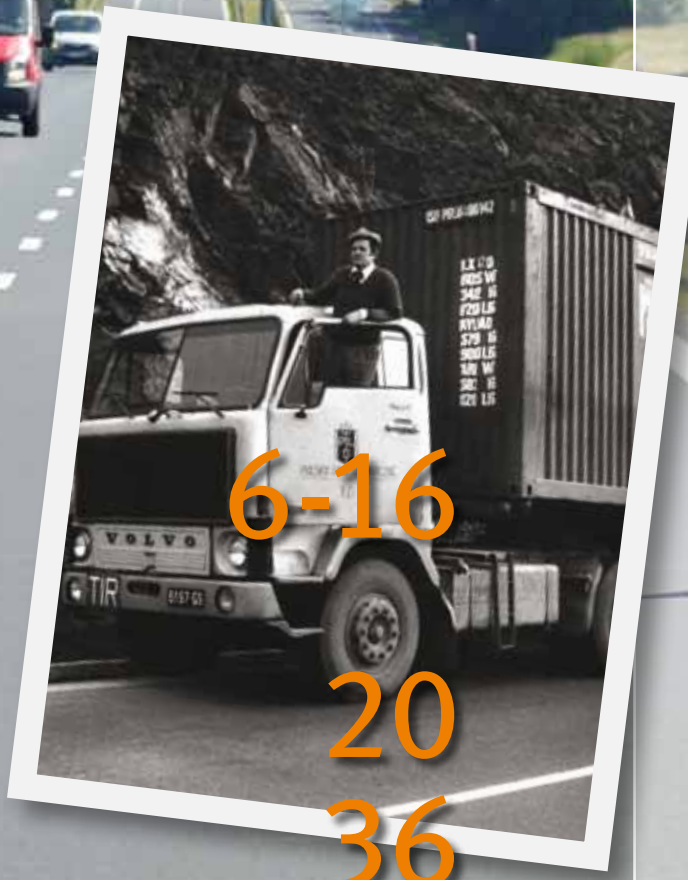
www.przewoznik.zmpd.pl październik/listopad 2012 numer 5 (26)

1957 ZMPD RAZEM OD 55 LAT

przewoźnik

Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce

Razem od 55 lat



6-16
20
36

Jak odzyskać swoje

Rozbój po niemiecku

Centralny Ośrodek Szkoleń ZMPD

www.zmpd.pl

Ośrodek akredytowany przez AKADEMIĘ 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 w:

- Centralny Ośrodek Szkolenia w Warszawie, Al. Jana Pawła II 78
- Ośrodek Szkolenia w Rzeszowie, ul. Langiewicza 28 A
- Ośrodek Szkolenia w Opolu, ul. Głogowska 35

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

PREFINANSOWANIE ZWROTU PODATKU

VAT %

Nowa oferta
Taniej niż fakturowanie netto

Nie czekaj na zakończenie kwartału

odzyskaj podatek VAT błyskawicznie

Obsługujemy faktury wszystkich dystrybutorów kart paliwowych.

* taniej niż „fakturowanie netto”
* niska stawka prowizyjna
* minimum formalności

Więcej informacji na ***www.uslugi.zmpd.pl***

OFERTA SEKCJI SERWISOWEJ ZMPD

tel. 022 536 10 31, fax 022 536 10 66
e-mail: zwrotvat@zmpd.pl
www.uslugi.zmpd.pl

1957 ZMPD RAZEM OD 55 LAT

Jan Buczek, prezes ZMPD

Szanowne Koleżanki i Koledzy Przewoźnicy

Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce obchodzi jubileusz 55-lecia. Cieszymy się z trwałości i rozwoju naszej organizacji. Staliśmy się z biegiem lat prężnym organizmem działającym na rzecz polskich przedsiębiorców. System TIR, wszechstronna informacja branżowa, udział w dialogu społecznym służący poprawie warunków prowadzenia działalności transportowej, szkolenia, pomoc prawna – wszystkie te działania stanowią naszą codzienność. Jednak nie one są najważniejsze w okresie jubileuszu Zrzeszenia. Najważniejszy powód do satysfakcji i radości to dokonania polskich przewoźników międzynarodowych.

Transport międzynarodowy to ciężki kawałek chleba. Trzeba wielkiej odporności psychicznej, pracowitości i odwagi, żeby wykonywać tę pracę i odnosić sukcesy. Kiedy dyskutujemy na licznych spotkaniach, organizowanych w całej Polsce pod egidą ZMPD, potrafimy wskazywać wiele przeszkód na naszej drodze, wynikających ze złego prawa, bezdusznej administracji i nieuczciwej konkurencji. Nie ma dnia, który nie dostarczyłby nam powodów do narzekania. A jednak istniejemy i odnosimy sukcesy!

Największą dumą ZMPD, w 55-lecie urodzin, jesteście Wy, Koleżanki i Koledzy! Pracując bez wytchnienia, rozumiejąc prawa rządzące rynkiem, nie bojąc się podejmowania zdrowego ryzyka, staliście się europejską potęgą. Macie siłę, nowoczesny tabor, cieszycie się zaufaniem klientów, znacie się na swoim fachu. To wielki, zbudowany wspólnym wysiłkiem kapitał.

Życzmy sobie, nam wszystkim i naszej organizacji, żeby następne lata nie były gorsze od minionych; żeby polski transport międzynarodowy odnajdywał zawsze prostą drogę do coraz to nowych rynków; żeby politycy, od których decyzji zależy nasza przyszłość, umieli budować, a nie niszczyć; żeby Polacy zrozumieli, że bez naszej pracy i naszych samochodów na drogach świat zatrzymałby się w miejscu.

Życzmy sobie również i tego, żeby wielkość naszej branży nie przerodziła się z siły w słabość, żebyśmy umieli konkurować miedzy sobą rzetelnie, w taki sposób, który będzie służył dalszemu, wspólnemu rozwojowi.

Efekt Budziska 18

Do połowy sierpnia skontrolowano 34 583 pojazdy, w tym 19 539 należących do przewoźników rosyjskich, oraz 10 383 białoruskie. Nałożono 362 kary za brak lub nieprawidłowe wypełnienie zezwolenia na wykonywanie międzynarodowych przewozów drogowych. Połowę ukaranych stanowią przewoźnicy rosyjscy. Inspektorzy wykryli ponadto osiem podrobionych zezwoleń wielokrotnych EKMT oraz trzy sfałszowane zezwolenia dwustronne.

Oni byli pierwsi 10

Celnik radziecki zwrócił mi uwagę, że źle wypełniłem druki i zamiast nazwy firmy wpisałem nazwisko kierowcy. Tłumaczyłem, że to ja jestem właścicielem firmy. W końcu spojrzał na mnie i stwierdził: „Znaczy jesteście fabrykantem". Zrobili mi takie przeszukanie jak z podręcznika do łapania wrogów narodu.

Jak odzyskać swoje 20

Wielu kontrahentów uznaje, że "termin płatności" jest określeniem tak dalece umownym, że można nie zwracać na niego uwagi. A bywa, że jedna duża niezapłacona faktura może zachwiać płynnością finansową firmy. Obecnie jest normą tłumaczenie: "nie zapłacę, bo mi też nie płacą".

Retro. Demobil na drogach 48

Drobniejsze uszkodzenia z łatwością sami reperowaliśmy. Narzędzia, nity i ogniwa, podobnie jak zapas paliwa, zawsze mieliśmy pod ręką. Gdy teren był płaski, osiągaliśmy 30-35 km/h. Jednak częste postoje zmniejszały średnią do 8 km/h. Bardzo często oliwiliśmy łańcuchy napędowe. Z tyłu ciężarówki wisiała stara beczka po śledziach wypełniona zużytym olejem.

Mistrzowie konsumpcji 76

Paliwa alternatywne, samochody zasilane prądem i energią słoneczną - sposobów na uniezależnienie się od ropy jest wiele, żaden z nich nie został wprowadzony na szerszą skalę. Chcąc nie chcąc jesteśmy uzależnieni od ropy. Nie umiemy żyć bez wizyt przy dystrybutorze. Co zrobić, żeby te wizyty były rzadsze? Można nie jeździć albo jeździć taniej.

Rozbój po niemiecku 36

Warsztat domagał się zapłaty z góry w wysokości 3 611,10 euro netto. Sprawdziliśmy cenniki, części kosztowały 580 euro, więc wysłaliśmy własny serwis do naprawy samochodu. Jednak zezwolono na nią dopiero po interwencji wynajętej niemieckiej kancelarii prawnej. Na dodatek warsztat Auto & Truckcenter Issler wystawił firmie rachunek na 480 euro – za co, nie wiadomo.

Optymizm dodaje energii 6
Bak do pełna i do przodu! Byle razem i z rozsądkiem 8
Oni byli pierwsi 10
Życzenia z okazji jubileuszu ZMPD 14
Efekt Budziska 18
Jak odzyskać swoje? 20
Przyszłość polskiego transportu 24
Fotomorgana. Dialogi na cztery koła 26
Wydarzenia 30
Cztery razy regiony 32
Za co odpowiadają przewoźnik i spedytor 34
Rozbój po niemiecku 36
Komisje IRU w Warszawie: Celna 38
...Ekonomiczna 39
Ciężarówki. Ważny dział Targów Automechanika 40
100 warsztatów dla przewoźników (IV) 42
Direzione Italia 44
Retro. Demobil na drogach 48
Leasing środków transportu w rozliczeniach podatkowych 54
Zmiany w przejazdach pojazdów nienormatywnych 60
Zabrakło rozmów. Polemika 62
Gdy podpisałem weksel... 68
Pasje. W poszukiwaniu przygody 72
Mistrzowie konsumpcji 76
Hybrydowy bezszelestny 78
Opony w rozmiarze XXL 80

1957 ZMPD RAZEM OD 55 LAT

Dwumiesięcznik ZMPD Przewoźnik
ISSN 1899-9719
Wydawca: Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce, 00-175 Warszawa, Al. Jana Pawła II 78
Prezes ZMPD: Jan Buczek

Redaguje kolegium:
Marek Zagórski – redaktor naczelny, Anna Wrona, Ryszard Gałczyński, Jarosław Jakoniuk, Sławomir Jeneralski, Robert Przybylski, Tadeusz Wilk
Współpracują: Olga Jarmołowicz, Anna Piotrkiewicz, Ewa Suszyńska, Kacper Jeneralski, Roman Kowalik, Klaudiusz Madeja, Tomasz Małyszko, Paweł Mierzejewski
Ogłoszenia i reklamy:
Dorota Pazik
e-mail: dorota.pazik@zmpd.pl
Katarzyna Milczarek
e-mail: katarzyna.milczarek@zmpd.pl
Projekt graficzny: Tomasz Bogusławski
Grafika i skład: Adrian Podbielski
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.

Optymizm dodaje energii

z Janem Buczkiem, prezesem ZMPD, rozmawia Marek Zagórski

- **Ostatnie lata polskiego transportu międzynarodowego to wzrost pozycji na rynku europejskim, a jednocześnie głośne skargi przewoźników na malejącą opłacalność. Jaka będzie przyszłość? Może to normalne zjawiska: branża rośnie, więc rośnie też konkurencja...**

Wzrost branży jest normalnym zjawiskiem ekonomicznym, które jest konsekwencją wolnej konkurencji. Na jednym rynku konkurują ze sobą początkujący, drobni przewoźnicy i ci, którzy mają już dość stabilną pozycję na rynku. Paradoksalnie tym „małym" jest i trudniej, i łatwiej zarazem. Nie dźwigają ze sobą zaplecza administracyjnego i kadrowego, wobec tego mają mniejsze koszty, ale też muszą się przebijać przez rynek i podążać za oczekiwaniami klientów, więc kupują nowe samochody i w ten sposób sami budują bagaż administracyjny, koszty finansowe i własne spore ryzyko. Jeżeli w tym czasie nie postawią na wzrost jakości, to zagraża im pozostanie na najniższym poziomie ceny i jakości, czyli na końcu wydłużonego łańcucha zobowiązań. To wiąże się z permanentnymi kłopotami płatniczymi, wynikającymi z zatorów płatniczych. Taka jest zależność przy wolnej konkurencji. Ale nie jesteśmy na rynku sami. My, polscy przewoźnicy narzekamy na obecną sytuację w transporcie, a zapominamy o tym, że swoją konkurencyjnością spędzamy sen z powiek innym i to oni narzekają na nas...

- **Od czego zależy pomyślność polskiego transportu drogowego w nadchodzących latach? Czy kłopoty wynikają ze złej polityki władz?**

Nasza działalność jest materialnym potwierdzeniem zdiagnozowanych i opisanych przez naukowców procesów. Ekonomii nie da się oszukać. Ci przewoźnicy, którzy zrozumieli po ostatnim kryzysie, że wzrost zamówień nie jest wystarczającą okolicznością do podejmowaniu decyzji o powiększeniu potencjału poprzez zakup kolejnych samochodów, nie będą mieli kłopotów. Jednak nie wszyscy to zrozumieli i zapewne w niedalekiej przyszłości wielu z nich przypłaci brak czujności kłopotami finansowymi. Zdecydowanie taniej jest unikać kłopotów, niż w heroicznym wysiłku je pokonywać...

A to, że nasza władza nie reaguje na głosy biznesu i nie myśli o świadomym wspieraniu w budowaniu gospodarki, to fakt. Sami tego doświadczamy. Na własnej skórze odczuwamy, jak wiele wysiłków trzeba ponieść, aby uzyskać choćby niewielki wpływ na zmiany nieprzyjaznych przepisów. My również nie mamy komfortu, ponieważ często zamiast wsparcia w rozwiązywaniu problemów, zderzamy się z konkurencją wśród... naszych kolegów - przedstawicieli innych organizacji!

- **Przewoźnicy zadają dziś bardzo konkretne pytanie: kupować nowy tabor, czy nie? Czy rozwijać ten interes, czy z powodu konkurencyjności i niskiej opłacalności hamować?**

Oczywiście, że wiele kłopotów przewoźników wynika z losowych zdarzeń, ale główną przyczyną kłopotów w naszej branży jest pułapka konsumpcyjna i ograniczony dostęp do pierwotnego rynku transportowego. Zagraniczni operatorzy, którzy posiadają i chronią swoją gestię transportową, mają ograniczone pole działania i dlatego sprawny, dobrze przygotowany do konkurencji polski przewoźnik jest w stanie pokonać wszelkie zapory i dotrzeć do pierwszego zleceniodawcy. I - co ważne - zawdzięcza to nie przypadkowi, tylko własnej inwencji, żelaznej konsekwencji w dążeniu do celu i finansowej dyscyplinie, która wynika z analizy ekonomicznej. To dobry zwiastun, tym bardziej że taką logiką i skutecznością w działaniu wykazuje się coraz więcej polskich przewoźników.

- **Co lub kto zagraża polskim przewoźnikom międzynarodowym w najbliższych latach? Nadmierny rozwój, zagraniczni konkurenci, w tym przewoźnicy z Rosji...?**

Nie należy szukać przyczyn niepowodzenia na zewnątrz. Największym problemem dziś i zagrożeniem jutra jest wewnętrzna, wyniszczająca konkurencja. Czasem trzeba się na chwilę zatrzymać i zastanowić, czy w przeszłości nie popełniło się jakiegoś błędu i jak można dziś to naprawić. Trudno jest zdiagnozować własną działalność, do której się ma mocno emocjonalny stosunek. Hurraoptymizm jest dziś największym wrogiem w prowadzeniu działalności gospodarczej. Zamiast emocji, trzeba wziąć ołówek i kalkulator do ręki. Permanentne poszukiwanie rezerw kosztowych i restrukturyzacja oraz zaciśnięcie pasa może nie tylko wyjść na dobre, ale wręcz uratować firmę przed bankructwem. Zagraniczni konkurenci też mają problemy, ale my mamy lepszą sytuację wyjściową, możemy więc szybciej się pozbierać i nie dopuścić do porażki. Rynek jest ogromny i jest w nim miejsce dla wszystkich. Ważne, żeby za wszelką cenę „nie schodzić" ze stawki. Pośrednik, który nie sprzeda tanio frachtu, musi albo zmienić swoją strategię, albo jest łatwiejszym elementem do wykluczenia z łańcucha zobowiązań, a zadaniem dla przewoźników jest stałe skracanie tego zbędnego, wyniszczającego przewoźników łańcucha...

- **Co, Pana zdaniem, dominuje w ocenie szans polskich przewoźników: optymizm czy pesymizm?**

Zdecydowanie optymizm. A optymizm to dobry nastrój, który sprzyja kreatywności i dodaje energii do działania...

55 lat minęło

13 czerwca 1957 roku
Odbywa się posiedzenie członków-założycieli Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. Założycielami byli przedstawiciele 19 ekspozytur krajowych Państwowej Komunikacji Samochodowej. Powstaje ZMPD.

27 czerwca 1957 r.
Ministerstwo Komunikacji zatwierdza statut ZMPD i na przewodniczącego Rady Nadzorczej deleguje Stefana Batkowskiego.

23 kwietnia 1958 r.
ZMPD wstępuje do IRU.

14 kwietnia 1959 r.
ZMPD uzyskuje prawo do wydawania karnetów TIR.

9-13 czerwca 1968 r.
Na 11. Kongresie IRU w Budapeszcie po raz pierwszy wręczane są nagrody honorowe dla kierowców. Najwyższą nagrodę - Grand Prix d'Honneur IRU otrzymuje Polak, Przemysław Osiński z Pekaesu, który wyniósł z płonącego samochodu nieprzytomnego kierowcę. Jest pierwszym w historii IRU kierowcą nagrodzonym za czyn bohaterski.

1977 rok
Polscy przewoźnicy mają na swoim koncie 23 tysiące kursów po Europie (w tym 17 tysięcy do krajów kapitalistycznych i 6 tysięcy do tzw. krajów demokracji ludowej). Znacząco, bo o 60 procent, podnosi się liczba jazd polskich przewoźników do Wielkiej Brytanii. O 42 procenty mniej jest kursów do Czechosłowacji.

Bak do pełna i do przodu!
Byle razem i z rozsądkiem

z Wojciechem Sienickim, przewodniczącym komisji rewizyjnej ZMPD rozmawia Marek Zagórski

- **Ostatnie lata polskiego transportu międzynarodowego to wzrost pozycji na rynku europejskim, a jednocześnie głośne skargi przewoźników na malejącą opłacalność. Jaka będzie przyszłość? Może to normalne zjawiska: branża rośnie, więc rośnie tez konkurencja...**

W Pana pytaniu zawarta jest już właściwie odpowiedź. Tak, nic nienormalnego się nie dzieje. Od otwarcia możliwości prowadzenia prywatnych firm transportowych działających na międzynarodowym rynku przewozowym w 1989 roku nasza branża należała do najszybciej rozwijających się w gospodarce i dzisiaj polski transport międzynarodowy jest niezaprzeczalnym europejskim leaderem. I jest to powszechna „europejska" ocena sytuacji. Mam przyjemność zapoznawania się z takimi opiniami podczas mojej pracy, w której stykam się z profesjonalistami z naszej branży ze wszystkich krajów Europy. Polskie firmy transportowe działają na całym rynku europejskim, od Uralu po Atlantyk i od norweskich fiordów do koniuszka „włoskiego obcasa", obsługując najpoważniejsze i najtrudniejsze kontrakty transportowe, wymagające wielkiej wiedzy, profesjonalizmu, doskonałych kadr i „last but not least" także możliwości kapitałowych. Świadczy to o tym, że w polskim transporcie nie dzieje się tak źle, jak nieraz słyszymy w różnych komentarzach, a zewnętrzni obserwatorzy uważają nawet, że dzieje się nam całkiem nieźle. Nie należy się jednak dziwić, że jedne firmy odnoszą wielkie sukcesy, podczas gdy inne nie dają sobie rady ze zwiększoną konkurencją. Jest to normalne zjawisko na każdym „otwartym" rynku, dostęp do którego nie jest blokowany sztucznie przez bariery administracyjne. Okazało się, że na takim otwartym rynku nasi przewoźnicy doskonale sobie radzą. Dlaczego nie wszyscy? Znam różne przypadki, ale wydaje mi się, że przełomowym momentem dla wielu był rok 2004, kiedy otworzył się przed nami rynek europejski. Jedni, przyzwyczajeni do działania „pod parasolem" barier dostępu związanych z dostępnością do zezwoleń (w szczególności na rynku niemieckim i włoskim), nie zrozumieli, że ich styl pracy musi się zmienić, podczas gdy inni potrafili to wykorzystać, wzmacniając następnie swoją obecność w Europie po otwarciu możliwości kabotażowych. Ostatnią „enklawą" regulowanej administracyjnie działalności transportowej pozostawały przez wiele lat przewozy na Wschód, lecz moim zdaniem ten czas też się kończy, na skutek liberalizowania przede wszystkim rosyjskiej polityki w zakresie transportu międzynarodowego i dostępności do zezwoleń, częściowo wymuszonej także przez wieloletnie działania naszego środowiska, w których ZMPD miało wiodąca rolę. Na pewno ważne było w tym zakresie także przystępowanie Rosji do WTO i chęć władz rosyjskich do większego włączenia Rosji do europejskiej gospodarki, czego symptomy można obserwować od kilku już lat. Rozluźnianie jednak tych barier administracyjnych oznacza dla kolegów specjalizujących się w tym kierunku geograficznym potrzebę głębokiego przemyślenia swoich strategii biznesowych i przygotowania się na nieuchronnie nadchodzący wzrost konkurencji ze strony przedsiębiorstw zarówno polskich i europejskich, jak i szybko rozwijającego się transportu rosyjskiego. Przyszłość będzie tak dobra, jak dobre i skuteczne będą działania przystosowawcze firm do nowych warunków i umiejętność przewidywania oraz „znalezienia się" w nowej sytuacji. Być może taka moja opinia będzie szokującą i niepopularna, ale uważam, ze lepiej zdać sobie sprawę z nowych wyzwań raczej trochę wcześniej, niż za późno.....

- **Od czego zależy pomyślność polskiego transportu drogowego w nadchodzących latach? Czy kłopoty wynikają ze złej polityki władz?**

Nie przesadzajmy z tą „złą polityką władz". Władze działają także w warunkach pewnych ograniczeń prawnych, które musimy respektować. Nie znaczy to, że ta polityka nie może być lepsza. I dlatego uważam, że najwięcej zależy od naszej wspólnej, „przewoźniczej" mądrości. Na pewno istnieje jeszcze wiele przepisów niekorzystnych dla przewoźników i zarówno ZMPD, jak i wszystkie inne organizacje muszą starać się zmienić tą sytuację w interesie całego naszego środowiska. Dlatego od wielu lat apeluję o tworzenie profesjonalnej komórki prawnej, w której odpowiednio wynagradzani prawnicy-profesjonaliści powinni pod kontrolą środowiska przewoźników przygotowywać konkretne projekty dokumentów zmieniających „otoczenie prawne" działalności transportowej we właściwym kierunku. Nie neguję konieczności organizowania od czasu do czasu różnego rodzaju akcji protestacyjnych czy demonstracji. Jednak największe efekty można moim zdaniem uzyskać przy stole negocjacyjnym i na sali sejmowej, pod warunkiem dysponowania odpowiednią argumentacją i wiedzą merytoryczną. Wiele już zostało zrobione, ostatnio korzystnie udało się zmienić, przy wydatnej roli ZMPD, kilka ważnych dla nas ustaw. Ale to jeszcze za mało. Jednak najważniejsze pytanie brzmi: „Jak robić to skuteczniej?" I na to pytanie jest moim zdaniem przede wszystkim jedna odpowiedź. My, środowisko polskich przewoźników, musimy to robić razem. Musimy znaleźć receptę na zapomnienie o różnych personalnych animozjach, od lat się nawarstwiających. Doskonałą inicjatywą w tym zakresie jest Forum Transportu Drogowego, powołane przez ZMPD. Jednak kiedy słyszę, że niektóre środowiska wycofują się z tej działalności z powodów dla mnie osobiście niezrozumiałych, to robi mi się po prostu smutno. Myślę, że sytuacja dojrzała do podjęcia czegoś na kształt rozmów „okrągłego stołu" i wypracowania nowego modelu działalności, w której musi być więcej „wspólnoty" niż podziałów. Bo moim zdaniem właśnie od tego oraz oczywiście od indywidualnej aktywności, przezorności i po prostu biznesowego „sprytu" zależy przyszłość naszej branży. Osobiście wierzę zarówno w możliwości integracyjne naszego środowiska, jak i w indywidualne biznesowe zdolności polskich przewoźników, więc mimo wszystko patrzę w przyszłość z umiarkowanym optymizmem. Jedyne, czego się naprawdę obawiam to ewentualna eskalacja nieporozumień pomiędzy poszczególnymi regionalnymi środowiskami transportowców, za kulisami których stoją przede wszystkim animozje osobiste poszczególnych liderów. Nie służy to na pewno interesom środowiska i - mając taką możliwość na łamach naszego „Przewoźnika" - wzywam wszystkich kolegów do zachowania umiaru, rozsądku i maksymalnego obiektywizmu w prezentowaniu swoich, nierzadko słusznych poglądów na nasze - przecież wspólne i dotyczące wszystkich – sprawy.

- **Przewoźnicy zadają dziś bardzo konkretne pytanie: kupować nowy tabor, czy nie? Czy rozwijać ten interes, czy z powodu konkurencyjności i niskiej opłacalnosci hamować?**

Rozsądek, rozsądek i jeszcze raz rozsądek. Oczywiście ze szczyptą dobrze rozumianego ryzyka biznesowego, bez którego żaden rozwój nie jest możliwy. Doskonalenie wiedzy profesjonalnej przedsiębiorców i personelu, wprowadzanie nowoczesnych metod zarządzania flotą, tych spraw nikt za nas nie załatwi. No i wychodzenie jak najszerzej na wielki rynek europejski. Niezamykanie się w jednym rodzaju (kierunku geograficznym) świadczonych usług. Ci, którzy tak szeroko działają, nie mają się czego obawiać, mimo że najbliższe lata nie będą lekkie. Ogólnoświatowy kryzys jeszcze długo się nie skończy. Całe szczęście, że dotyczy on głównie „wirtualnej" gospodarki, podczas gdy gospodarka „rzeczywista", czyli ta, która korzysta z usług transportowych, radzi sobie całkiem dobrze. Nie potrafię jednak odpowiedzieć na pytanie:" kupować, czy nie kupować" To byłoby zbyt proste.

- **Co lub kto zagraża polskim przewoźnikom międzynarodowym w najbliższych latach? Nadmierny rozwój, władza, przewoźnicy z Rosji...?**

Największym realnym zagrożeniem jest strukturalny wzrost kosztów pracy obserwowany w Polsce. Głównym naszym atutem w ostatnich latach była przewaga konkurencyjna wynikająca z kosztów pracy. Jednak to nie będzie trwało wiecznie i już widać, że sytuacja zaczyna się zmieniać, a za 5-7 lat zniknie pewnie prawie zupełnie. Coraz większą rolę zacznie odgrywać mocne zaplecze finansowo-infrastrukturalne, wiedza profesjonalna, wydajne systemy zarządzania i kontroli kosztów. Dlatego nie można zapominać o zapobiegawczym inwestowaniu w majątek produkcyjny i ludzki firm, o rozsądnym korzystaniu z nieraz nadmiernie wykorzystywanych przez niektórych kolegów pokus „konsumpcyjnych", dostępnych łatwo w latach prosperity, a które potem skutkują zmniejszonymi możliwościami finansowymi w okresach gorszej koniunktury. To wszystko mogłoby być skuteczne w konkurowaniu z Europą, ale jeśli chodzi o przewoźników z Rosji może być niewystarczające. Przyjdzie czas, że to nasz rynek będzie się musiał bronić przed kolegami z Rosji za pomocą barier administracyjnych i to oni będą naciskać na powiększenie limitów zezwoleń. I warto pamiętać o tym już teraz, uzgadniając z naszymi wschodnimi sąsiadami teksty długoletnich umów o współpracy...

- **Co, Pana zdaniem, dominuje w ocenie szans polskich przewoźników: optymizm czy pesymizm?**

Ja jestem zatwardziałym optymistą i nie potrafię inaczej patrzeć na świat. Moja dewiza to mieć nadzieję na najlepsze, ale być przygotowanym na najgorsze. Znam i obserwuję nasze środowisko od ponad 20 lat (po raz pierwszy członkiem Zarządu ZMPD zostałem w styczniu 1992 roku). Uważam, że siły witalne polskiego transportu w dalszym ciągu są na wysokim poziomie i że damy sobie radę także w przyszłości. Pamiętam pierwszy kryzys „zezwoleniowy" z roku 1991, potem ten z niemieckim zezwoleniami z roku 1994, potem kryzys rosyjski w 1998 roku, euforię „rozwojową" po wejściu do Unii i przeżyłem także „na własnej skórze" kryzys z lat 2007-2009. Ale mimo to obserwuję, że ciężarówek jest coraz więcej, są coraz piękniejsze i zaawansowane technicznie i widzę je codziennie na wszystkich drogach Europy. A więc: Bak do pełna i do przodu!! Byle razem i rozsądnie.

Powyższymi rozmowami rozpoczynami jubileuszowy cykl wywiadów na tematy ważne dla międzynarodowego transportu i ZMPD

Oni byli pierwsi

Dzisiaj, w 2012 roku, po 55 latach od rozpoczęcia działalności - w ZMPD zarejestrowanych jest ponad 4 800 firm. Losy trzech zdeterminowanych indywidualistów są ciekawym przyczynkiem do poznania dziejów polskiej przedsiębiorczości.

Ryszard Gałczyński

Tadeusz Furmanek

W drugiej połowie lat 80. Tadeusz Furmanek zarejestrował w Jaśle Zakład Usługi Wielobranżowe, który w zakresie swojej działalności miał transport i produkcję materiałów budowlanych. Takie były początki jego firmy. Jako właściciel Zakładu podjął się w grudniu 1987 r. przewozu do Grecji mienia przesiedleńczego (dobytku swojej kuzynki). - Żeby przechytrzyć system wykorzystałem lukę w przepisach - wspomina T. Furmanek - która pozwalała odprawić samochód za granicę, a przepisy nic nie wspominały o tym, że do takiej odprawy trzeba mieć zezwolenie na wyjazd. Ja to wykorzystałem, odprawiłem samochód ciężarowy Star 200 razem z przyczepą, a po odprawie - pojechałem do Ministerstwa Komunikacji po zezwolenie. Pamiętam, że przyjechałem bardzo wcześnie, a tam trwał właśnie remont; zupełnie nie było wiadomo, gdzie i do kogo się zwrócić. W końcu trafiłem na dyrektora odpowiedniego departamentu, przyjął mnie na korytarzu, bo wszędzie pracowali malarze.

Usiedliśmy i kiedy przeczytał moje podanie, gdzie w kilku słowach wyłuszczyłem swój problem, powiedział mi: „nie nie ma pan żadnych szans, żeby dostać zezwolenie na wyjazd do Grecji, musiałby pan dostać odmowę od PKS, że nie wykona tej usługi. PKS panu takiej odmowy nie wyda, bo wykonuje wszelkie przewozy rzeczy, więc sprawa jest nie do załatwienia".

Zapytałem, co mam zrobić, ponieważ samochód czeka już odprawiony. W odpowiedzi usłyszałem: – niech pan idzie do ministra. Minister komunikacji był nieuchwytny – z powodu remontu i malowania. Przyjmowało za to trzech wiceministrów: od kolei, żeglugi i dróg. Dyrektor, z którym rozmawiałem, polecił mi udać się do tego trzeciego, ponieważ „był najbliżej tematu". Wskazany wiceminister przyjął mnie w swoim gabinecie – tam też trwał remont i malowanie – i kiedy wykładałem mu swoją sprawę, postanowiłem zagrać va banque. W rozmowie z nim stwierdziłem, że dyrektor, z którym wcześniej już tę sprawę omawiałem, powiedział, że w podanych okolicznościach nic nie stoi na przeszkodzie, żebym dostał to zezwolenie na wyjazd, tylko potrzeba zgody wiceministra. Ten zadzwonił po chwili do dyrektora departamentu - którego tak skwapliwie zacytowałem - z prośbą o opinię – co w tej sytuacji zrobić? Kiedy zakończył rozmowę, spojrzał mi w oczy i napisał na moim podaniu: „zgoda". Jak najszybciej odnalazłem na korytarzu dyrektora i razem odszukaliśmy jego sekretarkę (był remont i malowanie), która na podstawie podania wystawiła mi zaświadczenie. Z tym dokumentem pojechałem do ZMPD – bo wtedy to oni wydawali zezwolenia na przewóz międzynarodowy. Kiedy mi się wydawało, że jestem już blisko sfinalizowania sprawy - w Zrzeszeniu powiedziano, że wprawdzie mam zaświadczenie, ale jest duży problem, dlatego że oni wydają zezwolenia tylko swoim członkom. Trzeba tu zaznaczyć, że ZMPD miało wtedy 5 (albo 6) członków, to był Hartwig, PKS, Orbis, Stalexport, Transbud..., no i pojawiłem się ja: „Zakład Usługi Wielobranżowe Tadeusz Furmanek". Chyba mnie jednak gdzieś dopisali, bo zezwolenie dostałem, musiałem tylko uiścić opłatę (jej wysokości już nie pamiętam) za zaległe składki członkowskie. Po podpisaniu zobowiązania, że kiedy będę w kraju z powrotem natychmiast zwrócę zużyte zezwolenie do ZMPD – miałem już dokument w ręku. Załatwienie tej całej sprawy zajęło mi tylko jeden dzień!

W grudniu 1987 roku wyjechałem Starem 200 z przyczepą do Grecji. – Byłem pierwszym prywatnym przewoźnikiem na przejściu w Przemyślu i celnicy kazali mi wypełniać po kilka razy formularze, bo nie mogli uwierzyć, że przejeżdżam prywatną ciężarówką – wspomina. Celniczka nakazała mi ponownie wypełnić formularz, dlatego że w rubryce, gdzie powinna być nazwa firmy - wpisałem nazwisko kierowcy. Kiedy drugi raz wypełniłem tak samo, musiałem już składać dodatkowe wyjaśnienia, że to ja jestem tą firmą. Przejechałem na drugą stronę, tam powtórzyliśmy kujawiaka, tylko że ze znacznie większym przytupem. Celnik radziecki (jeszcze wtedy istniało ZSRR) też zwrócił mi uwagę, że źle wypełniłem druki i zamiast nazwy firmy wpisałem nazwisko kierowcy. Na co mu tłumaczyłem, że to ja - Tadeusz Furmanek - jestem właścicielem firmy, myślał że niego kpię. Pokazałem mu dowód rejestracyjny, żeby udowodnić, że to mój samochód. W końcu spojrzał na mnie i stwierdził: „Znaczy jesteście fabrykantem", a potem zrobili mi takie przeszukanie jak z podręcznika do łapania szpiegów (albo wrogów narodu). Po tych przygodach już bez większych problemów dojechałem do Grecji. Rozładowaliśmy się w porcie miasta Kawalia, a na ładunek powrotny wzięliśmy owoce kiwi. Mieliśmy tyle pieniędzy na towar, że starczyło nam tylko na załadowanie samochodu - przyczepa jechała pusta. Proszę sobie wyobrazić, wracałem z Grecji, na parę dni przed Bożym Narodzeniem A.D. 1987 ciężarówką wypełnioną kiwi. To był mój pierwszy wyjazd zagraniczny.

Tadeusz Furmanek był założycielem, właścicielem i udziałowcem firmy Transgalicja. Jak mówi o sobie - nigdy nie był czystej krwi transportowcem, zawsze oprócz tego robił inne rzeczy. Transgalicja Sp. z o.o. to już była firma stricte transportowa, która jeździła po Europie i do Rosji. Cały czas równolegle prowadził jeszcze firmę Plast Trans, produkującą folię polietylenową. Obecnie Tadeusz Furmanek niespiesznie acz zdecydowanie zmierza w kierunku emerytury, zostając przy Plast Trans – powstałej z przekształcenia „Zakładu Usług Wielobranżowych".

Andrzej Wachowski

Do branży przewozowej jako przedsiębiorca wchodził już z dużą praktyką, ponieważ pracował w Niemczech od początku lat 80. jako kierowca, a później spedytor. Znajomość procedur, realiów tamtego rynku, a także finansowa niezależność - jak sam przyznaje – bardzo ułatwiły mu start. Przede wszystkim nie musiał kupować taboru przy wykorzystaniu bardzo drogiego leasingu. Jego pierwszym własnym pojazdem, kupionym za zarobione w Niemczech pieniądze był leciwy MAN Buessing.

- W 1986 r. dostałem zlecenie przewozu mebli na Sycylię – wspomina Wachowski - i podjąłem próbę wyjazdu z tym transportem. Było to bardzo trudne, ponieważ faktycznie od PKS zależała zgoda na wykonanie takiej usługi. PKS w gospodarce państwowej był monopolistą i mógł przewieźć praktycznie wszystko. Wpadłem więc na pomysł, że posiadając prywatny transport chcę wykonać taką usługę nieodpłatnie. Najpierw oczywiście zwróciłem się do PKS i oni odmówili przewozu mebli na Sycylię za darmo - więc ja to mogłem zrobić. Tylko w taki sposób udawało się wyjeżdżać w tamtych latach. Zresztą stawki były tak dobre, że wystarczył jeden kurs w miesiącu. Już w 1989 r. mój staruszek zarobił na pięć używanych mercedesów. W trakcie pierwszego wyjazdu własnym samochodem przytrafiła mi się kontrola włoskiej policji finansowej Guardia di Finanza. Zatrzymali mnie na bramkach za Wenecją, pewnie dlatego, że zobaczyli taki stary samochód z dziw-

Pierwszy samochód w firmie Jerzego Folwacznego, IFA- Horch, 1972 r.

Kawalia, grudzień 1987 r., Tadeusz Gorgosz i Tadeusz Furmanek

Andrzej Wachowski przy swojej pierwszej ciężarówce

nymi czarnymi tablicami rejestracyjnymi. Tu muszę nadmienić, że poprzedni właściciele ciężarówki wozili nią różne chemikalia i paszę dla zwierząt, a podłoga była drewniana – co ma dla tej historii niebagatelne znaczenie. Kiedy dwóch funkcjonariuszy podeszło z psem do samochodu, ten zaczął szczekać i drapać plandekę - więc zaholowali mnie z ładunkiem do jednostki wojskowej. Tam zdjęli zamknięcia celne, polskie i austriackie, a następnie wpuścili psa do środka. Może na początku tak bardzo się nie bałem, ale kiedy przy wyładunku tych mebli pies bez przerwy ujadał – to poważnie zacząłem się obawiać, że mogą tam być jakieś narkotyki. Po sprawdzeniu każdej szafy pies dalej drapał w drewnianą podłogę samochodu. W takich okolicznościach zapytali mnie w końcu: co przedtem woziłem? Zgodnie z prawdą odpowiedziałem, że paszę dla drobiu i innych zwierząt też. Bardzo ich moja odpowiedź rozbawiła, poklepali mnie po ramieniu, załadowali wszystko z powrotem i pomachali na do widzenia, kiedy już wyjeżdżałem z tej jednostki. Wszystko się dobrze skończyło, oprócz tego, że straciłem parę godzin – no i miałem pełne strachu spodnie. Wcześniej zjechałem całą Europę i traf chciał, że kiedy wybrałem się własnym samochodem w pierwszy kurs - zdarzyła mi się ta „finansjera.

Firma HAGOKA Andrzeja Wachowskiego (mająca swój oddział w Niemczech) rozpoczęła dynamiczny rozwój w 1988 r. Dwa lata później na terenie swojej bazy A. Wachowski zainicjował imprezę Trucker Country z udziałem artystów kabaretowych, muzyków i właścicieli niezwykłych ciężarówek. Na pierwszą imprezę wozem transmisyjnym przyjechała Telewizja Katowice. Pomoc przy montażu relacji z tego trakerskiego spotkania przerodziła się w krótkim czasie w stałą współpracę, będąc jednocześnie dodatkowym zajęciem dla Andrzeja Wachowskiego. W latach 1991 – 1993 emitowano w TV Katowice program Trucker Club, którego był autorem. Jego kontynuacją jest program „Na Osi”, produkowany przez A. Wachowskiego dla telewizji TVN. W 1997 r. rozstał się z profesją przedsiębiorcy przewozowego – sprzedał firmę. Jak twierdzi – wtedy było to jeszcze możliwe, dzisiaj dla jego kolegów jedynym wyjściem jest „ucieczka do przodu”. Obecnie jest producentem filmowym, telewizyjnym i organizatorem imprez artystycznych w całej Europie – głównie są to imprezy samochodowe. Najbardziej znaną w Polsce jest zlot ciężarówek tuningowanych Master Truck w Opolu.

Jerzy Folwaczny

Wprawdzie Jerzy Folwaczny twierdzi, że przygodę z transportem międzynarodowym zaczynał tak jak wszyscy - na fali otwarcia po roku 1989, ale w jego przypadku niezwykła jest czterdziestoletnia historia własnej firmy. W 1972 r. Jerzy Folwaczny - absolwent technikum samochodowego otrzymuje od ojca ciężarówkę. Obowiązujące prawo socjalistycznego państwa zabrania nabywania i posiadania nowych pojazdów ciężarowych przez prywatnych właścicieli. Świeżo upieczony absolwent dostaje więc w prezencie 12–letni samochód IFA – Horch do remontu. Kiedy po paru miesiącach pojazd zostaje wreszcie uruchomiony, J. Folwaczny z powodzeniem stara się o koncesję na prowadzenie działalności transportowej. Urząd Wojewódzki w Katowicach wydaje mu ten dokument. Jak wspomina: „w czasach komuny to mogła być firma jednoosobowa. Ja sam byłem kierowcą i właścicielem. Mogłem świadczyć usługi tylko w obrębie powiatu, w którym mieszkałem. I jak to na Śląsku - woziłem węgiel, piasek, żwir, cement. Wielką pomoc w wejściu do tego zawodu okazał mi mój ojciec, który od wczesnych lat powojennych był kierowcą, a później również miał własną ciężarówkę.” Jako młody przedsiębiorca J. Folwaczny prosperuje na tyle dobrze, że trzy lata później może się już przesiąść do nowocześniejszej ciężarówki. W roku 1975 kupuje, tym razem za własne pieniądze, używanego Stara 200 w częściach. - Musiałem go sam sobie złożyć z elementów, które oddzielnie kupowałem - wspomina - i jeszcze zrobiłem z niego wywrotkę. Tak powstał pojazd, który po przejściu różnego rodzaju skomplikowanych procedur „dopuszczeniowych”, w wydziale komunikacji, u rzeczoznawców, w PZMot, mogłem zarejestrować jako samochód. W roku 1988 pojawia się już Jelcz, a potem Liaz, czyli najwyższa półka samochodów ówczesnej Polski. I to właśnie tymi ciężarówkami zaczynam w 1989 r. regularnie wyjeżdżać za granicę. Pierwszy kurs międzynarodowy zrobiłem Jelczem do Berlina. Do Niemiec wiozłem cegłę, a z Niemiec – „przeprowadzkę”. Wtedy podstawową trudnością były pojedyncze zezwolenia na transport, po które jeździło się do Warszawy. Można było kupić trzy lub cztery takie dokumenty – nie więcej. Korytarze w Ministerstwie Komunikacji były pełne oczekujących w długich kolejkach przewoźników. Wtedy po raz pierwszy można było zrobić coś, co przedtem było prawie niemożliwe, a więc wyjechać za granicę. Do 1989 r. w Polsce były w zasadzie trzy firmy przewozowe: PKS, Hartwig i Transbud. Potem nagle po zezwolenia zgłosiła się cała Polska.”

Od tego czasu firma Jerzego Folwacznego znakomicie się rozwija, dostosowując się do zmieniających się wymagań i oczekiwań rynku przewozowego. Największy rozwój zanotowała w latach 2000 – 2010. Foltrans – Center specjalizuje się w przewozach stali, konkretnie blachy w kręgach. Dysponuje specjalistycznymi naczepami i taborem złożonym z 82 ciągników klasy Euro 5. Posiada nowoczesne zaplecze techniczne wyłącznie na własny użytek. Usługi przewozowe są jedynym źródłem dochodu firmy. Najbliższymi współpracownikami Jerzego Folwacznego są najbliżsi członkowie rodziny.

55 lat minęło

23 grudnia 1988 r.

Sejm PRL IX kadencji przyjmuje tzw. ustawę Wilczka, czyli ustawę z o działalności gospodarczej według projektu ministra przemysłu Mieczysława Wilczka i premiera Mieczysława Rakowskiego. Obowiązywała od 1 stycznia 1989 r. do 31 grudnia 2000 r.
Nowatorskie są jej dwa zapisy: Art. 1 "Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej jest wolne i dozwolone każdemu na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa." Art. 4 "Podmioty gospodarcze mogą w ramach prowadzonej działalności gospodarczej dokonywać czynności i działań, które nie są przez prawo zabronione".
Adam Sadowski z Centrum Adama Smitha ocenia: Ustawa Mieczysława Wilczka jest do tej pory niedoścignionym wzorem ustawy, dającej najwięcej wolności gospodarczej polskim przedsiębiorcom. Co jest zaskakujące, jest zgodna z polskimi zobowiązaniami wobec UE.

26 lipca 1991 r.

Wchodzi w życie nowa ustawa o wykonywaniu transportu drogowego, która utrudnia dostęp do zawodu przewoźnika poprzez wprowadzenie koncesji na przewozy międzynarodowe drogowego. Ustawę uchylono w grudniu 1997 r.

20 grudnia 1991 r.

Nowo utworzone Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego przejmuje od ZMPD wydawanie zezwoleń. Ministerstwo Transportu podnosi opłatę za jedno zezwolenie z 200 tys. do 1,2 miliona zł. (w przeliczeniu na „nowe” złotówki było to 120 zł zamiast 20). Wywołuje to protest przewoźników.

17 stycznia 1992 r.

W Sali Kongresowej PKiN odbywa się walne zgromadzenie członków ZMPD, niezwykle burzliwe i długotrwałe - kończy się dopiero po północy. Wybrano nowe władze ZMPD, według zasad dopiero co wprowadzonego nowego statutu: 7 osób do zarządu i 11 do Rady. Prezesem ZMPD zostaje Krzysztof Gutowski.

1 listopada 1993 r.

Powstanie Unii Europejskiej. 7 lutego 1992 r. w Maastricht podpisano traktat, na mocy którego 1 listopada 1993 r. powstaje Unia Europejska.
Według opinii IRU z tamtego okresu, żadne postanowienie Traktatu w dziedzinie transportu nie wywołało tyle niepokojów, co art. 75 & 13, który stanowił, że obcy przewoźnicy powinni być dopuszczeni do przewozów krajowych. W Biuletynie ZMPD z 1993 roku pisano: „Kategoryczna opozycja w tej sprawie wynika najczęściej ze ślepej interpretacji terminu „kabotaż”. Autor tej opinii stwierdził na końcu swego wywodu: że rozwój polityki Wspólnoty zmierza nieuchronnie w kierunku uelastycznienia organizacji rynków.

2 sierpnia 1997 r.

Zaczyna obowiązywać kolejna nowelizacja ustawy o warunkach wykonywania transportu drogowego. Wprowadza m.in. możliwość przekazywania między firmami wraz ze sprzedanym pojazdem pojedynczych koncesji, które stają się formalnie własnością nabywcy. Ułatwia to rozwój firm transportowych.

przewoźnik nr 26
temat numeru

Życzenia z okazji jubileuszu ZMPD

Bogusław Liberadzki
Prof. zw. SGH, europoseł

Szanowni Państwo, Drodzy Przewoźnicy, jubileusz 55-lecia Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych jest dobrą okazją do wyrażenia uznania, gratulacji i życzeń. Zrzeszenie Wasze powstało tuż po politycznej odwilży 1956 jako wyraz dążenia do podmiotowości na europejskim i międzykontynentalnym rynku przewozów samochodowych. Za sprawą Zrzeszenia polscy przewoźnicy międzynarodowi weszli do Unii znacznie wcześniej niż Polska, będąc teraz potęgą europejską. Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych jest wielką wartością, bądźcie zatem zawsze spójni, zgodni, to buduje szacunek u rządzących i reputację w Europie. Na ręce Zarządu i Pana Prezesa Jana Buczka kieruję zasłużone gratulacje, słowa uznania oraz najlepsze życzenia dalszych sukcesów polskich międzynarodowych przewoźników drogowych.
Z dużą sympatią wspominam lata współpracy z Pana poprzednikami, Panie Prezesie Buczek, oraz wyrażam podziękowanie za dotychczasową współpracę z Pańskim Zarządem. Pomyślności - byle do 100-lecia, potem będzie łatwiej.

Janusz Piechociński
Poseł na Sejm RP
Wiceprzewodniczący Sejmowej Komisji Infrastruktury

Drodzy Jubilaci , Drodzy Przyjaciele
Każdy sobie zapewne zadaje pytanie, jak to szybko zleciało? Nieliczni już osobiście pamiętają pierwsze lata funkcjonowania Zrzeszenia. Potem waliły się systemy i ustroje, zmieniali prezydenci i premierzy, wchodziły nowe przepisy, na rynku pojawiały się coraz bardziej złożone technologicznie pojazdy, swój charakter zmieniały graniczne kolejki i administracyjne wymogi, a Zrzeszenie trwało w służbie polskiemu transportowi i transportowcom. Skąd to trwanie? Odpowiedz jest jedna. Z potrzeby służenia środowisku, z przekonania przez lata, że RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ. RAZEM wobec wyzwań rynku, RAZEM wobec unijnej i krajowej polityki i regulacji, RAZEM w czas koniunktury i w kryzysach. W tym RAZEM jest też i moje 10 lat politycznego i sejmowego zaangażowania. Ze sobą, poprzez siebie i dla transportu RAZEM staraliśmy się zmieniać na lepsze kształt transportowego świata.
Cieszę się więc bardzo z tego JUBILEUSZU, dziękuję za okazywaną w te wszystkie lata sympatię i pomoc w sejmowych pracach. Dziękuję wszystkim Członkom Zrzeszenia za wielki wkład w rozwój polskiego transportu. Życzę satysfakcji biznesowej i społecznej. Mam nadzieję, że obchody Jubileuszu umocnią w nas wszystkich jeszcze jedno wspólnotowe życzenie. Niech każdego dnia kolejnych lat przed nami trwa też Koleżeństwo i Przyjaźń w Zrzeszeniu.

Tadeusz Jarmuziewicz
Wiceminister transportu, budownictwa i gospodarki morskiej

Z okazji 55-lecia ZMPD życzę polskim przewoźnikom międzynarodowym dróg równych jak stół, przepisów dobrze służących pomyślności przedsiębiorców, niczym niezmąconych perspektyw rozwoju, bezpiecznych powrotów do domu, optymizmu i codziennych sukcesów.
Będąc współodpowiedzialnym za przyszłość Waszej branży do życzeń dodaję osobiste podziękowanie za minione lata pasjonującej współpracy. Jestem wdzięczny za troskę i pasję, z jaką przedstawiciele ZMPD traktują problemy środowiska przewoźników, a także za otwartość i ciągłą gotowość do współdziałania.
Po tym, co razem przeszliśmy oraz czego dokonaliśmy, doskonaląc prawo i poprawiając warunki funkcjonowania polskiego transportu, wyrażam przekonanie, że możemy traktować się jak godni zaufania partnerzy. Uważam to partnerstwo za nasz wspólny, bezcenny dorobek.
Przed nami wiele kolejnych wyzwań. Wiem, że działając razem, jesteśmy w stanie tym wyzwaniom sprostać. Wiem też, że zawsze mogę liczyć na Wasze doświadczenie i wsparcie.
Ludziom ZMPD, o których z satysfakcją mówię dziś Koleżanki i Koledzy, życzę kolejnych sukcesów w niełatwej działalności na rzecz wielkiego środowiska polskich przewoźników oraz mądrości niezbędnej do godzenia różnych racji i wyboru najlepszej drogi.

Leszek Aleksandrzak
Poseł na Sejm RP
Wiceprzewodniczący Komisji Infrastruktury

55-lecie Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce to imponujący jubileusz. Niewiele organizacji może poszczycić się tak długoletnią działalnością, a biorąc pod uwagę ogromną, sięgającą 5 tysięcy, liczbę członków ZMPD, niewiele organizacji może także konkurować z Wami pod względem potencjału. Najważniejsze i najbardziej godne podkreślenie jest jednak to, że ZMPD reprezentuje wielką grupę polskich przedsiębiorców, którzy odnieśli niekwestionowany sukces na rynku międzynarodowym. Polscy przewoźnicy zdobyli Europę. Umiejąc dostosowywać się do trudnych warunków prowadzenia biznesu transportowego, charakteryzując się wielką pracowitością i nie bojąc się ryzyka, stanowiącego nieodłączny element działalności gospodarczej, polscy przewoźnicy międzynarodowi zdobyli pozycję lidera rynku europejskiego, zostawiając z tyłu takie potęgi, jak Niemcy, Holandia czy Hiszpania. Dzisiaj to Polacy wyznaczają standardy transportowe w Unii Europejskiej, a także w relacjach transportowych pomiędzy Unią Europejskim a wschodem kontynentu.
ZMPD ma swój wkład w sukcesy polskiego transportu. Aktywnie uczestniczy w dialogu społecznym, którego efektem jest doskonalenie obowiązującego prawa, jest ważnym partnerem organizacji międzynarodowych, w tym International Road Transport Union, pełni niezwykle odpowiedzialną rolę operatora systemu zabezpieczeń celnych TIR, stanowi płaszczyznę integracji środowiska przewoźników skupionych w innych organizacjach.
Za pasję i profesjonalizm działaczy oraz pracowników ZMPD, za autentyczny wkład w rozwój polskiej przedsiębiorczości, za poszanowanie tradycji, a jednocześnie umiejętność patrzenia w przyszłość, składam Wszystkim członkom Zrzeszenia najszczersze podziękowanie. Życzę Państwu umacniania pozycji ZMPD i niesłabnącej siły w tworzeniu dobrych warunków dla funkcjonowania polskiego transportu. Wychodząc z założenia, że jubileusz ZMPD to przede wszystkim święto członków Zrzeszenia, gratuluję polskim przewoźnikom międzynarodowym sukcesów, które odnieśli budując swoją silną, europejską pozycję. Życzę państwu dalszej pomyślności zarówno w sprawach zawodowych jak i w życiu osobistym.

Krzysztof Tchórzewski
Poseł na Sejm RP
Wiceprzewodniczący Komisji Infrastruktury

W październiku ZMPD będzie świętowało 55-lecie swego powstania. To Zrzeszenie powołane zostało w 1957 przez PRL-owskie Ministerstwo Komunikacji, które uznało statut ZMPD na podstawie Prawa Przemysłowego z 1927 roku. ZMPD powstało, ponieważ taki był europejski wymóg związany z europejską gospodarką karnetami TIR. Chcąc prowadzić międzynarodowy przewóz ładunków ówczesny rząd musiał dostosować się do wymogów związanych z przystąpieniem do IRU. ZMPD jest i było jedynym w Polsce dystrybutorem karnetów TIR. Zgodnie z międzynarodową konwencją jego posiadanie ułatwia międzynarodowy przewóz towarów w transporcie drogowym. Dzięki karnetowi przewoźnik może np. przejechać przez kilka państw bez kontroli celnej. Oprócz tego podstawowym celem Zrzeszenia jest udzielanie pomocy i przekazywanie informacji członkom ZMPD w sprawach dotyczących działalności przewozowej oraz reprezentowanie ich interesów na zewnątrz, wobec organów państwowych, organizacji krajowych i międzynarodowych.
Mimo swego rodowodu z czasów komunistycznych, dzięki dobrym i kompetentnym zarządom, które dodatkowo ulegały zmianom zgodnie z potrzebami kompetencyjnymi wynikającymi ze zmian systemowych w Polsce, ZMPD przetrwało zawirowania historyczne. Sprawnie przeszło z gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej. Zaczęło przyjmować w swoje szeregi prywatnych przewoźników, którzy szybko zaczęli nadawać ton Zrzeszeniu. Następnie ZMPD, poprzez rozsądne i kompetentne prowadzenie, z udziałem stowarzyszeń, negocjacji z kolejnymi rządami poważnie przyczyniło się do rozwoju transportu drogowego w Polsce. Jako były wiceminister transportu dobrze wspominam naszą współpracę, gdy pracując z ZMPD oraz z przedstawicielami stowarzyszeń, doprowadziliśmy do uchwalenia dobrej ustawy o transporcie drogowym. Pozwoliło to polskim przewoźnikom na gospodarczy podbój Europy po naszym wejściu do Unii Europejskiej. Obecnie transport drogowy jest to jeden z ważniejszych działów gospodarki polskiej, mający znaczny udział we wzroście naszego PKB. To znacząca zasługa ZMPD, które skupia około 4 800 przewoźników zajmujących się międzynarodowym transportem drogowym. Do przewoźników zrzeszonych w ZMPD należy większość spośród prawie 150 000 pojazdów (przy kilkunastu tysiącach w latach dziewięćdziesiątych), które obecnie składają się na całą polską flotę przewozów międzynarodowych. Serdecznie gratuluję tych osiągnięć zarządowi Zrzeszenia oraz wszystkim jego członkom.

Życzenia z okazji jubileuszu ZMPD

Stanisław Żmijan
Poseł na Sejm RP
Wiceprzewodniczący Sejmowej Komisji Infrastruktury

55-lecie ZMPD to okazja do przekazania wyrazów uznania i szacunku dla wszystkich członków, a także przedstawicieli organów statutowych ZMPD.
Proszę przyjąć słowa szczerego podziwu dla ogromnego dorobku Waszej organizacji oraz życzenia pomyślnej przyszłości i owocnej pracy na rzecz polskich przewoźników międzynarodowych.
Niech kolejne lata pozwolą Wam nie tylko zwycięsko przejść przez trudne czasy, których doświadczamy, ale również pomnożyć dorobek organizacji i ludzi z nią związanych.
Pozwólcie także, że wykorzystam Wasz wspaniały jubileusz, żeby wyrazić uznanie dla wszystkich polskich przedsiębiorców wykonujących międzynarodowy transport drogowy. Polscy przewoźnicy międzynarodowi dzięki swej pracowitości i umiejętnościom stali się potęgą europejską. Udowodnili, że można wygrywać z najlepszymi, że można własnymi rękami stworzyć dynamiczną branżę, której zazdroszczą Polsce najwięksi i najsilniejsi.
Transport międzynarodowy to także wielki i atrakcyjny rynek pracy, to inwestycje w nowoczesny tabor, a pośrednio w ochronę środowiska, to przykład efektywnego dialogu pomiędzy przedsiębiorcami a administracją państwową, to impuls do pomyślnego funkcjonowania wielu innych branż.
Gratuluję z całego serca! Życzę dalszego rozwoju i wszelkiej pomyślności!

Tomasz Połeć
Główny Inspektor Transportu Drogowego

Szanowni Państwo, w związku z obchodzonym w bieżącym roku jubileuszem 55-lecia funkcjonowania Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych, pragnę złożyć na Państwa ręce serdeczne gratulacje.
Dynamiczny rozwój branży transportowej w Europie, którego jesteśmy świadkami, jak również wzrost znaczenia transportu międzynarodowego na świecie w istotny sposób przyczyniły się do zwiększenia liczby podmiotów podejmujących działania w obszarze logistyki. W konsekwencji wszelkie inicjatywy mające na celu wsparcie działalności rodzimych firm transportowych, jak również reprezentowanie interesów polskich przewoźników na rynku międzynarodowym odgrywają kluczową rolę. Mając powyższe na względzie, wkład oraz zaangażowanie członków ZMPD w tym obszarze zasługują na uznanie. Zrzeszenie jest obecnie największą organizacją skupiającą przewoźników drogowych w Polsce i pełni istotną rolę w zakresie monitorowania jakości i bezpieczeństwa wykonywanych usług transportowych, co sprzyja rozwojowi tego sektora.
Wart podkreślenia jest fakt, iż współcześnie Polska znajduje się w ścisłej czołówce krajów UE pod względem wykonanej pracy przewozowej. Jest to w znaczącej mierze zasługą wysokiego poziomu usług transportowych świadczonych przez polskich przewoźników, co sprawia, że skutecznie konkurują oni na rynku międzynarodowym.
Pragnę w tym miejscu serdecznie podziękować Państwu za dotychczasowe wsparcie i doświadczenie, na którym mogliśmy polegać. Jednocześnie życzę Zarządowi ZMPD oraz wszystkim jego członkom, pomyślności i dalszych sukcesów prywatnych, jak również zawodowych.

Jacek Kapica
Szef Służby Celnej

Proszę przyjąć moje najserdeczniejsze gratulacje z okazji obchodzonego w tych dniach jubileuszu 55-lecia istnienia Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych.
W imieniu swoim oraz wszystkich funkcjonariuszy i pracowników Służby Celnej składam życzenia wszelkiej pomyślności i sukcesów w dalszym dynamicznym rozwoju ZMPD i całej branży.
Gratuluję dotychczasowych sukcesów ZMPD, zwłaszcza w zakresie wzrostu ekologiczności taboru w międzynarodowym transporcie drogowym, a jednocześnie życzę dalszych sukcesów w rozwiązywaniu problemów stojących przed międzynarodowym transportem drogowym.
Szczególnie życzę dalszej poprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego oraz rozwoju rynku transportowego, który w znacznym stopniu przyczynia się do rozwoju polskiej gospodarki.
Służba Celna, na co dzień współpracując z przewoźnikami m.in. przy odprawach towarów, w pełni zdaje sobie sprawę, jak trudna i odpowiedzialna jest praca w transporcie drogowym.
Dlatego wszystkim pracownikom firm transportowych, funkcjonującym w międzynarodowych przewozach, a także wszystkim osobom związanym z branżą transportową życzę jak najwięcej satysfakcji i zadowolenia z pracy zawodowej oraz wszelkiej pomyślności osobistej.

Nowe silniki Scania
Tradycyjnie oszczędne!

W nowych 13 litrowych silnikach SCR zastosowaliśmy tylko sprawdzone rozwiązania znane z dotychczasowych jednostek napędowych Scania.

Dzięki temu powstała platforma nowoczesnych silników Euro 5 charakteryzująca się prostą konstrukcją, niezawodnością i niskim zużyciem paliwa.

prosta budowa
wydłużone okresy międzyprzeglądowe
pompowtryskiwacze PDE
niskie zużycie paliwa
technologia SCR

SCANIA
www.scania.pl

Efekt Budziska

Kiedy 18 kwietnia w Siedlcach zbierali się zdesperowani przewoźnicy, nikt nie przypuszczał, że po trzech miesiącach sprawy dotyczące dostępu do rynku wschodniego przybiorą taki obrót. Rozważano wtedy tylko mniej lub bardziej pesymistyczne scenariusze, z zablokowaniem przejazdów do Rosji włącznie.

Ryszard Gałczyński

Bezpośrednim powodem niepokoju polskich przewoźników były wchodzące w życie 1 maja przepisy, pozwalające nakładać Rosjanom grzywny w wysokości nawet 60 tys. zł za przejazd na nieprawidłowym zezwoleniu. W połączeniu z powszechną praktyką uznaniowego interpretowania międzynarodowych przepisów przewozowych przez rosyjskie służby kontrolne mogło to oznaczać eliminację polskich przewoźników z tego rynku. Groźba społecznych protestów poskutkowała i administracja rządowa problemem zajęła się natychmiast. W ten sposób kontrole na dawnym przejściu granicznym z Litwą w Budzisku stały się możliwe. Dotychczas realizacja tego postulatu środowiska była z przyczyn prawnych i organizacyjnych – chodzi w tym przypadku o Inspekcję Transportu Drogowego – niemożliwa do spełnienia.

Akcja w Budzisku była prowadzona nieprzerwanie od początku maja przez 24 godziny na dobę, a dotyczyła kontroli zezwoleń w pojazdach spoza Unii Europejskiej – głównie rosyjskich i białoruskich. Do połowy sierpnia inspektorzy transportu drogowego skontrolowali 34 583 pojazdy, w tym 19 539 należących do przewoźników rosyjskich oraz 10 383 – do białoruskich. Nałożono 362 kary administracyjne za brak lub nieprawidłowe wypełnienie zezwolenia na wykonywanie międzynarodowych przewozów drogowych. Połowę ukaranych stanowią przewoźnicy rosyjscy. Inspektorzy wykryli ponadto osiem podrobionych zezwoleń wielokrotnych EKMT oraz trzy sfałszowane zezwolenia dwustronne. Za brak prawidłowo wypełnionych dokumentów nałożono kary w łącznej wysokości ponad 3mln zł. Dla porównania - w całym roku 2011 była to kwota 100 tys. zł.

Obecność przewoźników podczas tych działań miała charakter konsultacyjny, a ponadto posłużyła do zebrania danych o faktycznej wielkości ruchu ciężarowego na tym szlaku i określenia skali procederu, jakim jest wielokrotny przejazd przez nasz kraj na zezwoleniu jednorazowym. Widocznym efektem determinacji przewoźników skupionych w Porozumieniu Białowieskim jest uruchomienie przez GITD stałego punktu kontroli w Budzisku – realizacja postulatu zgłaszanego nieustannie przy każdej okazji kontaktu z przedstawicielami administracji rządowej przynajmniej od pięciu lat. Przy wsparciu ZMPD zaadaptowano w tym celu pomieszczenia opuszczone przez Straż Graniczną. Ponadto ta społeczna akcja niewątpliwie miała wpływ na wyniki rozmów z Rosjanami. Dotyczyły one wielkości kontyngentu zezwoleń oraz zasad przewozów. Dwukrotne zwiększenie liczby zezwoleń rosyjskich od 2013 r. i zobowiązanie do interpretowania przepisów przewozowych zgodnie z Konwencją CMR przez rosyjskie służby kontrolne, zapisane w protokole komisji mieszanej po spotkaniu w Soczi, jest sukcesem całej branży. W sierpniowym spotkaniu z okazji zakończenia misji strony społecznej na byłym przejściu granicznym wzięli udział przedstawiciele pięciu organizacji: członkowie Porozumienia Białowieskiego, Jan Buczek, prezes ZMPD, Mirosław Maksimiuk, zastępca Głównego Inspektora Transportu Drogowego oraz Andrzej Bogdanowicz, dyrektor Departamentu Transportu w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.

Komentarze

- Jan Buczek - prezes ZMPD

Za gwałtownie powiększającą się liczbą pojazdów u rosyjskich przewoźników nie nadążał rozwijający się w Rosji system spedycji i logistyki. Brakowało Rosjanom wykwalifikowanych kadr zajmujących się organizacją pracy przedsiębiorstw transportowych. Dodatkowo zaczęło im brakować zleceń, co spowodowało okres przyjmowania zleceń na zasadzie „gdziekolwiek i za wszelką cenę". Obrońcy interesów przewoźników rosyjskich – administracja rządowa - rozpoczęli szeroko zakrojone działania na rzecz ograniczenia zagranicznej konkurencji. Restrykcyjne działania służb kontrolnych coraz dotkliwiej dręczyły polskich przewoźników. Coraz trudniej było osiągnąć porozumienie na posiedzeniach komisji mieszanych odnośnie ustalenia warunków wykonywania przewozów przez polskich przewoźników oraz zadowalającej wielkości kontyngentu zezwoleń. Zaczęło ich brakować nie tylko polskim, ale też rosyjskim przewoźnikom. Rosjanie szybko skorzystali z szansy oszczędzania zezwoleń poprzez masowe przejazdy przez Litwę, gdzie mogli dodatkowo przewieźć pełny zbiornik paliwa. Dopominaliśmy się od naszej administracji uszczelnienia granicy, ale nie znajdowaliśmy na tym polu zrozumienia i poparcia. Dlatego temperatura dialogu rosła i w końcu zmuszeni byliśmy wykazać wręcz szkodliwość tej opieszałości dla państwa i budżetu. Ale dopiero groźba potężnej akcji protestacyjnej, organizowanej przez naszą branżę, zwróciła uwagę odpowiedzialnego za polski transport ministra, który

zmobilizował instytucję kontrolną do podjęcia natychmiastowej całodobowej kontroli na byłym przejściu granicznym z Litwą w Budzisku. Podczas spotkania 28 maja w Budzisku okazało się, że inspektorzy ITD nie prowadzą szczegółowej analizy przewozów i wnikliwej kontroli zezwoleń CEMT. Zmusiło to samych przewoźników do rozpoczęcia akcji wspomagającej służby administracji. Przewoźnicy byli do dyspozycji inspektorów ITD cały czas, przez 100 dni! Akcja ta udowodniła słuszność naszych wcześniejszych obaw i składanych administracji rządowej postulatów. Najważniejszą korzyścią wynikającą z akcji jest wiedza, jaką zdobyli przewoźnicy i służby kontrolne o realnej skali tego zjawiska - przejazdów bez zezwoleń - w tym konkretnym miejscu. Problem można nareszcie nazwać i oszacować bez uciekania się wyłącznie do obserwacji i doświadczeń przewoźników. Informacje zebrane podczas akcji kontrolnej stały się poważnym i niepodważalnym argumentem w rozmowach z Rosjanami o wymianie zezwoleń, ponieważ odnoszą się do rzeczywistego ich wykorzystania.

- Waldemar Jaszczur – prezes Ogólnokrajowego Stowarzyszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych i Spedytorów „PODLASIE", koordynator Porozumienia Białowieskiego

Nasza akcja trwała 100 dni, w ciągu doby dyżurowało 5- 6 przewoźników. Z prostego rachunku wynika, że zaangażowanych w nią było ponad 500 osób, więc jest to naprawdę znaczna i reprezentatywna grupa. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że do stowarzyszeń skupionych w Porozumieniu Białowieskim, które tę akcję zainicjowały, bardzo szybko, w geście solidarności, zaczęły dołączać inne. Skutkiem podjętych wspólnie z ITD działań było zatrzymanie i oszacowanie bezprawia, jakie dotychczas w Budzisku trwało. Zostały wykryte sfałszowane zezwolenia EKMT, a przed naszymi kontrolami nikt nie chciał wierzyć, że taki proceder istnieje. O ilości samochodów wjeżdżających spoza UE z nieważnymi zezwoleniami najdobitniej świadczy wysokość nałożonych kar. Do budżetu państwa wpłynęło z tego tytułu ponad 3 mln zł w ciągu 100 dni. Za cały rok 2011 ta kwota wynosiła ok. 100 tys. zł. Różnica widoczna i korzyść obopólna, dla nas i dla rządu.

Oczywiście „efekt Budziska" ma również, w mojej opinii, dalsze wymierne skutki. Rosjanie bardzo szybko się zorientowali, że nie można już wjeżdżać do Polski nie kasując zezwoleń, a dotychczas wielokrotnie wykorzystywali zezwolenia jednorazowe. Ten fakt miał niewątpliwie znaczny wpływ na stanowisko strony rosyjskiej w międzyrządowych negocjacjach.

Rezultaty rozmów komisji mieszanej w Soczi są zaskakująco pozytywne. To, co się stało w Budzisku, jest świadectwem, że w końcu zaczęliśmy pilnować własnych interesów w naszym kraju. Dało to Rosjanom wyraźnie do zrozumienia, że nie mogą prowadzić polityki, którą dotychczas stosowali.

- Roman Sierhej – członek Rady ZMPD

Akcję kontrolną prowadzoną wspólnie z funkcjonariuszami ITD można uznać za sukces, ponieważ to z jej powodu władze rosyjskie poprosiły o spotkanie w trybie pilnym i rozmowę o wymianie dodatkowych kontyngentów zezwoleń. Budzisko było oknem na świat, gdzie nikt nikogo nie kontrolował, na co od wielu lat zwracaliśmy polskim decydentom uwagę. Nasza inicjatywa jednoznacznie pokazała, jaki proceder od długiego czasu był tam uprawiany. Tylko w czasie mojego dyżuru zatrzymano siedmiu kierowców z nieważnymi dokumentami. Zakwestionowano dwa zezwolenia u Rosjan, trzy u Białorusinów i dwa bodajże u serbskich kierowców. Osobną sprawą są przejazdy „z kombinacją" (nie podlegające żadnej karze) na zezwoleniach EKMT (CEMT), praktykowane nagminnie przez rosyjskich kierowców. Zetknąłem się z dokumentami wypełnionymi w taki sposób, że w ogóle nie było wiadomo, o co w nich chodzi. Można domniemywać, że kierowca tylko wraca na granicę rosyjską, a tam już drugi samochód czeka na jego zezwolenie EKMT.

- Sławomir Kostjan – wiceprzewodniczący Rady ZMPD

Najistotniejszym, w mojej opinii, skutkiem prowadzonej akcji kontrolnej było uświadomienie przedstawicielom naszej administracji rządowej skali procederu przejazdu bez zezwoleń, który się w Budzisku odbywa. W znacznym zakresie potwierdziły się nasze wcześniejsze obserwacje i uwagi na ten temat, które wielokrotnie były przez nasze środowisko sygnalizowane uprawnionym służbom kontrolnym. Godny podkreślenia jest bardzo dobry klimat panujący podczas współpracy pomiędzy naszymi przedstawicielami a inspektorami transportu drogowego oraz obopólne korzyści z niej wynikające. Nasza obecność potwierdziła, że kontrole były przeprowadzane profesjonalnie. Jedyna krytyczna uwaga, jaką można wnieść, dotyczy niedoskonałości procedur kontrolnych zezwoleń EKMT (CEMT). Należy stwierdzić, że nie były one starannie sprawdzane. Teraz, po zakończeniu wspólnej akcji, istotne jest, aby ITD kontynuowała skuteczne działania służące ochronie polskiego rynku transportowego – tak jak to miało miejsce przez ostatnich 100 dni.

Jak odzyskać swoje?

z Bartoszem Staniszewskim, ekspertem do spraw windykacji międzynarodowej rozmawia Marek Zagórski

Czy zauważa Pan rosnący popyt na usługi firm windykacyjnych wśród firm transportowych i spedycyjnych?

Branża TSL jest jednym z najszybciej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki. Według oficjalnych danych w Polsce już 148 tysięcy pojazdów wykonuje usługi przewozu w transporcie międzynarodowym. Jest to wynik, który plasuje Polskę na pierwszym miejscu w Europie. Coraz częściej słyszy się w kraju i zagranicą hasło „polski przemysł narodowy", jako określenie tej właśnie branży. Jednocześnie sektor jest bardzo rozdrobniony; występuje na nim wiele małych i średnich przedsiębiorstw, nie mówiąc już o mikro firmach, posiadających po kilka pojazdów. Nasze analizy i doświadczenia wskazują na duże zapotrzebowanie na profesjonalne wsparcie tych firm w procesie dochodzenia należności. Szczególnie widoczne jest to w przypadku dochodzenia należności od podmiotów zagranicznych, chociażby ze względu na różnorodność językową, kulturową i prawną.

Jakie wyróżniłby Pan największe wyzwania czy zagrożenia dla naszej branży?

Do najważniejszych wyzwań, przed którymi stoją polscy przewoźnicy, należy wzrost kosztów prowadzenia działalności, w tym głównie wzrost ceny paliwa, a co za tym idzie rosnąca konkurencja przewoźników ze Wschodu, gdzie paliwo jest znacznie tańsze. Udział cen paliwa w kosztach transportu, według oceny samych firm transportowych, wzrósł do 60%. Ceny rynkowe usług w ostatnich latach nie nadążały za zmianami w cenie paliwa, co odbiło się na rentowności przedsiębiorstw. Firmy transportowe zobowiązane są do zapłaty za paliwo w terminie 14-30 dni, podczas gdy płatności za swoje usługi odbierają po 45-60 dniach. Pojawia się więc tu luka w finansowaniu. Związane z tym jest drugie niezwykle istotne zagrożenie dla całej branży, jakim jest wydłużenie czasu oczekiwania na płatności i trudność z utrzymaniem płynności finansowej. Dodatkowo opóźnienia w płatnościach, z jakimi mamy obecnie do czynienia, w szczególności wobec małych, ale też średnich firm, były i są nadal zbyt często traktowane jak wymuszony kredyt handlowy, na który należy się godzić, by pozostać na rynku. Wielu kontrahentów uznaje, że "termin płatności" jest określeniem tak dalece umownym, że można nie zwracać na niego uwagi. A bywa, że jedna duża niezapłacona faktura może zachwiać płynnością finansową firmy. Uruchamia to cały łańcuch opóźnień w płatnościach i obecnie normą stało się tłumaczenie "nie zapłacę, bo mi też nie płacą".

Paradoksalnie, wzrost obrotów w branży stał się przyczyną problemów, spowodował bowiem wzrost kredytowania klientów, a więc obciążenia finansowe, na które wiele małych firm nie mogło sobie pozwolić. Wielu specjalistów prognozuje, że może to być przyczyną konsolidacji rynku, na którym szansę na wysoką rentowność będą miały tylko duże podmioty. W naszej opinii szanse takie będą miały wszystkie podmioty, pod warunkiem, że skutecznie będą zarządzać swoimi należnościami.

Oczywiście nie należy zapominać, że podobnie jak cała polska gospodarka, także branża TSL stoi przed wyzwaniem prowadzenia działalności w dobie kryzysu. Efekty globalnego kryzysu finansowego z roku 2008 w Polsce były łagodzone m.in. inwestycjami ze środków unijnych, a także nakładami na infrastrukturę związaną z organizacją Mistrzostw Europy w piłce nożnej. Niestety, wiele wskazuje na to, że inwestycje te tylko odsunęły w czasie skutki kryzysu, czego najdobitniejszym przykładem jest sytuacja w sektorze budowlanym. Upadłość kilku z największych polskich firm budowlanych postawiło w niezwykle trudnej sytuacji przedsiębiorstwa z nimi współpracujące, w tym również kilkaset firm transportowych.

Patrząc z perspektywy firmy specjalizującej się w windykacji zagranicznej, czy dostrzega Pan specyfikę odzyskiwania należności w transporcie i spedycji ?

Oczywiście. Windykacja w transporcie wymaga gruntownej znajomości specjalistycznych przepisów, takich jak Prawo przewozowe, Konwencja CMR, czy Konwencja TIR. Dłużnicy zaprawieni w bojach z wierzycielami potrafią odmawiać płatności miesiącami, argumentując odmowę brakiem kopii listu przewozowego, jego błędnym wypełnieniem. Wielokrotnie powodem odmowy zapłaty jest również niedotrzymanie jednego ze 100 punktów ogólnych postawień, stanowiących załącznik do umowy przewozu. Wysyłanie do takiego dłużnika kolejnych wezwań do zapłaty, czy nawet wielokrotne rozmowy telefoniczne wykonywane przez osobę, która nie porusza się w przepisach co najmniej tak biegle, jak dłużnik, w praktyce nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Nawet, jeżeli dłużnik płaci, to dzieje się to z wielomiesięcznym opóźnieniem. Doświadczony windykator potrafi szybko ocenić sytuację finansową dłużnika, jego gotowość do zapłaty i szanse na odzyskanie należności. Umożliwia to firmie windykacyjnej wyspecjalizowanej w obsłudze transportu przedstawienie wierzycielowi rekomendacji co do dalszego postępowania.

Co określiłby Pan, jako podstawowy wyróżnik branży transportowej w kontekście windykacji należności?

Niewątpliwie jest to stosunkowo krótki, 12-miesięczny okres przedawnienia, a także stosunkowo długie okresy płatności (45-60 dni). Sytuacja ta pozostawia niezwykle mało czasu na wyjaśnienia ewentualnych reklamacji oraz zawęża czas do osiągnięcia porozumienia. Wymaga to od wierzycieli wyjątkowej ostrożności i uwagi już od samego początku relacji z kontrahentem oraz w czasie całego procesu biznesowego. Przy wykonywaniu usług w transporcie międzynarodowym zderzamy się z odmiennymi kulturami biznesowymi i różnorodnymi uwarunkowaniami prawnymi. Dodatkowo pojawia się bariera językowa. Dokumenty, takie jak umowy przewozu, spedycji czy też potwierdzenia dostawy mogą się różnić w zależności od kraju, w którym zostały sporządzone. Zlecenie transportu może być kilkustronicowym dokumentem opatrzonym podpisami i pieczątką, odnoszącym do rozbudowanych warunków ogólnych, a w innym kraju może to być zwykły e-mail określający najważniejsze szczegóły zlecenia. Przewoźnik niejednokrotnie staje przed trudnym wyborem zrezygnowania z intratnego kontraktu bądź też przyjęcia zlecenia bez formalnych zabezpieczeń.

Co robić w takiej sytuacji?

Najkorzystniejszą sytuację mamy, gdy przewoźnik zabezpiecza się przed niewypłacalnymi klientami na każdym etapie, czyli stosunki pomiędzy stronami reguluje prawidłowo sporządzona umowa, kontakty dotyczące wykonania usługi mają charakter formalny, a wierzyciel na bieżąco monitoruje swoje należności. Niestety w praktyce, zwłaszcza w przypadku mniejszych przedsiębiorstw, mamy do czynienia ze znacznie swobodniejszym i mniej sformalizowanym podejściem. Kiedy pojawia się szansa na duży kontrakt, znika gdzieś instynkt samozachowawczy. Ludzie ogarnięci wizją zarobienia dużych pieniędzy, często nie zastanawiają się np. czy ich mała firma wytrzyma, jeśli duży koncern nie będzie płacił terminowo.

Zdarza się, że polscy przedsiębiorcy w ogóle nie umieszczają w umowach regulacji dotyczących warunków rozliczeń, takich jak stosowanie odpowiednich kursów, zasady naliczania kar umownych i opłat za opóźnienia, jak również kar za nieterminowe regulowanie należności. Brak właściwych uregulowań w umowie skutkuje odesłaniem wierzyciela do przepisów prawa kraju dłużnika, co w konsekwencji skazuje polską firmę na nierówną walkę na obcym sobie terytorium.

Czy wówczas wierzyciel stoi na straconej pozycji?

Raczej tak, ale nadal może on skutecznie egzekwować swoje należności. Naprawdę poważne problemy pojawią się wtedy, gdy dłużnik nie ma żadnego majątku, z którego może zaspokoić roszczenia, lub gdy wierzyciel padł ofiarą oszustwa czy podstępu kontrahenta, który od początku działał w złej wierze. Niektóre umowy lub ich ogólne warunki są tak skonstruowane, aby maksymalnie utrudnić, albo wręcz uniemożliwić wyegzekwowanie należności.

W pozostałych sytuacjach skuteczność windykacji w ogromnym stopniu zależy od wiedzy i determinacji wierzyciela oraz od tego, jak wiele ze swego czasu i energii jest on w stanie poświęcić na odzyskiwanie należności. Przewoźnik może stworzyć w takiej sytuacji wewnętrzną komórkę windykacji lub powierzyć realizację tego procesu specjalistycznej firmie windykacyjnej.

Warto przy tej okazji zaznaczyć, że nie wszystkie firmy windykacyjne podejmują się windykacji należności dla firm transportowych i nie wszystkie są w stanie skutecznie egzekwować roszczenia swoich klientów za granicą. Istotne jest więc, aby przedsiębiorca przy wyborze firmy windykacyjnej posiadał przynajmniej ogólną wiedzę na temat jej skuteczności, struktury organizacyjnej czy działań, do których jest zobowiązana w ramach umowy.

W jaki sposób firmy windykacyjne są w stanie pomóc przewoźnikowi, który nie otrzymał zapłaty za fracht od kontrahenta zagranicznego?

Procedura windykacyjna nie różni się znacząco od tej prowadzonej w Polsce, a więc dłużnik jest wzywany do zapłaty pismami, e-mailami oraz w trakcie rozmów telefonicznych, a gdy jest to konieczne prowadzone są z nim osobiste negocjacje dotyczące spłaty zadłużenia. Pierwszą barierą windykacji zagranicznej, na którą napotyka polski przewoźnik, jest oczywiście język. Teoretycznie język angielski jest powszechnie używany w transporcie międzynarodowym, jednak najlepsze rezultaty daje komunikacja z dłużnikiem w jego języku ojczystym oraz znajomość lokalnych zasad.

Pierwszą barierą windykacji zagranicznej jest oczywiście język. Teoretycznie język angielski jest powszechnie używany w transporcie międzynarodowym, jednak najlepsze rezultaty daje komunikacja z dłużnikiem w jego języku ojczystym oraz znajomość lokalnych zasad.

zyk. Teoretycznie język angielski jest powszechnie używany w transporcie międzynarodowym. W praktyce jednak najlepsze rezultaty daje komunikacja z dłużnikiem w jego języku ojczystym oraz znajomość lokalnych zasad zgodnego z prawem i miejscowymi obyczajami wywierania wpływu w celu uzyskania płatności. Pozostają do pokonania również inne bariery, takie jak trudności z bezpośrednim dotarciem do dłużnika, czy ocena jego finansowych możliwości.

W jaki sposób firmy windykacyjne pokonują te bariery?

Jest to zależne w dużym stopniu od struktury organizacyjnej firmy, jej wielkości i stopnia wykwalifikowania personelu. Istnieją firmy, które prowadzą windykację z Polski, wysyłając do dłużników korespondencję w języku angielskim i próbując nawiązać kontakt telefoniczny. Duże korporacje korzystając z własnych oddziałów w różnych krajach przeprowadzają proces windykacji według ujednoliconych procedur i schematów, jeszcze inne nawiązują współpracę z zagranicznymi firmami windykacyjnymi i prowadzą działalność w ramach bardziej lub mniej zintegrowanych sieci międzynarodowych.

Przy wyborze firmy windykacyjnej należy brać oczywiście pod uwagę taki czynnik, jak koszt postępowania, konieczna jest jednak także wiedza na temat przebiegu procesu windykacji w danej firmie oraz przez kogo jest on przeprowadzony.

Windykacja międzynarodowa kojarzona jest z wysokimi kosztami i niską skutecznością...

To jeden z wielu mitów, który coraz częściej nie znajduje potwierdzenia w rzeczywistości. Podobnie zresztą jak mit jeszcze do niedawna popularny w Polsce, jakoby windykacja prowadzona była przez bezwzględnych i brutalnych osiłków, żywcem wyjętych z filmu „Dług". W rzeczywistości jednym z zadań, jakie stawiamy naszym pracownikom, jest utrzymanie, w miarę możliwości, dobrych stosunków na linii wierzyciel - dłużnik. Nigdy bowiem nie wiadomo, czy opóźnienia dłużnika w płatnościach nie są chwilowe i czy po uregulowaniu zaległości firmy nie będą kontynuować współpracy. Dokładamy wszelkich starań, żeby realizowany proces windykacji nie naruszał relacji biznesowych, a jedynie dyscyplinował terminowość płatności.

Jeśli chodzi o koszty, to w wielu firmach klienci nie ponoszą już żadnych kosztów wstępnych. Jedynym wynagrodzeniem firmy jest prowizja od sukcesu po wyegzekwowaniu pieniędzy od dłużnika. Prowizja ta jest znacznie niższa niż samodzielne dochodzenie należności, a na pewno znacząco niższa niż koszty ewentualnego postępowania sądowego.

Oczywiście im krótsza zwłoka w zapłacie, tym pieniądze łatwiej odzyskać i koszty windykacji będą niższe. Przedsiębiorcy, którzy przekazują swoje wierzytelności do windykacji na wczesnym (60-90 dni) etapie, zanim sprawa staje się „trudna", mogą liczyć na opłaty zbliżone do tych obowiązujących w Polsce. Optymalnym rozwiązaniem jest sytuacja, gdy firma windykacyjna zapewnia obsługę w kraju dłużnika, łącznie z możliwością wizyt terenowych. Podejście takie stawia polskiego kontrahenta w jednym rzędzie z innymi lokalnymi wierzycielami w kraju dłużnika, a szybka reakcja podkreśla, że należność będzie stanowczo windykowana. Szanse na szybsze odzyskanie należności znacząco wtedy rosną.

> Wielu kontrahentów uznaje, że "termin płatności" jest określeniem tak dalece umownym, że można nie zwracać na niego uwagi. A bywa, że jedna duża niezapłacona faktura może zachwiać płynnością finansową firmy. Obecnie normą stało się tłumaczenie "nie zapłacę, bo mi też nie płacą".

Podsumowując, jakie rady może Pan przekazać przedsiębiorcom z naszej branży?

Po pierwsze, proszę pamiętać, że windykacja kieruje się starą zasadą „kto pierwszy ten lepszy". Niezależnie więc od tego, czy przedsiębiorca próbuje odzyskiwać swoje pieniądze własnymi siłami, czy też zleca to firmie zewnętrznej, należy to uczynić jak najszybciej. Im dłużej wierzyciel czeka, tym bardziej dłużnik oswaja się z zaległością i mniej się nią przejmuje. Czasem przedsiębiorcy boją się zwrócić do firmy windykacyjnej, ponieważ wydaje im się, że spowoduje to utratę kontrahenta. To kolejny mit, z którym należy walczyć. Windykacja zewnętrzna jest na całym świecie już ogólnie przyjętą i akceptowalną formą upominania się o zaległe płatności.

Po drugie cały proces windykacji, o którym tu mówimy, a więc wezwanie do zapłaty, telefony, wizyty terenowe, ustalanie majątku dłużnika, czy pozwy sądowe nie mogą być pozostawione przypadkowi. Jest to naturalna działalność biznesowa, powinna więc być prowadzona według określonych procedur. Tymczasem często na podjęcie kroków windykacyjnych przedsiębiorcy decydują się dopiero wówczas, gdy zagrożona jest ich własna płynność finansowa. Proces prowadzony jest często w pośpiechu, chaotycznie, nacechowany jest emocjami, które bardzo komplikują i tak już trudną komunikację pomiędzy partnerami.

Po trzecie w obecnej sytuacji gospodarczej doradzałbym staranną weryfikację kontrahentów, zwłaszcza takich, dla których ilość wykonywanych usług transportowych osiąga istotną wartość.

Proponowałbym również zwrócenie szczególnej uwagi na merytoryczne przygotowanie pracowników w zakresie dokumentacji transportowej i windykacyjnej.

Dziękuję za rozmowę.

Bartosz Staniszewski jest dyrektorem w polskim przedstawicielstwie GCS, światowej korporacji zajmującej się windykacją międzynarodową.

Najbardziej komfortowe miejsce pracy i do 10% niższe zużycie paliwa.
WSZYSTKIE NOWOŚCI znajdziesz na volvotrucks.pl/fh

NOWE VOLVO FH

Volvo Trucks. Driving Progress

Przyszłość polskiego transportu

Czasem jeszcze wracamy do Euro 2012. Jednak głównie do wydarzeń sportowych, o innych, jak drogi, lotniska, kolej, nieco przycichło.

Klaudiusz Madeja

Sporo było dyskusji o tym, czy zdążymy z inwestycjami infrastrukturalnymi na to największe w historii Polski wydarzenie sportowe. Jak przetrwamy, czy dojdzie do kompromitacji. Dziś dobrze wiemy, że wszystko znakomicie się udało, choć przecież wiele budów nie zostało dokończonych. I nie chodzi tu tylko o drogi.

Opóźnienia są, sporo inwestycji jest w toku, wiele dopiero czeka w kolejce na rozpoczęcie. Największy dziś problem stanowią finanse. Jak wiadomo, spory udział w rozwoju infrastrukturalnym Polski ma UE, której fundusze mocno nas wspierają. Niestety sytuacja całej wspólnoty jest niewesoła, dlatego nie wiemy, jak potoczą się losy nowego budżetu na lata 2014 – 2020. Może być i tak, że dostaniemy o wiele mniej niż do tej pory. Oczywiście reguły pozyskiwania pieniędzy nie ulegną zmianie. Trzeba przejść odpowiednie procedury i mieć swój wkład.

Spróbujmy się przyjrzeć, co może nas czekać przez najbliższe lata w transporcie. Wszak on zawsze będzie istniał, zmieniać się może tylko jego wielkość. Dotyczy to zarówno przewozu osób, jak i dóbr.

Transport istnieje zawsze

Zarówno kolej, jak i przewoźnicy drogowi wciąż czekają na dokończenie sieci szybkich połączeń. Potrwa to jeszcze długo, być może nawet do 2020 r. lub dłużej. Takie są przewidywania odnośnie realizacji kolejnych inwestycji, a przede wszystkim ich finansowania. Transport szynowy stara się jednak być w ofensywie. Jesienią 2013 r. powinien wyjechać na szlaki pierwszy szybki pociąg Pendolino. PKP Intercity chce wozić nowymi pociągami pasażerów na trasie Gdańsk - Warszawa - Kraków - Katowice. Pendolino ma pokonywać trasę Warszawa - Gdańsk w 2 godz. 30 min., Warszawa - Kraków w 2 godz. 15 min., Warszawa - Katowice w 2 godz. 10 min, natomiast z Krakowa do Gdańska - 4 godz. 55 min. By było to możliwe, kolejarze muszą jednak skończyć remont linii E65 Warszawa-Gdańsk, który trwa od lat.

Podane czasy robią wrażenie i mogą być dobrą alternatywą dla komunikacji lotniczej. Ta poniosła znaczącą stratę w postaci bankructwa linii OLT Express. Abstrahując od całej formalnej otoczki, odczuwamy, że liczba połączeń krajowych mocno spadła. Tymczasem ruch lotniczy w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. W 2011 r. we wszystkich jedenastu portach lotniczych obsłużono ponad 21,7 mln pasażerów, czyli przeszło o milion więcej niż rok wcześniej. Wstępne dane za pierwsze półrocze 2012 r. mówią o około 20-procentowej dynamice wzrostu. Skoro naszemu narodowemu przewoźnikowi ubył groźny konkurent, powinien się cieszyć i zwiększać zyski. Niestety LOT od ładnych kilku lat boryka się z poważnymi kłopotami finansowymi. Stratę z działalności operacyjnej poprawia sprzedając kolejne aktywa. Niedawno wiceminister Skarbu Państwa Rafał Baniak stwierdził z zadowoleniem podczas telewizyjnej rozmowy: LOT na tle innych przewoźników ma największy przyrost pasażerów, jeszcze nigdy nie sprzedano tyle biletów... O wyniku finansowym w ogóle nie wspomniał, a za ub.r. było to prawie 150 mln zł straty.

Niedawno podano, że linia chce się pozbyć swoich udziałów w spółce Eurolot. To linia obsługująca połączenia krajowe (nazwę wymyślili w sam raz...), a obecnie lata również do kilku zagranicznych portów, trochę na wzór tanich linii. Dlaczego więc LOT chce się jej pozbyć? Przecież to jego podstawowa działalność... Ale jeśli wspomnimy „pogrzebaną" kilka lat temu spółkę córkę Centralwings (tani przewoźnik zależny od LOT-u), możemy się spodziewać wszystkiego.

Załóżmy, że ktoś kupi udziały w Eurolocie (38 % ma LOT, resztę Skarb Państwa), choć dlaczego miałby to robić, skoro samego LOT-u nikt kupić nie chce. A przecież przewoźnik tłumaczy, że chce się pozbyć tych aktywów, bo nie dają zysków. Ewentualny nabywca po jakimś czasie rezygnuje z tej działalności (niekoniecznie w stylu OLT) i co wówczas? Skarb Państwa zajmie się prowadzeniem linii Eurolot? A może po prostu przeloty wewnątrz Polski zostaną zubożone i okrojone? Zajmą się nimi, już u nas działający, tani przewoźnicy zagraniczni. Oczywiście wezmą tylko łakome kąski. Wkrótce swoją tanią linię chce powołać Lufthansa i to z rozmachem, bo od razu ma dysponować kilkudziesięcioma maszynami. Tuż za naszą granicą powstanie więc nowy, potencjalny operator, który zacznie latać być może również w Polsce. Choć już kiedyś mówiło się o tym, jak na nasze szlaki kolejowe wkroczą niemieckie Deutsche Bahn (Niemiecka Kolej) i zrobią rewolucję. Jak na razie nic takiego nie nastąpiło. Niemniej może dojść do dużej konkurencji w przewozach pasażerskich między koleją a samolotami. Stawkę uzupełnią na pewno linie autobusowe, choć nie wszystkie główne szlaki są już autostradami.

Do podobnej sytuacji może dojść w transporcie towarowym między koleją a przewoźnikami drogowymi, jeśli chodzi o odbiór towarów z polskich portów. Liczba frachtów systematycznie rośnie, prognozy są optymistyczne. Drogą morską trafia do nas coraz więcej dóbr, które później muszą być dalej rozwiezione. To łakomy kąsek, o który walczy transport drogowy i szynowy. Paradoksalnie, dla tego drugiego ukończenie wspomnianej linii E65 wcale nie musi być aż tak korzystne. Wówczas na dobre ruszą wspomniane ekspresy, którym pociągi towarowe będą musiały ustępować miejsca na szlaku. Niemniej jednak przewoźnicy drogowi nie mogą liczyć na to, że jeszcze długo średnia prędkość pociągu towarowego w Polsce będzie oscylować wokół 20 – 30 km/h.

Drogi górą

Trudno jednoznacznie określić, jak w najbliższych latach rozłoży się ciężar transportu w Polsce. Nadchodzący kryzys raczej nie sprzyja drodze powietrznej, która jest najdroższa. Przewozy kolejowe się rozwijają, lecz tempo nie jest zawrotne. Poza tym tutaj uzależnienie od infrastruktury jest największe. O ile mamy w Polsce wybudowane najważniejsze lotniska i duże możliwości zagospodarowania przestrzeni powietrznej, o tyle transport szynowy jest jeszcze bardzo ograniczony. Nie ma tu tylu możliwości, co na drogach. Terminali kolejowych również nie mamy pod dostatkiem.

Nadal więc najlepsze perspektywy na kilka lat rysują się przed przewoźnikami drogowymi, którzy od lat są „zaprawieni w bojach" i każdy kolejny, oddany do użytku kilometr nowej drogi tylko im ułatwia zadanie. Niemniej zagrożeniem są systematycznie rosnące ceny paliwa. Ale te odczuwają również inne gałęzie transportu, bo przecież cała światowa gospodarka jest dziś ze sobą powiązana. Dlatego bądźmy dobrej myśli, bo transport drogowy w dłuższej perspektywie ma dobre rokowania. A dotarcie do wielu miejsc jeszcze długo będzie możliwe tylko samochodem...

55 lat minęło

1998/1999 r.

Biuro ZMPD przeprowadza się do nowej siedziby przy al. Jana Pawła II 78 z ul. Grójeckiej 17, gdzie funkcjonowało od czasu powstania Zrzeszenia.

1 stycznia 2002 r.

Wchodzi w życie nowa ustawa o transporcie drogowym, dostosowana do wymagań unijnych, w której tworzeniu aktywnie uczestniczyło ZMPD. Ustawa wprowadza obowiązek posiadania CPC – świadectwa kompetencji zawodowych przewoźników. Pół roku później rozpoczyna działalność Inspekcja Transportu Drogowego.

1 maja 2004 r.

Polska wchodzi do Unii Europejskiej. Po otwarciu granic znikają kolejki na przejściach zachodnich. Jeszcze w piątek, 30 kwietnia 2004 roku, na przejściu granicznym w Słubicach ciężarówki czekają 22 godziny na wjazd do Polski i 24 godziny na wyjazd. Następnego dnia po kolejkach nie ma śladu. Tak samo jest na granicach czeskiej, słowackiej i litewskiej. Ciężarówki nie tracą czasu w granicznych kolejkach i mogą miesięcznie zrobić np. do siedmiu kursów do Brukseli, a poprzednio nie więcej niż pięć. Znikają zezwolenia limitujące przewozy, a ustawa z 2002 roku znosi ilościowe ograniczenia dostępu do zawodu.

27 września – 17 października 2005 r.

Konwój ciężarówek jedzie z Pekinu do Brukseli trasą Jedwabnego Szlaku. W karawanie jest też nasza ciężarówka, reprezentująca Polskę i ZMPD. Konwój wyrusza na trasę podczas 3. Konferencji Euroazjatyckiej IRU, która odbywa się w Pekinie 26 i 27 września. Podstawowym celem każdej z organizowanych co 2 lata konferencji jest doprowadzenie do odbudowania drogowego pomostu między Europą i Azją. Przejazd konwoju odbywa się pod hasłem „Od Pekinu do Brukseli; transport drogowy motorem rozwoju".

14 – 15 czerwca 2007 r.

W Warszawie pod hasłem "Droga do sukcesu: Euroazjatycki rynek transportowy. Wyzwania i możliwości." odbywa się 4. Euroazjatycka Konferencja IRU, zorganizowana wspólnie przez IRU - Międzynarodową Unię Transportu Drogowego w Genewie i ZMPD. Bierze w niej udział niemal 1 000 uczestników z całego świata, w tym przedstawiciele 27 ministerstw z krajów Europy i Azji.

9 listopada 2007 r.

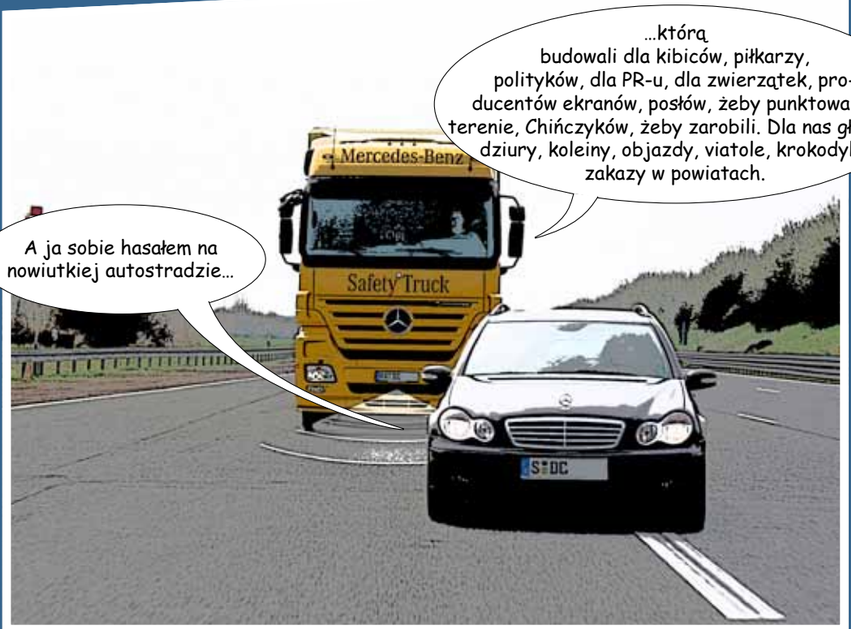
Po raz pierwszy w historii IRU - Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego w Genewie prezydentem tej organizacji zostaje Polak. Zgromadzenie Ogólne Członków IRU wybiera prezydenta IRU na kadencję 2008 - 2009. Zostaje nim ówczesny sekretarz generalny ZMPD Janusz Łacny, dotychczasowy wiceprezydent IRU i przewodniczący Rady Transportu Towarowego IRU.

2008 r.

Cały rok przewoźnicy borykają się z kryzysem, którego zarzewiem stają się problemy z przekraczaniem granic unijnych – w długich kolejkach kierowcy czekają przed przejściami nawet tydzień. Protestują na granicach, organizują ogólnopolskiego „ślimaka", wysyłają kartki do premiera. Zawiązują sztab kryzysowy. Z inicjatywy 6 stowarzyszeń powstaje Porozumienie Białowieskie.

fotomorgana

Dialogi na cztery koła



Ale na panny poboczne mówią tirówki, nie?
Ale po krzakach to tylko małe mobile stoją.

Skoro już o miłych rzeczach rozmawiamy…
…prezenty z nieba nie spadają, wszystko tu przywożę: żarcie, picie, stroje, cegły, paliwo, sprzęt. I ciebie też. Co by tu było bez nas?
www.starcare.de

We are the champions!!!
My, pierwsza brygada!!!
Uwaga, chór Aleksandrowa się zbliża.
Nie taki Iwan groźny.

W tym wieku wyprzedzasz, staruszku? Co się tak wyrywasz?
Pierwsi w boju, pierwsi w barze, sorry, w bazie...

przewoźnik nr 26

wydarzenia

Obradowało FTD. Jak możemy wykorzystać sukces...

4 września

Posiedzenie Forum Transportu Drogowego, które odbyło się 4 września, miało być poświęcone w całości sprawom dotyczącym zezwoleń. I ten plan (prawie) zrealizowano. Widmo nadchodzącego kryzysu ekonomicznego zakłóciło na jakiś czas założony program, tym bardziej, że na dramatyczne pytanie: co rząd zamierza zrobić dla ochrony polskich przedsiębiorstw transportowych, od przedstawicieli Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej nie otrzymano konkretnej odpowiedzi. Poza jedną, którą można streścić tak: myślimy o tym i działamy. Niezaplanowane wątki dotyczące innych problemów ograniczyły się do ustaleń przyjętych w zasadzie bez dyskusji, jak np. w sprawie zdawania egzaminów przez kierowców w przewozach ADR. W tej sprawie odpowiednie pismo od FTD ma trafić do MTBiGM.

Natomiast do Głównego Inspektora Transportu Drogowego trafi kolejny wniosek uczestników posiedzenia: o zachowanie dotychczasowych zasad personalizacji zezwoleń rosyjskich. Wniosek powstał po gorącej dyskusji dotyczącej podziału zezwoleń. Ten temat wynika pośrednio z nowej sytuacji, która powstała po podpisaniu porozumienia przez polską i rosyjską komisję międzyrządową w Soczi, a bezpośrednio z decyzji GITD, który chce uprawnienia do personalizacji zabrać stowarzyszeniom, a przyznać Bds.TD. Ustalenia z 2 sierpnia 2012 r. na trzy kolejne lata (2013 - 2015) rozwiązują problemy z zezwoleniami rosyjskimi. Wielkość przyjętego kontyngentu - 250 tys. zezwoleń, w tym 45 tys. specjalnych (Rosja K-3), z możliwością jego zwiększenia na wniosek stron, po raz pierwszy nadaje konkretną i stabilną perspektywę rozwoju przewozów na tym kierunku.

Poglądy na podział zezwoleń były różne, nie tylko wśród przewoźników. Jeszcze większe różnice są między przewoźnikami a Biurem ds. Transportu Międzynarodowego. Reprezentacja branży, jaką jest FTD, z niepokojem przyjęła decyzję GITD o zmianie dotychczasowych zasad personalizacji zezwoleń rosyjskich od 31 sierpnia br. Przeniesienie tego zadania na Bds.TD uniemożliwi efektywne wykorzystanie zezwoleń, z przyczyn proceduralnych oraz trudny do określenia czas oczekiwania na te dokumenty. Zdaniem Mirosława Maksimiuka, zastępcy Głównego Inspektora Transportu Drogowego, zmiana sposobu personalizacji jest właśnie realizacją postulatów płynących ze strony środowiska, w celu zachowania przejrzystości obiegu zezwoleń.

Forum poparło wniosek, aby nie wprowadzać zmian w dotychczasowym sposobie personalizacji zezwoleń, mimo że tej propozycji gorąco bronił obecny na spotkaniu dyr. Bds.TM Waldemar Wierzbicki.

Dionizy Woźny, koordynator Forum Transportu Drogowego: Nastąpiła poważna zmiana w dostępie do rynku przewozów na Wschód, ponieważ posiadamy już znacznie więcej zezwoleń rosyjskich i mogłoby się wydawać, że ich dostępność będzie większa i łatwiejsza. Jednakże ostatnie decyzje wypływające z Biura ds. Transportu Międzynarodowego, dotyczące zmian w sposobie ich personalizacji wydają się temu przeczyć i wywołują oburzenie środowiska. Czy możliwe jest wykorzystanie zezwoleń już wypisanych na konkretną firmę, a z przyczyn niezależnych – niewykorzystanych? Bo jeżeli nie, to jest sabotaż.

Przedstawiciele przewoźników obecni na zebraniu ponownie wyrazili swoje uznanie dla innej działalności GITD, czyli dla wprowadzenia kontroli na dawnym przejściu granicznym w Budzisku. Waldemar Jaszczur, koordynator Porozumienia Białowieskiego, przekazał okazjonalne dyplomy dla ministra TBiGM Sławomira Nowaka i wiceministra Tadeusza Jarmuziewicza.

Dyskutowano także o wprowadzeniu elektronicznej kontroli zezwoleń. Zastępca Głównego Inspektora Transportu Drogowego Mirosław Maksimiuk poinformował, że nie ma możliwości automatycznej kontroli zezwoleń. Natomiast nowe druki zezwoleń będą zawierały kody, umożliwiające ich szybką identyfikację. Jednak aby weryfikowanie było efektywne, niezbędna jest współpraca z ITD także celników i służby granicznej.

Podjęto również wątek zezwoleń EKMT. Dyrektor Departamentu Transportu Drogowego z MTBiGM Andrzej Bogdanowicz poinformował o nowych propozycjach strony rosyjskiej. Ich wprowadzenie może znacząco zmienić sytuację na rynku zezwoleń. Czy takie zmiany są prawdopodobne, może się okazać na najbliższym posiedzeniu ITF w październiku.

Anna Wrona, RG

XI Zjazd w Siedlcach

7 września

Pod hasłem "Zmiany w Transporcie Drogowym nadzieją na lepsze jutro" odbywał się XI Ogólnopolski Zjazd Przewoźników Drogowych "Przywory 2012", zorganizowany przez Ogólnokrajowe Stowarzyszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych i Spedytorów "Podlasie" w Siedlcach.

Komisja do spraw szkoleń

21 sierpnia

Komisja do spraw szkoleń ZMPD spotyka się regularnie kilka razy w roku, ostatnie jej posiedzenie odbyło się w sierpniu. Głównymi tematami, jakie podejmowała, dotyczyły, m. in. reaktywacji szkolnictwa zawodowego w Polsce i wpisania zawodu kierowcy na listę zawodów MEN.

Ostatnio, 21 sierpnia, Komisja dyskutowała o problemach wynikających ze skarg wielu osób, a dotyczących treści pytań na egzaminach zawodowych, które tworzą specjaliści z Instytutu Transportu Samochodowego. Zajęła się także niewystarczającymi, zdaniem członków komisji, kwalifikacjami instruktorów i wykładowców w ośrodkach szkolenia kierowców. Jest zdania, że powinni oni podlegać obowiązkowej weryfikacji.

Członkowie zaproponowali powołanie do życia akademii szkoleń przy ZMPD na wzór istniejącej w IRU, stworzenie w ramach ZMPD bazy wykładowców oraz biblioteki materiałów szkoleniowych. Stwierdzono, że popularność szkoleń i zainteresowanie uczestników jest wystarczającym powodem dla takiej inicjatywy.

Sierpniowe posiedzenie Komisji prowadził jej przewodniczący, Euzebiusz Gawrysiuk z Rady ZMPD.

Cztery razy regiony

Tegoroczne jesienne zebrania regionalne odbyły się w Siedlcach, Ostrowi Mazowieckiej, Tychach i Opolu. Wszystkim czterem towarzyszyły seminaria prowadzone przez dyrektora Departamentu Transportu Tadeusza Wilka, poświęcone zmianom warunków wykonywania transportu międzynarodowego. W Siedlcach i Ostrowi Maz. dyskusja dotyczyła głównie zezwoleń rosyjskich, w Tychach i Opolu cen ubezpieczeń, kłopotów z służbami kontrolnymi w innych krajach, zwłaszcza w Niemczech, oraz zagrożeń dla przewoźników, które wynikają z przemytu dokonywanego przez kierowców.

W Tychach kilku uczestników spotkania skierowało do ZMPD list wyrażający niezadowolenia z działań zmierzających do likwidacji ograniczenia „600 litrów". Prezes Jan Buczek i przewodniczący Komisji Rewizyjnej Wojciech Sienicki tłumaczyli autorom listu, że do działań tych zobowiązuje organy statutowe ZMPD uchwała podjęta przez najwyższą władzę Zrzeszenia, czyli Zgromadzenie Ogólne Delegatów ZMPD.

Przewodniczący Zebrań Regionalnych:

- Siedlce – Waldemar Jaszczur
- Ostrów Mazowiecka – Bogdan Szachewicz
- Tychy – Andrzej Nowrotek
- Opole – Józef Stelmachowski.

Sponsorzy spotkań

Mercedes-Benz
TimoCom
Raiffeisen LEASING Raiffeisen-Leasing Polska S.A.
InterRisk VIENNA INSURANCE GROUP
LUTZ
TruckStore
International Diesel Service
KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW
KARTY PALIWOWE BERLIO "KRISMAR" Sp. z o.o. j.v.
CTC
aris

55 lat minęło

Czerwiec 2008 r.

Zaczyna działać przedstawicielstwo ZMPD w Moskwie. Głównym zadaniem przedstawicielstwa jest świadczenie pomocy oraz podejmowanie interwencji dotyczących przewozów wykonywanych przez przewoźników polskich na terenie Federacji Rosyjskiej.

25 czerwca 2008 r.

Ukazuje się pierwszy numer czasopisma ZMPD „Przewoźnik". Jest pismem specjalistycznym, skierowanym do przedsiębiorców z branży transportu drogowego i kadry menedżerskiej zarządzającej tymi firmami. Pismo jest bezpłatnie przesyłane do członków ZMPD oraz do innych stowarzyszeń branżowych i firm kooperujących ze Zrzeszeniem.

25 marca 2009 r.

W Warszawie odbywa się kolejna międzynarodowa konferencja Nowej Euroazjatyckiej Inicjatywy Transportowej NELTI pod hasłem: „Reaktywacja Jedwabnego Szlaku – nowe możliwości dla transportu drogowego w dobie globalnego kryzysu". Celem NELTI jest usuwanie barier w międzynarodowych przewozach drogowych w rejonach wschodnich.

31 marca 2009

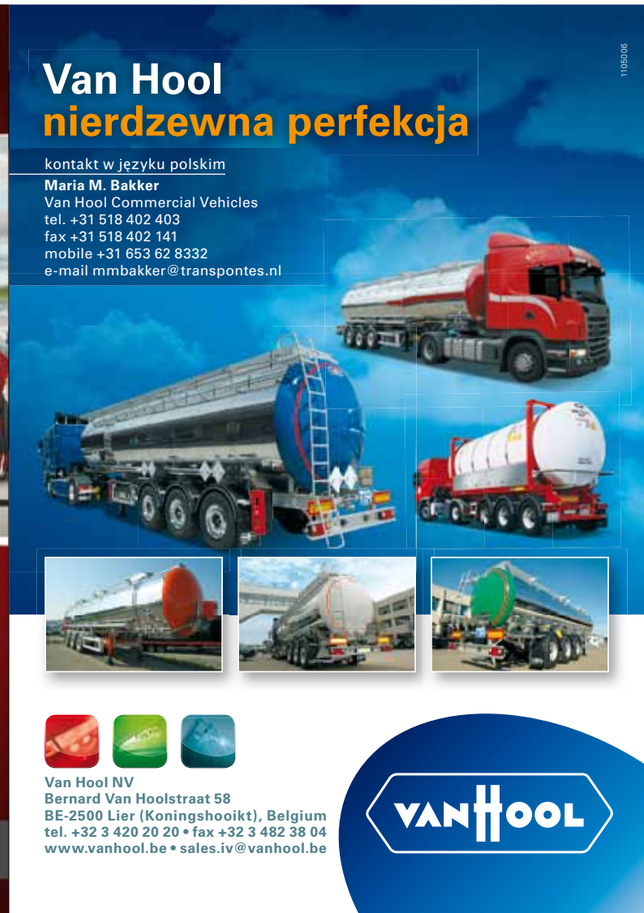
Na spotkaniu prezesów polskich organizacji transportowych powstaje Forum Transportu Drogowego. Zgodnie z propozycją inicjatora, czyli prezesa ZMPD Jana Buczka, forum jest miejscem dyskusji o najważniejszych sprawach dla transportu drogowego oraz formułowania wspólnego stanowiska. Deklaracje przystąpienia do Forum Transportu Drogowego podpisują prezesi kilkudziesięciu organizacji zrzeszających przewoźników drogowych. Na tym pierwszym spotkaniu zweryfikowano listę postulatów przedstawianych polskim parlamentarzystom i rządowi w 2008 roku.

2 czerwca 2009 r.

W siedzibie ZMPD przez wiele godzin trwają negocjacje przedstawicieli przewoźników z całego kraju, skupionych w Forum Transportu Drogowego, z wiceministrem infrastruktury Tadeuszem Jarmuziewiczem oraz przewodniczącym Sejmowej Komisji Infrastruktury Zbigniewem Rynasiewiczem. Wieczorem powstaje "Porozumienie w sprawie przyjęcia pakietu antykryzysowego dla polskiego transportu drogowego". Podpisanie porozumienia kończy akcję protestacyjną.

reklama

Expresowy wynajem naczep
tel. + 48 46 811 16 82
mob. + 48 693 09 67 96
mob. + 48 693 00 66 01
email: poland.renting@icts-group.eu
ICTS
Driven by Trailers
DEPOT: 96-500 Sochaczew Andrzejów Duranowski 1A
more info: www.icts-group.eu


Van Hool
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 NV
Bernard Van Hoolstraat 58
BE-2500 Lier (Koningshooikt), Belgium
tel. +32 3 420 20 20 • fax +32 3 482 38 04
www.vanhool.be • sales.iv@vanhool.be
VAN HOOL

Za co odpowiadają przewoźnik i spedytor

Robert Przybylski, Rzeczpospolita

ZMPD zorganizowało konferencję „Odpowiedzialność Spedytora i Przewoźnika". Spotkanie odbyło się 28 września w Zespole Szkół FSO w Warszawie i wzięło w nim udział blisko 100 osób.

Konferencję otworzył poseł Janusz Piechociński, który opisał otoczenie makroekonomiczne transportu. Poseł ostrzegł, że w całej Europie nadchodzą chude lata, w Polsce zwalnia konsumpcja oraz inwestycje. Piechociński dodał, że nie należy spodziewać się poprawy w inwestycjach. Dług Krajowego Funduszu Drogowego na koniec br. przekroczy 42 mld zł i większość wpływów pójdzie na pokrycie zobowiązań. Jednocześnie – jak przypomina poseł – na polskich drogach jest coraz mniej remontów, a jednak są one coraz bardziej zatłoczone. Tylko w 2009 roku wydłużyły się korki, a z nimi straty, jakie ponosi gospodarka, o 0,4 proc. PKB do 0,9 proc. PKB.

Prof. Zdzisław Kordel z Instytutu Transportu Samochodowego przedstawił referat o kosztach i cenach w transporcie drogowym. Przedstawiciel ITS podał, że w Polsce działa 88 tys. firm transportowych. Ich rentowność wynosi od – 2 proc. do + 2 proc. Opierając się na ubiegłorocznych danych, prof. Kordel wyliczył, że dla przewoźników krajowych udział wydatków na paliwo w ogólnych kosztach wynosi 45,1 proc., w przewozach międzynarodowych na zachód ten odsetek maleje do 40,6 proc., natomiast w przewozach na Wschód - 37,6 proc. Mimo dużej liczby podmiotów badanie rynku jest trudne z braku danych, niechętnie udostępnianych przez przedsiębiorców. Taka postawa mści się na środowisku, ponieważ pracownicy Ministerstwa Transportu nie zawsze mają kontrargumenty wobec różnych propozycji aktów prawnych zgłaszanych przez Brukselę lub podczas międzynarodowych rozmów dwustronnych.

Tadeusz Wilk z ZMPD przypomniał obecną sytuację prawną dotyczącą zezwoleń na przewozy międzynarodowe. Opisał podział i jako pierwsze wymienił zezwolenia EKMT. Przydziela je mająca siedzibę w Paryżu International Transport Federation na podstawie wskaźników makroekonomicznych. Spośród 6 038 zezwoleń (ich liczba jest stała), Polska uzyskała w tym roku 270. Ile otrzyma w kolejnym - nie wiadomo, ponieważ Rosja domaga się aż 596, choć według wyliczeń należy się jej znacznie mniej. Podział zezwoleń EKMT będzie omawiany na kolejnym posiedzeniu ITF w połowie października.

Dla polskich przewoźników kluczowe są zezwolenia na przejazd do Rosji, których liczba ustalana jest na podstawie umowy polsko-rosyjskiej. W tym roku zezwoleń dwustronnych dla każdej ze stron było 176 tys. oraz 44 tys. zezwoleń na przewozy z krajów trzecich. Według porozumienia zawartego w sierpniu, w przyszłym roku oba państwa wymienią się pulą 205 tys. zezwoleń, z których 45 tys. będzie ważnych na kraje trzecie. Wiceministrowie transportu uzgodnili również, że w razie potrzeby każda ze stron może wystąpić o dodatkowe zezwolenia.

Uwagę przyciągnęło wystąpienie Renaty Strachowskiej z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego. W pierwszych siedmiu miesiącach br. GITD przeprowadził 120,5 tys. kontroli ciężarówek i autobusów przewoźników krajowych oraz 43 tys. kontroli ciężarówek i autobusów firm zagranicznych. Inspektorzy wydali 4 835 decyzji administracyjnych na łączną sumę 14 mln zł, z czego 6 mln zł przypadło na podmioty zagraniczne.

W tym samym okresie inspektorzy wystawili także 18,7 tys. mandatów, w tym 6,6 tys. dla kierowców zagranicznych. Wpływy z mandatów sięgnęły 10,4 mln zł, z tego 2,2 mln zapłacili kierowcy spoza Polski. Funkcjonariusze Inspektoratu wystawili także 1 087 mandatów na łączną sumę blisko 272 tys. zł dla zarządzających transportem drogowym w firmach.

Przedstawicielka GITD podkreśliła, że w transporcie odpowiedzialność ponoszą także inne podmioty poza przedsiębiorcami, osobami zarządzającymi transportem i kierowcami. Mogą to być m.in. spedytorzy, nadawcy i załadowcy, ale to inspekcja musi udowodnić, że namawiali do popełnienia nieprawidłowości lub co najmniej wiedzieli o nich i niczego nie zrobili, aby im zapobiec.

Zbigniew Kołodziejek z DAF przedstawił sytuację na rynku taboru. Nadmienił, że DAF wprowadzi w przyszłym roku do sprzedaży samochody Euro 6, ale będą one droższe od obecnych o 14 tys. euro, a więc o blisko 20 proc. Biorąc pod uwagę, że w ostatnich latach ceny paliwa rosły znacznie szybciej od stawek frachtów, co powodowało zanik marż przewoźników, w ostatnim roku obowiązywania normy Euro 5 popyt na stosunkowo tanie modele będzie wyjątkowo duży – spodziewa się Kołodziejek.

Trochę optymizmu pojawiło się za sprawą wystąpienia Dominika Landa z DCT Gdańsk. Przedstawiciel portu kontenerowego w jasnych barwach przedstawił tę branżę, twierdząc, że do 2025 roku przeładunki kontenerów na Bałtyku podwoją się do 24 mln TEU (kontenerów 20-stopowych). W tym roku z 900 tys. TEU przeładowanych w DCT, 10 proc. kierowanych jest do krajów na wschód od Polski. Landa przekonywał, że samochody w tych przewozach odgrywają bardzo ważną rolę i pracy będzie przybywać.

InterRisk najlepszą instytucją finansową według dziennika „Rzeczpospolita"

Spółka została doceniona za wieloletni, konsekwentny i efektywny wzrost oraz spektakularne wyniki w 2010 roku.

www.interrisk.pl

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Rozbój po niemiecku

Jak pozbyć się konkurenta? Kontrolami. Oto niemiecki przepis na zlikwidowanie polskich przewoźników, którzy dobrze sobie radzą na unijnym rynku.

Robert Przybylski,
Rzeczpospolita

Takie podejrzenia mają polscy przedsiębiorcy po serii kontroli prowadzonych przez BAG i policję, które kończyły się wymuszeniem, nawet siłą, napraw taboru. Prezes zarządu Stowarzyszenia Przewoźników Podlasia Władysław Żero w liście do podsekretarz stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Beaty Stelmach zaznacza, że takie praktyki powtarzają się z niepokojącą częstotliwością. Mają one podobny przebieg: mundurowi stwierdzają „awarię" układu hamulcowego i zmuszają do przejazdu do wyznaczonego przez nich warsztatu, który robi, co mu się podoba.

W kwietniu br. w miejscowości Wendelstein podczas policyjnej kontroli zestawu przewoźnika z Podlasia, funkcjonariusze zakwestionowali jedną z tarcz hamulcowych naczepy. We wskazanym przez policję warsztacie tarczę poddano oględzinom, ale bez udziału kierowcy, którego wyproszono, a żaluzje w oknach opuszczono, uniemożliwiając mu obserwowanie „badań". Mechanicy rozbili tarczę młotem przed powtórnym wpuszczeniem kierowcy do warsztatu. Na dodatek warsztat stwierdził, że na złom nadaje się także oś. Właściciel zgłosił stanowczy opór, bo oś była na gwarancji. Warsztat wycenił swoje nieproszone „usługi" na 6 051,42 euro. Ostatecznie właściciel zapłacił (wraz z mandatem za rzekomo uszkodzony pojazd) 1 140 euro. Musiał także ponieść koszty przeładunku, a zestaw wyłączony był z ruchu na 10 dni. Oś została przewieziona do ekspertyzy do Schwarzmueller Austria, producenta naczepy. Wyniki badań fabryki jeszcze nie są znane.

W lutym podczas kontroli prowadzonej przez BAG w Mainz, tryb postępowania był podobny: „podejrzenie usterki układu hamulcowego, skierowanie do warsztatu, wycena naprawy i dodatkowo powiadomienie organu wydającego dowód rejestracyjny". Na koniec rachunek na ponad 15 tys. zł.

Aresztowana ciężarówka

Jednak najbardziej drastyczne naruszenie prawa miało miejsce 20 stycznia 2012 roku, który przypominamy (pisaliśmy o nim w 24. numerze „Przewoźnika"). Zestaw składający się z załadowanej żywnością naczepy-chłodni oraz Volvo FH rocznik 2008 został poddany na niemiecko-szwajcarskim przejściu kontroli technicznej przez niemiecką policję. Wykazała ona, że w ciągniku pęknięta jest jedna tarcza hamulcowa. Policja nakazała odczepić naczepę (pozostawiono ją bez dozoru), zaś ciągnik skierowano nie do pobliskiej autoryzowanej stacji Volvo, lecz do oddalonego o 30 km warsztatu Auto & Truckcenter Issler w Rheinfelden. Badania samochodu w serwisie nie ujawniły usterek, układ hamulcowy był sprawny. Właściciel ciągnika, Wojciech Kardas zaznacza, że również pokładowe przyrządy diagnostyczne nie sygnalizowały awarii lub konieczności wymiany części.

W tej sytuacji Niemcy ściągnęli wszystkie koła i po gruntownej kontroli stwierdzili, że należy wymienić pękniętą tarczę i klocki hamulcowe na tylnej osi, ponieważ są zbyt cienkie. Kardas podkreśla, że miały 7 mm, co starcza na dobre kilkadziesiąt tys. km.

Tego wszystkiego było Niemcom mało. Mechanicy gazrurką „sprawdzili" luz na siodle sprzęgu. „Po dokonaniu takiej kontroli i stwierdzeniu tylu usterek samochód i jego kierowca trafili do aresztu pod specjalnym dozorem. Kierowcy zabrano wszystkie dokumenty (samochodu, naczepy i przewożonego towaru), a samochód unieruchomiono, odcinając numery rejestracyjne" pisze w liście otwartym Kardas. Dodaje, że na tym nie zakończyły się niemieckie szykany. „Nakazano kierowcy wyjechać poza teren serwisu, ustawić się przy pasie drogowym, a następnie przykuto ciągnik linami stalowymi do znajdującego się tam bloku betonowego. Kierowca w ten sposób został pozbawiony możliwości dostępu do urządzeń sanitarnych oraz zakupu żywności" – opisuje zdarzenie Kardas.

Firma otrzymała wiadomość, że naprawa zostanie dokonana, jeżeli właściciel wyrazi zgodę na wymianę obu tarcz hamulcowych i klocków oraz skasowanie luzu na siodle. – Warsztat domagał się zapłaty z góry w wysokości 3 611,10 euro netto. Sprawdziliśmy cenniki, części kosztowały 580 euro, więc wysłaliśmy własny serwis do naprawy samochodu. Jednak zezwolono na nią dopiero po interwencji wynajętej niemieckiej kancelarii prawnej – wyjaśnia właściciel auta. Na dodatek warsztat Auto & Truckcenter Issler wystawił firmie Wo-Kar rachunek na 480 euro – za co, nie wiadomo, bo poza demontażem i bezprawnym przykuciem auta niczego przy samochodzie nie zrobił.

Niemiecka policja warsztatowa

Według Niemców tak wygląda „wolny rynek" – dokładnie jak „wolna amerykanka". Kardas, który w branży przewozów międzynarodowych działa od wielu lat, przyznaje, że wielokrotnie zauważał praktyki cichej współpracy funkcjonariuszy policji i BAG z warsztatami. Prezes Stowarzyszenia Przewoźników Podlasia domaga się od Ministerstwa Spraw Zagranicznych, Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej oraz Głównego Inspektora Transportu Drogowego podniesienia sprawy szykanowania polskich przewoźników w Niemczech. „Na jakiej podstawie pojazdy są kierowane do naprawy w niemieckich warsztatach? Ta kwestia należy do decyzji przewoźnika gdzie i w jaki sposób dokona naprawy ewentualnych usterek". Żero podkreśla, że zmowa prowadzi do fingowania części usterek w warsztatach „zaprzyjaźnionych" z funkcjonariuszami niemieckich służb.

Podczas dwustronnych polsko-niemieckich komisji ds. transportu Niemcy zasłaniają się... konstytucją. Przedstawiciele policji, którzy niechętnie przyjeżdżają na takie spotkania, wskazują, że za prowadzenie kontroli odpowiadają policje landów, nad którymi rząd federalny nie ma nadzoru. Czy to oznacza, że niemiecki wymiar sprawiedliwości może być sprywatyzowany i działać pod dyktando warsztatów samochodowych?

> Niemiecki warsztat domagał się zapłaty z góry w wysokości 3 611,10 euro netto. Sprawdziliśmy cenniki, części kosztowały 580 euro, więc wysłaliśmy własny serwis do naprawy samochodu. Jednak zezwolono na nią dopiero po interwencji wynajętej niemieckiej kancelarii prawnej.

TRASA PRZYJEMNA TAK,
JAK POWRÓT DO DOMU
INWESTUJEMY W TRANSPORT

LEASING

Od 15 lat jesteśmy zaufanym partnerem
w leasingu środków transportu. Teraz przygotowaliśmy
przyjazną procedurę finansowania i specjalną ofertę ubezpieczenia,
wyręczamy też Państwa w obsłudze procedur importowych.

Zapraszamy do kontaktu:
SG Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.
Dawid Charkiewicz, +48 602 650 721, leasing@sgef.pl

www.sgef.pl

BUILDING TEAM SPIRIT TOGETHER

SOCIETE GENERALE
Equipment Finance

Komisje IRU w Warszawie

Celna

Ewa Suszyńska

W dniach 4 – 5 września odbywało się kolejne posiedzenie Komisji Celnej IRU (CAD). Tym razem zorganizowane zostało w Warszawie, na zaproszenie prezesa ZMPD Jana Buczka. Spotkania Komisji Celnej poświęcone są głównie aspektom związanym z transportem drogowym realizowanym w procedurze TIR. W spotkaniach CAD biorą udział przedstawiciele krajowych stowarzyszeń przewoźników krajów stron Konwencji TIR oraz zaproszeni goście. Należy odnotować, że na warszawskie spotkanie Komisji przyjęli zaproszenie przedstawiciele polskiej i białoruskiej administracji celnej dyrektor Departamentu Polityki Celnej Ministerstwa Finansów Tomasz Michalak oraz Anna Rabuszko (Główny Urząd Ceł BY).

W przeddzień Komisji, 3 września, odbyło się krótkie spotkanie, w którym wzięli udział przedstawiciele stowarzyszeń z krajów Unii Europejskiej. Poświęcone ono było wyłącznie jednemu tematowi – przywróceniu procedury TIR dla transportu towarów pochodzenia obcego pomiędzy dwoma krajami unijnymi (bez tranzytu przez kraje trzecie). W trakcie dyskusji uczestnicy spotkania przekazali informacje dotyczące stanowiska swoich władz celnych na ten temat. Okazało się, że większość administracji celnych jest niestety temu przeciwna. Według nich wprowadzenie systemu TIR na obszarze unijnym jest niemożliwe, mimo że, jak wynika z analizy IRU, taka zmiana spowodowałaby wyłącznie jedną poprawkę do unijnego Kodeksu Celnego, a firmom transportowym dawałaby możliwość wyboru procedury celnej. Wyjątek stanowią opinie polskiej i litewskiej administracji, które są przychylnie nastawione do tej propozycji.

Kolejny dzień obrad Komisji Celnej IRU poświęcono omówieniu bieżących spraw związanych z funkcjonowaniem procedury TIR. Jednym z ważniejszych tematów, który wywołał ożywioną dyskusję, były zmiany do Podręcznika dla Stowarzyszeń i Podręcznika dla Posiadaczy Karnetów TIR. Chodzi głównie o nowy zapis dotyczący prowadzenia nie tylko podstawowych szkoleń dla nowych firm transportowych, ale również cyklicznych (np. raz w roku) dla wszystkich firm korzystających z karnetów TIR. Częstotliwość takich szkoleń powinny określać same stowarzyszenia.

Ważną informacją dla wszystkich firm transportowych jest likwidacja listy towarów tzw. podwyższonego ryzyka (VHG). Najprawdopodobniej od nowego roku znikną karnety TIR oznaczone HVG.

Szeroko omawiana była instytucja upoważnionego przedsiębiorcy AEO. Zasady dostępu, procedury, wymogi i kryteria, jakie powinien spełnić zainteresowany, zostały przedstawione w prezentacji przedstawiciela ministerstwa finansów. Wskazano również na korzyści i ułatwienia wynikające z posiadania statusu AEO:

- przyznany przez władze celne w jednym państwie Unii Europejskiej jest uznawany w całej Wspólnocie,
- uprawnia do korzystania z ułatwień odnoszących się do kontroli celnej, dotyczącej bezpieczeństwa i ochrony i/lub z uproszczeń przewidzianych w przepisach celnych,
- posiadacz statusu podlega mniejszej niż inni przedsiębiorcy liczbie kontroli; w przypadku wytypowania do kontroli – traktowany jest priorytetowo,
- ma możliwość wnioskowania o przeprowadzenie kontroli w innym miejscu niż urząd celny.

Zwyczajem krajów zapraszających jest organizowanie wizyty w urzędzie celnym i zapoznanie uczestników z pracą zarówno władz celnych, jak i innych służb granicznych. W związku z tym ZMPD, we współpracy z administracją celną, zaprosiło na wizytę w Oddziale Celnym w Koroszczynie, który jest granicznym unijnym urzędem celnym, największym na granicy Unii Europejskiej. Goście mieli możliwość zapoznania się z przebiegiem odprawy celnej towaru, który przekracza unijną granicę celną. Następnie, dzięki uprzejmości Służby Granicznej, uczestnicy Komisji odwiedzili przejście graniczne w Kukurykach, gdzie odbywa się kontrola paszportowa oraz kontrolowany jest stan techniczny pojazdów wjeżdżających na obszar Unii Europejskiej,.

Komisja Celna w Warszawie i wizyta w Koroszczynie spotkały się z ogromnym zainteresowaniem zagranicznych stowarzyszeń narodowych, w spotkaniu wzięło udział ponad 50 osób.

Autorka jest dyrektorem Departamentu TIR w ZMPD

Ekonomiczna

Robert Przybylski

W Warszawie 18 września odbyła się Komisja Ekonomiczna IRU. W spotkaniu uczestniczyły osoby ze stowarzyszeń z Białorusi, Czech, Danii, Francji, Niemiec, Rosji, Szwajcarii, Ukrainy, Wielkiej Brytanii oraz Polski. Podobne spotkania odbywają się raz w roku.

Komisja Ekonomiczna (CAE) jest jedną z siedmiu komisji IRU i zajmuje się następującymi sprawami:

- opracowywaniem dokumentów dotyczących ekonomiki transportu drogowego,
- informowaniem organów IRU oraz stowarzyszeń zagranicznych o sytuacji gospodarczej transportu drogowego,
- opracowywaniem kierunków działań IRU w zakresie zrównoważonego transportu drogowego,
- badaniem roli transportu drogowego w zapewnieniu mobilności osób i przewozów towarowych,
- przekazywaniem informacji dotyczących publicznej świadomości transportu drogowego w zapewnieniu rozwoju gospodarczego i społecznego,
- monitorowaniem i analizą ceny oleju napędowego i energii wykorzystywanej w sektorze transportu drogowego, jak również wpływem podatków (VAT, akcyza, podatek od emisji CO^2) na opłacalność transportu.

Komisja ekonomiczna współpracuje m.in. z Bankiem Światowym, OECD, EKG ONZ, OPEC, Międzynarodową Federacją Drogową (IRF).

Podczas posiedzenia komisji w Warszawie omawiane były m.in. sprawy związane z amortyzacją pojazdów ciężarowych, kosztami wynikającymi z nieodpowiednich załadunków i wyładunków, inwestycjami – w tabor czy powierzchnię transportową, elektronicznym systemem opłat drogowych w Polsce i Europie oraz transportem modułowym.

Podczas warszawskiego spotkania przedstawiciel ZMPD Krzysztof Matuszewski został wybrany na przewodniczącego komisji.

Płacić w terminie

Przewodniczący Komisji Ekonomicznej IRU Krzysztof Matuszewski mówi o wyzwaniach dla transportu drogowego.

- **Czy jest Pan pierwszym Polakiem, który został przewodniczącym komisji ekonomicznej IRU?**

Tak. Moją kandydaturę na przewodniczącego zgłosiło IRU, a członkowie komisji jednogłośnie mnie wybrali. Kadencja trwa dwa lata i w tym czasie będę prowadził bieżące prace komisji oraz przewodniczył spotkaniom komisji, które odbywają się raz w roku.

- **Prace komisji mają charakter doradczy. Na czym Pan chce się skoncentrować?**

Chciałbym zająć się między problemami wynikającymi z opóźnień płatności za usługi transportowe. Zaproponowałem ten temat do pracy komisji na 2013 rok. W Polsce przewoźnicy w transporcie krajowym wystawiają faktury z 30-dniowym terminem płatności, w międzynarodowym z 60-dniowym, ale w ekstremalnych przypadkach przedsiębiorcy czekają na zapłatę nawet po 180 dni. Duzi przewoźnicy zmuszeni są do tworzenia działów windykacji, mali często tracą te pieniądze. IRU chce ukrócić praktyki lekceważenia przewoźników.

- **Czy może powiedzieć Pan kilka słów o sobie?**

Jestem absolwentem warszawskiej uczelni ekonomicznej. Pracuję w Departamencie Transportu ZMPD od 2004 roku, gdzie m.in. koordynuję prace przedstawicielstw ZMPD w Federacji Rosyjskiej w Moskwie i Smoleńsku.

55 lat minęło

2 grudnia 2009 r.

W Brukseli w siedzibie Komisji Europejskiej podczas konferencji "Europejski program dotyczący poprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego na lata 2011-2020" przedstawiciel ZMPD odbiera od wiceprzewodniczącego Komisji Europejskiej, Komisarza ds. transportu UE Antonio Tajaniego, nagrodę za I miejsce w kategorii najlepszych europejskich stowarzyszeń, prowadzących działania związane z Europejską Kartą Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego "EXCELLENCE IN ROAD SAFETY". Sygnatariusze Karty zobowiązują się do podejmowania długofalowych działań i akcji zmierzających do poprawy bezpieczeństwa na drodze.

Ciężarówki. Ważny dział Targów Automechanika

Podczas odbywających się we wrześniu we Frankfurcie Targów Automechanika pierwszy raz wprowadzono specjalne oznaczenia „Truck Competence”.

Klaudiusz Madeja

Impreza ma swoją długą historię. Obywa się w kilku dużych miastach całego świata, takich, jak Buenos Aires, New Delhi, Szanghaj, Dubaj czy Mexico City. Frankfurt jest miastem, gdzie najłatwiej mogą dotrzeć wystawcy i zwiedzający z Polski. A jest ich naprawdę wielu. Zresztą niech o rozmachu całej imprezy powiedzą liczby: we wrześniu do Frankfurtu zjechało prawie 4,6 tys. wystawców z 74 krajów, pojawiło się blisko 150 tys. zwiedzających. Wśród nich dominowali właściciele i przedstawiciele firm z szeroko pojętej branży motoryzacyjnej.

Ekspozycję podzielono na pięć grup tematycznych: Parts & Systems - części zamienne; Repair & Maintenance – wyposażenie warsztatów samochodowych; Accessories & Tuning – akcesoria i tuning; IT & Management – oprogramowanie komputerowe dla branży motoryzacyjnej; Service Station & Car Wash – stacje obsługi, stacje benzynowe oraz myjnie.

Jak widać, oferta była kompletna. W samych halach wystawowych również dzielono stoiska na podgrupy tak, aby np. narzędzia znajdowały się w jednym miejscu, a urządzenia do obsługi klimatyzacji w innym. To znakomicie ułatwiało osobom z poszczególnych branż poruszanie się po ekspozycji, bo obejrzenie wszystkiego w ciągu jednego dnia nie jest możliwe.

Jednym z szybko rozwijających się działów są pojazdy elektryczne oraz ich obsługa. Wraz z przyrostem tego typu samochodów na ulicach wzrośnie zapotrzebowanie na usługi związane z ich obsługą. Swoją drogą ciekawe, jaka jest przyszłość tego rynku. Póki co, główną rolę odgrywają firmowe serwisy. Przy tak małej ilości aut elektrycznych w naszym kraju, obecnie żaden warsztat niezależny nie będzie inwestował dużych pieniędzy w specjalistyczny sprzęt. Zresztą polityka koncernów idzie w tym kierunku, aby jak najdłużej i w jak największym stopniu one same obsługiwały samochody z nowym napędem.

Ciężki transport doceniony

O ile oferta wielu gałęzi jest skierowana niemal do wszystkich (np. ubezpieczenia, narzędzia, lakiery, itd.), o tyle niektóre wyroby są dedykowane pojazdom dostawczym i ciężarowym. Zauważyli to szefowie targów, stąd pomysł na „Truck Competence”. To logo pojawiło się na stoiskach, gdzie pokazywano ofertę dotyczącą pojazdów użytkowych różnej wielkości. Pomysł okazał się bardzo dobry. Wydano specjalną broszurę, w której wymieniono wszystkich wystawców wchodzących w skład „Truck Competence”, z podziałem na grupy tematyczne. Zwiedzający znaleźli informację o kraju pochodzenia firmy oraz oczywiście dokładną lokalizację na targach. Pytani przez nas goście chwalili tę ideę. - Ciężki transport to jednak specjalistyczna gałąź i dobrze, że od razu wiem, gdzie mogę znaleźć poszukiwane przeze mnie rzeczy – powiedział jeden z nich.

Krótki rekonesans po stoiskach z etykietą „Truck Competence”, a było ich w sumie kilkaset, od razu pokazuje rosnącą szybko ofertę dla tej grupy użytkowników. Zwłaszcza rynek aftermarket idzie mocno do przodu. Producenci zauważyli, że przewoźnicy szukając oszczędności, chętnie skorzystają z ich oferty, zamiast firmowego serwisu. Stąd wiele części i akcesoriów przeznaczonych do ciężarówek, pochodzących z różnych regionów świata. Począwszy od małych detali, a skończywszy na dużych elementach. Od części i akcesoriów po wymyślne gadżety. Wystawcy widzą nieustający rozwój transportu drogowego. Pytani, dlaczego właśnie taki asortyment, a nie np. dla aut osobowych, których przecież jest więcej, odpowiadają podobnie: dla tej grupy (samochodów osobowych) oferta jest o wiele bogatsza, konkurencja większa i chęć wydania pieniędzy nie zawsze duża. Zaś w transporcie nie ma co się zastanawiać, bo to przestoje kosztują, a nie części i naprawy. Tutaj zawsze jest jakiś ruch – mówi jeden z wystawców, oferujących zamienniki – nawet w czasie kryzysu dystrybucja i transport muszą działać...

Także jako ozdoba

Jednym z elementów przyciągających uwagę zwiedzających na każdych targach są atrakcyjne samochody. Tak samo było podczas tegorocznej Automechaniki. Począwszy od trzech nowiutkich, ustawionych obok siebie lamborghini, poprzez piękne egzemplarze porsche do zabytkowych okazów typu BMW Isetta.

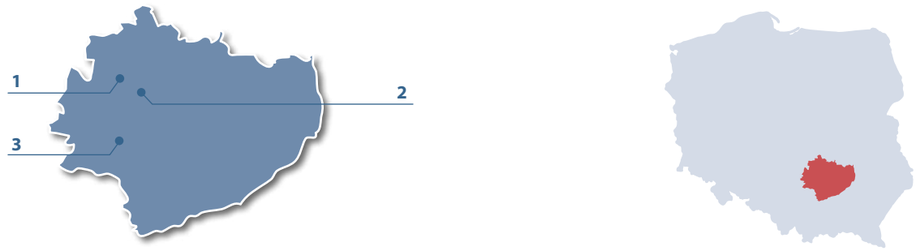
Może nawet większym powodzeniem cieszyły się wystawione na ekspozycji pojazdy ciężarowe. Były także polskie akcenty. Zwiedzający podziwiali więc m.in. Iveco Trakkera z Teamu Petronas De Rooy – modelu, który w tym roku zdominował Rajd Dakar w kategorii ciężarówek, zajmując pierwsze, drugie i szóste miejsce w końcowej klasyfikacji. Równie ładnie prezentował się renault Kerax 6x6, który przy okazji reklamował Rajd Wrocławski. Zresztą obok stał zwycięzca tegorocznych zmagań w tej imprezie – Unimog U 1500.

Damy radę!

Trudno wymienić wszystkie rodzaje oferowanych artykułów, urządzeń i usług podczas targów. Było tego naprawdę sporo, podobnie jak gości z Polski, zarówno po stronie wystawców, jak i zwiedzających. Organizowana w tym miejscu co dwa lata, na przemian z salonem samochodów osobowych, Automechanika ma ograniczoną liczbę miejsc. Dlatego niektórzy przedsiębiorcy już teraz dokonywali wstępnych zapisów na 2014 r. Jak sami przyznawali, są bardzo zadowoleni z przebiegu imprezy. Pytani o kryzys gospodarczy, niemal wszyscy odpowiadali, że póki co w ogóle go na tych targach nie odczuli. Może to dobra prognoza dla branży motoryzacyjnej.

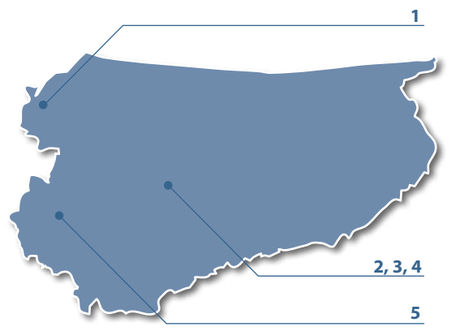
100 warsztatów dla przewoźników (IV)

ŚWIĘTOKRZYSKIE



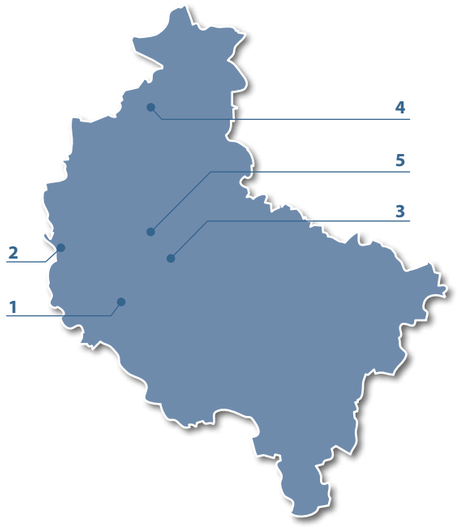
	Nazwa warsztatu	Adres	Telefon	Strona internetowa, mail
1.	P.T.H Trans-Serwis	26-070 Łopuszno, ul Zakładowa 11a	41 391 43 22	
2.	D.P.J	26-065 Piekoszów, ul Czarnowska 56	41 306 21 32	
3.	W&W Transport Sp. z o.o.	28-300 Jędrzejów, Sudół 90B	41 386 58 34, 603379881, 603379883	www.trans-weg.com wwtransport@trans-weg.com

WARMIŃSKO-MAZURSKIE



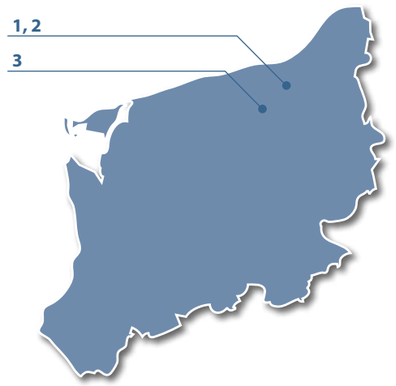
	Nazwa warsztatu	Adres	Telefon	Strona internetowa, mail
1.	ADAR Sp. z o.o.	82-300 Elbląg, ul. Św. Floriana 7b	552 307 040	www.adar.pl
2.	P.P.H. Aldo Volvo Trucks Service	10-434 Olsztyn, ul. Kołobrzeska 54	89 539 90 15, 605 949 495	aldo@aldo.com.pl
3.	PTS PKS Inter-Trans Sp. z o.o.	10-417 Olsztyn, ul. Towarowa 20A	89 532 02 05, 89 533 51 40	biuro@pksintertrans.pl
4.	TSO Truck-Serwice Olsztyn Sp. z o.o.	10-413 Olsztyn, ul. Towarowa 17	89 533 49 78, 89 533 45 64	abylinski@enet.pl
5.	Zakład Transportowy FELIX Feliks Sulkowski	14-200 Iława, Kamień Duży 1C	89 648 59 60, 50	felix1@poczta.onet.pl

WIELKOPOLSKIE



	Nazwa warsztatu	Adres	Telefon	Strona internetowa, mail
1.	Daltrans	64-000 Kościan, ul. Chłapowskiego 13	697 355 770, 65 512 01 20	
2.	Maku" Maciej Niedźwiedzki	Stary Folwark 6B, 100 km od Świecka	608 111 888	www.maku.pl
3.	Inter- Gumi	Stęszew k/Poznania, ul. Sikorskiego 44a	618 135 096	www.inter-gumi.pl
4.	Spedex sp. zo.o.	64-920 Stobno k/Piły 82	601 935 043, 67 216 75 76	
5.	Międzynarodowy Transport Ciężarowy Gruntkowski Janusz	62-080 Tarnowo Podgórne, ul. Sowia 35	698 193 943, 61 814 74 44	www.gruntkowski.pl

ZACHODNIOPOMORSKIE



	Nazwa warsztatu	Adres	Telefon	Strona internetowa, mail
1.	ATS Auto Truck Serwis H. Wojciechowski	75-736 Koszalin, ul. Gnieźnieńska 28A/5	511 896 614	
2.	"Stach"	Koszalin, ul. Topolowa 25A	502 608 601	chrzanki@interia.pl
3.	WEST-TRANS Sp. z o.o.	78-200 Białogard, ul. Królowej Jadwigi 8	94 312 78 55	biuro@west-trans.pl

Direzione **Italia**

Podobno wszystkie drogi prowadzą do Rzymu. Jednak większość ładunków przewożonych do Włoch trafia na północ, ponieważ jest to najbardziej uprzemysłowiony region. Długość wszystkich autostrad we Włoszech to ponad 6,5 tys. km, niestety za przejazd nimi trzeba płacić na bramkach.

Tomasz Małyszko

Włochy, mimo informacji o spowolnieniu i problemach gospodarczych i tych z finansami publicznymi, są w dalszym ciągu państwem o wysokim PKB i dużym potencjale, zarówno eksportowym, jak i importowym. Uznaje się je za ósmą największą gospodarkę świata, w strefie euro pod względem wielkości wymiany handlowej są trzecim partnerem dla Polski.

Przez Austrię najdrożej

Dla polskiego przewoźnika drogowego rynek przewozów do Włoch jest łatwo dostępny, ale musi liczyć się z pewnymi uwarunkowaniami. Zasady wykonywania przewozów do Włoch, te nieujęte w przepisach prawa UE, znajdują się w Umowie z 13 lipca 1968 między Rządem PRL a Rządem Republiki Włoskiej o międzynarodowych przewozach drogowych. Wykonywanie przewozów w ruchu między Włochami a państwami UE jest możliwe na postawie licencji wspólnotowej. Natomiast zapisy powyższej umowy określają, że przewozy z kraju trzeciego spoza UE do Włoch, jak również z Włoch do kraju trzeciego spoza UE wymagają posiadania zezwolenia specjalnego. Od roku 2004 Ministerstwo Transportu Włoch nie prowadzi z Polską wymiany tych zezwoleń, dlatego jedyna możliwość wykonywania takich przewozów to posiadanie w firmie zezwolenia EKMT/CEMT.

Pierwsze problemy po podjęciu zlecenia przewozu do Italii pojawiają się przy przejeździe przez Alpy, bowiem państwa znajdujące się na terenie Alp skutecznie starają się ograniczyć ruch tranzytowy, a także konkurencję. Niemcy stawiają na drobiazgowe kontrole stanu technicznego pojazdów i zabezpieczeń ładunków. W Szwajcarii i Austrii obowiązują wysokie opłaty drogowe, ale również restrykcyjne ograniczenia ruchu. Jest możliwość przejazdu przez Alpy na wagonach kolejowych. Połączenia obsługuje firma ÖKOMBI (http://www.oekombi.at/), jednak koszty takiego przejazdu powodują, że średnia cena za fracht z Polski do Włoch zwykle nie pokrywa wszystkich kosztów przewozu. Dlatego wielu przewoźników - ze względów nie tylko ekonomicznych - woli wybrać okrężną drogę przez Słowację, Węgry i Słowenię.

Co droga – to inny zakaz i nakaz

Stan włoskich dróg jest niezły i zapewnia szybki przejazd między głównymi ośrodkami przemysłowymi. Choć podobno wszystkie drogi prowadzą do Rzymu, to jednak większość ładunków przewożonych do Włoch trafia na północ, ponieważ jest to region najbardziej uprzemysłowiony. Długość wszystkich autostrad we Włoszech to ponad 6,5 tys. km, niestety za przejazd nimi trzeba płacić na bramkach. Płatność można realizować gotówką, dedykowanymi kartami płatniczymi oraz niektórymi kartami paliwowymi lub skorzystać z systemu automatycznego poboru opłat Telepass. Wysokość opłat jest zróżnicowana i zależy od rodzaju pojazdu, a dokładniej od liczby osi pojazdu. Stawki za przejazdy są różne, bowiem jest wielu operatorów autostradowych, można je sprawdzić na stronie internetowej www.aiscat.it. Dodatkowo trzeba płacić za przejazd tunelami. Stawki za przejazd tunelem Mont Blanc (Włochy - Francja) to dla 5-osiowego pojazdu o wysokości ponad 3 m i klasie emisji Euro 3 wynoszą: w jedną stronę 287 €, natomiast w dwie strony to koszt 451,30 €. Tym tunelem nie mogą poruszać się pojazdy o emisji spalin Euro 0, a także pojazdy przewożące towary niebezpieczne. W przypadku przejazdu drugim tunelem do Francji - Fréjus - dla tego samego rodzaju pojazdu obowiązują identyczne stawki opłat. Trzecim płatnym tunelem jest Wielki Tunel Św. Bernarda biegnący pod Wielką Przełęczą Św. Bernarda między Włochami a Szwajcarią. Opłaty za przejazd w jedną stronę dla ciągnika siodłowego z naczepą to 147,5 €, a w dwie strony to koszt 236 €. Istnieje możliwość wykupienia karty przejazdowej na 10 lub 20 przejazdów w cenie 1 112 € oraz 1 905 €, która ważna jest przez rok i może być używana przez różne pojazdy z tej samej kategorii.

We Włoszech nie ma obowiązku posiadania łańcuchów przeciwślizgowych w pojeździe. Natomiast trzeba je mieć zimą w czasie przejazdu przez Alpy i na wszystkich okrytych śniegiem drogach. Należy ich także używać na odcinkach dróg oznaczonych odpowiednim znakiem drogowym. Przepisy włoskie stanowią, że odpowiednie władze regionalne mogą nakazać poprzez znaki drogowe stosowanie opon zimowych. W niektórych regionach administracyjnych: Bolzano, Novara i Verbano pomiędzy 15 listopada i 31 marca taki obowiązek jest wprowadzany. Kary za brak wymaganego wyposażenia zimowego wahają się pomiędzy 78 a 311 €.

Ograniczenia, ograniczenia...

Trzeba pamiętać, że Włochy bardzo intensywnie pracują nad wprowadzeniem ekologii do miast. Dlatego np. w Mediolanie już w 2008 roku zastosowano system Ecopass. Obecnie w ponad 18 miastach i regionach wdrożono już zielone strefy, które skutecznie ograniczają wjazd starszych pojazdów ciężarowych, szczególnie do centrów miast. Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej www.lowemissionzones.eu.

Spośród różnych dodatkowych wymogów można wymienić konieczność posiadania w pojeździe kamizelki lub kamizelek odblaskowych. Jeśli nastąpi awaria pojazdu na drodze poza terenem zabudowanym i kierowca musi opuścić pojazd w nocy lub w czasie obniżonej przejrzystości powietrza, obowiązkowo musi założyć kamizelkę odblaskową. Dotyczy to również innych osób, które w tym czasie opuszczają pojazd. Zatem zalecane jest, aby w pojeździe była co najmniej jedna kamizelka odblaskowa.

Włochy wprowadziły ograniczenia ruchu dla samochodów ciężarowych o maksymalnej masie całkowitej powyżej 7,5 t w niektóre dni: niedziele, święta publiczne i dni o zwiększonym natężeniu ruchu. Godziny rozpoczęcia zakazów różnią się w zależności od „rangi" danego dnia, podobnie jest z godzinami zakończenia zakazów. Trzeba bardzo uważać, bowiem w ciągu roku władze włoskie potrafią zmieniać te ograniczenia. Należy sprawdzać w dostępnych źródłach aktualnie obowiązujące zakazy. Istnieją również różnego rodzaju wyjątki od tych zakazów, dotyczą one głównie pojazdów służb lub przewożących ładunki specjalnie określone, np. prasę, zaopatrzenie samolotów, artykuły szybko psujące się. Lista wyjątków jest dosyć obszerna, ale trzeba poświęcić trochę czasu, aby sprawdzić, czy dany towar, mimo że wymieniony w wyjątkach, jest faktycznie zwolniony z zakazu przewozu w czasie ograniczeń ruchu. Ponadto władze włoskie wprowadziły obowiązek oznakowania specjalnymi tablicami pojazdów przewożących w czasie zakazu niektóre artykuły spożywcze. I tak np. pojazdy przewożące mleko, świeże owoce, warzywa, świeże mięso i ryby oraz kwiaty cięte muszą mieć zielone tablice o wymiarach 50 cm x 40 cm z czarną li-

> Jak podaje Konsulat RP w Mediolanie, co roku odnotowuje się blisko 500 przypadków naruszenia przez Polaków przepisów obowiązujących we Włoszech, co dla kierowców i przewoźników drogowych oznacza poważne problemy. W wielu wypadkach zatrzymywane są prawa jazdy kierowców. Często przewoźnicy, którzy doświadczyli problemów na włoskich drogach, muszą angażować specjalistyczne i drogie firmy prawnicze.

przewoźnik nr 26

wydarzenia

55 lat minęło

19 marca 2010 r.
Sejm przyjmuje ustawę antykryzysową dla transportu. Początek nowelizacji przepisów transportowych dał ogólnopolski protest przewoźników drogowych, do którego doszło wiosną 2009 roku. Konkretne postulaty przewoźników zapisano 2 czerwca 2009 r. w "Porozumieniu w sprawie przyjęcia pakietu antykryzysowego dla polskiego transportu drogowego". We wrześniu 2009 r. poselski projekt "ustawy antykryzysowej" dla transportu drogowego trafił do Marszałka Sejmu. Przewoźnicy spodziewali się zakończenia prac nad "ustawą antykryzysową" jesienią 2009 roku. Jednakże proces legislacyjny przeciągnął się aż do 2010 roku. Ustawa weszła w życie 2 kwietnia.

maj 2010 r.
Biuro ZMPD otrzymuje certyfikat ISO 9001:2009.

listopad 2010
Otwieramy portal polskich przewoźników drogowych stworzony przez biuro ZMPD, kolejną, nowoczesną i bogatą w niezbędne przewoźnikom informacje wersję strony internetowej ZMPD.

1 lipca 2011 r.
Na polskich drogach uruchamiany jest elektroniczny pobór opłat, tzw. e-myto.

grudzień 2011 r.
Na Facebooku powstaje strona ZMPD.

4 grudnia 2011 r.
Wchodzi w życie tzw. pakiet drogowy, zestaw 3 rozporządzeń unijnych. Jest to początek kłopotów polskich przewoźników, bowiem brakuje polskich przepisów, umożliwiających realizację rozporządzeń UE.

styczeń 2012 r.
„Otwarcie" 100 warsztatów dla członków ZMPD. To inicjatywa Rady ZMPD, która rekomenduje w każdym z województw od kilku do 20 punktów obsługi technicznej, w których członkowie ZMPD otrzymają usługę z rabatem. Wykaz zaufanych stacji serwisowych wydrukowano w postaci poręcznej broszurki, dostępny jest też na portalu ZMPD oraz w tym i trzech poprzednich wydaniach "Przewoźnika".

terą ,,d" o wysokości 20 cm. Tablice te muszą być przymocowane po obu stronach oraz z tyłu pojazdu. Przepisy włoskie przewidują również, że jeśli ładunek nie jest wymieniony w wyjątkach od zakazu, to jego przewóz jest możliwy, pod warunkiem uzyskania zezwolenia zwalniającego. Aby je otrzymać, na 10 dni przed przewozem należy złożyć wniosek do właściwej terytorialnie prefektury. Urząd oceni pilność dostawy i warunki realizacji tego przewozu. Jeśli decyzja okaże się pozytywna, wówczas zezwolenie może być wydane na okres do 6 miesięcy. O ile uda się uzyskać takie zezwolenie, trzeba pamiętać, że pojazd przewożący niektóre ładunki wrażliwe na upływ czasu też musi być oznaczony zieloną tablicą o określonych wymiarach, ale z umieszczoną na niej czarną literą ,,a". Dodatkowe zakazy ruchu obowiązują pojazdy przewożące materiały wybuchowe klasy 1, podlegające pod przepisy ADR.

Poruszając się po włoskich drogach nie wolno zabierać do pojazdu autostopowiczów. Kierowcy i przewoźnicy są narażeni na olbrzymie sankcje, o ile zdarzy się, że do pojazdu zostanie zabrana osoba, która nie posiada pozwolenia na pobyt we Włoszech. Kierowca podlega wówczas karze pozbawienia wolności do 12 lat oraz grzywnie w wysokości 15 tys. € za każdego przewożonego pasażera, natomiast przewoźnik jest karany konfiskatą pojazdu.

Kłopotliwe konsekwencje

Jak podaje Konsulat RP w Mediolanie, co roku odnotowuje się blisko 500 przypadków naruszenia przez Polaków przepisów obowiązujących we Włoszech, co dla kierowców i przewoźników drogowych oznacza poważne problemy. W wielu wypadkach zatrzymywane są prawa jazdy kierowców. Najczęstsze naruszenia przepisów to:

- wyprzedzanie w miejscu obowiązywania zakazu wyprzedzania dla samochodów ciężarowych,
- przekroczenie dopuszczalnej prędkości o co najmniej 40 km/h,
- kierowanie samochodem ciężarowym w czasie obowiązywania zakazu ruchu,
- prowadzenie samochodu bez wykresówki lub manipulacje w tachografie,
- prowadzenie pojazdu nienormatywnego bez odpowiedniego zezwolenia,
- prowadzenie samochodu ciężarowego pod wpływem alkoholu,
- zawracanie na autostradzie lub przed wjazdem na autostradę.

90% przypadków odbierania prawa jazdy zdarza się w północnych Włoszech. W prawie każdym wypadku zatrzymania prawa jazdy jest orzekany zakaz prowadzenia pojazdów na czas określony i może on wynosić od 15 dni do roku. Zwykle zatrzymane prawa jazdy są przekazywane do Konsulatu RP w Mediolanie, skąd później trafiają do odpowiednich starostw w Polsce. Niestety nie jest to regułą, bowiem formalna procedura nie jest ściśle określona i tryb postępowania w głównej mierze zależy od dobrej woli prefektury.

Należy pamiętać o jeszcze jednym spośród licznych wymogów dotyczących kierowców: we Włoszech od 2010 roku prowadzona jest akcja zero tolerancji dla kierowców zawodowych pod wpływem alkoholu. Dopuszczalne norma 0,5 g/l zawartości alkoholu we krwi ich nie dotyczy. Kierowcy profesjonalni mają bezwzględny zakaz prowadzenia samochodu, jeśli poziom alkoholu we krwi nie jest zerowy.

Dodatkową represją za naruszanie przepisów, stosowaną zgodnie z włoskim kodeksem drogowym, jest zatrzymywanie pojazdów. Ma to miejsce w przypadku, gdy nie zapłacono wymierzonego mandatu. Pojazd jest wówczas odstawiany na parking depozytowy wyznaczany przez nakładającą karę służbę. Niestety, jeśli dojdzie do odstawienia pojazdu na parking, wówczas kierowca/przewoźnik musi dodatkowo pokryć koszty postoju pojazdu na parkingu. W przypadku naruszenia przepisów dotyczących wykonywania przewozu międzynarodowego z zezwoleniem drogowym istnieje możliwość zmiany parkingu depozytowego na inny wybrany przez przewoźnika. Przewoźnik musi wówczas na odpowiednim formularzu złożyć oświadczenie, że pojazd będzie znajdował się na terenie Włoch w miejscu innym niż publiczne, zapewniającym odpowiednie warunki do przechowywania pojazdu. Taka zamiana parkingu daje wymierne korzyści w postaci zmniejszenia wysokości opłaty parkingowej. Zwrot pojazdu zawsze następuje w Biurze Policji Drogowej, która wydaje dokument potwierdzający zwolnienie pojazdu. Jest on niezbędny do wydania pojazdu z parkingu, oczywiście po zapłaceniu opłaty parkingowej. Niektóre kategorie naruszeń przewidują zatrzymanie dowodu rejestracyjnego. Wówczas policja przesyła dowód rejestracyjny do regionalnego urzędu motoryzacji, a po upływnie okresu kary można starać się o odzyskanie dowodu rejestracyjnego w tym urzędzie.

Zatrzymanie pojazdu na parkingu depozytowym skutkuje ograniczonym do niego dostępem. Dlatego kierowca powinien od razu zabrać wszystkie niezbędne rzeczy osobiste. Dostęp do pojazdu jest możliwy tylko za zgodą policji. Jeśli samochód jest załadowany towarem i właśnie wykonuje przewóz, wówczas istnieje możliwość przeładowania towaru na inny pojazd, ale tylko taki, który spełnia wymogi wynikające z przepisów transportowych i ruchu drogowego. Jeśli ładunek jest przewożony pod karnetem TIR, wówczas zgodę na przeładunek musi również wyrazić najbliższy lub odpowiedni urząd celny.

Szczególną uwagę należy zachować, gdy podejmuje się ładunek np. z Włoch do Polski, co jest wskazane w liście przewozowym CMR i w zleceniu, ale inne dokumenty (np. celne) wskazują, że docelowo ładunek ma trafić do kraju trzeciego spoza UE, np. do Rosji, czy Ukrainy. Włoskie służby, jak na razie, nie uznają relacji przewozowej wynikającej z listu przewozowego CMR. Według nich, aby móc wykonać taki przewóz, w pojedzie musi się znajdować zezwolenie CEMT/EKMT. Brak tego zezwolenia skutkuje karą w wysokości ponad 4 tys. € oraz zatrzymaniem pojazdu na okres 3 miesięcy.

Podobnie jest z przewozami nienormatywnymi. Bez spełnienia odpowiednich wymogów i warunków przewidzianych dla tego rodzaju transportu jest się narażonym na wysokie kary - mandat w wysokości 715 € oraz zatrzymanie pojazdu i dowodu rejestracyjnego na okres do 2 miesięcy. Natomiast przekroczenie prędkości w ruchu drogowym powoduje, że można spodziewać się nałożenia mandatu w wysokości od 72 € do 2970 € wraz z zawieszeniem prawa jazdy na okres do 3 miesięcy. Największe kary za naruszenia w ruchu drogowym występują przy jeździe w kierunku przeciwnym na autostradzie i jest to mandat od 1 842 € do 7 369 € wraz z dziesięcioma punktami karnymi, zawieszenie prawa jazdy na okres od 6 do 24 miesięcy oraz zatrzymanie pojazdu na okres 3 miesięcy.

Pilnować formalności!

Zawsze należy pamiętać, że w przypadku nakładania kary, jeśli przewoźnik nie zgadza się z zarzutami i chciałby na drodze administracyjnej złożyć odwołanie, musi od razu zgłosić wystawiającemu karę funkcjonariuszowi, aby nadał status wpłaty jako depozyt. Chęć wniesienia odwołania nie zwalnia z obowiązku wpłacenia depozytu na poczet ewentualnej kary. Podczas decyzji administracyjnej i wpłacaniu kary niezgłoszenie sprzeciwu będzie potraktowane jako przyznanie się do winy, co zamyka drogę odwoławczą. Jeśli już firma otrzyma karę administracyjną i dokona wpłaty kaucji, to odwołania od kar można wnosić do właściwej terytorialnie Prefektury lub w urzędzie policji drogowej, albo do Sędziego Pokoju w przeciągu odpowiednio 90 i 60 dni od zdarzenia lub doręczenia protokołu. Odwołanie powinno być sporządzone w języku włoskim. Jak podaje Konsulat RP, w regionie Trentino-Alto Adige może być także przygotowane w języku niemieckim, a w regionie Valle d'Aosta w języku francuskim. Skierowanie pisma do urzędu w innym języku powoduje, że jest ono ignorowane i nie będzie miało wpływu na zachowanie urzędowych terminów. Również możliwość komunikacji w innym języku niż włoski ze służbami kontrolnymi jest w wielu wypadkach niemożliwa. Często przewoźnicy, którzy doświadczyli problemów na włoskich drogach, muszą angażować specjalistyczne i drogie firmy prawnicze.

Jak do tej pory firmy członkowskie często zgłaszały do ZMPD informacje o wielu rozmaitych wymaganiach, którym polscy przewoźnicy muszą sprostać. Nie zawsze te problemy można rozwiązać doraźnie. Bardzo pomocną okazuje się znajomość włoskich wymagań i realiów, bowiem tamtejsze służby wyjątkowo skutecznie dbają o równowagę na rynku transportowym. Trzeba być przygotowanym na częste kontrole drogowe, podczas których sprawdzane są: czas pracy, posiadane dokumenty i ładunek. Przewoźnik, który chce uczestniczyć w rynku włoskim musi pamiętać, że Włochy to kraj emocji, hałasu i pracy z ,,dreszczykiem".

reklama

ubezpieczenia
usług transportowych i logistycznych

LUTZ

SZEROKI ZAKRES UBEZPIECZEŃ
OCP
KABOTAŻ
OCS

PRZEJMUJEMY TWOJE TROSKI

Regionalne punkty kontaktowe:
35-959 Rzeszów, Al. Wyzwolenia 6
Tel. (017) 860 32 48
Kom. 723 688 239

66-015 Przylep k. Zielonej Góry
ul. 22 Lipca 86 B
Tel. (068) 328 34 72
Kom. 723 688 238

70-812 Szczecin, ul. Pomorska 88
Kom. 723 688 208

lutzocp@zmpd.pl

LUTZ ASSEKURANZ Maklerges.m.b.H.
Biuro Obsługi Klienta przy ZMPD, pokój 24
00-175 Warszawa, Al. Jana Pawła II 78
lutz@zmpd.pl

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

Pokój 24

lutz-assekuranz.pl

dls Land und See Speditionsgesellschaft mbH

UWAGA !!! ATRAKCYJNE STAWKI!!!

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

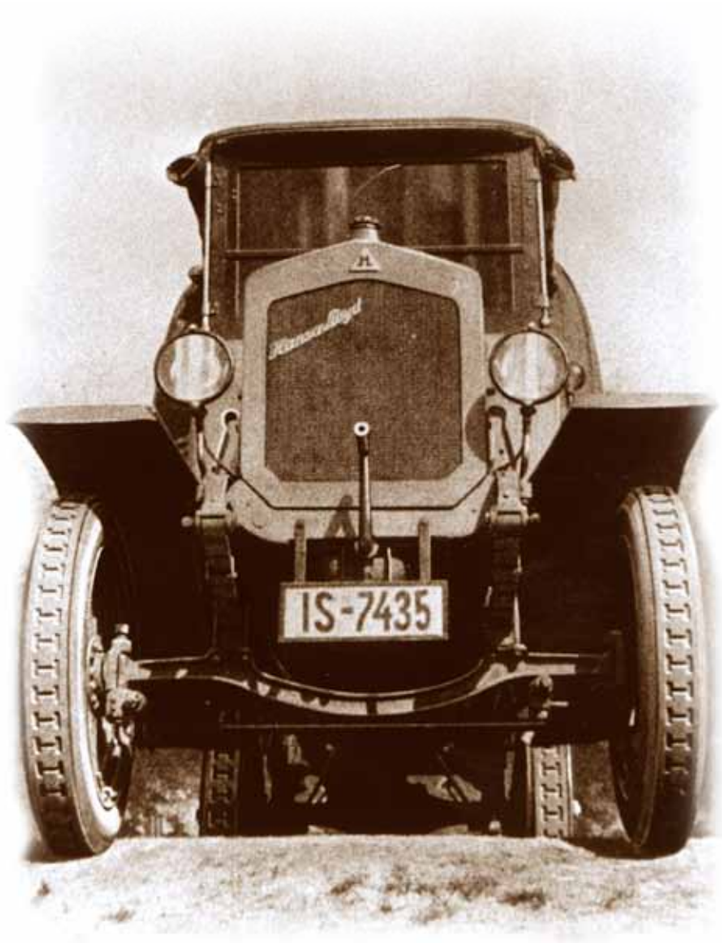
dls zaprasza:
do całorocznej współpracy przewoźników posiadających ciągniki siodłowe celem realizacji transportów plandekowych w relacjach:

PL - EU - PL oraz EU - WNP - EU
Oferujemy bezpłatnie naczepy plandekowe
Gwarantujemy stałe stawki za przejechany KAŻDY kilometr oraz stałe zatrudnienie w tzn. ruchu okrężnym.

dls zapewnia:
- całoroczne zatrudnienie zestawów
- punktualną wypłatę należności frachtowych
- pomoc w rozwiązywaniu bieżących problemów eksploatacyjnych
- komunikację w języku polskim, rosyjskim, niemieckim lub angielskim
- przejmujemy również myto na terenie UE

Prosimy o telefoniczne lub pisemne skontaktowanie się:
dls Land und See Speditionsgesellschaft mbH
Jacobsrade 1, D-22962 SIEK (koło Hamburga)
E-Mail: A.Hische@dls-Deutschland.de
http:// www.dls-Deutschland.de

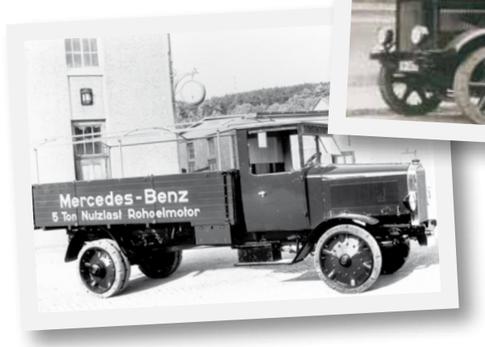
Andrzej Hische Tel.: 0049/4107/333 140; Fax: 0049/4107/333 159



Demobil na drogach

Wojna wykazała, że samochody są na tyle niezawodne, że mogą zastąpić konie, a także wspomóc kolej, wykonując dowozy na bliskie odległości. W większości krajów w latach dwudziestych nastąpił szybki rozwój przewozów drogowych, przede wszystkim autobusowych oraz ciężarowych na użytek własny.

Pod koniec lat 20. ciężarówki z przyczepą mogły pomieścić nawet spore ładunki o masie 8-10 ton, jednak najcięższe modele nadal używały masywów.



Mercedes w najcięższych modelach próbował zastosować silnik wysokoprężny. Ten typ napędu przyjął się dopiero w latach 30.

Robert Przybylski, Rzeczpospolita

W najbardziej zmotoryzowanym w Europie kraju, w Wielkiej Brytanii, zaledwie 20 proc. ciężarówek należało do przewoźników świadczących usługi transportowe. Reszta służyła do transportu gospodarczego.

Zdemobilizowani żołnierze, jak np. Arndt Wobst, którzy w wojsku nauczyli się prowadzić ciężarówki, chętnie byli zatrudniani przez przewoźników. Przedsiębiorcy przeczuwali, że wykorzystywanie koni w transporcie odchodzi do lamusa. Wobst wspominał, że firma jego ojca, w której pracował, na przełomie 1919 i 1920 roku za 4 konie i 2 wozy otrzymała w wymianie od berlińskiego browaru ciężarówkę Benz. „Taki sam model prowadziłem w czasie wojny, więc miałem pełną wiedzę o obsłudze tego samochodu. Ciężarówka i przyczepa miały gumowe masywy, napęd łańcuchowy, a kierowca siedział z prawej strony. Dźwignia zmiany biegów była na zewnątrz, a słabe oświetlenie zapewniały lampy karbidowe. Ponieważ początkowo tylko ja potrafiłem prowadzić samochód, cały czas jeździłem. Pozostali pracownicy byli pomocnikami kierowcy. Z czasem siadałem za kierownicę tylko w sytuacjach wyjątkowych.”

Wobst przypomina sobie, że pierwszy kontrakt dotyczył przewozu węgla z kopalni Olaba niedaleko Kleinsaubernitz do Budziszyna. „Wkrótce jednak zaczęliśmy wybierać się w dalsze trasy. Przewoziliśmy produkcję papierni w Budziszynie do Berlina. Na ciężarówkę i przyczepę ładowaliśmy łącznie 8 ton papieru. Wyruszaliśmy z Budziszyna o 6-7 wieczorem i byliśmy w Berlinie dobre pół doby później. Niezbyt dobre materiały, z których zbudowano ciężarówkę oraz złe drogi, powodowały częste awarie i ciągnące się naprawy. Drobniejsze uszkodzenia, jak pęknięcie łańcucha, z łatwością sami reperowaliśmy. Narzędzia, nity i ogniwa, podobnie jak zapas paliwa, zawsze mieliśmy pod ręką. Gdy teren był płaski, osiągaliśmy 30-35 km/h. Jednak częste postoje zmniejszały średnią do 8 km/h. Bardzo często oliwiliśmy łańcuchy napędowe. Z tyłu ciężarówki wisiała stara beczka po śledziach wypełniona zużytym olejem. Pomocnik kierowcy musiał co jakiś czas wyjść z kabiny i rozprowadzać ten olej pędzlem po łańcuchach. Naprawy połamanych resorów były bardziej skomplikowane. Musieliśmy korzystać z pomocy najbliższego kowala, ale żeby dojechać do niego pod ciężarówkę wsadzaliśmy konar uciety z przydrożnego drzewa” - opisywał naprawy Wobst.

Niemiecki przewoźnik snując dalej opowieść dodał, że pierwszą daleką trasę odbył na zlecenie budziszyńskiej papierni, jadąc do Duesseldorfu. „Wyruszyliśmy w poniedziałek rano. Przez pierwszą noc jechaliśmy. W środę dotarliśmy na miejsce. Następnie pociągiem dojechałem do fabryki margaryny w Kleve. Miałem nadzieję, że dostanę transport do ich magazynu w Dreźnie. Poddali mnie niemal śledztwu, w którym zapewniłem ich, że jestem w stanie dowieźć 8 ton margaryny na najbliższą niedzielę. Tak się składało, że koleje cierpiały na bardzo dokuczliwy brak wagonów, przez co trzeba było długo czekać na wykonanie usługi. Wreszcie zdobyłem zlecenie transportowe, pojechałem po ciężarówkę, która czekała wysprzątana i umyta przez mojego pomocnika Poldracka. Wyczyścił nawet karbidowe lampy i wyglansował mosiężną chłodnicę. Pojechaliśmy więc błyszczącym zestawem do Kleve i następnie do Drezna. Gdy w poniedziałek rano przyjechaliśmy na podwórko firmy, mój ojciec, który przed wyprawą był bardzo sceptyczny, z entuzjazmem stwierdził, że natychmiast musimy jechać z powrotem do Duesseldorfu”.

Przy tak dużym zapotrzebowaniu na szybkie przewozy młode firmy transportowe rozbudowywały się i przesiadały z koni na ciężarówki. „W sezonie 1920-1921 kupiliśmy drugiego Benza z tego samego browaru. W 1927 roku nabyliśmy pierwszego Benza z napędem wałem kardana i elektrycznym oświetleniem. Używaliśmy go na dłuższych trasach.”

Nieśmiertelne Berliety CBA służyły także producentom win, rozwożąc zacny trunek do odbiorców.

Wczesne autobusy, jak Kaessbohrer z 1927 roku na podwoziu Mercedesa, były bardzo luksusowe i mieściły do trzydziestu pasażerów.

Niemiecki rynek przewozów od samego zarania regulowany był przepisami. 24 stycznia 1919 roku wszedł obowiązek uzyskiwania koncesji na wykonywanie przewozów samochodowych na transport osób i rzeczy. Pozwolenia na wykonywanie przewozów nie uzyskali ci, którzy zamierzali konkurować z Pocztą Niemiecką lub Kolejami Niemieckimi. Oba przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu wykorzystywały ciężarówki.

Autobusowe Eldorado

W 1913 roku Poczta Niemiecka miała 315 autobusów, kursujących na liniach o łącznej długości 3 248 km. W tym właśnie roku skorzystało z nich 4,9 mln pasażerów. W 1921 roku przedsiębiorstwo dysponowało już 428 autobusami, które na 270 liniach o łącznej długości 5 985 km przewiozły 8,18 mln pasażerów. W 1924 roku ruch autobusowy zagęścił się: liczba autobusów wzrosła do 908, liczba linii do 461, a ich długość osiągnęła 8 793 km. Skorzystało z nich 8,51 mln pasażerów. W kolejnych czterech latach nastąpiła prawdziwa eksplozja ruchu autobusowego. W 1928 roku poczta miała 2 849 autobusów, kursujących na 1 722 liniach o długości 32 094 km. Samochody przewiozły 68,85 mln pasażerów.

Sieć pocztową uzupełniali prywatni przewoźnicy, zrzeszeni w dwóch organizacjach branżowych. W 1928 roku mieli 1 211 autobusów, a więc o połowę mniej od poczty, które kursowały na 511 liniach (jedna trzecia sieci pocztowej) o łącznej długości 8 592 km, a więc 3,7 razy krótszej od obsługiwanej przez przedsiębiorstwo państwowe. Prywatni przedsiębiorcy przewieźli 74,17 mln pasażerów, czyli 6 mln więcej od poczty.

Mimo błyskawicznego rozwoju największego przewoźnika, rozwój transportu samochodowego był krępowany brakiem kapitału. W efekcie przyrost taboru i zastępowanie trakcji konnej było powolne. W latach 1924-1932 liczba koni w Niemczech zmalała o 12 proc., zaś w Berlinie o 5,3 proc. Jeszcze w 1927 roku w Berlinie było 8 tys. koni pociągowych i 200 ciężarówek. Na ulicach Bremy pracowało 900 koni i 40 ciężarówek, dla Mannheim te liczby wyglądały następująco: 400 koni i 30 ciężarówek.

Gwałtowny rozwój przewozów autobusowych następował także w innych państwach. We Włoszech w 1922 roku długość linii autobusowych wynosiła 40 471 km i w siedem lat wzrosła ponad dwukrotnie, do 85 450 km. Podobny rozkwit przeżywała komunikacja autobusowa w Wielkiej Brytanii. W 1920 roku działało tam 800 przewoźników autobusowych, a 10 lat później ich liczba przekroczyła 4 tys. Przedsiębiorstwa eksploatowały 45 tys. autobusów. Przewozy autobusowe rozwijały się szybciej od innych rodzajów transportu samochodowego, o czym świadczy rosnący odsetek autobusów w stosunku do samochodów użytkowych. W 1926 roku wynosił 19 proc., a 5 lat później wzrósł do 30 proc. W tych samych latach odsetek autokarów powiększył się z 7 do 22 proc.

We Francji rola autobusów także była nie do przecenienia. Tylko w departamencie Aveyron 347 osad

Ciężarówki z możliwością przewozu od drzwi do drzwi idealnie nadawały się dla firm przeprowadzkowych.

było obsługiwanych wyłącznie przez autobusy, gdy tylko kolej obsługiwała 62 miejscowości. W 1927 roku subsydiowane i niezależne linie autobusowe łącznie miały długość 80 tys. km. Według danych zebranych przez Michelina we Francji działało 2 700 spółek transportu autobusowego. Do największych zaliczały się w 1928 roku: komunikacja miejska w Paryżu (STCRP), mająca 1 489 samochodów oraz komunikacja departamentalna, która dysponowała 779 pojazdami.

Francuzi rozwijali transport autobusowy także w koloniach. Subsydiowana przez zarząd protektoratu Spółka Transportowa w Maroku (CTM) nieprzerwanie rozwijała się w latach 20. i w 1931 roku miała 150 ciężarówek oraz 250 autobusów, które kursowały na liniach o długości 6 310 km. Samochody przewiozły kilkanaście milionów pasażerów i zapewniały sieć pocztowej łączności. Luksusowe autokary łączyły m.in. Marakesz i Kasablankę – na przejechanie 239 km potrzebowały 4,5 godz. Samochody CTM przewożąc ładunki i przesyłki pocztowe wykonały w 1930 roku pracę przewozową sięgającą 4 mln tkm.

Rząd bacznym okiem obserwował poczynania niezależnych przewoźników autobusowych, którzy rozwijali się na warunkach kolei – one dyktowały ceny przewozów. Cena przewozu pasażera koleją na dystansie kilometra wynosiła w 1921 roku 6,11 centyma i pod koniec dekady wzrosła niemal dwukrotnie - do ponad 11 centymów. Mimo szybkiego rozwoju komunikacji autobusowej, jej udział w pracy przewozowej nie osiągnął nawet 1 procentu rynku. W sezonie 1928/1929 praca kolei francuskich wyniosła 8,2 mld pasażero-kilometra, gdy autobusów 32,4 mln.

Co ma ciężarówka do taniej żywności?

Samochodowe przewozy pasażerskie rozwijały się także w USA. Każdego ranka 51 500 autobusów szkolnych rozwoziło dzieci do szkół. W 1927 roku w USA działało 33 800 firm autobusowych, jednak prawdziwą potęgą byli przewoźnicy rzeczy, których administracja rządowa naliczyła 160 tys. Liczba ciężarówek zwiększyła się z 1 mln w 1919 roku do 3,6 mln sztuk w 1930 roku. Ten szybki wzrost przewozów ciężarowych tłumaczy silna pozycja i zasobność farmerów, którzy dzięki samochodom mogli zdobyć coraz odleglejsze rynki zbytu – ciężarówki były znacznie tańsze od trakcji konnej.

Już prezydent Harding nazwał nieproporcjonalnie duże koszty dystrybucji największym problemem gospodarczym kraju. Koszt przewozu stanowił ponad połowę ceny detalicznej żywności! Na początku lat 20. jedna z nowojorskich firm stwierdziła, że zastosowanie samochodu zamiast koni obniżyło koszty za tono-milę z 48 do 20 centów. W Milwaukee w stanie Wisconsin mleczarnia zaczęła używać ciężarówek do hurtowego przewozu mleka i dzięki temu obniżła cenę kwarty o 2 centy, to jest blisko połowę ceny. W 1920 roku dzięki ciężarówkom farmerzy dostarczali towar w promieniu do 60 mil, gdy dekadę wcześniej limitem była odległość dziesięciu mil.

Samochody ciężarowe kupowali

W przewozach towarów masowych, jak np. drewna, ciężarówka stała się cennym uzupełnieniem dla kolei. Stukonna, 3-tonowa Scania z 1930 roku rozwoziła dłużycę na bliskich odległościach.

Zimą chętnie wykorzystywano sanie – tak jak tutaj - zamiast tylnej osi.

głównie farmerzy, którzy potrzebowali lekkich i tanich modeli. Dlatego 83 proc. ciężarówek zbudowanych w amerykańskich fabrykach w 1922 roku miało ładowność poniżej 1 tony. Przykładem takiej powojennej działalności przewozowej może być firma należąca do braci LeBiondo. Tuż po wojnie kupili 4-cylindrowego, 1,5-tonowego Forda, którym do Filadelfii lub Atlantic City wozili płody ze swego gospodarstwa. Gdy ich towar nie wypełniał ciężarówki, przewozili warzywa sąsiadów, na co ci się chętnie godzili, bo nie musieli sami tracić czasu. Frank LeBiondo wspominał, że w mieście parkowali wzdłuż krawężnika w kwartale hurtowni i sprzedawali towar temu, kto lepiej płacił. „Zdarzało się, że nabywca brał wszystko i wskazywał jako miejsce rozładunku np. President Hotel" – opisywał Frank. W 1923 roku Frank i jego brat Ben kupili Reo Speedwagon i skoncentrowali się na transporcie, porzucając farmę ojca, na której zostało jeszcze dwóch braci i pięć sióstr. Z kolei Frank Nappi zauważył, że rosnącą liczbę traktorów trzeba będzie tankować i uruchomił firmę Abe Lihn rozwożącą po farmach paliwo. Ten rodzaj przewozów okazał się bardziej lukratywny od transportu płodów rolnych. Abe Lihn Transportation Company szybko rozwijała się i po kilku latach obsługiwała klientów w trzech stanach. Wtedy też zmieniła nazwę na Tri-State Transportation Company.

Dzięki farmerom wykorzystanie ciężarówek w USA przybrało charakter masowy. Zanim w 1908 roku pojawił się Model T, po USA poruszało się 4 tys. ciężarówek i 25 mln koni. W 1927 roku, gdy wyjeżdżał z fabryki ostatni Ford T, samochodów ciężarowych było już blisko 3 mln, koni zaś 19 mln.

Podobne do amerykańskich wyliczenia cen przewozów prowadzono także w Europie. Szwajcarzy podawali, że w ich kraju koszty transportu w cenach żywności stanowiły ok. 40 proc., w cenach materiałów budowlanych do 60 proc., zaś w cenach maszyn 11-14 proc. Według Niemców w cenie ziemniaków blisko połowę stanowił koszt transportu. Przy droższych produktach proporcja była niższa. Jako przykład korzyści z zastosowania drogich ciężarówek podawano przypadek francuskiego magazynu żywnościowego dla Paryża, do którego samochody umożliwiły codzienne dostawy od rolników w promieniu do stu kilometrów. Magazyn obsługiwany był przez 170 stałych linii towarowych.

Z kolejami czy przeciw nim?

Farmerzy nie korzystali z usług kolei z racji znacznego rozproszenia, ale także kolej coraz częściej traciła klientów z przemysłu i handlu. Przewóz stu funtów (ok. 50 kg) drobnicy pociągiem w klasie Express w 1921 roku z Buffalo do Tonawanda (odległość 10 mil) kosztował 83 centy, natomiast ciężarówką - 25 centów. Przewóz samochodem trwał o 46 godzin krócej. Przy odległości 129 mil (do Ashtabula) koszty wyrównywały się (133 centy koleją i 130 samochodem), ale ciężarówka była nadal szybsza i to o 68 godzin. Na dystansie 308 mil (do Albany) kolej kosztowała 138 centów (ponad dwukrotnie taniej od ciężarówki), ale przewóz nią trwał o 65 godzin dłużej.

Przewóz koleją zabierał dużo czasu, ponieważ doliczano czas przeładunku towaru na stacji i odwiezienia do odbiorcy oraz koszty opakowania. Tymczasem załadunek i wyładunek ciężarówki trwał godzinę, a prędkość podróżna sięgała 16 km/h. Z dobrodziejstwa szybkiego transportu drogowego skorzystał np. duży dom towarowy w Detroit i uruchomił samochodową dystrybucję zakupów w promieniu 75 mil. Dzięki temu znacząco poszerzył krąg odbiorców oraz wyraźnie podniósł jakość obsługi. Kolej traciła także ważnych klientów, jak np. producentów mebli oraz firmy zajmujące się przeprowadzkami, które rezygnowały z kolei z powodu licznych przeładunków towaru, choć na dystansie powyżej 300 mil była tańsza od ciężarówek.

Wiceprezes kolejowej spółki Pennsylvania System Elisha Lee stwierdził w 1921 roku, że nie obawia się konkurencji ciężarówek. „Najprawdopodobniej będą one funkcjonować na krótkich odległościach i koleje natychmiast na tym skorzystają finansowo, bo nie będą musiały zajmować się niedochodowymi przewozami na bliskie odległości, do których niezbędne są kosztowne w utrzymaniu terminale."

Przykładem był nowy terminal w Cincinnati, który tylko w jednym roku uwolnił do przewozów dalekodystansowych 66 tys. wagonów kolejowych, wyeliminował 300 tys. operacji rozrządowych, przyspieszył dostawy o 52 godziny i zmniejszył nakłady pracy o połowę dzięki uniknięciu przeładunków.

Podobnie rzecz się miała w Europie. Jeden z sabaudzkich producentów dostarczał do Paryża towary koleją, za co płacił rocznie 6 mln franków, przy obrotach firmy 25 mln franków. Zastosowanie ciężarówek zmniejszyło wydatki na transport o trzy czwarte.

W latach dwudziestych XX wieku na pojawieniu się ciężarówek skorzystały przede wszystkim towarzystwa kolejowe. Największym operatorem samochodów ciężarowych w USA w 1926 roku był American Railway Express, którego wszystkie oddziały w USA miały 6 049 ciężarówek. Poczta amerykańska była dopiero na drugim miejscu. W 1926 roku 46 spółek kolejowych używało ciężarówek do obsługi terminali kolejowych, 15 do dostarczania towarów bezpośrednio do klientów, a 11 zastąpiło ciężarówkami lokalne linie. Większość przedsiębiorstw kolejowych wynajmowało usługi transportu drogowego. Tylko 6 miało wyłącznie własne ciężarówki, a 5 stosowało model mieszany.

Volvo 1928 I seria. Gdy Volvo rozpoczęło produkcję ciężarówek, zaczęto od najpopularniejszych, lekkich modeli, stosowanych w dystrybucji.

retro

przewoźnik nr 26

poradnik

Leasing środków transportu w rozliczeniach podatkowych

Anna Piotrkiewicz

Leasing na każdym etapie rozwoju gospodarczego jest jedną z ważnych form finansowania posiadania środków transportu. Posiada wiele cech, których nie mają tradycyjne formy inwestowania, tj. zakupy ze środków własnych oraz w ramach kredytów bankowych. W skrócie można je ująć następująco:

1. sposób na finansowanie dóbr inwestycyjnych, których zakup często przekracza możliwości finansowe firmy transportowej.
2. przedsiębiorca nie inwestuje swojej gotówki (może być ona wykorzystana tam, gdzie można uzyskać z niej większe korzyści)
3. procedura załatwiania formalności jest prostsza i krótsza niż w przypadku starania się o kredyt
4. raty leasingowe płacone są z bieżących przychodów
5. brak ryzyka inwestycyjnego (w leasingu operacyjnym).

W działalności transportowej należy wydzielić leasing taboru od leasingu samochodów osobowych i wszystkich ich wersji podatkowych. W licencjonowanym transporcie drogowym podstawą dla świadczenia usług są samochody ciężarowe od 3,5 t dmc, ciągniki, naczepy i przyczepy oraz inny tabor transportowy.

Podział umów leasingu dla celów podatkowych

Umowy leasingu dzielimy z punktu widzenia podatkowego i księgowego na:

- leasing finansowy - jako nabycie rzeczy (nakład inwestycyjny)
- leasing operacyjny - jako usługa korzystania z rzeczy (wydatek pozainwestycyjny rozliczany na bieżąco w kosztach korzystającego).

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

Podstawowe regulacje dotyczące leasingu finansowego zapisane są w:

- art. 7 ust. 1 pkt 2) ustawy o VAT,
- art. 17 a , 17b, art. 17 l ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych- CIT,
- art. 23a , 23 b, art. 23 l ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych - PIT.

Opłaty wstępne w leasingu

Czy wstępna opłata leasingowa stanowi koszt okresu bieżącego, czy opłata administracyjna stanowi koszt podatkowy okresu bieżącego.

Korzystający może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów wszelkie poniesione koszty związane z przedmiotem umowy leasingu, w tym także wydatek związany z uiszczeniem wstępnej opłaty leasingowej i opłaty administracyjnej. Opłaty leasingowe są kosztami pośrednimi, nie można ich bowiem bezpośrednio powiązać z konkretnymi przychodami osiąganymi przez podatnika.

Sposób rozliczenia wstępnej opłaty leasingowej i opłaty administracyjnej, jako kosztów podatkowych, zależy przede wszystkim od postanowień konkretnej umowy leasingu, określającej charakter takiej opłaty. Jeżeli opłaty te dotyczą okresu przekraczającego rok podatkowy, a nie jest możliwe określenie, jaka ich część dotyczy danego roku podatkowego, w takim przypadku stanowią koszty uzyskania przychodów proporcjonalnie do długości okresu, którego dotyczą.

W przypadku, gdy w umowie leasingu nie znajduje się zapis, zgodnie z którym konkretna opłata leasingowa jest opłatą na poczet usługi wykonywanej przez okres jej trwania, to należy ją uznać za koszt jednorazowo, w momencie poniesienia. Natomiast opłata administracyjna może być zaliczona do kosztów uzyskania przychodów proporcjonalnie do okresu trwania umowy leasingu (Dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy ITPB1/415-274a/12/PSZ z 2012.06.12).

Istotnym w tym zakresie jest orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego:

- wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 23 marca 2010 r., sygn. akt II FSK 1733/08, w którym NSA przesądził, że opłata wstępna w leasingu operacyjnym powinna być jednorazowo zaliczona do kosztów uzyskania przychodów, oraz
- wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 4 listopada 2011 r., sygn. akt II FSK 837/10, w którym NSA wskazał, iż czynsz inicjalny, opłaty wstępne, jak również wszystkie inne opłaty związane z umową leasingu podatnik może jednorazowo zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów.

W przypadku wpłat kaucji określonej w umowie wpłaconej finansującemu przez korzystającego, kwoty kaucji nie zalicza się do przychodów podatkowych finansującego i kosztów uzyskania przychodu korzystającego. Kaucja nie podlega też fakturowaniu fakturą VAT.

Rozliczenia umowy leasingu w podatkach dochodowych

Ustawy o podatkach dochodowych regulują zasady rozliczeń podatkowych u finansującego i korzystającego. Tryb tych rozliczeń uzależniony jest od ustaleń umowy leasingowej. Punktem zasadniczym jest ustalenie, kto dokonuje odpisów amortyzacyjnych, bowiem odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu umowy leasingu może dokonywać finansujący lub korzystający. W zależności od ustalenia prawa do amortyzacji w umowie leasingu - rozliczanie podatkowe płatności związanej z jej realizacją przebiegać będzie następująco (podajemy 2 przykłady):

- Przykład I.

Opodatkowanie w podstawowym okresie umowy, gdy odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący.

Finansujący: opłata leasingowa w całości stanowi przychód podatkowy; odpisy amortyzacyjne zaliczane są do kosztów uzyskania przychodu.

Korzystający: opłata leasingowa zaliczana jest w koszty uzyskania przychodu w całości.

- Przykład II.

Opodatkowanie w trakcie trwania umowy, gdy odpisów dokonuje korzystający.

Finansujący: przychodem jest odsetkowa część opłaty leasingowej.

Korzystający: odpisy amortyzacyjne są w całości zaliczane w koszty uzyskania przychodu; odsetkowa część opłaty leasingowej jest kosztem uzyskania przychodu.

Przykład I - w odniesieniu do ustaw o podatkach dochodowych - odzwierciedla zasady opodatkowania tzw. leasingu operacyjnego, a przykład II -

55 lat minęło

10 lutego 2012

Uroczyste wręczenie nagrody „Przyjaźni środowisku". Na wniosek ZMPD, decyzją Narodowej Rady Ekologicznej, laureatem XIII Edycji Narodowego Konkursu Ekologicznego "Przyjaźni Środowisku" pod honorowym patronatem Prezydenta RP Bronisława Komorowskiego zostają przedsiębiorcy międzynarodowego transportu drogowego w Polsce w uznaniu za inwestycje w ekologiczne pojazdy Euro 5. Nigdy wcześniej żadna branża nie sięgnęła zbiorowo po takie wyróżnienie.

19 kwietnia 2012 r.

Przedstawiciele Porozumienia Białowieskiego przekazują przyjętą 18 kwietnia „Rezolucję" do rąk własnych premiera, ministra gospodarki, ministra TBiGM oraz przewodniczącego sejmowej Komisji Infrastruktury. Odbywa się robocze spotkanie. Minister Sławomir Nowak występuje z inicjatywą powołania sztabu kryzysowego. Zajmie się on wprowadzeniem systemu skutecznej kontroli zezwoleń przewoźników zagranicznych, ustaleniem obowiązującej wykładni prawa, którą stosują rosyjskie służby kontrolne, a przede wszystkim zmianą zapisów umowy polsko - rosyjskiej o międzynarodowych przewozach drogowych. Postanowiono, że jeżeli Rosja do 27 kwietnia nie dostarczy jednoznacznej i precyzyjnej wykładni przepisów, to strona polska rozważy zawieszenie obowiązywania umowy dwustronnej.

20 kwietnia 2012 r.

Zgłaszany od dawna przez ZMPD i inne organizacje przewoźników postulat stworzenia systemu kontroli zezwoleń uprawniających obcokrajowców, w tym Rosjan, do przewozu towarów na terytorium Polski, zostaje spełniony. Zapada decyzja o całodobowych kontrolach nie tylko na drodze z dawnego przejścia granicznego w Budzisku, ale i na terytorium całego kraju. Kontrole ruszają 23 kwietnia. Potrzeba stworzenia systemu kontroli przewoźników zagranicznych to reakcja na próby wyeliminowania polskich przewoźników z rynku przewozów Unia Europejska - Federacja Rosyjska.

lipiec 2012 r.

Inauguruje działalność drugie przedstawicielstwo ZMPD w Smoleńsku, 80 kilometrów od przejścia granicznego w Krasnej Gorce.

1 - 2 sierpnia 2012 r.

W Soczi odbywa się posiedzenie polsko-rosyjskiej Komisji Mieszanej ds. międzynarodowych przewozów drogowych. W rozmowach uczestniczą przedstawiciele przewoźników, w tym delegacja ZMPD. Zapada decyzja o wymianie dodatkowej puli 70 000 zezwoleń na rok 2012. Polscy przewoźnicy otrzymają 50 tys. zezwoleń dwustronnych i 20 tys. zezwoleń do i z krajów trzecich. W wyniku trudnych rozmów udało się wypracować zasadę, że określenie rodzaju przewozów może nastąpić tylko na podstawie listu CMR.

ROZLICZANIE KOSZTÓW SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH/ ZESTAWÓW W ZALEŻNOŚCI OD FORMY POSIADANIA

Forma posiadania	Zakup za środki własne	Zakup w ramach kredytu	Leasing finansowy	Leasing operacyjny	Najem, dzierżawa
Amortyzacja	Koszt u właściciela	Koszt u kredytobiorcy	Koszt u korzystającego	Koszt u leasingodawcy	Koszt u wydzierżawiającego, wynajmującego
Raty kredytowe		Część odsetkowa raty kosztem u kredytobiorcy			
Raty leasingowe			Koszt u korzystającego	Koszt u leasingodawcy	Raty najmu, dzierżawy kosztem u najemcy, dzierżawcy, obowiązek prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu dla sam. os.
Ubezpieczenia	Koszt u właściciela	Koszt u kredytobiorcy	Koszt przeniesiony na korzystającego	Koszt przeniesiony na leasingobiorcę	Koszt może być przeniesiony na najemcę, dzierżawcę
Koszty eksploatacji	Koszt u właściciela	Koszt u kredytobiorcy	Koszt u korzystającego	Koszt u leasingodawcy	Koszt u najemcy, dzierżawcy
VAT od zakupu lub rat	Pełne odliczenie	Pełne odliczenie	Pełne odliczenie	Pełne odliczenie	Pełne odliczenie

zasady opodatkowania leasingu finansowego. Jednakże podział taki formalnie w ustawach o podatkach dochodowych nie został dokonany.

Rozliczanie umów leasingu w podatku VAT

Podstawowe regulacje dotyczące leasingu finansowego zawarte są w art. 7 ust. 1 pkt 2) ustawy o VAT. Za dostawę towaru może być uznawany wyłącznie leasing finansowy (także środków transportu). Potwierdza to też zapis art. 7 ust. 9, odwołujący się do definicji leasingu w podatku dochodowym.

Leasing operacyjny podlega regulacjom dotyczącym świadczenia usług, zgodnie z art. 8 ust. 1 i ust. 2 ustawy o podatku VAT. Ten podział leasingu w podatku VAT ma bezpośredni wpływ na określenie momentu powstania obowiązku podatkowego, ustalanie podstawy opodatkowania, zasady fakturowania w podatku VAT.

Moment obowiązku podatkowego w leasingu finansowym, zdefiniowany jest w art. 19 ust. 1 pkt 1, jest analogiczny jak dla wydania towaru w ramach umowy sprzedaży, tj. w dniu wydania towaru, w dniu wystawienia faktury, nie później jednak niż 7. dnia od dnia wydania towaru.

Dla umowy leasingu operacyjnego obowiązek podatkowy określa art. 19 ust. 13 pkt 4) i powstaje on z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później niż z upływem terminu płatności wynikającego z umowy lub faktury

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.

Dla leasingu operacyjnego podstawa opodatkowania określona została jako zasada ogólna wyrażona w art. 29 ust. 1. Jest to zatem kwota należna, obejmująca całość świadczenia należnego finansującemu od korzystającego. Uchwała Naczelnego Sądu Administracyjnego w składzie siedmiu sędziów (sygn. I FPS 3/10 z 8 listopada 2010 r.) wskazała, że wydatki związane z ubezpieczeniem przedmiotu leasingu nie mogą być przez firmy leasingowe refakturowane ze zwolnieniem VAT. Koszty ubezpieczenia powinny być włączone do podstawy opodatkowania związanej z rozliczaniem umowy leasingowej.

Korzystający z samochodu - oprócz faktury za ratę leasingową związaną z korzystaniem z samochodu z zastosowaniem podstawowej stawki VAT - otrzymywał refakturę kosztów ubezpieczenia ze zwolnieniem. Zgodnie z uchwałą NSA, koszty ubezpieczenia powinny powiększać ratę leasingową i łącznie podlegać opodatkowaniu VAT stawką odpowiednią dla całej umowy leasingowej, tj. 23%. Uchwała ta jednak została zaskarżona przez BGŻ Leasing do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości jako niezgodna z przepisami UE. Trybunał nie wydał jeszcze w tej sprawie orzeczenia. Brak zatem jednoznacznego rozstrzygnięcia problemu rozliczania w VAT kosztów ponoszonych przez finansującego z korzystającym oraz stawki VAT, jaka powinna być w takich przypadkach stosowana w fakturze wystawianej przez finansującego. Sytuacje takie dotyczą przede wszystkim leasingu operacyjnego, gdzie tabor rejestrowany jest na firmę leasingową i ona ponosi wydatki związane z ubezpieczeniem OC oraz opłaca podatek od środków transportowych, co wynika z faktu, iż z reguły firma leasingowa jest wymieniona na pierwszej stronie dowodu rejestracyjnego pojazdu objętego umową leasingu operacyjnego.

Ustawa o podatku VAT określa też w art. 86 tryb odliczania podatku naliczonego. Rozliczenie podatku naliczonego od umowy leasingu operacyjnego w podatku VAT będzie następujące:

- 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 umową.

Dla umów leasingu finansowego zasady odliczenia podatku naliczonego stosuje się jak dla zakupów środków trwałych. Odliczeniu podlega więc kwota podatku naliczonego, wynikająca z faktury wystawionej przez finansującego korzystającemu. Finansujący powinien wystawić fakturę na całość świadczenia w momencie wydania przedmiotu umowy leasingowej, tak jak przy innych dostawach towarów. Zatem dla rozliczenia leasingu finansowego finansujący wystawia jedną fakturę, w której wykazuje pełną kwotę należności, obejmującą część kapitałową i część odsetkową należności wynikającej z umowy. Jeżeli kwota należności w okresie od daty wystawienia faktury do czasu zakończenia tej umowy wzrośnie lub zmaleje, obowiązkiem finansującego będzie wystawienie faktury korygującej na tę kwotę. Powodem zmiany podstawy opodatkowania, wynikającej z umowy leasingu finansowego, mogą być zmiany kwot płatności dodatkowych związanych ze środkami transportu. Do płatności tych można zaliczyć podatek od środków transportowych, którego stawki ulegają corocznym zmianom oraz płatności z polis ubezpieczeniowych, które też z reguły ulegają corocznie zmianom. Jeżeli kwoty te były wliczone do podstawy opodatkowania według nominału z dnia zawarcia umowy leasingu, ich zmiana w każdym roku powinna być potwierdzona fakturą korygująca.

Zakończenie umowy leasingu operacyjnego i wykup środka transportu przez korzystającego

Punktem wyjścia do ustalenia ceny wykupu środka transportu w leasingu jest ustalenie jego wartości hipotetycznej. Cena wykupu nie powinna być niższa od wartości hipotetycznej. Poniżej podajemy przykład ustalenia wartości hipotetycznej.

Tryb ustalania wartości hipotetycznej jest pochodną ustalenia niezamortyzowanej części wartości taboru przy zastosowaniu amortyzacji degresywnej x 3.

Przedmiotem umowy leasingowej jest tabor o wartości początkowej 360 000 zł. Był przedmiotem umowy leasingowej przez okres odpowiedni dla skorzystania z zasad opodatkowania leasingu, tj. 36 miesięcy. Na dzień zakończenia umowy jego cena rynkowa wynosi 170 000 zł. Za ile powinien być sprzedany tabor korzystającemu, aby zostały zachowane warunki ustawowe. Należy zatem obliczyć wartość hipotetyczną taboru na dzień zakończenia umowy, która w tym wypadku wyniesie 50 863 zł, jako kwota ustalona przy zastosowaniu amortyzacji degresywnej x 3 (14% stawka normatywna) w sposób następujący:

- I rok umowy
  360 000 x 42% = 151 200 zł, pozostało do zamortyzowania 208 800 zł
- II rok umowy
  208 800 x 42% = 87 696 zł, pozostało do zamortyzowania 121 104 zł
- III rok umowy
  121 104 x 42% = 22 606 zł, pozostało do zamortyzowania 50 863 zł

Wartość hipotetyczna taboru po upływie podstawowego okresu umowy, tj. 36 miesięcy, wynosi więc 50 863 zł. Oznacza to, że strony umowy leasingowej mogą uzgodnić cenę sprzedaży przedmiotu umowy w przedziale pomiędzy 170 000 zł a 50 863 zł, z tym że nie może być w żadnym przypadku niższa od wartości hipotetycznej, ustalonej dla tego ciągnika w kwocie 50 863 zł.

Ponieważ wykup tego taboru następuje po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego, przy sprzedaży finansujący wystawi fakturę VAT na uzgodnioną kwotę, do zapłaty przez nabywcę. Kwota z faktury VAT będzie przyjęta przez nabywcę do ustalenia podstawy amortyzacji taboru. Przykład ten jest bardzo uproszczony, bowiem w rzeczywistości umowy zawierane są nie na tabor, a odrębnie na ciągnik i na naczepę, ale chodziło o pokazanie samego mechanizmu.

reklama

Chcesz, aby wreszcie firma windykacyjna pracowała także dla Ciebie?

GCS Poland - windykacja dla spedycji, logistyki i transportu

TWOJE PIENIĄDZE WRÓCĄ DO CIEBIE,
PONIEWAŻ DZIAŁAMY SZYBKO I SKUTECZNIE !

- jeżeli zajmujesz się spedycją, logistyką lub transportem
- masz kontrahentów w kraju i za granicą
- z powodu nierzetelnych klientów Twoja firma ponosi straty
- zastanawiasz się czy Twój klient stał się Twoim dłużnikiem
- nie masz już cierpliwości i szkoda Ci czasu na negocjacje z dłużnikami

TO MASZ JUŻ PIĘĆ POWODÓW,
ABY SWOJE SPRAWY POWIERZYĆ SPECJALISTOM PONIEWAŻ:

- wiemy jak działa Twoja branża
- mamy windykatorów w kraju i za granicą
- wiemy jak skutecznie wpłynąć na Twoich dłużników
- nieodpłatnie powiemy Ci jakie działania będą skuteczne, aby odzyskać pieniądze

Dowiedz się więcej! Zadzwoń lub wyślij zapytanie: +48 226429364 biuro@gcs-poland.com

Marka Daimler AG

Kazimierz Majchrzak, Izolbet sp. z o.o. S.K.A.

Nowy Actros to ogromny skok jakościowy, który wyróżnia ciągnik Mercedes-Benz spośród innych marek na rynku.

Jestem pod wrażeniem nowego Actrosa. Ten pojazd całkowicie spełnił moje oczekiwania jako przewoźnika międzynarodowego: ma niskie zużycie paliwa, jest bezawaryjny, oferuje komfortowe warunki pracy kierowcy i buduje prestiż firmy. Ekonomia to podstawa, a dziś już oszczędność na poziomie jednego-dwóch litrów paliwa buduje przewagę. Jeśli do tego dołożyć nowoczesną konstrukcję tego samochodu i najlepiej przygotowaną ofertę na rynku – otrzymujemy ciągnik, który jest bezkonkurencyjny. Ważna dla mnie była także obsługa dealerska, a tę zapewnili mi prawdziwi fachowcy. W naszej flocie obecnie jeździ 16 nowych Actrosów, ale na pewno na nich nie poprzestaniemy – Mercedes oferuje obecnie najlepszy produkt dla takiej firmy transportowej jak nasza.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Zmiany w przejazdach pojazdów nienormatywnych

Olga Jarmołowicz

Zgodnie z art. 13 Ustawy o drogach publicznych, korzystający z dróg publicznych są obowiązani do ponoszenia opłat za przejazdy po drogach publicznych pojazdów nienormatywnych. Ustawodawca w art. 4 pkt 25 Udp zawarł legalną definicję pojazdu nienormatywnego, którym jest pojazd lub zespół pojazdów, którego naciski osi wraz z ładunkiem lub bez niego są większe od dopuszczalnych, przewidzianych dla danej drogi w przepisach niniejszej ustawy, albo którego wymiary i masa wraz z ładunkiem lub bez niego są większe od dopuszczalnych, przewidzianych w przepisach o ruchu drogowym, z wyłączeniem autobusów w zakresie nacisków osi. Ustawa Prawo o ruchu drogowym w art. 61 określa ogólne zasady, które należy stosować przy przewozie ładunków, tzn. ładunek powinien być umieszczony w taki sposób, aby nie powodował przekroczenia dopuszczalnych nacisków osi pojazdu na drogę, nie naruszał stateczności pojazdu, nie utrudniał kierowania pojazdem, nie ograniczał widoczności drogi lub nie zasłaniał świateł, urządzeń sygnalizacyjnych, tablic rejestracyjnych lub innych tablic albo znaków, w które pojazd jest wyposażony. Dodatkowo ładunek umieszczony na pojeździe powinien być zabezpieczony przed zmianą położenia lub wywoływaniem nadmiernego hałasu. Nie może on również mieć odrażającego wyglądu lub wydzielać odrażającej woni. Z kolei urządzenia służące do mocowania ładunku powinny być zabezpieczone przed rozluźnieniem się, swobodnym zwisaniem lub spadnięciem podczas jazdy. Wysokość pojazdu z ładunkiem nie może przekraczać 4 m. Dodatkowo przepis art. 61 Prd wprowadza szczególne wymagania w zakresie sposobu przewozu ładunku sypkiego i drewna. W myśl art. 61 ust. 5 Prd ładunek sypki może być umieszczony tylko w szczelnej skrzyni ładunkowej, zabezpieczonej dodatkowo odpowiednimi zasłonami uniemożliwiającymi wysypywanie się ładunku na drogę. Z kolei zgodnie z art. 61 ust. 7 Prd, przy przewozie drewna długiego dopuszcza się wystawanie ładunku z tyłu za przyczepę kłonicową na odległość nie większą niż 5 m.

Stosownie do brzmienia art. 64 ust. 1 Prd, ruch pojazdu lub zespołu pojazdów, którego naciski osi wraz z ładunkiem lub bez ładunku są większe od dopuszczalnych, przewidzianych dla danej drogi w przepisach o drogach publicznych, albo którego wymiary lub masa wraz z ładunkiem lub bez niego są większe od dopuszczalnych, przewidzianych w przepisach niniejszej ustawy, jest dozwolony tylko pod warunkiem uzyskania zezwolenia. W myśl art. 13g ust. 1 Udp, za przejazd po drogach publicznych pojazdów nienormatywnych bez zezwolenia określonego przepisami o ruchu drogowym lub niezgodnie z warunkami podanymi w zezwoleniu wymierza się karę pieniężną, w drodze decyzji administracyjnej.

Ustawą o zmianie ustawy – Prawo o ruchu drogowym oraz niektórych innych ustaw, ogłoszoną 18 października 2011 r., znowelizowano między innymi przepisy ustawy Prawo o ruchu drogowym i ustawy o drogach publicznych w zakresie przejazdu po drogach publicznych pojazdów nienormatywnych.

Przede wszystkim ustawodawca zrezygnował z definiowania pojęcia pojazdu nienormatywnego w ustawie o drogach publicznych, a ww. definicję wprowadził do art. 2 pkt 35a Prd. Zgodnie z jej brzmieniem pojazdem nienormatywnym jest pojazd lub zespół pojazdów, którego naciski osi wraz z ładunkiem lub bez ładunku są większe od dopuszczalnych, przewidzianych dla danej drogi w przepisach o drogach publicznych, lub którego wymiary lub rzeczywista masa całkowita wraz z ładunkiem lub bez niego są większe od dopuszczalnych, przewidzianych w przepisach niniejszej ustawy.

Ustawą nowelizującą do art. 61 Prd dodane zostały ust. 15-17. Przepisy ust. 15 i 16 weszły w życie 19 stycznia 2012 r. Stosownie do art. 61 ust. 15 ustawy Prd, przy przewozie drewna jego rzeczywistą masę ustala się jako iloczyn objętości ładunku i normatywnej gęstości ustalonej dla danego gatunku drewna. Działając w granicach delegacji ustawowej zawartej w art. 61 ust. 16 ustawy Minister Środowiska i Minister Gospodarki wydali 2 maja 2012 r. Rozporządzenie w sprawie określenia gęstości drewna. Tymczasem przepis art. 61 ust. 17 ustawy, który wejdzie w życie z dniem 19 października 2012 r., zawiera delegację dla ministra właściwego do spraw transportu, która daje mu możliwość określenia w drodze rozporządzenia sposobu przewozu ładunku, z uwzględnieniem sposobu jego rozmieszczenia i wpływu mocowania ładunku na pojeździe oraz zapewnienie bezpieczeństwa ruchu drogowego i ochronę środowiska.

Znowelizowany został również art. 64 Prd. Zgodnie z nowym brzmieniem ww. regulacji, ruch pojazdu nienormatywnego jest dozwolony pod warunkiem spełnienia łącznie 4 warunków: uzyskania zezwolenia na przejazd pojazdu nienormatywnego odpowiedniej kategorii, wydawanego w drodze decyzji administracyjnej przez właściwy organ; przestrzegania warunków przejazdu określonych w zezwoleniu; pilotowania przejazdu pojazdu nienormatywnego przez pilota w przypadku, gdy pojazd przekracza co najmniej jedną z następujących wielkości: długość - 23 m, szerokość - 3,2 m, wysokość - 4,5 m, rzeczywista masa całkowita - 60 t; zachowania szczególnej ostrożności przez kierującego pojazdem nienormatywnym. Dodatkowo ustawodawca dodał do ustawy art. 64a-64i, które wprowadzają podział zezwoleń na przejazd pojazdem nienormatywnym na siedem kategorii, których rodzaj uzależniony jest od cech technicznych pojazdu, którym wykonywany jest przejazd i rodzaju drogi, po jakiej przejazd będzie wykonywany.

Dodatkowo uchylony został przepis art. 13g Udp, sankcjonujący przejazd po drogach publicznych pojazdów nienormatywnych bez zezwolenia. Zgodnie z nowelizacją kara nakładana jest na podstawie dodanego do ustawy Prawo o ruchu drogowym art. 140aa. Stosownie do jego brzmienia za przejazd po drogach publicznych pojazdów nienormatywnych bez zezwolenia lub niezgodnie z warunkami określonymi dla tego zezwolenia nakłada się karę pieniężną, w drodze decyzji administracyjnej. Decyzję administracyjną o nałożeniu kary pieniężnej wydaje właściwy ze względu na miejsce przeprowadzanej kontroli organ Policji, Inspekcji Transportu Drogowego, Straży Granicznej, Służby Celnej lub zarządca drogi. Karę pieniężną nakłada się na: podmiot wykonujący przejazd; podmiot wykonujący inne czynności związane z przewozem drogowym, a w szczególności na organizatora transportu, nadawcę, odbiorcę, załadowcę lub spedytora, jeżeli okoliczności lub dowody wskazują, że podmiot ten miał wpływ lub godził się na powstanie naruszenia. Nie wszczyna się postępowania w sprawie nałożenia kary pieniężnej wobec podmiotu wykonującego przejazd, a postępowanie wszczęte w tej sprawie umarza się, jeżeli okoliczności sprawy i dowody wskazują, że ww. podmiot dochował należytej staranności w realizacji czynności związanych z przejazdem, nie miał wpływu na powstanie naruszenia lub rzeczywista masa całkowita pojazdu nienormatywnego nie przekracza dopuszczalnej wielkości lub wielkości określonej w zezwoleniu, a przekroczenie dotyczy wyłącznie nacisku osi pojazdu w przypadku przewozu ładunków sypkich oraz drewna.

Powyższe zmiany, poza nielicznymi wyjątkami, wejdą w życie 19 października 2012 r. Wyjątkiem jest zmiana w brzmieniu art. 61 Udp, która weszła w życie 19 stycznia 2012 r., oraz brzmienie przepisu przejściowego w części, w jakiej określa on przypadki, w jakich umarza się postępowanie administracyjne prowadzone na podstawie przepisów ustawy o drogach publicznych w sprawie nałożenia kary pieniężnej dotyczącej przejazdu pojazdu nienormatywnego, która obowiązuje już od dnia ogłoszenia ustawy nowelizującej, tj. 18 października 2011 r. Ww. przepis przejściowy utraci jednak moc 19 kwietnia 2013 r.

Ustawa nowelizująca w przepisie przejściowym (art. 5) wskazuje, iż do spraw wszczętych i niezakończonych przed dniem wejścia w życie ustawy zastosowanie znajdą przepisy dotychczasowe. Postępowanie administracyjne w sprawie nałożenia kary pieniężnej dotyczącej przejazdu pojazdu nienormatywnego, prowadzone na podstawie przepisów ustawy o drogach publicznych, podlega umorzeniu, jeżeli:

1) okoliczności sprawy i dowody wskazują, że podmiot wykonujący przejazd:

a) dochował należytej staranności w realizacji czynności związanych z przejazdem,

b) nie miał wpływu na powstanie naruszenia, lub

2) rzeczywista masa całkowita pojazdu nienormatywnego nie przekracza dopuszczalnej wielkości lub wielkości określonej w zezwoleniu na przejazd pojazdu nienormatywnego, a przekroczenie dotyczy wyłącznie nacisku osi pojazdu przy przewozie ładunków sypkich oraz drewna.

Ww. przepis przejściowy utraci jednak moc 19 kwietnia 2013 r.

Analiza przepisów nowelizujących prowadzi do wniosku, iż postępowanie administracyjne o nałożenie kary za przejazd pojazdem nienormatywnym będzie prowadzone na podstawie ustawy Prawo o ruchu drogowym, a nie - jak dotychczas – na podstawie ustawy o drogach publicznych. Postępowania administracyjne wszczęte i prowadzone na podstawie przepisów ustawy o drogach publicznych, po wejściu w życie nowych przepisów będą prowadzone na zasadach dotychczasowych. Tymczasem już od dnia ogłoszenia ustawy nowelizującej, tj. od 18 października 2011 r. w przypadku, gdy podczas przewozu drewna lub ładunku sypkiego stwierdzone zostanie naruszenie przekroczenia nacisku na osi, wówczas pod warunkiem, że rzeczywista masa całkowita pojazdu nienormatywnego nie przekroczy dopuszczalnej wielkości lub wielkości określonej w zezwoleniu na przejazd pojazdu nienormatywnego, postępowanie administracyjne w sprawie nałożenia kary pieniężnej będzie podlegało umorzeniu. Dodatkowo już teraz możliwe jest uwolnienie się od odpowiedzialności w każdym przypadku, gdy okoliczności sprawy i dowody wskazują, że podmiot wykonujący przejazd dochował należytej staranności w realizacji czynności związanych z przejazdem i nie miał wpływu na powstanie naruszenia. Powyższe wyłączenia, wynikające z art. 5 ust. 2 ustawy nowelizującej, przestaną obowiązywać 19 kwietnia 2013 r. Jednocześnie 19 października 2012 r. wejdzie w życie dodany ustawą nowelizującą art. 140aa ust. 4 Prd, którego brzmienie jest tożsame z art. 5 ust. 2 ustawy nowelizującej.

reklama

WITD.pl

Realia w transporcie:
» Co 5 lat - kontrola w firmie PIP (do 30 tyś.) + ITD (do 15-30 tyś.)
» Codziennie jako przewoźnik (do 10 tyś.)
» Codziennie jako zarządzający (do 2 tyś.)
» Codziennie jako kierowca (do 2 tyś.) +opłaty (do ∞)
» Codziennie jako spedytor lub załadowca (do 40 tyś.)

Codziennie zajmujemy się takimi sprawami więc wiemy jak ...
Warszawa, Kraków i Gliwice | tel. 794 515 919, 697 697 663

Zabrakło rozmów.

Dawid Charkiewicz

W związku z lekturą artykułu pt. „Pułapki leasingu”, zamieszczonego w drugim numerze „Przewoźnika” z tego roku, pragniemy ustosunkować się do informacji w nim zawartych.

Autor artykułu, pan Ryszard Gałczyński, stawia tezę, że większość problemów związanych z leasingiem wynika z zawiłej konstrukcji prawnej leasingu. Jednak trudno się z tym zgodzić, gdy weźmie się pod uwagę, że leasing funkcjonuje w Polsce od ponad 20 lat, zaś umową nazwaną (zapisaną w kodeksie cywilnym) stał się w 2000 r., i większość przedsiębiorców, szczególnie firm transportowych miała z leasingiem styczność. I w złych czasach, gdy upadały firmy leasingowe, takie jak Carcade, czy CLIF, czy też w dobrych czasach, gdy leasing umożliwiał bicie kolejnych rekordów zakupu ciągników siodłowych i naczep tuż przed akcesją Polski do Unii Europejskiej, dzięki czemu polscy przewoźnicy stali się potęgą w Europie.

W naszej ocenie problemy korzystających i nas, przedstawicieli firm leasingowych, wynikają raczej z innych powodów, takich jak niespójna interpretacja przepisów przez poszczególne urzędy skarbowe (np. sprawa jednorazowego zaliczania w koszty opłaty wstępnej), sądy (np. różne interpretacje przepisów dotyczących przedterminowego zakończenia umowy leasingu), a nawet przez samo Ministerstwo Finansów (np. sprawa samochodów z kratką). Inna grupa problemów to nieznajomość prawa i samej umowy leasingu i to ze strony samego korzystającego, który bardzo rzadko zapoznaje się z podpisywaną przez siebie umową leasingu, jak również ze strony przedstawicieli firm leasingowych, którzy bądź przez niewiedzę, bądź z premedytacją nie przekazują rzetelnej informacji korzystającym.

Stan faktyczny sytuacji przewoźnika z Łodzi, opisywanej w artykule "Pułapki leasingu" jest następujący. Przewoźnik podjął decyzję o dokonaniu długoterminowej inwestycji, niemałej, ponieważ dotyczyła 6 pojazdów i 3 naczep (tak wynika z dalszej części artykułu), więc na pewno opiewającej na kilkaset tysięcy złotych. Tę inwestycję przewoźnik sfinansował leasingiem, a więc umową, w ramach której użytkuje przedmiot, którego prawnym właścicielem jest firma leasingowa (dalej nazywana też finansującym). Pierwszy z przytoczonych powyżej faktów jest istotny z punktu widzenia późniejszych konsekwencji. Ważną bowiem zasadą jest, że inwestycję, w szczególności tak poważną, należy podejmować zakładając wariant optymistyczny, co przewoźnik uczynił, ale należałoby też przyjąć wariant pesymistyczny, który musi uwzględniać sytuację zakładającą utratę możliwości spłaty rat leasingowych. Należałoby zadać sobie pytania, co wtedy, jak wyjść obronną ręką z takiej sytuacji, jak się zachować wobec strony finansującej.

Odpowiedź przynosi artykuł, zamieszczony przez redakcję „Przewoźnika” obok artykułu, do którego odnoszą się nasze rozważania. Jego autor, Roman Kowalik, w artykule pt. „Bolesny Leasing. Co dalej?” podpowiada, jak postępować w sytuacji, gdy zaczynają się problemy z terminową spłatą zobowiązań leasingowych lub gdy wręcz dochodzi do wypowiedzenia umowy leasingowej. Podstawową odpowiedzią jest: cyt. „rozmawiać, rozmawiać, rozmawiać”!!!

Najwyraźniej w przytoczonym przykładzie przewoźnika z Łodzi tych rozmów zabrakło i doszło do wypowiedzenia umowy leasingu, które jest ostatecznym rozwiązaniem w takiej sytuacji zarówno dla korzystającego, jak i firmy leasingowej.

Pewnie wszyscy rozumiemy, dlaczego jest to niekorzystne rozwiązanie dla korzystającego, ale zaraz pojawią się pytania ze strony Czytelników, dlaczego wypowiedzenie umowy jest niekorzystne dla firmy leasingowej. Otóż jest niekorzystne z kilku powodów. Oto niektóre z nich.

Niezawiniona zła opinia wśród klientów, ponieważ taka operacja nie pozostaje bez echa na rynku i chociaż firma leasingowa wypowiada umowę leasingu z winy korzystającego (bo nie płacił terminowo), to oczywiście informacja, która idzie w świat, na ogół jest nieco zniekształcona na niekorzyść firmy leasingowej. Wypowiedzenie umowy leasingu generuje po stronie finansującego dodatkowe koszty związane z odebranym przedmiotem leasingu, takie jak koszty windykacji, przechowywania, sprzedaży, co z kolei często ma negatywne odbicie w wyniku finansowym firmy leasingowej. Ponadto firma leasingowa, jako instytucja finansowa, ma często trudności z upłynnieniem odebranego przedmiotu leasingu po odpowiedniej cenie, ponieważ po pierwsze nie jest specjalistą w sprzedaży poszczególnych przedmiotów leasingu, a po drugie potencjalni zainteresowani klienci na przedmiot leasingu wywołują dużą presję na obniżenie ceny, wiedząc, że przetrzymywanie przedmiotu leasingu wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów.

Wróćmy tutaj jeszcze do wypowiedzenia umowy leasingu w podanym w artykule przykładzie. Jego autor pisze, że przewoźnik nie został o wypowiedzeniu powiadomiony. Przy zaleganiu z płatnościami z umowy leasingu wypowiedzenie musi być obligatoryjnie poprzedzone wezwaniem do zapłaty z wyznaczeniem odpowiedniego terminu na uregulowanie zaległości. Dopiero bezskuteczny upływ takiego terminu uprawnia finansującego do rozwiązania umowy leasingu w drodze jej wypowiedzenia. Oświadczenie o wypowiedzeniu umowy leasingu musi być dla swej skuteczności doręczone drugiej stronie. Bez tego nie doszłoby do windykacji sprzętu, albo byłaby nieskuteczna, i na pewno przewoźnik mógłby takie działanie łatwo podważyć w sądzie.

Trudno jest też zgodzić się z tezą, według której „po wypowiedzeniu umowy leasingodawca automatycznie umieszcza zadłużone pojazdy w rejestrze przedmiotów zaginionych”. Rejestr ten jest bowiem prowadzony przez policję i to policja umieszcza przedmiot w tym rejestrze po zgłoszeniu przez leasingodawcę przewłaszczenia przedmiotu. Finansujący może zgłosić przewłaszczenie w momencie, gdy korzystający nie zareaguje na wypowiedzenie umowy i nie odstawi pojazdów we wskazane na wypowiedzeniu umowy miejsce. W praktyce polskie firmy leasingowe stosunkowo rzadko korzystają z tej formy odzyskiwania pojazdów, ponieważ takie postępowanie długo trwa i jest mało skuteczne.

Nieprawdziwa jest też zawarta w artykule informacja, że firmy leasingowe na skutek, w domyśle, nieuczciwych windykacji, sprzedają windykowane pojazdy dwu– lub trzykrotnie. Czy komukolwiek udało się sprzedać swój samochód prywatny dwu- lub trzykrotnie? Chyba chodzi raczej o oddawanie tego samego pojazdu kilkukrotnie w leasing. Nie wiemy jednak, czy autor o tym wie, że firmy leasingowe muszą, co gwarantują w swoich umowach, zaliczać wartość odsprzedaży (czy też ponownego oddania w leasing) takiego windykowanego przedmiotu w ciężar długu korzystającego, któremu taki pojazd zabrano? W interesie korzystającego i firmy leasingowej jest więc odsprzedanie takich przedmiotów na rynku po jak najwyższej cenie, ale tutaj obie strony powinny współpracować, a najlepiej współpracować w momencie, zanim dojdzie do wypowiedzenia umowy i windykacji.

Ponownie namawiamy więc klientów do rozmów z leasingodawcami na początku ich problemów... „Pułapki leasingu” sugerują też, że firmy leasingowe zostawiają klientów z długami do spłacenia i bez finansowanego sprzętu. Wydłużanie okresu spłat, zmniejszanie rat w okresach największych problemów z płatnościami, zawieszanie spłat odsetek jest standardową praktyką firm leasingowych wychodzących naprzeciw problemom korzystających. Tylko o tych rzeczach musimy z leasingobiorcami rozmawiać zanim dojdzie do wypowiedzenia umów, a nie w momencie braku zapłaty dwóch lub trzech kolejnych rat i braku kontaktu z korzystającym. Niestety, nieodbieranie telefonów, korespondencji pocztowej, maili przez leasingobiorców w sytuacji, gdy raty przestają spływać terminowo, jest w Polsce rzeczą nagminną, tak jakby schowanie głowy w piasek miało przynieść ratunek. Bank w takiej sytuacji wypowiedziałby umowę kredytową i doprowadziłby do dochodzenia roszczeń z ustanowionych wcześniej zabezpieczeń i z bankiem nikt nie dyskutuje. Z firmą leasingową można?!

Ponadto, czy bank dzieli odpowiedzialność dotycząca spłaty kredytu między siebie i kredytobiorcę? Nie, a firma leasingowa, zgodnie z tezą stawianą przez autora artykułu powinna wziąć na siebie część odpowiedzialności za nietrafione decyzje korzystającego. Trudno się z tym zgodzić.

Polemika

Kolejna sprawa – jakoby lepszych warunków finansowania w leasingu transakcji na Zachodzie, bo firmy leasingowe oferują wyższe ceny wykupu i niższe raty. Z jednej strony tak jest, ale wykupy są dodatkowo zabezpieczone, bądź to gwarancją odkupu dealera, czy wręcz producenta, bądź wręcz majątkiem korzystającego. W naszym kraju taki leasing również funkcjonuje, a odkupy dochodzą nawet do 50 i więcej procent po 3 latach....

Przestrzegalibyśmy jednak klientów przed taką formą finansowania z dwóch powodów: wyższy wykup oznacza spłacanie wyższych odsetek przez cały okres leasingu, a w razie kłopotów ze spłatą leasingu - wyższe zobowiązanie pozostałe do spłaty, ponieważ niespłacony wykup obciąża korzystającego, a nie gwaranta (gwarant zobowiązuje się do odkupu tylko na koniec leasingu), a tym samym podwyższa ewentualną wartość długu wobec finansującego.

Autor jest szefem Działu Finansowania Środków Transportu w SG Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.

reklama

Jak zarabiać więcej w transporcie?

Prowadzenie działalności gospodarczej to niewątpliwie wielkie wyzwanie, wymagające czasu, cierpliwości i wiedzy. Przedsiębiorcy prowadzą firmy dla przeróżnych celów, np. kreowania nowych rozwiązań, podnoszenia jakości usług, czy też wzmacniania zaufania klientów. Oczywistym jednak jest, że każda firma musi przede wszystkim przynosić dochody. Niniejszy artykuł ma za zadanie pokazać, w jaki sposób właściciele firm transportowych mogą zapewnić sobie większe zyski.

TimoCom

Istnieją dwa sposoby na to, by zarabiać więcej w transporcie: z jednej strony stosowana jest redukcja kosztów, z drugiej optymalizacja przychodów.

Zazwyczaj cięcie kosztów jest działaniem krótkotrwałym, powiedzieć by można nawet, że krótkowzrocznym. Aby było skuteczne przez dłuższy okres czasu, powinno być wsparte innymi działaniami. Załóżmy, że firma rezygnuje z reklamy, by zaoszczędzić pieniądze. Po pewnym czasie okaże się jednak, że będzie ona miała mniej zleceń. Pozorna oszczędność stanie się sporym kosztem.

Dużo bardziej efektywne sposoby zwiększania zysków, to te, które prowadzą do optymalizacji przychodów.

Redukuj puste przebiegi

Dane GUS mówią o tym, że nawet 1/3 przejazdów w Polsce i 1/4 w całej Europie, to właśnie tzw. puste przebiegi. W ciągu roku są to tysiące kilometrów, za które nikt nie zapłaci. „Wożenie powietrza" nie dość, że nie przynosi żadnych korzyści finansowych, to w dodatku generuje koszty. Rachunki za paliwo, wynagrodzenia kierowców, czy myto trzeba przecież regulować bez względu na to, czy pojazd jest załadowany. Dlatego tak ważne jest, aby każda firma transportowa zwracała szczególną uwagę na to, by znajdować fracht dla każdego, nawet krótkiego, przejazdu. Pamiętajmy, że każda tona dodatkowego ładunku to czysty zysk.

Skutecznym środkiem przeciwdziałającym pustym przebiegom są dziś giełdy transportowe, jak wiodąca w Europie platforma zleceń TC Truck&Cargo®. Użytkownicy mogą za jej pomocą w ułamku sekundy wyszukać odpowiednią ofertę frachtu lub też wprowadzić do systemu swój pusty pojazd.

Omijaj pośredników

Wiadomo, że realizując transport międzynarodowy pojazdy przemieszczają się po różnych częściach Europy. Aby optymalnie wykorzystać swój potencjał przewozowy, firma powinna dobierać bezpośrednich partnerów w poszczególnych krajach. Korzystanie z ofert z drugiej, trzeciej, a czasem nawet i czwartej ręki, to oddanie dużej części swojego potencjalnego zysku pośrednikom. Pieniądze, które powinny trafić do przewoźnika, trafiają do kolejnych ogniw łańcucha dostaw. Firma transportowa, która występuje niemalże na samym jego końcu – zarabia grosze. Aby więc zoptymalizować przychody przedsiębiorstwa, a tym samym zarabiać więcej, należy redukować ilość pośredników. Ułatwia to, będąca liderem w Europie, giełda transportowa TC Truck&Cargo® firmy TimoCom, która skupia 85 000 użytkowników z całej Europy. Polscy przewoźnicy zyskują bezpośredni dostęp do zachodnioeuropejskich spedytorów, dzięki czemu mogą realizować bardziej opłacalne zlecenia z pierwszej ręki i zarabiać więcej.

Stałe zlecenia = stały zysk

Doświadczenie, rzetelność i konkurencyjne stawki, to czasami za mało, aby zapewnić firmie transportowej stałą pracę i płynność finansową. Długoterminowe zlecenia na terenie całej Europy oraz sprawdzeni partnerzy to sposób na osiągnięcie dodatkowych korzyści. Przewoźnik otrzymuje zlecenia bez względu na sytuację na rynku. Stały dopływ gotówki, możliwość budowania planów budżetowych oraz planowania tras pojazdów z większym wyprzedzeniem – to kolejne atuty posiadania stałego zleceniodawcy. Poza tym firma może rozszerzać obszar prowadzonej działalności oraz umacniać swoją pozycję na rynku. Jeszcze do niedawna polscy przewoźnicy nie mieli tak łatwego dostępu do stałych tras na terenie innego kraju. Teraz, dzięki platformie przetargowej firmy TimoCom, zyskali możliwość brania udziału w ogólnoeuropejskich przetargach na stałe zlecenia transportowe.
TC eBid® umożliwia kontakt do sprawdzonych firm załadowczych (produkcyjnych, handlowych), a tym samym daje szansę na świadczenie nowych, intratnych usług transportowych na terenie całej Europy.

Podane wyżej sposoby optymalizacji przychodów to tylko nieliczne z całego wachlarza możliwości, które przewoźnicy powinni wykorzystywać optymalizując swój biznes transportowy. Można ich szukać na własną rękę, lecz dużo skuteczniej i łatwiej jest sięgnąć po sprawdzone źródła. Produkty firmy TimoCom od lat cieszą się uznaniem na rynku europejskim. Są to nowoczesne narzędzia optymalizujące transport. Giełda ofert transportowych TC Truck&Cargo® oraz platforma przetargowa TC eBid® pomagają między innymi redukować puste przebiegi, omijać pośredników, szukać długoterminowych kontraktów oraz nowych możliwości rozwoju, na przykład w postaci kabotażu.

Giełda transportowa TC Truck&Cargo® to do 300 000 bezpośrednich ofert od firm z całej Europy każdego dnia. Co więcej, są to firmy starannie zweryfikowane, co zwiększa bezpieczeństwo transakcji. 85 000 użytkowników nie może się mylić. TC Truck&Cargo® to program sprawdzony i skuteczny.

Platforma przetargowa TC eBid® ma za zadanie ułatwić zdobycie stałych kontrahentów, którzy mogą być kluczowi dla działalności firm transportowych. Przewoźnicy zdają sobie sprawę z tego, iż w czasach dużej konkurencji wśród firm przewozowych pozyskiwanie nowych zleceń stałych jest coraz trudniejsze, a aktywniejsze szukanie nowych możliwości rozwoju - nieuniknione. Platforma TC eBid® w prosty, szybki i skuteczny sposób łączy przewoźników z załadowcami z całej Europy.

Dla TimoCom to jednak za mało. Firma od lat dba o to, by jej użytkownicy starannie dobierali partnerów biznesowych. Dlatego też przestrzega restrykcyjnych warunków uzyskania dostępu i przeprowadza szczegółową weryfikację firm, a także stale kontroluje aktywnych użytkowników. Skutecznie wspiera też swoich klientów w pozasądowym odzyskiwaniu należności od partnerów z całej Europy (więcej informacji na ten temat już w następnym numerze).

O TimoCom: Firma TimoCom Soft- und Hardware GmbH została założona w 1997 r. i jest dostawcą oprogramowania dla wszystkich przedsiębiorstw zaangażowanych w transport. W przeciągu kilku lat od startu TimoCom rozwinął się w średniej wielkości przedsiębiorstwo. Razem z dużą grupą międzynarodowych pracowników TimoCom oferuje dwie europejskie platformy: TC Truck&Cargo®, będącą liderem na rynku giełdę ofert transportowych, oraz TC eBid®, platformę online do przetargów transportowych. W giełdzie ofert transportowych TC Truck&Cargo® znajdują się zarówno oferty ładunków, jak i wolnych przestrzeni ładunkowych w całej Europie. TC eBid® pomaga załadowcom z sektora przemysłowego i handlowego oraz spedytorom przy zarządzaniu przetargami i ułatwia przebieg procesów biznesowych pomiędzy nimi a usługodawcami transportowymi.

TimoCom

Wybrane aspekty odpowiedzialności przewoźnika w Konwencji CMR oraz ubezpieczeń CMR - część V

LUTZ ASSEKURANZ

Zakres stosowania, transport kombinowany oraz odpowiedzialność przewoźnika za swoich pomocników wraz ze związanymi z tym zagadnieniami dotyczącymi ubezpieczenia były głównymi tematami artykułów nr 1 do 4. Obecnie eksperci firmy Lutz Assekuranz przedstawią Państwu artykuły od 4 do 7 Konwencji CMR, które odnoszą się do listu przewozowego.

Artykuł 4 Konwencji CMR brzmi: „Dowodem zawarcia umowy przewozu jest list przewozowy. Brak, nieprawidłowość lub utrata listu przewozowego nie wpływa na istnienie ani na ważność umowy przewozu, która mimo to podlega przepisom niniejszej Konwencji."

Z drugiego zdania art. 4 wynika, że nie chodzi tu o żadną umowę formalną, co znaczy, że umowę przewozu uznaje się za zawartą także bez wystawionego listu przewozowego. Jednakże w Konwencji CMR jest wiele postanowień, które uzyskują skuteczność tylko wtedy, gdy zostanie wystawiony list przewozowy z odpowiednimi wpisami.

Niewystawienie listu przewozowego może jednak wywołać problemy dowodowe, np: w przypadku sporu sądowego: sąd musi zbadać fakty i wolę stron na podstawie przykładowo innych, często tylko jednostronnie wystawionych dokumentów, lub/i w oparciu o zeznania świadków, które nierzadko mogą być ze sobą sprzeczne. Wiąże się z tym nakład czasu oraz koszty, których można z łatwością uniknąć, gdyby były wystawiane skuteczne prawnie listy przewozowe. Jeżeli jednak list przewozowy nie zostanie podpisany przez nadawcę i przewoźnika, to strona, która powołuje się na dany wpis, musi udowodnić jego prawidłowość. Natomiast należycie podpisany list przewozowy, w razie braku przeciwnego dowodu, stanowi zgodnie z art. 9 Konwencji CMR dowód zawarcia umowy, warunków umowy oraz przyjęcia towaru przez przewoźnika. Oznacza to, że chodzi tu o podważalny dokument dowodowy, jednakże ciężar dowodu w tej kwestii spoczywa na stronie, która kwestionuje prawidłowość danych zawartych w skutecznym prawnie liście przewozowym.

Znaczenie listu przewozowego polega także na tym, że wpisanie określonych uzgodnień do tego listu jest przesłanką konstytutywną dla ich skuteczności prawnej. Wzajemnie uzgodnione podwyższenie górnych granic odpowiedzialności w sensie deklaracji wartości lub uzgodnienie specjalnego interesu w dostawie wymaga nie tylko - zgodnie z brzmieniem art. 24 lub 26 Konwencji CMR - odpowiedniego wpisu do listu przewozowego, lecz konieczność spełnienia tego wymogu formy potwierdzona jest również przez orzecznictwo sądowe.

Tym samym odpowiedzialność solidarna kolejnych przewoźników w rozumieniu rozdziału VI Konwencji CMR wiąże się z elementami konstytutywnymi, na przykład z tym, że drugi i każdy następny przewoźnik przejmuje list przewozowy. Oczywiście może to nastąpić jedynie wtedy, gdy list przewozowy zostanie w ogóle wystawiony.

List przewozowy odgrywa również bardzo ważną rolę w przypadku prawa do rozporządzania przesyłką, co wynika z art. 12 ust. 3 i 5 Konwencji CMR. Wystawienie listu przewozowego wymagane jest także w ramach obowiązku sprawdzenia ładunku, przewidzianego dla przewoźnika w art. 8 ust. 1 wyżej wymienionej Konwencji.

Artykuł 5 Konwencji CMR zawiera przepisy określające formę listu przewozowego, a w szczególności, że musi on być wystawiony w trzech oryginalnych egzemplarzach, które mają takie samo znaczenie prawne. Jeżeli brakuje podpisów na tych trzech oryginałach listu przewozowego, to nie jest on już traktowany w sensie prawnym jako list przewozowy CMR i nie wywołuje – jak wyżej wspomniano – odpowiednich skutków dowodowych.

Artykuł 6 Konwencji CMR określa dane, który musi zawierać list przewozowy. Poniżej przytaczamy jedynie kilka z zamieszczonych tam punktów:

- Miejsce wydania przesyłki: orzecznictwo sądowe wymaga w tej kwestii dokładnego podania miejsca wraz z ulicą i numerem domu, jeżeli takowe istnieje, a jeżeli nie, to inną, dokładną informację o położeniu geograficznym;
- Odbiorca: dokładna informacja o nim jest ważna z uwagi na istniejącą w przeciwnym wypadku możliwość dostarczenia przesyłki niewłaściwemu odbiorcy. W końcu przecież „właściwego odbiorcę" należy postawić w sytuacji, w której będzie mógł skorzystać ze swojego prawa zgodnie z art. 13 Konwencji CMR;
- Określenie towaru i opakowania: dokładność jest tu wymagana z uwagi na art. 8 i 9 Konwencji CMR;
- Podanie wagi brutto: dane te mają znaczenie wtedy, gdy nadawca żąda sprawdzenia towaru zgodnie z art. 8 ust. 3 Konwencji CMR;
- Klauzula paramount: oświadczenie, że przewóz, bez względu na jakąkolwiek przeciwną klauzulę, podlega przepisom Konwencji CMR ma znaczenie z uwagi na orzecznictwo włoskiego Sądu Najwyższego, który stosuje Konwencję CMR tylko wtedy, gdy w umowie uzgodniono, że jej postanowienia stanowią podstawę tej umowy;
- Zakaz przeładunku: wpis ten zawiera niejako wskazówkę ostrzegawczą, że przewożony towar jest delikaty;
- Inne uzgodnienia: można je wpisać do listu przewozowego na podstawie art. 6 ust. 3 Konwencji CMR. Służą one również do celów ostrzegawczych i jako ułatwienie przy przeprowadzaniu dowodu.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 Konwencji CMR nadawca odpowiada za wszelkie koszty i szkody, jakie mógłby ponieść przewoźnik na skutek nieścisłych lub niedostatecznych informacji zamieszczonych w liście przewozowym. Z drugiej strony przewoźnik odpowiada wobec osoby uprawnionej do rozporządzania towarem za pominięcie „klauzuli paramount".

Nadawca odpowiada bez względu na swoją własną winę nawet wtedy, gdy przewoźnik wpisał do listu przewozowego na życzenie nadawcy pewne podane przez niego informacje. Z punktu widzenia ubezpieczeń artykuły 4 do 7 Konwencji CMR mają następujące znaczenie: wszędzie tam, gdzie przewoźnik odpowiada za niewłaściwe zachowanie w związku z wystawieniem listu przewozowego, spoczywa na nim potencjalna odpowiedzialność, która powinna zostać objęta ubezpieczeniem OCP (CMR).

Staranni przewoźnicy powinni sprawdzać – lub zlecić analizę doświadczonym maklerom ubezpieczeniowym – czy ich polisa OCP ubezpiecza w sposób wystarczający co do zasady i wysokości wszystkie możliwe okoliczności, stanowiące podstawę ponoszenia odpowiedzialności cywilnej. Często bowiem panuje błędny pogląd, że odpowiedzialność przewoźnika, uregulowana w Konwencji CMR, dotyczy tylko zaginięcia, uszkodzenia lub opóźnienia dostawy towaru. Jest przy tym mnóstwo innych okoliczności, będących podstawą odpowiedzialności, które w wielu polisach ubezpieczeniowych są wyłączone, jak na przykład:

- odpowiedzialność za pominięcie klauzuli paramount (art. 7 ust. 3 CMR);
- zagubienie lub niewłaściwe użycie dokumentów towarzyszących (art. 11 ust. 3 CMR);
- niewykonanie instrukcji lub wykonanie ich bez upoważnienia (art. 12 ust. 7 CMR);
- rozsądny wybór osób trzecich przy zakończeniu przewozu (art. 16 ust. 2 CMR);
- zaginięcie przesyłki przyjęte na zasadzie fikcji prawnej (art. 20 CMR);
- niepobranie zaliczenia od odbiorcy (art. 21 CMR);
- różne szkody majątkowe na podstawie art. 29 CMR oraz prawa krajowego.

Eksperci z firmy Lutz Assekuranz pozostają do Państwa dyspozycji w zakresie porad oraz opracowania koncepcji ubezpieczenia, dostosowanej do potrzeb Państwa przedsiębiorstwa.

www.lutz-assekuranz.at

przewoźnik nr 26

tekst sponsorowany

reklama

Gdy podpisałem weksel...

Dla zabezpieczenia ewentualnych roszczeń wynikających z umowy leasingu, leasingodawcy wymagają często, aby jedną z tych form było podpisanie weksla.

Roman Kowalik

Weksel, potocznie zwany „gołym”, to weksel in blanco, na którym znajduje się podpis wystawcy, nie ma jednak żadnych innych istotnych danych, w szczególności takich, jak data wystawienia, czy oznaczenie remitenta. Najczęściej zawiera on fragmenty wyrazów i zwroty z używanych dawniej blankietów wekslowych. Stosowane jako weksel in blanco urzędowe blankiety wekslowe, jak również stworzone na ich podstawie druki (formularze) weksli in blanco, nawet ze sporządzoną umową wekslową, nie chronią leasingobiorcy przed wypełnieniem weksla niezgodnie z zawartym porozumieniem. Dla przypomnienia - wekslem in blanco nazywamy weksel, któremu w momencie wystawienia (podpisania) brak jest co najmniej jednego z ustawowych elementów (oznaczenia remitenta, kwoty, daty płatności). Przy czym remitent jest to pierwszy posiadacz weksla, na którego zlecenie lub rzecz weksel ma zostać wypłacony. Remitent jest wierzycielem wekslowym, jednak może stać się dłużnikiem wekslowym, kiedy przeniesie prawa wynikające z weksla na inną osobę, podpisując się na wekslu jako indosant. O powyższe elementy weksel powinien być uzupełniony przed przedstawieniem do zapłaty. W przypadku, gdy leasingobiorca podpisał taki weksel in blanco i nie dokonał z leasingodawcą wiążących i możliwych do wykazania ustaleń co do sposobu wypełnienia weksla, oznacza to, że może w praktyce mieć problemy z udowodnieniem przed sądem, iż weksel został wystawiony na sumę wyższą niż być powinien, czy też nie powinien być wcale wystawiony.

Dla uniknięcia takich sytuacji zawierane są umowy wekslowe, zwane również porozumieniami wekslowymi, a czasem deklaracjami wekslowymi. Umowy takie określają, kto i w jakich sytuacjach może uzupełnić weksel. Jeżeli ma miejsce wystawienie weksla in blanco będącego formularzem czy też wydrukiem zaopatrzonym jedynie w podpis wystawcy, należy mieć świadomość, że nawet umowa wekslowa może nie zabezpieczyć leasingobiorcy. Posiadacz z weksla będzie mógł żądać dowolnie wysokiej kwoty. Udowodnienie uzupełnienia weksla in blanco niezgodnie z zawartym porozumieniem może być trudne, albo nieskuteczne wobec kolejnego nabywcy weksla. Jeżeli jednak (co ma miejsce w większości przypadków) należności dochodzi od przedsiębiorcy leasingodawca, a jesteśmy w posiadaniu umowy wekslowej i nie zgadzamy się z zasadnością uzupełnienia weksla, można wnieść taki zarzut. Należy w nim wykazać, że weksel, który jest przedmiotem pozwu, jedynie zabezpieczał pozawekslową umowę i z tej umowy nie ma żadnych długów, ewentualnie, że są, ale w wysokości innej niż ta, której żąda wierzyciel. Jeżeli weksel był dany w zamian za otrzymanie konkretnego świadczenia (finansowanie środków transportu), dłużnik może podnosić zarzut, iż umówionego świadczenia (zwanego walutą) nie otrzymał bądź też otrzymał w innej wysokości i terminach niż te, które wynikały z umowy leasingu. Należy podkreślić, że zarzut ten może być skuteczny jedynie pomiędzy stronami stosunku wekslowego. Zbycie weksla w drodze indosu, uniemożliwia podnoszenie tego zarzutu wobec dalszych posiadaczy weksla, chyba że udowodnimy nowemu posiadaczowi świadome działanie na szkodę dłużnika. Skuteczny może być zarzut nieotrzymania świadczenia wzajemnego, gdyż do realizacji umowy leasingu nie doszło.

Niezależnie od okoliczności związanych z treścią umowy wekslowej, jak i samą realizacją umowy, dla zabezpieczenia której podpisano weksel, można podnosić zarzuty tzw. obiektywne. Do tej kategorii zarzutów zalicza się między innymi: brak zdolności wekslowej i zdolności do czynności wekslowych oraz brak należytego zastępstwa osoby, w której imieniu weksel podpisano; zarzut zapłaty częściowej lub złożenia sumy wekslowej do depozytu sądowego; zarzut, że posiadacz odmówił pokwitowania zapłaty częściowej lub wydania weksla przy całkowitej zapłacie weksla; zarzut, że posiadacz weksla odmówił w terminie wymagalności zapłaty częściowej weksla; zarzut braków formalnych weksla, np. nieautentyczności podpisu; zarzut braku lub spóźnienia protestu, w sytuacji, gdy protest był konieczny dla zachowania roszczeń przeciwko danemu dłużnikowi; zarzut przedawnienia, gdy upływ tego przedawnienia wynika z treści weksla.

Powyżej w telegraficznym skrócie zarysowano niektóre problemy związane z podpisaniem weksla in blanco. Wiąże się z tym wiele elementów narażających przedsiębiorcę na ryzyko nieadekwatne do korzyści, jaką jest leasing środków transportu. Nie znaczy to, że podpisanie weksla in blanco jest wykluczone jako środek zabezpieczenia roszczeń leasingodawcy. Przyjąć jednak należy, że oprócz umowy wekslowej precyzującej warunki jego wypełnienia powinna być przynajmniej na wekslu wpisana kwota. Przyjąć należy, że nie powinna być większa niż np. trzykrotność miesięcznych rat.

Adwokat Roman Kowalik,
Roman Kowalik i Wspólnicy Spółka Komandytowa; www.prawoipodatki.pl

Twoja zyskowność jest naszym priorytetem

Prezentujemy program ATe, DAF Advanced Transport Efficiency.
To kompletna gama innowacji podkreślających nasze oddanie sprawie zwiększenia wydajności, optymalizacji kosztów i minimalizacji wpływu na środowisko naturalne.
Te doświadczenia staną się Twoim udziałem w wersjach specjalnych modeli XF105 oraz CF85 marki DAF.
Skontaktuj się z lokalnym dealerem DAF lub odwiedź stronę **www.daftrucks.pl/ate**
Twoja zyskowność jest naszym priorytetem.

driven by quality

TB
www.TB.eu

DAF
A PACCAR COMPANY

TB Lease
www.TB.eu

przewoźnik nr 26

ciekawe

Latający motocykl

Firma Aerofex zaprezentowała wyjątkowo oryginalny pojazd. W największym skrócie to motocykl wyposażony w dwa sporych rozmiarów śmigła. Pojazd może poruszać się nisko nad ziemią. Jego kierowca siedzi na nim jak na motocyklu. Właśnie odbyły się kolejne testy urządzenia - wypadły na tyle pomyślnie, że producent postanowił pochwalić się swoim pomysłem. Na razie nie wiadomo, czy i kiedy pomysł firmy Aerofex mógłby trafić do sprzedaży.

Wolą jeździć z dachem

Audi przeprowadziło nietypową ankietę w Wielkiej Brytanii. Zapytano właścicieli kabrioletów, jak często jeżdżą z otwartym dachem. Na Wyspach kabriolety sprzedają się dobrze, jak nigdzie indziej w Europie, ale jak się okazuje, ich nabywcy nie lubią wiatru we włosach. 64 % właścicieli kabrioletów przyznało, że rzadko jeździ z opuszczonym dachem. Wielu kierowców przyznało, że zawsze jeździ z dachem nad głową. Jako najczęstszy powód zakupu kabrioletu Brytyjczycy podają względy estetyczne, a nie chęć korzystania z możliwości tego typu auta.

Ka o trzy lata dłużej

Dobra wiadomość dla tyskiej fabryki samochodów. Ford postanowił przedłużyć o trzy lata dłużej niż planowano produkcję swojego najmniejszego samochodu w tyskiej fabryce. Bazujący na tej samej konstrukcji, co fiat 500, mały ford pierwotnie miał być wytwarzanych w Tychach do 2013 roku. Od 2008 roku samochód powstawał tam równolegle z "pięćsetką". Pojawiły się ostatnio głosy, że produkcja może zostać przeniesiona do Rumuni. Wszystko wskazuje na to, że tak się jednak nie stanie.

Systemy bezpieczeństwa nie dla kobiet

Kobiety są mniej bezpieczne w razie kolizji, bo testy zderzeniowe samochodów wykonuje się z użyciem manekinów gabarytami przypominającymi mężczyzn. Do takich wniosków doszły amerykańskie władze i nakazały producentom samochodów rozpoczęcie testów z wykorzystaniem również "żeńskich manekinów". Dotychczasowy sposób testowania aut powodował na przykład zbyt wysokie umiejscowienie poduszek powietrznych, przez co drobniejsze kobiety były narażona na urazy kręgosłupa. Teraz sytuacja powinna się zmienić.

66 tysięcy punktów karnych

Tyle otrzymali polscy kierowcy przyłapani na rozmowie z telefonem przy uchu podczas jazdy. To dane z niespełna trzech miesięcy po wprowadzeniu nowego taryfikatora, który zwiększył kary za tego typu wykroczenie. Ukarano ponad 13 tysięcy kierowców. Rozmowa przez telefon za kółkiem jest dozwolona, jeśli używamy zestawu głośnomówiącego lub słuchawkowego. Niestety, zdaniem wielu psychologów i taki sposób korzystania z komórki nie poprawia naszego bezpieczeństwa, bo rozmowa telefoniczna rozprasza kierowcę niezależnie od sposobu jej prowadzenia.

30 km/h

Takiego ograniczenia prędkości w centrum Gdyni domaga się stowarzyszenie "Rowerowa Gdynia". Jak mówią jego przedstawiciele, wprowadzenie "trzydziestki" na niektórych ulicach poprawi bezpieczeństwo rowerzystów. Pomysł wywołał spore kontrowersje, a urzędnicy na razie nie mają tego typu planów. Podobne ograniczenie zostało już wprowadzone w gdańskim śródmieściu. Nad sprawą zastanawiają się też władze Sopotu.

Najszybszy na rynku

Bugatti nie ustępuje i nadal będzie walczyć o tytuł producenta najszybszych samochodów na świecie, a to oznacza rywalizację. Czteromiejscowy super samochód o nazwie Galibier, nad którym pracują właśnie inżynierowie Bugatti, ma być "szybszy niż cokolwiek innego na rynku" - tak zapewnia Wolfgang Dürheimer - szef firmy. Początkowo mówiło się, że czteromiejscowe bugatti przyszłości będzie miało moc nie większą niż 1000 koni mechanicznych. Teraz już wiadomo, że moc będzie znacznie wyższa. Spekuluje się, że będzie to nawet 1400 KM! Auto ma pojawić się w sprzedaży w 2015 roku.

Najbezpieczniejszy samochód w historii

Euro NCAP, czyli niezależna organizacja przeprowadzająca testy zderzeniowe nowo wyprodukowanych samochodów, przyznała niespotykanie wysoką ocenę nowemu volvo V40. Jak oficjalnie potwierdzono, nowy kompakt szwedzkiej marki jest najbezpieczniejszym samochodem w całej historii testów Euro NCAP. Volvo praktycznie od początku było pionierem w dziedzinie bezpieczeństwa. Nowy model V40 ma między innymi niespotykaną do tej pory poduszkę powietrzną dla pieszych - to kurtyna, która wysuwa się spod maski w razie kontaktu z przechodniem.

Pasje.
W poszukiwaniu przygody

z Markiem Eronem, dyrektorem zarządzającym Erontrans Logistics Services z Gdyni, rozmawia Ryszard Gałczyński

Morze ma w sobie chyba coś niezwykłego...

Morze to moja odskocznia od rzeczywistości, zwłaszcza wtedy, kiedy spotkam złą pogodę i wszystkie myśli skupiają się wokół tego, czy się dopłynie z powrotem; inne sprawy schodzą na dalszy plan i przestają być tak istotne. Człowiek od razu koncentruje się na tym, żeby przetrwać dzień i tylko to się liczy. Zapominamy wtedy o tym, co wcześniej zajmowało naszą uwagę. Kiedy przyjdzie wysoka fala, kilkumetrowa, wtedy liczy się tylko to, żeby dopłynąć do kei, albo przetrwać tę pogodę. Reszta nie ma żadnego znaczenia.

Rozumiem, że takie sytuacje się Panu zdarzały...

Zdarzały się, niejeden raz.

Sam byłem świadkiem wyrzucenia na brzeg angielskiego jachtu pod Łebą, nie wszedł do portu z powodu wysokiej fali, załoga postanowiła przeczekać sztorm na morzu, ale straciła maszt grota...

Wszystko w takich okolicznościach jest możliwe. Łeba nie jest dobrym portem do wejścia przy dużej fali, ma mielizny, a jest to niebezpieczne. Dużo zależy przy tym od kierunku wiatru.

Zna Pan wszystkie polskie porty bałtyckie?

Nie mogę powiedzieć, że znam je świetnie. Pamiętam mniej więcej miejsca, do których wchodziłem. Poza tym zawsze można się posiłkować podręcznikami, które zawierają informacje o konkretnych warunkach w danym miejscu. Jednak przy dużej fali i wiatrach - zwłaszcza północnych – wchodzenie do małych portów polskiego wybrzeża zawsze może nastręczać trudności.

Każdy żeglarz zmaga się z przeciwnościami. Zdarzały się Panu chwile zwątpienia, że chyba już nie dopłyniemy?

Rzeczywiście, raz tak się zdarzyło. Sztormy to na Bałtyku nic niezwykłego, ale przytrafiła mi się taka sytuacja, że już zacząłem wątpić, czy wytrwam. To było wczesną jesienią, uciekaliśmy przed sztormem do portu w Gdyni, wiała „dziewiątka" (w dziesięciostopniowej skali Beauforta), przy bardzo wysokiej fali. W takich okolicznościach przyrody płetwa sterowa zaplątała nam się w sieć rybacką. Łódka stanęła i straciliśmy możliwość jakiegokolwiek manewru. Sztorm się wzmagał, a my uwiązani jak na sznurku byliśmy coraz gwałtowniej zalewani przez fale. Nagle, w jednej chwili, zapanowała zupełna cisza; niesamowita, jakby czas się zatrzymał. Ale chwilę potem dostaliśmy takie uderzenie, jakiego nigdy jeszcze nie doświadczyłem. Fala zaatakowała z takim impetem, że uwolniła nas z sieci. Mogliśmy wrócić do Gdyni.

Czy człowiek ma wtedy poczucie bezsilności i pokory wobec żywiołu?

Nie, jednak mimo wszystko wiele zależy od człowieka – jacht to nie samolot, którego jest się pasażerem. Dużo zależy od załogi. Trzeba realizować swoje zadania i koniec, bo jacht jest dosyć bezpieczną jednostką, trudno go zatopić, nawet przy złamanych masztach. To jest co prawda najgorsza sytuacja, ponieważ nie można odpalić silnika, takielunek, który znalazł się w wodzie, może wkręcić się w śrubę. Wtedy trzeba się poddać dryfowi. W tym wypadku, który pan widział - to był dryf w kierunku plaży. Gdyby fala szła w drugą stronę, dryfowaliby na głęboką wodę. Morze ich wyrzuciło, ponieważ nie mieli żadnych możliwości manewrowania, a pomoc nie nadeszła.

Na czym skupiają się działania załogi w czasie sztormu? Czy chodzi przede wszystkim o utrzymanie kursu?

To wszystko zależy od kierunku wiatru i tego, jak się do niego ustawi jacht. Najlepszym sposobem jest po prostu płynąć z wiatrem. Eliminuje się wtedy przechyły, przeciwdziała położeniu łódki. Natomiast kiedy powstaje wysoka fala i trzeba w niej pływać, można się przewrócić zjeżdżając z fali. Czasami nie da się płynąć w obranym wcześniej kierunku, można płynąć tylko z wiatrem. Sztormowanie na wiatr nie ma sensu. Bo siła wiatru jest bardzo duża, fale jeszcze większe.

Przechodził Pan przez takie fale na Bałtyku?

Tak, zwłaszcza na Bałtyku. Dla tego akwenu charakterystyczna jest ostra fala, a jej czoło może być większe niż 9-10-metrowa łódka. Przeżywałem na pełnym morzu również burze z piorunami. Zawsze wtedy pytałem starszych doświadczeniem żeglarzy: co by było, gdyby piorun uderzył w grotmaszt? Nigdy się nie dowiedziałem. Za każdym razem staram się uciekać przed burzą, albo ją ominąć. Burza na morzu to groźne, ale ciekawe zjawisko: można zaobserwować jakby dwa poziomy nieba, jeden wyżej, drugi niżej. Zdarza się tak, że nade mną jest czyste niebo, a dwa kilometry dalej chmura, która wisi może na wysokości półtora kilometra i widać pioruny uderzające w powierzchnię wody. Mam osobiste lęki przed takimi burzami – nie tyle obawiam się wiatru i deszczu, co właśnie uderzenia pioruna. Pewnie dlatego, że obawiamy się tego, czego nie doświadczyliśmy.

Czy wypływa Pan w dłuższe rejsy?

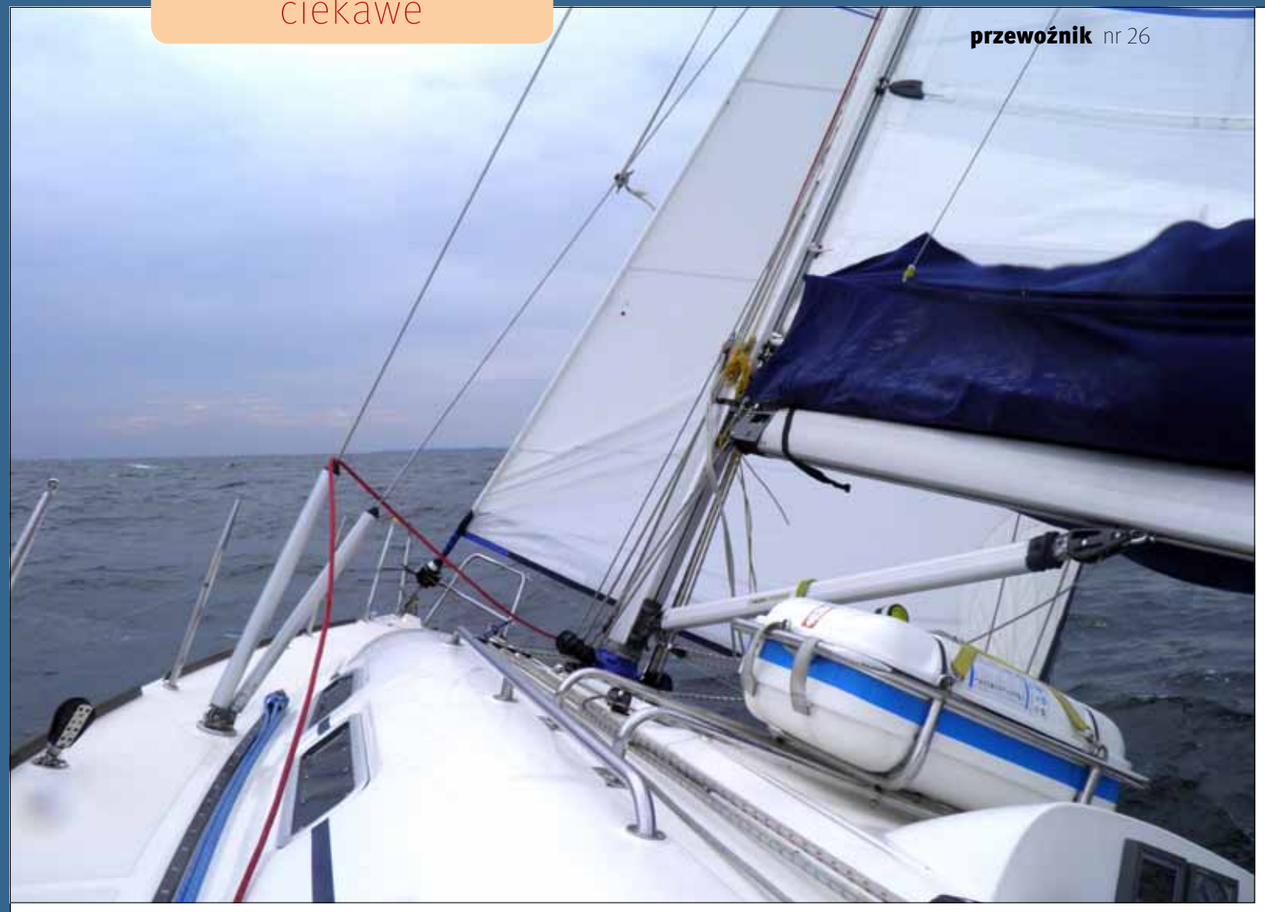
Tak, ale rzadko - ze względu na brak czasu. Najczęściej wypływam na dwu-, trzydniowe wyprawy; po Zatoce Gdańskiej i Morzu Bałtyckim, a jeśli już mam czas na dłuższy wypad - to na Bornholm. W czasie mojej najdłuższej samodzielnej, ale nie samotnej wyprawy, odwiedziłem wybrzeże Szwecji.

Od jak dawna Pan żegluje?

Od dzieciństwa, pierwszy kontakt z żeglarstwem miałem w 1982 r. W latach młodzieńczych często pływałem po jeziorach. Teraz przede wszystkim po morzu. Jestem sternikiem jachtowym, chociaż teraz będzie okazja do podniesienia kwalifikacji, bo mam wypływane mile. Pływam na dwunastometrowym jachcie typu Elan, który jest balastową łódką pełnomorską. Wyposażony jest we wszystkie niezbędne urządzenia nawigacyjne i zapewniające bezpieczeństwo, włącznie z radiopławą. To jest takie urządzenie, które po wrzuceniu do wody nadaje sygnał alarmowy, wzywający pomocy. Na tej jednostce może w pełnym komforcie płynąć 7-8 osób. To jest jacht z zacięciem regatowym, ma oprócz podstawowego dodatkowe ożaglowanie, które umożliwia szybkie pływanie. Podstawowe ożaglowanie jest biało-niebieskie, a spinakery biało-czerwono-niebieskie.

Czy jest Pan członkiem polskiego jachtklubu?

Nie, nie jestem członkiem żadnego klubu; mam prywatną łódkę. Jest zacumowana w marinie w Gdyni, a zi-



mą - skipowana na nadbrzeżu w okolicach Akademii Morskiej, która zresztą była moją szkołą.

- **Jak wygląda łączność ze światem na jachcie morskim?**

Ta jednostka wyposażona jest w nadajnik UKF oraz urządzenia typu naftex, dzięki czemu komunikaty pogodowe i ostrzeżenia nawigacyjne otrzymujemy na bieżąco.

- **Czy komunikuje się Pan z innymi jednostkami, które Pan mija?**

Zdarza się, ale tylko w razie potrzeby, na przykład przy złej pogodzie, we mgle, wywołujemy większe jednostki, żeby nas nie rozjechały.

- **Jak przygotowuje się Pan do swoich rejsów?**

Jeżeli to są regaty, na które trzeba się stawić w konkretnym czasie albo dłuższe rejsy, planujemy to z dużym wyprzedzeniem, załoga musi być w komplecie. Wypady na dzień czy dwa nie wymagają ode mnie jakichś szczególnych przygotowań. Zabieram podstawowe ubrania i torbę z jedzeniem i wypływam.

- **W jakich zawodach żeglarskich bierze Pan udział?**

Z kolegami, którzy ze mną pływają, tworzymy taką małą maszoperię. Bierzemy udział w lokalnych regatach, najbardziej lubię Regaty o Błękitną Wstęgę. Odbywają się na Zatoce Gdańskiej i jeżeli nie uczestniczę w nich osobiście, to moja łódka zawsze się tam „regaci".

- **Z sukcesami?**

Nigdy, że tak powiem, nie byliśmy „czerwoną latarnią", ale zawsze znajdujemy się w pierwszej piątce.

- **Na czym polegają te zawody?**

Jest wyznaczona trasa, którą należy jak najszybciej opłynąć. Jednakże o wyniku nie decyduje tylko czas. Po wyścigu następuje przeliczenie czasu według klas jednostek i w ten sposób ustala się kolejność na mecie. Czasami ogłoszone wyniki są dla mnie całkiem niezrozumiałe i zaskakujące. My uczestniczymy w tych zawodach przede wszystkim dla przyjemności i doskonalenia kunsztu żeglarskiego. Zawsze staram się, żeby płynął z nami jakiś doświadczony regatowiec.

- **Jakie miejsca na Bałtyku lubi Pan najbardziej?**

Bardzo mile wspominam rejs na Bornholm. Jest to jedno z najpiękniejszych miejsc, w którym byłem.

- **A najniebezpieczniejsze miejsca?**

Żegluga na pełnym morzu, poza sztormową pogodą i dużymi jednostkami, które na szlakach żeglugowych mogą rozjechać jacht, nie nastręcza większych trudności. Ale każde podejście do małego portu, np. do Łeby czy Władysławowa, wymaga szczególnej ostrożności. Przy złej pogodzie i spadającej fali trafienie pomiędzy główki takiego małego portu, jest jak celowanie do bramki. W nocy niekoniecznie musi się udać. Widzi się tylko parę punktów, parę świateł nawigacyjnych i wszystko zależy od kąta podejścia. Wiele osób traci orientację na morzu nie mając punktu odniesienia. Obowiązuje kompas i to jest podstawowe narzędzie nawigacyjne.

- **Wypływając na krótki weekendowy wypad ma Pan jakiś konkretny plan trasy?**

Najczęściej kieruję się pogodą, tym, w jakim kierunku wieje wiatr. Płynę tam, gdzie mnie poniesie. Jeżeli mam mało czasu, a muszę halsować daleko w morze, to taki rejs do Władysławowa mógłby potrwać nawet kilkanaście godzin. Dlatego często o kierunku wyprawy decydują warunki pogodowe.

- **Zdarzało się panu nocować na morzu?**

Tak, ale łódka cały czas płynie, są trzy wachty w ciągu doby: dwie pierwsze po cztery godziny, trzecia dwugodzinna.

- **Co w nocy widać na morzu?**

Przy zachmurzonym niebie zdarza się, że prawie nic, tylko „ciemność widać". Płynie się wtedy „na przyrządach", to znaczy w oparciu o wskazania urządzeń nawigacyjnych. Jedynymi widocznymi punktami pozostają locje (światła nadbrzeżne) i światła pozycyjne statków.

- **Starzy żeglarze po zawinięciu do portu mieszkają na jachcie?**

Nie mogę powiedzieć, że jestem starym żeglarzem; mimo że param się tym sportem od wielu lat, poświęcam mu za mało czasu. Powinienem pływać na morzu przynajmniej dwa miesiące w roku, a to z przyczyn zawodowych jest po prostu niemożliwe. Taki dwumiesięczny rejs to moje marzenie. Nie wiem, czy uda mi się je spełnić. Kiedy już płynę, to staram się ten czas wykorzystać jak najlepiej. Wracając do pytania: po zawinięciu do portu śpimy oczywiście na łódce, jest zresztą do tego świetnie przygotowana. W złym tonie jest spać gdzie indziej.

- **Jakie są inne Pana żeglarskie marzenia?**

Po pierwsze chciałbym dokończyć opłynięcie całego Bałtyku. Następnie Atlantyk, a już później pewnie rejs dookoła świata.

Samotnie...?

Nie, bez przesady. Z sześcioosobową załogą to może być bardzo przyjemne, co prawda trzeba ze sobą spędzić bardzo dużo czasu, ale jest na to rozwiązanie. Jak realizujemy dłuższe rejsy, to po dopłynięciu do jakiegoś miejsca załogi się zmieniają (np. jedna płynie do Karlskrony, a druga wraca). Natomiast chodzi mi po głowie taki rejs: dwa miesiące non stop w podróży, oczywiście z zawijaniem do portów, bo samo przebywanie na morzu przez dwa miesiące to średnia przyjemność.

- **Czy pływał Pan po morzach południowych?**

Tak, ale używając jachtów czarterowych. Było fajnie, bo świetna pogoda, fajne zatoczki, mariny, piękne widoki – ale jednak nasz Bałtyk ma swój niepowtarzalny urok. Jest dla mnie jak magnes. To dosyć surowe morze, które nie rozpieszcza żeglarzy. Pogoda szybko się zmienia, nigdy dobra aura nie utrzymuje się bardzo długo – w przeciągu pięciu godzin można mieć średnią pogodę, potem bardzo złą, a już za chwilę znakomitą.

- **Czy ma Pan jakieś szczególne preferencje, jeżeli chodzi o łódki?**

Niemiecka marka Hanse znajduje moje uznanie, firma ta robi świetnie wyposażone łódki o interesującym designie, a pokład wykończony jest drewnem tekowym.

- **Widać, że lubi Pan ten sport. A motorówki...?**

Zdecydowanie nie. Różnica pomiędzy żeglarstwem a motorowodniactwem jest taka, że pływając moją łódką zużywam zbiornik paliwa o pojemności 120 litrów przez sezon, a motorowodniak - przez dwie godziny. To jest oczywiście różnica w kosztach. Przede wszystkim jednak żeglarstwo daje to, czego nie dostarczy motorowodniactwo – ciszę. Co najwyżej słyszy się huk i wycie morza.

Od redakcji

Szanowni Państwo,
jeśli pragniecie podzielić się z innymi swoimi zainteresowaniami i pasjami - zapraszamy na łamy naszego czasopisma.
Dotychczas zaprezentowaliśmy kilka niezwykłych pasji ludzi naszej branży. Jesteśmy przekonani, że w gronie naszych Czytelników hobbystów jest więcej.

Możemy stworzyć własny klub pasjonatów, ludzi, którzy w atrakcyjny sposób i atrakcyjnym gronie spędzają wolny czas. Nasze akcje: PASJE i PO GODZINACH są do Państwa dyspozycji.
Prosimy o kontakt na adres e-mail redakcji:
redakcja_przewoznik@zmpd.pl

Mistrzowie konsumpcji

Paliwa alternatywne, samochody zasilane prądem i energią słoneczną - sposobów na uniezależnienie się od ropy jest wiele, żaden z nich nie został wprowadzony na szerszą skalę. Chcąc nie chcąc jesteśmy uzależnieni od ropy.

Kacper Jeneralski

Nie umiemy żyć bez wizyt przy dystrybutorze. Co zrobić, żeby te wizyty były rzadsze? Można nie jeździć albo jeździć taniej. Oto kilka najoszczędniejszych samochodów na świecie i dla kontrastu pojazdy, do których w dobie drogiego paliwa aż strach wsiadać.

Oszczędni

- Volkswagen L1
Zaprezentowany w 2009 roku futurystyczny prototyp został okrzyknięty przez producenta najoszczędniejszym samochodem świata. I nic dziwnego, bo spalanie rzędu 1,5 litra oleju napędowego na setkę robi wrażenie. L1 wyposażono w silnik o pomności 800 cm sześciennych. Dzięki wadze zaledwie 380 kilogramów i wyjątkowo opływowej sylwetce auto nie tylko mało pali, ale może też rozpędzić się do 160 km/h. L1 jest hybrydą, wyposażono go w silnik diesla połączony z motorem elektrycznym.
- Najoszczędniejsza hybryda?
Większość ultra-ekonomicznych samochodów to prototypy. Tymczasem na rynek trafia stosunkowo niewiele rewolucyjnie oszczędnych samochodów. Dość popularną, zwłaszcza wśród Japończyków, metodą na zmniejszone spalanie jest montowanie silników hybrydowych. Wybitnie ekonomiczną hybrydę zaprezentowała w tym roku Toyota. Mowa o Yarisie Hybrid, który spala według producenta 3,5 litra benzyny na setkę. Te dane są wynikiem testów w laboratorium, na ulicy mała hybryda spali nieco więcej. Znalazła się w tym zestawianiu ze względu na inny walor. Yaris Hybrid jest w tej chwili najtańszym samochodem z tego typu napędem na naszym rynku.
- Ekonomiczny po niemiecku
Niemiecki automobilklub ADAC przygotował w tym roku zestawienie najmniej palących samochodów. Przede wszystkim są to auta z silnikiem diesla. Pierwsze miejsce zajął volkswagen Polo 1,2 TDI z wynikiem 3,77 litra oleju napędowego na setkę. Mały volkswagen ze znaczkiem "Blemotion" ma 75 koni mechanicznych i 180 niutonometrów momentu obrotowego. Auto ma 45 litrowy zbiornik paliwa i po zatankowaniu do pełna może przejechać na jednym baku 1 363 kilometry. Oczywiście pod warunkiem, że kierowca zna zasady "ekodrivingu".
- Oszczędność dla dwojga
Przystosowany jest do przewozu tylko dwóch osób, więc można go uznać za pół samochodu, ale to drugi po volkswagenie Polo 1,2 TDI mistrz jazdy na kropelce. Smart For Two z silnikiem diesla potrafi zadowolić się kroplą paliwa. Według oficjalnych danych do pokonania 100 kilometrów potrzebuje zaledwie 3,4 litra oleju napędowego; w testach ADAC wyszło, że jest to nieco więcej, dokładnie 4 litry. Rekordzistą w tej dziedzinie jest również nieprodukowany już volkswagen Lupo 3L, znany z tego, że zadowala się 3 litrami oleju napędowego na setkę.
- Ecomaraton
Tymi pojazdami trudno byłoby podróżować na co dzień, ale są z pewnością rekordzistami pod względem oszczędnej jazdy. Uczestnicy Shell Ecomaratonu to przeważnie studenci, którzy konstruują eksperymentalne pojazdy zdolne przejechać na jednym litrze paliwa dystans rzędu kilku tysięcy kilometrów. Rekordem organizowanych od lat zawodów jest wyczyn ekipy z Zurichu z 2005 roku. Ich Pac-Car II uzyskał w zawodach wynik pozwalający pokonać 5 385 kilometrów na jednym litrze paliwa. Pojazd nie przejechał jednak tak wielkiego dystansu. Próby w tym maratonie przeprowadzane są na kilkukilometrowym torze. Wynik mierzony jest z aptekarską wręcz dokładnością - później ilość spalonego paliwa pozwala obliczyć, jaki dystans zawodnik przejechałby na jednym litrze drogocennej bezołowiówki.

Ciemna strona mocy

- Czołg
Od 220 do nawet kilkuset litrów podczas jazdy w terenie spala Leopard 2A4. Niemiecki czołg, który jest również na wyposażeniu polskiej armii, to tylko przykład tego, ile paliwa może pochłonąć maszyna. Zbiornik z paliwem o pojemności 1 200 litrów może starczyć mu maksymalnie na pokonanie 550 kilometrów, jeśli porusza się po drodze. Kiedy teren staje się trudny, apetyt rośnie kilkukrotnie. O to, ile maksymalnie może spalić, spierają się nawet wojskowi. 500 litrów ponoć nie stanowi problemu. Leopard 2A4 wyposażony jest w silnik o pojemności 46,7 litra i mocy 1 500 koni mechanicznych. Może rozpędzić się do 70 km/h, co przy masie 55 ton jest i tak niezłym wynikiem.
- Kontenerowiec
Według magazynu "The New Scientist" 16 największych statków na świecie wypuszcza do atmosfery tyle siarki, ile wszystkie samochody razem wzięte. To piorunujący fakt, jeśli weźmiemy pod uwagę, że palą one najbardziej trującą i najcięższą odmianę ropy. Przeciętny kontenerowiec o nośności 23 000 ton potrzebuje 40 ton paliwa na dobę. Statki handlowe najczęściej wyposażone są w tak zwane wolnoobrotowe silniki, które pracują z prędkością zaledwie 90-120 obrotów na minutę i z taką samą prędkością kręcą się ich śruby. Dzięki temu przewożący 1600 kontenerów statek porusza się z prędkością często przekraczającą 20 węzłów. To prawie 40 km/h, co daje dystans prawie 900 kilometrów na dobę. Tego typu statkami przewożone są między innymi samochody. Okazuje się więc, że nawet najbardziej ekologiczne auto zanim jeszcze trafi do klienta, pośrednio przyczynia się do spalenia prawdziwego morza ropy.
- Veyron
Produkowany od 2005 roku bugatti Veyron 16.4 przez kilka lat nosił miano najszybszego seryjnego samochodu na świecie. Ma 16-cylindrowy silnik o mocy 1001 KM i pojemności ośmiu litrów. Samochód katalogowo rozpędza się do ponad 400 km/h i uznawany jest za najbardziej żarłoczne z seryjnych aut. Spalanie przy normalnej jeździe nie powala na kolana, poza miastem Veyron spali nie więcej niż 20 litrów benzyny na setkę. W mieście spalanie może podskoczyć do 30 litrów. Problem w tym, że tego typu aut nie tworzy się wyłącznie do spokojnej jazdy. Na torze bak Bugatti zamienia się w czarną dziurę. Zaczyna obowiązywać zasada "spali tyle, ile wlejesz". Jego bak o pojemności 100 litrów szybko okazuje się za mały. Niewielu szczęśliwcom było dane pojechać tym autem z maksymalną prędkością 407 km/h. Ci, którzy dostąpili tego zaszczytu, mówią, że 100 litrów paliwa starcza wtedy na 12 minut jazdy.

przewoźnik nr 26

ciekawe

Hybrydowy bezszelestny

Produkcję autobusów hybrydowych Volvo Busse zaczęło w 2010 roku. Dotychczas 18 krajów kupiło ponad 750 autobusów 7700 Hybrid, których łączny przebieg odpowiada 200 okrążeniom Ziemi. To czyni tę markę wiodącym dostawcą autobusów hybrydowych w Europie. W Polsce - choć we Wrocławiu mamy fabrykę tych autobusów - zainteresowanie hybrydami dopiero się kształtuje.

Paweł Mierzejewski

Niestety sprzedaż autobusów hybrydowych w Polsce jest słaba. Nasz rynek miejskich autobusów potrzebuje więcej informacji, bo jak tłumaczą nam przewoźnicy, muszą sprawdzić, jak w innych krajach spisują się hybrydy, jakie są koszty, jak wygląda eksploatacja – tłumaczy Małgorzata Durda, dyrektor do spraw sprzedaży autobusów Volvo Polska.

Testowanie bez kupowania

Volvo 7700 Hybrid używane w Europie pokonują 400 km dziennie, a ich zasięg wyłącznie na bateriach elektrycznych wynosi 15 km. Polska flota autobusów hybrydowych jest skromna i składają się na nią dwa pojazdy w Warszawie (Polarisy) i jeden w Poznaniu. Blisko zakupu był też Szczecin, ale przetarg unieważniono i na razie o sprawie jest cicho. Jednak, aby pokazać, co potrafi miejski autobus hybrydowy, Volvo urządza testy w polskich miastach.

- Z jednej strony przewoźnicy są zadowoleni i zaskoczeni ekonomicznością hybryd, ale z drugiej boją się, że eksploatacja takich autobusów jest krótkotrwała. Kalkulują, ile taki autobus musi przejechać, żeby, mówiąc kolokwialnie, się zwróciło – podkreśla dyrektor Małgorzata Durda.

Długofalowy rachunek ekonomiczny, tylko dla samego paliwa, wskazuje, że zwrot kosztów nastąpi po eksploatacji wynoszącej od 8 do 10 lat. Poza tym autobus hybrydowy jest droższy od spalinowego o około 30 proc. Jeśli więc za pojazd z klasycznym silnikiem wysokoprężnym trzeba zapłacić równowartość minimum 200 000 euro, to cena autobusu 7700 Hybrid zaczyna się od 300 000 euro.

- W Polsce na razie wszyscy chwalą autobus hybrydowy jako bardzo ciekawe rozwiązanie, ale nie kwapią się z zakupem. Sądzę, że jeśli już dojdzie do zakupów (a mam nadzieję, że w końcu dojdzie), będą to pojedyncze egzemplarze.

Dotychczas hybrydowe Volvo testowały spółki komunikacyjne i mieszkańcy takich miast jak: Wrocław (m.in. podczas Euro 2012 dowoził pasażerów na lotnisku), Lublin, Tarnobrzeg, Siedlce, Szczecin, Warszawa, Olsztyn, Łomża (ale test odbędzie się jeszcze raz, bo został przerwany z winy obsługi) i we wrześniu Białystok.

Korzyści płynące ze stosowania technologii hybrydowej, takie jak niskie zużycie paliwa, niska emisja spalin i cichość działania, wzbudzają ogromne zainteresowanie większości firm przewozowych. Choć jest to stosunkowo nowa technologia, już można powiedzieć, że w innych krajach autobusy hybrydowe sprawdziły się w codziennym użytkowaniu.

Europa ceni hybrydy

- Z fabryki we Wrocławiu wyjechało już 300 hybrydowych autobusów miejskich, ale robimy tam też podwozia, które w Anglii zabudowuje się piętrowymi nadwoziami. Podwozia na swój rynek produkuje też zakład w Brazylii – wylicza dyrektor Małgorzata Durda. – Nasze autobusy jeżdżą w Szwecji oraz w Niemczech, Luksemburgu czy Norwegii. Hybryda to przede wszystkim eksploatacja przyjazna dla środowiska, ale w Polsce nie ma z tego tytułu żadnych zachęt i ulg. Poza tym u nas właścicielem większości spółek komunikacyjnych są miasta, które posiadają określony budżet. Jeśli wymieniają stary tabor, chcą mieć jak najwięcej nowych autobusów, kupują więc tańsze.

Doświadczenie pokazuje, że hybrydy Volvo spełniają oczekiwania także pod względem niezawodności w eksploatacji i czasu działania. 260 autobusów hybrydowych dostarczonych do różnych odbiorców przekroczyło 400 000 godz. eksploatacji i przejechało ponad 8 000 000 km, czyli dystans równy prawie 200 okrążeniom naszej planety.

Z badań, które przeprowadziło Volvo wśród swoich klientów, wynika, że autobusy hybrydowe szwedzkiej firmy są przynajmniej tak samo niezawodne, jak jej diesle. Ponadto nowa technologia sprawdza się zarówno w trasie, jak i w ruchu miejskim.

Jednak, co najważniejsze, zachodni rynek już zrozumiał, że technologia hybrydowa jest rozsądną alternatywą. Spośród pierwszych dziesięciu klientów Volvo, ośmiu zamówiło dodatkowe autobusy hybrydowe tej marki.

Na przykład Nettbuss Trondheim w Norwegii od dwóch lat ma w swojej flocie 10 autobusów hybrydowych i dokładnie monitorował ich pracę latem i zimą. Okazało się, że hybrydy były najmniej zawodne spośród wszystkich autobusów firmy – również podczas trudnej zimy 2010/2011.

Równie dobre doświadczenia z hybrydami Volvo ma VBL w szwajcarskiej Lucernie, w której od roku eksploatuje 6 takich pojazdów. Przejechały on już 320 000 km i zebrały tyle pochlebnych opinii, że za przykładem firmy z Lucerny poszło kilku innych przewoźników i pod koniec stycznia 2012 roku w Szwajcarii jeździło już 25 autobusów hybrydowych szwedzkiej marki.

- Niezależnie od szerokości geograficznej przewoźnicy podkreślają, że nasze autobusy to czyste spaliny, brak hałasu (ruszają za pomocą silnika elektrycznego, a na przystanku diesel jest wyłączony) i przyjazna eksploatacja, bo np. właśnie wprowadzamy do najnowszych autobusów elektryczne otwieranie drzwi zamiast otwierania hydraulicznego. Uważamy, że hybryda to początek drogi do wprowadzenia autobusu elektrycznego. Chiny takich pojazdów używają od dwóch lat – twierdzi dyrektor Durda.

Bezszelestny 7700

W Europie coraz więcej klientów wybiera autobusy hybrydowe także dlatego, że technologia jest ciągle rozwijana. Dzisiejsze hybrydy Volvo zapewniają oszczędność paliwa, a więc również emisję spalin mniejszą o 30-35 proc., a wkrótce redukcja ma osiągnąć 40 proc. Emisja zanieczyszczeń jest o połowę mniejsza niż w najlepszych autobusach z silnikiem diesla, także poziom hałasu znacznie niższy.

Według Volvo Busse przejście z pojazdów zasilanych ropą do rozwiązań bardziej zrównoważonych dopiero się zaczyna, a zainteresowanie hybrydami dowodzi, że można połączyć mniej szkodliwy wpływ na środowisko z niezawodną i względnie tanią eksploatacją.

- Obecnie testujemy technologie zbliżone do w pełni elektrycznych. Autobusy są doładowywane z gniazdka na pętli i próby z takimi właśnie pojazdami trwają już w Goeteborgu, a produkcja seryjna takich autobusów zostanie uruchomiona już wkrótce – zapowiada dyrektor Małgorzata Durda.

Volvo 7700 Hybrid to nowoczesny, 2-osiowy autobus miejski o napędzie hybrydowym. Zastosowano w nim technologię równoległego połączenia napędu dieslowskiego z elektrycznym. Oba napędy są niezależne od siebie. Silnik elektryczny działa przy ruszaniu i rozpędzaniu pojazdu do około 20 km/h, co gwarantuje oszczędność paliwa. Powyżej tej prędkości zaczyna działać silnik wysokoprężny (a baterie są ładowane). Napęd elektryczny pracuje jako silnik i generator - gdy energia wytwarzana podczas hamowania ładuje baterie. Dlatego technologia hybrydowa jest idealna w ruchu miejskim, w którym często hamuje się i przyspiesza, a dodatkowo może być wykorzystana w ruchu podmiejskim.

Silnik elektryczny zapewnia maksymalny moment obrotowy przy ruszaniu i odpowiednie przyspieszenie po postoju. Moc napędu elektrycznego jest absorbowana również na biegu jałowym. Podczas postoju autobusu diesel nie pracuje, więc nie emituje spalin, a system elektryczny gwarantuje bezszmerową pracę.

Nie tylko 7700

Inny poszukiwany hybrydowy autobus Volvo to 7900 Hybrid. Pojazd ten zużywa około 37 proc. mniej paliwa, wywiera mniejszy wpływ na klimat i emituje o połowę mniej tlenków i cząstek azotu niż diesle. Nadwozie Volvo 7900 Hybrid wykonano w znacznej części z aluminium i włókna szklanego, więc autobus mniej waży, zużywa mniej paliwa, a może przewozić więcej pasażerów. 7900 też napędzają mniejsze diesle i silnik elektryczny. Energia wytwarzana podczas hamowania służy do zasilania pojazdu, co znacznie zmniejsza spalanie oleju napędowego. Na przystanku diesel nie pracuje, a autobus zasila wyłącznie silnik elektryczny (bezgłośny, nie wydziela spalin).

> Na targach w Hanowerze Volvo Busse pokazał nową jednostkę MD 8 o poj. 8.0 l, spełniającą standardy Euro 6 dotyczące emisji spalin. To pierwsza jednostka z linii Euro 6. MD 8 oferuje trzy poziomy mocy od 280 KM przez 320, po 350 KM. Nowe silniki, oprócz technologii SCR (selektywna redukcja katalityczna) korzystają też z technologii EGR (system recyrkulacji spalin).

Info

Korzyści z hybrydy

- **oszczędność paliwa do 30 procent;**
- **start i stop przy wykorzystaniu silnika elektrycznego - cicho i bez emisji spalin;**
- **redukcja emisji spalin o 40 – 50 proc. oraz obniżenie poziomu hałasu;**
- **waga zbliżona do wagi tradycyjnego autobusu;**
- **taka sama ilość pasażerów;**
- **pneumatyczne zawieszenie oraz elektronicznie regulowane hamulce tarczowe;**
- **wszystkie komponenty Volvo: silnik, skrzynia biegów, silnik elektryczny, elektronika i oprogramowanie;**
- **zastosowanie równoległej hybrydy to wydajne rozwiązanie zarówno dla trasportu miejskiego, jak i podmiejskiego.**

Opony w rozmiarze XXL

Klaudiusz Madeja

Tym bardziej, że wiele pojazdów wymagających bardzo dużych opon nigdy nie trafia na drogi publiczne, choćby z racji swoich rozmiarów. Często nie poświęcamy temu uwagi, ale maszyny rolnicze, budowlane i inne, jak choćby górnicze, również potrzebują ogumienia. Bywa, bardzo dużego.

Kiedyś była to niemal jednostkowa produkcja. Jednak z biegiem lat i rozwojem cywilizacyjnym potrzeby rosły. Powstawanie infrastruktury oraz industrializacja wymusiły konstruowanie nowych, coraz większych maszyn. A te, jak wiadomo, na czymś jeździć muszą. Stąd w branży oponiarskiej przez ostatnie kilkadziesiąt lat powstał osobny segment nazwany OTR (z ang. Off The Road – poza drogą). To nie tylko kwestia rozmiaru, lecz także jakości i wytrzymałości, bo coraz mocniejsze i sprawniejsze pojazdy wymagają odpowiednich opon. Dlatego także w ogumieniu wielkogabarytowym obserwujemy ciągły rozwój technologiczny. Początkowo były produkowane jedynie jako opony diagonalne. Ich zaletą jest wysoka odporność na uszkodzenia mechaniczne i cichy bieg oraz prosta konstrukcja. Nitki warstwy kordu ułożone są pod zmiennym kątem, ale mniejszym od 90 stopni, w stosunku do linii środkowej bieżnika. Nie zawsze muszą mieć osnowę. Dzielimy je na opony diagonalne z opasaniem i bez. Oprócz zalet mają również zasadniczą wadę, czyli wysokie opory toczenia. Przekłada się to bezpośrednio na większe zużycia paliwa. Jednak ten parametr w przypadku specjalistycznych pojazdów nie ma

Kierowcy ciężarówek na ogół sądzą, że opony prowadzonych przez nich samochodów to już kategoria XL i niewiele jest pojazdów z większym ogumieniem. Rzeczywistość jest zupełnie inna, a niektóre przykłady mogą zdziwić...

aż tak dużego znaczenia. Choć ten typ ma już swoje lata, wciąż produkują takie opony głównie koncerny ze wschodu. Mało tego, trafiają czasem na pierwsze wyposażenie pojazdów z tamtego regionu. Często zdarza się, że od razu lub w krótkim czasie są przez klientów wymieniane na lepsze i nowsze opony radialne – mówi Piotr Jeleń z serwisu Torus, specjalizującego się w sprzedaży ogumienia wielkogabarytowego.

Opony radialne zostały wynalezione po II wojnie światowej i szybko zdobyły rynek. Zaczęło się od samochodów osobowych, jednak później ten typ trafił także do aut dostawczych, później ciężarowych i wreszcie specjalistycznych. Mające już kilkadziesiąt lat opony radialne są wciąż modernizowane i ulepszane. Ten typ ogumienia charakteryzuje, a jednocześnie odróżnia od diagonalnych, promieniowe ułożenie warstw kordu oraz osnowa. Promieniowe, czyli właśnie radialne, oznacza, że kord sięga od stopki do stopki i jest ułożony pod kątem 90 stopni w stosunku do linii centralnej bieżnika. Jak wspomniano wyżej, w oponach diagonalnych może nie być osnowy, w radialnych występuje zawsze i jest ograniczona opasaniem obwodowym.

W kwestii oznaczania opon specjalistycznych sprawa nie jest tak całkiem prosta, jak przy tradycyjnych oponach seryjnych. Wynika to m.in. stąd, że ETRTO (European Tire and Rim Technical Organization – Europejska Organizacja Techniczna Opon i Felg z siedzibą w Brukseli) dąży do ujednolicenia wszystkich oznaczeń (w układzie SI) przynajmniej w całej UE, zaś działająca od 1903 r. na całym świecie amerykańska TRA (The Tire and Rim Association) posługuje się miarami anglosaskimi (m.in. cale). Jednak nabywcy pojazdów wymagających nietypowych gum dostają oczywiście odpowiednie instrukcje, co do wymiany ogumienia.

Warunki pracy

Zakres prac wykonywanych przez pojazdy specjalistyczne jest bardzo duży, stąd także różne rodzaje nawierzchni, po których się poruszają. To nie ciężarówki jeżdżące głównie po drogach i czasem po budowlanych bezdrożach. Stąd też wielorakość kształtu bieżnika, jego rzeźba i głębokość. Można wymienić choćby kopalnie odkrywkowe, tereny leśne lub hale przemysłowe albo magazynowe. Zupełnie inne warunki pracy. Tam, gdzie opony pracują w tych najtrudniejszych okolicznościach, by zwiększyć odporność warstwy ściernej, czyli bieżnika, pod nim stosuje się opasanie. Jego zalety widać zwłaszcza w takich miejscach, jak kopalnie, kamieniołomy, tereny leśne czy budowy nowych dróg.

Jednak te różne warunki pracy nie wykluczają późniejszego bieżnikowania opon wielkogabarytowych, nawet bardzo dużych. Naturalnie nie każda się do takiego zabiegu nadaje, dlatego ważne jest uprzednie sprawdzenie stanu technicznego. Bieżnikowanie oznacza przede wszystkim wydłużenie czasu eksploatacji, a tym samym obniżenie kosztów. Proces przeprowadza się w dwojaki sposób: na zimno i na ciepło. Metoda termiczna polega na nałożeniu przy wysokiej temperaturze w metalowej formie nowego bieżnika. Jego kształt jest „wygniatany" na gorąco. Wadą są możliwe usterki i zniekształcenia powstałe podczas procesu. W metodzie „na zimno" na karkas nakłada się w nieco podwyższonej temperaturze i ciśnieniu już gotowy pas bieżnika.

Serwis

Jak nietrudno się domyślić, koszt zakupu opony specjalistycznej jest wysoki. Stąd też ważna jest jej właściwa eksploatacja i serwis. Ten drugi również nie jest niestety tani, choćby z tego powodu, że często mechanik musi przyjechać na miejsce pracy maszyny. Trudno sobie przecież wyobrazić ogromny pojazd (np. duże wozidło) jadący do serwisu ogumienia. Aby uniknąć wyrzucania dobrych jeszcze, lecz uszkodzonych opon, wymyślono kilka nowoczesnych metod napraw z wykorzystaniem najlepszych materiałów. To oczywiście sporo kosztuje, lecz sprawia, że zreperowana opona pracuje jeszcze bardzo długo przy wysokich obciążeniach i w ekstremalnych warunkach.

Ciekawostką jest zastępowanie powietrza w oponach specjalistycznych innymi środkami. Najważniejszym celem jest zwiększenie wytrzymałości i żywotności. Takimi materiałami wypełniającymi mogą być np. pianka poliuretanowa lub elastomer. Wyniki są znakomite, poprawia się stabilność, przyczepność oraz wzrasta dopuszczalna prędkość. Inną metodą na poprawę trakcyjności i stabilności jest wypełnianie opon płynem dociążającym. Używa się w tym przypadku solanki, czyli roztworu wody i chlorku wapnia. Proporcje ustala się w zależności od przeznaczenia. Oczywiście wymienione zabiegi można stosować tylko w wybranych typach opon, do określonych prac.

Na wysoki koszt serwisowania opon wpływ ma m.in. właśnie cena zakupu odpowiedniego sprzętu. W kraju jest niewiele wyspecjalizowanych firm usługowych tego typu, które dojadą na miejsce i za pomocą odpowiedniego osprzętu mechanicznego zdejmą ogromne koło z maszyny i je naprawią. Trzeba pamiętać o zróżnicowaniu wielkości opon wielkogabarytowych. Same felgi tych największych mogą ważyć nawet do 2 ton, a z oponą jeszcze więcej. Wówczas już sam demontaż stanowi skomplikowaną operację i wymaga specjalistycznego sprzętu. Poza tym w takich przypadkach również czas wykonania usługi (wraz z dojazdem) ma duże znaczenie, bo przestoje są bardzo kosztowne.

Czy to jeszcze opona?

Ogumienie „rośnie". Niedawno pokazano prawdziwego olbrzyma - ważącą 5,3 tony oponę mającą ok. 4 metrów wysokości oraz 1,5 metra szerokości. Jej rozmiar wynosi 63 cale. Ponoć przenosi obciążenie do 100 ton i zasila wozidła w wielu kopalniach całego świata. Jak deklarują producenci (już dwóch robi podobne), do stworzenia tego monstrum (w tym przypadku to chyba dobre określenie, choć chodzi „tylko" o oponę) zużywa się 890 kg stali oraz 3 850 kg gumy. Ta druga ilość wystarczyłaby do produkcji około 600 opon do samochodów osobowych. Jednak ewoluują również te „mniejsze" opony specjalistyczne. Przykładowo, ładowarka z oponami o ciśnieniu 5 barów przenosi ładunek do 9 ton, zaś na nowszej generacji ogumienia napompowanego ciśnieniem 6,5 bara, już maksimum 12 ton.

Ważny segment

Oczywiście światowi potentaci w produkcji opon koncentrują się głównie na standardowych wielkościach przeznaczonych do pojazdów, które przede wszystkim poruszają się po drogach. Niemniej segment specjalistyczny, choć stanowi niewielki ułamek całej sprzedaży, zyskuje na znaczeniu. To z jednej strony silna konkurencja w branży i światowy kryzys, a z drugiej także powolny rozwój właśnie tej gałęzi produkcji ogumienia. Niektórzy traktują ten dział jako uzupełnie-

nie swojej oferty. Zresztą wykorzystują tutaj z powodzeniem własne doświadczenia. Dotyczy to najbardziej znanych koncernów.

Oczywiście podaż na rynku nie jest tak duża, jak w przypadku „typowego" ogumienia. Zaś sam fakt, że niewiele produkuje się opon specjalistycznych, wpływa na ich cenę. Jednak ta nie ma aż tak dużego znaczenia przy decyzjach klientów, Dawid Koziołek ze sklepu hurtopony.pl mówi: - Przynajmniej, jeśli chodzi o duże rozmiary. Tutaj klienci wybierają uznanych, a tym samym nieco droższych producentów. Tańsi wytwórcy cieszą się większą popularnością w mniejszych rozmiarach, czyli oponach rolniczych i przemysłowych.

A różnice w cenie są duże, bo przykładowo ta sama opona specjalistyczna (rozmiar i przeznaczenie) od markowego producenta może kosztować np. ok. 16 tys. zł, a z nieznanej firmy ze wschodu jedynie w granicach 4 tys. Oczywiście te drugie również znajdują nabywców, ale bywa, że tylko jednorazowych. Następnym razem wybiorą już lepszą markę.

- Chodzi o efektywność - mówi menedżer opon ciężarowych, rolniczych i przemysłowych Grupy Goodyear Polska Janusz Krupa. - Kupujący opony specjalistyczne użytkownicy biorą pod uwagę między innymi maksymalizację, czyli motogodziny. Opona w trakcie eksploatacji ma po prostu służyć przez jak najdłuższy czas. Dzięki wysokiej jakości opona to inwestycja, którą należy zmaksymalizować. Specjalista zwraca przy tym uwagę na ciekawy aspekt techniczny. - Warto nadmienić, że ciśnienie opony OTR może drastycznie zmieniać się na przestrzeni kilku godzin, co spowodowane jest wzrostem jej temperatury. Zmiana pomiędzy nierozgrzaną a eksploatowaną oponą to nawet 2 bary. Opony takie stosuje się w na przykład w kopalniach. Praca trwa tam zwykle około 17 godzin na dobę, a w okresie letnim nawet 22 godziny.

W tym segmencie mamy do czynienia z sezonowością, zwłaszcza jeśli chodzi o ogumienie dla rolnictwa i branży budowlanej, gdzie największy ruch notuje się od wczesnej wiosny do jesieni. Również koniunktura gospodarcza ma wpływ na wielkość sprzedaży.

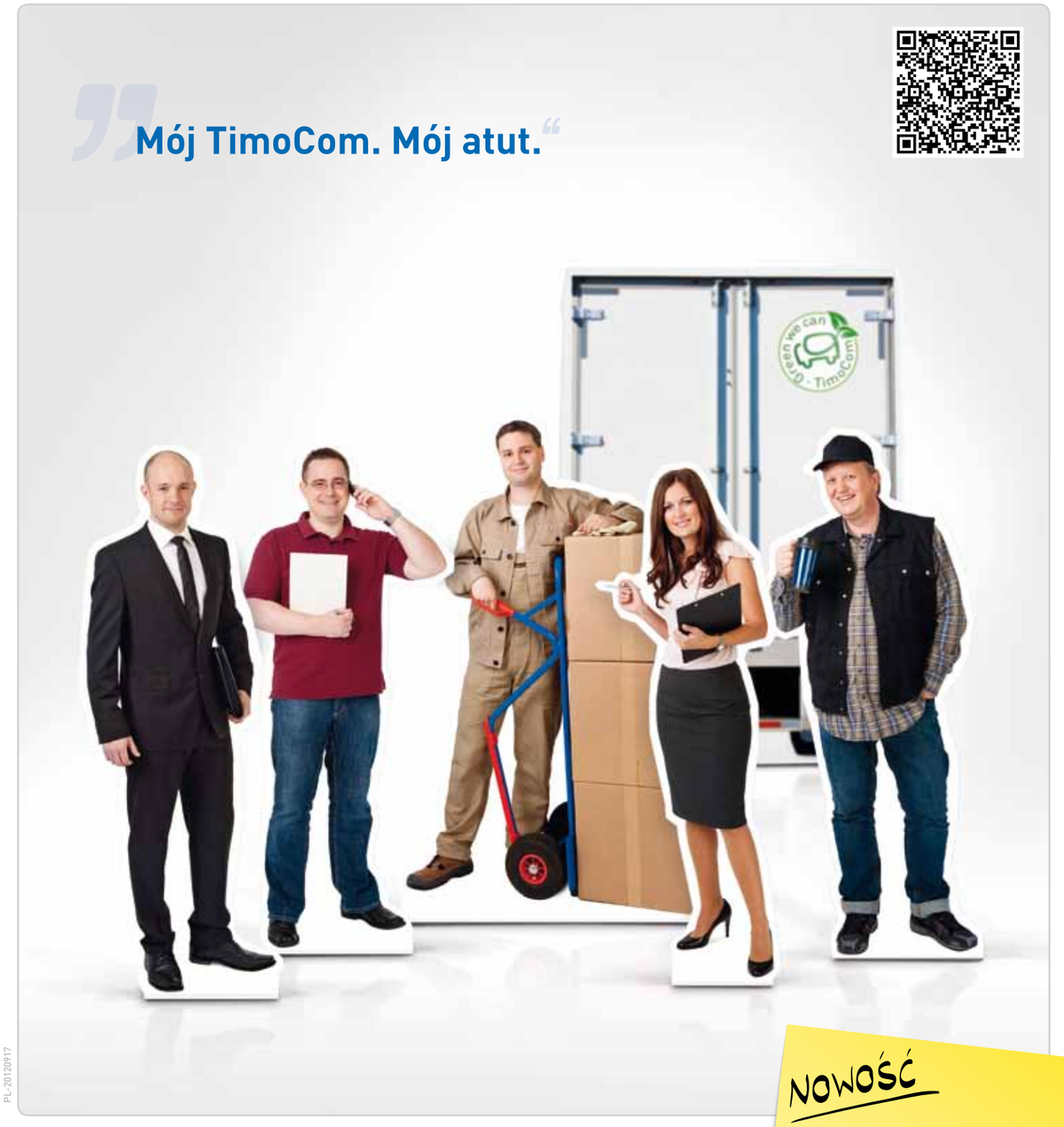
- Mamy duże wahania koniunktury. 2011 rok był dla nas najlepszym w historii, a to dzięki ogromnemu popytowi na kruszywa i dobrej koniunkturze w górnictwie – dzieli się spostrzeżeniami Piotr Jeleń.

Obecnie czeka nas na pewno spowolnienie, wywołane choćby zmniejszeniem intensywności robót przy budowie nowych dróg. Trudno przewidzieć, jaka będzie zima, czy kopalnie będą fedrowały pełną parą. Niemniej producenci i sprzedawcy tych największych z największych nie są aż tak bardzo zmartwieni. Wahania koniunktury w tym segmencie są nieznaczne i nie mają dużego wpływu na ogólny wynik finansowy.

reklama

TimoCom

Transport z przyszłością!



Euro VI.
To opłaca się już dzisiaj.

Nowy Antos. Stworzony dla dystrybucji.

Już teraz możesz spełnić normę emisji spalin jutra: całkowicie nowo zaprojektowane, standardowo oferowane silniki Euro VI w pojazdach Antos znacznie zmniejszają emisję dwutlenku węgla, tlenków azotu i cząstek stałych. Ponadto, ich wysoka ekonomiczność zapewnia niskie zużycie paliwa. To chroni środowisko i Twój budżet. Przekonaj się o tym u najbliższego dealera Mercedes-Benz oraz na stronach internetowych www.mercedes-benz.com/the-new-antos

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Marka Daimler AG