm transportowych można było często zaobserwować brak kalkulacji kosztów – *zamiast zwiększać efektywność, dokupywali nowy tabor, mylnie przyjmując założenia, że więcej pojazdów, to większy zysk*. Ale niestety rzeczywistości okazała się dla niektórych przerażająca.

Obok przeinwestowania, na słabą koniunkturę w branży wpłynęło też osłabienie polskiego eksportu w okresie wzmocnienia złotówki w drugiej połowie 2008 r. O ile więc wcześniej

parki samochodowe powiększały się w bardzo szybkim tempie, u niektórych nawet kilkadziesiąt procent rocznie, to o tyle dynamika ta gwałtownie zaczęła spadać wraz z problemami w branży. Ale spadek popytu na usługi transportowe wymusił na przewoźnikach poprawę standardów ich działania. Firmy, które przetrwały czas spowolnienia, poświęciły wiele wysiłku na poprawę jakości usług, dostosowanie wielkości i profilu flot do rzeczywistych potrzeb rynku oraz podniesienie kwalifikacji pracowników.

Z obserwacji wynika, że większość firm raczej wstrzymuje swoje decyzje zakupowe, czekając na dalszy rozwój sytuacji i „odbicie się rynku od dna”. Natomiast, jeżeli firma decyduje się na zakup, to ma z kolei problem ze znalezieniem odpowiedniego źródła finansowania, ponieważ w opinii wielu banków firmy transportowe są branżą zagrożoną, o bardzo wysokim ryzyku kredytowym.

Czarne listy i problemy z bieżącą obsługą umów leasingowych

To, że niektóre banki tworzą czarne listy branż o wysokim ryzyku kredytowym, jest tajemnicą poliszynela. Bankowcy przyznają, że takie postępowanie jest rodzajem dyskryminacji. Teoretycznie nie mogą nikomu odmawiać kredytu ze względu na branżę, dlatego czarne listy nie są upubliczniane na piśmie, są to ustne rekomendacje działów ryzyka, zajmujących się

oceną, m.in. czy dany klient terminowo spłacał kredyt, czy spłacił, czy nie? Komisja Nadzoru Finansowego nie ma zamiaru interweniować w sprawie czarnych list, twierdząc, że bank nie ma obowiązku udzielania kredytu, zawsze musi sprawdzić zdolność kredytową i to, czy klient daje gwarancję spłaty zadłużenia. Instytucja finansowa może np. założyć w swojej strategii, że nie będzie finansować konkretnego rodzaju działalności gospodarczej z powodu zbyt wysokiego ryzyka.

Od ubiegłego roku dało się zaobserwować wzrost liczby zgłaszanych wniosków dotyczących restrukturyzacji umów leasingowych, głównie z branży transportowej. Ale tego typu działania nie zawsze są korzystne z punktu widzenia ekonomicznego, ponieważ firmy leasingowe zazwyczaj zgodnie z postanowieniami zawartymi w OWUL-ach (Ogólnych Warunkach Umów Leasingowych) dodatkowo doliczają różne opłaty (manipulacyjne, administracyjne, zgodnie z własną taryfą opłat wprowadzonych przez zarząd), podwyższają oprocentowanie od reszty długu oraz żądają zwiększenia zabezpieczenia umowy (gwarancja bankowa, blokada środków finansowych, hipoteka, itp.) Ponadto taka restrukturyzacja polega głównie na obniżeniu wysokości rat leasingowych od 3 do 6 miesięcy, w wyjątkowych sytuacjach wydłużają ten okres do 12 miesięcy. Natomiast pozostałe raty ulegają podwyższeniu o tą różnicę z restrukturyzacji umowy. Dlatego tego typu działanie można nazwać „łataniem dziur”, co nie rozwiązuje problemu, lecz tylko przesuwają go w czasie. W tego typu sytuacjach klientom doradzamy, aby wnikliwie przeanalizowali i zastanowili się nad propozycją alternatywnego oraz elastycznego źródła finansowania pozostałości długu, wynikające-

go z umowy leasingowej. Zamiana finansowania na inny produkt, np. kredyt czy pożyczkę hipoteczną, daje możliwość osiągnięcia pełnej stabilizacji finansowej w firmie.

Elastyczne podejście do klienta

Nie wszystkie banki utworzyły „czarne listy” dla branży transportowej, są takie, które chętnie udzielają finansowania, oczywiście dla firm posiadających zdolność kredytową. Poszukując optymalnego źródła finansowania warto jednak pamiętać, że kryzys dotknął nie tylko przewoźników, ale i polskie instytucje finansowe. Firmy leasingowe i kredytowe dostosowują swoje oferty do trudnych warunków rynkowych i coraz częściej wykazują niezwykle elastyczne podejście do klienta. Wielu finansujących wprowadziło do swojej oferty leasingowej czy kredytowej na środki transportu specjalne warunki, gdzie można negocjować: wysokość wpłaty wstępnej, wysokość rat oraz wartość wykupu, ale mając na uwadze aktualną kondycję finansową wnioskodawcy.

Alternatywne źródła finansowania przedsiębiorstw transportowych

Banki – reklamując swoje produkty – proponują głównie te, które im przynoszą największe profity. Chętnie proponują różnego typu i rodzaju karty, pożyczki i kredyty gotówkowe, praktycznie bez dodatkowych zabezpieczeń. Tego typu uproszczone propozycje ze strony banku często przysyłają koszty, jakie zostaną poniesione przy nabyciu takiego produktu.

Należy zachować spokój i zapoznać się z innymi produktami i dopasować je do swoich potrzeb i oczekiwań.

Kredyt obrotowy

Zaciągając kredyt obrotowy klient uzyskuje środki na finanso-

wanie bieżącej działalności firmy. Kredyt udzielany jest zazwyczaj w rachunku kredytowym jednorazowo lub w transzach. To, ile pieniędzy pożyczycy bank, zależy przede wszystkim od kondycji ekonomiczno – finansowej firmy klienta. Kwota kredytu będzie również zależała od wysokości i częstotliwości obrotów na rachunku. Bank może też uzależniać wysokość udzielanego kredytu od wartości zrealizowanej przez firmę sprzedaży.

Kredyt w rachunku bieżącym (overdraft)

Kredyt w rachunku bieżącym umożliwia firmie zadłużenie się do ustalonego w umowie limitu debetowego w tym rachunku. Warunkiem uzyskania tego kredytu jest posiadanie rachunku bankowego od pewnego czasu – banki wymagają najczęściej, by kredytobiorca był ich klientem przynajmniej od 3 miesięcy. Jest możliwość przeniesienia rachunku swojej firmy do innego banku, gdzie starając się o udzielenie kredytu trzeba przedstawić historię rachunku z banku, który dotychczas prowadził rachunek bieżący firmy.

Limit kredytu ustalany jest z uwzględnieniem:

- wysokości obrotów na rachunku bieżącym i pomocniczym,
- poziomu zdolności kredytowej,
- rodzaju i wysokości bieżących potrzeb kredytowych,
- rodzaju i wartości proponowanych zabezpieczeń spłaty kredytu.

Maksymalny okres kredytowania wynosi zazwyczaj 12 miesięcy, z możliwością odnawiania. Kredyt w rachunku bieżącym zwiększa saldo debetowe rachunku bieżącego firmy. Można dokonywać w ciężar rachunku płatności na kwotę większą niż aktualny stan wolnych środków na rachunku, ale nieprzekraczając sumy wolnych środków i określonego umową limitu. Kredyt

ma charakter odnawialny - wszelkie wpływy na rachunek pomniejszają zadłużenie.

Kredyt inwestycyjny

Kredyt inwestycyjny można przeznaczyć na sfinansowanie zakupu wyposażenia, środków transportu, nieruchomości, a także udziałów lub akcji w spółce. Cel kredytu musi być jednoznacznie określony w umowie. Banki udzielają kredytów z przeznaczeniem na inwestycje:

- materialne – zakup działki i budynków, budowa, modernizacja i adaptacja obiektów, zakup maszyn i środków transportowych, remonty środków trwałych, zakup nowych technologii, przyrost środków obrotowych związanych z inwestycją,
- niematerialne – zakup koncesji i licencji, znaków towarowych, patentów, itp.,
- finansowe – np. zakup papierów wartościowych.

Kredyt udzielany jest w rachunku kredytowym, jest nieodnawialny, bezgotówkowy (w formie gotówkowej wyjątkowo), wypłacany jednorazowo lub w transzach. Nie wszystkie banki udzielają kredytów do wysokości wartości inwestycji – traktując kredyt jako uzupełnienie środków własnych kredytobiorcy wymagają zazwyczaj, aby samodzielnie sfinansować przynajmniej 20% wartości inwestycji. Kredyt można zaciągnąć maksymalnie na 15 lat, jednak okres kredytowania nie może przekroczyć okresu amortyzacji kredytowanego przedmiotu inwestycji.

Faktoring dla transportu

- finansowanie w wysokości do 90% kwot należnych klientowi od odbiorców krajowych i zagranicznych, udokumentowanych fakturami, do wykorzystania na dowolny cel w bieżącej działalności klienta,
- zarządzanie należnościami – rozliczanie spłat, przypominanie o płatności, egzekwowanie zapłat,

- możliwość przejście przez faktora 90-100% ryzyka nieotrzymania zapłaty od odbiorcy krajowego lub zagranicznego,

- działania dostosowane do specyfiki branży transportowej,

- dedykowany zespół wyspecjalizowany w obsłudze firm transportowych.

Gwarancja bankowa

Gwarancja – to samodzielne zobowiązanie banku, podejmowane na zlecenie klienta, do wypłacenia osobie uprawnionej (beneficjentowi gwarancji) określonej w gwarancji kwoty, na żądanie beneficjenta przedłożone w banku, w sytuacji, kiedy zleceniodawca gwarancji nie wykonał zobowiązań zabezpieczonych gwarancją. Gwarancja bankowa stanowi pewne i dogodne zabezpieczenie różnorodnych wzajemnych zobowiązań i wiarytelności partnerów handlowych, zarówno w obrocie krajowym, jak i zagranicznym. Zobowiązanie banku gwaranta jest niezależne od ważności i skutków prawnych kontraktu zawartego pomiędzy zleceniodawcą i beneficjentem gwarancji bankowej (abstrakcyjny charakter zobowiązania banku). Równocześnie gwarancja bankowa podnosi wiarygodność zleceniodawcy, dzięki renomie banku udzielającego gwarancji bankowej, Zleceniodawca może równocześnie uniknąć blokowania własnych środków gotówkowych, które mogłyby być zatrzymane jako kaucja lub depozyt zabezpieczający. Gwarancje bankowe występują zarówno w obrocie zagranicznym, jak i krajowym; do najczęściej występujących typów gwarancji należą:

- gwarancja zapłaty za towar lub wykonane usługi
- gwarancja zwrotu zaliczki
- gwarancja dobrego wykonania kontraktu
- gwarancje przetargowe
- gwarancja płatności (zapłaty za

dostawy i usługi, również z odroczonym terminem płatności);

- gwarancja celna (zabezpieczająca należności celne).

Anioły Biznesu

Anioł Biznesu to prywatny inwestor (przedsiębiorca lub zamożna osoba), wspierający wybrane pomysły biznesowe, głównie w początkowej fazie ich działalności (start-up). Angażuje on nie tylko środki finansowe, ale również swoją wiedzę, kontakty i doświadczenie biznesowe. Dla wielu przedsiębiorców wsparcie merytoryczne i zwiększenie wiarygodności przedsięwzięcia, dzięki obecności w nim inwestora o dobrej reputacji, jest równie wartościowe, jak otrzymane środki. Na tle innych form finansowania (np. bank, fundusz venture capital, giełda) jedynie Anioł Biznesu oferuje indywidualne zaangażowanie w przedsięwzięcie i współpracę z pomysłodawcą w bieżącej działalności i rozwoju firmy. Najczęściej zaangażowanie Anioła w projekt trwa od 3 do 6 lat, zysk otrzymuje on „wychodząc z inwestycji”, czyli odsprzedając swoje udziały.

Typowy Anioł Biznesu:

- w portfelu inwestycyjnym dysponuje kwotą 100 tys. – 5 mln PLN (3 – 10% majątku),
- jest gotowy podejmować ryzyko związane z inwestowaniem w małe, startujące firmy,
- oczekuje wysokich zysków,
- ma doświadczenie zdobyte jako przedsiębiorca lub manager,
- wspiera merytorycznie rozwój dofinansowywanej firmy.

Właściwy wybór odpowiedniego produktu finansowego

Na rynku finansowym jest bardzo duża podaż różnorodnych produktów, ale większość przedsiębiorców zazwyczaj nie ma czasu na zastanowienie się lub nie ma

wystarczającej wiedzy, aby wybrać właściwy, optymalny produkt finansowy lub kilka łącznie, w zależności od danego przedsięwzięcia gospodarczego. Każdy doradca w banku będzie starał się sprzedać taki produkt finansowy, na którym najlepiej zarobi i będzie on łatwiej dostępny klientowi. Klient często ulega sugestii takiego doradcy i nie zastanawia się nad właściwościami i celowością poszczególnych produktów finansowych. Dlatego najlepiej skorzystać z opinii i propozycji niezależnych doradców czy brokerów finansowych, którzy zdiagnozują i oceniają potrzeby klienta i proponują odpowiednią strategię finansowania z zastosowaniem nawet kilku wariantów.

Bardzo często klienci wnioskuje o niewłaściwie produkty i wykorzystują je niezgodnie z ich przeznaczeniem, np. bardzo często biorą kredyt obrotowy i zakupują środki trwałe lub wkładają je do inwestycji, gdzie takie zdarzenie gospodarcze powinno być finansowane kredytem długoterminowym. Również bardzo często refinansują przyszłe swoje należności, a w tym przypadku można zastosować np. faktoring.

Wybierając właściwy produkt trzeba przede wszystkim mieć na

uwadze jego przeznaczenie (celowość) oraz znać jego właściwości, cechy i walory. Jednocześnie, zając swoje potrzeby, musimy dokonać właściwego wyboru przy uwzględnieniu następujących kryteriów:

- czy mamy zdolność kredytową, jeżeli nie, to niestety musimy wykluczyć kredyt bankowy i pomyśleć o innych produktach i źródłach finansowania (leasing, kredyt, emisja papierów dłużnych lub pożyczka w instytucjach pozabankowych, itp.),
- jeżeli potrzebujemy kosztów, a posiadamy zdolność kredytową i leasingowi, to musimy zastanowić się nad leasingiem operacyjnym (uwzględniając formę prowadzonej działalności gospodarczej, księgowości i przedmiotu leasingu),
- jeżeli rozpoczynamy inwestycję, to na pewno będziemy poszukiwać wyłącznie długoterminowego kredytu inwestycyjnego i pewnie z 2-letnim okresem karencji w spłacie kapitału,
- jeżeli mamy stałych kontrahentów z należnościami i mamy wydłużone terminy płatności, np. 40-60 dni, to należałoby się zastanowić nad wprowadzeniem do wzajemnych rozliczeń w formie faktoringu (krajowy, zagraniczny) w zależ-

ności od kraju kontrahenta,

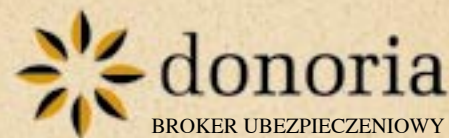
- jeżeli mamy dużo uciążliwych i krótkoterminowych zobowiązań (kredyty, pożyczki, leasingi), a posiadamy nieruchomości, to warto zastanowić się nad pożyczką hipoteczną, którą można uzyskać na okres finansowania nawet do 15 lat,
- możemy również rozważyć inny sposób na pozyskanie środków finansowych, np. poprzez emisję papierów dłużnych.

Korzystanie z usług firm zajmujących się doradztwem finansowym staje się w Polsce coraz bardziej popularne. Firmy doradcze zatrudniają wysokiej klasy specjalistów, którzy oferują bezpłatne porady w zakresie finansów. Konsultanci pomogą wybrać najlepszą dla ofertę, a także zajmą się formalnościami związanymi z procedurami kredytowymi czy inwestycyjnymi. Dzięki ich pomocy nie trzeba śledzić na bieżąco rynku finansowego i wertować wszystkich ofert instytucji finansowych.

Jeżeli chcecie skorzystać z porady doradców finansowych, to jesteśmy do Państwa dyspozycji i zapraszamy do naszych najbliższych oddziałów lub na stronę www.dginwest.com.pl.

www.donororia.pl

- ❖ *Ciągle drożeją Twoje ubezpieczenia komunikacyjne?*
- ❖ *Szukasz dobrej polisy OCP?*
- ❖ *Potrzebujesz ubezpieczeń kabotażowych?*
- ❖ *Masz problem z likwidacją szkód?*
- ❖ *Chcesz nowych rozwiązań dotyczących zarządzania flotą pojazdów?*



donoria

BROKER UBEZPIECZENIOWY

ul. Wielkie Garbary 7A, 87-100 Toruń

Tel. (056) 471-10-10, Fax. (056) 471-10-20

e-mail: przewoznicy@donoria.pl

W celu szerszego zapoznania się z naszą ofertą, skierowaną do firm transportowych zachęcamy do odwiedzenia naszej strony internetowej pod adresem:

www.donororia.pl

Nie można biegać za pieniędzmi, trzeba je przyjmować (H. Ford)

Odzyskiwanie długów w Niemczech

autor: Christoph Grzimek LL.M., adwokat, Berlin



Problemem cały czas powtarzającym się i prowadzącym do zlecenia niemieckim adwokatom odzyskiwania długów przez zagraniczną firmę jest bezpodstawne zaufanie, którym firma obdarza swojego niemieckiego partnera. W obliczu dobrego zlecenia z Niemiec niektórzy przedsiębiorcy zapominają wręcz o zasadach dotyczących transakcji przewozowych. Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie polskim przewoźnikom najistotniejszych zagadnień prawnych związanych z prowadzeniem biznesu w Niemczech oraz przyczynienie się do zmniejszenia liczby zlecanych adwokatom niemieckim spraw o odzyskiwanie długów lub – jeśli okaże się to jednak konieczne –

do możliwie szybkiego i korzystnego załatwiania tych spraw. W artykule tym wyjaśnię również polskim przewoźnikom, iż odzyskiwanie długów w Niemczech nie jest diabelskim wymysłem, iż koszty adwokackie są przejrzyste, a cała sprawa może się opłacać.

Nawiązanie kontaktów handlowych *fide sed cui vide*

Przed nawiązaniem kontaktów handlowych konieczne jest zasięgnięcie informacji dotyczących potencjalnego partnera, w szczególności, gdy nie mamy do czynienia z takimi firmami, jak np. Ferrero SpA czy The Coca Cola Company. I nie ma to nic wspólnego z brakiem zaufania, lecz raczej z podstawowymi zasadami dobrej współpracy opartej na wzajemnym zaufaniu. Firma, która nie ma nic do ukrycia, chętnie udostępni informacje o sobie, w tym takie, które mogą być potrzebne w przypadku konieczności dochodzenia należności na drodze sądowej. W przeciwnym razie istnieją możliwości uzyskania we własnym zakresie tychże informacji w bazie danych. Kosztuje to wprawdzie 80 euro, ale niewątpliwie opłaca się w celu zminimalizowania swoich ewentualnych strat.

Zanim polski przewoźnik zacznie zacierać ręce z powodu otrzymania znakomitego zlecenia od niemieckiego przedsiębiorcy, powinien

usiąść do komputera i sprawdzić kilka spraw. Już w taki sposób i co ważne – bezpłatnie, można uzyskać ważne informacje i uniknąć sytuacji, w której wystawiona i wysłana faktura trafi z powrotem do nadawcy, gdy firma zbankrutuje lub gdy po prostu firma już nie istnieje, a jej właściciel spędza właśnie miło czas na Wyspach Kanaryjskich lub – co gorsza – w więzieniu.

„home page” – strona internetowa

W przypadku, gdy przedsiębiorca ma swoją stronę internetową, w zakładce „Impressum” powinny znajdować się najistotniejsze informacje o firmie. Zgodnie z niemieckimi przepisami powinny znajdować się tam dane dotyczące prezesa zarządu, numer wpisu do Rejestru Handlowego oraz numer identyfikacji podatkowej. Już te dane pozwolą na wstępną ocenę firmy.

Firma i rejestr handlowy

W przypadku, gdy mamy do czynienia z przedsiębiorcą wpisanym do Rejestru Handlowego, numer jego wpisu powinien być podany na papierze firmowym. W przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą konieczne jest podanie na papierze firmowym następujących danych (§37 a Kodeksu handlowego):

- forma prawna firmy, a w przypadku firm jednoosobowych – pełne imię i nazwisko właściciela,

- w przypadku osób prawnych – siedziba firmy (a więc adres, na który należy wysłać korespondencję), właściwy sąd rejestrowy oraz numer w tymże rejestrze oraz pełna nazwa, pod którą firma wpisana jest do rejestru (nie dotyczy to małych firm),
- nazwisko lub nazwiska prezesa lub prezesów zarządu.

Firmy mogą mieć różnego rodzaju dodatki określające ich formę prawną, np. e.K. (kupiec zarejestrowany), OHG (sp. j.), KG (sp.k.), GmbH (sp. z o.o.), AG (S.A.), GmbH & Co. KG (sp. z o.o. & sp. k.). Dodatek „i.L.“ oznacza „w likwidacji“.

Na podstawie informacji dotyczących firmy i numeru w rejestrze można uzyskać wypis z Rejestru Handlowego potencjalnego partnera handlowego. To, czy numer w rejestrze zgadza się z firmą, można sprawdzić bezpłatnie na stronie internetowej: www.handelsregister.de; w celu uzyskania pełnego wyciągu z Rejestru Handlowego konieczna jest pomoc adwokata lub innej osoby, zarejestrowanej już na ww. stronie. W przypadku złożenia wniosku o udzielenie informacji, jego koszt może wynosić od 70 do 140 euro. Informacja ta zawierać będzie jednak dane dotyczące aktualnych wpisów, jak i sytuacji majątkowej przedsiębiorcy.

Potwierdzenie numeru VAT

Na stronie internetowej: http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/lang.do?fromWhichPage=vieshome&selectedLanguage=PL stosunkowo łatwo uzyskać można informację, czy numer identyfikacji podatkowej nadany w Niemczech rzeczywiście istnieje; numer ten oprócz skrótu DE powinien składać się z 9 cyfr. Odpowiedź, jaką można uzyskać („Tak, numer VAT aktywny“) nie ma jednak dużej wartości, ponieważ na jej podstawie wiado-

mo wprowadzić, że dany numer istnieje, lecz nie wiadomo, czy jest on przyporządkowany danemu przedsiębiorcy. Informację taką można uzyskać składając zapytanie w Ministerstwie Finansów (formularz znajduje się na stronie: http://www.mf.gov.pl/_files_/podatki/vat_w_handlu_wewnatrzwspolnotowym/vat_id.pdf), przy czym postępowanie potwierdzające nie jest równoznaczne z postępowaniem w sprawie udzielenia informacji. Zatem niemożliwe jest złożenie zapytania dotyczącego zagranicznych numerów identyfikacji podatkowej i zarejestrowanych danych firmowych. Informacje tego typu muszą zostać przekazane sobie wzajemnie przez partnerów handlowych planujących współpracę. Jediną możliwością zatem jest ich weryfikacja, gdyż sam numer identyfikacji podatkowej nie informuje nas o sytuacji majątkowej firmy.

Ogłoszenia o niewypłacalności

Na podstawie danych dotyczących firmy i numeru w Rejestrze Handlowym na stronie www.inso-lvenzbekanntmachungen.de uzyskać można bezpłatnie informację, czy w stosunku do potencjalnego partnera handlowego toczy się lub toczyło postępowanie w sprawie niewypłacalności. Jest to o tyle istotne, iż na tej podstawie możliwe jest podjęcie decyzji, czy dochodzenie należności w ogóle się opłaca. Nie każdy adwokat, któremu zleci się dochodzenie należności, zna treść tej strony internetowej! Bez znajomości języka niemieckiego nie jest to łatwe.

Reasumując fazę wstępną dotyczącą nawiązania stosunków handlowych należy stwierdzić, iż nie należy obawiać się trudu i kosztów (mówimy tu o kwocie 80 euro), skoro w ten sposób możemy uzyskać informacje o potencjalnym partnerze

handlowym. W przypadku spółek kapitałowych należy sprawdzić dodatkowo uprawnienia osób reprezentujących firmę, z którymi prowadzone będą rozmowy i od których firma otrzymywać będzie zlecenia.

Realizacja zlecenia

diligentia quam in suis

Umowa transportowa:

zlecenia i listy przewozowe

W przypadku zawarcia umowy transportowej należy zwrócić uwagę na zapis „termin świadczenia“. W szczególności odnosi się to do zleceń w językach obcych – bo któż wie, co oznacza skrót „100 gg. d.f.“ na włoskim zleceniu? Otóż oznacza on, że dostawa jest wymagalna dopiero po 100 dniach od wystawienia faktury („gg.d.f.“ = giorni data fattura).

Kolejnym ważnym zapisem w dokumentacji jest data zawarcia umowy transportowej: zgodnie z przepisami CMR według niej przedawniają się roszczenia o przewóz (15 miesięcy po zawarciu umowy – art. 32 nr 1 lit. c przepisów CMR).

Na listach przewozowych – mimo wielokrotnie dużego pośpiechu – należy zwracać uwagę na czytelność zapisów. Dotyczy to w szczególności pola 24. Dla żadnego adwokata nie jest miłe spieranie się z sędzią co do hieroglifów na liście CMR lub na innym liście przewozowym, szczególnie, gdy chodzi o datę dostawy (ponieważ według niej – jeśli nie obowiązują przepisy CMR – przedawniają się roszczenia o dostawę; §439 Kodeksu handlowego, art. 778 Kodeksu cywilnego).

Dokumentacja transportowa

W dzisiejszych czasach cyfrowy aparat fotograficzny w każdym samochodzie powinien być normą. W ten sposób można nie tylko dokumentować wypadki i szkody transportowe, lecz w przypadku transportu towarów niebezpiecz-

nych kierowca mógłby zrobić zdjęcia obrazujące ich stan i ewentualne szkody powstałe przy wyładunku (jeśli chce on np. dokonać odpowiednich wpisów do listu przewozowego) oraz miejsce załadunku i rozładunku. Zdjęcia mogą również zobrazować sposób zabezpieczenia towaru na pojeździe, co pozwoli uniknąć późniejszych ewentualnych sporów z Federalnym Sądem Pracy.

Faktury

Dużą uwagę należy również poświęcić udowodnieniu doręczenia faktury: nic nie kosztuje – w szczególności w przypadku „niepewnych partnerów“ – wysłanie faktury nie tylko pocztą, lecz także faksem czy pocztą elektroniczną. Dopiero po udowodnieniu doręczenia faktury można mówić o konsekwencjach, czyli o wymagalności faktury, opóźnieniu płatności, odsetkach czy kosztach adwokackich.

Po realizacji zlecenia

Każdy jest mądry po szkodzie

Transport dotarł szczęśliwie do celu, doręczenie przesyłki jest potwierdzone i... zleceniodawca zapadł się pod ziemię. Jak dochodzić w takim przypadku swoich należności? Poniżej przedstawiony został sposób postępowania z dłużnikami z Niemiec.

Czas ucieka

Jednym z najważniejszych problemów, związanych ze ściąganiem należności za przewóz, jest krótki okres przedawnienia, a mianowicie 15 miesięcy od zawarcia umowy zgodnie z przepisami CMR i 1 rok od otrzymania towaru zgodnie z rozporządzeniami prawnymi, obowiązującymi zarówno w Polsce, jak i w Niemczech. Stąd też należy zwrócić szczególną uwagę na okres przedawnienia poszczególnych należności. W przypadku, gdy dłuż-

nik próbuje grać na zwłokę, można założyć, że jest on świadomy zbliżającego się końca okresu przedawnienia oraz, iż ma on nadzieję, że zmyli tym czujność wierzyciela, który nie podejmie żadnych czynności mających na celu przerwanie biegu tego okresu. Zawieszenie biegu przedawnienia jest uregulowane w krajowych przepisach prawnych podobnie, istnieją jednak niewielkie różnice mogące mieć jednak bardzo duże znaczenie w danej sprawie, np. zgodnie z prawem włoskim doręczenie wezwania do zapłaty jest wystarczającą czynnością do przerwania biegu przedawnienia; zgodnie jednak z prawem niemieckim (i polskim) konieczne jest podjęcie dodatkowych czynności w tym zakresie. Okres przedawnienia zostaje przerwany tylko na podstawie czynności zmierzających do uzyskania tytułu płatniczego. W takim przypadku w Niemczech najkorzystniejsze jest złożenie wniosku o wydanie nakazu zapłaty.

Ryzyko związane z kosztami

Przed podjęciem decyzji w sprawie sądowego czy pozasądowego ściągnięcia należności należy sprawdzić, czy w ogóle się to opłaca. Samo sporządzenie wezwania do zapłaty związane jest z powstaniem kosztów; są to jednak pieniądze stracone w przypadku, gdy okaże się, iż dłużnik jest już niewypłacalny i de facto ściągnięcie należności jest niemożliwe. Zanim zleci się adwokatowi ściągnięcie należności, w wątpliwych przypadkach należy najpierw uzyskać informację dotyczącą stanu majątkowego. Sam prawomocny wyrok nie daje w takim przypadku absolutnie nic, można go ewentualnie oprawić i powiesić na ścianie.

W przypadku, gdy przedawnienie bezpośrednie nie grozi, należy zalecić niemieckiemu adwokatowi sporządzenie wezwania do zapłaty.

Wezwania do zapłaty sporządzone przez zagranicznych prawników są często lekceważone. Koszty niemieckiego adwokata są egzekwowane od dłużnika, jako część składowa szkody wynikłej ze zwłoki, w wysokości określonej dokładnie w Ustawie o wynagrodzeniach adwokatów (1,3 opłaty, patrz tabela); możliwe jest również dochodzenie od dłużnika kosztów polskiego adwokata korespondencyjnie zajmującego się sprawą.

Przed sądem

... i na szerokich wodach jest się na łasce Boga... Powiedzenie to, dotyczące ryzyka w niemieckim procesie cywilnym, traci swą groźbę, gdy wierzyciel na etapie nawiązywania kontaktów handlowych oraz realizacji zlecenia postępuje zgodnie z opisanymi wyżej zaleceniami. Jeśli weźmie się pod uwagę, iż niemiecki sędzia cywilny wie więcej o Polsce niż przeciętny Niemiec i postępuje bynajmniej nie według zasady „polskiej gospodarki”, można spokojnie zdać się na jego sprawiedliwy wyrok.

Im jaśniejsze i jednoznaczne jest przedstawienie sędziemu sprawy do rozstrzygnięcia i im lepsze dowody w sprawie, tym mniej zdany jest się na łaskę Bożą. Inne stare przysłowie, które mówi, iż „Sędzia nie ma myśleć, lecz rozstrzygać”, należałoby tylko uzupełnić o: rozstrzygać tak, abyśmy my byli z tego zadowoleni.

Przy składaniu wniosku o wydanie nakazu zapłaty sądem właściwym dla wierzyciela z zagranicznym miejscem zamieszkania jest Sąd Rejonowy Wedding w Berlinie i to nie tylko co do zwykłego niemieckiego nakazu zapłaty, jak również co do Europejskiego Nakazu Zapłaty, zgodnie z Rozporządzeniem WE 1896/2006. Koszty wynoszą 1,0 opłat dla adwokata, zgodnie

NOWA USŁUGA

SEKCJI SERWISOWEJ ZMPD – PREFINANSOWANIE WNIOSKÓW DOTYCZĄCYCH ZWROTU PODATKU VAT

ZMPD

SEKCJA
SERWISOWA

Zwrot podatku VAT w ciągu 14 dni.

Możliwość prefinansowania wniosków złożonych wcześniej w trybie zwykłym.

- **Atrakcyjna opłata prowizyjna** - stawka prowizji jest mniejsza, niż w przypadku korzystania z możliwości zwrotu podatku VAT oferowanego przez firmy będące operatorami kart paliwowych,
- **Niska stawka minimalnej opłaty prowizyjnej** - prefinansowanie opłaca się nawet przy mniejszych kwotach zwrotu podatku VAT,
- **Gwarantowana wypłata wartości podatku VAT w ciągu 14 dni** od złożenia kompletu dokumentów dotyczących zwrotu podatku VAT,
- **Fachowa pomoc w kwestiach spornych.**

Usługa prefinansowania dotyczy następujących krajów:

Austria, Belgia, Francja, Niemcy, Słowenia, Dania, Irlandia, Luxemburg, Holandia

Usługą prefinansowania mogą być objęte
tylko i wyłącznie oryginały regularnych faktur VAT
z ww. krajów

dotyczące zakupu oleju napędowego lub przejazdów autostradami.

Szczegółowe informacje na temat naszej nowej usługi prefinansowania (zwrot VAT) dostępne są na stronie portalu Sekcji Serwisowej ZMPD www.uslugi.zmpd.pl

Kontakt do Działu Zwrotu VAT:

Tel. 022 536 10 61, Faks: 022 536 10 66

zwrotvat@zmpd.pl

Wartość	opłata adwokacka (EUR) według ustawy o wynagrodzenie adwokatów RVG				koszty sądowe według GKG	
Wartość przedmiotu	działalność w ramach egzekucji	działalność postępow. wyd. nakaz zapłaty	termin sądowy	prowadzenie sprawy	koszty sądowe – nakaz zapłaty	koszty sądowe – zaliczka na proces
aż do ... EUR	0,3 opłata	1,0 opłata	1,2 opłata	1,3 opłata	0,5 opłata GKG	3,0 opłaty GKG
300	10,00 €	25,00 €	30,00 €	32,50 €	23,00 €	75,00 €
600	13,50 €	45,00 €	54,00 €	58,50 €	23,00 €	105,00 €
900	19,50 €	65,00 €	78,00 €	84,50 €	23,00 €	135,00 €
1 200	25,50 €	85,00 €	102,00 €	110,50 €	27,50 €	165,00 €
1 500	31,50 €	105,00 €	126,00 €	136,50 €	32,50 €	195,00 €
2 000	39,90 €	133,00 €	159,60 €	172,90 €	36,50 €	219,00 €
2 500	48,30 €	161,00 €	193,20 €	209,30 €	40,50 €	243,00 €
3 000	56,70 €	189,00 €	226,80 €	245,70 €	44,50 €	267,00 €
3 500	65,10 €	217,00 €	260,40 €	282,10 €	48,50 €	291,00 €
4 000	73,50 €	245,00 €	294,00 €	318,50 €	52,50 €	315,00 €
4 500	81,90 €	273,00 €	327,60 €	354,90 €	56,50 €	339,00 €
5 000	90,30 €	301,00 €	361,20 €	391,30 €	60,50 €	363,00 €
6 000	101,40 €	338,00 €	405,60 €	439,40 €	68,00 €	408,00 €
7 000	112,50 €	375,00 €	450,00 €	487,50 €	75,50 €	453,00 €
8 000	123,60 €	412,00 €	494,40 €	535,60 €	83,00 €	498,00 €
9 000	134,70 €	449,00 €	538,80 €	583,70 €	90,50 €	543,00 €
10 000	145,80 €	486,00 €	583,20 €	631,80 €	98,00 €	588,00 €
13 000	157,80 €	526,00 €	631,20 €	683,80 €	109,50 €	657,00 €
16 000	169,80 €	566,00 €	679,20 €	735,80 €	121,00 €	726,00 €
19 000	181,80 €	606,00 €	727,20 €	787,80 €	132,50 €	795,00 €
22 000	193,80 €	646,00 €	775,20 €	839,80 €	144,00 €	864,00 €
25 000	205,80 €	686,00 €	823,20 €	891,80 €	155,50 €	933,00 €
30 000	227,40 €	758,00 €	909,60 €	985,40 €	170,00 €	1 020,00 €
35 000	249,00 €	830,00 €	996,00 €	1 079,00 €	184,50 €	1 107,00 €
40 000	270,60 €	902,00 €	1 082,40 €	1 172,60 €	199,00 €	1 194,00 €

z Ustawą w sprawie wynagrodzeń adwokatów i 0,5 opłat, nie mniej jednak niż 23 euro, zgodnie z Ustawą o kosztach sądowych (patrz tabela powyżej).

W przypadku braku terminowego złożenia sprzeciwu przeciwko nakazowi zapłaty, zamienia się on automatycznie na tytuł egzekucyjny, który po uprawomocnieniu staje się tytułem wykonawczym, który z kolei na terenie Unii Europejskiej może być podstawą do wszczęcia postępowania egzekucyjnego bez konieczności prowadzenia dalszego postępowania.

nia. Koszty z tym związane są takie same, jak wymienione wyżej.

W przypadku wniesienia sprzeciwu, sprawa rozpatrywana jest w sądzie cywilnym, gdzie sprawą po raz pierwszy zajmuje się sędzia. W związku z tym konieczne jest opłacenie kosztów sądowych w wysokości 2,5 opłat określonych w Ustawie o kosztach sądowych. W tym przypadku adwokat przygotowuje pozew, strona przeciwna odpowiada (taka przepychanka może być kilkukrotna), przedstawiane są dowody dotyczące sprawy (w przy-

padku, gdy kierowca sfotografował paletę laptopów stojącą w deszczu, możliwe jest udowodnienie, iż procesory zostały zalane) i na końcu wydawany jest wyrok wraz z zasądzeniem kosztów.

Koszty sądowe w zwyczajnym procesie cywilnym wynoszą 3 opłaty zgodnie z tabelą; adwokat otrzymuje łącznie 2,5 opłaty. W przypadku zawarcia ugody i braku konieczności wydawania przez sędziego wyroku, adwokat otrzymuje 3,5 opłaty, a sąd zaledwie 1,0 opłaty. W przypadku przegrania procesu, konieczne

Przykłady posługiwania się tabelą stawek opłat adwokatów – według niemieckiej ustawy o wynagrodzeniu adwokatów (RVG): (katalog wynagrodzeń, załącznik 1 do § 2 ust. 2 ustawy, w związku z tabelą i załącznikiem 2 do §13 ust. 1 ustawy)

Przykład 1

W przypadku zlecenia adwokatowi tzw. działalności pozasądowej (np. wezwanie do zapłaty), przy wartości przedmiotu postępowania 4 200 euro – wynagrodzenie adwokata wynosi 1,3 stawki opłat, czyli 354,90 euro.

Jeśli dłużnik nie zapłaci, a adwokat otrzyma zlecenie wniesienia do sądu o wydanie nakazu zapłaty – wynagrodzenie adwokata w takim przypadku to 1,0 stawki opłat, czyli 273,00 euro. Wynagrodzenie pozasądowe w połowie wlicza się do tej opłaty, więc jeżeli pozwany na tym etapie zapłaci, adwokat otrzyma od niego 1,65 według stawek opłat. Jeśli sprawa toczy się dalej, czyli adwokat składa pozew do sądu, to jego wynagrodzenie liczone jest według stawki 1,3, czyli wynosi 354,90 euro. Dobry adwokat zażąda od pozwanego również drugą (nie wliczoną) połowę opłaty pozasądowej jako rekompensatę za szkody wynikające ze zwłoki.

Jeżeli na tym etapie postępowania odbędzie się rozprawa, wynagrodzenie adwokata za rozprawę wyniesie – według ustawowych stawek – 1,2 stawki opłat.

Jeżeli w terminie będzie zawarta ugoda (pojednanie), wynagrodzenie adwokata za pojednanie – liczone jest według stawki 1,0. Adwokat otrzyma więc: $1,3 + 0,65 + 1,2 + 1,0 = 4,15$ opłaty, czyli 1 132,95 euro plus wydatki.

Przykład 2

Zlecamy adwokatowi działalność pozasądową (wezwanie do zapłaty), przy wartości przedmiotu postępowania 39 000 euro. Sprawa może być uznana nie tylko ze względu prawniczego za bardzo skomplikowaną, bowiem: mimo że toczy się w Niemczech, to adwokat musi pisać całą korespondencję po polsku; dokumenty np. wystawione są po angielsku; itd. – wtedy wynagrodzenie adwokata wynosi już: 1,8 stawki opłat, czyli 1 623,60 euro. Jeśli adwokat negocjuje pojednanie pozasądowe, to: jego wynagrodzenie jest liczone według stawki 1,5 opłaty adwokackiej. Koszty adwokata w tym przykładzie wynoszą: $1,8 + 1,5 = 3,3$ stawek opłat, czyli 2 976,60 euro plus dodatkowe wydatki.

Przykład 3

Zlecamy adwokatowi działalność pozasądową (wezwanie do zapłaty), sprawa jest bardzo prosta, klient mówi po niemiecku, adwokat pisze tylko krótkie pismo do dłużnika, bez wywodów prawnych – wtedy jego wynagrodzenie wynosi 0,3 stawki opłat.

jest opłacenie obydwu adwokatów w kwocie określonej ustawowo; w przypadku, gdy adwokat strony przeciwnej uzgodnił ze swoim klientem o wiele wyższe opłaty, klient otrzyma jedynie zwrot opłat w wysokości ustawowej.

Prawomocny tytuł płatniczy

Koszty postępowania egzekucyjnego nie są pokrywane przez ww. opłaty. Adwokat otrzymuje kolejne 0,3 opłaty, a i komornik otrzymuje wynagrodzenie za swoje czynności. Koszty te obciążają wprawdzie

wierzyciela, lecz zwracane są przez dłużnika i co do zasady egzekwowane w ramach postępowania egzekucyjnego.

Należy pamiętać, iż niemiecki komornik jest zazwyczaj urzędnikiem, który także w przypadku niemożliwości ściągnięcia należności otrzymuje wynagrodzenie. Nie ma on jednak uprawnień do zbadania przed egzekucją stanu majątkowego dłużnika (a więc uzyskania informacji dotyczących konta, samochodów, nieruchomości). A więc im więcej informacji o dłużniku wierzyciel jest w stanie przekazać komornikowi (dokładny adres, numery kont bankowych, pozostałe wierzycielności dłużnika w stosunku do innych dłużników, informacje dotyczące pojazdów i nieruchomości), tym większe są szanse na wyegzekwowanie należności. Wszystkie triki dłużników, prowadzące do zmylenia wierzycieli i uniknięcia egzekucji, są przedmiotem wielu seminariów i nie będą tu omawiane.

Podsumowując: można z całą odpowiedzialnością stwierdzić, iż dokładne sprawdzenie przez polskiego przewoźnika osoby i/lub firmy niemieckiego partnera handlowego i jego sytuacji gospodarczej opłaca się, gdyż umożliwia to zarówno jemu, jak i adwokatowi zajmującemu się sprawą, odzyskanie należności bez większych kłopotów. Im więcej informacji mają o sobie partnerzy handlowi, tym większe mogą mieć do siebie zaufanie; im trudniej zdobyć informacje o firmie, tym więcej ostrożności należy wykazać przy zawieraniu umowy i wystawianiu faktur. Niemiecki przedsiębiorca nie jest z gruntu bardziej godny zaufania niż polski, niemiecki sąd nie jest z gruntu bardziej skuteczny niż polski, a niemiecki komornik jest zazwyczaj mniej zmotywowany do swej pracy niż jego polski odpowiednik.

WYSTAWIANIE LISTÓW PRZEWOZOWYCH ZGODNIE Z KONWENCJĄ O UMOWIE MIĘDZYNARODOWEGO PRZEWOZU DROGOWEGO TOWARÓW (CMR)

Zgodnie z art. 4 Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) dowodem zawarcia umowy przewozu jest list przewozowy. Brak, nieprawidłowość lub utrata listu przewozowego nie wpływa na istnienie ani na ważność umowy przewozu, która pozostaje w zakresie zastosowania niniejszej Konwencji. Oznacza to, że bez względu na wewnętrzne przepisy krajowe zawarte w ustawach o przewozie towarów lub w innych przepisach administracyjnych, które przewidują wystawienie listu przewozowego, zastosowanie znajduje Konwencja CMR w międzynarodowym przewozie drogowym towarów, również w przypadku niewystawienia listu przewozowego, pod warunkiem spełnienia określonych przesłanek.

Istnieje jednak kilka ważnych powodów, przemawiających za tym, aby nie rezygnować z wystawienia listu przewozowego. Po pierwsze istnieje w niektórych krajach na podstawie przepisów wewnętrznych obowiązek posiadania listu przewozowego, po drugie posiadanie listu przewozowego ma znaczenie w kwestiach ciężaru dowodu. Poza tym w przewozie na terenie Włoch zaleca się udokumentowanie zawarcia umowy przewozu listem przewozowym, w odniesieniu do Konwencji CMR (art. 6 (1) k), ponieważ zgodnie z orzecznictwem włoskiego Sądu Najwyższego konieczne jest szczególne porozumienie w zakresie zastosowania Konwencji CMR. Pomimo krytycznych uwag w literaturze, włoski Sąd Najwyższy orzeka w stałym orzecznictwie w sposób sprzeczny z prawem międzynarodowym. Wprawdzie narusza to międzynarodowe obowiązki Włoch jako państwa członkowskiego Konwencji CMR, nie podlega jednakże żadnym sankcjom, dopóki nie zostanie przeprowadzone postępowanie przed Międzynarodowym Trybunałem Sprawiedliwości, zgodnie z art. 47 Konwencji CMR.

Niewystawienie listu przewozowego pociąga za sobą poważne konsekwencje, przede wszystkim wyłączone są liczne ułatwienia dowodowe zgodnie z art. 9 Konwencji CMR.

Dla wielu przepisów Konwencji umieszczenie wzmianki o ich stosowaniu w treści listu przewozowego jest przesłanką ich mocy obowiązującej. Jeżeli list przewozowy nie istnieje, wówczas niektóre przepisy Konwencji nie znajdują zastosowania. Przewoźnik może powołać się na zwolnienie z odpowiedzialności przy użyciu pojazdów otwartych (art. 17 (4) a) tylko wówczas, jeżeli taki sposób przewozu był uzgodniony w liście przewozowym; zgodnie z art. 22 (1) domniemywa się, że przewoźnik wiedział jakie niebezpieczeństwo stanowił przewóz towarów, jeżeli odpowiednia informacja została zamieszczona w liście przewozowym; Art. 34-39 Konwencji nie mogą być stosowane bez wystawienia listu przewozowego. Postanowienia zwiększające zakres odpowiedzialności zgodnie z art. 24 Konwencji (deklaracja wartości) oraz art. 26 Konwencji (interes w dostawie) nie są skuteczne bez listu przewozowego. Obowiązek odbiorcy do zapłaty należności wynikającej z listu przewozowego zgodnie z art. 13 (2) Konwencji warunkuje jego skuteczność. Jeżeli wpisy do listu przewozowego mają charakter konstytutywny, nie mogą zostać podjęte jakiegokolwiek nieformalne uzgodnienia dotyczące danego przedmiotu.

Jedynie w pełni ważny list przewozowy może wywołać skutki, które zostały uregulowane ustawowo w Konwencji. Zgodnie z art. 5 (1) Konwencji wszystkie trzy egzemplarze listu przewozowego są z reguły podpisywane przez przewoźnika i przez nadawcę. Złożenie na nich podpisów powoduje, że stają się one oryginałami. Brak podpisu powoduje nieskuteczność listu przewozowego. Wydrukowane podpisy lub stemple są wystarczające, jeżeli zezwala na to ustawodawstwo kraju, w którym wystawiono list przewozowy. Jeżeli brakuje tylko jednego z podpisów, wówczas wypełnione formularze nie wywierają skutków przewidzianych dla listu przewozowego.

Art. 6 Konwencji reguluje treść listu przewozowego, natomiast zgodnie z ust. 3 dopuszcza możliwość umieszczenia

w nim dodatkowych danych. Zgodnie z ust. 1 i 2 list przewozowy powinien zawierać wymienione dane, mianowicie: miejsce i datę jego wystawienia; nazwisko (nazwę) i adres nadawcy; nazwisko (nazwę) i adres przewoźnika; miejsce i datę przyjęcia towaru do przewozu oraz przewidziane miejsce jego wydania; nazwisko (nazwę) i adres odbiorcy; powszechnie używane określenie rodzaju towaru oraz sposób opakowania, a dla towarów niebezpiecznych ich ogólnie uznane określenie; ilość sztuk, ich cechy i numery; wagę brutto lub inaczej wyrażoną ilość towaru; koszty związane z przewozem (przewoźne, koszty dodatkowe, należności celne i inne koszty powstałe od chwili zawarcia umowy do chwili dostawy); instrukcje niezbędne dla załatwienia formalności celnych i innych; oświadczenie, że przewóz, bez względu na jakąkolwiek przeciwną klauzulę, podlega przepisom niniejszej Konwencji.

Zakaz przeładunku; koszty, jakie nadawca przyjmuje na siebie; kwotę zaliczenia do pobrania przy wydaniu towaru; zadeklarowaną wartość towaru i sumę przedstawiającą interes specjalny w jego dostawie; instrukcje nadawcy dla przewoźnika dotyczące ubezpieczenia przesyłki; umówiony termin, w jakim ma być wykonany przewóz; wykaz dokumentów wręczonych przewoźnikowi; ostatnie punkty wpisujemy w przypadku, jeżeli dotyczą zawartych porozumień. Brakujące lub niepełne dane zawarte w liście przewozowym nie powodują jego nieskuteczności, natomiast mogą spowodować istotne trudności w kwestiach prawno-dowodowych. Nieprawidłowe dane w liście przewozowym są z reguły podważalne. Fałszywe dane mogą prowadzić do odpowiedzialności z tytułu winy przy zawarciu umowy.

W większości polis ubezpieczeniowych CMR odpowiedzialność za utratę lub uszkodzenie towaru lub też częściowo za opóźnienie terminu dostawy jest objęta ubezpieczeniem. Jednakże z obserwacji wynika, że istnieją jeszcze inne liczne kwestie prawne związane z tą odpowiedzialnością, przy czym istotne jest, że w przypadku istnienia odpowiedzialności zapewniona jest odpowiednia ochrona ubezpieczeniowa. W związku z powyższym zaleca się spojrzenie krytycznym okiem na polisy ubezpieczeniowe. LUTZ Assekuranz pozostaje do Państwa dyspozycji w przypadku zawierania umów ubezpieczeniowych dotyczących transportu, spedycji oraz odpowiedzialności w ruchu drogowym.

Lutz Assekuranz MaklergesmbH

Biuro Obsługi Klienta przy ZMPD

al. Jana Pawła II 78
00-175 Warszawa
telefon: (022) 536 10 84
fax: (022) 536 10 85
e-mail: lutz@zmpd.pl
www.uslugi.zmpd.pl

Biuro w Wiedniu

Meidlinger Hauptstraße 51-53
1120 Wien

Dział likwidacji szkód:

telefon: +43 1 817557321, +43 1 817557316
fax: +43 1 817557323, +43 1 817557322
e-mail: siech@lutz-assekuranz.at,
chiang@lutz-assekuranz.at

www.lutz-assekuranz.pl
office@lutz-assekuranz.pl



Względy przemawiające za zawarciem ubezpieczenia OCP poprzez LUTZ ASSEKURANZ

KABOTAŻ - MIĘDZYNARODOWE I KRAJOWE W JEDNEJ POLISIE

- Oferujemy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z sumą ubezpieczeniową 1.000.000 € na każde zdarzenie dla ubezpieczenia OCP i kabotażu
- Wydajemy zaświadczenia ubezpieczenia kabotażu w Niemczech akceptowane przez BAG
- Zakres terytorialny OCP Kabotażu; cała Unia Europejska
- Zapewniamy szybką likwidację szkód
- Pełnimy rolę „adwokata” firmy transportowej w zakresie objętej ubezpieczeniem m odpowiedzialności cywilnej przewoźnika
- Przewozy ADR, chłodnicze, AGD, towarów podlegających akcyzie, elektroniki ubezpieczone są standardowo
- Zakres terytorialny OCP: wszystkie kraje Europy, Azji do E95 i kraje Afryki leżące nad Morzem Śródziemnym
- Nasza polisa nie wymaga „doubezpieczania” przez spedycję
- W razie ewentualnego sporu zapewniona mediacja ZMPD pomiędzy ubezpieczycielem a przewoźnikiem

LUTZ ASSEKURANZ Maklerges.m.b.H.

Biuro Obsługi Klienta przy ZMPD
00-175 Warszawa, Al. Jana Pawła II 78
Telefon: (022) 5361084
Telefaks: (022) 5361085
E-mail: lutz@zmpd.pl
(Partnerzy Biurosonar) www.zmpd.pl
www.uslugi.zmpd.pl

A-1120 Wien, Meidlinger Hauptstr. 51-53
Dystrybucja polis: +43 1 8175573 21
Likwidacja szkód: +43 1 8175573 16
Telefaks: +43 1 8175573 22
office@lutz-assekuranz.pl

www.lutz-assekuranz.pl

VAT w przewozach kabotażowych – 2010

autor: Anna Piotrkiewicz

W 2010 roku nastąpiły dwie istotne zmiany prawne regulujące zasady wykonywania usług kabotażowych. Jedną, to zmianę podstawy prawnej do wykonywania kabotażu w krajach członkowskich, gdzie rozporządzenie Rady (EWG) nr 3118/93, ustanawiające warunki wykonywania w Państwie Członkowskim usług krajowego transportu drogowego rzeczy przez przewoźników nie mających siedziby w tym państwie, zastąpione będzie z dniem 14 maja 2010 r. rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., dotyczącym wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych. Drugą, to zmianę systemu opodatkowania usług w całej Unii Europejskiej, wynikająca z wejścia w życie z dniem 1 stycznia 2010 r. dyrektywy Rady 2008/8/WE z dnia 12 lutego 2008 r., zmieniającej dyrektywę 2006/112/WE w odniesieniu do miejsca świadczenia usług. Poniżej przedstawione zostały podstawowe zasady rozliczania i opodatkowania podatkiem VAT przewozów kabotażowych w krajach członkowskich UE, uwzględniające obie wymienione zmiany prawne.

Do opodatkowania VAT-em drogowych przewozów kabotażowych, wykonywanych przez polskich przewoźników w poszczególnych krajach członkowskich od 2010 r., za podstawę należy przyjąć następujące przepisy prawne:

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr

1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych (Dz. Urz. UE. L.300), które w art. 8 i 9 reguluje zasady wykonywania przewozów kabotażowych w całej UE i w tym zakresie obowiązuje od 14 maja 2010 r.

2. Rozporządzenie Rady (EWG) nr 3118/93 z dnia 25 października 1993 r., ustanawiające warunki wykonywania w Państwie Członkowskim usług krajowego transportu drogowego rzeczy przez przewoźników niemających siedziby w tym państwie (Dz.U. UE.L.1993r. 279 z późn. zm.) – obowiązujące w zakresie kabotażu do dnia 14 maja 2010 r.

3. Dyrektywę Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz.Urz. UE L 347, późn. zm.), która po zmianach wynikających z dyrektywy Rady 2008/8/WE z dnia 12 lutego 2008 r., zmieniającej dyrektywę 2006/112/WE w odniesieniu do miejsca świadczenia usług, wprowadziła w całej UE nowe zasady rozliczeń podatku VAT, także w zakresie usług transportowych, obejmując również kabotaż

4. Ustawę z dnia 14 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535, z późn. zm.) – zwaną dalej ustawą o VAT – oraz zmiany wynikające z ustawy z dnia 23 października 2009 r. zmieniającej ustawę o po-

datku od towarów i usług (Dz.U. nr 195, poz. 1504) i wdrażającej dyrektywę 112 do polskiego systemu prawnego.

5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2008 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 212, poz. 1327) – zwane dalej rozporządzeniem o fakturach, w wersji zmienionej rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2009 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 222, poz. 1760/)

6. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2009 r. w sprawie informacji podsumowującej o dokonanych wewnątrzspółnotowych transakcjach (Dz. U. nr 222, poz. 1761)

Zgodnie z art. 8 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., dotyczącym wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych (Dz. Urz. UE nr L300/72), każdy przewoźnik zarobkowego drogowego przewozu rzeczy, posiadający licencję wspólnotową, jest

uprawniony na warunkach określonych w tym rozporządzeniu do wykonywania przewozów kabotażowych. Rozporządzenie to obowiązuje w zakresie kabotażu od 14 maja 2010 r. Stosownie do definicji zawartych w art. 2 pkt 6) tego rozporządzenia, przewóz kabotażowy oznacza krajowy zarobkowy przewóz wykonywany tymczasowo w przyjmującym państwie członkowskim, zgodnie z wymienionym rozporządzeniem. Dla celów podatkowych kabotażem jest przewóz wykonywany w granicach administracyjnych jednego kraju członkowskiego, zwanym przyjmującym państwem członkowskim, którym zgodnie z art. 2 pkt 3) rozporządzenia 1072/2009 jest państwo członkowskie, w którym przewoźnik prowadzi działalność, inne niż państwo członkowskie siedziby przewoźnika, np. w Niemczech może to być m.in. przewóz Monachium – Hamburg. Stosownie do tego rozporządzenia – przewóz kabotażowy może być wykonany po wjeździe ładownym do tego kraju członkowskiego lub po wjeździe bez ładunku do tego kraju, co jest istotną zmianą w stosunku do warunków obowiązujących do 14 maja 2010 r.

Zgodnie z art. 9 ust. 1 pkt e tego rozporządzenia, o ile przepisy wspólnotowe nie stanowią inaczej, wykonywanie przewozów kabotażowych podlega przepisom ustawowym, wykonawczym i administracyjnym tego państwa członkowskiego, na terenie którego przewóz jest wykonywany, w tym m.in. w zakresie podatku VAT od usług transportowych. Przepisy ustawowe, wykonawcze i administracyjne stosowane są wobec przewoźników niemających siedziby w danym państwie członkowskim na tych samych warunkach, jakie obowiązują przewoźników posiadających siedzibę w przyjmującym państwie członkowskim, aby zapobiec wszelkiej dyskryminacji ze

względem na przynależność państwową lub miejsce siedziby.

Biorąc pod uwagę, że przepisy o podatku od towarów i usług (podatku od wartości dodanej) – VAT we wszystkich krajach członkowskich UE muszą być zgodne z zasadami wynikającymi z przepisów Dyrektywy Rady 2008/8/WE z dnia 12 lutego 2008 r., zmieniającej dyrektywę 2006/112/WE w odniesieniu do miejsca świadczenia usług (Dz. Urz. UE L 44/11), polski przewoźnik wykonujący przewozy kabotażowe na terytorium innego kraju członkowskiego przy rozliczeniach należnego z tego tytułu podatku VAT może opierać się na przepisach tej dyrektywy.

Zgodnie z art. 196 dyrektywy 2006/112/WE – do zapłaty VAT zobowiązany jest każdy podatnik, na rzecz którego świadczone są usługi objęte art. 44 tej dyrektywy, jeżeli usługi te są świadczone przez podatnika niemającego siedziby na terytorium tego państwa członkowskiego.

W takim przypadku obowiązek podatkowy przejmuje będący podatnikiem zleceniodawca przewozu kabotażowego mający siedzibę w tym kraju, w którym przewóz jest wykonywany. Na polskim przewoźniku nie ciąży więc obowiązek rejestracji podatkowej w tym kraju, w którym przewóz był wykonywany.

W przypadku zlecenia przyjętego przez polskiego przewoźnika od zleceniodawcy niemającego siedziby na terytorium kraju, na terenie którego

przewóz kabotażowy jest wykonywany, obowiązek podatkowy z tego tytułu wykona zleceniodawca. Potwierdza to również zapis art. 100 ust. 10 ustawy o podatku VAT. Zgodnie z nim, zobowiązany do zapłaty podatku od wartości dodanej na terytorium państwa członkowskiego, na którym, zgodnie z art. 28b, ma miejsce świadczenie usług, jest usługobiorca, jeżeli podatnik będący usługodawcą nie posiada na terytorium tego państwa członkowskiego:

1. siedziby, stałego miejsca zamieszkania lub stałego miejsca prowadzenia działalności;
2. siedziby lub stałego miejsca zamieszkania, posiada natomiast na tym terytorium stałe miejsce prowadzenia działalności, przy czym to stałe miejsce prowadzenia działalności lub inne miejsce prowadzenia działalności usługodawcy, jeżeli usługodawca



Land und See Speditionsgesellschaft mbH



dls jest:

liderem na rynku spedycyjno-transportowym co umożliwia nam czołową pozycję w transportach do i z EUROPY WSCHODNIEJ

dls zaprasza:

do całorocznej współpracy przewoźników posiadających ciągniki siodłowe celem realizacji transportów **plandekowych** w relacjach: **PL - EU - PL**

Oferujemy bezpłatnie naczepy plandekowe

Gwarantujemy stałe stawki za przejechany KAŻDY kilometr oraz stałe zatrudnienie w tzn. ruchu okrężnym.

dls zapewnia:

- całoroczne zatrudnienie zestawów
- punktualną wypłatę należności frachtowych

Prosimy o telefoniczne lub pisemne skontaktowanie się:

dls Land und See Speditionsgesellschaft mbH
Jacobstrade 1, D-22962 SIEK (koło Hamburga)
e-mail: A.Hische@dls-Deutschland.de
<http://dls-Deutschland.de>

Andrzej Hische tel.: 0049/4107/333 140; fax: 0049/4107/333 159

posiada takie inne miejsce prowadzenia działalności na tym terytorium, nie uczestniczy w tych transakcjach.

Podatek VAT od wykonanego przewozu zostanie więc rozliczony w przyjmującym państwie członkowskim, a nie w państwie członkowskim siedziby przewoźnika wykonującego przewóz kabotażowy.

Oto schemat postępowania przy rozliczaniu podatku VAT od kabotażu:

1. Zleceniodawcę usług kabotażowych, jako podatnika dla celów VAT, należy definiować na podstawie art. 43 dyrektywy 112 i art. 28a ustawy o podatku VAT.
2. Miejsce świadczenia kabotażu dla celów opodatkowania VAT należy ustalać z uwzględnieniem przepisów art. 44 dyrektywy 112 i art. 28b ustawy o podatku VAT w zakresie miejsca świadczenia usługi.
3. Zobowiązanego do zapłaty podatku VAT za wykonaną usługę kabotażu należy ustalać przy uwzględnieniu art. 196 dyrektywy 112 i art. 100 ust. 10 ustawy o podatku VAT.
4. Rozliczenia kabotażu w informacji podsumowującej należy dokonać przy zastosowaniu art. 262 pkt c dyrektywy 112 i art. 100 ustawy o podatku VAT w zakresie informacji podsumowujących.

Biorąc pod uwagę, że zgodnie z art. 8 ust. 3 rozporządzenia 1072/2009 przewozy kabotażowe są krajowymi przewozami drogowymi rzeczy w państwie przyjmującym, to w kabotażu najczęściej przewozi się typowe towary przeznaczone do obrotu krajowego lub towary do konfekcjonowania bądź składowania przed wysyłką wewnątrzspółnotową, eksportową. Mogą to być też np. produkty rolno-spożywcze z giełdy krajowej do supermarketów, części

do produkcji lub montażu wytworzone przez producenta w danym kraju do fabryki w tym samym kraju wytwarzającej produkt gotowy. Są to więc przewozy na krajowych listach przewozowych lub odpowiadających im dokumentach w krajach wykonywania kabotażu, ale nie na listach CMR.

Przyjmując zlecenie na wykonanie przewozu kabotażowego należy ustalić, czy zleceniodawca jest zarejestrowanym czynnym podatnikiem VAT w UE. Taki zleceniodawca, spełniając definicję podatnika z art. 43 dyrektywy 112 i art. 28a ustawy o podatku VAT, może bowiem przejąć na siebie obowiązek podatkowy i uwolnić przewoźnika polskiego, wykonującego kabotaż, od obowiązku rejestracji na podatek VAT w tym kraju. Zleceniodawca kabotażu w składanej deklaracji VAT w swoim kraju rozlicza podatek od importu usług.

Z tytułu wykonanej usługi kabotażu obowiązek podatkowy zawsze będzie ustalany według zasad obowiązujących w państwie członkowskim przyjmującym, jak również przy ustalaniu kwoty podatku VAT do zapłaty zastosowanie będzie miała stawka podatku dla krajowych usług transportowych w tym państwie.

Przykład 1

Przewoźnik mający siedzibę w Polsce, po rozładunku dostarczonego na podstawie CMR towaru, wykonał przewóz kabotażowy na terenie Niemiec. Zleceniodawcą był zarejestrowany na NIP – UE i mający siedzibę w Niemczech odbiorca dostarczonego na podstawie CMR towaru. Zlecenie dotyczyło przewozu towaru z jednego z magazynów logistycznych w Niemczech do odbiorcy na terenie Niemiec.

1. Zleceniodawca spełnia wymogi podatnika w rozumieniu przepisów dyrektywy 112 oraz art. 28a

ustawy o podatku VAT, jest zarejestrowanym podatnikiem VAT w Niemczech i ma swoją siedzibę w Niemczech.

2. Przewóz odbywał się w całości trasy na terytorium państwa przyjmującego, spełnia definicję kabotażu.
 3. Miejscem świadczenia tej usługi kabotażu będą Niemcy, zgodnie z art. 44 dyrektywy 112 oraz art. 28b ustawy o podatku VAT.
 4. Zobowiązanym do zapłaty 19% podatku VAT za wykonaną usługę kabotażu, na podstawie art. 196 dyrektywy 112 i art. 100 ust. 10 ustawy o podatku VAT, będzie niemiecki zleceniodawca, spełniający definicję podatnika.
 5. Momentem obowiązku podatkowego i tym samym dniem, w którym powinna być wystawiona przez polskiego przewoźnika faktura VAT za wykonaną usługę kabotażu, będzie dzień wykonania usługi, tj. dzień rozładunku towaru u odbiorcy.
 6. Przewoźnik polski wystawi fakturę zgodnie z par. 25 ust. 4 rozporządzenia o fakturach bez podatku VAT, wskazując, że zobowiązanym do zapłaty podatku – zgodnie z zasadą odwrotnego opodatkowania (reverse charge – RC) – jest zleceniodawca niemiecki.
 7. Przewoźnik polski w sporządzonej informacji podsumowującej, stosownie do art. 262 pkt c) dyrektywy 112 i art. 100 ust. 1 pkt 4 ustawy o podatku VAT, wskaże zleceniodawcę niemieckiego jako podatnika VAT od wykonanej usługi kabotażu.
- W rezultacie 19-procentowy podatek VAT od wykonanej przez polskiego przewoźnika usługi kabotażowej zostanie rozliczony w Niemczech, jako kraju przyjmującym, w którym miało miejsce świadczenie usługi.

Czy Twoje samochody

pracują ?
tak jak powinny ?



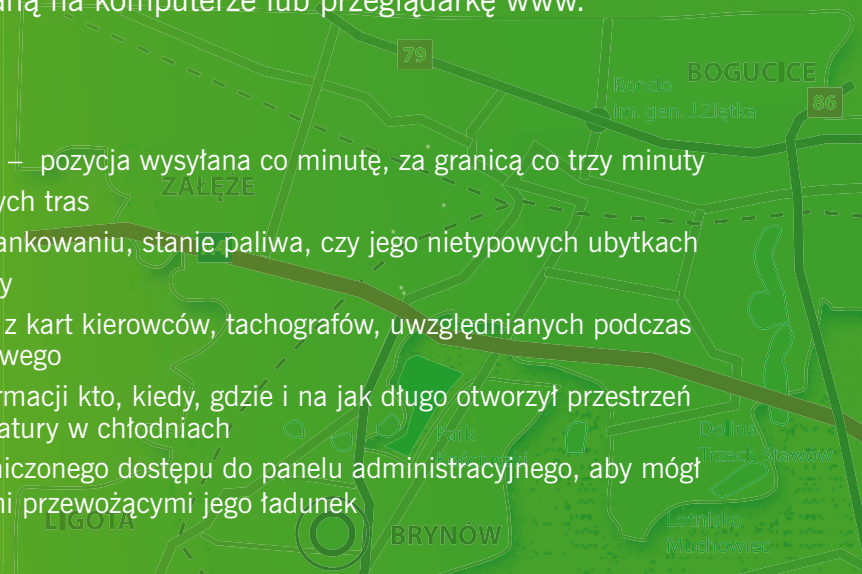
SATELITARNA
LOKALIZACJA
POJAZDÓW



System składa się z urządzenia GBOX - instalowanego w samochodzie - przesyłającego informacje z pojazdu do Klienta, który odczytuje je poprzez aplikację zainstalowaną na komputerze lub przeglądarkę www.

Co daje Ci GBOX:

- monitoring On-Line floty pojazdów – pozycja wysyłana co minutę, za granicą co trzy minuty
- możliwość analizowania archiwalnych tras
- informacja o aktualnej prędkości, tankowaniu, stanie paliwa, czy jego nietypowych ubytkach
- informacja o zalogowanym kierowcy
- pobieranie obowiązkowych danych z kart kierowców, tachografów, uwzględnianych podczas kontroli Inspekcji Transportu Drogowego
- zabezpieczenie ładunku dzięki informacji kto, kiedy, gdzie i na jak długo otworzył przestrzeń ładunkową, monitorowanie temperatury w chłodniach
- udostępnianie Kontrahentowi ograniczonego dostępu do panelu administracyjnego, aby mógł śledzić co dzieje się z samochodami przewożącymi jego ładunek



www.gbox.pl

PC NET SERVICE®
SOFTWARE

Przykład 2

Przewoźnik mający siedzibę w Polsce, po częściowym rozładunku dostarczonego na podstawie CMR towaru w miejscu wskazanym w liście przewozowym, tj. w Cottbus, pozostały towar dostarczył do innego miejsca wskazanego w chwili rozładunku przez odbiorcę na terenie Niemiec, tj. do Dortmundu. Zleceniodawcą był zarejestrowany na NIP – UE i mający siedzibę w Niemczech odbiorca dostarczonego na CMR towaru. Zmiana miejsca rozładunku dotyczyła przewozu towaru do innego magazynu logistycznego tego odbiorcy. W Dortmundzie został ostatecznie zamknięty CMR.

Przewóz na trasie Cottbus – Dortmund nie spełnia w tym przypadku definicji przewozu kabotażowego. W świetle rozporządzenia 1072/2009 w kabotażu podejmuje się ładunek po dostarczeniu towaru w przychodzącym ruchu międzynarodowym, tj. po zamknięciu listu CMR. W tym przypadku nie dokonano rozładunku towaru, nie zamknięto CMR, a wyłącznie dokonano zmiany miejsca przeznaczenia części towaru dostarczonego do odbiorcy w przychodzącym ruchu międzynarodowym. Tak wykonana usługa powinna być rozliczona jak typowa usługa przewozu w transporcie wewnątrzspółnotowym z Polski do Niemiec.

Tryb rozliczenia nie będzie się zasadniczo różnił od tego w przypadku przewozu kabotażowego i będzie następujący:

1. Zleceniodawca spełnia wymogi podatnika w rozumieniu przepisów dyrektywy 112 oraz art. 28a ustawy o podatku VAT, jest zarejestrowanym podatnikiem VAT w Niemczech i ma swoją siedzibę w Niemczech.
2. Przewóz odbywał się na trasie pomiędzy dwoma krajami członkowskimi, tj. pomiędzy Polską i Niemcami, spełnia więc defini-

cję transportu wewnątrzspółnotowego z art. 51 dyrektywy 112. W ustawie o podatku VAT brak jest od 2010 r. definicji transportu wewnątrzspółnotowego.

3. Miejscem świadczenia tej usługi transportu wewnątrzspółnotowego będą Niemcy, zgodnie z art. 44 dyrektywy 112 oraz art. 28b ustawy o podatku VAT.
4. Momentem obowiązku podatkowego i tym samym dniem, w którym powinna być wystawiona przez polskiego przewoźnika faktura VAT za wykonaną usługę, będzie dzień wykonania usługi, tj. dzień drugiego rozładunku towaru u odbiorcy.
5. Przewoźnik polski wystawi fakturę zgodnie z par. 25 ust. 4 rozporządzenia o fakturach bez podatku VAT, wskazując, że zobowiązany do zapłaty podatku – zgodnie z zasadą odwrotnego opodatkowania (reverse charge – RC) – jest zleceniodawca niemiecki.
6. Zobowiązany do zapłaty 19% podatku VAT za wykonaną usługę transportu wewnątrzspółnotowego na podstawie art. 196 dyrektywy 112 i art. 100 ust. 10 ustawy o podatku VAT będzie niemiecki zleceniodawca, spełniający definicję podatnika.
7. Przewoźnik polski w sporządzonej informacji podsumowującej stosownie do art. 262 pkt c) dyrektywy 112 i art. 100 ust. 1 pkt 4 ustawy o podatku VAT wskaże zleceniodawcę niemieckiego jako podatnika VAT od wykonanej usługi kabotażu.

W rezultacie 19-procentowy podatek VAT od wykonanej przez polskiego przewoźnika usługi wewnątrzspółnotowej zostanie rozliczony w Niemczech, jako kraju, w którym siedzibę ma podatnik będący nabywcą tej usługi i w którym miało miejsce świadczenia usługi.

Porównując oba przykłady na gruncie zasad rozliczania podatku VAT przez polskich przewoźników od wykonanych przewozów na zlecenia podatników, należy wyraźnie podkreślić, iż od 2010 r. sposób rozliczania podatku VAT od kabotażu nie odbiega zasadniczo od rozliczania podatku VAT od innych usług transportowych świadczonych na rzecz podatników z krajów członkowskich UE.

Jest to zasadnicza zmiana w stosunku do przepisów podatkowych, jakie należało stosować do końca 2009 r. w zakresie podatku VAT od przewozów kabotażowych.

Zaprezentowane przykłady są bardzo uproszczonymi w stosunku do występujących sytuacji na rynku przewozów kabotażowych w UE. Ich celem jest pokazanie schematów postępowania przy rozliczaniu VAT od kabotażu, który od 2010 roku nie jest już usługą, do której mają zastosowanie odrębne regulacje.

Kabotaż wykonywany w Polsce

Z kolei polski zleceniodawca przewozu kabotażowego na terytorium Polski, dla rozliczenia podatku VAT za nabytą usługę kabotażową powinien zastosować przepisy polskiej ustawy o podatku od towarów i usług oraz rozporządzeń wykonawczych do tej ustawy. W tym zakresie zastosowanie będzie miał przepis art. 17 ust. 1 pkt 4 ustawy o podatku VAT, zgodnie z którym podatnikiem jest również usługobiorca usługi świadczonej przez podatnika nieposiadającego siedziby, stałego miejsca zamieszkania lub stałego miejsca prowadzenia działalności na terytorium kraju. Zatem obowiązek podatkowy przejmie polski nabywca usługi kabotażowej wykonanej przez unijnego przewoźnika, który rozliczy z tego tytułu VAT od importu usługi.

Postępowanie likwidacyjne

Jak przebiega procedura likwidacji szkody w praktyce?

Barbara Szulak,
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Komunikacyjnych Aon Polska Sp. z o.o.

Praktycznie wszystkie zakłady ubezpieczeń posiadają sformalizowane procedury, dokładnie określające kolejność działań oraz podejmowanych czynności w postępowaniu likwidacyjnym. Zwieńczeniem każdego takiego postępowania jest wydanie stanowiska (decyzji) przez zakład ubezpieczeń. Przyznanie odszkodowania lub jego odmowa uzależniona jest od wyników przeprowadzonej likwidacji szkody, która ma na celu ustalenie:

- czy zakład ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność za szkodę i jej rozmiar?
- w jakiej wysokości przysługuje odszkodowanie?

Ustalenie odpowiedzialności ubezpieczyciela odbywa się w ramach postępowania likwidacyjnego, w którym można wyróżnić następujące jego etapy:

- zgłoszenie szkody,
- czynności mające na celu ustalenie istnienia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń lub jej braku oraz wysokości szkody,
- wydanie decyzji (zajęcie stanowiska) przez zakład ubezpieczeń.

Kiedy tak naprawę rozpoczyna się procedura likwidacji szkody?

Uruchomienie procedury należy rozpocząć powiadomieniem towarzystwa ubezpieczeniowego o fakcie wystąpienia szkody. Oczywiście takie działania powinny być przeprowadzone niezwłocznie (czyli tak szybko, jak jest to możliwe), o czym

mówią powszechnie obowiązujące przepisy prawa. Zakłady ubezpieczeń w dobrowolnym ubezpieczeniu autocasco również nakładają obowiązek niezwłocznego powiadomienia zakładu ubezpieczeń o szkodzie, wskazując precyzyjnie termin, najczęściej jest czas do 7 dni, a w szkodach kradzieżowych może być on ograniczony do 24 godzin.

Zgłoszenia można dokonać telefonicznie, faksem lub e-mailem. Od tego momentu rusza procedura. Następnie należy dokonać potwierdzenia wcześniej zgłoszonej szkody, dokonując czynności w formie pisemnej. Takiego zgłoszenia najlepiej dokonać bezpośrednio w biurze zakładu ubezpieczeń, gdzie będzie możliwość uzyskania dodatkowych informacji lub uzgodnień. Należy podkreślić, że obowiązujące przepisy prawa nie określają w sposób precyzyjny (enumeratywny) dokumentów, których może żądać ubezpieczyciel. W aktach prawnych, regulujących problematykę ubezpieczeniową w sposób ogólny, jest mowa o obowiązku poinformowania przez zakład ubezpieczeń osoby występującej z roszczeniem, jakie dokumenty są potrzebne do ustalenia jego odpowiedzialności lub wysokości roszczenia, jeżeli jest to niezbędne do dalszego prowadzenia postępowania. Taką informację zakład ubezpieczeń powinien przekazać w terminie 7 dni od dnia zawiadomienia o szkodzie. Regulacje te zawarte są w art. 16 ust. 2 pkt



2 Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (z późniejszymi zmianami) i można je podsumować w następujący sposób:

- zakład ubezpieczeń może żądać jedynie tych dokumentów, które pozostają w związku ze szkodą lub zgłoszonymi roszczeniami i które są niezbędne w celu wyjaśnienia okoliczności wypadku, osoby odpowiedzialnej za zdarzenie albo uzasadniają wysokość zgłoszonych roszczeń (np. oświadczenie kierującego podczas kolizji, prawo jazdy kierującego pojazdem podczas zajścia, koszty zniszczonych rzeczy, wyliczenie utraconych zarobków,

itp.). Ubezpieczyciel nie może i nie powinien zatem żądać dokumentów, które w żaden sposób nie są związane ze szkoda, np. kopii polisy ubezpieczeniowej autocasco, jeżeli szkodę zgłaszamy z OC sprawy szkody.

- towarzystwo ubezpieczeniowe powinno również wskazać podstawę prawną przedstawienia dokumentów w oryginałach wraz z uzasadnieniem, wskazując konkretny dokument (np. ogólne warunki ubezpieczenia), a także konkretny zapis (paragraf), w którym jest mowa o celu uzasadniająca żądanie. Trzeba również podkreślić, że **wskazywanie na wewnętrzne wytyczne/regulaminy** zakładu ubezpieczeń nie wiąże ubezpieczonego. Argument pracownika zakładu ubezpieczeń, np. o wymaganiach swoich przełożonych, nie ma uzasadnienia, gdyż jedynie powszechnie obowiązujące przepisy prawne (ustawa) lub postanowienia uzgodnione i wiadome ubezpieczonemu w chwili zawarcia umowy ubezpieczenia (zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia) mogą nakładać takie obowiązki.

Co oznacza stwierdzenie: **czynności likwidacyjne**

Po otrzymaniu zgłoszenia szkody (zawiadomienia o szkodzie), które zakłady ubezpieczeń standaryzują do właściwych formularzy, nazywanych właśnie „zgłoszeniem szkody”, ubezpieczyciel podejmuje czynności likwidacyjne zmierzające do ustalenia swojej odpowiedzialności, okoliczności i rozmiaru szkody, czyli kosztów, jakie trzeba ponieść, żeby ją naprawić.

Towarzystwo ubezpieczeniowe np. dokona oględzin uszkodzonego pojazdu i sporządzi protokół, najczęściej nazywany oceną techniczną (OT), w której określi zakres prac, jakie według specjalisty zakładu

ubezpieczeń trzeba przeprowadzić, żeby naprawić pojazd. Może również przeprowadzić oględziny miejsca zdarzenia, sporządzając z przeprowadzonych czynności dokumentację fotograficzną i opisową, czy też wywoła opinię biegłych, np. z zakresu ruchu drogowego, żeby ustalić, czy ich ubezpieczony w całości ponosi odpowiedzialność za powstałą szkodę, czy tylko w jakiejś części, gdyż drugi z uczestników również przyczynił się do powstania tej kolizji, itp. Pożądane jest, żeby w przypadku sporządzania protokołu z czynności, ubezpieczyciel umożliwił zapoznanie się z jego treścią osobom zainteresowanym – uczestnikom zdarzenia.

Można powiedzieć, że większość zakładów ubezpieczeń wdrożyło już rozwiązania pozwalające na szybkie i sprawne prowadzenie postępowania likwidacyjnego, które przebiega dwutorowo, gdyż równocześnie prowadzone są:

- merytoryczne czynności likwidacyjne:
 - zgłoszenie szkody
 - uzyskanie informacji o przebiegu zdarzenia
 - korespondencja z poszkodowanym, itp.
- rzeczoznawcze czynności likwidacyjne:
 - oględziny uszkodzonego pojazdu
 - wyliczenie wartości szkody
 - opinie eksperckie, itp.

Wydanie decyzji – stanowisko zakładu ubezpieczeń

Ostatnim etapem postępowania likwidacyjnego jest stanowisko zakładu ubezpieczeń. Po zgromadzeniu materiału umożliwiającego wyświetlenie wszelkich koniecznych okoliczności sprawy, ubezpieczyciel dokonuje analizy zgromadzonego materiału oraz warunków odpowiedzialności umowy ubezpieczenia przed decyzją: czy wypłaci odszkodo-

wanie, a jeżeli tak, to w jakiej wysokości, na co potrzebuje „chwile”, żeby podsumowanie wskazanych wcześniej działań wprowadzić w ostatni etap procedury likwidacyjnej i wydać „decyzję odszkodowawczą”.

„Decyzja” o wypłacie odszkodowania lub odmowie wypłaty odszkodowania, która przekazywana jest w formie pisemnej, najczęściej zawiera wskazanie, jakiej umowy ubezpieczenia dotyczy (OC, AC), z jakiego dnia, a także – co uległo szkodzie (pojazd o nr rej.) i w jakiej wysokości będzie wypłacone odszkodowanie. W sytuacji, gdy towarzystwo ubezpieczeniowe dokonało pomniejszenia w stosunku do złożonych faktur, np. za naprawę pojazdu, wskazuje konkretny zapis, np. OWU AC, jak również kwotę dokonanej korekty.

Jeżeli jest to „decyzja” o odmowie wypłaty odszkodowania, ubezpieczyciel wydający taką decyzję jest zobowiązany do wskazania odpowiedniego przepisu i uzasadnienia dokumentującego, że może zastosować taki przepis, np. jeżeli pojazd nie ma aktualnego badania technicznego podczas kolizji, a w zawartej umowie autocasco jest powiedziane, że zakład ubezpieczeń nie odpowiada za szkody, które powstały podczas kolizji pojazdem nieposiadającym ważnego badania technicznego, wskazuje na ten zapis, a argumentując wskazuje, jaki posiada dokument potwierdzający ten fakt (np. kopia dowodu rejestracyjnego przekazana przez poszkodowanego).

Od wydanej decyzji można odwołać się. Tryb i adresat odwołania wskazywany jest w wydanej decyzji.

„Samolikwidacja” – czyli uproszczona procedura likwidacji szkód

Wiele towarzystw ubezpieczeniowych wprowadziło ułatwienia

w wypłacie odszkodowania w przypadku szkód drobnych i prostych szkód częściowych w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Ograniczeniem jest wysokość odszkodowania, a także warunki w zakresie dokumentowania szkody. Limit kwotowy, o którym mowa wcześniej, kształtuje się różnie w zależności od zakładu ubezpieczeń (niektóre towarzystwa ubezpieczeniowe stosują limit do kwoty 10 000 zł). Ubezpieczyciel wskazuje, w jaki sposób powinien postępować poszkodowany, oraz jaką dokumentację należy przedłożyć, żeby nastąpiła wypłata odszkodowania, zastrzegając jednocześnie, że szkoda musi być zgłoszona i na każdym etapie zakład ubezpieczeń może weryfikować stan sprawy oraz prawidłowość działań poszkodowanego, dokonując sprawdzenia stanu przekazanej dokumentacji ze stanem faktycznym, czyli np. weryfikując dokumentację fotograficzną z uszkodzonymi elementami uszkodzonego pojazdu, itp.

Kompletowanie dokumentów

Czas i kompletność dokumentów przekazanych ubezpieczycielowi ma niewątpliwie znaczenie dla czasu postępowania likwidacyjnego, a tym samym czasu wypłaty odszkodowania. Tak jak pisałam wcześniej, nie ma uniwersalnego ani też zamkniętego katalogu wskazującego, jakie dokumenty są tymi niezbędnymi w postępowaniu likwidacyjnym. Najczęściej wymagane dokumenty powtarzają się i można je w dużym uproszczeniu wskazać.

Poniżej zamieszczam przykładowy wykaz dokumentów wymaganych do zlikwidowania szkody autocasco:

1. kradzieżowej:

- wypełniony druk zgłoszenia szkody,
- oryginał dowodu rejestracyjnego pojazdu,

- oryginał karty pojazdu (jeżeli została wydana przez wydział komunikacji),
 - wszystkie posiadane przez ubezpieczającego komplety kluczy do pojazdu (mechanicznych lub elektronicznych) lub pokwitowanie z policji o zatrzymaniu kluczy od pojazdu,
 - wszystkie posiadane włączniki systemów zabezpieczeń,
 - książka gwarancyjna pojazdu (o ile posiada),
 - potwierdzona za zgodność kopia faktury zakupu pojazdu oraz wyciąg ze świadectwa homologacji,
 - potwierdzona za zgodność kopia faktury zakupu i montażu zabezpieczeń przeciwkradzieżowych, przewidzianych umową lub zaświadczenie o zamontowanych zabezpieczeniach wydane przez producenta lub importera pojazdu (nie dotyczy zabezpieczeń montowanych fabrycznie),
 - potwierdzenie zgłoszenia kradzieży samochodu do jednostki policji właściwej miejscu kradzieży bądź zaświadczenie z policji potwierdzające zgłoszenie przestępstwa – dotyczy szkód polegających na włamaniu do pojazdu, kradzieży części pojazdu lub jego wyposażenia,
 - umowa cesji praw do skradzionego pojazdu na rzecz zakładu ubezpieczeń,
 - decyzja o wyrejestrowaniu pojazdu.
- 2. pozostałych:**
- wypełniony druk zgłoszenia szkody,
 - oświadczenie o trzeźwości,
 - obustronna kopia dowodu rejestracyjnego z aktualnymi badaniami technicznymi lub zaświadczenie z policji o zatrzymaniu dowodu wraz z zaświadczeniem o ważności w dniu szkody badań technicznych pojazdu,
 - obustronna kopia prawa jazdy kie-

- rującego, o ile szkoda wynikła z ruchu pojazdu,
- notatka policji ze zdarzenia, o ile została wydana lub nazwa i adres jednostki policji (o ile policja interweniowała na miejscu zdarzenia),
- pełnomocnictwo do odbioru odszkodowania dla podmiotu uprawnionego do odbioru odszkodowania,
- faktura za naprawę, jeżeli szkoda jest likwidowana w wariancie „warsztat”,
- w przypadku, kiedy na polisie ustanowiona jest cesja praw do pojazdu na rzecz banku, wymagana jest zgoda banku na wypłatę odszkodowania,
- dodatkowo przy szkodach likwidowanych z ubezpieczenia AC, gdzie sprawcą szkody była osoba trzecia, a na miejscu szkody nie interweniowała policja – oświadczenie sprawcy, dane jego polisy OC.

Czas postępowania likwidacyjnego (od zgłoszenia szkody do wydania stanowiska zakładu ubezpieczeń) zależy od sprawności realizacji procedur likwidacyjnych przez pracowników towarzystwa ubezpieczeniowego, ale bez wątpienia duży wpływ na to ma również sam poszkodowany. Każda ze stron procesu likwidacji szkody ma swoje prawa, a także obowiązki, wynikające z ogólnie obowiązujących przepisów prawa i postanowień dodatkowych, wypracowanych w dobrowolnym ubezpieczeniu autocasco.

Zasady ogólne, dotyczące sytuacji stron postępowania likwidacyjnego, przybliżę państwu w następnym numerze „Przewoźnika”, jak również bliżej omówię zagadnienia związane ze szkodami częściowymi i totalnymi w ubezpieczeniach komunikacyjnych.



Skuteczne rozwiązywanie problemów Rynku Wewnętrznego

Przedsiębiorca na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej

Polski przedsiębiorca, próbujący prowadzić działalność na terytorium innych państw UE, czy wprowadzając na nowe rynki swoje towary, czy też tymczasowo świadcząc usługi albo zakładając oddział swojej spółki, korzysta z uprawnień wynikających z przepisów prawa wspólnotowego. Są to zarówno przepisy traktatowe, dotyczące m.in. tzw. czterech swobód – tj. swobody przepływu osób, swobody przepływu towarów, usług i kapitału, jak i przepisy tzw. prawa wtórnego, czyli przede wszystkim liczne dyrektywy, składające się na przepisy rynku wewnętrznego UE.

Teoretycznie przedsiębiorca z UE ma „ułatwione zadanie”, właśnie

z uwagi na funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE. Niemniej jednak może spotkać się z nieuzasadnionymi utrudnieniami ze strony administracji innych państw członkowskich, polegającymi na wadliwym stosowaniu przepisów prawa wspólnotowego.

Dlatego Komisja Europejska powołała w 2002 roku nieformalny mechanizm SOLVIT.

SOLVIT

SOLVIT jest instrumentem służącym rozwiązywaniu problemów obywateli lub przedsiębiorców z państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego (UE, Norwegia, Islandia, Lichtenstein), wynikających z niewłaściwego stosowania prawa wspólnotowego przez organy administracji publicznej innych państw członkowskich. Wszystkie państwa EOG utworzyły centra SOLVIT, działające przede wszystkim w ramach ministerstw spraw zagranicznych lub ministerstw gospodarki. Centra te współpracują ze sobą za pośrednictwem bazy danych on-line, w celu szybkiego i praktycznego rozwiązywania problemów zgłaszanych przez obywateli i przedsiębiorców.

W SOLVIT mogą być rozwiązywane jedynie transgraniczne, rzeczywiście istniejące problemy związane ze stosowaniem prawa wspólnotowego pomiędzy obywatelem lub przedsiębiorcą z jednego państwa członkowskiego EOG a organem administracji innego pań-

stwa członkowskiego. W ramach systemu nie mogą być prowadzone sprawy dotyczące relacji przedsiębiorca – przedsiębiorca, konsument – przedsiębiorca oraz sprawy z zakresu stosunków pracowniczych.

Czas przewidziany na znalezienie rozwiązania danej sprawy wynosi 10 tygodni, w wyjątkowych przypadkach 14 tygodni. Zadaniem SOLVIT jest rozwiązywanie konkretnych problemów, a nie udzielanie informacji i porad.

Czego dotyczą sprawy SOLVIT?

Z systemu korzystają przede wszystkim obywatele państw członkowskich, mający problemy np. z uzyskaniem różnego rodzaju zaświadczeń albo ich transferem do Polski oraz z uznaniem ich kwalifikacji zawodowych. Centrum SOLVIT Polska prowadzi sporo spraw związanych z kartami pobytu (EEA 1 i EEA 2) w Wielkiej Brytanii. Sprawy zgłaszane przez przedsiębiorców dotyczą najczęściej kwestii podatkowych, dostępu do rynku usług, dostępu produktów do rynku, należności celnych i kontroli granicznych.

Zbyt mało spraw zgłaszanych przez przedsiębiorców

Z każdym rokiem liczba spraw kierowanych do SOLVIT wzrasta. W 2008 r. o kolejne 22%. Wskaźnik skuteczności utrzymał się na poziomie 83% rozwiązanych spraw. Wzrost liczby spraw spowodowany



jest przede wszystkim większą liczbą obywateli zgłaszających się do SOLVIT. Liczba spraw przedsiębiorców pozostała w wartości bezwzględnej niezmienna, zatem w stosunku do całkowitej liczby spraw zmniejszyła się z 31% w 2006 r. do 14% w 2008 r.

W opinii Centrów SOLVIT nie oznacza to, że przedsiębiorcy napotykać na rynku wewnętrznym na mniej problemów niż obywatele, lecz że mniej chętnie wnoszą skargi do SOLVIT. Wydaje się, że przedsiębiorcy zazwyczaj szukają płatnej porady prawnej, szczególnie jeżeli sprawa dotyczy znacznej kwoty. Ponadto mogą mieć do dyspozycji także inne tradycyjne kanały pomocy, takie jak izby handlowe. Według niektórych centrów SOLVIT, przedsiębiorcy często niechętnie wnoszą skargi przeciwko organom krajowym, gdyż obawiają się, że będzie to miało wpływ na ich relacje z tymi organami. Z tego powodu niektórzy przedsiębiorcy godzą się na dodatkowe wymogi (takie jak kolejne testy produktów, niepotrzebne testy językowe dla pracowników, itp.), nawet jeśli nie są one zgodne z prawem wspólnotowym.

Sukcesy SOLVIT w rozwiązaniu spraw zgłoszonych przez przedsiębiorców

Zachęcamy polskich przedsiębiorców do korzystania z systemu SOLVIT, podając przykłady spraw zakończonych sukcesem:



- Polski przedsiębiorca działający na terenie Hiszpanii złożył wniosek o zwrot podatku VAT. Minęło 7 miesięcy i organ hiszpański nie wydał żadnej decyzji dotyczącej złożonego wniosku, naruszając w ten sposób reguły wspólnotowe, zgodnie z którymi władze krajowe mają 6-miesięczny termin na wydanie decyzji w tego typu sprawach. Na skutek interwencji SOLVIT, polski przedsiębiorca otrzymał nie tylko zwrot podatku, ale również odsetki za zwłokę urzędu hiszpańskiego.
- Podobna sprawa portugalskiego przedsiębiorstwa działającego w Polsce została rozwiązana przez Centrum SOLVIT Polska w ciągu 8 dni.
- Polski obywatel, który kupił na terenie Austrii samochód, próbował go zarejestrować w polskim

urzędzie. Z austriackiego urzędu zamiast dowodu rejestracyjnego otrzymał jedynie tzw. „Typenschein”, na podstawie którego zarejestrowanie samochodu w innym państwie członkowskim nie jest możliwe. Wnioskodawca bezskutecznie zwracał się do urzędu austriackiego z prośbą o informację. Dzięki interwencji SOLVIT nie tylko jego problem został rozwiązany. Władze austriackie zmieniły swoje krajowe procedury, ułatwiając wydawanie odpowiednich dokumentów.

Centrum SOLVIT Polska
 Ministerstwo Gospodarki
 Departament Spraw Europejskich
 Plac 3 Krzyży 3/5
 00-507 Warszawa
www.solvit.gov.pl
solvit@mg.gov.pl

AdBlue®



Trauma, nagłe wydarzenie – jak sobie poradzić?

autor: Hanna Michalska

Codziennie docierają do nas informacje o zdarzeniach na świecie i w kraju, o takich które dzieją się obok nas... Są wśród nich takie, które są przykre, trudne do przyjęcia i takie, które porażają swoim ogromem i tragizmem. Tak właśnie stało się 10 kwietnia.

W obliczu tragedii ludzie zatrzymują się na chwilę, zwracają ku sobie, wspominają z sympatią osoby, które w tragicznych okolicznościach odeszły. Towarzyszą nam jednak także inne uczucia: lęk, przerażenie, żal, ból, a także złość, porażenie, gniew, poczucie utraty sensu życia i bezradność. Niektórzy z nas w obliczu tragedii wycofują się, milkną, nie są w stanie mówić ani

nawet słuchać o tragicznych wydarzeniach.

W Skali Wydarzeń Życiowych Holmesa i Rahe'a śmierć bliskiej osoby zajmuje najwyższą pozycję spośród stresogennych przeżyć. Kiedy wydarzenie przerasta nasze wyobrażenie, kiedy lęk i ból jest nie do zniesienia – mówimy że przeżywamy traumę. Jeśli ten stan przedłuża się powyżej 1 miesiąca – nazywanego Zespołem Stresu Pourazowego (ang PTSD) – konieczna jest pomoc specjalistyczna (psychologiczna, psychiatryczna).

Reakcja na tragiczne wydarzenie zależy od wielu czynników, m.in. dotychczasowych doświadczeń życiowych, komunikacji w rodzinie i z bliskimi, dostępu do wsparcia,

wieku, temperamentu, osobistych predyspozycji do radzenia sobie w trudnych sytuacjach oraz od relacji z osobą zmarłą.

Bardzo ważna w procesie żałoby jest możliwość korzystania ze wsparcia emocjonalnego. Rozmowy i dzielenie się swoimi przeżyciami z ludźmi, którzy doświadczyli podobnej utraty lub są gotowi być w kontakcie i wysłuchiwać osieroconych, zmniejsza poczucie osamotnienia, zamknięcia i izolacji, pozwala wyrażać przeżywane emocje.

Dla naszych babć i dziadków śmierć była naturalnym, obecnym i ważnym wydarzeniem w historii życia rodziny. Rodzina spotykała się, czuwała przy umierającym, który mógł się pożegnać i z którym moż-



Z nami ładunek zostanie bezpiecznie dowieziony do celu



- organizujemy transporty całopojazdowe

- posiadamy dostęp do taboru od 1,5 T do 24 T

- realizujemy przewozy chłodnicze, ponadgabarytowe oraz materiałów niebezpiecznych ADR, RID itp.

- gwarantujemy terminowość oraz sprawną reakcję na niespodziewane sytuacje

- wszystkie powierzone nam ładunki objęte są polisą ubezpieczeniową OCS

W celu rozszerzenia możliwości transportowych chętnie nawiążemy współpracę z przewoźnikami posiadającymi własny tabor samochodowy.

Pozwoli nam to na sprawniejszą realizację zleceń dla większej liczby klientów, których do współpracy z nami również serdecznie zapraszamy.

Organizujemy także transporty kolejowe szczegóły na naszej stronie internetowej

SPED TRANS POLSKA Sp. z o.o.

40-085 Katowice

ul. Mickiewicza 29

tel.: +48 32 207 26 85

fax: +48 32 207 26 81

www.spedtranspolska.pl

e-mail: sekretariat@spedtranspolska.pl

na się było pożegnać, a często także pojednać. W XX w. śmierć stała się tabu, jednak w obliczu rozwijającej się wiedzy psychologicznej demonizacja śmierci i ucieczka przed nią ustępują miejsca coraz popularniejszemu podejściu, które koncentruje się na wspieraniu w rozumieniu i przeżywaniu procesu żałoby.

Wyróżniamy kilka etapów procesu żałoby:

1. Szok (niedowierzanie, wewnętrzny zamęt, wzburzenie, bezradność, stan alarmu),
2. Uświadomienie sobie straty (niepokój wywołany separacją, konflikty emocjonalne, przewlekły stres, nadwrażliwość, gniew, poczucie winy),
3. Chronienie siebie. Wycofanie się (rozpacz, osłabienie systemu odpornościowego, zmęczenie, praca nad smutkiem i żalem, hibernacja),
4. Powracanie do zdrowia (odzyskiwanie kontroli, rezygnowanie z dawnych ról, tworzenie nowej tożsamości, przebaczenie i zapominanie, poszukiwanie znaczenia, zabliznianie się rany),
5. Odnowa (rozwijanie nowej świadomości siebie, akceptowanie odpowiedzialności, uczenie się życia bez zmarłej osoby, dawnych ról, zajęcie się swoimi potrzebami wewnętrznymi, aktywny kontakt ze światem, znajdowanie substytutów).

Być blisko i słuchać, to ważne zadanie bliskich i profesjonalistów. Słuchanie bywa ważniejsze niż słowa pociechy. Psycholog zwraca uwagę, aby unikać sformułowań, które niepotrzebnie ranią i pogłębiają smutek. Nie wolno nakazywać człowiekowi pogrążonemu w żałobie, aby „wziął się w garść”, nie należy zapewniać go, że „zmarłemu jest teraz lepiej”, albo pomniejszać rozmiary straty. Podobne słowa mogą zaowocować tylko niepotrzebną

agresją i poczuciem niezrozumienia. Czasem dezorganizacja życia spowodowana żałobą utrzymuje się tak długo, że staje się niepokojąca. Nie każdy człowiek potrafi radzić sobie z negatywnymi emocjami. Warto pamiętać, że trudne emocje związane z traumą często są wypierane, wracają jednak w sytuacjach, które postrzegamy jako trudne, a nawet poprzez uogólnienie – przekształcają się w typowe reakcje emocjonalne, które formalnie nie mają związku z traumą. Bardzo trudne bywają także wspomnienia, szczególnie te, które mają charakter „wtargnięcia” w nasze myśli mimo naszej woli.

To, czego doświadczamy w sytuacji katastrofy, to nagłe, bardzo silne doświadczenie utraty bezpieczeństwa. Generalizujemy je i przenosimy na różne, często zupełnie inne obszary życia, np. zgeneralizowany lęk może „odezwać” się w podróży autokarem, samochodem lub na przejściu dla pieszych. Spostrzegamy wtedy wybiórczo i w sposób subiektywny właściwości autokaru czy zachowanie kierowcy, zupełnie nie zdając sobie sprawy, co stało za takim zachowaniem. W sytuacji katastrofy komunikacyjnej w szczególnej sytuacji są osoby zarządzające firmą (np. taborom samochodowym). Po tragicznym zdarzeniu mają poważne zadania związane z zarządzaniem informacją: konieczne jest podanie zainteresowanym wiarygodnych wyjaśnień, danych o przyczynach wypadku; podanie i wzmacnianie informacji, które ochronią wizerunek firmy, odbudują zaufanie klientów i ograniczą stres związany z podróżą.

Wiedza o psychologicznych aspektach reakcji człowieka na stratę, traumę powinna prowadzić do lepszego rozumienia objawów u ludzi, którzy doświadczyli tego typu trudnych zdarzeń w swoim życiu.



Zajedziesz tam z BlueTec Eco

Ciężarówki Mercedes-Benz znane są z niskiego zużycia paliwa i ekologiczności. Liczne rozwiązania, które zapewniają osiągnięcie atrakcyjnych parametrów, mają wspólną nazwę BlueTec Eco

Ekonomiczność i ochrona środowiska

Większość z nas zdaje sobie sprawę, że zmiany klimatyczne można spowolnić, jeśli będziemy w oszczędny sposób wykorzystywali zasoby naturalne i produkowali mniej dwutlenku węgla. Decydujące znaczenie w tym kontekście ma sposób zarządzania paliwami kopalnymi. Dlatego oszczędzanie paliwa ma znaczenie nie tylko dla budżetów, ale i dla środowiska. Ekonomia i ekologia są powiązane ze sobą, a ci, którzy inwestują w czystość środowiska, odniosą także sukces ekonomiczny. Ten sposób myślenia ma w Mercedes-Benz Trucks nową nazwę: BlueTec Eco. To program, w którym znalazło się wszystko to, co czyni ciężarówki oszczędniejszymi i bardziej przyjaznymi dla środowiska. BlueTec Eco jest sumą wszystkich technologii redukujących zużycie paliwa. Kursy dla kierowców ciężarówek, treningi w zarządzaniu flotą, technologie przyszłości, dodatkowe wyposażenie aerodynamiczne – wszystkie rozwiązania współgrają ze sobą, wzajemnie potęgując działanie. Mercedes-Benz wprowadził do użytku ekologiczne technologie na pożytek klientów i dla lepszej przyszłości naszej planety.

Ciężarówka jest często jedynym opłacalnym ekonomicznie środkiem transportu. A ponieważ przedsiębiorstwa, podobnie jak cała gospodarka, muszą pozostać konkurencyjne, ciężarówki są niezbędne dla podtrzymania funkcjonowania ekonomii. Obecnie ok. 77% dóbr przewożonych jest samochodami. Ekspertsi przewidują, że w nadchodzących latach ten odsetek jeszcze wzrośnie. Wynika to z elastyczności transportu drogowego i różnorodności jego zastosowań, i to niezależnie od segmentu działalności: przewozów dalekodystansowych, dystrybucyjnych, budowlanych lub komunalnych. Ponieważ ciężarówki są niezbędne także w dalekiej perspektywie, Mercedes-Benz od wielu dekad pracuje nad rozwiązaniami zapewniającymi niskie zużycie paliwa i oszczędne wykorzystanie surowców naturalnych. Mercedes-Benz jest pionierem w stosowaniu technologii zmniejszających spalanie i emisję spalin, jak np. napęd hybrydowy. I zamierza utrzymać swoją wiodącą pozycję.

Podczas wystawy samochodów ciężarowych w Hanowerze w 2004 roku Mercedes-Benz zaprezentował technologię oczysz-

czania spalin diesla nazwaną BlueTec. Jest ona kombinacją bardzo wydajnych silników oraz redukcji katalitycznej nazwanej SCR (od Selective Catalytic Reduction). Już na tym wczesnym etapie Mercedes-Benz mógł zaoferować model Actros spełniający normę czystości spalin Euro 5. BlueTec jest w stanie znacznie obniżyć zawartość w spalinach tlenków azotu i sadzy. Wczesna inwestycja w BlueTec była opłacalna dla nabywców: płacili oni nie tylko mniejsze myto na autostradach, ale na dodatek ich samochody spalały – w zależności od wersji i zastosowania – o 2-3 proc. mniej od modeli z silnikami Euro 3. Jednocześnie oznacza to, że ciężarówki emitowały relatywnie mniej dwutlenku węgla.

FleetBoard jest inteligentnym narzędziem zarządzania flotą samochodów. Wykorzystujący internet system telematyczny sprawia, że zarządzający flotą mają pełną jasność co do wszystkich parametrów jazdy i pracy ich samochodów. Na przykład wielkość zużycia paliwa może być łatwo porównana ze stylem jazdy poszczególnych kierowców. Mając narzędzia do indywidualnej oceny zatrudnionych,



Sposoby oszczędzania

Razem z FleetBoard, Mercedes-Benz DriverTraining jest szczególnie efektywnym narzędziem ograniczenia zużycia paliwa. W samochodach dystrybucyjnych szybko zwraca się inwestycja w system start/stop

kierownictwo może łatwo wdrożyć efektywny system zachęt, aby promować oszczędniejszy styl jazdy.

Także Mercedes-Benz DriverTraining jest integralną częścią programu BlueTec Eco. Od wielu lat doświadczeni trenerzy Mercedesa przekazywali kursantom, zarówno w praktyce, jak i teorii, w jaki sposób najlepiej wykorzystać energię zawartą w litrze paliwa: przewidywanie podczas jazdy i używanie najnowszych udogodnień technicznych zgodne z ich przeznaczeniem. W zależności od wielkości i masy ładunku oraz rodzaju drogi, dobry kierowca może oszczędzić nawet 10 proc. paliwa w stosunku do przeciętnego prowadzącego. Szkolenia odbywają się centralnie w zakładzie w Woerth lub u klienta. Na zajęciach prowadzonych przez specjalistów Mercedes-Benz szefowie i właściciele flot mogą dowiedzieć się wszystkiego o ponad stu czynnikach mających wpływ na zużycie paliwa. Te wszechstronne zajęcia są także częścią BlueTec Eco, niezależnie od tego, czy będą koncentrować się na transporcie dalekodystansowym, dystrybucyjnym lub budowlanym.

Także dzięki BlueTec 5, Actros uznawany jest przez ekspertów jako najbardziej ekonomiczna ciężarówka do przewozów dalekodystansowych. Liczne testy potwierdziły to wielokrotnie. Przeprowadzony w 2008 roku test w Nardo wykazał wielki potencjał nowoczesnej technologii: nowy, wzięty prosto z linii produkcyjnej Actros, z dwudziestoma pięcioma tonami ładunku, przejechał ponad 12 700 km po włoskim torze. Samochód jechał ze stałą prędkością 80 km/h. W rezultacie 40-tonowy zestaw spalił 19,44 l/100 km. Wyczyn Actrosa znalazł się w Księdze rekordów Guinnessa, a zestaw z ciągnikiem Mercedes-Benz został opisany jako „najoszczędniejsza 40-tonowa ciężarówka świata”.

Mercedes-Benz oferuje klientom wiele rozwiązań technicznych, które zmniejszają zużycie paliwa Actrosów. Dla przykładu: aerodynamicznie wyprofilowany słupek przedni kabiny lub pompa wodna z dwustopniową kontrolą dla 320-kilowatowego silnika ciągników siodłowych oraz podwozi skrzyniowych z kabinami L i LH. Taka pompa pracuje na maksymalnych obrotach

Światowy rekord i światowa premiera

Podczas jazdy testowej na torze w Nardo (Włochy) seryjny Actros zużył zaledwie 19,44 l/100 km, natomiast testy hybrydowego Atego pokazują, w jakim kierunku zmierza rozwój technologii

jedynie wtedy, gdy jest to niezbędne. W pozostałych okresach wiruje wolniej, oszczędzając energię. Takie rozwiązania są częścią pakietu Economy. Jednocześnie redukująca zużycie paliwa zautomatyzowana skrzynia biegów PowerShift jest standardowo montowana we wszystkich Actrosach.

Firmy korzystające z Atego mogą wybrać system start/stop (montowany standardowo w Wielkiej Brytanii). Korzyści z niego są w pełni widoczne podczas eksploatacji ciężarówki w obszarach miejskich, gdy samochody często zatrzymują się na światłach, poruszają się w korku, a także podczas za- i rozładunku. Spalanie może być zredukowane nawet o 3 proc. W przypadku flot dystrybucyjnych inwestycja w system start/stop zwraca się w ok. trzy miesiące.

Atego BlueTec Hybrid będzie jeszcze oszczędniejszy i bardziej przyjazny dla środowiska. Mercedes-Benz obecnie testuje ten model wspólnie z użytkownikiem – dystrybutorem paczek, firmą DHL. W zależności od warunków pracy Atego BlueTec Hybrid potrzebuje od 10 do 15 proc. paliwa mniej niż konwencjonalny model.

Zasilanie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

autorzy: Krystyna Bentkowska-Senator, Zdzisław Kordel
– pracownicy Instytutu Transportu Samochodowego

Regulacje prawne oraz zarys polityki wspólnotowej i krajowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw

Wspólnotowa strategia w zakresie małych i średnich przedsiębiorstw powstała przy okazji prac prowadzonych nad Jednolitym Rynkiem Europejskim. Strategia ta miała na celu skoordynowanie działań państw członkowskich na poziomie unijnym w stosunku do podmiotów z sektora MŚP. Jako główny cel przyjęto poprawę ekonomicznych warunków działalności MŚP oraz tworzenie różnorodnych form pomocowych, które sprzyjają ich funkcjonowaniu. Cele szczegółowe to¹:

- liberalizacja i harmonizacja prawa,
- zapewnianie uczciwych zasad konkurencji,
- popieranie inwestycji,
- popieranie eksportu,
- uproszczenia systemów podatkowych

Zgodnie z Traktatem WE (art. 235), podjęcie takich działań wobec MŚP znalazło się w gestii Rady UE (na wniosek Komisji Europejskiej KE) w razie uznania według opinii Parlamentu Europejskiego, że są niezbędne dla realizacji celów Wspólnoty.

Sektor MŚP został objęty specjalnymi regułami konkurencji od 1982

roku. Oznaczało to uprzywilejowane traktowanie w zakresie pomocy publicznej ze strony państw członkowskich. Komisja Europejska otrzymała pozwolenie na udzielenie kredytów finansujących projekty inwestycyjne i innowacyjne sektora MŚP.

Traktat z Maastricht o utworzeniu Unii Europejskiej z 7 lutego 1992 r. wprowadził nowe i bardzo ważne uregulowania dotyczące polityki Unii wobec MŚP. Artykuł 130 Traktatu stanowi, że kraje członkowskie powinny dążyć do stworzenia otoczenia przyjaznego dla rozwoju i funkcjonowania przedsiębiorstw, zwłaszcza MŚP. Wspólnota ma wspomagać działania



ukierunkowane na wzajemną współpracę, jak też umożliwiające wykorzystywanie przez MŚP całego potencjału Wspólnego Rynku. Działania wspomagające mają być realizowane przez udostępnianie krajowych zamówień państwowych, usuwanie przeszkód prawnych i skarbowych. Tytuł XIV Traktatu, który w sposób szczególny odnosi się do MŚP, stwierdza, że ta grupa przedsiębiorstw ma istotny wpływ ma spójność ekonomiczną i społeczną Wspólnoty. Optuje się za niwelowaniem zacofania obszarów wiejskich drogą promocji małej i średniej przedsiębiorczości.

Decyzją Rady Unii Europejskiej z dnia 9 grudnia 1996 r. nr 97/15/EC (Dz.Urz.L6 z 10.01.1997 r., art. 7) został otwarty Trzeci Wieloletni Program dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw na obszarze Unii Europejskiej oraz dla krajów Europy Środkowej, w tym dla Polski. Na realizację programu przeznaczono 127 mln euro.

Do głównych zadań programu zaliczono:

- uproszczenie i udoskonalenie otoczenia administracyjnego i prawnego
- poprawę dostępu MŚP do środków finansowych, przez:
 - zapewnienie szerszego dostępu MŚP do pożyczek ogólnych, udzielanych głównie przez Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny w celu podniesienia konkurencyjności firm oraz pożyczek niskoprocentowych,
 - zwiększenie wysiłków w celu redukcji zobowiązań finansowych MŚP.
 - rozwój specyficznych instrumentów finansowych dla MŚP, w tym umożliwienie szybko rozwijającym się małym i średnim przedsiębiorstwom szerszego dostępu do rynku kapitałowego.

Polityka wspierania MŚP przez Wspólnotę realizowana jest także w drodze Uchwał Rady i Rekomendacji KE. Uchwała z 22 listopada 1993 (Dz.Urz.C326 z 03.12.1993 r.) miała na celu zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Uchwała z 10 października 1994 r. (Dz.Urz.C294 z 22.10.1994 r.) odnosiła się do stworzenia warunków dla rozwoju potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw (łącznie z mikroprzedsiębiorstwami) w realiach gospodarki konkurencyjnej.

Wykorzystanie potencjału małych i średnich przedsiębiorstw, łącznie z mikroprzedsiębiorstwami, powinno się dokonywać przez stymulację i poprawę działań wspierających biznes (uchwała Rady z dnia 9 grudnia 1996 r. – Dz.Urz.C18 z 17.01.1997 r.).

Jednym z priorytetów Unii Europejskiej jest polityka rozwoju regionalnego, realizowana w okresach siedmioletnich poprzez odpowiedni udział środków finansowych na ten cel w budżecie UE. Przeznaczenie tych środków jest określane przez Komisję Europejską na każdy z przyjętych okresów programowania.

Na mocy postanowień Traktatu z Maastricht, w celu promowania spójności gospodarczej i społecznej regionów Wspólnoty, utworzony został w 1993 r. *Fundusz Spójności* zwany też Funduszem Kohezji (Rozporządzenie Rady WE z dnia 16 maja 1994 r., uchylone Rozporządzeniem Rady z dnia 11 lipca 2006 r. nr 1084/2006 ustanawiającym Fundusz Spójności, Dz.Urz.L 210 z 31.07.2006 r.). Fundusz ten został przeznaczony na realizację dużych projektów z zakresu ochrony środowiska oraz infrastruktury transportowej. Zasięg terytorialny jego działania obejmuje kraje członkowskie o określonej wysokości PKB na mieszkańca, co oznacza wspiera-

nie obszarów peryferyjnych. Wraz z poszerzeniem Unii, Polska została objęta wsparciem z tego Funduszu. Działanie funduszu obejmowało początkowo lata 1993-1999, a następnie zostało przedłużone do 2006 roku i dalej na okres 2007-2013. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP stały się beneficjentami ostatecznymi tego funduszu wyłącznie pośrednio, jako użytkownicy infrastruktury samochodowej (autostrad, dróg ekspresowych, dróg głównych).

Zadaniem *Funduszy Strukturalnych* jest intensyfikowanie więzi gospodarczej i społecznej państw członkowskich Wspólnoty drogą wspierania regionów słabiej rozwiniętych. Wraz ze wzrostem znaczenia polityki regionalnej w obszarze działania Wspólnoty Europejskiej powstawały kolejne fundusze strukturalne. Obecnie funkcjonują cztery:

1. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), który powstał w 1975 roku i realizuje priorytety UE w zakresie polityki regionalnej przyczyniając się do wyrównywania dysproporcji rozwojowych na obszarze Wspólnoty. Współfinansuje projekty infrastrukturalne, doradztwo dla przedsiębiorstw, przedsięwzięcia mające na celu podtrzymanie działalności gospodarczej. Dotyczy to w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw (w tym w dziedzinie innowacji). EFRR koncentruje ponad 2/3 środków przeznaczonych na finansowanie założeń polityki strukturalnej UE.

2. Europejski Fundusz Społeczny (EFS) wspiera zadania ukierunkowane na zapobieganie bezrobociu i jego zwalczanie (doradztwo, przekwalifikowanie). Jest to najstarszy fundusz; utworzono go w 1957 roku, gdy została powołana do życia Europejska Wspólnota Gospodarcza.

3. Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej – (EFOGR) istnieje od 1964 roku. Jego celem jest wspieranie transformacji rolnictwa i rozwój obszarów wiejskich (inwestycje w gospodarstwach rolnych, rozwój infrastruktury wiejskiej).

4. Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa (FIWR) – powstał w 1993 roku. Służy on promocji zmian strukturalnych w sektorze rybołówstwa.

EFRR ma zasięg krajowy, pozostałe fundusze mają zasięg regionalny.

Podstawowe reguły funkcjonowania funduszy strukturalnych określiło Rozporządzenie Rady UE z 21 czerwca 1999 roku – nr 1260/1999 (Dz.Urz.L161 z 26.06.1999 r.) a postanowienia wykonawcze zawarte zostały w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady UE z 21 czerwca 1999 roku – nr 1261/1999 (Dz.Urz.L 161 z 26.06.1999 r.). Szczegółowe zasady wykorzystywania środków z tych funduszy ustalono w Rozporządzeniu Komisji Europejskiej z dnia 2 marca 2001 r. – nr 438/2001 (Dz.Urz.L 63 z 03.03.2001 r.).

W polskim systemie prawnym podstawowym aktem regulującym kwestie korzystania ze środków funduszy strukturalnych UE była ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju (Dz.Urz. nr 116, poz. 1206). Ustawa ta określa sposób przygotowania i realizacji Narodowego Planu Rozwoju, zasady współdziałania z instytucjami Wspólnot Europejskich oraz organizacjami międzynarodowymi oraz instrumenty finansowe. Na mocy ustawy o finansach publicznych z 26 listopada 1998 r. (tekst jednolity Dz.Urz. z 2003 r. nr 15, poz. 148 z późniejszymi zmianami) środki pochodzące z funduszy strukturalnych są środkami publicznymi.

Środki z funduszy strukturalnych mogą być wykorzystywane wyłącznie przez państwa członkowskie UE. Dla państw, które aplikowały do UE, przeznaczone były w okresie przedakcesyjnym bezzwrotne, specjalne fundusze pomocowe. Polska, analogicznie jak inne kraje kandydujące, korzystała z trzech funduszy przedakcesyjnych²:

- PHARE – programu przeznaczonego dla państw Europy Środkowej i Wschodniej. Polska w latach 1990-1996 była największym, spośród 11 państw uprawnionych, beneficjentem tego programu i otrzymała 30% środków. Ostatnia transza PHARE, według pierwotnej formuły, została zrealizowana w 1998 r., a następnie forma wsparcia została zmodyfikowana. Według nowej formuły PHARE II, priorytetowo potraktowano inwestycje regionalne (70% środków) i wzmocnienie administracji na szczeblu centralnym i regionalnym (30%). Zasady dysponowania środkami uregulowane zostały w Rozporządzeniu Rady UE z dnia 21 czerwca 1999 r. nr 1266/1999 (Dz.Urz.L161 z 26.06.1999 r.) w sprawie pomocy przedakcesyjnej dla krajów ubiegających się o członkostwo;

- ISPA – fundusz ten odpowiadał założeniom Funduszu Spójności (który obejmuje państwa członkowskie) i przeznaczony był przede wszystkim na rozbudowę i modernizację europejskich sieci transportowych oraz ochronę środowiska. Wsparcie dla Polski określono na 30-37% ogółu środków z tego funduszu. Fundusz powstał na mocy Rozporządzenia Rady UE z dnia 21 czerwca 1999 nr 1267/1999 roku (Dz.Urz.L161 z 26.06.1999 r.) w sprawie utworzenia preakcesyjnego instrumentu polityki strukturalnej;

- SAPARD – miał za zadanie wsparcie przedsięwzięć w dziedzinie

rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich. Ustalony został Rozporządzeniem Rady UE z dnia 21 czerwca 1999 roku nr 1268/1999 (Dz.Urz.L161 z 26.06.1999 r.).

W czasie szczytu UE, który odbył się w Berlinie 24-25 marca 1999 r., podjęto decyzje o utrzymaniu generalnych zasad prowadzonej polityki strukturalnej na lata 2000-2006, przy zwiększonej efektywności wykorzystania Funduszy Strukturalnych. Zgodnie z tezą o koncentracji działań na ściśle zdefiniowanych celach, przyjęto trzy cele jako priorytetowe na okres 2000-2006:

- cel 1 – promowanie rozwoju regionów słabo rozwiniętych (PKB *per capita* niższy od 75% przeciętnej w UE);
- cel 2 – wspieranie gospodarczej i społecznej konwersji regionów mających problemy w realizacji zmian strukturalnych;
- cel 3 – pomoc w prowadzeniu działań na rzecz modernizacji systemów edukacyjnych.

Wprowadzono zmiany dotyczące zasad wydatkowania środków według koncentracji na ściśle określonych celach.

Zreformowanie priorytetów i zasad pomocy objęło też sektor MŚP, w takich kierunkach, jak przykładowo:

- przeniesienie nacisku z darowizn (granty) kapitałowych na formy pomocy zwrotnej,
- udzielanie wsparcia tylko na konkretne, uzasadnione potrzeby.

W ten sposób zaakcentowano, że wsparcie sektora MŚP znajduje się w obszarze prowadzonej polityki strukturalnej UE.

W Rozporządzeniu KE nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. (Dz.Urz.L10 z 13.01.2001 r.) w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw wzięto pod uwagę

Rozporządzenie Rady UE nr 994/98 z dnia 7 maja 1998 r. (Dz.Urz.L142 z 14.05.1998 r.), które upoważniło Komisję do uznania, że pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw jest zgodna ze Wspólnym Rynkiem, jeśli spełnia wszelkie stosowne warunki, określone przez tę Komisję.

W preambule do Rozporządzenia nr 70/2001 w sposób szczególny zaakcentowano rolę sektora MŚP oraz uzasadniono pomoc dla tego sektora:

„Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają decydującą rolę w tworzeniu miejsc pracy oraz w znaczeniu ogólnym są czynnikiem stabilności społecznej i rozwoju gospodarczego. Często mają trudności z uzyskaniem kredytu lub kapitału przy niechęci do podejmowania ryzyka na niektórych rynkach finansowych [...]. Celem pomocy, na mocy niniejszego rozporządzenia, powinno być umożliwienie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw pod warunkiem, że pomoc ta nie zmienia warunków wymiany handlowej, w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem.”

Główne wytyczne rozporządzenia dotyczyły warunków udzielania pomocy państwa, w tym następstw, które mogłyby spowodować zakłócenie konkurencji między beneficjentami. Z tego względu m.in. sformułowano jednolitą definicję małych i średnich przedsiębiorstw, zgodną z zaleceniami KE nr 280/96 (Dz.Urz. L10 z 30.04.1996 r.). Odniesiono się również do rozmiarów pomocy, które powinny zostać ustalone na poziomie zapewniającym właściwą równowagę, z punktu widzenia zasad konkurencji, między sektorem objętym pomocą, a założonym celem rozwoju działalności gospodarczej MŚP.

W preambule do rozporządzenia KE nr 70/2001 uznano za właściwe – zgodnie z art. 87, ust. 3, lit. e Traktatu – ograniczenie zakresu stosowania tego rozporządzenia do pomocy przyznawanej na cele

związane z niektórymi inwestycjami i postanowiono, że w sektorze transportowym, z wyłączeniem taboru kolejowego, uznane koszty inwestycji przedsiębiorstw, których podstawową działalnością gospodarczą jest transport, *nie powinny obejmować środków transportu i urządzeń transportowych*

Podstawowe zasady dotyczące konkurencji zostały określone w art. 81 i 82 Traktatu Rzymskiego, a ich zastosowanie w transporcie lądowym uregulowało rozporządzenie Rady EWG nr 1017/68 z dnia 19 lipca 1968 r. (Dz.Urz.L175 z 23.07.1968 r.). Jednolite reguły konkurencji na wspólnym rynku określono w taki sposób, aby nie powodowały zakłóceń jego funkcjonowania i nie oddziaływały negatywnie na wymianę handlową między krajami członkowskimi. Oznacza to, że w myśl art. 81 Traktatu zabronione jest zawieranie między przedsiębiorstwami wszelkich porozumień, których celem mogłoby być uniknięcie, ograniczenie lub zniekształcenie konkurencji w ramach Wspólnego Rynku. Reguły konkurencji ograniczają m.in.:

- możliwości pomocy rządowej w formie dotacji, które wypaczają ideę wolnej konkurencji,
- dystrybucję towarów i usług na terytorium państw członkowskich przez podmioty spoza obszaru Wspólnego Rynku, po cenach dumpingowych.

Zakres interwencji państwa w zakresie pomocy publicznej i warunków jej dopuszczenia w transporcie kolejowym, samochodowym i żegludzie śródlądowej został uregulowany Rozporządzeniem Rady EWG nr 1191/69 z dnia 26 czerwca 1969 r. (Dz.Urz.L156 z 28.06.1969 r.) z późniejszymi zmianami wprowadzonymi rozporządzeniem Rady UE nr 1/2003 z 16 grudnia 2002 r. (Dz.Urz. L1 z 04.01.2003 r.).³ Państwa mają

możliwość utrzymania lub nałożenia obowiązku służby publicznej w zakresie pasażerskich usług miejskich, podmiejskich i regionalnych, jeśli jest to niezbędne z punktu widzenia interesów publicznych, pod warunkiem udzielenia rekompensaty. Rozporządzenie Rady EWG nr 1107/70 z dnia 4 czerwca 1970 (Dz.Urz.L130 z 15.06.1970 r.) określiło warunki niezbędne dla udzielania pomocy publicznej w zakresie koordynacji transportu kolejowego, samochodowego i żegludgi śródlądowej oraz warunki dopuszczenia pomocy w formie zwrotu kosztów przewozów wykonywanych na rzecz służby publicznej.

Obydwa rozporządzenia są nadal istotne dla przedsiębiorstw wykonujących określone przewozy pasażerskie, w tym dla MŚP w transporcie samochodowym.

Polska jeszcze w okresie przedakcesyjnym, na mocy art. 89 Układu Europejskiego, zobowiązała się do rozwoju i umocnienia małych i średnich przedsiębiorstw oraz do wspierania współpracy między sektorami MŚP – polskim i państw członkowskich. Oznacza to wymianę informacji w zakresie prawa, administracji, techniki i finansów, niezbędną do zakładania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Ustalenia przyjęte w płaszczyźnie międzynarodowej, przełożone na cele polityki RP w stosunku do sektora MŚP, oznaczają, że należy kreować warunki pozwalające w pełni wykorzystać potencjał rozwojowy tego sektora przez realizację takich celów pośrednich, jak:

- zwiększenie konkurencyjności sektora MŚP na rynku krajowym i zagranicznym, np. przez poprawę jakości produktów i usług oraz wsparcie dla firm wdrażających międzynarodowe systemy jakości;
- wzrost eksportu sektora MŚP, dzięki informacji o rynkach zagranicznych, jak też w drodze

ułatwień w uzyskiwaniu poręczeń kredytowych dla przedsiębiorców podejmujących inwestycje proeksportowe;

- wzrost nakładów inwestycyjnych w MŚP poprzez wprowadzenie korzystnych możliwości finansowania tego sektora na rynku kapitałowym.

Polityka państwa wobec sektora MŚP znalazła odzwierciedlenie w Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego (NSRR) na lata 2001-2006⁴. Kierunki strategii sformułowane w tym dokumencie zostały uwzględnione przy sporządzaniu Narodowego Planu Rozwoju.

Założono, ogólnie biorąc, że wsparcie przedsiębiorców powinno być ukierunkowane na działalność małych i średnich firm. Pomoc powinna być udzielana na tworzenie nowych MŚP oraz firmom już istniejącym, przy stosowaniu takich instrumentów finansowych, jak:

- dotacje na zakładanie nowych przedsiębiorstw oraz zwiększenie zakresu inwestycji i modernizację MŚP, co przyczyni się do tworzenia nowych stanowisk pracy;
- dokapitalizowanie regionalnych i lokalnych systemów pożyczkowych oraz systemów poręczeń kredytowych, które będą zwiększać kapitał regionalnych i lokalnych pozabankowych systemów wsparcia MŚP,
- subsydia dla usług doradczych, informacyjnych i szkoleniowych dla MŚP, jako element komplementarny w stosunku do stosowania instrumentów bezpośredniego wsparcia dla MŚP.

Na podstawie wytycznych UE, określających główne cele polityki spójności, oraz uwzględniając uwarunkowania społeczno-gospodarcze Polski przygotowano wymagane przez KE, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2013 (NSRO) wspierające

wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Dokument określił kierunki wsparcia ze środków finansowych dostępnych z budżetu UE w tym okresie w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności. NSRO jest instrumentem odniesienia dla przygotowania programów operacyjnych, uwzględniając jednocześnie zapisy Strategii Rozwoju Kraju na lata 2007-2015⁶ (SRK) oraz Krajowego Programu Reform na lata 2005-2008 (KPR)⁷, odpowiadającego na wyzwania Strategii Lizbońskiej.

Strategia Rozwoju Kraju (SRK) jest podstawowym dokumentem strategicznym, określającym cele i priorytety rozwoju społeczno-gospodarczego Polski oraz warunki, które powinny ten rozwój zapewnić. Wśród sześciu priorytetów strategii rozwoju gospodarczego, najistotniejszy, z punktu widzenia sektora MŚP, jest priorytet 1 „Wzrost konkurencyjności i innowacyjności”, który w punkcie b) „Rozwój przedsiębiorczości” określał, że: *podjęmowane będą działania na rzecz rozwoju rynku pieniężnego i kapitałowego w celu stworzenia dogodnych warunków dla finansowania przedsiębiorczości*. W następnym punkcie c) „Zwiększenie dostępu do zewnętrznego finansowania inwestycji” podano, że: *dostęp do kapitału stanowi dla polskich przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich, główną barierę prowadzenia działalności inwestycyjnej. Ze względu na wysokie koszty i trudne warunki pozyskania kredytu przez małe i średnie przedsiębiorstwa, szczególnego znaczenia nabiera rozwój systemu gwarancji, poręczeń kredytowych i funduszy pożyczkowych. Dotyczyć to powinno w szczególności przedsięwzięć innowacyjnych, głównie MŚP, przede wszystkim we*

wczesnej fazie rozwoju. Kluczowe znaczenie ma lepsze wykorzystanie potencjału rodzimych instytucji finansowych. Wspierany będzie także rozwój alternatywnych instrumentów finansowania działalności gospodarczej i inwestycyjnej (fundusze kapitału podwyższonego ryzyka, finansowanie w ramach wierzytelności i inne). Przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą będą mieli możliwość uzyskania dokapitalizowania z funduszy kapitału zaangażowanego. Realizowana powinna być zasada, że wydatkowane środki publiczne służą aktywizacji środków prywatnych, a nie ich zastępowaniu.

Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2015 zostały przygotowane zgodnie z wymogami art. 27 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 listopada 2006 r. ustanawiającym przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylającym Rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 (Dz. Urz. L 210 z 31.07.2006) art. 27 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 (Dz. Urz. L 210 z dnia 31 lipca 2006 r.).

NSRO, określane też jako Narodowa Strategia Spójności, zostały zaakceptowane przez Radę Ministrów w dniu 29 listopada 2006 r. Jest to dokument, który ma, poprzez analizę sytuacji społeczno-gospodarczej kraju, określić system realizacji polityki rozwoju, m.in. w formie wyartykułowania (szereściu) horyzontalnych celów szczegółowych NSRO, spójnych z priorytetami określonymi w Strategicznych Wytycznych Wspólnoty (SWW)⁸.

W ramach celu 4. NSRO „Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw” wpisano m.in. działania zmierzające do

poprawy otoczenia funkcjonowania przedsiębiorstw i ich dostępu do zewnętrznego finansowania, gdzie zaznaczono: „W celu promowania przedsiębiorczości i kształtowania postaw przedsiębiorczych stworzone zostaną instrumenty służące budowie przyjaznego otoczenia instytucjonalnego, kapitałowego i prawnego prowadzące do rozwoju istniejących i powstawania nowych przedsiębiorstw, w szczególności MŚP, które tworzą największą ilość nowych miejsc pracy. Działania z tego zakresu realizują zapisy SWW: Wytycznej 1.2.2 Ułatwianie innowacji i promowanie przedsiębiorczości i Wytycznej 1.2.4 Poprawa dostępu do finansowania”.

Założenie, że gospodarka polska będzie innowacyjna dla sektora MŚP oznacza, że zyska on znacznie lepsze warunki rozwoju dzięki wdrożeniu w Polsce rekomendacji Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw (European Charter for

Small Enterprises), w tym w szczególności dotyczących sprawniejszego ustawodawstwa i otoczenia prawnego, dostępności szkoleń, zwiększenia możliwości technologicznych i innych obszarów oddziałujących na klimat przedsiębiorczości i innowacyjności⁹.

Instrumentami bezpośrednio realizacji celów NSRO są programy operacyjne i projekty współfinansowane ze strony instrumentów strukturalnych.

Programy operacyjne (pięć zasadniczych i jeden o charakterze pomocniczym) składają się na program Celu „Konwergencja”, a ponadto odrębnie funkcjonuje program operacyjny Celu „Europejska Współpraca Terytorialna”. Układ programów operacyjnych na lata 2007-2013, jak i system ich wdrażania wynika z doświadczenia z okresu programowania 2004-2006, a także nowych regulacji UE.

- 1 Unia Europejska – Informator dla przedsiębiorców. Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa, 1999.
- 2 UKIE, Informacja okresowa, PHARE, ISPA, SAPARD, Warszawa, czerwiec, 2001 r.
- 3 Weszło w życie 1 maja 2004 r.
- 4 Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2001 – 2006 przyjęta Uchwałą nr 105 RM z dnia 28 grudnia 2000 (M P. nr 43, poz. 851)
- 6 Strategia Rozwoju Kraju – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 27 czerwca 2006 r.
- 7 Krajowy program Reform – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 28 grudnia 2005 r., wyznacza krótkookresowe cele i środki realizacji polityki wzrostu i zatrudnienia, sformułowane w ramach odnawianej Strategii Lizbońskiej.
- 8 Strategiczne Wytyczne Wspólnoty 2007-2013 – strategiczny dokument wspólnotowy, przyjęty przez Radę UE w dniu 6 października 2006 r., zawierający wytyczne dla działań na rzecz spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej UE oraz określający indykatywne ramy interwencji funduszy europejskich z uwzględnieniem dążenia do realizacji priorytetów odnowionej Strategii Lizbońskiej oraz polityk Wspólnoty. (DZ.Urz. L291 z dnia 21 października 2006 r.).
- 9 Annex III of the Conclusions of the Presidency of Santa Maria da Feira European Council of 19 and 20 June 2000



BIOAGRA-OIL S.A. – polski lider w produkcji biopaliw i biokomponentów do pojazdów z silnikiem diesla.

Oferujemy ekologiczne paliwo **B100**, które jest produkowane z olejów roślinnych. Dzięki swojej wysokiej smarności wydłuża żywotność silnika, zabezpiecza aparaturę wtryskową przed nadmiernym zużyciem oraz zmniejsza emisję gazów cieplarnianych do powietrza.

BIOAGRA-OIL paliwa bliskie natury



BIOAGRA-OIL S.A. w 2010 r. uruchomiła w Tychach nowoczesny zakład produkcyjny biopaliw i biokomponentów o potencjale wyórczym na poziomie 200 000 ton rocznie. Proces technologiczny, oparty na licencji włoskiej firmy CM Bernardini, zapewnia najwyższą światową jakość produktów, które spełniają wszelkie wymagania polskiej i unijnej normy PN-EN 14214.

Bioagra-Oil.
W trosce o środowisko i Twoją flotę.
BIOAGRA-OIL S.A., info@bioagra-oil.pl, tel. 022 532 99 60
www.bioagra-oil.pl
Zapraszamy do współpracy!



Volvo
– marka
z tradycjami
– logo z
1957 roku



Volvo „Made in China”

autor: Kacper Jeneralski
fot.: archiwum autora

Do tego, że połowa kupowanych przez nas produktów codziennego użytku powstaje w Chinach, już przywykliśmy. Przejęcie marki Volvo przez chiński koncern Geely to dla niektórych już za dużo.

W ubiegłym roku po raz pierwszy w historii Chińczycy kupili więcej samochodów niż pogrążeni w kryzysie Amerykanie. W Stanach Zjednoczonych mieszka około trzystu milionów mieszkańców, Chińczyków jest miliard trzysta milionów, więc teoretycznie tamtejszy popyt na auta nie powinien nas dziwić. Zaskakujące jest za to tempo, w jakim rozrasta się chińska motoryzacja i to, że smok zaczyna pożerać zachodnie marki z wieloletnią tradycją.

Przypadek Volvo nie jest odosobniony, ale najbardziej wyrazisty. Pod koniec marca 2010 roku po kilku miesiącach rozmów koncern Ford podpisał z Chińczykami umowę o sprzedaży należącej do niego marki Volvo. Koncern Geely pełnoprawnym właścicielem szwedzkiej marki stanie się w czerwcu, za sumę 1,8 miliarda dolarów. Ford 11 lat temu zapłacił za Volvo ponad trzy razy więcej, ale w dzisiejszych czasach sukcesem jest samo znalezienie chętnego na nierentowną firmę. Cena to sprawa drugorzędna.

Co stanie się z Volvo?

Ponoć samochody mają pozostać europejskie, mają powstawać przy współpracy z Fordem i zgodnie z zachodnimi standardami. Pozostaje

tylko jedno „ale”... Część produkcji ma zostać przeniesiona do Chin, po to, aby obniżyć koszty produkcji. Wprawdzie nowy właściciel zapewnia, że produkowane w Azji auta nie stracą na jakości, ale co innego miałyby mówić?

Firma Geely produkuje samochody od 1998 roku, dziesięć lat wcześniej wytwarzała części do lodówek. Dziś Geely jest jednym z ważniejszych graczy na chińskim rynku motoryzacyjnym. Ma tam sześć fabryk, w których powstają samochody podobne do europejskich, ale tylko z wyglądu. Geely jest jedną z marek produkujących auta, których nadwozia „inspirowane” są europejskimi, japońskimi i amerykańskimi samochodami. W Państwie Środka własność intelektualna

nie jest specjalnie szanowana, o co zachodni producenci samochodów mają uzasadnione pretensje.

W Chinach funkcjonuje kilkuset mniejszych lub większych producentów samochodów, a więc Volvo będzie kolejną z setek marek na tamtejszym rynku. To, co dla Chińczyków w zakupie Volvo było najważniejsze, to nowoczesna technologia, o której wcześniej mogli tylko pomarzyć.

Saab częściowo też chiński

Druga szwedzka marka, o której było ostatnio głośno, jest należąca jeszcze niedawno do General Motors – Saab. Wprawdzie po długich i bardzo burzliwych pertraktacjach marka ostatecznie stała się własnością holenderskiego producenta sportowych samochodów Spyker, ale ta historia ma też swój chiński wątek.

Saab właśnie rozpoczął sprzedaż swojej najnowszej limuzyny 9-5, w tym samym czasie w Chinach rozpoczyna się sprzedaż zmodernizowanego modelu 9-5 poprzedniej generacji. To dosyć skomplikowana sytuacja, ale zupełnie zamierzona. Zanim GM sprzedał Holendrom prawa do produkcji Saabów, pozbył się



Geely HQ i jego przypadkowe podobieństwo do VW Golfa



Chevrolet Volt MPV5 – Pekin 2010



Hummer HX Concept – nie doczeka się swojej premiery

części starej technologii sprzedając ją do Chin. Maszyny, plany i dokumentację poprzedniego modelu 9-5 kupił koncern BAIC – kolejny chiński producent samochodów. Nie ma wątpliwości, że tu też najważniejsza była technologia. Nawet, jeśli nie jest ona nowością w skali światowej, to dla Chińczyków oznacza skok o wiele lat i możliwość dogonienia zachodniej motoryzacji.

Hummer Chiński nie został...

Choć to niektórym może nie mieścić się w głowie, koncern GM próbował sprzedać do Chin również Hummera. To kolejna z amerykańskich marek, które zostały przeznaczone do „kryzysowej wyprzedaży”. Hummer nie tylko przestał przynosić dochody, ale w dobie ślepego podążania za ekologią stał się też politycznie niewygodny. W ubiegłym roku, krótko po ogłoszeniu przez General Motors bankructwa, świat obiegła

informacja, że nowym właścicielem Hummera będzie Tengzhong Heavy Industrial Machinery – chińska firma produkująca maszyny budowlane i elementy do budowy mostów.

Brak doświadczenia potencjalnego nabywcy Amerykanów nie martwił. Sprzedaż Hammerów w salonach spadła o połowę, a to był tylko jeden z problemów koncernu GM, który musiał ratować się z tarapatów ogłaszając bankructwo. Kiedy wydawało się już, że transakcja jest niemal pewna, do głosu doszedł Pekin. Władze Chińskiej Republiki Ludowej powiedziały NIE! W kraju, w którym na tego typu decyzję trzeba mieć zezwolenie władz, paliwożerzy Hummer okazał się niepotrzebny. Nie miało już znaczenia, że marka miała zostać sprzedana za symboliczną kwotę 100 milionów dolarów. Chiński rząd nie wyraził zgody na zakup, a nierentowny Hummer został przeznaczony do likwidacji.

Europejski najazd na Chiny

Gdyby nie kryzys finansowy, to najprawdopodobniej o żadnej z wyżej wymienionych transakcji nie byłoby mowy. Żaden z koncernów nie chce pozbywać się marek, o których wizerunek walczył przez wiele lat. Jednak lepiej pozbyć się części majątku niż zakończyć działalność, zwłaszcza, że kraj, z którym handlujemy, ma potencjał – pod jeszcze jednym względem.

Z tanimi chińskimi samochodami nie można konkurować ceną, ale Azja jest miejscem, gdzie żyją również zamożni klienci. Dlatego Europejczycy chcą sprzedawać swoje samochody również w Chinach, a tamtejszy rynek odgrywa dla światowych koncernów coraz większe znaczenie.

Kiedy rok temu Porsche pokazało swój od dawna zapowiadany model Pakamera, właśnie na salonie motoryzacyjnym w Pekinie, wiele osób pytało się, czemu premiera nie miała miejsca w Europie albo w Stanach? To był właśnie jeden z pierwszych ukłonów w stronę największego rynku motoryzacyjnego na świecie.

W tym roku tego typu akcentów zobaczyliśmy już znacznie więcej. Przedłużone wersje Mercedesa klasy E, BMW serii 5, czy wydłużone Audi A8, to tylko niektóre limuzyny odsłonięte po raz pierwszy na tegorocznym salonie w Pekinie. Oczywiście auta będą sprzedawane również w Europie. Jednak fakt, że na miejsce pierwszej premiery wybiera się tak odległy kraj, jest dowodem na to, że to właśnie Chiny w najbliższych latach mogą stać się lokomotywą światowej motoryzacji. Być może niedługo statkami z dalekiej Azji będą do nas przyływały już nie tylko tekstylia i plastikowe zabawki.



Przedłużone
BMW serii 5
– Pekin 2010



Volkswagen
Phaeton
– Pekin 2010

Najnowsze wiadomości z Transpass

Oplaty myta w Skandynawii w jednym systemie!

Z dniem 1 kwietnia Transpass oferuje przewoźnikom międzynarodowym kompletny pakiet do opłacenia myta w całej Skandynawii. Oprócz Eurowiniet na drogi Danii i Szwecji, istnieje możliwość otrzymania od Transpass urządzenia AutoPass (OBU) do automatycznego poboru myta na drogach Norwegii oraz na mostach Storebelt o Oresund. Ponadto, klient firmy Transpass ma możliwość otrzymania niebagatelnych rabatów na myto norweskie oraz uzyskania elektronicznego podglądu swoich przejazdów, co umożliwi w łatwy sposób kalkulację kosztów. Transpass jest pierwszą firmą europejską, która otrzymała od Norweskiego Urzędu Dróg Publicznych prawo do dystrybucji usług opłat drogowych swoim klientom. Firma oferuje oprócz urządzeń do poboru myta w całej Europie także aplikacje komputerowe służące do minimalizacji kosztów transportowych.

Portal Klienta Transpass do monitorowania transakcji

Jako międzynarodowy przewoźnik musicie Państwo kontrolować dokładnie swoje koszty. Z uwagi na ich ciągły wzrost oraz kryzys gospodarczy ważne jest, aby o ich wysokości, miejscu i czasie powstania można było dowiedzieć się jak najszybciej.

Z tego też powodu specjaliści w Transpass stworzyli dla swoich najlepszych klientów specjalny Portal Klienta, który umożliwia sprawdzenie, z jakich usług dana firma korzysta, jakie i kiedy zostały wystawione faktury oraz jaka jest zawartość elektronicznych specyfikacji. W przypadku niektórych usług można sprawdzić, jakie transakcje zostały zawarte w ciągu ostatnich 24 godzin.

Portal umożliwia ponadto zapoznanie się z wszystkimi zapytaniami klientów w sprawie zwrotu podatku VAT. Jeśli podatek jest zwracany poprzez Transpass, istnieje możliwość kontroli przebiegu realizacji wniosków przez 24 godziny na dobę. Transpass jako jedna z nielicznych firm w Europie umożliwia swoim klientom transparentność transakcji i stanu realizacji usług.

Portal Klienta służy też do informowania klientów o nowych usługach Transpass.

Łatwiejszy zwrot podatku VAT za pośrednictwem agenta

Wprowadzenie w 2010 roku nowej dyrektywy unijnej w sprawie zwrotu podatku VAT miało na celu uproszczenie procedury zwrotu podatku VAT oraz poprawienie sytuacji podmiotów gospodarczych. Jednak w praktyce temat zmian okazał się bardzo skomplikowany dla wszystkich administracji podatkowych EU. Tylko niektóre z krajów unijnych są przygotowane do zmian w zakresie funkcjonowania portali, a wiele z nich boryka się jeszcze z problemami proceduralnymi odnośnie sposobu prezentacji wniosków w krajowych urzędach skarbowych.

Oto niektóre z powodów, dla których warto złożyć wnioski o zwrot VAT za pośrednictwem profesjonalnego agenta:

1. Wniosek składa się wypełniając go za pomocą stosownego portalu i przedkładając do właściwego urzędu za pomocą bezpiecznego podpisu kwalifikowanego, który posiada agent.
2. Wniosek będzie sprawdzany przez organ podatkowy za granicą pod względem merytorycznym, czyli poprawności faktur i paragonów, możliwości odliczenia VAT za daną usługę według przepisów podatkowych funkcjonujących w tym danym kraju.
3. Z uwagi na to, iż urzędy skarbowe będą z pewnością przynajmniej w okresie przejściowym wzywać o uzupełnienie wniosku o oryginały dokumentów zakupowych, przedłożone agentowi



- oryginały faktur umożliwią natychmiastowe zareagowanie na wezwanie urzędu skarbowego, zapobiegając w ten sposób możliwości pozostawienia wniosku bez rozpatrzenia.
4. Wszelka korespondencja, np. wezwania, decyzje, nie będzie przesyłana do podatnika za pomocą urzędu skarbowego w Polsce, tylko z organu zagranicznego bezpośrednio do klienta, czy też jego pełnomocnika, w języku obowiązującym w danym kraju. Przy współpracy z agentem uniknie się konieczności tłumaczenia pism urzędowych, jak i obowiązku poznania przepisów lokalnych.
 5. Nowe przepisy skomplikowały także system ewidencjonowania zakupów. Należy każdy zakup przedstawić za pomocą odpowiedniego kodu. Istnieje 10 kodów głównych, ale są również podkody i pod-pod-kody. W wielu krajach wymaga się stosowania bardzo rozbudowanego systemu według osobnych preferencji każdego z krajów, o czym profesjonalny agent jest na bieżąco informowany przez zagraniczne urzędy skarbowe.
 6. Z uwagi na szeroko rozbudowane i poprawne kontakty z administracjami podatkowymi krajów EU, jesteśmy na bieżąco informowani o wszelkich ustaleniach i zmianach dotyczących podatku VAT.
 7. Profesjonalny agent posiada portal klienta, który umożliwia monitorowanie statusu złożonego wniosku, co pozwala na lepszą organizację procesu zarządzania w firmie transportowej i właściwe planowanie kosztów i wpływów.

Zlecając zwrot zagranicznego podatku VAT profesjonalnemu agentowi poprzez ZMPD unikną Państwo skomplikowanych procedur związanych z aktualnym sposobem prezentowania wniosków!

Grupa firm Transpass, w skład której wchodzi firma Versluis International Taxes B.V., jest jedną z wiodących firm w Europie w zakresie zwrotu podatku VAT i świadczenia usług opłat autostradowych oraz rezerwacji promów, pociągów dla wielu tysięcy firm transportowych w Europie. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w tej dziedzinie. Własne biura w krajach unijnych, w tym w Polsce, pozwalają konsultantom Transpass komunikować się z klientami w ich własnym języku, a atrakcyjność oferty sprawia, iż korzystają z niej także firmy największe w Polsce.

Leszek Rajchert
dyrektor Transpass w Polsce
l.rajchert@transpass.eu

Biura lokalne Transpass w Polsce:

Gdynia, tel. 058-6259162
Ostrów Wielkopolski, tel. 062-5927877
Rzeszów, tel. 017-8602030
Warszawa, tel. 0500133700



WYBRANE OFERTY SEKCJI SERWISOWEJ ZMPD

Program „RAZEM W PRZYSZŁOŚĆ”

ZMPD SEKCJA
SERWISOWA



TC TRUCK & CARGO® – Europejski Lider wśród giełd transportowych.

- Dostęp do 230 tys. aktualnych ofert frachtów i przestrzeni ładunkowych,
- 75 tys. użytkowników z 44 krajów Europy,
- atrakcyjna oferta dla członków ZMPD-użytkowników aktywnych Kart VIP



OFERTY SPECJALNE Programu „Razem w przyszłość”

Szczegółowe informacje o wybranej ofercie dostępne na stronie internetowej www.uslugi.zmpd.pl tylko dla aktywnych użytkowników kart programu „Razem w przyszłość”. W przypadku zainteresowania wybraną ofertą, należy zalogować się na ww. stronie, następnie nacisnąć przycisk „Jestem zainteresowany” znajdujący się w „szczegółowych informacjach o ofercie”.

Korzystanie z ofert nigdy nie było tak proste!

map&guide

Map & Guide to lider na rynku transportowym w dziedzinie oprogramowania do planowania i kalkulacji zadań przewozowych, dystrybucyjnych, zarówno dla transportu ciężkiego jak i dostawczego.

Oferta firmy Map & Guide

intrum justitia

Skuteczna windykacja należności zagranicznych i krajowych w 24 krajach Europy (UE). Dla firm członkowskich ZMPD przygotowana jest specjalna oferta stawek windykacyjnych.

Oferta Intrum Justitia

Continental

Markowe opony w niskiej cenie.

Wystarczy wskazać na stronie portalu Sekcji Serwisowej ZMPD www.uslugi.zmpd.pl „Markowe opony taniej”, typ ogumienia oraz ilość i nacisnąć przycisk „Jestem zainteresowany”.

Opony Continental



OCRK

Oferta firmy PC Net Service. Analiza i rozliczanie czasu pracy, dostarczanie gotowych wniosków, raportów i zaświadczeń. Rabat dla wszystkich firm członkowskich ZMPD.

OCRK - analiza czasu pracy kierowców

Reflexite

Reflexite jest jednym z liderów w produkcji folii odbłaskowych stosowanych do oznakowania ECE104.

Oferta firmy Reflexite

Daje możliwość bezgotówkowego zakupu paliwa w 15 krajach na 1400 stacjach, uzyskania linii kredytowej; atrakcyjne ceny paliw, fakturowanie bez VAT-u, brak opłat serwisowych.

Kontakt: tel. 022- 5361016
e-mail: kartypaliwowe@zmpd.pl

Karta paliwowa M-Oil



Jedyny ośrodek w Polsce akredytowany przez AKADEMIE IRU w GENEWIE oferujący PRESTIŻOWE DYPLOMY IRU

ZAPRASZA NA SZKOLENIA

- Kompetencji zawodowych przewoźnika drogowego CPC
- Okresowe i kwalifikacji wstępnej kierowców
- Czas pracy kierowców i obsługi tachografów
- Zasad rozmieszczania i mocowania ładunków
- Doradców do spraw bezpieczeństwa (DGSA)

Organizuje szkolenia o wybranej tematyce transportowej wg indywidualnych potrzeb klientów.

ZAPRASZA DO WSPÓŁPRACY

zainteresowanych prowadzeniem szkoleń kierowców zawodowych.

POSZUKUJE

instruktorów, partnerów dysponujących pojazdami szkoleniowymi i placem manewrowym.

ZAPEWNIA

programy, podręczniki i materiały dla wykładowców opracowane przez ATP



Szkolenia odbywają się w siedzibie ZMPD,
ośrodkach partnerskich lub w siedzibie klienta.

Kontakt:

tel. + 48 22 536 10 69

tel. + 48 22 536 10 63

faks: + 48 22 536 10 70

e-mail: szkolenia@zmpd.pl

Zapisy i informacje w COS ZMPD
Al. Jana Pawła II 78 w Warszawie





Od dawien dawna ludzie ufają gwiazdom. I słusznie.

Actros. Jego siłą jest niezawodność.



Marka Daimler AG

Mercedes-Benz

W trudnej branży transportowej o sukcesie decyduje niezawodność. To fakt jasno przemawiający za Actrosem. Jest on dowodem naszego bezkompromisowego dążenia do perfekcji. Wiele jego elementów konstrukcyjnych wciąż udoskonaliliśmy. Rezultat: wysoka trwałość i duże odstępstwa pomiędzy przeglądami technicznymi – a więc samochód ciężarowy,

który robi to, co do niego należy: jeździ i zarabia pieniądze. Robimy wszystko, aby nasze pojazdy były tak niezawodne. www.mercedes-benz.pl/actros

Trucks you can trust