

PRZEWOŹNIK

ISSN 1899-9719

www.przewoznik.zmpd.pl

nr (14) VI listopad/grudzień 2010

ZMPD
Dwumiesięcznik

**67 sztuk EKMT w bazie to za mało
Zezwolenia Polska–Rosja
W poszukiwaniu kompromisu** s. 4

Ekonomiczny, trwały, komfortowy s. 72

**Musimy walczyć
o przyszłość transportu** s. 6

Ubezpieczenia dla Ciebie,
Twojej Rodziny i Biznesu

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP



InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group należy do europejskiej grupy ubezpieczeniowej VIIG. Z korzyścią dla naszych Klientów i Partnerów biznesowych łączymy kompetencje polskiego zespołu z ekonomicznym potencjałem wielkiego europejskiego koncernu. Każdego roku tworzymy nowe rozwiązania ubezpieczeniowe, dzięki którym obejmujemy ochroną miliony Polaków.

www.interrisk.pl

Szanowni Czytelnicy,

Znamy już wykonawcę i operatora elektronicznego systemu opłaty drogowej. Zgodnie z ustawowym terminem, do 1 lipca 2011 r., wybuduje go i uruchomi konsorcjum Kapsch. Tak przynajmniej deklaruje zarząd firmy. Nie znamy natomiast odpowiedzi na fundamentalne dla transportu pytanie: za ile będziemy po tych drogach jeździć? Do Sejmu nie wpłynęły jeszcze żadne projekty rozporządzeń, które stałyby się podstawą do publicznej debaty o tej kwestii. Wprawdzie w telewizyjnym wywiadzie minister Cezary Grabarczyk podał wysokość stawki za kilometr w systemie elektronicznym – 46 gr, ale nie wiadomo, czy są to swoiście pojęte „społeczne konsultacje”, czy formalne stanowisko Ministerstwa Infrastruktury. Jeżeli to drugie – zatrważa może brak wyobraźni urzędników odpowiedzialnych za wprowadzanie nowego systemu, którzy nie mogą (albo nie chcą) określić skutków drakońskich podwyżek na całą gospodarkę. Firmy transportowe nie udźwigną tak wysokiego wzrostu kosztów, tym bardziej, że zmagają się nadal ze skutkami niedawnego kryzysu gospodarczego. Tak znaczące podwyżki muszą się przełożyć na koszty usług transportowych i siłą rzeczy na ceny przewożonych towarów, czyli obciążą wszystkich konsumentów.

Wpływu na gospodarkę kraju, a w szczególności na branżę transportową – nie oszacowano. Przynajmniej z żadnych oficjalnych dokumentów rządowych to nie wynika. Znane są jednak wpływy, jakie do budżetu będzie wносił operator systemu – 19,5 miliarda złotych do 2018 roku. Wydaje się, że dla rządu liczą się tylko te liczby.

*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:
Kamila Alvaro, Iwona Jowik,
Kacper Jeneralski, Krystian Łatka,
Anna Piotrkiewicz, Robert Przybylski,
A. Rusztecka, Mirosław Siech,
E. Suszyńska, Barbara Szulak,
Jacek Wejman

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:

Zezwolenia Polska–Rosja W poszukiwaniu kompromisu	4
Musimy walczyć o przyszłość transportu	6
Jak nie stracić na rynku rosyjskim	9
Znowu trudne rozmowy międzynarodowe	10
Rosyjscy przewoźnicy: najgorsze minęło	12
Wszystko zaczęło się od TIR-a... ... i tak już trwa 50 lat	15
Polscy przewoźnicy mają klucz do sukcesu	18
„Tiry na tory”, czyli: weź dotację i opluj konkurencję	20
Trzeba go stworzyć, bo nie istnieje Europejski system transportowy	22
Drogi Hiszpanii	24
System szkoleń kierowców – system obciążeń przedsiębiorców	26
Pierwsze złoto dla Polski	28
Zebrania regionalne członków ZMPD II tura – wrzesień 2010	30
eReporting DKV	38
Sąd polubowny	40
Leasing bez tajemnic	41
Zarządzanie firmą wiąże się z wyrzeczeniami	44
Bezpieczeństwo prowadzenia działalności w transporcie	46
KRISMAR: 10 lat na trudnym rynku	48
Jak francuski ustawodawca troszczy się o przewoźników?	50
Jak uniknąć zapłaty należnego podatku VAT z własnej kieszeni	54
Leasing w podatkach	56
Subsydjarne ubezpieczenie CMR – ważne!	60
Programy ubezpieczeń komunikacyjnych Czy tani równa się dobry?	62
Opona ważny element ciężarówki	66
Ekonomiczny, trwały, komfortowy	72
Zielony IAA Hanower 2010	74
Paryż 2010	78

Zezwolenia Polska–Rosja W poszukiwaniu kompromisu

autor: Ryszard Gałczyński



Od lewej:
Jarosław Jakoniuk,
Tadeusz Wilk,
Jan Buczek,
Oleg Starovojtov,
Piotr Pawluk

Spotkanie polskich i rosyjskich przewoźników, przeprowadzone 28 października w Warszawie, odbyło się „w cieniu” niedawnej decyzji Federacji Rosyjskiej o jednostronnym samoograniczeniu kontyngentu bazowego zezwoleń EKMT do **67**. Stworzyło to nową sytuację na rynku przewozów między Polską z Rosją. Zasadność i skutki takiego posunięcia nie były przedmiotem debaty, ale polscy przewoźnicy doskonale zdają sobie sprawę, że tak drastyczne cięcie doprowadzi do poważnego ograniczenia transportu na wschód.

Dlatego podstawowym celem, jaki w tych negocjacjach starali się osiągnąć, było utrzymanie liczby przewozów na dotychczasowym poziomie. Kontyngent zezwoleń, który pozwoliłby na jego realizację, oszacowano na 190 tysięcy zezwoleń ogólnych, w tym 76 tysięcy Rosja K-3. Z zastrzeżeniem, że pole

ewentualnego kompromisu zawiera się pomiędzy liczbą 30 a 76 tysięcy zezwoleń specjalnych.

Delegacja rosyjska w krótkim komentarzu odniosła się do decyzji swojego rządu, informując, że jest ona realizacją strategicznych interesów ich polityki transportowej. Rząd chce zagwarantować spokojny rozwój firm przewozowych, nawet jeżeli będzie temu służyło ograniczenie kontyngentu zezwoleń. Poza tym generalną zasadą ma być przewóz towarów z Unii Europejskiej do Rosji przez przewoźników rosyjskich. W ten sposób pojmują ochronę własnego rynku. Z wypowiedzi przedstawicieli rosyjskiego ASMAP-u wynikało również, że system EKMT jest dla nich zbyt kłopotliwy i woleliby opierać swoje stosunki z krajami UE na umowach dwustronnych. Odnosząc się do propozycji strony polskiej podkreślali przewagę doświadczenia, taboru

i zamożności, jaką mają nad nimi polscy koledzy – jako jeden z głównych argumentów coraz silniejszego limitowania własnego rynku. Brak możliwości optymalnego wykorzystania już posiadanego taboru również uzasadnia takie działania. Ostatecznie Rosjanie zaproponowali kwotę 120 tysięcy zezwoleń ogólnych i 25 tysięcy Rosja K-3. Takiego rozwiązania strona polska w żaden sposób nie mogła przyjąć jako rekomendacji dla swojego rządu. W konkluzji na zakończenie spotkania prezes ZMPD Jan Buczek wyraził nadzieję, że mimo burzliwej debaty wola kompromisu jeszcze się nie wyczerpała, chociaż nie posunęliśmy się ani o „krok naprzód”. Z kolei według Olega Starovojtova, zastępcy dyrektora generalnego ASMAP, rozmowy prowadzone nawet z zupełnie odmiennych pozycji, wysłuchanie własnych argumentów – zbliżają, a to już jest krok do przodu.

NAJTAŃSZE PROMY DO ANGLII I NIE TYLKO...

- » Oferty wszystkich wiodących przewoźników promowych w Europie: Wielka Brytania, Skandynawia i Morze Śródziemne
- » Użyteczne w Twojej pracy narzędzia:
 - interaktywna mapa połączeń promowych
 - podgląd „na żywo” z obsługiwanych portów
 - mapa nawigacyjna, dająca ci możliwość obserwacji ruchu jednostek w czasie rzeczywistym
- » Gwarancja oszczędności Twoich kosztów
- » Brak ukrytych opłat dodatkowych
- » Najświeższe fakty i informacje o zmianach w ruchu promowym
- » Doradztwo w przypadku przewozu ładunków niebezpiecznych i ponadgabarytów
- » I wiele innych opcji...

Informacje o przeprawach:

- » **Wielka Brytania i Irlandia**
58 76 99 993, 58 76 99 940, 58 76 99 921
- » **Skandynawia i Morze Śródziemne**
58 76 99 903, 58 76 99 872, 58 76 99 958
- » **fax:** 58 76 99 933
- » **e-mail:** promy@promy24.com
osobowe@promy24.com



Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów
PKS Gdańsk Oliwa S.A.
ul. Kołobrzeska 28
80-394 Gdańsk

Poszukujemy przewoźników do stałej współpracy w zakresie transportu krajowego i międzynarodowego. Także holowanie naczepek.

Oferujemy atrakcyjne możliwości współpracy. Terminy płatności do 28 dni.

Istnieje możliwość wymiany ciągników wyprodukowanych przed rokiem 1999 na nowsze.



PKS GDAŃSK - OLIWA SA



www.pks-sa.com

Kontakt:
tel. 58 76 99 943, tel. kom. 501 591 839
e-mail: marketing@pks-sa.com.pl

Musimy walczyć o przyszłość transportu

Rozmowa z Janem Buczkim, prezesem ZMPD



Zakończyły się dwie tury zebrań regionalnych. Jakie najistotniejsze kwestie zostały poruszone przez środowisko podczas tych spotkań?

Dominował temat bardzo trudnej sytuacji finansowej przedsiębiorstw, w jakiej znalazły się po kryzysie. Wielu przewoźników było zmuszonych odstawić część swojego taboru. Wprawdzie ich firmy na skutek tej redukcji nie straciły swojego potencjału (takie możliwości dała branża „ustawa antykryzysowa”), ale ponowne uruchomienie pojazdów wymaga zaangażowania poważnych środków finansowych, których po prostu brak. Na każdy ponowne uruchamianie środka transportu trzeba ponad 100 tysięcy złotych. A kiedy mamy do czynienia z prak-

tyką banków, które unikają kredytowania branży transportowej, to cały ten obraz wygląda nienajlepiej.

Do fatalnej kondycji finansowej przewoźników przyczyniają się również zatory płatnicze. Okres przedawnienia roszczeń w transporcie drogowym mija po upływie dwunastu miesięcy od wykonania usługi, a opóźnienia w regulowaniu należności sięgają tego okresu. Na zebraniach zauważalny był również niepokój o losy samego Zrzeszenia w związku z działaniami grupy wiecznie niezadowolonych członków, którzy nie znajdując poparcia dla swoich poglądów – wciąż postanawiają walczyć z organizacją, jej przedstawicielami i organami.

Wiele emocji budzi wprowadzenie elektronicznego systemu poboru

opłat drogowych. Ogłoszono wreszcie, kto będzie jego wykonawcą i operatorem. Jakie jest stanowisko Zrzeszenia wobec ciągle nieoficjalnych informacji dotyczących wysokości stawek za kilometr?

To, czy wybrana firma będzie budować ten system, nie jest jeszcze przesądzone. Wpłynął protest konkurencji i dopiero po jego rozpatrzeniu będzie można to jednoznacznie stwierdzić. Możemy mieć tylko nadzieję, że procedura odwoławcza nie potrwa kolejnych kilka miesięcy. Dotrzymanie terminu uruchomienia systemu dziś wydaje się mało realne, kolejna strata czasu skłania do pytań, czy nie będzie to miało wpływu na jakość realizacji całego przedsięwzięcia. Największym absurdem tej sytuacji jest fakt, że nikt z nami o tym nie rozmawia, mimo że pobór opłat dotyczy naszej branży. Ciekaw jestem, czy twórcy systemu w taki sam sposób traktują administratorów krajowych odcinków dróg. Czy tak jak nas, zamierzają ich postawić przed faktem dokonanym?

W opinii Ministerstwa Infrastruktury wprowadzenie elektronicznego systemu nie będzie rodziło negatywnych skutków dla gospodarki kraju, a także dla naszej branży. Niestety ministerstwo nie przedstawiło nam konkretnych szacunków, które mogłyby ten pogląd potwierdzić. Dlatego sami zleciliśmy przeprowadzenie badań przez niezależne instytucje. W tym celu wysłaliśmy ankietę do przewoźników – członków ZMPD. Kiedy zapoznamy się z wynikami, opracowanymi przez niezależnych

ekspertów, będziemy mogli odnieść się do tego problemu. Wiadomo, że po raz kolejny przyjdzie nam zmierzyć się z wzrostem kosztów funkcjonowania naszych przedsiębiorstw. To każe z obawą myśleć o rentowności transportu polskiego, bowiem niekończące się podwyższanie kosztów powoduje, że nie jesteśmy w stanie podołać konkurencji zagranicznej. Jest dla mnie wielkim zaskoczeniem, że jeszcze przed konsultacjami społecznymi ministerstwo ogłasza publicznie wysokość opłat za korzystanie z dróg – 46 groszy za kilometr. Tak wysoka stawka budzi zdecydowany sprzeciw przewoźników. Pytamy – na jakiej podstawie ją określiło? Po raz kolejny, nie licząc się z naszymi możliwościami, dokonano kalkulacji, wychodząc z... oczekiwanych wpływów! Nie wzięto wcale pod uwagę długofalowych kosztów utrzymania infrastruktury. Kiedy kilka lat temu Niemcy wprowadzali elektroniczne opłaty, okazało się, że ten proces jest skomplikowany i trwa długo. Dobrze wykonany system działa dziś bez zarzutu, ale opóźniony był znacznie, a w tym czasie użytkownicy autostrad jeździli za darmo.

Cóż... Różnice między Polską a Niemcami polegają m.in. na tym, że tam rząd najpierw wybudował autostrady i udostępnił je gospodarce, a dopiero później rozpoczął pobór opłat, po to, by obniżyć koszt ich eksploatacji. Natomiast u nas opłaty mają pokryć koszty budowy dróg i zobowiązań rządu wobec koncesjonariuszy autostrad!

Kwestią wymagającą zdecydowanego stanowiska jest sprawa rosyjskich zezwoleń. Polityka, jaką prowadzą Rosjanie wobec całej UE, w sposób szczególny uderza w polskich przewoźników. Jakie działania niwelujące negatywne skutki rosyjskich decyzji o samoograniczeniu własnego udziału w rynku będą rekomendowane

przez ZMPD naszemu rządowi?

Sprawa długofalowej współpracy z Rosjanami jest bardzo złożona. Nie da się nadrobić strat wynikających ze szkodliwych dla branży decyzji sprzed kilku lat. Nie udało się nam jeszcze przywrócić dawnego poziomu obsługi rynku rosyjskiego, ale próbujemy przynajmniej zdyskontować geopolityczne położenie naszego państwa, o co od dwudziestu lat zabiegam, reprezentując polskich przewoźników przed administracją państwa. Rosjanie są partnerem szczególnym. Aby efektywnie prowadzić z nimi dialog, trzeba mieć dobre rozeznanie stosowanych przez nich strategii. Tam negocjatorami nie są przypadkowi ludzie, działają w sposób bardzo konsekwentny, zdecydowany i mają jasno określone cele. Dotychczasowe działania polskiej administracji doprowadziły do usztywnienia relacji z Rosjanami. Na szczęście okres składania pustych deklaracji, dla uzyskania chwilowego efektu, mamy już za sobą. Strona polska gra tylko realnymi argumentami i próbuje przywrócić nam dobry wizerunek, jako strategicznego partnera.

W stosunkach z Rosjanami istotne jest zachowanie ciągłości dialogu i strategii. Nie ma jednak powodu, by nie podejmować stanowczych rozmów w obronie naszych interesów. Jesteśmy głównym państwem tranzytowym w obsłudze rynków UE w handlu z Rosją i należy dążyć do tego, aby zrekomensowano nam obciążenia wynikające z nasilonego ruchu tranzytowego. W umowie z Rosjanami jest zapis o stałym wroście zezwoleń specjalnych (K-3) w zależności od kontyngentu zezwoleń ogólnych. Niestety, przez nieodpowiedzialną politykę poprzednich ekip rządowych z roku na rok traciliśmy udział w przewozach między Rosją a UE, mimo że ogólny kontyngent wzrastał. Od 2 lat współpraca ZMPD

i Ministerstwa Infrastruktury układa się lepiej, co stwarza nadzieję na odbudowanie naszego udziału na wschodnim rynku transportowym. Ważną kwestią jest uszczelnienie granicy, bowiem ogromna ilość przewoźników ze wschodu wjeżdża przez Litwę, nie tylko po to, by wwieźć pełne zbiorniki paliwa, ale przede wszystkim po to, aby „zaoszczędzić” zezwolenie.

Nie zgodzimy się na żadną formę samoograniczenia zezwoleń umożliwiających wykonywanie transportów w Rosji. Chcemy, aby umowa i protokół wykonawczy do niej był stosowany przez obydwie strony. Uważamy, że udział polskich przewoźników na rynku rosyjskim powinien wynosić 70 tysięcy zezwoleń K-3, przy dwustutysięcznym kontyngencie zezwoleń ogólnych. Ale póki co tak nie jest...

Na Zgromadzeniu Ogólnym Delegatów przyjęto zmiany w Statucie Zrzeszenia, które były efektem ponad rocznych prac specjalnej komisji. Delegaci opowiedzieli się za pewnymi zmianami organizacyjnymi, niektóre propozycje zmian odrzucili. Co sprawia, że niektórzy delegaci, pomimo tych demokratycznych procedur, blokują możliwość dokonywania zmian wewnątrz organizacji?

ZMPD ma długą historię i spełnia ważne zadania dla polskich przewoźników. Powstało w określonym celu – aby polscy przewoźnicy mogli korzystać z systemu TIR. Nie ma dziś żadnego znaczenia, czy niektórym z naszych wewnętrznych „etatowych oponentów” to się podoba, czy nie, bo obowiązkiem ZMPD jest stała dbałość o to najważniejsze zadanie. Dziennie wydajemy karnety, których wartość gwarancyjna wynosi około 60 milionów euro. Zarządzamy systemem TIR wzorowo, co potwierdziły audyty przeprowadzone przez IRU. Innym

zagadnieniem, którym ZMPD równolegle zaczęło się zajmować, kiedy wybrano mnie Sekretarzem Generalnym, było rozwiązywanie problemów merytorycznych i dostarczanie członkom ZMPD wiedzy o warunkach wykonywania przewozów w różnych krajach. W tym celu powołałem Departament Transportu. Stworzyliśmy wtedy system elektronicznego przekazu komunikatów, który do dziś jest chyba największym korporacyjnym systemem łączności.

W tym okresie doprowadziliśmy do wielu korzystnych dla transportu zmian w prawie, zmieniliśmy wizerunek naszej organizacji, na międzynarodowym i krajowym poziomie. Występujemy w obronie polskich przewoźników. Jesteśmy dziś szanowaną instytucją opiniodawczą, co jest powodem do satysfakcji. Przeszkadzają nam niestety ambicje niektórych kolegów, którzy nie znaleźli uznania większości delegatów. Za nic mają demokratyczne wybory, nawet własne deklaracje gotowości do pracy na rzecz naszej organizacji. Wszystkie organa i instytucje, do których składali protesty, uznawały je za bezzasadne, a ja za każdym razem wierzyłem, że się opamiętają i pojawi się szansa na współpracę. Również ostatni, kontrowersyjny protest grupy delegatów jest odrzucany, zmiany Statutu są zarejestrowane przez sąd, a tymczasem my tracimy energię i czas na udowadnianie prawdy. Może właśnie o to chodzi...?

Jakie inicjatywy dotyczące zmian prawnych będą podejmowane przez ZMPD w najbliższym czasie?

Lista spraw jest długa i niektóre z nich ciągną się latami. Dzisiaj najważniejszym problemem jest sprawa opłat za korzystanie z dróg. To zagrożenie dla firm członków ZMPD i w tej sprawie nie odpuścimy. Kiedy już będziemy dysponować wynikami badań skutków ekonomicznych, wystąpimy z prośbą o zwołanie w tej sprawie Sej-

mowej Komisji Infrastruktury. Wnieśliśmy też ten problem pod obrady Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych, w której reprezentuję środowisko przewoźników. Będziemy starali się, żeby Komisja wyraziła stanowisko w sprawie projektu rozporządzenia, określającego wysokość stawek. W tej sprawie musimy być nieustępliwi.

Sprawy szczególnej wagi omawiane są na Forum Transportu Drogowego. FTD powstało z inicjatywy ZMPD i ma za zadanie wypracowywanie wspólnego stanowiska środowiska w różnych sprawach. Ostatnio zajęliśmy się patologiami, wywołanymi nowymi przepisami o szkoleniu kierowców. Jest nadzieja, że w krótkim czasie dojdzie do nowelizacji najbardziej szkodliwych dla naszej branży zapisów. Taką deklarację złożył wiceminister Tadeusz Jarmuziewicz, a w imieniu opozycji wiceprzewodniczący Komisji Infrastruktury, poseł Wiesław Szczepański.

Są i ewidentnie dobre wieści. W lipcu weszła w życie dyrektywa europejska, dotycząca zwrotu VAT tylko od faktur zapłaconych. Postulat w tej sprawie przewoźnicy zgłaszali od lat, a my konsekwentnie działaliśmy w tej sprawie. Teraz wnieśliśmy do Komisji Trójstronnej inicjatywę przeniesienia zapisów europejskich do prawa polskiego.

Po 20 listopada rozpoczyna się w Parlamencie prace nad nowelizacją ustawy o stowarzyszeniach. Przygotowaliśmy już uwagi do tego projektu. ZMPD jest jednym z najstarszych i największych stowarzyszeń w Polsce i chcemy służyć naszym doświadczeniem innym organizacjom. Zależy nam na zmianach, które wzmocnią stowarzyszenia i zmniejszą ich uzależnienie od władz politycznych.

W Sejmie cały czas toczą się prace nad nowelizacją przepisów dotyczących dróg i transportu, a my jesteśmy ich uczestnikami. Reprezen-

tanci ZMPD są stałymi przedstawicielami środowiska przewoźników nie tylko w Komisji Infrastruktury, ale we wszystkich komisjach, w których omawiane są nasze sprawy.

Dziś dostrzegamy symptomy wzrostu gospodarczego, chociaż daleko jeszcze do koniunktury. Jak powinni postępować przewoźnicy, aby odzyskać utracony poziom obsługi rynków?

Kiedy wchodziliśmy do Unii Europejskiej, wypowiadałem się w sprawie racjonalnego podejścia do nowej sytuacji, co wtedy wywołało ożywioną dyskusję. Chociaż obecnie jest inna sytuacja, to tamte moje uwagi chyba nadal są aktualne. Zagraniczni przewoźnicy wiedzą, że najbliższy okres to dobry czas dla transportu, zwiększają potencjał, ale dlatego, że dawno pozbyli się starszych pojazdów, a po pierwszych symptomach kryzysu skurczyli swój tabor. My ponownie będziemy potrzebni tylko do wykonywania zleceń, których oni nie będą w stanie zrealizować. Nie wolno już podejmować decyzji o zakupie taboru tylko dlatego, że sąsiad właśnie kupił! W ten właśnie sposób sami wygenerowaliśmy sobie swój własny branżowy kryzys, zanim pojawił się światowy kryzys finansowy ze wszystkimi jego skutkami!

Polski przewoźnik ma „to coś”, czego brak zagranicznym konkurentom. Mamy ułańską fantazję i odwagę, intuicję i umiejętność dostosowywania się do wciąż zmieniających warunków, a także nieprawdopodobną odporność i konsekwencję. Te cechy z jednej strony pomagają nam zaistnieć i uruchomić działalność, z drugiej – mogą doprowadzić do zguby na własne życzenie, przed czym ostrzegam.

Mimo to jestem przekonany, że wielu z naszych kolegów odzyska utracone kontrakty, wielu pozyska nowe, czego wszystkim serdecznie życzę.

Rozmawiał Ryszard Gałczyński

Posiedzenie FTD – 16 września br.

Jak nie stracić na rynku rosyjskim

autor: Ryszard Gałczyński



Od lewej:
Jan Buczek,
Tadeusz
Jarmuziewicz

Forum Transportu Drogowego z 16 września zwołano w celu wypracowania rekomendacji dla rządu w sprawie odpowiedzi strony polskiej na decyzję Rosjan o jednostronnym samoograniczeniu liczby zezwoleń bazowych EKMT. Spotkanie odbyło się na prośbę wiceministra Tadeusza Jarmuziewicza. Poddał on pod dyskusję cztery propozycje zachowań strony polskiej wobec stanowiska Rosjan. Pierwsza – zgoda na tę propozycję i przyjęcie poziomu 67 zezwoleń bazowych. Druga – wprowadzenie takiego samego ograniczenia do 67 zezwoleń przez Polskę. Trzecia – samoograniczenie się strony polskiej do 30 zezwoleń bazowych. Czwarta – opcja zero, czyli praktycznie uniemożliwienie wjazdu na terytorium Polski przewoźnikom

spoza UE, a tym samym zamknięcie tranzytu dla Rosji. Ten ostatni wariant byłby, zdaniem ministra, sygnałem dla krajów europejskich do podjęcia rozmów o rewizji decyzji Rosjan. Posiedzenie Grupy Transportu Drogowego ITF w Paryżu było poświęcone ustaleniu kontyngentu zezwoleń na lata 2011-2015, jednakże wobec dużych rozbieżności zdołano osiągnąć porozumienie jedynie w kwestii poziomu kontyngentu na rok 2011. Polska uzyskała 183 zezwolenia bazowe. Decyzja Rosjan o ustaleniu własnego kontyngentu w liczbie 67 oznacza zatem radykalne zmniejszenie udziału polskich przewoźników w ich rynku.

Forum uznało, że polska odpowiedź na tak ostre stanowisko Rosjan powinna być równie zdecydo-

wana. Niemniej nie może być zbyt radykalna, ponieważ nie można liczyć na wsparcie innych krajów – członków ITF. Poza tym prowokacyjna decyzja Rosjan uderza również w ich własnych przewoźników, co pozwala przypuszczać, że istnieje jeszcze pole do rozmów. Zdaniem członków Forum przyjęcie opcji zerowej postawiłoby polską stronę w bardzo niekorzystnej pozycji negocjacyjnej, sprowadzając rozmowy dwustronne wyłącznie do zezwoleń jednorazowych – na co Rosjanie tylko czekają. W konkluzjach przyjęto stanowisko, że zezwolenia EKMT ważne na terytorium Federacji Rosyjskiej powinny obejmować wyłącznie pojazdy kategorii Euro 5, co przy mnożniku 10 pozwoli na uzyskanie ostatecznej liczby 670 zezwoleń.

Zezwolenia dla polskich przewoźników na rok 2011

Znowu trudne rozmowy międzynarodowe

autor: Tadeusz Wilk

W poprzednim numerze Przewoźnika pisaliśmy o rozmowach z Federacją Rosyjską w sprawie zezwoleń pozwalających wykonywać przewozy na terytorium Rosji. Już wtedy zapowiadaliśmy, że rozmowy te mogą być bardzo trudne i mogą przeciągnąć się do końca roku. Ten scenariusz wydaje się teraz sprawdzać.

Mniej zezwoleń EKMT

W dniach 9 i 10 września 2010 r. odbyło się kolejne posiedzenie Grupy do spraw Transportu Drogowego, Międzynarodowego Forum Transportu (ITF) w Paryżu, poświęcone praktycznie w całości sprawie ustalenia kontyngentu zezwoleń EKMT na rok 2011 i lata następne do roku 2015. Posiedzenie zostało zdominowane decyzją Federacji Rosyjskiej, która listem Ministra Transportu Igora Lewitina poinformowała o samoograniczeniu się w liczbie zezwoleń EKMT na rok 2011 do poziomu 67 sztuk zezwoleń bazowych.

Co ta decyzja oznacza? Oznacza tyle, że każdy inny kraj – członek ITF, nie może również wykorzystać na terenie Federacji Rosyjskiej liczby zezwoleń bazowych większej niż 67 sztuk.

Co ta decyzja oznacza dla Polski? Oznacza, że polscy przewoźnicy drogowi otrzymają jedynie 67 sztuk bazowych zezwoleń EKMT ważnych na terytorium Federacji Rosyjskiej w roku 2011. W roku bieżącym natomiast liczba zezwoleń bazowych ważnych na tym terytorium wynosi 153. Liczba zezwoleń na rok 2011

stanowi zatem 43,8% zezwoleń posiadanych w roku bieżącym.

Decyzja strony rosyjskiej została podjęta mimo wcześniejszych ustaleń, przyjętych na posiedzeniu ITF w Lipsku o powołaniu Grupy Wysokiego Szczebla (High Level Group) – grupy ekspertów, która miała określić zasady dalszego funkcjonowania systemu EKMT. Proponowano zatem moratorium na kontyngent zezwoleń na rok 2011 na poziomie roku 2010 i po propozycjach Grupy Wysokiego Szczebla dalsze decyzje na kolejne lata. Tak się niestety nie stało i jednostronna decyzja strony rosyjskiej wchodzi w życie. Obiecujące jest jedynie to, że Grupa Wysokiego Szczebla odbyła pierwsze posiedzenie i zaplanowała kolejne, co może stwarzać nadzieje na podjęcie decyzji o dalszym funkcjonowaniu systemu EKMT.

Należy tu również wspomnieć, że Grupa do spraw Transportu Drogowego podjęła decyzję o wprowadzeniu na lata 2011-2015 nowych mnożników dla wyliczenia ostatecznej kwoty zezwoleń EKMT. W roku 2011 dla pojazdów kategorii Euro 3 – mnożnik 6, kategorii Euro 4 – mnożnik 8, kategorii Euro 5 – mnożnik 10. W latach następnych odpowiednio:

- 2012 – Euro 3 – 5, Euro 4 – 8, Euro 5 – 10,
- 2013 – Euro 3 – 4, Euro 4 – 8, Euro 5 – 10,
- 2014 – Euro 3 – 2, Euro 4 – 6, Euro 5 – 8, Euro 6 – 10,
- 2015 – Euro 3 – 1, Euro 4 – 6, Euro 5 – 8, Euro 6 – 10.

W związku z zaistniałą sytuacją zwołano na prośbę Sekretarza Sta-

nu w Ministerstwie Infrastruktury Tadeusza Jarmuzewicza Forum Transportu Drogowego, które podjęło decyzję o zapotrzebowaniu zezwoleń EKMT ważnych na terytorium Federacji Rosyjskiej wyłącznie dla pojazdów kategorii Euro 5. Pozostałe zezwolenia bazowe w liczbie 118 sztuk – bez możliwości wjazdu na terytorium Federacji Rosyjskiej – zostaną rozdzielone w kategoriach Euro 3, Euro 4 i Euro 5.

Zezwolenia rosyjskie – brak zgody

W dniach 27 i 28 września odbyło się posiedzenie Polsko-Rosyjskiej Komisji Mieszanej do spraw międzynarodowych przewozów drogowych. Niestety nie osiągnięto porozumienia w kwestii wymiany kontyngentów zezwoleń jednorazowych na rok 2011. Rozbieżności w liczbach zaproponowanych przez strony są dosyć znaczne. Strona polska stwierdziła, że na podstawie umowy i artykułu 2 protokołu wykonawczego do tej umowy podpisanego w Sankt Petersburgu w 2003 r., powinno się ustalić procentowy udział zezwoleń na przewozy do i z krajów trzecich w ogólnym kontyngencie zezwoleń. Zaproponowała, żeby udział ten wynosił 40%. Strona rosyjska nie zgodziła się z tą propozycją, uzasadniając to tym, że nie odpowiada ona dynamice rozwoju przewozów i zasadom wymiany zezwoleń. Strona rosyjska zaproponowała dla strony polskiej 160 000 zezwoleń na przewozy dwustronne i tranzytowe i 30 000 zezwoleń do i z krajów trzecich, natomiast dla przewoźników rosyjskich

185 000 zezwoleń na przewozy dwustronne i tranzytowe oraz 5 000 na przewozy z i do krajów trzecich. Strona polska zgadzając się na zaproponowaną liczbę zezwoleń dla przewoźników rosyjskich zaproponowała dla polskich przewoźników 114 000 zezwoleń na przewozy dwustronne i tranzytowe oraz 76 000 zezwoleń na przewozy do i z krajów trzecich. Wobec tych rozbieżności porozumienie nie zostało zawarte.

Komisja uzgodniła, że rozmowy będą kontynuowane, ale najpierw będą przeprowadzone konsultacje stowarzyszeń drogowych obu stron, które wypracują rekomendację dla Komisji Mieszanej na następne posiedzenie w listopadzie 2010 r.

Zezwolenia białoruskie

– konsensus

W dniach 11 i 12 października odbyło się posiedzenie Polsko-Białoruskiej Komisji Mieszanej do spraw międzynarodowych przewozów drogowych. Podstawowym punktem ob-

rad było ustalenie kontyngentów zezwoleń dla przewoźników obu stron na rok 2011. Spotkanie zakończyło się konsensusem. Strony zaakceptowały wzajemne propozycje wymiany zezwoleń, ustalając;

- dla przewoźników białoruskich kontyngent na poziomie 140 000 zezwoleń ogólnych – niepodlegających opłacie, 35 000 zezwoleń tranzytowych – niepodlegających opłacie, 5 000 zezwoleń do i z krajów trzecich – niepodlegających opłacie, 2 000 zezwoleń do i z krajów trzecich – podlegających opłacie,

- dla przewoźników polskich kontyngent na poziomie 140 000 zezwoleń ogólnych – niepodlegających opłacie, 60 000 zezwoleń tranzytowych podlegających opłacie, 5 000 zezwoleń do i z krajów trzecich – niepodlegających opłacie, 2 000 zezwoleń do i z krajów trzecich podlegających opłacie.

W wyniku dyskusji ustalono również, że przewoźnicy polscy otrzymają na rok bieżący dodatkowo

8 000 zezwoleń tranzytowych, 2 000 zezwoleń dwustronnych oraz 1 000 zezwoleń na przewozy do i z krajów trzecich – wszystkie podlegające opłacie. Ustalono jednocześnie, że zezwolenia z roku 2010 zachowują ważność do dnia 31 stycznia 2011 r.

Zezwolenia na przewozy osób ustalono na poziomie roku 2010, to znaczy:

- dla strony polskiej 700 zezwoleń niepodlegających opłacie i 500 zezwoleń podlegających opłacie,
- dla strony białoruskiej 700 zezwoleń niepodlegających opłacie.

Dodatkowo strona białoruska rozpatrzy prośbę strony polskiej o 200 zezwoleń na przewozy pasażerów jeszcze na rok bieżący i udzieli odpowiedzi w ciągu 30 dni.

Mimo tego, że rozmowy ze stroną rosyjską na temat kontyngentu zezwoleń na rok 2011 rozpoczęły się stosunkowo wcześniej, prawdopodobnie potrwać jeszcze jakiś czas, a terminu ich zakończenia dziś nie sposób przewidzieć.

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 w dniu **3 grudnia 2010 r.** (piątek), 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 w **Windsor Palace Hotel**
w miejscowości **Jachranka 75** nad Zalewem Zegrzyńskim k/Warszawy

Rejestracja Delegatów rozpocznie się od godz. 09.30

Jednocześnie informuję, że do wglądu w biurze ZMPD znajduje się Protokół z poprzedniego
Zgromadzenia Ogólnego Delegatów ZMPD z 20.05.2010 r.

Prezes ZMPD
Jan Buczek

Prosimy o zabranie ze sobą dokumentu potwierdzającego tożsamość
oraz dokumentów wskazanych w Wykazie dokumentów
(zał. nr 1 do Regulaminu ZOD), które powinien okazać Delegat zamierzający uczestniczyć
w Zwyczajnym Zgromadzeniu Ogólnym Delegatów

Wszystkich zainteresowanych ewentualnym noclegiem prosimy o zgłoszenie tego faktu
do biura ZMPD na nr faksu: 0-22 536 10 25



Rosyjscy przewoźnicy: najgorsze minęło

autor: Robert Przybylski, Rzeczpospolita

Rosyjscy przewoźnicy mają nadzieję szybko odrobić straty po bardzo trudnym 2009 roku. Zwiększa się eksport oraz import, wraz z nimi przybywa zleceń i rosną stawki frachtów

Według danych Banku Rosji w pierwszej połowie br. handel zagraniczny Rosji osiągnął wartość 346,9 mld dolarów i był o prawie 40 procent większy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Eksport wzrósł o 46 procent, import o 27 procent. W całym bilansie eksport paliw sięgnął 151,3 mld dolarów, a rud i metali blisko 24 mld. Te pieniądze napędzają z kolei import, który w znacznej części transportowany jest ciężarówkami. Transport samochodowy przewozi 26 procent towarów (nie wliczając transportu rurociągowego), wartego ok. 90 mld dol. handlu zagranicznego Rosji. Potoki towarów przestały zmniejszać się w ostatnich miesiącach 2009 roku, a już w pierwszym kwartale 2010 roku wzrosły o 16,5 procent w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. O jego wzro-

ście świadczą dane Continentala za pierwsze osiem miesięcy tego roku – w Rosji i krajach sąsiednich sprzedaż opon do samochodów ciężarowych wzrosła o blisko 25 procent, co jest oznaką poważnie zwiększającego się ruchu samochodowego.

3 tysiące zwróconych ciężarówek

Właściciele ciężarówek w 2009 roku przeżyli jeden z najtrudniejszych okresów w karierze. W 2009 roku handel zagraniczny Rosji zmalał o 36 procent w porównaniu do 2008 roku, natomiast przewozy samochodowego transportu zmniejszyły się o 6,7 mln ton do 29,1 mln ton. Spadek wyniósł 18,6 procent i przewozy są na poziomie 2004 roku. O 30 procent zmniejszyły się też ceny frachtów. Rosyjskie firmy transportowe zostały bardzo mocno uderzone przez spadek liczby ładunków i cen, bo zarabiają głównie jadąc tylko w jedną stronę – do Rosji. Eksport to przede wszystkim towary masowe, transportowane rurociągami, statkami i kolejami. Według danych ASMAP (rosyjskie zrzeszenie prze-

woźników międzynarodowych, odpowiednik polskiego ZMPD) udział towarów importowanych zmniejszył się z 36 procent w 2006 roku do 28,6 procent w 2009 roku. Odsetekjazd ładownych wyniósł w 2009 roku 55 procent – dwa punkty procentowe powyżej wyniku z 2008 roku.

Załamaniem rynku o jedną trzecią zmniejszyło jego wartość z niecałych ośmiu do ponad 5 mld dolarów. Wielu przewoźników straciło z tego powodu płynność finansową. Członkowie ASMAP zmniejszyli liczbę ciężarówek o 3 tys. (10 procent całego taboru), w tym oddali leasingodawcom tysiąc samochodów. W okresie burzliwego rozwoju, w latach 2007-2008, przybyło 10 tys. nowych ciężarówek, a jedna trzecia całego parku została odnowiona.

Trudna sytuacja przedsiębiorców została dostrzeżona przez rząd, dla którego firmy międzynarodowego transportu drogowego są ważną częścią gospodarki. Wpłaciły do budżetu w 2008 roku 320 mln dolarów, mają ponad 32 tys. pojazdów i pracuje w nich 150 tys. ludzi. ASMAP

Członkowie ASMAP w podziale na federalne okręgi

	Razem	Centralny	Północno-Zachodni	Kalinin-gradzki	Nadwołżański	Dalekowschodni	Południowy	Sybirski	Uralski
2008	2093	837	530	290	148	101	91	52	44
2009	2232	888	562	299	155	120	103	57	48

Źródło: ASMAP

Wielkości przewozów samochodowych w transporcie międzynarodowym [mln ton]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Całkowite przewozy	15,7	31,6	34,5	36,7	35,7	29,1
Przewozy podmiotów zagranicznych	10,1	20,0	21,6	22,4	21,8	18,1
Przewozy podmiotów rosyjskich	5,6	11,6	12,9	14,2	14,0	11,0

Źródło: ASMAP

Główne kierunki przewozu ładunków w transporcie międzynarodowym [%]

	SF	BY	PL	UKR	LTV	D	KAZ	CH	ŁOTWA	EST
2008	22,7	13,8	8,6	8,4	9,5	6,2	3,6	3,6	3,7	2,9
2009	17,6	14,8	9,5	9,0	7,7	6,6	4,8	4,8	3,7	2,9

Źródło: ASMAP

Przewozy z różnych krajów do Rosji [%]

	Rosja	Białoruś	Ukraina	Polska	Litwa	Finlandia	Kazachstan	Łotwa
2008	39,1	14,3	8,2	8,0	6,8	5,9	3,4	3,5
2009	37,7	15,1	9,4	8,4	5,8	5,2	4,5	3,4

Źródło: ASMAP

Średnioroczne wskaźniki wykorzystania taboru rosyjskich przewoźników międzynarodowych

	2008	2009
Liczba ciężarówek	51 000	39 500
Przeciętna liczba jazd na ciężarówkę	36	33
Liczba ton przewiezionych przez jedną ciężarówkę	270	280
Przeciętny ładunek	14,1	15,2
Odsetek jazd ładownych	53	55

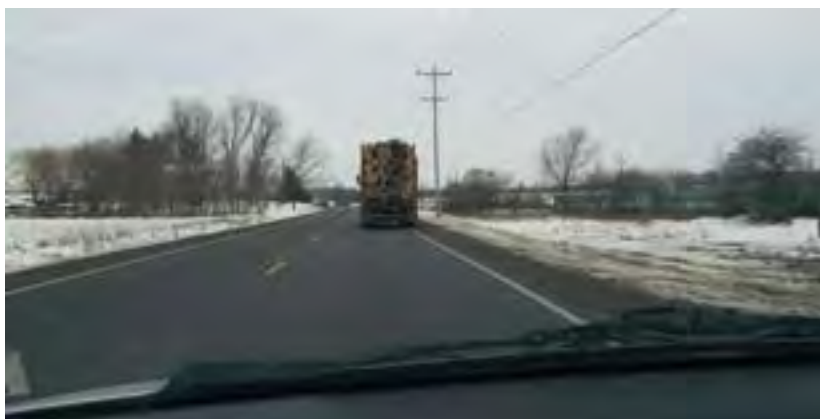
Źródło: ASMAP

wynegocjował z rządem Rosji oraz władzami regionów pakiet anty kryzysowy. Wśród wynegocjowanych punktów znajduje się m.in. postanowienie o zmniejszeniu podatków dla przedsiębiorstw drogowego transportu międzynarodowego. Jewgienij Moskwiłow (wiceminister transportu Rosji, prezes ASMAP od 20 maja 2009 roku) wystąpił w kwietniu 2010 roku do władz Rosji o przygotowanie dopłat dla przedsiębiorców oddających na złom stare ciężarówki. Moskwiłow zauważył, że 59 procent zarejestrowanych w Rosji ciężarówek ma ponad 20 lat, spełnia tylko normę Euro 0 i nie nadaje się do międzynarodowych przewozów. Oceniał, że w ramach ulg przedsiębiorcy mogliby kupować do 30 tys. Kamazów rocznie. Dopłaty pozwoliłyby większości podmiotów wymienić tabor.

Kierunek Chin

Tradycyjnie ciężarówki obsługują przewozy do Europy, ale w ostatnim roku najszybciej, i to uzyskując dwucyfrowe przyrosty, powiększała się flota firm jeżdżących do krajów Azji. W 2009 roku liczba członków ASMAP wzrosła o 6,6 procent (do 2009), ale największy przyrost liczby przewoźników zanotowały okręgi: Dalekowschodni (18,8 procent wzrostu), Południowy (13,2 procent) i Sybirski (9,6). W największym okręgu, Centralnym, liczba firm wzrosła o 6,1 procent, a najmniejszy wzrost był w obwodzie Kalinin-gradzkim (3,1 procent).

Mimo ubiegłorocznego wolniejszego od całości rynku wzrostu, udział przewoźników okręgu Centralnego rośnie od wielu lat. W 2006 roku wynosił 49 procent, dwa lata później 56 procent. Wzrost następuje kosztem przede wszystkim przewoźników okręgu Północno-Zachodniego, których udział spadł odpowiednio z 30 do 27 procent.



Chiny i pozostałe kraje Azji mają cały czas mały odsetek w obrotach handlu zagranicznego Rosji. W rosyjskim imporcie w 2008 roku udział Finlandii wynosił 22 procent, Litwy – 14 procent, Polski – 13 procent, Niemiec – 8 procent, Ukrainy – 8 procent, Łotwy – 5 i tyle samo Chin. W przypadku eksportu największym odbiorcą rosyjskich towarów przewożonych samochodami jest Finlandia (37 procent udziału), 15 procent ma Ukraina, Kazachstan – 12, 5 procent Niemcy i po 3 procent Estonia, Polska, Chiny i Łotwa. Przystąpienie Chin do Konwencji TIR może ułatwić przewozy samochodowe, a to najprawdopodobniej pociągnie wzrost handlu. To dobre prognozy dla rosyjskich firm transportowych. Ich udział w rynku przewozowym w wymianie z Chinami wyniósł 80 procent i był rekordowo wysoki. Udział przewozów z Finlandią sięgnął 72 procent, z Włochami 67 procent, z Niemcami 53 procent.

35 lat minęło

ASMAP powstał w 1974 roku, jako efekt postanowienia Rady Ministrów ZSSR nr 43-21. Ciekawostką jest, że impulsem do stworzenia międzynarodowego transportu drogowego w ZSSR były sukcesy Pekaesu. Rosjanie przyjeżdżali do Polski podpatrując rozwiązania organizacyjne na szczeblu państwowym i przedsiębiorstwa. W 1974 roku ZSSR przystąpił do konwencji TIR. Funkcję sekretariatu ASMAP

spełniało zjednoczenie Sowtransawto. Pierwszym prezesem ASMAP został dyrektor Sowtransawto J. Suchin, następnie A. Suworow, W. Tienkow, T. Tatiszwili. W 1990 roku prezesem został J. Suchin, który na tym stanowisku działał do 20 maja 2009 roku. Po rozpadzie ZSSR, kraje WNP pozostały jakiś czas w ASMAP. Od 1995 roku jedynym członkiem ASMAP są przewoźnicy rosyjscy. Na początku 2009 roku na 5023 przewoźników międzynarodowych działających w Rosji,

2092 było członkami ASMAP. Dysponowali 32 914 pojazdami silnikowymi i zatrudniali 155 tys. ludzi. Ciężarówki wykonały w 2008 roku 2,6 mln tras, przynosząc 3,2 mld dolarów wpływów. Udział rynkowy rosyjskich przewoźników w 2008 roku wyniósł 41,6 procent – 1,6 procent więcej niż w 2005 roku, który zapoczątkował okres wzrostu branży.

W okresie 2005-2008 międzynarodowe przewozy drogowe powiększyły się o 12 procent. Większość wzrostu zdobyli przewoźnicy rosyjscy, których przewozy zwiększyły się o 17 procent, gdy zagranicznych o 9 procent. W tym okresie liczba członków ASMAP wzrosła o 50 procent do 2092 organizacji, a liczba taboru silnikowego o 63 procent – do 32 tys. Silny wzrost lepiej widoczny jest w podatkach, które w 2007 roku wyniosły 250 mln dol., a rok później już 320 mln – 28-procentowy przyrost.

Najbardziej obciążone 13 punktów odpraw granicznych

	Przeciętny czas postoju na granicy w godzinach na ciężarówkę	Straty rosyjskich przewoźników w mln dol
2008	11,5	184,6
2009	3,2	33,8

Źródło: ASMAP

Liczba członków ASMAP oraz wielkość ich taboru

	1990	2000	2006	2007	2008	2009
Liczba firm	8	1126	1540	1758	2093	2232
Liczba pojazdów	2603	14 600	23 187	29 910	32 915	

Źródło: ASMAP

Udział obcych przewoźników w rosyjskim rynku międzynarodowych przewozów

	Białoruś	Polska	Moldowa	Ukraina	Łotwa	Litwa	Estonia	Inne
2006	32	27	8	7	8	7	3	8
2007	34	24	8	9	7	6	3	9
2008	34	24	10	8	6	6	3	9

Źródło: ASMAP

Wszystko zaczęło się od TIR-a... ... i tak już trwa 50 lat

autor: A. Rusztecka, E. Suszyńska

Nie każdy dziś pamięta, że ZMPD nie zawsze było organizacją o tak szerokim zakresie świadczonych usług, jak obecnie. Ponad 50 lat temu powstało głównie po to, aby umożliwić polskim przedsiębiorcom wykonywanie przewozów pod osłoną karnetów TIR.

Trzeba cofnąć się aż do lat 50. minionego wieku, a nawet wcześniej – do 1949 r., kiedy została utworzona Konwencja TIR, której pełna nazwa brzmi: Konwencja celna dotycząca międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR, tworząca system TIR. Inicjatorami tej nowej procedury było 8 państw: Belgia, Dania, Francja, Holandia, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria i Wielka Brytania. Prace prowadzone pod auspicjami Europejskiej Komisji Gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych (EKG ONZ) zaowocowały przyjęciem w 1959 r. przez Komitet Transportu Wewnętrznego Konwencji TIR, która weszła w życie w następnym roku. Najważniejsze jej zmiany przeprowadzono w 1975 roku i stąd dzisiaj powszechnie używa się określenia Konwencja TIR z 1975 r. Z upływem czasu liczba krajów – stron Konwencji rozszerzała się i obecnie jest ich już 67. Świadczy to nie tylko o dobrej konstrukcji tego międzynarodowego aktu prawnego, ale przede wszystkim o jego przydatności. Pamiętać przecież należy o tym, że drogowy przewóz ładunków odbywa się mię-

dzy krajami o różnym poziomie gospodarczym i ustrojowym. Przepisy te więc są na tyle uniwersalne, że używając karnetu TIR można bez przeszkód przekraczać granice.

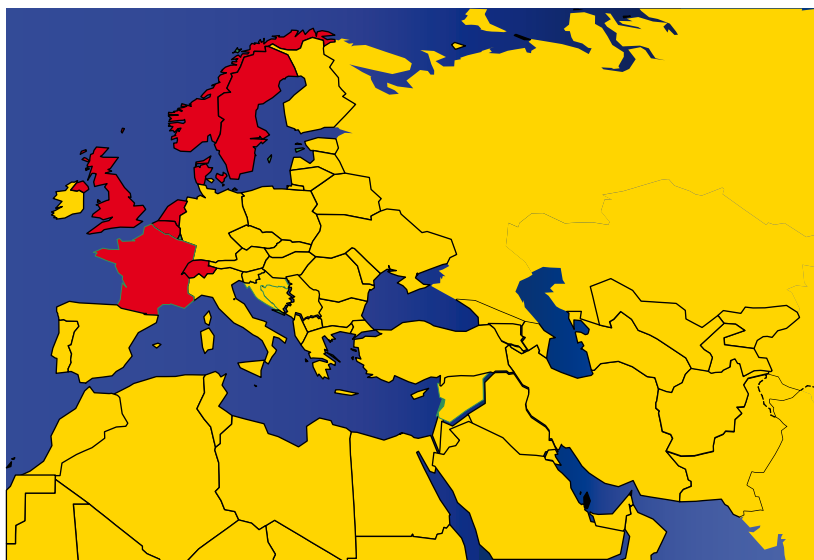
Dla sprawnego funkcjonowania systemu EKG ONZ upoważniła Międzynarodową Unię Transportu Drogowego (IRU) z siedzibą w Genewie do zarządzania nim w skali globalnej. Dotyczy to drukowania i dystrybucji karnetów TIR, spełniających funkcję dokumentu celnego i gwarancyjnego, jak również skutecznie działającego na arenie międzynarodowej systemu gwarancyjnego. Aby te zadania zrealizować musiały powstać w każdym kraju – stronie Konwencji TIR stowarzyszenia drogowych przewoźników międzynarodowych, których członkowie byłiby wykonawcami procedury TIR.

Właśnie wtedy zaczyna się historia ZMPD, jako stowarzysze-

nia spełniającego wszystkie wymagania zapisane w Konwencji TIR. Zrzeszenie musiało zostać uznane przez polskie władze celne w celu realizacji zadań wynikających z Konwencji. Podstawą prawną było zarządzenie nr 31 Ministra Handlu zagranicznego z 14 kwietnia 1959 r. „w sprawie nadania Zrzeszeniu Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce z siedzibą w Warszawie uprawnień do wydawania karnetów TIR oraz uznania go gwarantem w rozumieniu art. 5 projektu konwencji celnej o międzynarodowym przewozie drogowym towarów”.

Dla wykonywania zadań wynikających z Konwencji TIR ZMPD musiało uzyskać członkostwo w IRU. 23 kwietnia 1958 roku ZMPD, będąc już formalnie uznanym stowarzyszeniem w Polsce, zostało przyjęte do IRU, a człon-

Pierwsze państwa Konwencji TIR – 1949 r.



kosztowo uzyskało 27 października tego samego roku.

Podstawowym zadaniem ZMPD nadal jest zarządzanie i obsługa wszystkich spraw związanych z procedurą TIR. Wielu przewoźników, którzy prawidłowo realizują przewozy pod karnetem TIR, stosując się do przepisów Konwencji TIR i którzy nigdy nie zetknęli się z żadnymi problemami podczas tych transportów, traktuje biuro ZMPD prawie wyłącznie jako miejsce wydawania karnetów TIR i ich zwrotu po wykonaniu transportu. Nie zdają sobie sprawy, jak wiele problemów wiąże się z tematem procedury TIR i jakie sprawy załatwiane są przez pracowników ZMPD.

Zanim przewoźnik otrzyma karnet TIR, musi uzyskać pozwolenie władz celnych na korzystanie z procedury TIR. ZMPD pośredniczy w uzyskaniu stosownego dokumentu i pomaga załatwić wszystkie formalności. Po otrzymaniu zgody na wykonywanie transportów w systemie TIR i po odbyciu obowiązkowego szkolenia, prowadzonego m. innymi przez pracowników ZMPD, z zakresu przepisów Konwencji TIR, CMR i AETR, przewoźnik może rozpocząć transport towarów pod osłoną karnetów. Po jego wykonaniu Posiadacz ma obowiązek zwrócić, w określonym terminie, wszystkie pobrane karnety TIR do ZMPD. W sytuacji, kiedy procedura TIR została prawidłowo zrealizowana, nie ma żadnych zastrzeżeń ze strony władz celnych i ZMPD, karnet jest zwrócony w terminie – kontakt przewoźnika z ZMPD na tym etapie jest zakończony.

Bliższa i konieczna współpraca pomiędzy firmą transportową, czyli Posiadaczem karnetu TIR a ZMPD, rozpoczyna się wtedy, kiedy pojawiają się problemy związane z jakąkolwiek nieprawidłowością podczas realizacji transportu TIR, na

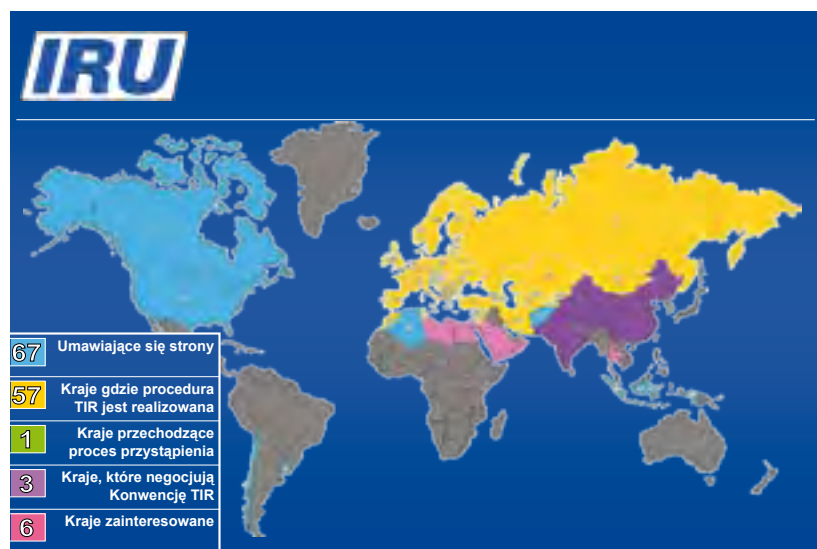
przykład wypadek drogowy podczas transportu, ubytek towaru (kradzież, zniszczenie, niezgodność między ilością towaru wykazaną w dokumentach, a stanem faktycznym), utrata karnetu TIR (np. zatrzymanie przez władze celne, kradzież, zagubienie). Wówczas pomoc ZMPD jest niezbędna. Nie wszystkie sytuacje, jakie mogą wydarzyć się w praktyce, są przewidziane w przepisach Konwencji TIR. Dlatego wiedza pracowników ZMPD, ich doświadczenie i znajomość spraw związanych z transportem TIR jest tak niezwykle ważna i stanowi mocną podstawę dla udzielania przewoźnikom niezbędnej informacji i pomocy

Poza zakresem spraw związanych bezpośrednio z „obsługą karnetów TIR” ZMPD zajmuje się szeregiem zagadnień, które można ogólnie zakwalifikować jako zarządzanie systemem TIR w Polsce:

- zapewnienie ciągłości wydawania karnetów TIR, a więc ich zamawianie w IRU i dostawa do ZMPD;
- organizacja zwrotu wykorzystanych karnetów do IRU w Genewie;
- kontrola i rozliczanie zwróconych karnetów; współpraca z IRU, władzami celnymi i innymi stowarzyszeniami.

Przez ostatnie 10 lat funkcjonowania Zrzeszenia rozwijamy te elementy działalności, które mają na celu jak najlepsze zarządzanie systemem TIR w Polsce, skupiając się przede wszystkim na działaniach na rzecz polskich przewoźników. W tym celu między innymi rozwinięto w ZMPD system szkoleń, podczas których przewoźnicy zapoznawani są z przepisami związanymi z transportem międzynarodowym. Dzięki bliskiej współpracy z IRU ZMPD otrzymuje aktualne informacje o sytuacji w transporcie drogowym i przepisach celnych, jakie obowiązują w innych państwach. Tak samo jak informacje udostępniane przez polskie władze celne, które są istotne z punktu widzenia przewoźnika, przekazywane są w formie komunikatów umieszczanych na stronie internetowej i wysyłane na skrzynki poczty korporacyjnej. Szybko trafiła do przewoźników wiadomość o wprowadzeniu obowiązku uzyskania numeru EORI. Numer ten nadawany jest wyłącznie przez władze celne. Dzięki szerokiej akcji informacyjnej przeprowadzonej przez biuro ZMPD, większość przewoźników nie miała żadnych problemów z terminowym i właściwym spełnieniem tego wymogu.

Zasięg Konwencji TIR w 2010 r.



W celu zapoznania przewoźników i ich kierowców z podstawowymi zasadami korzystania z karnetów TIR przetłumaczono „Regulamin używania karnetów TIR”, którego polska wersja językowa znajduje się na odwrocie Manifestu Towarów w każdym wydawanym w Polsce karnecie.

Jednym z najnowszych rozwiązań, które ułatwia pracę firmom transportowym, jest udostępnienie przez IRU (we współpracy ze Zrzeszeniem i władzami celnymi) aplikacji elektronicznej TIR/EPD do samodzielnego i bezpłatnego wprowadzania oraz przesyłania do cła danych dotyczących Deklaracji TIR, co od 1 stycznia 2009 r. jest wymagane na obszarze Unii Europejskiej. Przewoźnicy, którzy korzystają z tego narzędzia, mogą zaoszczędzić znaczne kwoty. W lipcu 2009 r., wprowadzono do oferty tzw. karne-

ty 4-woletowe PILOT, które można wykorzystać do realizacji konkretnych przewozów. Karnety te są tańsze od „zwykłych” 4-woletowych, co stanowi ewidentną oszczędność. Podobna oferta była dostępna w Polsce w 2003 r., przed wejściem naszego kraju do Unii Europejskiej i cieszyła się dużą popularnością.

IRU opublikowała bardzo przydatny dla przewoźników folder „Jak wypełniać karnet TIR”. W 2010 r. został on przetłumaczony przez biuro ZMPD i jego wersja elektroniczna będzie dostępna na portalu ZMPD. Wersja papierowa folderu jest wydawana przewoźnikom na szkoleniach wraz z wzorami karnetu.

Przez te wszystkie lata, od chwili przystąpienia Polski do procedury TIR, w biurze ZMPD prowadzone są działania, których celem jest z jednej strony zarządzanie systemem TIR, a z drugiej umożliwienie prze-

woźnikom prawidłowej realizacji tej procedury. W ciągu ostatnich kilku lat jakość pracy i szeroko pojętej obsługi systemu TIR znacznie się poprawiła, na co dowodów dostarczył audyt przeprowadzony przez IRU w czerwcu 2010 r. Jego wyniki były tak dobre, że ZMPD zostało uznane przez IRU jako wręcz wzorcowe dla innych stowarzyszeń w zakresie funkcjonowania procedury TIR.

Wysoki poziom nadzoru i zarządzania systemem TIR pozwala na dzielenie się doświadczeniami w tym zakresie na forum międzynarodowym.

To właśnie w polskim Zrzeszeniu Hongbo Liu, przedstawiciel chińskiej administracji celnej (Chiny w najbliższym czasie zamierzają przystąpić do Konwencji TIR) zapoznał się z praktyką funkcjonowania procedur związanych z obsługą systemu TIR.



Land und See Speditionsgesellschaft mbH

U W A G A N O W E S T A W K I !



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 i chłodniczych w relacjach: **PL - EU - PL**

**Oferujemy bezpłatnie naczepy plandekowe i chłodnicze
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
www.dls-Deutschland.de

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

VANHOOL

nierdzewna perfekcja



kontakt w języku polskim
Maria M. Bakker
Van Hool Commercial Vehicles
Tel. +31 518 402 403
Fax +31 518 402 141
Mobile +31 653 62 8332
E-mail: mmbakker@transpontes.nl

Van Hool N.V.
Bernard Van Hoolstraat 58
B-2500 Lier Koningshooikt
www.vanhool.be



Polscy przewoźnicy mają klucz do sukcesu

Rozmowa z Martinem Marmy'm,
sekretarzem generalnym Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU)



W konkluzji swojego wystąpienia na konferencji w Sofii (7-8 października br.) stwierdził Pan, że „Europa musi patrzeć na Wschód”, jeśli chce się dalej rozwijać – nawiązując do hasła przewodniego spotkania „Europe Looks East”. Co nowego do realizowanej już idei stworzenia lądowych szlaków transportowych pomiędzy Europą i Azją wnosi Model Highway Initiative (MHI)?

„Model Highway Initiative” (MHI) jest jednym z ostatnich etapów ponownego otwarcia Jedwabnego Szlaku na handel dzięki przewozom drogowym. Poprzednie projekty pilotażowe IRU (karawany ciężarówek, projekt NELTI oparty na dostawach komercyjnych, itd.) udowodniły, że infrastruktura drogowa jest wystarczająca, a główne przeszkody wynikają z niedostosowania procedur w zakresie cła i przekraczania granic oraz z braku

stacji paliw, strzeżonych parkingów, itp.

Zgodnie z wnioskami projektu NELTI, 40% czasu przewozu traci się podczas oczekiwania na granicach. W sumie traci się przez to wiele dni, a czasami nawet tygodni, przy tym jest to jedna z głównych zachęt do dokonywania nielegalnych płatności, które mogą osiągnąć 38% kosztów transportu.

Należy podkreślić, że jedynym sposobem poprawy sytuacji jest zaangażowanie się w tę sprawę, obok samego sektora prywatnego, także rządów i regionalnych organizacji międzyrządowych, w celu wdrażania metod, które są skuteczne od ponad 60 lat, szczególnie w Europie. Metody te polegają na wdrażaniu wielostronnych konwencji ONZ w celu ułatwienia międzynarodowego handlu i transportu drogowego, jak również najlepszych praktyk zalecanych przez IRU, w tym tworzenie nie-

zbędnej infrastruktury pomocniczej zgodnie z zaleceniami projektu „Model Highway Initiative” IRU.

Wdrożenie projektu IRU „Model Highway Initiative” jest realizacją, na modelowym odcinku autostrady, partnerstwa publiczno-prywatnego między rządami, administracją celną, organizacjami regionalnymi i międzynarodowymi instytucjami finansowymi w celu spełnienia wymagań nakładanych przez przemysł transportu drogowego, który realizuje przewozy między Europą i Azją, zapewniając infrastrukturę pomocniczą niezbędną do wykonywania tych operacji w sposób jeszcze bardziej efektywny.

Należy rozumieć, że zaawansowane prace Chin nad przystąpieniem do Konwencji TIR są konsekwencją prowadzonej przez IRU polityki otwarcia na rynki azjatyckie i likwidacji barier ograniczających transport lądowy na tych kierunkach?

Chiny są głównym graczem w handlu międzynarodowym. Przez ostatnie dwadzieścia lat kraj ten stał się „fabryką świata”, ponieważ prawie 80% wyprodukowanych towarów pochodzi z Chin. Chiny zrozumiały, że przystąpienie do Konwencji TIR umożliwi korzystanie z dodatkowych dróg uzupełniających dla dostaw chińskich kontenerów drogą morską. Dzięki wdrożeniu Konwencji TIR będzie możliwe wprowadzenie ułatwień oraz podniesienie bezpieczeństwa w obrocie chińskimi towarami na wielkich rynkach WNP, Środkowego Wschodu, Afryki, Europy i nawet Stanów

Zjednoczonych, zwłaszcza dzięki przewozom multimodalnym: droga – morze z portów na Bałtyku i na Morzu Czerwonym.

Z jakich powodów IRU wybrało ZMPD dla prezentacji przedstawicielowi chińskiej administracji celnej funkcjonowania w praktyce systemu TIR?

Istnieje kilka powodów, które uzasadniły ten wybór. Po pierwsze, IRU i ZMPD od zawsze utrzymywały doskonałe stosunki z polską administracją celną. Po drugie, ZMPD i Polska są jednymi z głównych beneficjentów korzyści z systemu TIR. Ponadto Polska znajduje się na wschodniej granicy Unii Europejskiej i jest bramą wjazdową i wyjazdową dla całego ruchu euroazjatyckiego.

Jaka jest rola polskiego Zrzeszenia i jego przedstawicieli w procesie poprawy funkcjonowania transportu drogowego w Europie?

Polska jest doskonałym przykładem kraju położonego na skrzyżo-

waniu dróg między Europą i Azją. Ponadto przedsiębiorstwa transportu drogowego są bardzo dynamiczne, innowacyjne i ich kierownictwo z niecierpliwością czeka na nowe rynki, niewykorzystane nisze. W przeciwieństwie do „starej Europy”, polscy przedsiębiorcy posiadają „know-how”, znają języki, są odważni, przedsiębiorczy, co pozwala im odgrywać kluczową rolę w przewozach na kierunku Europa – Azja, które się właśnie rozwijają.

Polska dobrze zrozumiała, że Europa potrzebuje takich pionierów. Bo po co produkować w Europie towary o wysokiej wartości dodanej, jeżeli są przewożone przez kolejnych przewoźników jako ładunek powrotny przez inne firmy transportowe i w rezultacie dostarczane są z opóźnieniem i w złym stanie? Polscy przewoźnicy, dzięki swojemu dynamizmowi, dzięki pomocy ZMPD, dzięki coraz to nowym kontaktom odnawianym poprzez IRU, ogrywają już główną

rolę w rozwoju transportu drogowego między Europą i Azją.

Geostrategiczne położenie polskich baz transportowych i duże doświadczenie – ponad 60 lat w działalności na rynkach wschodnich – zapewniają im klucz do sukcesu. Coraz bardziej restrykcyjne przepisy wspólnotowe, jak na przykład kabotaż, zachęcają ich do poszukiwania nowych rynków na Wschodzie i w Azji, gdzie 2/3 ludności mieszka, produkuje i handluje z całym światem. Jest pewne, że w niedalekiej przyszłości rosnący potencjał rynków azjatyckich i sukcesy polskich przewoźników w tej dziedzinie znajdą również naśladowców w Europie Zachodniej. Dzięki współpracy z rządami, pod auspicjami IRU i ZMPD, przewoźnicy będą mogli optymalnie sprostać wyzwaniom i lepiej korzystać z niezliczonych możliwości wynikających z liberalizacji transportu i globalizacji handlu.

Rozmawiał Ryszard Gałczyński



Transport z przyszłością!

„Mój TimoCom. Mój atut.”



TimoCom scala to co najważniejsze na rynku transportowym! Bez względu na to czy jesteście Państwo załadowcami, spedytorami czy przewoźnikami: z naszą europejską platformą zleceń TC Truck & Cargo® - liderem na rynku giełd transportowych oraz TC eBid® - platformą online na przetargi transportowe, znajdziecie odpowiedniego partnera biznesowego we właściwym czasie. Przetestujcie nas Państwo, a niedługo również i Wy będziecie mogli powiedzieć: „Mój TimoCom. Mój atut.”

Więcej informacji dostępnych na stronie www.timocom.com lub pod telefonem +48 67 352 59 99.



„Tiry na tory”, czyli: weź dotację i opluj konkurencję

autor: Sławomir Jeneralski



Panowie przewoźnicy, jesteście zakałą polskich dróg! Wasze samochody zabijają ludzi i rujną nawierzchnie. Państwo wydaje miliardy z budżetu, żebyście mogli prowadzić prywatny biznes i nękać rodaków. Trzeba się was pozbyć z dróg raz na zawsze, trzeba przenieść „Tiry na tory”.

Taka jest wymowa kampanii społecznej zorganizowanej przez Instytut Spraw Obywatelskich w Łodzi. Tytuł kampanii – hasło „Tiry na tory” jest stare jak Jelcz 317. Każdy je zna, nikt nie traktuje poważnie. Przewoźnicy, słysząc jak kolejarze opowiadają o planach przewożenia samochodów koleją, machają ręką i mówią z lekceważeniem: dobrze, dobrze, powiedzcie tylko skąd i o której odjadą te wasze składy. No i załatwcie kierowców, którzy zjadą z lawet, bo nasi, po dwóch dobach we wspólnych wagonach mogą być w konflikcie z alkomatem.

Nikt by się nie przejmował, a tym bardziej nie denerwował tą sprawą, gdyby nie fakt, że obecna kampania „Tiry na tory” stała się okazją do obrzucania przewoźników i kierowców błotem i to w dodatku za publiczne pieniądze.

Polska nie lubi samochodów ciężarowych. Znajduje to wyraz z jednej strony w restrykcyjnych przepisach, surowszych niż dla innych gałęzi transportu, z drugiej – w złej prasie

i niechętnych postawach współobywateli. To nie ułatwia prowadzenia biznesu, bo do prowadzenia każdej działalności przydatne jest zaufanie i akceptacja otoczenia. Autorzy kampanii „Tiry na tory”, wykorzystując sytuację, przekroczyli nieprzekraczalne granice: rzetelności w ocenie faktów, obiektywizmu w działalności, której adresatem jest społeczeństwo, powściągliwości w formułowaniu sądów, rozsądku w wydawaniu publicznych funduszy.

Zacznijmy od początku. Instytut Spraw Obywatelskich nie prowadzi kampanii „Tiry na tory” w osamotnieniu. Partnerami są spółki wchodzące w skład grupy PKP. Te same spółki, które chętnie sięgnęłyby po towary przewożone dziś przez Polskę drogami. Sięgnęłyby, ale jakoś od lat nie potrafią. Oto co można przeczytać w petycji do premiera, do której podpisywania namawiają autorzy kampanii: **„Domagamy się przyjęcia, jako zasady i celu polskiej polityki transportowej, że tranzyt towarów przez Polskę będzie odbywał się przy użyciu kolei (tzw. transport kombinowany), co znajduje swój wyraz w hasle „Tiry na tory”.** Znamy już więc cel kampanii – zastąpić konkurencję rynkową administracyjnymi decyzjami, które odbiorą zarobek jednym, a dadzą drugim. Sposób jej finansowania jest jednak jeszcze ciekawszy. Ani grosza z PKP.

1 700 000 złotych pochodzi z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, a więc z dotacji unijnych, 300 tysięcy z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Mamy więc dwa miliony publicznych pieniędzy, za które prowadzi się, wykorzystując płatne reklamy w mediach, walkę jednej gałęzi transportu przeciwko drugiej.

Przewoźnicy drogowi uważają wykorzystywanie publicznych pieniędzy w procesie konkurencji rynkowej za niedopuszczalne.

Wśród uczestników pikietki związków kolejowych, która odbyła się pod koniec września przed Ministerstwem Infrastruktury (na zdjęciu), widać żółty transparent kampanii „Tiry na tory”. Mamy więc na dodatek do czynienia z sytuacją całkowicie niezwykłą. Okazuje się, że można wziąć w Polsce publiczną dotację i za te pieniądze urządzić sobie wypad na antyrządową manifestację. Że też przewoźnicy nie wpadli na pomysł, żeby zafundować sobie jakiś, finansowany przez państwo, protest! Postulatów znalazłaby się przecież pełna szuflada.

W kampanii „Tiry na tory” wykorzystywane są hasła, które tworzą czarny wizerunek transportu drogowego. Oto niektóre z tych haseł:

- **TIR taranuje auta.**
- **TIR zabił ośmioletnią dziewczynkę.**

- **TIR-y zatkają drogi krajowe.**
- **TIR-y rozjadą Polskę.**
- **Jeden TIR niszczy drogę jak 163 840 aut osobowych.**
- **Uratuj drogi od zagłady.**

Upraszczaając, można te hasła podzielić na dwie grupy: część dotyczy bezpieczeństwa, a część nawołuje do obrony dróg przed niszczycielskim wpływem ciężarówek. Wszystkie przedstawiają obraz tak jednostronny, że w efekcie nieprawdziwy i niesprawiedliwy wobec transportu drogowego.

Zajmijmy się bezpieczeństwem. W pierwszej połowie 2010 roku doszło na polskich drogach do **16 974** wypadków drogowych. **13 754** wypadki spowodowali kierujący pojazdami. **Kierowcy samochodów ciężarowych byli sprawcami 1090 wypadków.** Biorąc pod uwagę ogromne różnice w liczbie samochodów osobowych i ciężarowych, a także uwzględniając, że samochody ciężarowe przejeżdżają znacznie więcej kilometrów rocznie, można z tych liczb wysnuć następujące wnioski:

- Kierowcy samochodów ciężarowych spowodowali 6,4% ogólnej liczby wypadków.
- Kierowcy ciężarówek cztery razy rzadziej powodują wypadki niż kierowcy samochodów osobowych.

Jeżeli autorzy kampanii „Tiry na tory” rzeczywiście chcą radykalnej poprawy bezpieczeństwa na polskich drogach, to może powinni zabiegać o przeniesienie na tory samochodów osobowych...

Kolejna sprawa – troska o drogi. W petycji kampanii „Tiry na tory” jest i inny, ciekawy fragment: **„nie chcemy, żeby nasze, budżetowe pieniądze pokrywały szkody spowodowane przez prywatne TIR-y”.** Autorzy sugerują, że lepiej by było, gdyby samochody ciężarowe przestały niszczyć polskie drogi. Przypomnijmy zatem kilka faktów, tak oczywistych, że aż nie

chce się ich ciągle powtarzać. Właściciele samochodów ciężarowych są jedynymi użytkownikami dróg, którzy muszą za jeżdżenie po nich płacić extra, więcej niż inni. Pomijam już nawet podatek od środków transportu i ekologiczny, wystarczy wymienić winietę, za którą już teraz przewoźnicy płacą kilka tysięcy złotych rocznie, a istnieje obawa, że po wejściu w życie systemu elektronicznego zapłacą znacznie więcej. To są pieniądze, za które przewoźnicy kupują konkretną usługę – prawo do korzystania z dróg. Trudno zaakceptować sytuację, w której za publiczne fundusze wmawia się współobywatelom, że ciężarówki są na drodze intruzami! Pozostając w kręgu oczywistości dodajmy jeszcze, że samochód ciężarowy to homologowany pojazd dopuszczony do ruchu, a droga powinna być tak zbudowana, żeby ruch ciężarówek nie oznaczał jej destrukcji.

Wobec powyższych oczywistości trzeba być może sformułować następujące hasło: **To nie Tiry niszczą drogi – to zły jakości polskie drogi niszczą Tiry!**

Zanurzając się w oparach ekonomicznych fantasmagorii powiedzmy jeszcze o kilku faktach związanych z przewożeniem samochodów pociągami. Tak system nie istnieje nigdzie, jeżeli nie jest wspomagany dotacjami z budżetu państwa albo budżetów samorządów. Pierwszy z brzegu przykład – Austria, gdzie do każdej ciężarówki przewożonej koleją państwo dopłaca 70 euro. Jak się to ma do naszych realiów? Przez Polskę przejeżdża tranzytem ok. 1,5 miliona samochodów rocznie w jedną stronę. Razem 3 miliony. Trzeba zatem miliarda złotych, żeby tylko dopłacić do biletów. O wielomiliardowych nakładach na uruchomienie takiego transportu nie warto nawet wspominać. Dwa miliony, które Instytut Spraw Obywatelskich wydał na przekonywanie nas do tego ekonomicznego

klituś bajduś, wystarczyłoby wprowadzić tylko na puszczenie odrobiny pary w gwizdek, ale i tego szkoda.

Przewoźnicy drogowi nie są bandą piratów drogowych i dewastatorów. Przez dwadzieścia kilka lat polskiej transformacji harowali w pocie czoła, budując swoją pozycję rynkową. Dziś, mimo nękających ich kłopotów, są potęgą europejskiego transportu. Pewnie żaden z przewoźników nie życzy źle ani kolejarzom, ani innym przedsiębiorcom zajmującym się transportem. Chodzi jedynie o uczciwość we wzajemnych relacjach i elementarny szacunek. Kampania „Tiry na tory” nie jest akcją na rzecz kolei, jest akcją wymierzoną przeciwko przewoźnikom. Efektem jest długa lista adresatów pism protestacyjnych wystosowanych przez ZMPD. Protest przeciwko wykorzystywaniu publicznych funduszy do walki konkurencyjnej prowadzonej nierzetelnymi metodami otrzymali: Jose Manuel Barroso – przewodniczący Komisji Europejskiej; Donald Tusk – prezes rady ministrów; Andrzej Kraszewski – minister środowiska; Elżbieta Bieńkowska – minister rozwoju regionalnego; Jan Rączka – prezes Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej; Jacek Jezierski – prezes Najwyższej Izby Kontroli; Elżbieta Krsnodębska-Tomkiel – prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Co można jeszcze zrobić w sprawie tej kuriozalnej kampanii? Można ogłosić, na zasadzie prowokacyjnego żartu własną: **„Pociągi na Tiry”**, zaznaczając wszem i wobec, że będzie to kampania prowadzona za własne, a nie za publiczne pieniądze.



Trzeba go stworzyć, bo nie istnieje Europejski system transportowy

Rozmowa z prof. Bogusławem Liberadzkim, posłem do Parlamentu Europejskiego



Na czym będzie polegać rewizja Białej Księgi, dokumentu, który wyznacza politykę transportową Unii Europejskiej?

Na początku chciałem zrobić zastrzeżenie, że na ostateczną wersję tego dokumentu jeszcze czekamy. Co do celów generalnych – nie spodziewam się żadnej istotnej zmiany. Tak jak poprzednio, transport będzie musiał służyć podnoszeniu konkurencyjności gospodarki unijnej, a infrastruktura podnosić systematycznie jej spójność. Natomiast silny akcent zostanie położony na jakość życia obywateli i transport jako czynnik tej jakości. W drugim czytaniu jest już cały pakiet zmian przyjętych przez Parlament Europejski, wprowadzie w niektórych kwestiach jesteśmy w sporze z Radą Europejską, ale sądzę, że na pewno zostanie on uchwalony. Istot-

nym novum będzie wprowadzenie zasady odpowiedzialności przewoźników w przewozach pasażerskich – autobusowych i kolejowych, w sposób zbliżony jak w transporcie lotniczym, za jakość wykonywanej usługi. Przez jakość rozumiemy niezawodność – a w przypadku zawodności, konsekwencje finansowe, ponieważ jest to podstawowy czynnik mobilizujący do utrzymywania odpowiedniego standardu tych usług. W trosce o pasażerów będziemy starali się wyegzekwować zasady świadczenia usług użyteczności publicznej w sposób zbliżony dla całej Unii Europejskiej. Mają się one opierać na dwóch przesłankach:

- Dotacji obliczonej na podstawie zestawienia poziomu kosztów własnych przedsiębiorstwa z jego zyskiem i przychodami, jakie można uzyskać ze sprzedaży biletów. Róż-

nica będzie stanowiła kwotę dotacji. Chcemy, aby tego rodzaju kontrakty były wprowadzane w dłuższym okresie czasu, nawet dziesięciu – piętnastu lat; z zastrzeżeniem, że przewoźnik zobowiąże się do określonych inwestycji. Takie rozwiązanie ma przynieść pozytywne dla przewoźników skutki w postaci stabilności budżetowej w kontekście ustalonej wysokości dotacji i gwarancji uczestnictwa w rynku w określonym czasie, pod warunkiem, że spełnią kryteria jakościowe. Chodzi tutaj o wprowadzenie warunków sprzyjających stabilizacji na rynku przewozów, zarówno dla pasażerów, którzy będą mogli oczekiwać wysokiej jakości usług, jak i precyzyjnego określenia wymagań w stosunku do przewoźników ze strony sektora publicznego. Dążymy również do tego, aby potwierdzić wolę zakończenia procesu internalizacji kosztów zewnętrznych i jednocześnie nadania ostatecznego kształtu eurowiniecie. W Parlamencie Europejskim mamy co do tego pewne wątpliwości. Internalizacja kosztów zewnętrznych na pewno wpłynie na wzrost kosztów funkcjonowania firm. W przypadku przewozów pasażerskich i użyteczności publicznej będzie to skutkowało potrzebą rekompensaty budżetowej. Należy się zastanowić, czy nie przekładamy pieniędzy z jednej kieszeni do drugiej, bez żadnego efektu. Jeżeli chodzi o przewozy ładunków, to nie mamy wątpliwości, że ten wzrost kosztów w firmach przełoży się na wysokość

kosztów usług transportowych, a te na ceny przewożonych produktów. Funkcjonujemy w globalnej przestrzeni makroekonomicznej. Jeżeli przewoźnicy amerykańscy, chińscy, czy rosyjscy nie będą ponosić takich kosztów, tym samym przewożone przez nich towary będą tańsze. Należy rozważyć, czy nie będzie podkopywało to konkurencyjności europejskiego rynku.

■ Drugim, bardzo ważnym aspektem będzie koszt wprowadzenia internalizacji, a także operowania systemem eurowinietowym. Założenie jest takie, aby zyski z tego tytułu były przeznaczane na inwestycje infrastrukturalne w transporcie. Jeżeli by się tak nie stało, to te wszystkie dodatkowe obciążenia w żaden sposób nie wzmocnią branży transportowej i jednocześnie nie wpłyną na poprawę jakości usług. Oczekujemy więc, że Komisja Europejska zobowiązana do przedłożenia tego dokumentu odpowie na pytania i zastrzeżenia zgłoszone przez Parlament Europejski.

Czy należy w związku z tym oczekiwać wzrostu cen za usługi transportowe?

Można przewidywać zwiększenie kosztów funkcjonowania firm. W naturalny sposób spowoduje to podwyżkę cen usług. Oprócz tego należy sobie zdawać sprawę z finansowych konsekwencji wdrażanego w Europie programu Zielonego Transportu. Otóż koszty obniżenia emisji dwutlenku węgla i metali ciężkich wynoszą, w przeliczeniu na każdy pojazd spełniający wysokie normy emisji spalin, od 500 do 1000 euro. I to jest kolejna przyczyna możliwego wzrostu cen. W związku z tym będziemy chcieli dowiedzieć się, jakie kwoty w kolejnym ramowym planie budżetowym zostaną przeznaczone na transport. Interesuje nas to w aspekcie możliwości obniżenia kosztów transportu. Tym

bardziej, że rozwój nowych technologii telekomunikacyjnych – wbrew oczekiwaniom – pociągnął za sobą nieoczekiwany wzrost ilości przejazdów. Należy jeszcze wziąć pod uwagę, że rosnące wymagania co do jakości usług, modelu logistycznego i wola przyniesienia satysfakcji klientom kupującym w sklepie sprawiają, że potrzeby transportowe rosną. Do tego napotykamy jeszcze na barierę wydolności infrastruktury. O tym nie można jeszcze mówić w Polsce, ale w najwyższej rozwiniętych krajach Europy, jak Niemcy czy Benelux, nie ma już przestrzeni na budowę nowych autostrad i linii kolejowych.

Czy Biała Księga odniesie się do tych problemów?

Wyzwaniem, które będzie stać przed tym dokumentem, jest również niezbędna potrzeba stworzenia europejskiego systemu transportowego, który de facto – czego należy mieć świadomość – nie istnieje. Jesteśmy na początku długiej drogi tworzenia tego w lotnictwie, gdzie mamy już zaawansowaną interoperacyjność, ujednoczone wymogi techniczne co do samolotów, w pewnym stopniu zintegrowany system kierowania ruchem lotniczym. O takich procesach absolutnie nie można mówić w transporcie kolejowym, który jest wciąż zamknięty w poszczególnych państwach członkowskich. W Białej Księdze zostanie już jednoznacznie postanowione odejście od systemu multimodalnego na rzecz komodalności w transporcie. Różnica polega na tym, że w pierwszym próbowano połączyć odmiennie gałęzie transportu w jeden system przewozów kombinowanych, stosując preferencje dla tych, które w powszechnej opinii są bardziej sprzyjające środowisku. Czyli dla kolei i żeglugi śródlądowej. Wielkie sumy pieniędzy, jakie w Europie wpompowano w transport kolejowy, nie przyniosły żadnego efektu.

Jego udział w rynku nie rośnie. Kolej nie zaoferowała w przewozie ładunków konkurencyjnej usługi. W przewozach pasażerskich kryzys, który nastąpił po erupcji wulkanu na Islandii, udowodnił, że lotnictwo jest nie do zastąpienia. Kolej na początku XXI wieku nie jest w stanie być alternatywą dla tej gałęzi transportu. To również są kwestie, które w Białej Księdze muszą zostać ujęte. Musi nastąpić jakieś rozstrzygnięcie: czy będziemy rozwijać jedną gałąź transportu, czy dążyć do stworzenia, w skali globalnej, szybkiego i sprawnego lądowego przewozu pasażerów.

Elektroniczne myto ma się stać powszechnym w całej UE. Jakich problemów można się w związku z tym spodziewać?

Generalnie w nowym systemie płacimy za przejechane kilometry i kategorię pojazdu. To są dwa podstawowe czynniki. Za rok nastąpi zakaz stosowania opłat czasowych. Ponieważ stanie się to powszechnym obowiązkiem w całej UE, rodzi przy tej okazji wiele pytań. Po pierwsze: o wysokość stawki za kilometr. W mojej opinii musi być uzależniona od jakości drogi. Drugi istotny problem to kompatybilność systemów. Nie może być tak, aby poruszający się po 23 krajach pojazd miał 23 dekodery. UE będzie się musiała również zmierzyć z faktem przeniesienia ruchu na niepłatne odcinki dróg, które nie są do tego przystosowane. To są kwestie nierozstrzygnięte. Uczestnicząc w posiedzeniu Komisji Infrastruktury Sejmu także nie usłyszałem odpowiedzi na te pytania. Obawiam się, że 1 lipca 2011 w wielu państwach członkowskich UE system nie zadziała. Zważywszy na powszechny charakter tej opłaty będziemy postulować przesunięcie terminu jej wprowadzenia w całej UE.

Rozmawiał Ryszard Gałczyński

Jak to robią inni

Drogi Hiszpanii

autor i fot.: Kamila Alvaro



Budowę dwóch potężnych obwodnic Barcelony (Ronda de Dalt i Ronda Litoral) o łącznej długości 33 km kończono w pośpiechu, aby zdążyć przed inauguracją XXV Letnich Igrzysk Olimpijskich, które odbyły się w Barcelonie w 1992 roku. Obwodnice oddano w całości do użytku zaledwie na 3 miesiące przed Olimpiadą. Obydwie drogi miały za zadanie wyprowadzić poza miasto ruch tranzytowy, zmniejszyć zanieczyszczenie miasta dwutlenkiem węgla oraz zredukować ruch kołowy w Barcelonie o 20%. Równolegle wprowadzono regulacje prawne, które miały ograniczyć wjazd pojazdów ciężkich do miasta.

Za duże pieniądze jest... potężny korek

Początkowo obwodnice spełniały swoje zadania zgodnie z założeniami, jednak w miarę wzrostu liczby samochodów okazało się, że 3 pasy ruchu w każdą stronę nie wystarczają. Od kilku lat w godzinach szczytu wjazd na obwodnice jest zamykany, zanim natężenie ruchu uniemożliwi przejazd. Kierowcom nie pozostaje wówczas inne rozwią-

zanie niż jazda przez także zakorkowane miasto.

Mimo tych ograniczeń, według raportu RACC (Królewskiego Automobilkлубu Katalonii) z 2007 roku, wszyscy barcelońscy kierowcy w sumie spędzają w korkach na obu Rondach aż 20 tys. godzin dziennie. Czasem jeszcze więcej, jak we wrześniu tego roku, kiedy wypadek na Rondzie de Dalt zablokował całkowicie ruch od godz. 7.30 rano do godzin popołudniowych. W tym korku stoją też auta ciężarowe, dla których przejazd obwodnicami jest bezpłatny.

Koszt budowy samej tylko Rony de Dalt, o długości 13 km, wyniósł prawie 90 milionów euro. Tak kosztowne inwestycje w infrastrukturę drogową były możliwe dzięki napływowi pieniędzy z funduszy Unii Europejskiej. Dzięki temu kraj mógł odrobić zaległości po epoce dyktatury Franco i dorównać do pozostałych państw Unii Europejskiej. Od chwili wejścia Hiszpanii do UE, czyli od 1986, przez kolejnych 10 lat, do 1995 roku, na budowę oraz modernizację dróg i autostrad przeznaczono 4,2 miliardów euro.

3. miejsce w Europie

Sieć dróg w Hiszpanii to obecnie niemal 300 tys. kilometrów, z czego 10 148 km to państwowe drogi ekspresowe i autostrady bezpłatne (autovías), a 2 973 km stanowią zarządzane przez prywatne firmy autostrady płatne (autopistas) (dane na 31 grudnia 2007 roku). Najlepiej obrazuje rozwój drogowej sieci hiszpańskiej takie zestawienie liczb: w roku 1986 było 773 km bezpłatnych dróg szybkiego ruchu, teraz jest ich niemal 10 razy więcej, bo aż 6200 km. Pod względem długości płatnych autostrad Hiszpania zajmuje trzecie miejsce w Europie. Już w roku 2000 osiągnęła gęstość sieci drogowej powyżej średniej unijnej, czyli wskaźnik 18 km na 1000 km² powierzchni, podczas gdy średnia europejska wynosiła wtedy 15,9 km/1000 km².

W roku 1986 było 773 km bezpłatnych dróg szybkiego ruchu, teraz jest ich niemal 10 razy więcej, bo aż 6200 km. Pod względem długości płatnych autostrad Hiszpania zajmuje trzecie miejsce w Europie.

Jednakże zdaniem większości Hiszpanów – firmy zarządzające autostradami w pogoni za szyb-

kim i wysokim zyskiem przesadzili z ustalaniem wysokości opłat za przejazd.

– Jeżdżę często z Barcelony do rodziców do Walencji. Przejazd w całości po autostradzie płatnej samochodem osobowym odcinka 351 km kosztuje 34,5 euro. Niewiele więcej wydaję na paliwo. Wolę pojechać równoległą autostradą, trochę wolniej, bo z ograniczeniem prędkości do 100 km/h, zatrzymać się na obiad po drodze i zachować 70 euro w kieszeni. Wielu Hiszpanów tak robi – mówi Pablo Ramírez García, mieszkaniec Barcelony.

Najpierw rozwój, potem kryzys

Wygląda na to, że nawet wysoki koszt przejazdu w pierwszych latach po wejściu Hiszpanii do Unii nie zablokował rozwoju transportu drogowego towarów, zarówno w samej Hiszpanii, jak i w obrocie międzynarodowym. W latach 1993-2002 średni roczny wzrost wymiany towarów z zagranicą wynosił 5,5% (dla wszystkich środków transportu), a sam transport drogowy wzrósł o 6%. Jeszcze w 2006 roku 400 tys. hiszpańskich pojazdów ciężkich (powyżej 3,5 tony) przewiozło między Hiszpanią a pozostałymi krajami Unii Europejskiej 107 milionów ton, co stanowiło 54,7% ogółu transportu Hiszpania – UE.

Potem nadszedł kryzys i zmniejszono nakłady na prace publiczne. Już budowane drogi opuścili i robotnicy, i sprzęt. Aby zapobiec nieuchronnym stratom materialnym, wynikającym z porzucenia inwestycji i zapewnić możliwość kontynuowania rozwoju infrastruktury drogowej w „lepszych czasach”, w 2004 roku powołano do życia Agencję Drogową, dzięki której miałyby powstawać drogi ekspresowe bez zwiększania deficytu budżetowego. Podstawą działania Agencji miało być przekazanie finansowania in-



westycji na rzecz wykonawcy, który w zamian stawał się właścicielem i zarządcą wykonanej przez siebie drogi, ale tylko do momentu, kiedy

państwo będzie w stanie ją od niego odkupić. Dzięki temu rozwiązaniu wybudowano w ciągu ostatnich 5 lat 1700 km dróg szybkiego ruchu.



Posiedzenie FTD – 21 października br.

System szkoleń kierowców – system obciążeń przedsiębiorców

autor: Ryszard Gałczyński

Powodem zwołania Forum Transportu Drogowego z 21 października były liczne opinie o pograżającym się w coraz większej patologii systemie szkoleń kierowców. Został on stworzony na bazie prawa europejskiego. Jednakże porównanie, przedstawione na Forum, z systemami szkoleń

funkcjonującymi w państwach UE, pokazało, że polskie rozwiązania są jedyne w swoim rodzaju. Nigdzie w Europie szkolenia kierowców nie są tak czasochłonne, a ośrodki szkoleń nie są zobligowane do posiadania specjalistycznego sprzętu wykraczającego ponad standardową homologację

(pojazdy z wyłącznikami systemów bezpieczeństwa), czy torów do jazdy w warunkach specjalnych. Polska wersja, to system generujący wysokie koszty. W czasie dyskusji pojawiła się opinia, że obciąża on przede wszystkim przedsiębiorców. Luki w przepisach wykonawczych dotyczących szkoleń doprowadziły do sytuacji, w której powszechną praktyką stało się kupowanie zaświadczeń o ukończeniu szkoleń okresowych. Ośrodki szkoleń, które proponują kursy w cyklu zgodnym z zatwierdzonym programem (nawet za darmo, jeżeli korzystają z dotacji unijnych) nie mają żadnych szans przy tego rodzaju „konkurencji” rynkowej. Zastrzeżenia budzą również jakość i sens szkolenia w warunkach specjalnych. Ponad 70 procent polskich ośrodków ma podpisane umowy z właścicielami dwóch (!) obiektów: w Bednarach pod Pozna-



Od lewej:
Czesław Piela,
Wiesław
Szczepański,
Jan Buczek,
Tadeusz
Jarmuziewicz,
Andrzej
Bogdanowicz



niem i na Bemowie w Warszawie.

Rozwojowi tych negatywnych zjawisk sprzyja brak kontroli ośrodków szkoleń przez jednostki nadzorujące – urzędy wojewódzkie. Odpowiedzialność za ten stan i konsekwencje z niego wynikające ponosi poprzednia i obecna ekipa rządowa. ZMPD wielokrotnie sprzeciwiało się zapisom forsowanym przez Ministerstwo Infrastruktury, wykazując, że są one nieadekwatne do potrzeb przedsiębiorców i możliwości ośrodków szkoleniowych. W sytuacji koniecznych zmian w prawie, Forum powołało specjalny zespół. Jego koordynatorem z ramienia ZMPD został Bolesław Milewski. Gość posiedzenia, poseł Wiesław Szczepański – wiceprzewodniczący Komisji Infrastruktury, zadeklarował pomoc we wprowadzeniu projektu zmian, jeżeli uzyska akceptację Ministerstwa Infrastruktury, pod obrady Komisji. Poinformował również Forum o wniesieniu do Kancelarii Premiera kolejnego wniosku dotyczącego zniesienia obligatoryjności szkoleń w warunkach specjalnych.

Podczas drugiej części posiedzenia wiceminister Tadeusz Jarmuziewicz poinformował o dotychczasowym stanie rozmów z Rosjanami, po ich decyzji o samoograniczeniu kontyngentu bazowego zezwoleń EKMT. W wyniku złożenia listu protestacyjnego MI do ITF, kwestionującego prawomocność decyzji strony rosyjskiej, delegacja ministerstwa została zaproszona na obrady Komisji Wysokiego Szczebla ITF. Uczestniczyli w niej również Rosjanie, gdzie ujawnili skalę swoich rzeczywistych potrzeb – 1200 zezwoleń bazowych. Na pytanie, jak to możliwe, że potrzeba im 1200, a wystarczy 67 – nie uzyskał odpowiedzi. W opinii wiceministra manewr negocjacyjny, jaki zastosowali Rosjanie, licząc na korzystną dla

nich reakcję członków ITF, a przede wszystkim Polski, zupełnie się nie udało.

Miłym akcentem, kończącym kolejne spotkanie FTD, była prezentacja mistrzowskiej drużyny polskich kierowców przez Bogumiłę Zimmer, sygnatariuszkę Forum, prezesa Sto-

warzyszenia Klubu Polskiego Trakera. Wsparcie i pomoc uczestników FTD umożliwiły start naszej drużyny w 26. Mistrzostwach Świata Kierowców Zawodowych. Odniesli wielki sukces – Mistrzostwo Świata w ecodriving’u zdobył Dariusz Serafiński.



Od lewej:
Jan Buczek,
Bogusława Zimmer



Od lewej:
Euzebiusz Jasiński,
Mirosław
Szczepankowski



Obrady Forum,
głos zabiera
Tomasz Rejek

Pierwsze złoto dla Polski

Po raz pierwszy w historii UICR oraz polskiego transportu drogowego, Polak – Dariusz Serafiński, został Mistrzem Świata Kierowców Zawodowych

autor i fot: Bogusława B. Zimmer, Polski Traker



Dariusz Serafiński przed mistrzowskim przejazdem

Pomimo wielu przeciwności losu przed wyjazdem całym teamem wierzyliśmy w to, że uda nam się przywieźć z mistrzostw choć jeden medal. Od dwóch poprzednich edycji, tzn. od chwili, kiedy już jako pełnoprawny członek UICR mogliśmy stanąć w szranki z innymi narodami należącymi do największej w świecie unii kierowców zawodowych, nasza pozycja w tabeli wyników systematycznie zbliżała się do podium.

Najpierw w Luksemburgu (2006 r.), po udanym przejeździe w eco-drivingu, bliźniotko podium znalazł się Przemek Fojcik, zajmując 6. miejsce. Wkrótce potem w Turynie (2008 r.) Grzesiek Don już zajął medalową pozycję w tej samej kategorii, aż wreszcie w Rankweil triumfował Darek Serafiński, zdobywając tym samym złoty medal i wspaniałą, specjalny puchar. Wydawać by się mogło – to proste.

Podczas prawie 30-minutowej jazdy, w ruchu ulicznym, przy średnio załadowanym składzie i z zachowaniem wszelkich zasad ruchu drogowego, należy pokonać taką samą jak inni uczestnicy trasę, spalając przy tym jak najmniej paliwa. Przy tak krótkiej jeździe rywalizacja była bardzo trudna. Wyniki zamieszczone poniżej wyraźnie obrazują niepewną sytuację każdego startującego niemal do ostatniej chwili, czyli obliczeń i kontroli karty kierowcy. Ale udało się! Na 14 zgłoszonych do tego trudnego konkursu, Darek był najlepszy (spalanie – 5,69 l), minimalnie przed Philippem Kindem – FL (5,73 l) i Dagiem Rykkje – NO (5,78 l). Medal Darka, ku naszej radości, nie był jedyny dla Polski. W kategorii F – furgony (do 3,5 t) cała drużyna zajęła najwyższe podium, a Daniel Szukalski odebrał brązowy medal. Jeszcze jeden brąz trafił do naszej ekipy. Zdobył go Grzesiek Don, który również okazał się naszym najlepszym zawodnikiem, bowiem w punktacji indywidualnej wszystkich kierowców startujących w zawodach zajął w tym roku 6. miejsce. Biorąc pod uwagę świetną formę Szwajcarów, Francuzów i Holendrów, to bardzo dobra pozycja. Podobnie jak Adama Chyżyńskiego (12.), który w kat. D zajął 4. miejsce i tylko niewielką ilością punktów karnych przegrał z Francuzem. Mistrzem świata w punktacji indywidualnej został Apple Bruggink – NL (najlepszy w kat. C), a tuż za nim: Christian Haenni – CH (najlepszy w kat. B) i Marcus Ritter – DE (zwycięzca w kat. A).

Świetną pozycję w kategorii B, biorąc pod uwagę wiecznie trudnych do pokonania Szwajcarów, Francuzów i Słoweńców, zajął Irek Tausz, który uplasował się na 5. pozycji, a tuż za nim Marcin Szczepiński (12.). Nieźle poszło naszym debiutantom w trudnej kategorii A: Darek Sobczak zajął 12. miejsce, pozostawiając w tyle wielu dobrze znanych nam UICR-owych zawodników, w tym poprzedniego, indywidualnego mistrza świata Paschę Friedena (CH).

Czy to indywidualnie, czy też drużynowo, w każdej z kategorii, w których startowaliśmy od czasów Luksemburga, stale poprawialiśmy nasze wyniki. Drużynowo w Luksemburgu byliśmy na 11. miejscu, we Włoszech – już na 7., a w Austrii wywalczyliśmy 6. lokatę (na 19 ekip biorących udział) i tylko delikatna różnica punktów karnych zsunęła nas z wyższej pozycji.

Tym razem najlepszymi okazali się Szwajcarzy przed Holendrami i Finami.

Czasami na torze jest idealnie, ale, niestety, nie wyjdzie z testami, zabezpieczeniem ładunku, czy z przygotowaniem pojazdu do trasy. Często nie wytrzymują nerwy. Stara zasada „trening czyni mistrza” jest w przypadku tych wielkich zawodów jak najbardziej odpowiednia. Dlatego przez następne 2 lata postaramy się jeszcze więcej poświęcić uwagi i naszego wspólnie spędzanego czasu na trening, który może w kolejnej edycji mistrzostw pozwoli naszym reprezentantom znów zdobyć złoto dla Polski.

Jedno jest pewne – będziemy się bardzo starać, by tak się stało.

TB Truck & Trailer Serwis Sp. z o.o.
Al. Katowicka 40, Wolica
05-830 Nadarzyn
internet: www.TB.eu
e-mail: tb-tts@TB.eu

Oddział Łódź
ul. Katowicka 121/123
95-030 Rzgów
internet: www.TB.eu
e-mail: tb-rzgow@TB.eu

Oddział Wyszaków
ul. Sienkiewicza 26
07-200 Wyszaków
internet: www.TB.eu
e-mail: a.marszal@TB.eu

z TB Truck & Trailer Serwis szybko i bezpiecznie

Wychodzenie naprzeciw potrzebom i pytaniom klientów od zawsze jest priorytetem firmy TB. O ofercie firmy oraz rozmaitych opcjach serwisowania samochodów ciężarowych opowiada Łukasz Matusiak – regionalny przedstawiciel handlowy.

Serwisowanie floty pojazdów zabiera właścicielom pojazdów mnóstwo czasu. Zamiast zajmować się rozwojem swoich firm ciągle czegoś doglądają w serwisie. Czy TB ma dla takich przedsiębiorców jakieś rozwiązanie?

Łukasz Matusiak: Naszą odpowiedzią na takie kłopoty jest zastosowanie kontraktu serwisowego DAF MultiSupport Full Care. To pakiet rozwiązań zapewniających najniższe koszty eksploatacji. Obejmuje on usługi dotyczące praktycznie wszystkich aspektów związanych z użytkowaniem samochodów ciężarowych – od wymiany filtra oleju do monitorowania pojazdu i kontroli kosztów.

Co więcej, pakiet usług zawiera odbiór i dostawę pojazdu po wykonaniu przeglądu, pomoc w razie wypadku, choroby kierowcy lub otrzymania mandatu oraz rozwiązanie problemu w przypadku zgubienia kluczyków. Z taką ofertą jesteśmy w stanie zapewnić spokój każdemu użytkownikowi i właścicielowi pojazdów DAF.

Obecna sytuacja ekonomiczna zmusza przedsiębiorców do utrzymania stałej gotowości technicznej pojazdów. Niestety wiąże się to z ryzykiem nieprzewidzianych wydatków oraz strat czasowych, uwarunkowanych długim postojem pojazdów w serwisie. Czy w TB jest inaczej?

Łukasz Matusiak: Oczywiście. Bez względu na to, czy klient wybierze pełną obsługę zapobiegawczą, czy zostanie ona rozszerzona o naprawy elementów układu napędowego, lub przyjmie postać pełnej obsługi zapobiegawczej i napraw całego pojazdu wraz z możliwością włączenia do kontraktu obsługi windy i innych usług dostosowanych do indywidualnych potrzeb, każdy z naszych kontraktów serwisowych charakteryzuje przewidywalność kosztów. Dzięki temu gwarantujemy najwyższą gotowość pojazdu, pełną kontrolę nad eksploatacją i do minimum skrócony czas postoju w naszym serwisie.

Wiele flot pojazdów pracuje za granicą, a najdrobniejsza usterka w pojeździe znajdującym się poza terenem Polski powoduje olbrzymie koszty i wydłuża czas postoju samochodu. Wiąże się to z tym, że ASO potrzebuje uznania rachunku należności za naprawę, by pojazd mógł opuścić

serwis, a ze względu na płatność w obcej walucie ta operacja bankowa często trwa dłużej niż kilka godzin. Jakie rozwiązanie proponuje TB?

Łukasz Matusiak: Mając zawartą umowę usług serwisowych DAF MultiSupport, utrudnienia związane z awarią za granicą zmniejszamy do minimum. W każdym przypadku bowiem można liczyć na szybką pomoc ze strony ITS (International Truck Service). Pakiet DAF MultiSupport Full Care pokrywa nie tylko koszty naprawy, ale także koszty dojazdu samochodu serwisowego oraz – o ile istnieje taka konieczność – koszty holowania do najbliższego dealera DAF na terenie całej Europy.

Ale to nie wszystko. ITS służy również pomocą w przypadku awarii naczepty lub przyczepy.

Wiele pojazdów jeżdżących po drogach ma już znaczne usterki i są sprzedawane na rynku wtórnym. Dlatego utrata wartości wywołuje niechęć właścicieli do serwisowania pojazdów w ASO po okresie gwarancji...

Łukasz Matusiak: Proponowany przez nas pakiet usług serwisowych MultiSupport zapewnia najwyższy poziom sprawności technicznej pojazdów oraz jasno określone koszty serwisowania w całym okresie obowiązywania umowy. Dodatkowo warto zaznaczyć, że przekraczając deklarowany przebieg rzeczywisty w stosunku do zakontraktowanego, do pewnej granicy DAF Trucks nie zmienia stawki za kilometr. Ponadto za 3% wartości początkowej pojazdu klient nabywa pełne bezpieczeństwo, komfort oraz wartość wyższą pojazdu na rynku wtórnym o 10%. Kontrakt serwisowy jest więc czystym zyskiem. Kontrakt serwisowy działa do 1 200 000 km. Tam więc, gdzie powstają prawdziwe koszty, klient odnosi korzyści.

Dodatkową zaletą kontraktu jest przejrzystość prawna umowy serwisowej. Daje ona pełną przewidywalność w każdej sytuacji. Fakt przedstawienia umowy serwisowej, która zapewnia kontrahentom dodatkowe zabezpieczenia przewożonych ładunków na wypadek wszelkich sytuacji awaryjnych, znacząco wpływa na wiarygodność firmy.

Ważnym aspektem, o którym powinniśmy poinformować, jest fakt, że umowę serwisową można zawrzeć nie tylko na pojazdy nowe, ale również na używane w dowolnym momencie ich eksploatacji (przed upływem 1 200 000 km).

Bardzo dziękuję za rozmowę.

Serwis Warszawa
tel. +48 (0) 22 458 95 55
fax. +48 (0) 22 739 98 79

Sprzedaż Części Warszawa
tel. +48 (0) 22 458 95 82
tel. +48 691 917 250

Serwis Łódź
tel. +48 (0) 42 209 22 22
fax. +48 (0) 42 209 22 04

Sprzedaż Części Łódź
tel. +48 (0) 42 209 22 02 (07)
tel. +48 695 570 000

Serwis Wyszaków
tel. +48 (0) 29 643 09 90
fax +48 (0) 29 643 09 95

Sprzedaż części Wyszaków
tel. +48 (0) 29 643 09 91
fax +48 (0) 29 643 09 95

Sprzedaż Części
Biała Podlaska
tel. +48 (0) 83 344 23 66
tel. +48 661 662 226

TB TRUCK & TRAILER SERWIS

Dane kontaktowe naszego handlowca z Twojego regionu znajdziesz na stronie internetowej: www.TB.eu

ZAPRASZAMY !

DAF Service Dealer™

DAF Truck Sales Dealer™

DAF Coach & Bus Service Dealer™

Zebrania regionalne członków ZMPD

II tura – wrzesień 2010

autor: Anna Wrona

Zakończyły się wszystkie tegoroczne zebrania regionalne członków ZMPD. Od Zgromadzenia Ogólnego Delegatów w maju 2010 r. przeprowadzono 13 zebrań, w tym 6 we wrześniu. Relację z zebrań czerwcowych przekazaliśmy w poprzednim wydaniu Przewoźnika.

Zakończenie pełnego cyklu zebrań pozwala na statystyczne podsumowanie: wzięło w nich udział 2 razy więcej członków ZMPD niż w poprzednim roku. Wybrano 216 delegatów na kadencję 2010-2014 oraz 18 przewodniczących regionów. Zebrania udzielały również rekomendacji członkom ZMPD do poszczególnych organów Zrzeszenia: Zarządu, Rady oraz Komisji Rewizyjnej.

Podczas dyskusji w różnych regionach powtarzały się tematy, dotyczące zagrożeń dla funkcjonowania przedsiębiorstw transportowych. Taką sprawą dziś jest wprowadzenie nowego, **elektronicznego systemu opłat drogowych**, głównie dlatego, że formalnie nie określono wysokości stawek. Nadal jedyną oficjalną stawką są 2 zł za kilometr, ostatnio jednak przedstawiciele Ministerstwa Infrastruktury mówią o 46 gr/km. Niewiadomą pozostaje sposób korzystania z obwodnic miast: przejazd za darmo, czy za pełną opłatą. Dlatego zobowiązano Zarząd ZMPD do dalszego, intensywnego zajmowania się tą sprawą.

Na zebraniach zgodnie wnioskowano o wprowadzenie zmian w ustawie o podatku VAT w zakresie do-

tyczącym zwrotu podatku od faktur niezapłaconych. Jest już postępek w tym zakresie, bo przyniosły efekt starania o **zmiany w systemie VAT**, które przedstawiciele ZMPD prowadzili na forum unijnym. Dyrektywa Rady 2010/45/UE z 13 lipca 2010 r. daje możliwość zmiany prawodawstwa krajowego dla odzyskiwania VAT dopiero po zapłaconiu faktury. Sprawę tę już wniesiono pod obrady Komisji Trójstronnej ds. Społeczno-Gospodarczych.

Przewoźnicy jednomyślnie domagali się też **zaniechania kontroli czasu pracy** kierowców przez służbę celną i straż graniczną. Tej jednomyślności już nie było w przypadku wwozu paliwa spoza Unii. Większość wniosków dotyczyła **zniesienia limitów wwozu**, jednak był też i całkiem odmienny: w regionie małopolskim zgłoszono wniosek o przywrócenie ograniczenia do 200 litrów.

Inne problemy i propozycje ich rozwiązań przedstawiane w różnych regionach:

Region Mazowiecki III

- Ustanowienie odpłatności za egzamin po szkoleniu na kwalifikację wstępną w kwocie nie wyższej niż 50 zł od osoby oraz wykreślenie zapisu o obowiązku zdawania egzaminu w ośrodku, w którym ukończono szkolenie.
- Przeniesienie powiatu Sokołów Podlaski z regionu Mazowieckiego II do regionu Mazowieckiego III.

Region LUBELSKI

- Wprowadzenie stałej kontroli prze-

woźników rosyjskich w zakresie wykorzystania zezwoleń polskich.

- Podniesienie składki członkowskiej do 4 000-6 000 zł, przy jednoczesnym obniżeniu opłaty manipulacyjnej za karnety TIR do kwoty.

Region PODKARPACKI

- Przekazanie biura ZMPD pełnej organizacji zebrań (wykluczenie konieczności wyboru komisji uchwał i wniosków oraz komisji skrutacyjnej zebrań).
- Wznowienie akcji informacyjnej w regionach, skierowanej do parlamentarzystów.

Region MAŁOPOLSKI

- Ustanowienie cen minimalnych w transporcie rzeczy.
- Wprowadzenie do kontroli ITD konieczności sprawdzenia, czy przewinienie wykryte w trakcie kontroli popełnił kierowca, czy został przymuszony do niego przez pracodawcę.

Region ŚWIĘTOKRZYSKI

- Utworzenie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w celu obniżenia kosztów ubezpieczeń majątkowych.
- Ustalenie jednolitego stanowiska ZMPD w sprawie sposobu negocjacji z firmami leasingowymi.

Regiony: MAZOWIECKI II, PODLASKI

- Uzyskanie od rządu precyzyjnych informacji o wysokości nowych opłat za korzystanie z dróg.
- Wystąpienie do Ministra Finansów w sprawie polityki podatkowej na rok 2011 w związku ze wzrostem podstawy wymiaru podatku oraz akcyzy na paliwo.

OTWOCK 13.09.2010

WYBRANI DELEGACI:

REGION MAZOWIECKI III

1. BŁAŻEJCZYK Kazimierz
2. BORKOWSKI Mirosław
3. BULIK Andrzej
4. CIENIUCH Anna
5. CZARKOWSKI Antoni
6. FEDORUK Elżbieta
7. GAŁACH Joanna
8. GAŁECKI Edward
9. GAŁECKI Szczepan
10. GAWRYSIUK Euzebiusz

11. GEZ Zdzisław
12. GROSZEK Maciej
13. JASZCZUR Waldemar
14. KASJANIUK Bogdan
15. KASSJANIUK Mariusz
16. KSIĘŻOPOLSKI Mieczysław
17. MAZURUK Adam
18. MOLICKI Mirosław
19. OLEKSIUK Jan
20. PACZUSKI Dariusz
21. PAŁKA Adam

22. PAWŁOWSKI Andrzej
23. PIEŃKOWSKI Leszek
24. PODNIESIŃSKI Zbigniew
25. RADZIKOWSKI Jarosław
26. RYCHLIK Danuta
27. SIKORSKA Magdalena
28. SOSZYŃSKA Elżbieta
29. STEFANIUK Przemysław
30. ŚWINIARSKI Jacek
31. WERESZCZYŃSKI Michał
32. WOJTCZUK Joanna

SPONSORZY SPOTKANIA:



Mercedes-Benz



ROSNEFT



NIEMCE

KOŁO LUBLINA 16.09.2010

WYBRANI DELEGACI:

REGION LUBELSKI

1. BARCZUK Krzysztof
2. BOGUCKI Sławomir
3. CELIŃSKI Alfred
4. DĘBOWSKI Krzysztof
5. GAJOWNIK Tadeusz
6. HAŁAJKO Henryk
7. IZDEBSKI Tadeusz
8. JAKONIUK Jarosław
9. JANUS Jerzy
10. KŁOPOTEK Piotr

11. KOCIUK Tadeusz
12. KOPEĆ Leszek
13. KOPIŚ Andrzej
14. KOSTJAN Sławomir
15. KOT Wojciech
16. KOŻUCH Zbigniew
17. LECYK Stanisław
18. LESZCZYŃSKI Edward
19. ŁUKASIK Adam
20. ŁUKASIK Łukasz
21. MALISZEWSKI Krzysztof
22. MAZUREK Marek

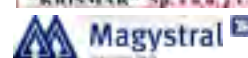
23. OLESIEJUK Wiesław
24. PANAS Przemysław
25. PANASIUK Anna
26. PRZYBYSZ Leszek
27. RADZIKOWSKI Sławomir
28. SAWICKI Henryk
29. SIERHEJ Roman
30. STEPNICKA Zofia
31. SUPRUNOWICZ Antoni
32. SYLIWONIUK Kazimierz
33. ŚLIWA Ewa
34. ZABIELSKI Zbigniew



SPONSORZY SPOTKANIA:



Mercedes-Benz



RZESZÓW 22.09.2010

WYBRANI DELEGACI:

REGION PODKARPACKI

1. BARAN Czesław
2. BOLAK Zygmunt
3. CZAJA Kazimierz
4. DZIEDZIC Wojciech
5. FURMANEK Tadeusz
6. KALITA Stanisław
7. KUCA Andrzej
8. ŁYSZCZEK Leszek

SPONSORZY SPOTKANIA:



Mercedes-Benz



KRAKÓW 23.09.2010

WYBRANI DELEGACI:**REGION MAŁOPOLSKI**

1. GRODNY Janusz
2. KAPCIA Marek
3. KARDAS Wojciech
4. KLIMEK Andrzej
5. KUSIEK Jan
6. LITWIŃSKI Piotr
7. ŁOZIŃSKI Adam
8. MIŚ Marian

9. PAŹDZIORKO Jan
10. SIEŃKO Stanisław
11. WOKACZ Czesław
12. WRÓŃSKI Maciej
13. ZIAJA Tomasz

**SPONSORZY SPOTKANIA:**

Mercedes-Benz



KIELCE 24.09.2010

WYBRANI DELEGACI:

REGION ŚWIĘTOKRZYSKI

1. LACHTARA Maciej
2. SOBOŃ Edward
3. SOBOŃ Krzysztof
4. SORNAT Bonifacy
5. WASILEWSKI Sławomir

SPONSORZY SPOTKANIA:



Mercedes-Benz



GRABOWO

KOŁO OSTROŁĘKI 30.09.2010

**WYBRANI DELEGACI:****REGION PODLASKI**

1. BUTKIEWICZ Ryszard
2. BYGLEWSKI Adam
3. GABER Józef
4. JUREWICZ Jarosław
5. JURKIN Jerzy
6. KICEL Grzegorz
7. KONDRACKI Andrzej
8. KUSNERZ Wojciech
9. PRUSZYŃSKI Henryk
10. WARDECKI Jan
11. WISZOWATY Tadeusz
12. WIŚNIEWSKI Tadeusz
13. ŻERO Władysław

**REGION MAZOWIECKI II**

1. BLOCH Zdzisław
2. BŁASZCZAK Ryszard
3. CICHOCKI Waław
4. DŁUGOŁĘCKI Piotr
5. DOBEK Tadeusz
6. DOBRZYŃSKI Zbigniew
7. DUCKI Kazimierz
8. DZWONKOWSKI Sławomir
9. GAJDA Jan
10. GĘSINA Janusz
11. KORZENIECKI Marek
12. KRÓL Zbigniew
13. LENDZIOSZEK Andrzej
14. LUDWICZAK Edward




- 15. MARCINKOWSKI Tadeusz
- 16. MIERZEJEWSKI Stanisław
- 17. NOWAK Kazimierz
- 18. PIASECKI Andrzej
- 19. PRZASTEK Stefan
- 20. RÓWNY Mieczysław
- 21. RUTKOWSKI Piotr
- 22. SADOWSKI Paweł
- 23. SAMSEL Jerzy
- 24. SIDORZAK Ryszard
- 25. STRZAŁA Krzysztof
- 26. SUCHECKI Wiesław
- 27. SZABŁOWSKI Andrzej
- 28. SZCZEPANKOWSKI Mirosław
- 29. SZYDLIK Leszek
- 30. ZAWADZKI Marek
- 31. ŻERAŃSKI Tadeusz Andrzej

SPONSORZY SPOTKANIA:**Mercedes-Benz**

Kielce
12-14.10.2011

 **ROTRA**

**IV Międzynarodowe Targi
 Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe**

Współpraca:  Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych

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

www.rotra.targikielce.pl



eReporting DKV

kontroluje tankowania, opłaty drogowe i emisję CO₂



eReporting DKV to innowacyjny program do zarządzania transakcjami z kart paliwowych. Jako pierwszy w Europie analizuje łącznie dane na temat tankowań, przejazdów autostradami czy emisji CO₂. Oferuje specjalne raporty ostrzeżeń.

Nowa platforma eReporting umożliwia kontrolę w ramach jednego narzędzia nie tylko zakupów paliwa, ale i opłat drogowych dokonywanych na terenie całej Europy. Za pośrednictwem DKV można uregulować płatności za przejazdy autostradami, tunelami czy mostami we wszystkich systemach opłat, które działają w Europie. Mowa tu zarówno o automatycznych urządzeniach pokładowych (np. GO Box czy Toll Collect), winietach, jak i płatnościach pre-paid dokonywanych kartą paliwową DKV.

„Dane te regularnie spływają do centrali DKV, która udostępnia ich bieżącą kontrolę poprzez program

eReporting. System umożliwia też ustawienia zakazów jazdy wybranymi odcinkami płatnych tras, co wpływa na ograniczenie kosztów transportu.” – mówi Michał Bałakier, prezes DKV Euro Service Polska.

Jednocześnie eReporting DKV analizuje płatności za paliwo w ramach największej w Europie liczby ponad 45 000 stacji. Należą do nich

zarówno znane stacje markowe, np. w Polsce PKN Orlen, Shell, BP, Statoil czy Lukoil, jak i wybrane stacje prywatne. Podczas gdy podobne narzędzia dostępne na rynku analizują płatności w ramach jednej sieci stacji, system DKV integruje dane z wielu koncernów paliwowych oraz krajów. Według klucza tankowań i opłat można prześledzić trasę każdego pojazdu na interaktywnej mapie.

Kluczową funkcją nowego programu jest tworzenie własnych raportów, które obrazują transakcje przyporządkowane do wybranych pojazdów, rodzaju zakupów (np. tylko opłaty drogowe w Niemczech lub paliwo z Czech), krajów lub dat. Wystarczy zdefiniować kryteria wyszukiwania, a system sam wygeneruje raport, który można zapisać na platformie www lub w swoim komputerze.

Kolejną innowacją eReportingu DKV są specjalne raporty ostrzeżeń o dokonaniu przez kierowcę



The DKV logo is presented within a square frame with rounded corners. The frame has a white background and a thin orange border. The letters 'DKV' are rendered in a bold, blue, sans-serif font, centered within a white oval shape.

nieplanowanej lub podejrzanej transakcji. Jak to działa? Właściciel zaznacza w systemie rodzaje płatności, do których kierowca nie jest uprawniony. Mogą to być np. przejazdy wybranymi odcinkami autostrad lub tankowania dokonane w krajach, gdzie paliwo jest drogie.

Jeśli karta DKV lub box do poboru opłat drogowych zarejestruje transakcję zbieżną z tymi kryteriami, klient DKV otrzymuje e-mail z ostrzeżeniem. Dzięki temu może upomnieć kierowcę będącego nadal w trasie. System sam ostrzega też o podejrzenie dużych tankowaniach czy przejazdach w weekendy.

Ciekawą funkcją eReportingu jest analiza emisji CO₂ i średniego zużycia paliwa. Na podstawie danych, które wprowadzane są do systemu podczas każdego tankowania (np. aktualne stany licznika) tworzone są analizy emisji spalin. Służą one na przykład do ustalania wysokości opłaty środowiskowej w Polsce.

eReporting dostępny jest bezpośrednio ze strony www.dkv-euroservice.pl, nie wymaga więc pobierania oprogramowania i po zalogowaniu można z niego korzystać z dowolnego komputera. DKV oferuje go w trzech wersjach: standardowej (bezpłatnej), wzbogaconej o raporty własne (9,90 euro) oraz posiadającej dodatkową funkcję ostrzeżeń (14,90 euro).

Do końca 2010 roku program we wszystkich wersjach jest bezpłatny. Zastępuje działającą wcześniej aplikację Menedżer Transakcji DKV.



Sąd polubowny

autor: Jerzy Kwaśniewski

Najważniejsze cechy arbitrażu gospodarczego to szybkość postępowania, profesjonalizm sędziów, stosunkowo niski koszt, partnerskie relacje stron i arbitrów oraz wyłączenie właściwej sądom powszechnym jawności postępowania dla osób trzecich. Podstawową zasadą arbitrażu jest oddanie sporu powstałego pomiędzy stronami pod osąd sądu polubownego (arbitrażowego), który orzeka zamiast właściwego w tej sprawie sądu powszechnego (tradycyjnego, państwowego sądu cywilnego). Oznacza to, że wyrok sądu arbitrażowego zastępuje wyrok tradycyjnego sądu cywilnego, ma taką samą moc i podlega wykonaniu w drodze egzekucji komorniczej. Poza nielicznymi wyjątkami, od wyroków sądów arbitrażowych nie przysługuje odwołanie.

W praktyce arbitraż gospodarczy może przeprowadzić stały sąd polubowny lub sąd polubowny doraźny. Stałe sądy polubowne funkcjonują w Polsce i na świecie najczęściej przy gospodarczych instytucjach społecznych, takich jak izby gospodarcze lub stowarzyszenia przedsiębiorców. Rozpatrują spory zgodnie z obowiązującym w danym sądzie polubownym regulaminem. Stałe są też opłaty pobierane od stron. W szczególności dla spraw o wysokiej wartości opłaty pobierane przez stałe sądy polubowne są stosunkowo niższe od łącznych kosztów ponoszonych podczas długotrwałego postępowania przed sądem powszechnym. Strony dokonują wyboru arbitrów z list stałych arbitrów sądu, w zależności od rodzaju sporu i wymaganej wiedzy specjalistycznej.

Strony, które nie chcą korzystać z usług stałego sądu polubownego,

mogą zdecydować się na arbitraż doraźny. Jego zasady będą wówczas określone wolą stron wyrażoną w zapisie na sąd polubowny, uzupełniająco stosowane będą przepisy części piątej polskiego kodeksu postępowania cywilnego. Strony mogą w szczególności określić sposób wyłaniania arbitrów, prawo właściwe dla rozstrzygnięcia sporu, język postępowania, miejsce i czas prowadzenia arbitrażu.

Warunkiem oddania sprawy pod arbitraż jest zgoda stron, zwana zapisem na sąd polubowny. Zapis na sąd polubowny może przyjąć formę odpowiedniej klauzuli zawartej w umowie stanowiącej podstawę sporu (np. Wszelkie spory wynikające z niniejszej umowy lub pozostające w związku z nią będą rozstrzygane przez..., stosownie do Regulaminu tego Sądu obowiązującego w dniu wniesienia pozwu.) Strony mogą również zdecydować się na oddanie sprawy pod arbitraż dopiero po powstaniu sporu, na podstawie odrębnej umowy.

Po ustaleniu osób arbitrów postępowanie przed sądem arbitrażowym obejmuje zazwyczaj złożenie pozwu, udzielenie odpowiedzi na pozew oraz przeprowadzenie postępowania dowodowego i złożenie dodatkowych wyjaśnień na posiedzeniach sądu. Całość postępowania, zbliżona w formie do postępowania przed tradycyjnym sądem cywilnym, jest jednak mniej sformalizowana i pozwala na bardziej praktyczne i słusznościowe rozstrzygnięcie sporu. Również relacje pomiędzy stronami, ich pełnomocnikami i arbitrami są bardziej partnerskie niż w sformalizowanym postępowaniu przed sądami powszechnymi.

Wyroki sądów polubownych nie podlegają merytorycznej weryfikacji w toku postępowania odwoławczego przez tradycyjne sądy powszechne. Uchylenia wyroku arbitrażowego może być wyłącznie następstwem wydania tego wyroku z rażącym naruszeniem przyjętych wcześniej przez strony lub ustalonych w ustawie zasad arbitrażu. W szczególności wyrok może zostać uchylony, jeżeli zabrakło ważnego zapisu na sąd polubowny, jedna ze stron została pozbawiona bez swej winy faktycznego prawa uczestnictwa w postępowaniu arbitrażowym. Wyrok sądu arbitrażowego podlega wykonaniu w ten sam sposób, jak każdy wyrok sądów powszechnych w Polsce.

Spśród polskich stałych sądów polubownych należy wymienić Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej, Sąd Arbitrażowy przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Sąd Arbitrażowy przy Wielkopolskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu, Podkarpacki Stały Sąd Polubowny-Arbitrażowy w Rzeszowie, Międzynarodowy Sąd Arbitrażowy we Wrocławiu.

Przy ZMPD działa Komisja Etyki Zawodowej i Postępowania Pojedynczego, której celem jest rozwiązywanie sporów pomiędzy członkami Zrzeszenia poprzez poszukiwanie dogodnego dla wszystkich stron rozstrzygnięcia. Póki co Komisja nie może ferować wyroków wiążących w jakikolwiek sposób. Posługuje się wyłącznie perswazyjnymi środkami nacisku. W ostateczności może wnioskować do Zarządu ZMPD o wykluczenie z członkostwa. Dotychczas toczyło się, bądź jeszcze trwa, 12 spraw przy udziale 30 przedsiębiorców.

Leasing bez tajemnic

Rozmowa z adw. Grzegorzem Parchimowiczem i apl. adw. Jerzym Kwaśniewskim z Kancelarii Adwokackiej adw. Grzegorza Parchimowicza w Warszawie

Moje rozmowy odśladają pewien mechanizm funkcjonowania firm leasingowych. Jestem ciekaw, czy trafny? Podstawową kwestią jest powszechna praktyka sprzedaży wierzytelności przez leasingodawcę bankom, natychmiast po podpisaniu umowy. Odbывается to bez wiedzy i zgody leasingobiorcy. W tym momencie staje się on dłużnikiem banku, nie będąc tego faktu świadom – ani konsekwencji z tego wynikających.

Większość problemów zgłaszanych przez leasingobiorców (zwanych przez kodeks korzystającymi) wynika z zawilej konstrukcji prawnej leasingu. Korzystający uważają często, że leasing to inna forma kredytu i oczekują podobnych, znanych już z wcześniejszych doświadczeń kredytowych, skutków dla ich codziennej działalności. Przede wszystkim trzeba jednak pamiętać, że przedsiębiorca korzystający z leasingu nie jest właścicielem przedmiotu leasingu. Jego sytuację należy raczej porównywać z najemcą lub dzierżawcą. Do tego dochodzi jeszcze specyficzny dla leasingu układ sił po drugiej stronie umowy. Występuje tam leasingodawca (zwany finansującym) oraz – najczęściej – bank, który wykłada środki na nabycie przedmiotu leasingu.

Leasingodawca zawiera z bankiem ramową, ogólną umowę kredytową, na podstawie której bank finansuje nabycie poszczególnych leasingowanych przedmiotów (np. samochodów). Podstawowym zabezpieczeniem tego kredytu jest warunkowe przewłaszczenie na zabezpieczenie przedmiotu leasingu. Oznacza to, że leasingodawca jest

właścicielem oddanej leasingobiorcy w korzystanie rzeczy tylko tak długo, jak długo dokonuje regularnych spłat kredytu bankowego. W razie uchybienia postanowieniom ramowej umowy kredytowej, bank może natychmiast przejąć własność przedmiotu leasingu. Art. 70914 kodeksu cywilnego nakazuje bankowi w takiej sytuacji kontynuowanie umowy leasingu. Trzeba jednak zwrócić uwagę że bank przejmuje wówczas od leasingodawcy zabezpieczenie leasingu, udzielone przez leasingobiorcę, np. w formie weksli. Nie ulega jednak wątpliwości, że leasingobiorca może zostać zaskoczony wiadomością o nieoczekiwanym wejściu banku w miejsce leasingobiorcy.

Chwila przeniesienia własności i praw z umowy leasingu na bank jest zależna od treści umowy łączącej leasingodawcę z bankiem. Najczęściej leasingodawca pozostaje właścicielem przedmiotu leasingu tak długo, jak długo leasingobiorca wykonuje prawidłowo swe zobowiązania. Jeżeli jednak sam leasingodawca popadnie w kłopoty finansowe i przestanie obsługiwać kredyty udzielone mu przez bank, ten zazwyczaj zrealizuje zabezpieczenie, przejmie przedmiot leasingu na własność i rozpocznie aktywne poszukiwanie środków od samych leasingobiorców.

Czy zapisy pozwalające na takie działania leasingodawcy powinny (muszą) znajdować się w umowie? Na jakie, dotyczące treści i warunków umowy należy zwrócić szczególną uwagę?

Dla ważności przeniesienia własności przedmiotu leasingu z leasingodawcy na bank nie jest potrzebna

ani zgoda ani wiedza leasingobiorcy. Można jednak żądać od leasingodawcy, aby jasno przedstawił przy zawieraniu umowy leasingu, w jakich warunkach bank będzie uprawniony do wejścia w jego miejsce lub też w jakiej sytuacji zbędzie na rzecz banku wierzytelności z tytułu umowy.

Jak można zabezpieczyć się (w umowie) przed taką sytuacją?

Oddanie rzeczy w leasing nie ogranicza leasingodawcy co do rozporządzania przedmiotem leasingu. Nie może on też zrzec się tego uprawnienia w umowie z leasingobiorcą, ale może zobowiązać się do niezabezpieczenia kredytu bankowego warunkowym przewłaszczeniem na zabezpieczenie. Jednak w praktyce podwyższyłoby to koszt kredytu, a co za tym idzie, również leasingu. Żadna ze stron nie zaakceptowałaby ostatecznie takiego rozwiązania.

Czy firmy leasingowe mają obowiązek (i w jakim czasie) informować leasingobiorcę o sprzedaży bankowi wierzytelności (najczęściej wraz z weksłami)?

Ponownie przypomnę, że najczęściej nie mamy do czynienia ze sprzedażą wierzytelności. Najczęściej dochodzi bowiem do ustanowienia przez leasingodawcę różnego rodzaju zabezpieczeń, czy to na przedmiocie leasingu (poprzez jego warunkowe przewłaszczenie na zabezpieczenie roszczeń banku), czy też na prawie leasingodawcy do miesięcznych opłat wnoszonych z tytułu leasingu przez leasingobiorcę (poprzez warunkową cesję praw do tych opłat na bank). Z zabezpieczeń tych bank może ale nie musi korzystać.

W przypadku przewłaszczenia

na zabezpieczenie dochodzi do warunkowego przeniesienia własności przedmiotu leasingu z leasingodawcy na bank. Jeżeli bank złoży oświadczenie o przejęciu przedmiotu leasingu na własność – zajmuje miejsce leasingodawcy w umowie leasingu i przejmuje złożone przez leasingobiorcę zabezpieczenie. Kodeks cywilny (art. 70914 k.c.) nakazuje leasingodawcy powiadomić o tym leasingobiorcę. Jednak brak takiego powiadomienia nie skutkuje w żadnym wypadku nieważnością wejścia banku w umowę leasingu.

Bank, jako następca prawny leasingodawcy, ma prawo rozwiązać umowę leasingu na tych samych zasadach, określonych w kodeksie cywilnym i w umowie. Nie przysługują mu tutaj żadne szczególne uprawnienia, w szczególności prawo do wypowiedzenia umowy leasingu bez zachowania zastrzeżonych terminów wypowiedzenia. Bank może również wypełnić złożone na zabezpieczenie weksle in blanco i dochodzić roszczeń przed sądem. Stąd podobieństwo do sytuacji, w której dochodziłoby do sprzedaży wierzytelności.

Nie można oczywiście wykluczyć, że w szczególnych sytuacjach dochodzi do obrotu wierzytelnościami pomiędzy leasingodawcą a bankiem. Jednak dla przelewu wierzytelności z leasingodawcy na bank również nie jest wymagana zgoda, ani wiedza leasingobiorcy.

W jaki sposób odkryć w umowie, że bank będzie uprawniony do przejęcia umowy o przedmiotu leasingu – jakiego rodzaju sformułowania i zapisy mogą na to wskazywać?

Leasingodawca nie musi w żaden sposób zdradzić w umowie, że dokonano warunkowego przewłaszczenia na zabezpieczenie przedmiotu leasingu na rzecz banku. Zrealizowanie tego scenariusza nie wymaga wiedzy ani zgody leasingobiorcy. Nie ma jednak przeszkód, aby w umowie leasingu

zawrzeć postanowienia informujące o sposobie zabezpieczenia kredytu, udzielonego leasingodawcy, jak również szczegółowo określające procedurę informowania o przejściu własności przedmiotu leasingu na bank.

Umowa leasingowa może zawierać jednak zapisy, które wskazują na zamiar przeniesienia jej na inny podmiot, w tym dokonania warunkowego przewłaszczenia na zabezpieczenie lub przelewu wierzytelności wobec leasingobiorcy na bank. Szczególną uwagę powinny w tym zakresie zwracać umowne zastrzeżenia o charakterze blankietowej zgody na „przenieszenie wszelkich praw i zobowiązań płynących z umowy na podmiot trzeci”.

Regularna spłata rat przez leasingobiorcę wcale nie oznacza, że leasingodawca opłaca z tych środków właśnie ten konkretny przedmiot leasingu. W związku z czym w przypadku kłopotów finansowych leasingodawcy, poważne problemy (niezawinione przez siebie) ma również leasingobiorca. Jak od strony prawnej (zawieranej umowy) zabezpieczyć się przed taką ewentualnością?

Nie ma skutecznej metody uniknięcia tego ryzyka poprzez zawarcie odpowiednich zapisów w umowie leasingowej. Leasingodawca, który popadnie w kłopoty finansowe, będzie spłacał tylko niektóre z zaciągniętych kredytów bankowych. Zwłoka w spłacie kredytu, za który nabył użytkowany przez leasingobiorcę samochód, doprowadzi do zrealizowania przez bank zabezpieczenia kredytu i przejęcia własności przedmiotu leasingu.

Względne bezpieczeństwo przed takim zakończeniem leasingu może zagwarantować korzystanie z renomowanych, obecnych od dawna na rynku, podmiotów świadczących usługi leasingowe. Dodatkowym zabezpieczeniem jest powiązanie kapitałowe leasingodawcy z bankiem udzielającym kredytu. Taki układ

Umowa leasingu

Według art. 7091 ustawy Kodeks cywilny – umowa leasingu jest umową, w której jedna jej strona, zwana finansującym (leasingodawcą), zawierając umowę w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, zobowiązuje się nabyć rzecz (np. samochód) od oznaczonego zbywcy oraz oddać tę rzecz drugiej stronie, zwanej korzystającym (leasingobiorcą), do używania, albo do używania i pobierania pożytków przez oznaczony czas. Leasingobiorca zobowiązuje się zapłacić finansującemu wynagrodzenie pieniężne w uzgodnionych ratach, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez leasingodawcę.

Na podstawie umowy leasingu leasingodawca przenosi na leasingobiorcę posiadanie rzeczy, ale nie jej własność. Właścicielem przez cały okres trwania leasingu pozostaje leasingodawca. Jeżeli sprzeda rzecz osobie trzeciej (np. bankowi), ten nowy podmiot zajmie jego miejsce w umowie leasingu i będzie zobowiązany do dalszego jej wykonywania.

Zobowiązanie do przeniesienia własności rzeczy po upływie oznaczonego w umowie czasu trwania leasingu nie jest elementem koniecznym umowy leasingu. Najczęściej jednak przeniesienie własności rzeczy następuje za zapłatą określonej w umowie dodatkowej kwoty, po uiszczeniu wszystkich rat leasingowych. Mówimy wówczas o **leasingu finansowym**.

stron umowy zmniejsza prawdopodobieństwo kłopotów finansowych leasingodawcy oraz daje podstawy, by sądzić, że bank, który zrealizuje zabezpieczenie kredytu i przejmie przedmiot leasingu na własność, będzie zainteresowany w kontynuowaniu umowy leasingu.

Czy leasingodawca ma prawo żądać przy podpisywaniu umowy podpisania weksla in blanco (bez podania sumy) jako zabezpieczenia?

Jest to ogólnie przyjęty w obrocie sposób zabezpieczenia interesów leasingodawcy. Warto jednak przed

podpisaniem weksla in blanco dokładnie zapoznać się z treścią deklaracji wekslowej (porozumienia wekslowego). Jeżeli leasingodawca nie przedstawi takiego dokumentu, należy go zażądać. Deklaracja wekslowa powinna szczegółowo określać, jaką treścią leasingobiorca może wypełnić weksel in blanco. Zazwyczaj deklaracja zawiera upoważnienie do wypełnienia weksla kwotą wekslową odpowiadającą kwocie wymagalnych rat leasingowych wraz z odsetkami i kosztami egzekucji, pod czym kryją się koszty windykacji, koszty sądowe i koszty adwokackie. Deklaracja może również zawierać zapisy dotyczące wymaganego poręczenia weksla in blanco. Wbrew twierdzeniu wielu leasingodawców, poręczenie weksla in blanco nie jest standardem na rynku usług leasingowych. Jeżeli leasing zawierany jest przez spółkę kapitałową, warto poszukać na rynku leasingodawcy, który nie będzie wymagał poręczenia ze strony członków zarządu lub wspólników.

W jakiej sytuacji znajduje się leasingobiorca w razie ogłoszenia upadłości leasingodawcy?

Od czasu wejścia w życie nowego prawa upadłościowego z 2003 roku, upadłość leasingodawcy nie pozwala syndykowi na odstąpienie od umowy leasingu (art. 114 ustawy prawo upadłościowe i naprawcze). Ustawodawca wystąpił w ten sposób w obronie licznych leasingobiorców, pokrzywdzonych w głośnych upadłościach leasingodawców. Syndyk jest wobec tego zobowiązany do kontynuowania umowy leasingu.

Powszechnie przyjmuje się, że w wypadku umów leasingu finansowego syndyk jest zobowiązany po wykonaniu umowy do przeniesienia własności przedmiotu leasingu na leasingobiorcę. Wciąż jednak spotykamy się często z żądaniem syndyków wydania przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy.

Czy bank może sięgnąć po instrumenty prawa karnego, aby dochodzić swych roszczeń od leasingobiorcy?

gobiorky?

To częsta praktyka. Po skierowaniu do leasingobiorcy oświadczenia o wypowiedzeniu umowy, np. wskutek braku zapłaty którejś z rat i bezskutecznego pismem wezwania do jej uiszczenia, bank często kieruje zawiadomienie o podejrzeniu popełnienia przestępstwa sprzeniewierzenia (art. 284 §2 kodeksu karnego), jeżeli tylko leasingobiorca odmówił wydania przedmiotu leasingu. Należy przy tym pamiętać, że leasingodawcy często – wbrew prawu – żądają dostarczenia przedmiotu leasingu na wskazane miejsce (np. parking we Wrocławiu). Tymczasem, jeżeli tej kwestii nie określa inaczej umowa leasingu, leasingobiorca jest jedynie zobowiązany do umożliwienia leasingodawcy odebrania przedmiotu leasingu z siedziby leasingobiorcy. Wynika to z art. 454 §1 kodeksu cywilnego. Tym samym koszt transportu obciąża w tej sytuacji leasingodawcę lub bank, który wstąpił w jego miejsce.

Rozmawiał Ryszard Gałczyński

AUTOSTRADY, MOSTY, TUNELE

Płać bez gotówki za pośrednictwem DKV:

- | najlepsze stawki
- | wszystkie rozliczenia w fakturze DKV
- | kontrola z programem eReporting



Opłaty drogowe w całej Europie z DKV Card

Obsługujemy wszystkie systemy opłat:

- | Toll Collect w Niemczech, Go Box w Austrii, Premid w Czechach, Myto w Słowacji i Telepass we Włoszech
- | uniwersalny DKV Box dla Francji, Hiszpanii i Portugalii
- | winiety oraz płatności DKV Card w pozostałych krajach



Sprawdź nowy program do zarządzania **eReporting DKV**

Zarządzanie firmą wiąże się z wyrzeczeniami

Rozmowa z Markiem Eronem, prezesem firmy Erontrans



Jest Pan właścicielem dużego przedsiębiorstwa. Jak dochodzi się do takiej stabilności, prowadząc firmę w branży transportowej?

Ciężką pracą. Trzeba wyznaczyć sobie cele i konsekwentnie je realizować. To wszystko zależy od pomysłu, jaki się ma na rozwijanie własnego biznesu. Poza tym nie wydajemy pieniędzy na to, na co nie trzeba.

Czyli, aby osiągnąć tak imponujący rozwój firmy, należy racjonalnie wydawać pieniądze. Racjo-

nalnie, to znaczy jak?

Nie konsumować – tylko skupić się na inwestowaniu. Znam kilkanaście podmiotów, które jako małe i średnie firmy znakomicie się rozwinęły. Na pewno nie można się ograniczyć do standardowego działania. Należy szukać zapotrzebowania na rozwiązania niszowe. Jeżeli już wykonuje się w transporcie usługi standardowe, to trzeba być w tym bardzo dobrym, przede wszystkim należy je robić najefektywniej, jak tylko można. Jednym

z naszych pomysłów są kompleksowe rozwiązania logistyczne, czyli wszystko, co się wiąże z obsługą TSL dla klienta. Zajmujemy się także usługami niszowymi i rozwiązaniami, które nie ograniczają się wyłącznie do transportu.

Co Pan ma na myśli mówiąc o usługach niszowych?

Nisze wiążą się z zapotrzebowaniem na usługi o specyficznym charakterze, wysokim stopniu skomplikowania lub po prostu nietypowe. Nie każdy chce się podjąć zorganizowania i wykonania takiego zamówienia.

Realizacja tego typu usług wymaga sztabu ludzi zarządzających...

To prawda. Nie wiem, czy konieczny jest sztab, ale trzeba mieć w swoim otoczeniu kilka osób z otwartą głową, które potrafią zorganizować, czy to przy użyciu własnych aktywów, czy też w powiązaniu z firmami zewnętrznymi coś, co innym sprawia wiele problemów. Na przykład przeniesienie całej fabryki z punktu A w Europie do punktu B w Stanach Zjednoczonych. Trzeba rozobrać fabrykę, spakować ją, zabezpieczyć przed wpływem czynników atmosferycznych, załadować do kontenerów, przetransportować do miejsca przeznaczenia, rozpakować i postawić z powrotem.

Czy jedna firma jest w stanie zrobić to wszystko?

Jedna na pewno nie, ale jedna potrafi to zorganizować.

Jak zarządza się taką firmą jak Pańska?

Z mojego punktu widzenia wiąże się to z wieloma wyrzeczeniami i wielogodzinną pracą, często kosztem życia osobistego. Wciąż jest w tej branży trudno oddzielić zarządzanie strategiczne od zaangażowania w samą działalność operacyjną. Te dwie dziedziny cały czas się przenikają. Nie jesteśmy jeszcze na tyle dobrze zorganizowani, żeby można było powiedzieć, że wszystko jest poukładane i możemy w normalnym czasie pracy porozdzielać obowiązki i żyć sobie spokojnie, patrząc na słupki w jakimś systemie raportującym. Nasza branża nie należy do łatwych. Wszystko w niej jest płynne, dynamiczne; bez przerwy musimy być gotowi na rozwiązywanie nieoczekiwanych problemów powstałych w trakcie wykonywania usług. Oczekiwania naszych klientów również wymagają od nas dużej elastyczności. Tylko dzięki temu możemy obsługiwać tych największych, albo jednych z największych na rynku.

W jaki sposób dotknął Pana kryzys w branży transportowej?

My specjalnie nie odczuliśmy tego kryzysu, tak jak go przedstawiały media. Oczywiście nastąpił wyraźny spadek wolumenów u niektórych naszych klientów, ale już wcześniej powiększyliśmy portfel usługobiorców i w kryzysie utrzymaliśmy zakładany poziom przewozów. Było jednak niewątpliwie więcej pracy.

Czy można zatem przyjąć, że kryzys już się skończył?

W mojej opinii kryzys jest dopiero przed nami. Musimy zdawać sobie sprawę z tego, że działamy w otoczeniu makroekonomicznym i to, co się teraz dzieje w Stanach Zjednoczonych, będzie miało wpływ na to, co niedługo nastąpi w Polsce. Poza tym mimo wielkich pieniędzy wpompowywanych w rynek, związanych z realizacją inwestycji infrastrukturalnych – wydatki na konsumpcję w Polsce spadają. Można

sobie wyobrazić, co się będzie działo, kiedy ten strumień pieniędzy zasilający gospodarkę przestanie już płynąć.

Jaki jest obecnie potencjał firmy?

Jeśli chodzi o tabor – dysponujemy 450 pojazdami i nie planujemy kolejnych inwestycji w tym zakresie. Będziemy natomiast zwiększać ilość naczep, które są wykorzystywane przez naszych podwykonawców w transporcie morskim i kolejowym.

Ilu podwykonawców na stałe współpracuje z firmą Erontrans?

Ponad trzystu.

Wypracowanie strategii firmy zdaje się być kluczową kwestią w Pana przedsiębiorstwie. Ile osób wspólnie z Panem się tym zajmuje?

Na szczepku planowania i opracowania rozwiązań strategicznych dla rozwoju firmy pracuje nad tymi zagadnieniami 7 osób.

W jakim kierunku będzie się rozwijała Pańska firma?

Jeżeli chodzi o przewozy, to idziemy w kierunku rozwiązań intermodalnych: kolej, samochód, statek. Mam tutaj na myśli przewozy w Europie i u nas w kraju. Będziemy wykorzystywać suche porty, czyli kolej i połączenia morskie typu ro-ro-Short Sea, czyli połączenia promowe w basenie Morza Bałtyckiego i Północnego. Planujemy także rozwój kompleksowych usług logistycznych w postaci logistyki magazynowej, jak również związanej z zasilaniem producenta i dostawą gotowych produktów do odbiorcy.

Czy wiąże się to z konkretnymi inwestycjami?

Tak, inwestujemy w suche porty (kolejowe terminale przeładunkowe) i urządzenia przeładunkowe. Staramy się także łączyć w alianse z armatorami, aby stworzyć nieistniejące jeszcze dzisiaj połączenia morskie.

Rozmawiał Ryszard Gałczyński



Bezpieczeństwo prowadzenia działalności w transporcie

autor: Ryszard Gałczyński

Wyższa Szkoła Techniczno – Ekonomiczna w Szczecinie zorganizowała 1 października konferencję naukową na temat: „Bezpieczeństwo prowadzenia działalności w transporcie samochodowym”. Wśród zaproszonych gości byli między innymi:

prof. Bogusław Liberadzki, poseł do Parlamentu Europejskiego; Tadeusz Jarmuziewicz, wiceminister infrastruktury; Jan Buczek, prezes ZMPD. Temat konferencji został podjęty bardzo szeroko, poruszając od aspektów technicznych

i technologicznych, na otoczeniu prawnym firm skończywszy. Niewątpliwym novum przy okazji tego rodzaju spotkań była możliwość konsultacji w sprawach czasu pracy i szkoleń kierowców oraz wdrażania projektów UE. Dyskusja z udziałem zaproszonych gości znacznie wykraczała poza ramy przewidziane programem konferencji i była znakomitą okazją do wskazania barier utrudniających bieżącą pracę firm transportowych, jak również próbą określenia zakresu i możliwości wprowadzania pozytywnych zmian.



Od lewej:
Bogusław
Liberadzki,
Tadeusz
Jarmuziewicz,
Jan Buczek



Od lewej:
Józefa Miozga,
prof. Jerzy
Merkisz

Ryszard Stoltmann,



**rektor Wyższej Szkoły
Techniczno-Ekonomicznej
w Szczecinie:**

„Nasze konferencje są skierowane do ludzi zarządzających transportem – przedsiębiorców, managerów. Organizowanie tych spotkań ma służyć wspomaganie ich w prowadzeniu firm, poprzez propagowanie wiedzy, zasad dobrych praktyk. Tematykę kolejnych spotkań i ich zawartość merytoryczną staram się zawsze dobierać pod kątem praktycznej użyteczności. Druga sprawa, to konsolidacja naszego regionalnego środowiska, które zajmuje się tą problematyką. Te konferencje mają służyć spotkaniom przedsiębiorców, rozmowie, wymianie doświadczeń”.

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
SERWIS



K R I S M A R

10 lat na trudnym rynku



Ludmiła
Mikhiejkina



Jarosław
Jakoniuk
i Jan Buczek



Jarosław
Jakoniuk
i Ludmiła
Mikhiejkina

W październiku swoje dziesięciolecie obchodziła firma Krismar, emitent kart paliwowych w systemie Berlio. W ciągu tego czasu znacząco się rozwinęła i ugruntowała swoją pozycję na bardzo trudnym rynku. Była wielokrotnie nagradzana za innowacyjne rozwiązania i usługi wysokiej jakości, otrzymując między innymi tytuły Gazeli i Geparda Biznesu. Dla Ludmiły Mikhiejki, prezesa Krismar, sukcesem jest osiągnięcie ugruntowanej i stabilnej pozycji rynkowej w oparciu o solidnych i niezawodnych klientów, korzystających z systemu Berlio. W jej opinii największym kapitałem firmy, dającym perspektywę na przyszłość, są ludzie: pracownicy, partnerzy biznesowi, a przede wszystkim rzetelni klienci. Jeżeli chodzi o konkurencję na rynku, to jak twierdzi: „każda firma, która z nami konkuruje, ma swoje mocniejsze i słabsze strony – a Krismar stara się łączyć wszystkie mocniejsze strony konkurencji. To jest moja recepta na sukces”.

Jarosław Jakoniuk:

„Przez te 10 lat firma dała się poznać jako solidny partner. Nie tylko dla samych firm transportowych, ale także dla środowiska transportowego. Mówię to w imieniu stowarzyszenia przewoźników z Białej Podlaskiej, które firma Krismar wspiera w organizowaniu dorocznych spotkań przewoźników w Roskoszy. Osobiście chciałem podziękować tej firmie, bo jako jedyna podała mi rękę, gdy kryzys dotknął moje przedsiębiorstwo Jakontrans”.

TB Truck & Trailer Serwis Sp. z o.o.
Al. Katowicka 40, Wolica
05-830 Nadarzyn
internet: www.TB.eu
e-mail: tb-tts@TB.eu

Oddział Łódź
ul. Katowicka 121/123
95-030 Rzgów
internet: www.TB.eu
e-mail: tb-rzgow@TB.eu

Oddział Wyszków
ul. Sienkiewicza 26
07-200 Wyszków
internet: www.TB.eu
e-mail: a.marszal@TB.eu

DAF

DAF MultiSupport siłą napędową Twojej firmy!



Serwis Warszawa
tel. +48 (0) 22 458 95 55
fax. +48 (0) 22 739 98 79

Sprzedaż Części Warszawa
tel. +48 (0) 22 458 95 82
tel. +48 691 917 250

Serwis Łódź
tel. +48 (0) 42 209 22 22
fax. +48 (0) 42 209 22 04

Sprzedaż Części Łódź
tel. +48 (0) 42 209 22 02 (07)
tel. +48 695 570 000

Serwis Wyszków
tel. +48 (0) 29 643 09 90
fax +48 (0) 29 643 09 95

Sprzedaż części Wyszków
tel. +48 (0) 29 643 09 91
fax +48 (0) 29 643 09 95

Sprzedaż Części
Biała Podlaska
tel. +48 (0) 83 344 23 66
tel. +48 661 662 226

Dane kontaktowe naszego handlowca z Twojego regionu znajdziesz na stronie internetowej: www.TB.eu
ZAPRASZAMY !

DAF Service Dealer™

DAF Truck Sales Dealer™

DAF Coach & Bus Service Dealer™

TBL
TB TRUCK & TRAILER SERWIS



Jak francuski ustawodawca troszczy się o przewoźników? Roszczenie bezpośrednie o zapłatę

autor: Iwona Jowik, adwokat przy Izbach Adwokackich w Paryżu i Warszawie, współnik kancelarii COPERNIC AVOCATS

Francuzi częstokroć z nieukrywaną dumą podkreślają swoją odmienność odwołując się do określenia *l'exception française* (w wolnym tłumaczeniu „francuski wyjątek”). W Europie traktuje się tą odmienność raczej jako objaw nieprzystosowania do szybko zmieniających się realiów niż wzór do naśladowania. Niemniej jednak istnieje wyjątek, dotyczący branży transportowej, gdzie francuska odmienność może stać się wzorem do naśladowania. Chodzi tutaj o tzw. roszczenie bezpośrednie, dające przewoźnikom niemalże pełną gwarancję zapłaty należności. Francja jest jedynym krajem europejskim, w którym obowiązuje takie rozwiązanie.

Kontekst historyczny

Lata 90. ubiegłego wieku upłynęły pod znakiem głośnych upadłości dużych francuskich przewoźników, które rykoszetem pociągnęły za sobą setki podwykonawców. Chcąc chronić firmy przewozowe rząd francuski, na czele którego stał lewicowy premier Lionel Jospin, przygotował ustawę mającą poprawić warunki wykonywania drogowego przewozu towarów. Projekt ten został przedstawiony przez ministra transportu, komunistę Jean Claude Gayssot.

Ustawa nr 98-69 z dnia 6 lutego 1998 r., nazywana powszechnie „ustawą Gayssot”, wprowadziła 2 różne typy roszczeń bezpośrednich przysługujących przewoźnikowi przeciwko nadawcy i, w pewnych przypadkach, przeciwko odbiorcy ładunku:

- roszczenie bezpośrednie o zapłatę w oparciu o ustawę nr 75-1334 z dnia 31 grudnia 1975 r. o podwykonawstwie,
- roszczenie bezpośrednie na podstawie art. L.132-8 Kodeksu handlowego.

Roszczenie bezpośrednie na wzór podwykonawstwa w budownictwie

Według treści artykułu 1 ust. 2 ustawy z 1975 r. – przepisy o podwykonawstwie w budownictwie stosuje się do umów przewozu. Na potrzeby wykładni tego aktu prawnego zleceniodawca początkowy przewoźnika jest traktowany jak inwestor, natomiast kontrahent przewoźnika podwykonawcy wykonującego przewóz jest traktowany jak wykonawca.

W praktyce okazuje się jednak, że roszczenie bezpośrednie oparte o przepisy podwykonawstwa w budownictwie mają ograniczone znaczenie dla przewoźników. Dlaczego? Otóż zawierają one szereg wymogów ograniczających skuteczność roszczeń zgłaszanych przez przewoźników. W pierwszej kolejności należy tutaj wymienić okoliczność, że zarówno przewoźnik, jak i jego warunki płatności powinny zostać uprzednio zatwierdzone przez zleceniodawcę początkowego („inwestora”). Następnie należy podnieść, że zleceniodawca początkowy („inwestor”) jest zobowiązany do zapłaty przewoźnikowi wyłącznie w granicach kwoty, której nie zapłacił jeszcze spedytoro-

wi („wykonawcy”). Wreszcie roszczenie bezpośrednie oparte o przepisy podwykonawstwa w budownictwie przysługuje wyłącznie przeciwko zleceniodawcy początkowemu, z wyłączeniem odbiorcy.

Jak przewoźnicy zgłaszający roszczenia bezpośrednie mogą uwolnić się od ciężarów nałożonych na nich przez przepisy oparte na podwykonawstwie w budownictwie? Otóż mogą się oni powołać na artykuł L.132-8 Kodeksu handlowego.

Roszczenie bezpośrednie z artykułu L.132-8 Kodeksu handlowego

Dla zobrazowania mechanizmu roszczenia bezpośredniego należy wyjaśnić, że w zdecydowanej większości przypadków przewóz organizowany jest przez spedytora, który pracuje na rzecz nadawcy (sprzedającego) lub też odbiorcy (kupującego). Bezpośrednim kontrahentem przewoźnika jest więc spedytor. Mechanizm roszczenia bezpośredniego z artykułu L.132-8 Kodeksu handlowego znajduje zastosowanie w sytuacji, kiedy spedytor popada w zwłokę w płatnościach lub nawet, ale niekoniernie, kiedy zostaje otwarte wobec niego postępowanie upadłościowe.

Według treści tego przepisu „*List przewozowy stanowi umowę pomiędzy nadawcą, przewoźnikiem i odbiorcą lub też pomiędzy nadawcą, odbiorcą, spedytorem i przewoźnikiem. Przewoźnikowi przysługuje w ten oto sposób roszczenie bezpośrednie*”.

nie o zapłatę za wykonane usługi przeciwko nadawcy i przeciwko odbiorcy, którzy są gwarantami zapłaty za usługę przewozu. Odmienne postanowienia umów są nieważne.” Oznacza to, że artykuł L.132-8 Kodeksu handlowego ma charakter bezwzględnie obowiązujący, a postanowienia umów zmierzające do jego omięcia są nieważne.

Powołując się na tę podstawę prawną przewoźnik, któremu nie zapłacono za wykonaną usługę, może domagać się zapłaty swoich należności zarówno od nadawcy, jak i odbiorcy ładunku. Co więcej – i jest to rozwiązanie wzbudzające największą kontrowersję – roszczenie wobec nadawcy i odbiorcy może zostać ważne zgłoszone, nawet w sytuacji, **kiedy dokonali oni już zapłaty ceny przewozu na rzecz spedytora!**

Przewoźnikowi przysługuje wybór, od którego lub których z powyższych podmiotów będzie dochodził

zapłaty swoich należności. Oczywiście oceniając szanse powodzenia zgłoszonego roszczenia należy kierować się zasadniczo kryterium sytuacji finansowej każdego z powyższych podmiotów.

Roszczenie bezpośrednie z artykułu L.132-8 Kodeksu handlowego dla umów międzynarodowego przewozu towarów

Z uwagi na okoliczność, że Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu towarów (CMR) nie zawiera żadnego przepisu odnoszącego się do roszczenia bezpośredniego przewoźnika, we Francji pojawiło się pytanie, czy może ono znaleźć zastosowanie do przypadków przewozów międzynarodowych. Na powyższe pytanie francuski Sąd Kasacyjny odpowiedział twierdząco w wyroku Izby Handlowej z dnia 24 marca 2004 r., zaznaczając jednocześnie, że warunkiem

zastosowania roszczenia bezpośredniego dla umów międzynarodowego przewozu towarów jest uznanie właściwości prawa francuskiego dla danego stanu faktycznego.

Z perspektywy przewoźników mających siedzibę w Polsce kluczowymi przepisami dla oceny, czy prawo francuskie jest właściwe, są artykuły 5-1 ostatnie zdanie oraz art. 5-3 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) z dnia 17 czerwca 2008 r., w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I). Na mocy pierwszego spośród tych przepisów, jeżeli nie dokonano wyboru prawa właściwego w umowie, ani też państwo siedziby przewoźnika nie pokrywa się z państwem nadania lub odbioru ładunku, prawo francuskie znajdzie zastosowanie, jeżeli odbiór ładunku ma nastąpić na terenie Francji.

Nawet jednak w przypadku, w którym z powyższych kryteriów

Warehouses in Poland 2010
magazyny W POLSCE
2 edycja

Masz do wynajęcia powierzchnię magazynową?
Chcesz zaprezentować swoją firmę?

Zadzwoń! tel. +48 795 550 440



Już w przygotowaniu 2 Edycja Albumu
„Magazyny w Polsce”

www.wydawnictwa.nowyadres.pl, ktrukawka@nowyadres.pl



HCS A/S Transport & Spedition

OFERTA DLA PRZEWOŹNIKÓW Z LICENCJĄ EU

HCS A/S - międzynarodowa firma z duńskim kapitałem, której obszar działania obejmuje m.in. TRANSPORT I SPEDYCJĘ DROGOWĄ, wywóz odpadów komunalnych na terenie Danii, inżynierskie prace ziemne oraz recykling. Obecnie skupiamy blisko 500 przewoźników z 13 krajów, a nasza flota to ponad 800 zestawów poruszających się każdego dnia na 12 różnych kierunkach międzynarodowych.

ZAPRASZAMY DO WSPÓLPRACY NA NASTĘPUJĄCYCH KIERUNKACH:

- POLSKA, CZ, SK, H, SLO etc. - SKANDYNAWIA
- SZWECJA/DANIA - NIEMCY/BENELUKS
- DANIA - SZWECJA/NORWEGIA

OFERUJEMY: stałe zatrudnienie, terminowe płatności poparte bardzo wysoką zdolnością kredytową oraz możliwość przyspieszonej płatności za fracht.

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

HENRIK JARLHOLM tel. +45 4329 9854 (biuro Dania)
e-mail: hjar@hcs.dk (język niemiecki lub angielski)

RAFAL GBIORCZYK tel. +48 91 4694 829 (biuro Szczecin, PL)
e-mail: rafal@hcs.dk lub hcs@onet.eu (język polski)



nie wynika właściwość prawa francuskiego, przewoźnicy mogą próbować zgłaszać roszczenia bezpośrednio z artykułu L.132-8 Kodeksu handlowego w oparciu o artykuł 5-3 Rozporządzenia Rzym I. W takiej sytuacji należy jednak udowodnić, że zawarta umowa przewozu pozostaje w znacznie silniejszym związku z prawem francuskim niż z prawem wskazanym w oparciu o artykuł 5-1.

Warto jednak zauważyć, że argument „silniejszego związku” może również zostać użyty przez stronę przeciwną jako strategia obrony. W takiej sytuacji pozwany będzie starał się udowodnić, że pomimo iż miejsce odbioru ładunku (kryterium z artykułu 5-1 ostatnie zdanie) znajduje się we Francji, z ogółu okoliczności sprawy **wyraźnie wynika**, iż umowa przewozu wykazuje silniejszy związek z innym prawem niż francuskie. Taka strategia obrony jest o tyle niebezpieczna, że – jak zaznaczono powyżej – roszczenie bezpośrednie przewoźnika nie jest znane innym europejskim systemom prawa.

Odrębną kwestią od ustalenia właściwości prawa francuskiego dla oceny zasadności roszczenia bezpośredniego przewoźnika jest ustalenie sądu, który będzie w tej sprawie orzekał. Jest to zagadnienie o tyle istotne, że możliwe i regularnie spotykane w praktyce są sytuacje, gdzie sądy jednego państwa zobowiązane są orzekać według przepisów prawa obcego. W sytuacji roszczenia bezpośredniego przewoźnika, istniejącego jedynie w prawie francuskim, orzekanie według prawa obcego oznacza nieuchronne niepowodzenie zgłoszonych roszczeń.

Ustalenie sądu właściwego odbywa się w dwóch etapach. W pierwszej kolejności należy ustalić w oparciu o przepisy międzynarodowe (Konwencja CMR) państwo, którego sądy będą właściwe dla rozstrzygnięcia sporu. Następnie, w oparciu o przepisy we-

wnętrzne tak ustalonego państwa, można wskazać sąd właściwy do rozstrzygnięcia konkretnej sprawy.

Jak chodzi o przepisy międzynarodowe, zastosowanie dla ustalenia sądu właściwego do orzekania o roszczeniach przewoźnika znajduje artykuł 31 Konwencji CMR. Stanowi on, że w braku dokonania przez strony umowy wyboru, sprawa powinna zostać wniesiona przed sąd państwa, na terytorium którego pozwany ma stałe miejsce zamieszkania, główną siedzibę, oddział lub agencję, za pośrednictwem której zawarł umowę o przewóz, albo też na terytorium którego znajduje się miejsce przyjęcia towaru do przewozu lub miejsce jego dostawy. Z uwagi na okoliczność, że powyższe kryteria zostały określone w miarę szeroko, nie występują większe trudności z ustaleniem właściwości sądu francuskiego.

Wyznaczenie natomiast konkretnego sądu właściwego dla rozstrzygnięcia danego sporu odbywa się w oparciu o przepisy francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego. Artykuł 42 tego aktu prawnego stanowi, że sądem właściwym miejscowo jest, z zastrzeżeniem przepisów szczególnych, sąd miejsca zamieszkania pozwanego. W przypadku, jeżeli po stronie pozwanej występuje więcej niż jeden podmiot, powód może wybrać sąd właściwy dla jednego z pozwanych. Natomiast artykuł 46 regulujący właściwość przemienną dla zobowiązań wynikających z umów umożliwia powodowi, poza sądem miejsca zamieszkania pozwanego, wniesienie sprawy do sądu miejsca rzeczywistego dostarczenia rzeczy lub miejsca wykonania usługi.

Terminy przedawnienia roszczenia bezpośredniego dla umów międzynarodowego przewozu towarów

W tym zakresie artykuł 32 Konwencji CMR wyklucza stosowanie

prawa francuskiego, a konkretnie artykułu L.133-6 Kodeksu handlowego, ustalającego termin przedawnienia na 1 rok poczynając od dostawy towarów. Termin przedawnienia dla umów międzynarodowego przewozu towarów wynosi co prawda również 1 rok, ale zaczyna on swój bieg od chwili upłynięcia okresu 3 miesięcy po zawarciu umowy przewozu. W praktyce roszczenie bezpośrednio przedawnia się więc w terminie 15 miesięcy od chwili zawarcia umowy.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że bieg terminu przedawnienia zostaje przerwany na skutek wniesienia sprawy do sądu, uznania długu oraz zgłoszenia wierzytelności w przypadku postępowania upadłościowego toczącego się wobec zleceńodawcy, które to zgłoszenie jest uważane za skierowanie sprawy na drogę sądową i, jako takie, przerywa bieg przedawnienia również wobec odbiorcy i/lub nadawcy.

Uwagi końcowe

Roszczenie bezpośrednie z artykułu L.132-8 Kodeksu handlowego oddaje do dyspozycji przewoźników niespotykany w innych państwach europejskich i wyjątkowo skuteczny mechanizm odzyskiwania wierzytelności. Mechanizm ten uprzywilejowując interesy przewoźników poprzez obciążanie, w niektórych przypadkach, nadawców i odbiorców ładunku koniecznością dwukrotnej zapłaty za tą samą usługę, wywołuje od chwili pojawienia się w obrocie prawnym liczne wątpliwości i głosy krytyki. Regularnie zgłaszane są do ustawodawcy francuskiego wnioski o zniesienie tej instytucji. Wszelkie próby zmierzające w tym kierunku kończą się jednak niepowodzeniem. Można więc stwierdzić, że instytucja roszczenia bezpośredniego z artykułu L.132-8 Kodeksu handlowego zapisała się na trwałe w ustawodawstwie francuskim.

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



Brak zapłaty za wystawioną fakturę

Jak uniknąć zapłaty należnego podatku VAT z własnej kieszeni

autor: Krystian Łatka,

doradca podatkowy w Instytucie Studiów Podatkowych

Zatory płatnicze są problemem całej polskiej gospodarki – branża spedycyjna nie jest niestety wyjątkiem. Potęguje ten problem konstrukcja podatku od towarów i usług, oparta na zasadzie memoriału (czyli opodatkowania kwot należnych, choćby nie zostały faktycznie otrzymane). Chociaż ustawodawca traktuje przewoźników w sposób uprzywilejowany (odraczając moment rozliczenia podatku do 30. dnia od dnia wykonania usługi, chyba że wcześniej przewoźnik otrzyma zapłatę), to w przypadku braku płatności za fakturę, na której podatek VAT należny wykazano, przedsiębiorca wcześniej czy później poniesie jego ciężar ekonomiczny. Problem dotyczy oczywiście tych usług, które wiążą się z zastosowaniem stawki podatku; nie dotyczy usług opodatkowanych stawką 0% i niepodlegających opodatkowaniu.

Prócz wspomnianego wyżej odroczonego momentu rozliczenia podatku (obowiązku podatkowego) ustawa przewiduje jeszcze inne mechanizmy pozwalające uwolnić się od konieczności finansowania kwoty podatku VAT, gdy faktury nie uregulowano. Idzie tu przede wszystkim o przepisy ustawy o po-

datku od towarów i usług dotyczące wierzytelności nieściągalnych (art. 89a i 89b ustawy z dnia 11 marca 2004 r.). Przepisy te pozwalają na zmniejszenie kwoty zobowiązania podatkowego (podatku do zapłaty), albo zwiększenie kwoty podatku do zwrotu – w wyniku korekty podatku należnego, wynikającego z faktur nieopłaconych. Korektowana jest wyłącznie kwota podatku należnego w deklaracji VAT – 7, nie wymaga to korekty faktury (nie zmniejsza się kwot wierzytelności przewoźnika). Korekta podatku dotyczyć może całości lub części podatku należnego wykazanego na fakturze (gdy zaległość płatnicza dotyczy tylko części kwoty z faktury).

Skorzystanie z tego rozwiązania wymaga spełnienia kilku warunków. Do dnia 30 listopada 2008 r. były one na tyle uciążliwe, że korekta była niezwykle trudna, a w konsekwencji mało popularna wśród podatników. Przepisy obowiązujące od grudnia 2008 r. są dużo bardziej liberalne. Podstawowym warunkiem jest specyficznie zdefiniowane w ustawie o VAT (inaczej jest w podatkach dochodowych) prawdopodobieństwo nieściągalności wierzytelności – upływ 180 dni od terminu jej płatności określonego w umowie

lub na fakturze. Nie jest konieczne gromadzenie żadnych dokumentów, które potwierdzałyby złą kondycję finansową dłużnika. Kolejne warunki są następujące:

1. dostawa towaru lub świadczenie usług jest dokonane na rzecz zarejestrowanego podatnika VAT, czynnego, niebędącego w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji (warunek braku postępowania upadłościowego lub likwidacji określamy na moment wykonania usługi, nie na moment korekty podatku),
2. wierzytelności zostały uprzednio wykazane w deklaracji jako obrót opodatkowany i podatek należny,
3. wierzyciel i dłużnik na dzień dokonania korekty są podatnikami zarejestrowanymi jako podatnicy VAT czynni,
4. wierzytelności nie zostały zbyte (to zagadnienie budzi pewne wątpliwości – jeśli przewoźne jest ubezpieczone, a ubezpieczyciel w wypadku wypłaty odszkodowania nabywa wierzytelność – korekta nie będzie możliwa),
5. od daty wystawienia faktury dokumentującej wierzytelność nie

upłynęły 2 lata, licząc od końca roku, w którym została wystawiona,

6. wierzyciel zawiadomił dłużnika o zamiarze skorygowania podatku należnego ze względu na uprawdopodobnienie nieściągalności wierzytelności, a dłużnik w ciągu 14 dni od dnia otrzymania zawiadomienia nie uregulował należności w jakiegokolwiek formie.

Korekta wymaga zatem – w pierwszej kolejności – zawiadomienia dłużnika o zamiarze skorygowania podatku należnego. Już samo takie zawiadomienie może zadziałać mobilizująco. Jeśli bowiem przewoźnik z takiego prawa skorzysta, u dłużnika powstać może zaległość podatkowa i odsetki (korekta podatku należnego u przewoźnika odbywa się na bieżącym rozliczeniu – u dłużnika, poprzez korektę deklaracji wstecz, za okres, w którym odliczył podatek naliczony).

Jeżeli dłużnik otrzyma zawiadomienie o zamiarze korekty, a wierzytelności nie ureguluje w rozliczeniu podatku za miesiąc, w którym upływa 14. dzień od dnia doręczenia mu zawiadomienia, można obniżyć podatek należny o kwotę wynikającą z nieopłaconej faktury (konieczne jest jeszcze uzyskania potwierdzenia, iż dłużnik zawiadomienie o zamiarze otrzymał). Dłużnika należy zawiadomić o skorzystaniu z prawa do korekty, a kopię tego zawiadomienia przesłać do swojego urzędu. Wraz z deklaracją, w której skorzystano z prawa do korekty, należy złożyć informację dotyczącą korygowanych kwot podatku. Jeżeli należność zostanie potem uregulowana, trzeba ponownie rozliczyć podatek należny (na bieżąco).

Cała procedura nie jest zatem zbyt czasochłonna i trudna do przeprowadzenia, tym bardziej, iż może być przeprowadzona w ramach zwykłej windykacji należności. Pozwoli na zmniejszenie obciążeń fiskalnych z tytułu podatku od towarów i usług. Jeżeli należność nigdy nie zostanie uregulowana, de facto czynność pozostanie nieopodatkowana u przewoźnika. Nie ma bowiem przepisu, który zobowiązywałby do ponownego rozliczenia podatku należnego po upływie jakiegoś okresu.

InnOffice - wirtualny sekretariat - tłumaczenia
Tłumaczenia specjalistyczne - tłumaczenia przysięgłe.
Wszystkie języki europejskie.

www.innoffice.pl
biuro@innoffice.pl

kom. 503-009-194

Leasing to nie galery



Take it leasy!

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.

Leasing w podatkach

autor: Anna Piotrkiewicz

Umowa leasingu jest umową nazwaną zdefiniowaną w art. 709/1 do 709/18 Kodeksu cywilnego. Powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Stronami umowy są finansujący, zwany potocznie leasingodawcą, i korzystający, zwany potocznie leasingobiorcą. Tak też w znaczeniu potocznym będą nazywane strony umowy leasingowej w niniejszym artykule. Umowy leasingu dzielimy z punktu widzenia podatkowego i księgowego na:

- leasing finansowy, jako nabycie rzeczy,
- leasing operacyjny, jako usługa korzystania z rzeczy.

Odrębne regulacje podatkowe dotyczą leasingu finansowego, leasing operacyjny traktowany jest na zasadach ogólnych, jako nabycie usługi.

Ustawy o podatkach dochodowych zawierają odrębne regulacje w zakresie opodatkowania czynności wynikających z zawarcia i wykonywania umowy leasingu. Z kolei przepisy o podatku VAT nie traktują umowy leasingu jako odrębnej czynności, przyrównując ją do dostawy towaru, czyli sprzedaży w przypadku leasingu finansowego i nabycia usług w przypadku leasingu operacyjnego. W podatku od środków transportowych też nie ma szczególnej regulacji związanej z leasingiem pojazdów, w przepisach tych zawarte są wyłącznie regulacje odnoszące się do obowiązku podatkowego wynikającego z prawa własności. Poniżej przedstawione zostały niektóre zasady rozliczeń leasingu finansowego i operacyjnego na gruncie przepisów podatkowych na bazie aktualnego stanu interpretacji organów podatkowych oraz orzecznictwa.

Leasing w podatkach dochodowych

Problematyka leasingu dla celów rozliczania podatków dochodowych regulowana jest w:

- art. 23 a do art. 23 l ustawy z dnia 26 lipa 1981 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2010 r. nr 51, poz. 307 j.t.)
- art. 17 a do art. 17 l ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. nr 54, poz. 654 j.t., z późn. zm.)

Na gruncie przepisów ustawowych w przypadku leasingu pojazdów problemy z rozliczaniem skutków umów skupiają się głównie w kontekście opłaty wstępnej, czynszu inicjalnego, ceny wykupu po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego. Czy zatem występującą powszechnie w zawieranych umowach opłatę wstępną należy zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów jednorazowo w momencie poniesienia, czy też uwzględnić w kosztach proporcjonalnie do okresu trwania umowy? Poniżej informujemy, jak do tego problemu podchodzą organa podatkowe oraz sądy w ramach rozpatrywania odwołań podatników od decyzji organów podatkowych.

Jeżeli leasingobiorca uzna dla celów bilansowych, że koszt poniesiony w związku z opłatą wstępną jest nieistotny, nie wpłynie na zniekształcenie wyniku bilansowego w ramach przyjętych uproszczeń, koszt taki może być zaliczony do kosztów jednorazowo, bez konieczności rozliczania międzyokresowego. W takiej sytuacji również podatkowo taki koszt zaliczy do kosztów uzyskania przychodów jednorazowo. Jeżeli zaś podatnik zdecyduje, że wartość wydatku jest istotna

i dla celów bilansowych rozlicza ją w czasie, w poszczególnych miesiącach, to w tym samym czasie powinien zaliczyć ją do kosztów uzyskania przychodów dla celów podatkowych. Jeżeli leasingobiorca w księgach rachunkowych obciążył koszty opłatą wstępną jednorazowo, to również podatkowo może zaliczyć wydatek w postaci opłaty wstępnej do kosztów uzyskania przychodów jednorazowo (**dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie, interpretacja IPPB3/423-312/10-5/GJ z 19.08.2010**).

Zgodnie z inną interpretacją również **dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 30.08.2010 nr IPPB1/415-584/10-2/JB**, opłaty ponoszone w związku z umową leasingu operacyjnego stanowią dla leasingobiorcy koszty pośrednie, gdyż nie można ich bezpośrednio powiązać z konkretnymi przychodami uzyskiwanymi przez podatnika.

Bez względu na nazewnictwo (opłata wstępna, czynsz inicjalny, czynsz zerowy, pierwsza rata), jeżeli uiszczenie wynikającej z umowy leasingu określonej kwoty jest warunkiem koniecznym do rozpoczęcia realizacji umowy leasingu, a więc skuteczności tej umowy, to – z uwagi na tę właśnie rolę – należy przyjąć, że jest to koszt dotyczący całej umowy i ściśle określonego czasu jej trwania, z reguły przekraczającego rok podatkowy. Jeżeli uiszczenie pierwszej raty leasingowej nie będzie warunkiem koniecznym do zawarcia umowy, należy zatem stwierdzić, iż nie dotyczy ona pełnego określonego okresu trwania umowy leasingu, przekraczającego rok podatkowy.

Jeżeli w istocie pierwsza rata leasingu (znacząco wyższa od pozo-

stałych) nie ma charakteru opłaty wstępnej, to znaczy uiszczana jest w ramach systematycznie płatnych w trakcie leasingu rat okresowych, na podstawie przyjętego harmonogramu, wówczas może być zaliczona jednorazowo do kosztów podatkowych.

Także zdaniem dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach w interpretacji z dnia 3 września 2009 r., sygn.: IBPB1/2/423-1165/08/AP: wstępnej opłaty leasingowej nie można bezpośrednio powiązać z konkretnymi przychodami osiąganymi przez podatnika, gdyż jest ona uiszczana jednorazowo przy podpisywaniu umowy leasingowej przed wydaniem przedmiotu leasingu, a jej zapłata jest warunkiem koniecznym do rozpoczęcia realizacji umowy leasingu. Wstępna opłata leasingowa, pomimo że ponoszona jest jednorazowo, dotyczy ściśle określonego okresu wynikającego z umowy leasingu – tak więc podlega rozliczeniu proporcjonalnie do długości okresu którego dotyczy, tj. okresu trwania umowy leasingu.

Inaczej do tego problemu podchodzi sądownictwo administracyjne przy rozpatrywaniu spraw z zakresu rozliczeń wynikających z umów leasingowych.

Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku kasacyjnym z 2010-03-19-II FSK 1731/08 rozpatrując sprawę wstępnej opłaty leasingowej na gruncie terminu jej zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów uznał, że wstępna opłata leasingowa ma charakter opłaty samoistnej, nieprzypisanej do poszczególnych rat leasingowych. Jej poniesienie jest warunkiem koniecznym do realizacji umowy leasingu, co oznacza, że nie dotyczy ona okresu, na jaki umowa została zawarta. Opłata inicjalna odnosi się nie tyle do samego trwania usługi

leasingu, ile do prawa do skorzystania z niego. Jest wnoszona zanim jeszcze leasing zostanie uruchomiony. Dlatego słuszne jest, że rata przygotowawcza jest kosztem jednorazowym, związanym z zawarciem umowy i wydaniem przedmiotu leasingu oraz powinna być zaliczona do kosztów jednorazowo, bez konieczności rozliczania jej w czasie. Rata przygotowawcza dotyczy okresu od dnia podpisania umowy do dnia wydania przedmiotu leasingu do używania, stanowiąc wynagrodzenie finansującego za czynności przygotowawcze do wydania przedmiotu leasingu.

Zgodnie z wyrokiem WSA w Opolu z 2010-06-29 I SA/Op 110/10 pierwsza rata leasingowa warunkuje rozpoczęcie umowy leasingu, a wartość końcowa jest to cena zakupu przedmiotu leasingu powiększona o podatek VAT, w przypadku zrealizowania opcji zakupu po wygaśnięciu umowy leasingu lub stanowi podstawę obliczenia wartości netto nowych opłat leasingowych w przypadku przedłużenia umowy leasingu. Pierwsza rata uiszczana jest w momencie zawierania umowy i od jej opłacenia zależy sam fakt jej zawarcia, zatem stanowi opłatę wstępną, przygotowującą strony umowy leasingu do realizacji jej postanowień. Opierając się na takim rozumieniu przedmiotowej opłaty, należy wobec tego uznać, że od jej opłacenia zależy możliwość przystąpienia do wykonania umowy leasingowej. Jest to opłata samoistna, bezzwrotna, niezależna od rat leasingowych uiszczanych w okresie trwania umowy. W rezultacie należy ją wiązać nie tyle z całą umową, rozumianą w wymiarze czasowym, co z momentem jej zawarcia. W tym momencie powinna być zaliczona w koszty uzyskania przychodu.

Do problemu prawidłowego wypowiedzenia umowy leasingu oraz

sytuacji uprawniającej leasingodawcę do zastosowania kar umownych w stosunku do leasingobiorcy odnosi się **wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 czerwca 2006 r. V CSK 139/06**. Zgodnie z nim, skoro nie ma podstaw do twierdzenia, że powód uchybił obowiązkowi płacenia rat leasingowych, w konsekwencji nie ma podstaw do obciążania powoda karami umownymi, które zastrzeżone zostały tylko na wypadek wypowiedzenia umowy leasingu w związku z „zaleganiem przez leasingobiorcę z dwiema ratami opłaty leasingowej”, ani też nie ma podstaw do złożenia wniosku o wszczęcie egzekucji na podstawie tytułu, jakim był akt notarialny, w którym powód poddał się dobrowolnie egzekucji w razie uchybienia terminom płatności rat leasingowych oraz w zakresie wspomnianych kar umownych, to uruchomienie przez pozwanego postępowania egzekucyjnego należy zakwalifikować jako czyn niedozwolony, którym pozwany wyrządził powodowi szkodę w wysokości wyegzekwowanej w tym postępowaniu egzekucyjnym sumy pieniężnej, odpowiadającej wysokości pozostałych rat leasingowych, kar umownych oraz kosztów postępowania sądowego i egzekucyjnego. W tym przypadku Sąd Najwyższy stanął po stronie leasingobiorcy, co ma o tyle istotne znaczenie, że zapłacone kary umowne u leasingobiorcy z tytułu nieprawidłowo wykonanej umowy leasingu nie stanowiłyby kosztów uzyskania przychodu w rozliczeniu podatku dochodowego.

Leasing w podatku VAT

Podstawowe regulacje dotyczące VAT od leasingu finansowego zawarte są w poszczególnych zapisach ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004, nr 54, poz. 535, z późn. zm.), zwanej ustawą o podatku VAT w:

- art. 7 ust. 1 pkt 2) w zakresie przyrównania leasingu finansowego do dostawy towaru,
- art. 7 ust. 9 – dla celów VAT odwołanie do definicji leasingu w ustawach o podatkach dochodowych,
- art. 19 ust. 1 pkt 1 – obowiązek podatkowy w leasingu finansowym powstaje u leasingodawcy w dacie wydania towaru,
- art. 19 ust. 13 pkt 4) – leasing operacyjny – obowiązek podatkowy u leasingodawcy powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później niż z upływem terminu płatności wynikającego z umowy lub faktury,
- art. 29 ust. 1 – określa podstawę opodatkowania w leasingu na zasadach ogólnych,
- art. 86 – określa zasady odliczania przez leasingobiorcę podatku naliczonego z faktur otrzymywanych od leasingodawców.

Rozliczenie umowy leasingu finansowego w VAT w uproszczeniu przebiega według poniższego schematu:

- podstawę opodatkowania w leasingu finansowym stanowi kwota należna wynikająca z umowy za dostawę przedmiotu leasingu. Obejmuje ona wartość przedmiotu leasingu i koszty finansowe umowy leasingowej, tj. część kapitałową i odsetkową,
- finansujący powinien wystawić fakturę na całość świadczenia w momencie wydania przedmiotu umowy leasingowej, tak jak przy innych dostawach towarów,
- rozłożenie płatności faktury na raty nie powoduje już obowiązku wystawiania faktur dla płatności poszczególnych rat. Finansujący może wystawiać noty bez wykazywania podatku VAT.

Powyższe potwierdza interpretacja **dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 01.09.2010 nr ILP-**

P1/443-662/10-2/HW. Zgodnie z nią w przypadku leasingu finansowego podstawa opodatkowania dla celów podatku VAT jest ustalana w oparciu o ogólną zasadę wyrażoną w art. 29 ust. 1 ustawy. Zgodnie z tą zasadą, podstawą opodatkowania jest obrót. Obrotem jest kwota należna z tytułu sprzedaży, pomniejszona o kwotę należnego podatku. Kwota należna obejmuje całość świadczenia należnego od nabywcy. Tym samym podstawą opodatkowania w leasingu finansowym jest suma wszystkich opłat leasingowych, pomniejszona o kwotę podatku. Specyfika tego typu dostawy polega na tym, iż kwota należna jest pobierana przez finansującego w uzgodnionych terminach w ustalonych okresach rozliczeniowych, natomiast sam podatek jest płacony od całej kwoty należnej z chwilą powstania obowiązku podatkowego, tj. z dniem wystawienia faktury przez firmę leasingową.

W chwili powstania obowiązku podatkowego z tytułu leasingu, opodatkowana zostaje cała wartość umowy leasingowej. Wystawiona faktura powinna wykazywać podatek należny od całości świadczenia leasingodawcy – uwzględniając kwotę rat leasingowych oraz cenę warunkującą przeniesienie prawa własności przedmiotu leasingu ustaloną w umowie. W związku z tym leasingodawca zobowiązany jest wystawić jedną fakturę VAT, uwzględniając w jej treści kwotę rat leasingowych oraz kwotę wartości rezydualnej (ceny warunkującej przeniesienie własności).

Rozliczenie umowy leasingu operacyjnego w VAT w uproszczeniu przebiega według poniższego schematu:

- podatek naliczony u finansującego przy nabyciu przedmiotu leasingu podlega odliczeniu na zasadach ogólnych,

- dla korzystającego podatkiem naliczonym jest podatek należny wykazywany przez finansującego w wystawianych fakturach za poszczególne raty płatności zgodnie z zawartą umową.

Problemy związane z rozliczaniem kosztów ubezpieczenia samochodów oraz ich fakturowaniem dla celów VAT były przedmiotem **uchwały Sądu Najwyższego z dnia 15 października 1998 r. III ZP 8/98.** W umowie leasingu, której przedmiotem jest oddanie do korzystania samochodu, dopuszczalne jest ustalenie, że kwota ubezpieczenia samochodu nie będzie stanowiła elementu opłaty leasingowej, oraz, że leasingodawca będzie refakturował tę kwotę na leasingobiorcę z uwzględnieniem tej samej stawki podatku od towarów i usług (VAT), która była określona na fakturze wystawionej przez ubezpieczyciela. Ustalenia te są skuteczne także w zakresie obliczania i odprowadzania podatku VAT przez leasingodawcę. W świetle tej uchwały koszty ubezpieczenia samochodu mogą być refakturowane na leasingobiorcę niezależnie od faktury za ratę leasingową.

Zdanie odrębne jednego z sędziów SN do uchwały Sądu Najwyższego z dnia 15 października 1998 r. III ZP 8/98. Do podstawy opodatkowania podatkiem od towarów i usług (VAT) z tytułu umowy leasingu wlicza się kwotę obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (OC) samochodu będącego przedmiotem umowy leasingu, którą leasingodawca opłacił przed wydaniem samochodu leasingobiorcy. Natomiast w pozostałym zakresie koszty ubezpieczenia samochodu (OC, AC i NW) wlicza się do podstawy opodatkowania podatkiem od towarów i usług (VAT), jeżeli w umowie leasingu ustalono,

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

Analogiczne rozwiązania stosowane są w przypadku przewłaszczenia pojazdu przez bank finansujący jego zakup. Od dnia zawarcia umowy przewłaszczenia pojazdu na banku spoczywa obowiązek podatkowy w podatku od środków transportowych z tytułu przewłaszczenia pojazdów na bank. Potwierdza to m.in. Samorządowe Kolegium Odwoławcze w Zielonej Górze w swojej decyzji SKO 958/185-P/96.

że będą one stanowiły element tzw. opłaty leasingowej. W świetle powyższego zdania odrębnego, koszty ubezpieczenia samochodu powinny być objęte ratą leasingową i fakturowane łącznie.

Jak widać, sprawy te są na tyle złożone, że również wśród prawników są odrębnie interpretowane. Podatnikowi w takich przypadkach dla ochrony swoich interesów finansowych pozostaje złożenie wniosku do Ministra Finansów o interpretację podatkową indywidualną w trybie art. 14b ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2005 r. nr 8, poz. 60, z późn. zm.).

Leasing w podatku od środków transportowych

Zgodnie z art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2010 r., j.t. nr 95, poz. 613) obowiązek podatkowy ciąży na osobach fizycznych i osobach prawnych oraz jednostkach nieposiadających osobowości prawnej, na które pojazd został zarejestrowany. W uproszczeniu dla celów niniejszego artykułu, w świetle przepisów art. 72 ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. Prawo o ruchu drogowym (Dz.U. z 2005 r. nr 108, poz. 908 j.t. z późn. zm.) rejestracji pojazdu dokonuje starosta na wniosek właściciela pojazdu na podstawie dowodu własności pojazdu lub dokumentu potwierdzającego powierzenie pojazdu, wydając dowód rejestracyjny. W rezultacie właściciel pojazdu uwidaczniany jest na pierwszej stronie dowodu rejestracyjnego, zaś zastrzeżenia co do użytkownika tego pojazdu wynikające z zawartych umów cywilnoprawnych wpisywane są zazwyczaj na ostatniej stronie dowodu rejestracyjnego. Jest to istotne dla ustalenia podatnika w podatku od środków transportowych.

Potwierdzenie podatnika w przypadku umowy leasingowej na pojazd objęty podatkiem od środków transportowych wynika z pisma Ministerstwa Finansów – Departament Podatków Lokalnych i Katastru z dnia 13 marca 2000 r. LK/LM/108/JS/00. Zgodnie z nim obowiązek podatkowy w podatku od środków transportowych ciąży na osobach fizycznych i osobach prawnych będących właścicielami środków transportowych, na które środek transportowy jest zarejestrowany. Umowy o charakterze cywilnoprawnym (umowa leasingu, dzierżawy, poddzierżawy, najmu bądź użyczenia) nie stanowią podstawy do przeniesienia obowiązku podatkowego na przykład z leasingodawcy na osobę leasingobiorcy.

W świetle tego pisma, dopóki pojazd będzie zarejestrowany na leasingodawcę, leasingobiorca nie będzie podatnikiem podatku od środków transportowych. Koszt związany z opłaceniem podatku może być zgodnie z zawartą umową leasingową przenoszony na leasingobiorcę w formie podwyższenia raty leasingowej lub jako zwrot wydatków poniesionych. Organa podatkowe w zakresie skutków umownych, związanych z rozliczaniem podatku od środków transportowych, generalnie stoją na stanowisku o konieczności stosowania w tym przypadku przepisów art. 29 ust. 1 ustawy o podatku VAT, tj. włączania podatku do raty leasingowej za miesiąc, w którym podatek został opłacony i łącznego opodatkowania całej należnej kwoty 22% stawką VAT. Jeżeli podatek został opłacony przez leasingodawcę 15 września 2010 r., to zdaniem organów podatkowych powinien być rozliczony w podwyższonej o ten podatek ratie leasingowej za wrzesień 2010 r. lub październik 2010 r., jeżeli rata za wrzesień została rozliczona przed terminem zapłaty podatku.

SUBSYDIARNE UBEZPIECZENIE CMR – WAŻNE!

LUTZ Assekuranz, jako makler ubezpieczeniowy, działa także na rynku międzynarodowym, gdzie odnosimy liczne sukcesy w dziedzinie ubezpieczeń OC w transporcie, od prawie siedmiu lat jesteśmy również obecni i w Polsce, gdzie dotarliśmy już do setek klientów.

W czasie prowadzonych rozmów akwizycyjnych w firmach transportowych w prawie 100% przypadków musieliśmy stwierdzić, że posiadane ubezpieczenie CMR jest absolutnie niewystarczające. Z tego powodu nasz produkt ubezpieczeniowy dobrze się sprzedaje, charakteryzując się szerokim zakresem ochrony ubezpieczeniowej.

Jeżeli spojrzymy na wyżej opisaną sytuację z punktu widzenia np. polskiego przewoźnika B, jako zleceniodawcy litewskiego przewoźnika C, to mogą wyniknąć znaczne komplikacje, w szczególności w przypadku dużych szkód, którym można było łatwo zapobiec. W celu zilustrowania takiej sytuacji przedstawiony został poniżej konkretny przypadek szkody:

Firma A zleca polskiemu przewoźnikowi B transport różnych elektronicznych towarów o wadze 14 ton z Kijowa do Londynu do odbiorcy D. W pobliżu kanału La Manche kierowca litewskiego przewoźnika – podwykonawcy C, któremu zlecono wykonanie przewozu, pozostawia ciężarówkę z powodu przerwy na wypoczynek na parkingu niestrzeżonym, skąd samochód zostaje skradziony razem z ładunkiem.

Poszkodowany zleceniodawca A zgłasza szkodę swojemu ubezpieczycielowi, z którym zawarł umowę o ubezpieczenie towaru w transporcie (cargo) w wysokości ok. 360 000 funtów, które pokrywa utratę transportowanych urządzeń elektronicznych. W konsekwencji ubezpieczyciel transportowy dochodzi roszczeń regresowych, wynikających ze scedowanego i przeniesionego prawa, przeciwko polskiemu

przewoźnikowi B, z którym została zawarta umowa przewozu. Otrzymane żądanie regresowe w wysokości 360 000 funtów zleceniobiorca B przekazał dalej do podwykonawcy C i wezwał go do pokrycia szkody, czego jednak przewoźnik litewski C nie zrobił. B jeszcze się tym nie zmartwił, ponieważ od przewoźnika C otrzymał jakiś czas temu kopię polisy ubezpieczeniowej. Oddał ją dopiero teraz (!) do przetłumaczenia i czytając zbladł, a to z następujących powodów:

1. Ochrona ubezpieczeniowa w przypadku kradzieży istniała jedynie w razie kradzieży z parkingu strzeżonego.
2. Najwyższa kwota odszkodowania za każdą szkodę wynosiła maksymalnie 100 000 dolarów – po przeliczeniu 309 000 zł.
3. W przypadku kradzieży – o ile takowa była objęta ochroną ubezpieczeniową – przewoźnik powinien zapłacić 35 % wysokości szkody jako wkład własny, maksymalnie 10 000 dolarów.
4. Ponadto roszczenia wynikające z art. 29 Konwencji CMR („rażące niedbalstwo”) były wyraźnie wyłączone w polisie ubezpieczeniowej przewoźnika C.

W związku z tym było oczywiste, że przewoźnik litewski C nie posiadał skutecznej ochrony ubezpieczeniowej. Wszczęte w trybie pilnym przez Związek Ochrony Kredytów postępowanie wyjaśniające wykazało, że przewoźnik litewski dysponował jedynie dwoma samochodami ciężarowymi, które dodatkowo były całkowicie finansowane z obcych źródeł. Od przewoźnika – podwykonawcy C nie można było także nic uzyskać, więc B musiał pokryć szkodę z własnej kieszeni. Zaoferował ubezpieczycielowi transportowemu, występującemu z roszczeniem regresowym, kwotę odszkodowawczą zgodnie z art. 23 (3) Konwencji CMR, po przeliczeniu około 137 900 euro [art. 23 Konwencji przewiduje odszkodowanie w wysokości maksymal-

nie 8,33 SDR za kilogram, po przeliczeniu około 9,85 euro za kilogram (06.09.2010)]. Jednakże ubezpieczyciel transportowy nie był zadowolony z oferowanego świadczenia odszkodowawczego i zażądał zapłaty pełnego odszkodowania w wysokości 360 000 funtów (432 000 euro – ok. 1,7 mln zł), czego B nie był gotowy spełnić. W następstwie tego ubezpieczyciel transportowy wniósł pozew przeciwko przewoźnikowi B i wygrał proces, ponieważ sąd rozstrzygający sprawę orzekł o rażącym niedbalstwie zgodnie z art. 29 Konwencji CMR, co w konsekwencji spowodowało obowiązek zapłaty pełnego odszkodowania.

Jeżeli przewoźnik B posiadałby odpowiednie subsydiarne ubezpieczenie CMR, szkoda zostałaaby pokryta z posiadanej przez niego polisy. Jednakże w każdym przypadku należałoby zapłacić udział własny z powodu niewłaściwego sprawdzenia polisy przewoźnika podwykonawcy C, któremu udzieliło się zlecenia.

Należy wyciągnąć z tego następujące wnioski:

1. Przy wyborze przewoźników i przewoźników – podwykonawców należy postępować ze starannością kupiecką, co oznacza, że należy samemu sprawdzać solidność i wypłacalność przewoźnika.
2. Przed udzieleniem zlecenia transportu należy każdorazowo sprawdzić, czy dany przewoźnik posiada ważną polisę ubezpieczeniową CMR lub odpowiednie potwierdzenie ubezpieczenia, które wystarcza nie tylko kwotowo, lecz zapewnia także odpowiednią ochronę ubezpieczeniową, obejmującą również roszczenia wynikające z art. 29 Konwencji CMR.
3. Ponieważ tego typu potwierdzenia ubezpieczeń wydawane są z reguły raz w roku, nie można być nigdy pewnym, że ochrona ubezpieczeniowa jest ważna również po kilku miesiącach (np. kolejna składka mogła zostać nieopłacona).
4. Każdy staranny spedytor, jak również każdy przewoźnik, który zleca podwykonawcom wykonywanie przewozów, powinien dysponować subsydiarnym ubezpieczeniem CMR, służącym w takich przypadkach jako „ekran zabezpieczający”.

Jeżeli chcieliby Państwo uzyskać dalsze informacje na ten temat, LUTZ Assekuranz pozostaje zawsze do dyspozycji. W celu uzyskania oferty ubezpieczenia subsydiarnego ubezpieczenia CMR podwykonawców prosimy o kontakt z nami.

Biurow 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

Biurow 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

PARTNER BIZNESOWY



Jeżeli ubezpieczenie
OCP to



Zalety ubezpieczenia OCP zawartego poprzez LUTZ ASSEKURANZ

KRAJOWE - MIĘDZYNARODOWE - KABOTAŻ W JEDNEJ POLISIE

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



LUTZ ASSEKURANZ Maklerges.m.b.H.

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

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

www.lutz-assekuranz.pl

LUTZ Assekuranz jest wpisana do rejestru pośredników ubezpieczeniowych (Versicherungsvermittlerregister 990) pod numerem rejestrowym 015320G01/08 prowadzonego przez austriackie Ministerstwo Związkowe d/s Gospodarki i Pracy (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit), które jest równocześnie miejscem do składania skarg i zażaleń.

Programy ubezpieczeń komunikacyjnych

Czy tani równa się dobry?

autor: Barbara Szulak



Pytanie postawione w tytule można interpretować i ocenić różnie, lecz bez względu na opinię myślę, że warto pochylić się nad zagadnieniem, zwłaszcza w dobie zmian cenowych ubezpieczeń na naszym rynku.

Dlaczego zaczynam od ceny? Gdybym prowadziła statystykę odpowiedzi klientów na pytanie o potrzebę, najczęstsza odpowiedź brzmi – tani. Gdybym dołożyła statystykę odpowiedzi na pytanie, co ze wskazanych potrzeb do przygotowania programu ubezpieczeń komunikacyjnym jest najważniejszym kryterium, najczęstsza odpowiedź brzmi – cena. Z

tych też powodów rozpoczynam swoje rozważania od przyczyn wzrostu cen ubezpieczeń komunikacyjnych.

Niewątpliwie z końcem 2010 roku jest głośniejsze niż zwykle o podwyżkach cen ubezpieczeń. Najgłośniejsze o podwyżce nazywanych umownie ubezpieczeń komunikacyjnych, a już bardzo głośno o wzroście cen za ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, czyli OC.

Na początek trochę suchych i bezspornych danych liczbowych. Przypomnę wyniki rynku ubezpieczeń zakładów ubezpieczeń. Sektor ubezpieczeń majątkowych „wypracował” w pierwszym półroczu 2010 r. straty i należy odnotować, że niestety, ale zła tendencja poprzednich lat utrzymała się.

Jak wynika z danych Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), w 2009 roku ubezpieczyciele odnotowali ponad 1 miliard zł straty z tytułu polis komunikacyjnych. W przypadku polis OC strata wyniosła 0,95 miliarda zł, a polis Autocasco prawie 0,09 mld zł. Dla porównania, w 2008 r. ubezpieczenia OC i Autocasco przyniosły towarzystwom 0,4 miliarda zł zysku. Zakłady ubezpieczeń odnotowały stratę nawet na dochodowych dotychczas ubezpieczeniach Autocasco. Z danych KNF wynika także, że już w 2009 r. przedsiębiorcy, którzy odpowiadają za znaczną część strat na OC, płacili za to ubezpieczenie o ok. 12 procent więcej niż rok wcześniej. Dotąd, mimo że jest to wbrew prze-

pisom prawa, powszechnie uznawano, że zły wynik w ubezpieczeniach OC, towarzystwa ubezpieczeniowe rekompensują sobie na polisach Autocasco. W opinii samych zakładów ubezpieczeń można usłyszeć o narastającym problemie ostatnich lat, gdzie osiągniętych są ubezpieczenia komunikacyjne.

Głównymi elementami wpływającymi na brak rentowności ubezpieczeń komunikacyjnych (OC i Autocasco) polskiego rynku są między innymi:

1. Wysoka szkodowość związana z:
 - dużą liczbą zdarzeń ubezpieczeniowych podlegających ochronie ubezpieczeniowej i wypłacie odszkodowań (kolizje, wypadki drogowe, kradzieże, akty wandalizmu, itp.),
 - rosnącymi kosztami wypłat odszkodowań (wyższe wypłaty za naprawę uszkodzonych pojazdów, uszkodzonego mienia, wyższe wypłaty osobom poszkodowanym w wypadkach komunikacyjnych, itp.),
 - wzrostem kosztów z tytułu wypłat zadośćuczynienia za śmierć osoby bliskiej z ubezpieczenia OC,
 - wzrostem wartości wypłat z tytułu szkód zagranicznych spowodowanych przez obywateli RP.
2. Polityka cenowa uwarunkowana aktywną konkurencją, zorientowaną na pozyskanie portfela komunikacyjnego, powiązana z obawą utraty klientów. Powszechnie określano zjawisko niskich cen ubezpieczeń komunikacyjnych, jako „walkę cenową”

czy, też „wykrwawianie rynku”, itp.

Teraźniejsza reakcja zakładów ubezpieczeń na sytuację, której kwintesencją jest zmiana taryf dla klienta detalicznego, a także zmiany cen wskazanych wcześniej ubezpieczeń dla przedsiębiorstw, z akcentem na zdecydowany wzrost cen ubezpieczenia OC, jak sądzę, nie zaskakuje. Przynajmniej sam fakt nie powinien zaskoczyć, może wysokość proponowanych podwyżek i sposób ich komunikowania przez niektóre zakłady ubezpieczeń budzi uzasadnione emocje, podstawa niestety nie. Warto w tym miejscu, a wręcz dobrze, jest postawić sobie pytanie, czy każdy z nas ma wpływ na wysokość płaconej składki?

Przykładowy „Kowalski” – sprawa „jasna jak słońce” i „oczywista oczywistość” – ma. Wyliczenie dokonane w oparciu o tabelę bonus-malus, czy też system zniżek – zwyczaj, lata bezszkodowej jazdy, z udziałem własnym, itp., i „Kowalski” ma podsumowanie swoich wyborów (udział własny w każdej szkodzie) oraz dokonań w przebiegu ubezpieczenia (maksymalna zniżka za bezszkodowy przebieg ubezpieczenia), to w podsumowaniu wyszacowane zostaje na kwotę X zł. Czy „Kowalski” jest zadowolony? Jeden „Kowalski” jest, „drugi” nie. „Drugi Kowalski” uważa bowiem, że składka, jaką musi zapłacić, jest zbyt wysoka (płaci kolejny już rok, chyba 7. i nie miał do tej pory szkody, ani z OC, ani z AC), składka jest wyższa o 100 zł od nominalnie płaconej składki przy poprzedniej umowie i zbyt wysoka jak na jego obecny budżet, dlatego w tym roku decyduje się na wykup tylko OC z pełną świadomością konsekwencji na wypadek np. pożaru pojazdu. Oczywiście, jak to w życiu, czas zweryfikuje, czy oszczędność przysłowiowych 100 zł była dobrym rozwiązaniem.

Czy „Kowalski”, właściciel przedsiębiorstwa transportowego, ma wpływ na wysokość składki ubezpieczeniowej? Odpowiedź również jest na tak, oczywiście – ma.

Przedsiębiorca „Kowalski” ma realny wpływ na koszt zakupu ubezpieczeń poprzez prowadzenie odpowiedniej polityki zapobiegania i ograniczania zdarzeń, które realizowane są z umów ubezpieczeń komunikacyjnych. Takie działania musi charakteryzować systematyczność i konsekwencja oraz oczywiście cierpliwość, gdyż na efekty należy „chwilę” poczekać. Przykładem takich działań może być:

- system nagród dla pracowników swojego przedsiębiorstwa za bezkolizyjne użytkowanie pojazdu służbowego,
- system kar za kolizje,
- szkolenia kierowców (dotyczące zachowań i postępowania w przypadku zaistnienia kolizji z innym uczestnikiem zdarzenia, zarówno z winy innego uczestnika, jak też własnej,
- wyposażenie każdego pojazdu w „niezbędnik”, informujący o postępowaniu na miejscu kolizji (wypadku) po zajściu zdarzenia, który prowadzi uczestnika krok po kroku w tym stresującym momencie.

Stosowane działania prewencyjne powinny być przygotowane kompleksowo i oczywiście dostosowane do konkretnych potrzeb, uwzględniające specyfikę danego przedsiębiorcy, jak również specyfikę opracowanego i wdrożonego programu ubezpieczeń komunikacyjnych, którego częścią może być polityka prewencyjna.

Czy tani równa się dobry? Każdy z nas chce kupić super rzecz, produkt, usługę za jak najniższą cenę. Zdarzają się promocje, rabaty, programy lojalnościowe, cena zakupów hurtowych jest inna od zakupu detalicznego – lecz cena musi być

skalkulowana adekwatnie i realnie do jakości oferowanego przedmiotu sprzedaży. Patrząc z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń, składka musi być adekwatna do szacowanego ryzyka. Ryzyko widziane oczyma przedsiębiorcy „Kowalskiego” jest rozpoznawane w innym wymiarze niż ryzyko szacowane przez pracownika ubezpieczyciela, tak samo jak szkoda, a chociażby z uwagi na incydentalność zdarzeń widzianych przez przysłowiowego przedsiębiorcę i ich powszechnością przez zakład ubezpieczeń. Do istotnych parametrów mających wpływ na cenę ubezpieczenia autocasco można zaliczyć:

- zakres ubezpieczenia (dodatkowe klauzule rozszerzające zakres, np. klauzula ładunkowa, czy też rozszerzenie zakresu terytorialnego – np. kradzież na terenie Ukrainy),
- przebieg ubezpieczenia (szkodowy, bezszkodowy),
- charakter użytkowania pojazdu (np. pojazd wykorzystywany do przewozu przesyłek kurierskich),
- okres eksploatacji pojazdu,
- rodzaj posiadanych zabezpieczeń,
- rodzaj płatności (jednorazowy, ratalny),
- wysokość udziału własnego,
- wariant rozliczenia szkody (faktura, kosztorys),
- zniesienie zmniejszenia procentowego pomniejszenia wartości części,
- zniesienie pomniejszenia sumy ubezpieczenia po wypłacie odszkodowania.

Prozaicznie, jak to w życiu, cena jest kluczem w momencie zakupu ubezpieczeń, lecz jej zakres jest kluczem w przypadku wystąpienia szkody i wówczas może stanowić ogromną różnicę w wypłacie odszkodowania, a niewielką w wydatku na składkę ubezpieczeniową. Wyboru dokonuje zawsze „Kowalski” przedsiębiorca.

Jaka jest definicja dobrego programu ubezpieczeń komunikacyjnych? Ci, którzy stwierdzą, że OC i Autocasco, to dobry program, i ci, którzy powiedzą, że OC, Autocasco, następstwa nieszczęśliwych wypadków kierowcy i pasażerów (NNW) oraz Assistance, to dobry program, też mają rację, oraz ci, którzy przedstawiają inną listę rodzajów ubezpieczeń, np. dodadzą jeszcze ochronę prawną (OP), też będą mieć rację. Wszystko zależy od tego, jakie kryterium wyjściowe do oceny przyjmie nasz przysłowiowy przedsiębiorca „Kowalski”. Patrząc na zagadnienie z jego punktu widzenia nie jest to takie jednoznaczne. Pozostaje pytanie, czy OC i AC jest wszystkim, czego potrzebuje w zakresie ochrony ubezpieczeniowej? Nie bez znaczenia na określenie swoich potrzeb, którymi w danej chwili „Kowalski” przedsiębiorca jest zainteresowany, ma sytuacja ekonomiczna zarządzanej przez niego firmy. Czyli, na jaki wydatek w tym zakresie w danej chwili może sobie pozwolić. Aktualnie, jeżeli musi oszczędzać, a dodatkowo nastąpił rynkowy wzrost cen i ostatni rok był wyjątkowo bogaty w szkody, być może trzeba będzie przyjąć inne rozwiązania dotyczące samego zakresu ochrony Autocasco, żeby zabezpieczyć najbardziej newralgiczne obszary i „Kowalski” przedsiębiorca uznaje, że jest to dobre, optymalne rozwiązanie dla jego przedsiębiorstwa na dziś. Za kilka miesięcy ten sam „Kowalski”

wskaże na nowe potrzeby oraz wagę priorytetów i np. stwierdzi, że assistance wraz z opcją Nielimitowanego pojazdu zastępczego w przypadku szkody jest mu nieodzowny z uwagi na ważny kontrakt. Potrzeba ta wskaże definicję dobrego rozwiązania dla naszego przedsiębiorcy.

Dobry program nie jest katalogiem zamkniętym, a żadne z rozwiązań przygotowanych dla potrzeb danego „Kowalskiego” przedsiębiorcy nie jest jedynie słusznym. Ważne jest, żeby zakres ochrony ubezpieczeniowej był adekwatny do potrzeb a jednocześnie przemyślany i ograniczony w swoim zakresie do niezbędnego kosztu oraz możliwości finansowych. Profesjonalna analiza potrzeb ubezpieczeniowych przedsiębiorcy pozwoli ograniczyć koszt ubezpieczeń, uwzględniając wskazane przez niego priorytety, innymi słowy – zoptymalizować dostępne na rynku rozwiązania pod konkretne możliwości i potrzeby.

Dobry program to również taki, który w swojej treści zawiera także rozwiązania dotyczące serwisowania (obsługi). Innymi słowy, odpowiada na pytania, jak na co dzień pracować, żeby nie tracić czasu i energii na sprawy ubezpieczeniowe. Mam na myśli prozaiczne potrzeby związane z bieżącym uzyskiwaniem dokumentów ubezpieczeniowych (np. polis, certyfikatów), ale także współpracę w przypadku zaistnienia szkody (uzyskanie odpowiedzi na pytanie, kiedy będzie

rzeczoznawca dokonujący lustracji uszkodzonego pojazdu). Są to również ważne zagadnienia jak i te, o które pytamy przy zawieraniu kompleksowej umowy ubezpieczeń komunikacyjnych, a mianowicie, ile kosztuje OC na pojazd dostawczy i czy ma ochronę ubezpieczeniową w przypadku szkody wyrządzonej przewożonym ładunkiem? Wypracowane, uzgodnione i spisane z załącznikiem ubezpieczenia rozwiązania w tym zakresie wraz z określeniem maksymalnego czasu ich realizacji i wprowadzeniem zapisów dyscyplinujących (mobilizujących) pozwalają na skuteczne komunikowanie się z ubezpieczycielem. Rozwiązania porządkujące wzajemną współpracę mogą ją tylko wspierać i ułatwiać, niewątpliwie warto o to zadbać. Większość zakładów ubezpieczeń posiada standardowe rozwiązania w tym zakresie, oparte o przyjęty poziom usług dla wszystkich swoich klientów i stosuje je. Mam świadomość, że najlepiej przygotowane i zapisane rozwiązania nie wyeliminują pomyłek, przeoczeń, czy też innych niespodzianek, jakie przynosi proza życia, ale brak takich uregulowań może (nie musi oczywiście) zwiększyć liczbę przeszkód w uzyskaniu oczekiwanych rezultatów. Według mojej opinii, dobry program to również taki, którego egzekwowanie, a nie tylko zakres i cena, są przygotowane na miarę oczekiwań, ale również i taki, który jak GPS wskaże nam drogę do celu.





transpass

europejski lider w usługach drogowych
i w redukowaniu kosztów firm transportowych

NOWOŚĆ

myto w Norwegii za pomocą Autopass

- 👉 Opłaty drogowe w Niemczech i innych krajach Europy
- 👉 Opłaty za tunele m.in. Frejus/Mont Blanc, Westerhelde
- 👉 Rezerwacje przejazdów kolejowych Hupac/Ralpin i Okombi
- 👉 Rezerwacje przepraw promowych na najważniejszych trasach w Europie
- 👉 24-godzinny serwis zmiany ogumienia w całej Europie
- 👉 Zwrot zagranicznego VAT i podatku akcyzowego

Co nas wyróżnia na rynku?

- 👉 wszystkie usługi od jednego dostawcy
- 👉 umożliwiamy klientowi skorzystanie z maksymalnych zniżek i rabatów
- 👉 czytelne i klarowne rozliczenia w Euro
- 👉 monitoring online transakcji w Portalu Klienta
- 👉 biura obsługi w 15 krajach Europy
- 👉 niezależność od operatorów i koncernów
- 👉 jesteśmy ekspertem w zwrocie VAT
- 👉 monitoring online statusu zwrotu VAT
- 👉 specjalizujemy się w obniżaniu kosztów klientów

Biura Transpass w Polsce:

Gdynia tel. 58-6259162 ♦ Ostrów tel. 62-7356291 ♦ Rzeszów tel. 17-8602030 ♦ Warszawa tel. 22-3327337

www.transpass.eu



Opona

ważny element ciężarówki

autor: Jacek Wejman

Opony z AntiSplash

Traktowana po macoszemu przypomni o sobie w najmniej spodziewanym momencie. Użytkowana zgodnie z przeznaczeniem i regularnie serwisowana zapewni niskie koszty i długą bezstresową eksploatację. Opona samochodowa. Odpowiada za przeniesienie siły napędowej na drogę i jest ostatnim ogniwem łączącym pojazd z drogą. W samochodzie ciężarowym odgrywa nie mniejszą rolę niż ekonomiczny i trwały silnik.

Jeśli weźmiemy klasyczny zestaw drogowy samochodu ciężarowego i naczepy, to odnajdziemy w nim od 10 do 12 opon plus 1 lub 2 zamontowane na kołach zapasowych. Łatwo wyliczyć, jaki jest koszt wszystkich gum – ok. 20 tys. zł przy zastosowaniu markowych produktów lub nieco mniej w przypadku zastosowania oponopodobnych produktów egzotycznych producentów. Zastosowanie opon firmowych daje nam gwarancję niezakłóconej pracy przez tysiące kilometrów, równomierne zużycie i możliwość pogłębienia bieżnika oraz ewentualnej jego wymiany przez bieżnikowanie. Takiego komfortu nie dają niestety opony producentów chińskich, którzy wypuszczają produkt, który nie przeszedł odpowiedniej ilości testów i który

może nie sprawdzić się w warunkach eksploatacji zastanych w danym kraju. Profilowanie produktów w zależności od rynku zbytu to w tym momencie standard w dużych koncernach oponiarskich, gdzie dla różnych warunków eksploatacji obecnych na różnych rynkach dobiera się odpowiednie rodzaje mieszanki gumowej i rysunku bieżnika. Aby zoptymalizować warunki eksploatacji opon należy poznać ich budowę, zrozumieć właściwości mechaniczne, uwzględnić czynniki środowiskowe, takie jak budowa drogi lub temperatura otoczenia. Odmienne opony będziemy eksploatować w Europie i w Ameryce Południowej, inne w warunkach tropikalnych, a inne w zimowych. Prawidłowy dobór ogumienia to bardzo istotny element w walce o najniższe koszty eksploatacji samochodów ciężarowych.

Budowa

Opony stosowane w transporcie to produkty wbrew pozorom bardzo skomplikowane pod względem budowy, wykonania i składu chemicznego zastosowanej mieszanki. Na produkt finalny składa się szereg elementów połączonych z sobą podczas wulkanizacji. Możemy wyróżnić trzy podstawowe ich grupy: ele-

menty gumowe, stalowe i tekstylne. W zależności od oczekiwanych efektów eksploatacyjnych producenci stosują odpowiednie kombinacje w obrębie tych grup, a także dostosowują skład mieszanki bieżnika. W oponach przeznaczonych do samochodów ciężarowych najważniejszym kryterium jest ekonomia eksploatacji, na którą składa się przebieg, jaki można uzyskać na danej oponie w rozłożeniu na kilometry lub roboczogodziny, opór toczenia (wpływa na zużycie paliwa), możliwość pogłębienia bieżnika oraz ponownego bieżnikowania. Dlatego opony do samochodów ciężarowych eksploatowanych na dalekich trasach mają twardą mieszankę bieżnika, która stawia mniejszy opór toczenia, wolniej się wyciera i jest bardziej odporna na działanie ciał obcych mogących ją uszkodzić.

Charakterystyka opony

Każdą oponę samochodową możemy opisać przy pomocy parametrów, jakie reprezentuje. Najważniejsze, zgodne z międzynarodowymi standardami ISO i ETRTO, dla opon do samochodów ciężarowych są:

- nośność i prędkość, które składają się na tzw. Indeks Nośności – maksymalne obciążenie, jakie opona

jest w stanie unieść przy maksymalnej prędkości określonej jej symbolem. Zawsze należy opierać się na zatwierdzonej wadze i maksymalnej przewidzianej prędkości;

- ciśnienie pompowania, które odnosi się zawsze do tzw. „zimnej opony” i stanowi wartość minimalną wyrażoną w barach;
- rozmiar opony, promień statyczny, skok opony – wartości zgodne z wytycznymi DIN/WdK, podawane w mm lub przy promieniu w calach;
- szerokość obręczy – stanowi odległość liniową między obrzeżami obręczy i jest wymiarem koniecznym przy dobraniu odpowiedniej opony;
- wysokość przekroju, czyli połowa różnicy między średnicą całkowitą a średnicą nominalną obręczy;
- szerokość opony – określana jest po napompowaniu opony zamocowanej na obręczy;
- średnica całkowita – także mierzona przy całkowitym napompowaniu od najbardziej skrajnych powierzchni bieżnika;
- średnica nominalna – jest to rozmiar nominalny opony wskazany przez producenta, który jest podawany w oznaczeniu rozmiaru opony i obręczy;
- średnica zewnętrzna – rozmiar nominalny odnoszący się do środka bieżnika;
- szerokość przekroju poprzecznego – odnosi się do rozmiaru pomiędzy gładkimi ścianami bocznymi opony. W pojęciu tym operuje także maksymalna szerokość operacyjna, czyli maksymalna dozwolona szerokość;
- promień statyczny – to odległość od środka opony do poziomu terenu;
- skok opony (obwód toczenia) – odległość pokonywana podczas każdego obrotu opony;
- odległość pomiędzy oponami bliźniaczymi – parametr wyrażany jako wartość minimalna dla prawidłowego działania bez zastosowania łańcuchów.

Najczęściej używaną kombinacją oznaczeń opon samochodów ciężarowych jest: SZEROKOŚĆ [mm], stosunek WYSOKOŚCI do SZEROKOŚCI wyrażany w %, KOD KONSTRUKCJI OPONY (najczęściej R – radialna), NOMINALNA ŚREDNICA FELGI. Dodatkowo wszystkie opony, które mogą być poddane pogłębianiu bieżnika mają z boku napis REGROOVABLE.

Eksploatacja

Istotny wpływ na późniejszą eksploatację opony ma jej odpowiedni dobór do warunków eksploatacji.

1. Indeks prędkości opony należy dobrać do możliwości technicznych pojazdu, czyli zastosować opony, które odpowiadają prędkości maksymalnej lub poinformować kierowcę za pomocą naklejki w linii wzroku o ograniczeniach prędkości dla zastosowanych opon.
2. Prawidłowa nośność (obecnie oznaczana przez kod numeryczny LI).
3. Odradza się stosowanie mieszanych typów opon radialna/diagonalna.
4. Zaleca się, aby wszystkie opony miały taką samą konstrukcję, ewentualnie dopuszcza się montaż opon różnych producentów na różnych osiach.

5. Należy pamiętać o minimalnej głębokości bieżnika dla samochodów ciężarowych – 1,6 mm (3 mm dla autobusów).
6. Na kołach tej samej osi stosujemy jednakowe ciśnienie. Wartości ciśnienia zalecane przez producenta mogą być różne w zależności od warunków i ładunku. Kontrole ciśnienia należy przeprowadzać, gdy opony są zimne. Wzrost ciśnienia w oponie podczas jazdy jest normalny i nigdy nie należy go wtedy zmieniać.

Warunkiem koniecznym jest prawidłowy montaż poprzedzony szczegółowym sprawdzeniem elementów koła. Stosujemy felgi bez uszkodzeń i znaków świadczących o ich zużyciu. Dokładnie przyglądamy się okolicom kołnierza oraz używamy nowe zawory. Na koniec montażu dokonujemy wyważenia statycznego i dynamicznego. Zakładając, że dokonaliśmy go zgodnie z zaleceniami producenta opon, pozostaje nam dbanie o należyty ich stan. Najważniejsza jest systematyczna kontrola ciśnienia w oponach. Ewentualne dopompowanie lub upuszczenie powietrza, wg specjalistów, powinno być czynnością wykonywaną co najmniej raz w tygodniu. Brak prawidłowego ciśnienia w oponach zawsze powoduje straty. Opony ulegają przyspieszonemu



Opony bez Antisplash

zużyciu, długotrwałe zaniedbanie wręcz niszczy strukturę opony, przez co jest ona nieprzydatna do regeneracji, czyli nie można wykonać na niej pogłębienia bieżnika lub nałożenia nowego w procesie bieżnikowania. Znacznie zwiększa się ryzyko eksplozji podczas jazdy, co zawsze skutkuje dłuższym postojem, czasami uszkodzeniem pojazdu lub wypadkiem. Nieoczekiwany postój na drodze to sytuacja mało komfortowa dla kierowcy, pracodawcy, spedytora, a wreszcie dla klienta, do którego towar dociera z opóźnieniem.

Przechowywanie

Niekiedy posiadamy spory zapas ogumienia lub zmieniamy je sezonowo. W związku z tym część zalega warsztat lub magazyn. Wówczas należy pamiętać o tym, aby je w odpowiedni sposób magazynować. Opony samochodowe, podobnie jak większość wyrobów z gumy, są wrażliwe na szkodliwe działanie warunków atmosferycznych, któ-

re przyspieszają proces starzenia. Nieużywane opony przechowujemy w chłodnych, suchych, delikatnie wentylowanych pomieszczeniach. Opony bez felg powinny być przechowywane w pozycji stojącej. Przy dłuższym wystawieniu na działanie promieniowania słonecznego wyroby z gumy mogą popękać. Koniecznie trzeba unikać kontaktu z benzyną, smarami, rozpuszczalnikami i innymi chemikaliami.

Odpowiedni stan opon można utrzymać poprzez regularną kontrolę wszystkich czynników, polegającą np. na regularnym sprawdzaniu ciśnienia w ogumieniu i przeprowadzaniu zewnętrznych oględzin opon. Dlatego należy zawsze mieć dostęp do mierników ciśnienia i drobnych części zamiennych, takich jak wentyle i nakrętki zaworów oraz przedłużki.

Uszkodzenia

Rodzaje

Uszkodzenie opony może początkowo dotyczyć jedynie zewnętrz-

nej warstwy gumy. Z czasem jednak uszkodzenie może pogłębiać się i sięgnąć materiałów wzmacniających (osnowa/opasanie). Uszkodzenie materiałów wzmacniających, np. przebitecie gwoździem lub głębokie przecięcie, jest szczególnie groźne z powodu penetracji brudu i wilgoci w okresie zanim uszkodzenie zostanie zauważone. Może to prowadzić do poważniejszego uszkodzenia wzmocnień opony. Uszkodzenie polegające na przebiciu materiału wzmacniającego skutkuje stopniową utratą ciśnienia.

W przypadku naprawy opony, usterka może nadal występować wskutek nadmiernego zużycia elementu, jakie powstało już po pierwotnym uszkodzeniu. Dlatego przed naprawą opona musi być starannie obejrzana przez specjalistę.

Eksploatacja przy zbyt niskim ciśnieniu powoduje:

- zwiększoną elastyczność i przegrzewanie się opon,
- wzrost oporów toczenia i zużycia paliwa,
- nierównomierne zużycie.

Sprawdzając ciśnienie w oponach należy także przeprowadzić ich wzrokową kontrolę, zwracając uwagę np. na ewentualne gwoździe lub śruby wbite w oponę. Brakujące nakrętki zaworów lub nieszczelne zawory należy natychmiast uzupełnić lub wymienić. W większości krajów europejskich opony pneumatyczne w pojazdach ciężarowych i naczepach muszą mieć rowki lub nacięcia na całym obwodzie i całej szerokości bieżnika. Głębokość bieżnika mierzona jest w rowkach lub nacięciach; w tym przypadku należy pominąć ewentualne wystające fragmenty lub wzmocnienia w obrębie. Głębokość bieżnika należy zatem mierzyć nie od poziomu wskaźnika, ale tuż obok niego. W przypadku opon ze wskaźnikami zużycia bieżnika (TWI = Tread Wear – Indicators)



Przekrój opony

głębokość bieżnika należy mierzyć w rowkach, w których znajduje się wskaźnik zużycia. Wskaźniki zużycia na oponach do pojazdów komercyjnych to mostkowane zgrubienia o wysokości 1,6 mm, które wskazują osiągnięcie przez oponę limitu zużycia.

Naprawa

Początkowo uszkodzenie opony może tak naprawę oznaczać jedynie uszkodzenie zewnętrznej warstwy bieżnika. Należy jednak pamiętać, że może to po jakimś czasie doprowadzić do uszkodzenia opasania. Dlatego też nie należy zwlekać z wizytą u specjalistów, jeśli zaobserwowano uszkodzenie zewnętrzne. Uszkodzenia opasania, np. na skutek przebiecia gwoździem lub głębokiego rozcięcia, są szczególnie niebezpieczne, ponieważ tym sposobem zanieczyszczenia i wilgoć mogą łatwiej dostać się do środka opony i uszkodzić ją, pozostając niezauważonymi. Uszko-

czenie wewnętrznej części opony często wiąże się także z jej przebieciem. Nieszczelna, niedopompowana opona poddawana jest silnym naprężeniom. Wszystko to może spowodować, że opona po wykryciu usterki nie będzie nadawała się do naprawy. Jeśli mimo tego podjęte zostaną próby naprawienia opony, nawet przez uznanego specjalistę, może się okazać, że usterka nie ustąpi, gdyż opona nadal poddawana będzie ciężkim naprężeniom w wielu miejscach. Dlatego też każdą oponę powinien przed naprawą obejrzeć specjalista.

Regeneracja

Pogłębienie

Aby podnieść ich żywotność, opony do ciężarówek o konstrukcji stalowej mogą być poddane pogłębieniu bieżnika. Elementem konstrukcyjnym całostalowych opon do pojazdów ciężarowych jest tzw. podstawa bieżnika między górną krawędzią opasania a rowkami bieżnika.

Zadaniem tego elementu jest niedopuszczenie do penetracji stalowego opasania i osnowy przez kamienie i inne podobne przedmioty. W celu dalszego wydłużenia eksploatacji, opony całostalowe do pojazdów ciężarowych można poddać operacji pogłębienia bieżnika metodą nacinania. Poniżej poziomu dodatkowego bieżnika musi zawsze pozostać 2 mm oryginalnego bieżnika. Choć opony mogą zostać poddane pogłębieniu bieżnika, nie jest ono zalecane w każdym przypadku. Grubość warstwy oryginalnego bieżnika ulega zmniejszeniu, co powoduje większe ryzyko dostania się do środka kamieni, które mogą uszkodzić stalowe wzmocnienie, co z kolei może doprowadzić do powstania korozji. Ma to znaczący wpływ na pogorszenie przydatności opony do bieżnikowania. Najlepszym momentem na pogłębienie bieżnika jest ten, gdy grubość bieżnika wynosi ok. 3 mm. Należy sprawdzić,

TWÓJ SUKCES NASZA LOGISTYKA



 trade trans

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

www.tradetrans.pl

czy opona jest równomiernie zużyta. Należy zwrócić szczególną uwagę na ewentualne ślady miejscowego zbyt dużego zużycia. Pogłębienie bieżnika powinno być wykonane przez specjalistę, aby uniknąć przedwczesnego zużycia. Opon o pogłębionym bieżniku nie wolno stosować na osiach napędzających pojazdów poruszających się z prędkością powyżej 100 km/h. Wszystkie opony, które mogą być poddane pogłębieniu bieżnika, mają oznaczenie „Regroovable”.

Bieżnikowanie

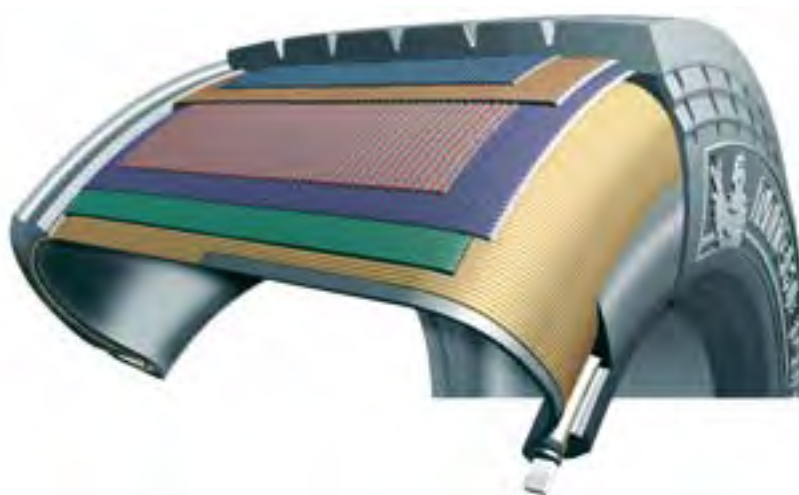
Ostatnim elementem regeneracji opon jest bieżnikowanie. Operacja zazwyczaj dokonywana jest, gdy na oponie zostały 2-3 milimetry głębokości bieżnika. Proces bieżnikowania niezależnie od zastosowanej technologii (ContiRe™, Boss) daje zużytej oponie nowe życie, maksy-

malizując efektywność jej wykorzystania. Dzięki profesjonalnemu bieżnikowaniu oponę można eksploatować ponownie, korzystając z jakości nieodbiegającej od parametrów opony nowej. Wydłużenie okresu eksploatacji opony do pojazdu ciężarowego, oznaczonej na ścianie bocznej jako „regroovable”, możliwe jest także poprzez pogłębienie startego bieżnika metodą nacinania. Taka opcja jest odpowiednia w przypadku operatorów flot dysponujących własnym serwisem oponiarskim i zapasem opon na wymianę. Jeżeli pracownicy firmy zostali odpowiednio przeszkoleni w zakresie pogłębienia bieżnika, czas przestoju pojazdów można zoptymalizować.

Koszt opon to istotny element całkowitych kosztów operacyjnych w branży transportowej. Zakup opony bieżnikowanej pomaga istotnie zmniejszyć ten czynnik, a po-

nadto pozwala chronić środowisko naturalne. Ponowne wykorzystanie surowca pozwala zaoszczędzić energię i zasoby surowcowe. Co więcej, maksymalne wykorzystanie osnowy opon wpływa na ograniczenie liczby opon złomowanych, które także zanieczyszczają środowisko.

Stosowane są dwie metody bieżnikowania: bieżnikowanie na gorąco i bieżnikowanie na zimno. Proces produkcji w obydwu przypadkach przebiega identycznie do momentu nałożenia bieżnika i wulkanizacji. W czasie bieżnikowania na gorąco proces nakładania bieżnika praktycznie nie różni się od produkcji nowej opony. Materiał na bieżnik pobierany jest bezpośrednio z wyciarkarki i trafia na oczyszczoną osnowę. Następnie bieżnik i osnowa są łączone i utwardzane w prasie wulkanizacyjnej, w której nanoszony jest też wzór bieżnika. Wzór bieżnika powstaje w procesie wulkanizacji, tak samo jak w przypadku produkcji nowej opony. Przykładowo opony Continental bieżnikowane na gorąco odnawiane są od stopki do stopki. Główną zaletą tej metody jest fakt, że odnowione zostają także ścianki boczne, co zapewnia jakość tak bieżnikowanej opony porównywalną z jakością z opony nowej. W metodzie bieżnikowania na zimno bieżnik z naniesionym wzorem i wstępnie wulkanizowany nakładany jest na oczyszczoną osnowę. Pomiędzy osnową a nowym bieżnikiem umieszczana jest niewulkanizowana warstwa wiążąca, nakładana pod stałym ciśnieniem. Nawet przed wulkanizacją wstępne naciągnięcie zapewnia optymalne przyleganie do konturu opony oraz prawidłowe związanie warstw po umieszczeniu opony w autoklawie. Tak przygotowana opona umieszczana jest w koperce utwardzającej i poddawana wulkanizacji pod ciśnieniem w autoklawie.



Michelin
EnergyFlex
zooms



HSL

HDL

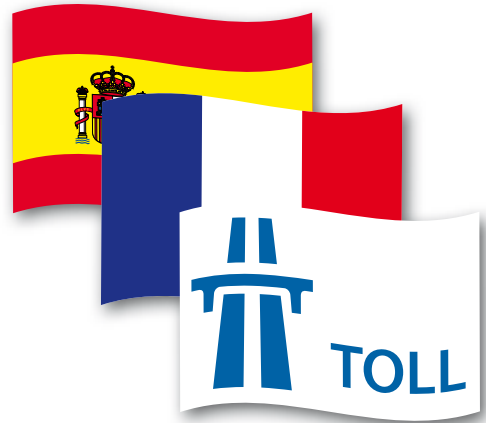
HTL

HTL 99%

xxx xxx xxx

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 przedłużona do dnia 30. 11. 2010!


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





Ekonomiczny, trwały, komfortowy

Nowe silniki, nowe podwozie, nowe przekładnie i technologia BlueEFFICIENCY – pod zmienionymi kształtami nowe Vito oferuje bardzo dużo ulepszeń



Nowe Vito – Nowa generacja najmniejszego vana Mercedes-Benz wyznacza standardy w tej klasie samochodów. Zmodernizowany zespół napędowy jest efektywniejszy i pozwala na pierwszorzędną osiągi. Opcjonalna technologia BlueEFFICIENCY jest unikalna i zapewnia wyjątkowo przyjazną dla środowiska pracę oraz nadzwyczaj ekonomiczną jazdę. W dodatku Vito wyróżnia się jeszcze wyższą ładownością i jeszcze większą solidnością. Samochód otrzymał nowe podwozie, dzięki czemu znacząco zmniejszony został poziom hałasu. Zmodernizowana deska rozdzielcza ułatwia prowadzenie i obsługę, poprawiła się także ergonomia otoczenia kierowcy.

Samochód jest bardziej ekonomiczny dzięki znacznemu zmniejszeniu zużycia paliwa; zredukowane zostały emisje na skutek zastosowania silnika spełniającego normę czystości spalin Euro 5. Emisje CO₂ oraz spalanie spadły nawet o 15 proc. w porównaniu z poprzednimi modelami.

Osiągnięto to poprzez umiejętne połączenie zaawansowanych technicznie 4- i 6-cylindrowych silników z technologią BlueEFFICIENCY. Nowoczesne rozwiązania są oferowane opcjonalnie w Vito (należą do wyposażenia standardowego w Travelinerze) i zawierają między innymi uruchamiane na żądanie główne komponenty, system ECO start/stop oraz opony o zmniejszonych oporach toczenia.


Nowa, 6-stopniowa skrzynia biegów ECO Gear, która należy do standardowego wyposażenia wersji z 4-cylindrowymi silnikami wysokoprężnymi, także

zmniejsza emisję oraz zużycie paliwa. Jej szeroki zakres przełożeń umożliwia uzyskanie dużych sił napędowych przy niskich prędkościach, natomiast przy wyższych szybkościach jazdy zmniejsza obroty silnika, a przy tym oszczędza paliwo. Moc silników nowego Vito dostosowana jest do różnych potrzeb oraz zastosowań i wynosi od 70 kW (95 KM) do 165 kW (224 KM).

Charakter nowego Vito, jako samochodu solidnego i zarazem funkcjonalnego, podkreślają mocne zderzaki. Przydatność Vito w codziennej pracy wzrosła dzięki zwiększonej ładowności, w niektórych modelach nawet w znacznym stopniu. Samochód ma nowe podwozie, z zestrojonym na nowo zawieszeniem. Zarówno przednia, jak i tylna oś zostały wzmocnione i przystosowane do indywidualnych wymagań każdego z modeli. Dla odznaczających się dużą ładownością furgonów towarowych konstruktorzy zastosowali inne zawieszenie niż dla potrzebującej przede wszystkim komfortu wersji osobowej.


Inżynierowie projektujący Vito nie zapomnieli o wygodzie kierowcy i podróżnych. Wnętrze ma nową kolorystykę oraz nowe, łatwe do sterowania kontrolki, a jakość zastosowanych materiałów zwiększyła się w odczuwalny sposób. Ponadto znacznie zredukowany został poziom hałasu wewnątrz auta.

Wizualnie zmodernizowane Vito może być rozpoznane po reflektorach (lub światłach bixenonowych) zintegrowanych ze światłami do jazdy dziennej. Podsumowując: czy to pod względem oszczędności, czy komfortu, nowe Vito zostało ulepszone.



Komfort wokół
Nowe Vito wyróżnia się
ładniejszym wnętrzem.
Oferowane jest w wersjach:
z trzema rozstawami
osi oraz normalnym lub
podwyższonym dachem





Piękna linia
Nowe reflektory, zmieniony
zderzak i opływowy kształt
maski sprawiają, że nowe
Vito wygląda elegancko
i dynamicznie



Zielony IAA Hanower 2010

autor: Jacek Wejman

Obserwując tegoroczną wystawę samochodów użytkowych IAA, odbywającą się po raz 63. w Hanowerze, mieliśmy de facto. Po pierwsze tytuł „Ciężarówki Roku” przypadł, tak jak przed dwoma laty, firmie Mercedes-Benz. Po drugie tytuł „Samochodu Dostawczego Roku” przypadł firmie Fiat (dwa lata temu nagrodę zdobyły trojczki: Nemo, Bipper, Fiorino, opracowane przez Fiata i koncern PSA). Po trzecie tytuł „Pickup Roku” przypadł firmie Volkswagen za model Amarok, który dwa lata temu prezentowany był na targach jako prototyp.

Jeszcze większy nacisk niż przed dwoma laty wystawcy położyli na zagadnienia związane z ekologią. Każdy bez mała zaakcentował na swoim stoisku dbałość o środowisko. Najwięksi producenci samochodów ciężarowych prześcigali się w propozycjach oszczędzających naturę przed szkodliwym działaniem transportu. Jedną z takich propozycji miała niebagatelny wpływ na wybór „Ciężarówki Roku”. Mercedes-Benz Atego został wyróżnio-

ny m.in. za innowacyjny napęd hybrydowy, który ma być przyszłością w miejskiej dystrybucji na krótkim dystansie. MB Atego zdobył aż 127 punktów, podczas gdy drugie Volvo FMX – 82 punkty, zaś trzecia Scania V8 R730 tylko 45 pkt. Przewodniczący jury Gianenrico Griffini tak uzasadnił wybór „Truck of the year 2011”: „Bazując na sukcesie poprzednika, Mercedes-Benz dostarczył nowy pojazd średniej ładowności, charakteryzujący się innowacyjnym napędem. Z jednej strony ciężarówka ta może być wyposażona w dobrze zestrojony konwencjonalny silnik spalinowy, z drugiej strony do Atego można zamontować alternatywny rodzaj napędu – napęd hybrydowy”. Jednak Atego to nie tylko napęd hybrydowy, ale także technologie stosowane dotychczas u większych braci z koncernu MB oraz systemy ograniczające zużycie paliwa, jak system stop-start, zmniejszający spalanie w miastach i obniżający emisję CO₂.

Aby nie poddać się całkowicie ekologicznemu terrorowi Mercedes-Benz zaprezentował niecodzienne wersje swojej największej ciężarów-

ki, modelu Actros. Specjalne lakiery: diamentowa biel i czerni obsydianu, to elementy wyróżniające limitowane pojazdy Actros White/Black Liner, których łącznie ma powstać zaledwie 500 szt.

Po raz pierwszy od dłuższego czasu pokazano aż dwie prototypowe ciężarówki, które w bliższej lub dalszej perspektywie powinny pojawić się na drogach. Najbardziej futurystyczną wizję zaprezentował MAN, którego Concept S znacznie odbiegał od znanych nam na co dzień środków transportu. Wszystko za sprawą znacznego obniżenia oporu aerodynamicznego. Concept S, według MAN-a, dzięki opływowej konstrukcji powinien spalać nawet o 25% mniej paliwa w zestawie 40-tonowym od obecnie produkowanych modeli. Pozostaje tylko pytanie, co z naczepą? Ta, zaproponowana na symulacjach komputerowych, w niczym nie przypomina obecnie produkowanych. Fakt, jest bardzo aerodynamiczna, jednak sądząc po kształcie, mocno niepraktyczna. W ramach koncernu MAN wyróżniły się jeszcze dwie prezentacje: Neoplan Skyliner i MAN Lion's City Hy-

bryd. Skyliner to jeden z najdłużej produkowanych autokarów koncernu Neoman (od 1964 roku). Obecna generacja o długości 13,99 m może zabrać na dwupoziomowy pokład 83 pasażerów. Jak zaznacza producent, dolny pokład (wysokość 1810 mm) przeznaczony jest do podróży aktywnej, zaś górny (1680 mm) do odpoczynku w komfortowych warunkach. Drugi z pojazdów to miejski autobus hybrydowy, będący odpowiedzią koncernu na ekologiczne zapotrzebowanie rynku.

Drugą ciężarówkę prototypową zaprezentował włoski koncern IVECO, który tym samym dał sygnał dla przyszłego następcy Stralisa. Model Glider na zewnątrz wygląda znacznie bardziej współcześnie niż Concept S firmy MAN. Iveco Glider nie odbiega zbyt od koncepcji Stralisa, nadal mamy aerodynamiczny dach, w którym znalazły się ogniwa słoneczne o powierzchni ok. 2 m² i łącznej mocy 2 kWh, które mają zasilać urządzenia pokładowe, jak system satelitarny i ogromne monitory wielofunkcyjne. Znacznie ciekawszy jest jednak system odzyskiwania energii z układów spalinywych, którego zgromadzone zasoby energii są zdolne zasilić klimatyzację, sprężarkę powietrza i pompę paliwa – co daje oszczędność ok. 5-10% paliwa. Nadmiar zachowanej energii może być zużyty podczas postoju ciężarówki na pracę urządzeń pokładowych. W Liderze zastosowano także rozwiązanie z rozkładanymi schodami (znane ze Scanii serii 4), które znacznie ułatwia zajmowanie miejsca w kabinie. Wnętrze zaprojektowano przy współudziale firmy Indesit, znanej z produkcji urządzeń AGD, która dostarczyła wielofunkcyjne urządzenie Ariston Ivory, przydatne zarówno do sporządzania posiłków, jak i mycia naczyń. Przestrzeń wnętrza zmienia się w zależności od warunków: jazda,

biuro, dom. Rozglądając się dalej po stoisku Iveco wszędzie można było dostrzec „zielone” akcenty. EcoStralis spełniający normy EEV z zastosowaniem silnika o mocy 440 KM, EcoDaily z odświeżoną stylistyką oraz Eurocargo i Trekker.

Na stoisku Volvo promowano przede wszystkim ofertę budowlaną, jednak w cieniu zaprezentowa-

no niebieski model FM napędzany olejem i metanem. Ten ciekawy system zasilania jest obecnie testowany przez koncern Volvo i obok propozycji hybrydowych może w najbliższym czasie stanowić interesującą alternatywę dla konwencjonalnych silników diesla. Holenderski DAF pod amerykańskim protektorem sukcesywnie rozwija techno-



logię hybrydową. Na targach zaprezentował znany nam już model LF hybrydowy w odmianie 12 tonowej, a obok bogatą ofertę samochodów ciężarowych przeznaczonych dla branży budowlanej. Także Renault Trucks w segmencie lekkich ciężarówek dystrybucyjnych nieśmiało

wprowadza napędy alternatywne. Po Premium Distribution z napędem hybrydowym pokazano bazujący na Nissanie Cabstar model Maxity z napędem elektrycznym. Jednak najciekawszym eksponatem na francuskim stoisku był 1000-konny model wyścigowej ciężarówki, która

w tym roku wywalczyła czempionat w europejskiej serii Trucks Race.

Szwedzka Scania w Hanowerze chwaliła się najmocniejszą ciężarówką świata, czyli 730-konnym modelem R, oraz prezentowała najnowsze propozycje w segmencie pojazdów miejskich. Rodzina P Evolution była reprezentowana przez dwie odmiany. Pierwsza P 280 w konfiguracji 4x2 zasilana etanolem, zaś druga P 310 6x2 zasilana CNG. Oba pojazdy spełniają normę EEV.

Polskim akcentem na IAA 2010 było eleganckie stoisko Solarisa, gdzie przy dźwiękach muzyki Chopina mogliśmy odkryć najnowszą propozycję przegubowego autobusu miejskiego Urbino 18 Hybrid plug-in, który obecnie przechodzi szczegółowe testy drogowe i ma być wdrożony do produkcji już w połowie przyszłego roku. Autobus wyposażono w zaawansowany szeregowy system hybrydowy firmy Vossloh Kiep, w którym silnik trakcyjny, o mocy 240 kW, przenosi napęd na oś w sposób znany z trolejbusów, bez konieczności stosowania klasycznej skrzyni przekładniowej. Nowością jest zastosowanie złącza plug-in, które umożliwi ładowanie baterii energią z zewnątrz. Oprócz tej możliwości – baterie litowo-fosforowe ładowane są przez generator zasilany przez silnik spalinowy o pojemności 6,7 l i mocy 285 KM oraz poprzez system odzyskiwania energii hamowania. Urbino wyposażono również w system GPS, dzięki któremu możliwe jest załączanie napędu elektrycznego w strefach miejskich wolnych od spalin.

W temacie transportu publicznego warto wspomnieć o tytule „Bus of the year”. Przyznawane co dwa lata wyróżnienie (na przemian z „Coach of the year”) dla najlepszego autobusu tym razem przypadło w udziale firmie VDL Bus & Coach (skupia marki: Bova, Jonckheere, Berkhof



i APTS) za model autobusu miejskiego Citea. 19 dziennikarzy branżowych doceniło lekką konstrukcję Citea i wysoką jakość wykończenia. Citea to autobus modułowy, który dostępny jest w 6 różnych długościach i wersjach z silnikami DAF oraz Cummins o mocach 151-265 kW. W zależności od odmiany Citea mieści od 80 do 130 pasażerów. Przy okazji VDL zaprezentował kandydata do tytułu „Autokar Roku” – nową Bovę Futura. Autobus o budowie modułowej charakteryzuje się świeżą, futurystyczną stylistyką, jednak nawiązującą do elementów charakterystycznych dla poprzedniczki. We wnętrzu autokaru zastosowano całkowicie płaską podłogę w strefie pasażerskiej i niżej zamocowane fotele. Dostępnych ma być 5 wersji długości nadwozia z silnikami DAF o mocy 265-340 kW.

Klasę lekkich samochodów użytkowych reprezentowała firma Fiat, która otrzymała tytuł „Van of the year 2011” za model Doblo. To już drugie wyróżnienie dla tego modelu i kolejne dla włoskiego koncernu. Jury konkursu, składające się z 24 dziennikarzy motoryzacyjnych, przyznało Doblo aż 128 pkt. na 168 możliwych do zdobycia. Po raz pierwszy nadano za to tytuł „Pickup of the year”, a nagrodzonym pojazdem okazał się najnowszy Volkswagen Amarok, który na poprzedniej wystawie prezentowany był jako auto prototypowe.

Tradycyjnie dla IAA zaprezentowano wystawę tematyczną. W tym roku zorganizowało ją niemieckie towarzystwo historyczne Historische Deutschlandfahrt. W hali nr 23 i przed nią zaprezentowano doskonale odrestaurowane samochody ciężarowe, dostawcze i autobusy, które królowały na drogach Europy w minionym XX wieku. Warto było tam zajrzeć, gdyż tak bogatej ekspozycji nie mają żadne muzea świata.

POMOC DROGOWA 24h

☎ 600 506 508

☎ 608 111 888



X pomoc drogowa



X eksport-import samochodów ciężarowych oraz naczep



X sprzedaż samochodów ciężarowych

Zajmujemy się eksportem i importem

- ciągników samochodowych
- samochodów ciężarowych i naczep
- maszyn budowlanych

Współpracujemy z największymi i najlepszymi firmami leasingowymi, oferując tym samym jak najlepsze warunki sprzedaży. Dodatkowo skupujemy ciągniki samochodowe.

“MAKU” Eksport&Import Maciej Niedźwiedzki
Stary Folwark 6b, 64-361 Miedzichowo
tel. +48 608 111 888, fax +48 61 44 10 170
e-mail: eksportmaku@wp.pl

www.maku.pl

Paryż 2010

autor i fot.: Kacper Jeneralski

Mercedes CLS
– urodziwy,
smukły
i zupełnie inny

Genewa, Frankfurt, Paryż – to trzy salony, które wyznaczają rytm europejskiej i światowej motoryzacji. W każdej wystawie zwiedzający szukają ukrytej tendencji – kierunku, w którym podążać ma motoryzacja. W Paryżu jedynym trendem był brak trendu. Producenci, którzy otrząsnęli się w pewnym stopniu z kryzysu, postawili na różnorodność.

Szósty Element

Czasem samo odsłonięcie samochodu przykrytego płachtą to za mało. Niektórzy producenci za wszelką cenę próbują podgrzać atmosferę wokół swojej premiery jeszcze przed otwarciem salonu. Tak zrobiło Lamborghini.

Przez przynajmniej dwa ostatnie tygodnie września w sieci pojawiały się kontrolowane przecieki ze zdjęciami Lamborghini Sixth Element. Producent nie sprzedał od razu całej tajemnicy, na zdjęciach widoczne były drobne detale samochodu. Całe auto wykonane z karbonu można było zobaczyć dopiero w Paryżu. Sixth Element, czyli szósty element, to nazwa nieprzypadkowa. Karbon to włókno węglowe, a ten pierwiastek zajmuje szóste miejsce w tablicy Mendelejewa. Używając wyjątko-

wo lekkich materiałów do budowy nowego prototypu udało się stworzyć auto o mocy 570 KM i wadze zaledwie 999 kg. Szósty Element pierwszą setkę pokazuje na liczniku po 2,5 sekundy. Ten koncept jest znakiem, że włoski producent super aut będzie w najbliższym czasie wysłał swoje auta na ostrą dietę.

Opel Astra GTC

Polska motoryzacja praktycznie nie istnieje, a z drugiej strony światowi producenci aut z dużym powodzeniem wytwarzają u nas samochody. Nic więc dziwnego, że kiedy na rynek wchodzi produkowane u nas auto, Polacy traktują je niemal jak swoje dziecko. Jednym z nich jest nowa, trzydrzwiowa wersja Opla Astry. Kiedy rok temu na targach we Frankfurcie pokazano pięciodrzwiową Astrę, pojawiały się głosy, że auto jest nieco nudne. Wersji GTC nie można tego zarzucić. Wprawdzie zgrabny kompakt jest ponoć tylko samochodem studyjnym, ale można z dużą dozą prawdopodobieństwa stwierdzić, że produkcyjne auto nie będzie się dużo od niego różniło. Pod maską pokazowej GTC zamontowano 290-konny turbodoładowany silnik o pojemności 2 litrów. Auto sta-
nęło na 21(!)-calowych felgach i aku-

rat ten ostatni gadżet raczej pojawił się tu tylko chwilowo.

Audi A7

Tegoroczny Paryż daleki był od wyznaczania jednoznacznych motoryzacyjnych tendencji, ale było tam widać, że producenci nie boją się już wprowadzać do sprzedaży drogich aut. Jedną z premier, które walczyć będą o tego bogatszego klienta, jest Audi A7. Limuzyna nie musi być wielka jak trzydrzwiowa szafa. Nie musi mieć pięciu miejsc na pokładzie. Może być nawet lekko usportowiona. A7 to skrzyżowanie limuzyny z pięciodrzwiowym coupe. Pod maską będą do wyboru 4 silniki o mocy od 204 do 300 KM. Samochód ma pojawić się w salonach już na przełomie roku.

CLS

Być może Audi nie zdecydowało się na produkcję A7, gdyby nie fakt, że tego typu samochód Mercedes produkuje już od lat. CLS powstał w 2004 roku, więc naturalnie producent zdecydował się na wprowadzenie nowego modelu. To nie było łatwe i nie powiodło się do końca. CLS uchodził za najpiękniejszy samochód marki. Dzięki charakterystycznie poprowadzonej

linii bocznej przypominał luksusowy jacht. Te cechy w nowym modelu gdzieś zniknęły, co nie oznacza, że auto wygląda gorzej.

Porsche 911 Speedster

Porsche znane jest z przywiązania do tradycji. Stylistycznie samochody tej marki ewoluują, ale prawie nigdy nie zmieniają się znacząco. Tym razem producent postanowił przypomnieć sobie dawne czasy. 911 Speedster to kabriolet, który nawiązuje do legendarnego Porsche 356 Speedster, które powstało kilka lat po wojnie. Kiedyś uchodziło za sportowe auto dla mniej zamożnych, dziś jest klasykiem i to nie byle jakim. Nowy Speedster upodabnia się do pierwowzoru za sprawą klasycznych, stylizowanych felg. Nadwozie otrzymało charakterystyczny garb z tyłu. Niebieski retro lakier też nie jest przypadkowy. Auto warte ponad 200 tys. euro zostanie wyprodukowane w limitowanej serii 356 sztuk.

Elektryczne dwukołowce

Jeśli te pojazdy pojawią się na drogach, to obraz dużych miast zmieni się i to znacznie. Dwie liczące się na rynku marki produkujące małe samochody potwierdzają, że nawet niewielkie miejskie auto nie daje w korkach takich możliwości jak skuter. Mini i Smart pokazały jednocześnie dwie osobne wizje elektrycznych skuterów. Mini poszło w kierunku retro, Smart postawił na futurystyczne kształty. Oba skutery zasilane są wyłącznie bateriami, które można naładować z gniazdka. Zasięg obu jednośladów ma być wystarczający na całonocny wypad do miasta. Pytanie tylko, który z producentów jako pierwszy rozpocznie sprzedaż i jakie będą ceny.

Przeciwieństwo Defendera

Stoisko Land Rovera było w Paryżu miejscem budzącym najwięk-

sze kontrowersję. Marka znana z produkcji znanych na całym świecie terenowych aut pokazała samochód, który będzie w opcji napędzany tylko na jedną oś. Luksusowy Range Rover Evoque to już nie terenówka, to SUV. Samochód nie udaje, że będzie jeździł w terenie. Jest wyjątkowo dobrze wykonany,

świetnie wyposażony, a jego wygląd wywołuje ciarki na plecach.

Pytanie tylko, czy miłośnicy marki wybaczą Land Roverowi, że samochód będzie występował w konfiguracji z napędem na tylko jedną oś. Dla producenta kojarzonego wyłącznie z off roadem to być może zbyt odważny krok.



Jaguar nie owija w bawełnę – ma być ostro i nieekologicznie



Senso Elemento... Sixth Element... Szósty Element



Citroën C4 WRC Broń Sebastiana Loeba, siedmiokrotnego rajdowego mistrza świata

Passat

Nowości Volkswagena czasem bywają mało zaskakujące, a później sprzedają się jak żadne inne auta. Prawdopodobnie nowy Passat jest właśnie takim autem. Generacja B7 delikatnie mówiąc nie porwała dziennikarzy podczas dni prasowych w Paryżu, ale jakoś nikt nie marzył się o jej losy. Volkswagen tak

naprawdę przeprowadził gruntowny lifting poprzedniej wersji swojego sedana. Z przodu i z tyłu samochód zmienił się nie do poznania. Jednak wewnątrz rewolucji nie widać. Do wyboru przygotowano szeroką gamę silników, o mocach od 105 do nawet 300 koni mechanicznych. Co ciekawe, za auto w wersji podstawowej producent chce o kilkaset euro

mniej niż w przypadku poprzedniej generacji.

KIA

Jazda autem marki KIA może dodawać prestiżu. Na razie wierzy w to producent, wkrótce mają uwierzyć producenci. KIA znana jest głównie z produkcji niedrogich aut. Poprzednia limuzyna tego producenta – Magentis – nie była rynkowym hitem. Optima ma być inna i jeśli jej losy mają zależeć głównie od jej wyglądu, to sukces jest murowany. Co dziwne, przynajmniej na początku, Optima będzie wyposażona w dość niewielkie jak na limuzynę silniki. Do wyboru będzie diesel 1,7 i benzyniak 2,0. Optima nie była jednak głównym magnesem, który przyciągał zwiedzających na stoisko koreańskiego producenta. Obok niej stanął bowiem Pop, czyli odważny prototyp małego miejskiego auta na prąd. KIA nie ma na razie poważnych planów co do wdrażania go do produkcji. Kto wie, może część tych kształtów odziedziczy kiedyś nowa wersja Picanto.

BMW

Na stoisku bawarskiej marki zobaczyć można było dwie ekscytujące nowości. Pierwsza to gotowe do sprzedaży BMW X3. Średni SUV, konkurent takich aut jak Audi Q5, czy Land Rover Freelander. Widać wyraźnie, że po kilku latach eksperymentów BMW postawiło na prostotę. X3 złagodniało, stało się bardziej postawne. Drugą nowością od BMW jest koncept nowej serii 6. Tu również widać łagodniejszą stylistykę, choć w przypadku tego sportowego samochodu słowo „łagodny” nie jest zupełnie na miejscu. BMW poinformowało, że pokazany samochód jest prototypem. Zostawiło sobie być może w ten sposób miejsce na drobne korekty. Drobne, bo przyglądając się z bliska można było odnieść wrażenie, że to kompletny i ukończony samochód.



Ford Focus ST



Lamborghini wie jak zwrócić na siebie uwagę – wystarczy, że pod halą targów pojawi się samochód prowadzony przez odpowiednią osobę



Porsche 911 Speedster

NOWA USŁUGA

SEKCJI SERWISOWEJ ZMPD – PREFINANSOWANIE WNIOSKÓW DOTYCZĄCYCH ZWROTU PODATKU VAT



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

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!

Oferta firmy Transpass.

Opłaty autostradowe i tunelowe z rabatami, rezerwacje pociągów i promów, zwrot podatku VAT i akcyzy.



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

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- 5381016
e-mail: kartypaliwowe@zmpd.pl

Karta paliwowa M-Oil

Reflexite

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

Oferta firmy Reflexite



Ośrodek akredytowany przez AKADEMIE IRU w GENEWIE oferujący PRESTIŻOWE DYPLOMY IRU

ZAPRASZA NA SZKOLENIA

- Kompetencji zawodowych przewoźnika drogowego CPC
- Z zakresu kwalifikacji wstępnej kierowców
- Okresowe 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.

ZAPEWNIAM

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**





SAMOCODY CIĘŻAROWE. LEASING I KREDYT. ROZWIĄZANIA FLOTOWE. SERWIS I CZĘŚCI.

Każda ciężarówka kosztuje. Actros przynosi oszczędności.

Ponieważ każda kropla paliwa jest cenna.

Dla Actrosa każdy kurs jest oszczędny. Pakiet Economy i standardowa automatyczna skrzynia biegów Mercedes PowerShift ze sprawdzonym trybem EcoRoll zmniejszają zużycie cennego paliwa i liczbę postojów na stacjach paliw. To pewne! W różnych testach porównawczych prasy specjalistycznej Actros osiągnął imponujące wyniki.

*Actros 1844, 320 kW (435 KM)

Oszczędna ciężarówka z trójramienną gwiazdą osiągnęła ponadto rekord Guinnessa dla samochodu ciężarowego o najmniejszym zużyciu paliwa w tej klasie*. Jak oszczędzać z Actrosem, dowiedzą się Państwo u najbliższego dealera Mercedes-Benz oraz na stronie internetowej www.mercedes-benz.pl/actros



Mercedes-Benz
Trucks you can trust