

PRZEWOŹNIK

ISSN 1899-9719

www.przewoznik.zmpd.pl

nr (10) II marzec/kwiecień 2010

ZMPD
Dwumiesięcznik

Jest ustawa! s. 4

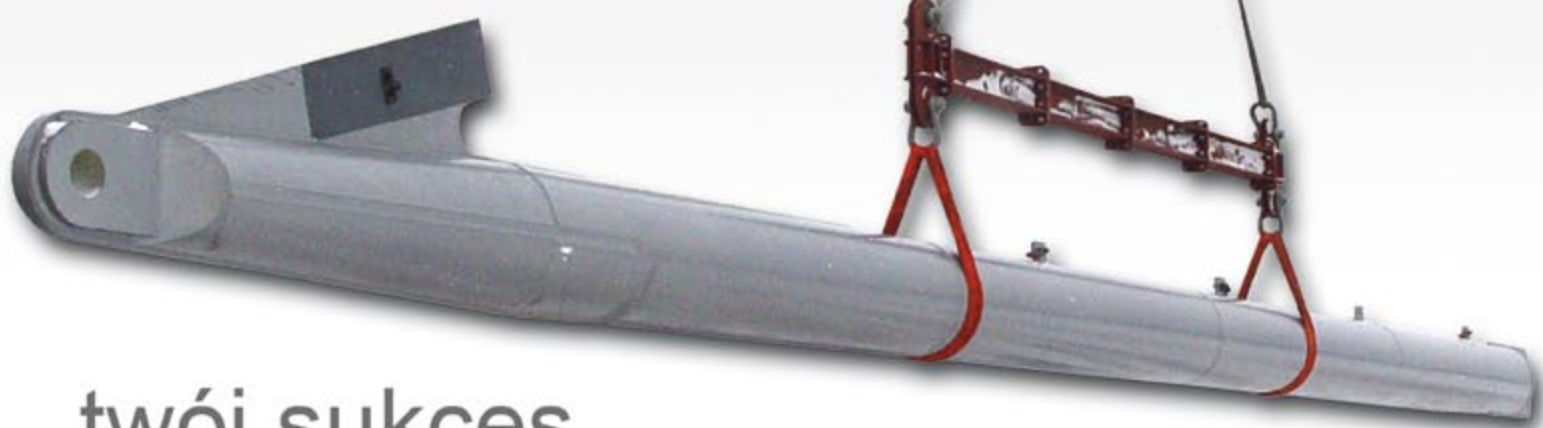
Zwrotny zawodnik s. 70

Przewozy do Rosji
Impas w rozmowach s. 6





przewozimy
elementy
konstrukcji
Stadionu
Narodowego



twój sukces nasza logistyka

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



Szanowni Czytelnicy,

Mamy ustawę anty kryzysową. To dobrze, bo ustawa jednoznacznie reguluje sprawy ważne, które wcześniej wywoływały wątpliwości. Teraz już na pewno wiadomo, czym jest dieta. Jeśli ta wiedza zostanie umiejętnie wykorzystana – przyniesie oszczędności do budżetów firm. W tym roku ustanowiono też nowe zasady rozliczania podatku VAT, wprowadzono nowe dokumenty niezbędne przy kontroli ITD – w marcu ma ruszyć nowe Centrum Ewidencji Naruszeń, które przyczyni się do znacznego skrócenia czasu kontroli na drodze. Nowe są niestety także podwyżki cen paliwa i stawek ubezpieczeniowych. Pojawiły również nowe, ostrożne prognozy ekonomiczne na rok 2010, mówiące o tym, że nie będzie już tak zły jak rok 2009, ale koniunktury też nie przyniesie. Stare pozostały tylko zezwolenia rosyjskie, bo nowe mają się pojawić po 20 marca (21 marca to pierwszy dzień wiosny).

*Życzę miłej lektury,
redaktor naczelny
Ryszard Gałczyński*

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

Prezes ZMPD: Jan Buczek

Redaguje zespół:

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

Współpracują:

Leszek Gawryczuk, Grzegorz Grzegory,
Kacper Jeneralski, Klaudiusz Madeja,
Hanna Michalska, Zdzisław Kordel,
Anna Piotrkiewicz, Robert Przybylski,
Anita Ruszstecka, Mirosław Siech,
Renata Strachowska, Barbara Szulak,

Zbigniew Maciej Szymik

Ogłoszenia i reklamy:

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

Skład i łamanie: Robert Lisiecki

Druk: Zakłady Graficzne Taurus Sp. z o.o.

Prawa autorskie zastrzeżone.

Redakcja zastrzega sobie prawo do skrótów nadesłanych tekstów.

Zdjęcia nieopisane pochodzą z archiwum dwumiesięcznika Przewoźnik.

Przedruki za zgodą redakcji.

Redakcja nie odpowiada za treść artykułów promocyjnych, ogłoszeń i reklam.

W numerze:

Jest ustawa!	4
Przewozy do Rosji Od początku do dziś	6
Impas w rozmowach	8
Rosyjski punkt widzenia	12
Szanse i zagrożenia dla firm transportowych w Polsce	14
Ukraina: Falszywe pieczęcie celne na kamietach TIR	17
Weryfikacja rynku po kryzysie	18
System poboru opłat drogowych potrafi zbudować każdy? O tym proszę zapamiętać!	20
Chaos przy wprowadzeniu opłat za przejazd na Słowacji To tylko początek...	22
Van Hool – nierdzewna perfekcja	24
Ostatni kurs ciężarówki „Radia Truck”	26
Będzie mi brakowało spotkań ze słuchaczami	28
Spotkanie przewoźników ze Śląska	30
Duża firma rodzinna	32
Ścigam się dla sportu	34
Pozorne oszczędności	36
Zasilanie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	37
Kradzież paliwa – problem poważny Zacznijmy dyskusję	44
Kabotaż – co z ubezpieczeniem OC przewoźnika?	46
Zmiany w podatku VAT w transporcie od 2010 r.	48
Opodatkowanie VAT usług transportu towarów B2B z uwzględnieniem transportu do/z Szwajcarii, Norwegii i innych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego nie należących do Wspólnoty	53
Zaświadczenie o działalności w transporcie drogowym – na dotychczasowym czy nowym formularzu?	56
Praktyczna strona ubezpieczeń Postępowanie w razie szkody	60
Zwrot podatków i bonusy, czyli... ...jak poprawić sytuację finansową firm transportu międzynarodowego	66
Targi LOGISTEX 2010 w Expo Silesia	68
Zwrotny zawodnik	70
Stres w naszym życiu Najlepiej zapobiegać	72
Elitarne marki również w Polsce luksusowe, sportowe i rolnicze...	76

Jest ustawa!

autor: Robert Przybylski
Rzeczpospolita

Ponad rok trwało przygotowanie ustawy antykryzysowej, która zmniejszy koszty firm transportowych.

12 lutego Sejm przyjął większość poprawek Senatu i tym samym przegłosował tzw. ustawę antykryzysową, czyli projekt ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz o zmianie innych ustaw. Dokument jest gotowy do podpisania przez prezydenta, co powinno nastąpić w najbliższych tygodniach. Ustawa umożliwi obniżenie kosztów działalności firm transportu drogowego, wprowadzi lepszą kontrolę rynku i utrudni nieuczciwą konkurencję firmom zagranicznym oraz zmniejszy bariery finansowe w dostępie do zawodu kierowcy. Środowisko transportowe, które domagało się jej przyjęcia, otrzyma to, o co od dawna apelowało, a w tym:

- możliwość zawieszenia działalności na okres do 12 miesięcy bez utraty licencji
- lepszą kontrolę polskich zezwoleń na wykonywanie międzynarodowych przewozów rzeczy i podniesienie kar za brak zezwolenia do 10 tys. zł
- nowe zasady przewozów kabota-

zowych (3 jazdy w ciągu siedmiu dni) i w razie złamania tych przepisów kara do 12 tys. zł.

- skrócenie kursów kwalifikacji wstępnej dla kierowców o połowę, do 140 godzin
- umożliwienie prowadzenia zajęć praktycznych kwalifikacji wstępnej instruktorom nauki jazdy
- umożliwienie szkolenia podczas kwalifikacji wstępnej na symulatorze
- wydłużenie okresu wycofania pojazdu z ruchu do 24 miesięcy, przy łącznym okresie wycofania nie dłuższym niż 48 miesięcy i zmniejszenie opłat ubezpieczeniowych od wycofanych pojazdów
- uznanie przez Ministerstwo Finansów zasady wypłacania kierowcom w podróży służbowej diety na zasadach określonych w Kodeksie Pracy.

Dla kogo szkolenie w warunkach specjalnych?

Wbrew wcześniejszym projektom, Sejm ostatecznie zdecydował, że szkolenie w warunkach specjalnych już obowiązuje – zgodnie z unijnymi wymogami. Poseł PiS Andrzej Adamczyk uważał, że w warunkach kryzysu nie ma po-

trzeby podnosić kosztów szkoleń, które i tak są zbyt wysokie, bo obecnie wynoszą ok. 7 tys. zł. – Szkolenia w warunkach specjalnych to wydatek ok. 1500 zł, na które młodych ludzi nie stać. Tym bardziej, że kierowcy rekrutują się spośród niezamożnych rodzin, a ośrodków, które takie treningi prowadzą, jest w całym kraju ok. pięciu, więc wyjazd na 4-godzinne szkolenie byłby kosztowny dla większości kursantów, którzy opłacają go z własnej kieszeni – tłumaczył Adamczyk. Dlatego postulował wprowadzenie szkoleń w warunkach specjalnych od 31 grudnia 2012 roku. Dodał, że w ustawie o transporcie drogowym z 2006 roku zapisano, że szkolenia kierowców miały odbywać się w zawodowym szkolnictwie publicznym, z czego nic nie wyszło. – Obecnie 95 procent szkoleń to są zajęcia indywidualne, opłacane przez kursantów – mówi. Podobnie rozumował poseł Wiesław Szczepański (SLD). Wylczył, że po 10 września 2008 roku (wtedy wszedł obowiązek zaliczania szkoleń wstępnych dla kierowców autobusów i rok później ciężarówek) uprawnienia zawodowe do wykonywania przewozów drogowych uzyskało 1175 osób. Przed wejściem w życie unijnej dyrektywy było to 20-40 tys. – Rodzi się pytanie, kogo na to będzie stać? – zastanawiał się Szczepański. Poseł Andrzej Adamczyk oszacował rynek szkoleń z zakresu jazdy w warunkach specjalnych na 60 mln zł. Powiedział, że dwie firmy mają 80-procentowy udział, w tym jedna z nich dominująca – jej udział można szacować na



40 mln zł. – Czy rząd ma świadomość, że działa głównie w interesie jednego przedsiębiorcy, a bronione przez rząd rozwiązania generują zyski w wysokości kilku milionów złotych, nawet wtedy, gdy szkolenia nie są prowadzone? – pytał Adamczyk przedstawiciela Ministerstwa Infrastruktury. Odpowiedział mu sekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury Tadeusz Jarmuzewicz, tłumacząc, że właśnie trwają inwestycje w nowe ośrodki szkoleniowe i będą one gotowe na czas, czyli w połowie 2011 roku. – Mamy na rynku 300 podmiotów szkolących kierowców i 11 podmiotów mogących prowadzić naukę jazdy w warunkach specjalnych – dodał minister.

Mariusz Stuszewski, przedstawiciel Polskiego Stowarzyszenia Motorowego, które zajmuje się takimi szkoleniami, podkreśla, że wysokie koszty zajęć w warunkach specjalnych wynikają z ustawy o transporcie drogowym z 2006 roku, w której Ministerstwo Infrastruktury zawarło bardzo wyśrubowane wymagania dotyczące autodromów, na których należy kierowców szkolić w warunkach specjalnych. – Tych przepisów nie spełniają nawet autodromy austriackie – przypomina Stuszewski. Dodaje, że Ministerstwo Infrastruktury koncentrując się na specyfikacji autodromów, nie podało najważniejszego: programu szkoleń. – Nie wiadomo, jaki jest sposób osiągnięcia celu, czyli wzrostu bezpieczeństwa drogowego – dziwi się Stuszewski i wylicza, że jest w stanie zorganizować prawidłowe szkolenie jazdy w warunkach specjalnych za 400 zł, co, jego zdaniem, przy całości kosztów szkoleń kwalifikacji wstępnej będzie skromną sumą.

Diety wolne od podatku

Ministerstwo Finansów już trzymało rękę w kieszeniach przewoź-

ników, żądając podatku od diet dla kierowców. Tłumaczyło, że delegacje poza siedzibę firmy nie są incydentalne. Ostatecznie 15 lutego 2010 roku minister finansów wydał ogólną interpretację podatkową w zakresie rozliczania diet z tytułu odbywania podróży służbowych przez osoby zatrudnione na stanowisku kierowcy. Wyjaśnił też, jak diety rozliczą przedsiębiorcy świadczący usługi transportowe (nr DD2/ 033/259/ PMN/09/1113).

Minister finansów wyjaśnia, że okoliczność, iż istotą prowadzonej działalności gospodarczej jest wykonywanie usług transportowych, nie wyklucza możliwości zaliczenia do kosztów podatkowych wartości diet stanowiących ekwiwalent pieniężny przeznaczony na pokrycie zwiększonych kosztów wyżywienia w czasie podróży służbowej, tak na obszarze kraju, jak i poza jego granicami. Nie znajduje zatem uzasadnienia stanowisko, że jedynie podróże mające na celu czynności incydentalne spełniają wymogi podróży służbowych, natomiast realizowanie zasadniczego przedmiotu działalności (w tym wypadku usług transportowych) nie wchodzi w zakres podróży służbowych.

Kryzys poważnie zachwiał wieloma przedsiębiorstwami transportu drogowego. Najlepszą ilustracją złej sytuacji przewoźników jest załamanie sprzedaży nowych samochodów ciężarowych. W 2009 roku przedsiębiorstwa kupiły o 54 procent ciężarówek mniej niż w 2008 roku. Według Konfederacji Pracodawców Polskich, chociaż z roku na rok powstaje coraz więcej firm, (w 2009 roku o 70 procent więcej niż w 2004), to ich przeżywalność w okresie trzech pierwszych lat należy do jednej z najniższych w Europie. Według przedstawicieli branży transportowej – ustawa antykryzysowa może ułatwić firmom przetrwanie najtrudniejszego okresu.



Aleksander Raisch
Przewodniczący Rady ZMPD

O ile mi wiadomo, to oprócz stoczniovców tylko branża transportowa doprowadziła do uchwalenia dokumentu tak wysokiej rangi, dającego jakieś udogodnienie w związku z panującym kryzysem. Teraz ustawa czeka jedynie na podpis prezydenta. Doprowadzenie do stworzenia i uchwalenia tego dokumentu w trudnym czasie, kiedy było wiadomo, że państwo na żadne ustępstwa budżetowe nie pójdzie, bardzo dobrze świadczy o środowisku związanym z transportem międzynarodowym. O tym, że jest prężne i pełne determinacji – trzeba też w ten sposób spojrzeć na to, co się stało. Teraz należy umiejętnie wykorzystać udogodnienia, które z tej ustawy wynikają. Przede wszystkim raz na zawsze załatwiono sprawę diet dla kierowców. Poza tym istnieje możliwość wyrejestrowania pojazdów i co za tym idzie, niepłacenia podatków od środków transportu, a także regulowanie tylko minimalnej stawki ubezpieczenia OC. Są to niektóre wymierne korzyści dla przedsiębiorców. Tym bardziej, że zapowiedzi, że kryzys już się skończył są – wydaje mi się – przedczesne. W tej chwili koszty funkcjonowania firm znowu rosną: stawki ubezpieczeniowe, ceny paliwa – a frachty niestety stoją w miejscu.

Przewozy do Rosji Od początku do dziś

opracowanie: Anna Wrona

W tym roku po raz pierwszy doszło do tak poważnego, realnego zagrożenia wykonywania przez polskich przewoźników drogowych przewozów towarowych do Rosji. Mimo prowadzenia od zeszłego roku intensywnych negocjacji między przewoźnikami obydwu krajów oraz rozmów międzyrządowych w ramach polsko-rosyjskich Komisji Mieszanych, dotychczas nie osiągnięto porozumienia, z powodu sztywnego i radykalnego stanowiska strony rosyjskiej. Może to doprowadzić do wyeliminowania polskich przewoźników z rynku, na którym istnieją od wielu lat. Zeszłoroczne zezwolenia, których zostało już niewiele, ważne są tylko do 20 marca. Bez uzgodnienia puli zezwoleń na ten rok żaden kraj nie będzie ich wydawać.

Zasady wymiany zezwoleń

Po raz pierwszy zasady wykonywania międzynarodowych przewozów drogowych między Polską a Federacją Rosyjską zostały określone w Umowie między Rządem Polskiej Republiki Ludowej i Rządem ZSRR o międzynarodowych przewozach drogowych podpisanej 7 maja 1966 r. w Moskwie. Obecnie zasady wykonywania transportu drogowego pomiędzy Polską i Federacją Rosyjską reguluje Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Federacji Rosyjskiej o międzynarodowych przewo-

zach drogowych z dnia 30 sierpnia 1996 r. Umowa ta weszła w życie 15 lutego 2004 r. Integralną część umowy stanowią również:

- Protokół o stosowaniu Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Federacji Rosyjskiej o międzynarodowych przewozach drogowych, sporządzony w Warszawie 30 sierpnia 1996 r.;
- Protokół o wprowadzeniu zmian i uzupełnień do Umowy, sporządzony w St. Petersburgu 11 września 2003 r.

Ustalenia z 2003 roku są wręcz szkodliwe dla polskich przewoźników. Stanowisko prezentowane wtedy przez ówczesne polskie Ministerstwo Infrastruktury, było całkowicie sprzeczne z oczekiwaniami branży. Dziś podstawowym problemem są przyjęte w umowie z 1996 roku kategorie zezwoleń, które stawiają stronę rosyjską w zdecydowanie korzystniejszej sytuacji. Dla przewoźników rosyjskich najistotniejszy jest bowiem przejazd tranzytem przez terytorium Polski przy przewozie ładunków z krajów Unii Europejskiej. Polscy przewoźnicy w przypadku przewozów ładunków z krajów Unii Europejskiej do Rosji muszą posiadać rosyjskie zezwolenia do i z krajów trzecich, które stanowią niezależną kategorię zezwoleń i są od lat przez stronę rosyjską mocno reglamentowane. W związku z tym istnieje pilna potrzeba renegotjacji umowy dwustronnej i wprowadzenia trzeciej kategorii zezwoleń – odrębnych zezwoleń

tranzytowych – lub nielimitowania wszystkich rodzajów zezwoleń albo całkowitej liberalizacji przewozów między Polską i Federacją Rosyjską. Takie rozwiązanie pozwoliłoby na wyrównanie szans i umożliwiłoby zabezpieczenie interesów polskich przewoźników drogowych. Niestety, strona rosyjska deklaruje możliwość rozważenia liberalizacji przewozów dwustronnych i tranzytowych, natomiast nie wyraża zgody na liberalizację przewozów do i z krajów trzecich, na co z kolei nie może się zgodzić strona polska.

Współpraca gospodarcza

Początek intensywnej działalności polskich przewoźników na rosyjskim rynku sięga jeszcze czasu tuż po rozpadzie Związku Radzieckiego, kiedy transportową obsługę obrotu towarowego pomiędzy krajami UE a Rosją realizowali w dużej części polscy przewoźnicy. Jedynym wówczas rosyjskim przewoźnikiem – SovTransAvto – nie miał najmniejszych szans sprostać oczekiwaniom rynku, a prywatnego transportu rosyjskiego jeszcze nie było. To naturalne zapotrzebowanie na transport spowodowało, że polscy przewoźnicy międzynarodowi wyspecjalizowali się w obsłudze transportowej rynku rosyjskiego. Wypracowali sobie wysoką pozycję na tym rynku i do dziś skutecznie konkurują z przewoźnikami innych państw. Niestety, mimo pozyskiwanych zleceń i wielkiego doświadczenia, polscy przewoźnicy w wielu przypadkach tych

przewozów nie mogą realizować, bowiem strona polska otrzymuje zbyt małą liczbę rosyjskich zezwoleń drogowych uprawniających do tego rodzaju przewozów.

Współpraca gospodarcza między Polską i Federacją Rosyjską w ostatnich latach rozwijała się dynamicznie. Wraz z rozwojem obrotów handlowych następował wzrost liczby przewozów drogowych. Obroty towarowe między Polską i Federacją Rosyjską w latach 2001-2009 wzrosły z 6146 mln euro w roku 2001 do 19927 mln euro w roku 2008 (wzrost o 224%). W tym samym okresie liczba zezwoleń wymienionych między Polską i Federacją Rosyjską wzrosła z 76200 szt. w 2001 r. do 190 000 szt. w 2009 r. (wzrost o 249%). Do 2003 r. przewozy z krajów trzecich, zgodnie z zapisami umowy dwustronnej z 1966 r., mogły być wykonywane na podstawie zezwoleń ogólnych pod warunkiem przejazdu tranzytowego przez kraj rejestracji pojazdu, co było korzystne dla polskich przewoźników, którzy głównie przewozili ładunki z krajów Unii Europejskiej do Rosji. Dziś znaczącą barierą dla kontynuowania współpracy z Rosją jest niewystarczająca liczba zezwoleń drogowych.

Podobne problemy z określeniem kontyngentu zezwoleń rosyjskich mają inne kraje bezpośrednio graniczące z Rosją. Ponadto Rosjanie jeszcze w minionym roku rozpoczęli starania o ograniczenie puli zezwoleń ITF – International Transport Forum (dawniej EKMT – Europejska Komi-

sja Ministrów Transportu), którymi przewoźnicy mogli się wspomagać przy przewozach między Rosją a innymi krajami, o czym pisaliśmy w poprzednim numerze Przewoźnika.

Jaki będzie 2010 rok?

Podczas ostatniego posiedzenia polsko-rosyjskiej Komisji Mieszanej, przeprowadzonego w Moskwie w dniach 8-9 lutego, sytuacja osiągnęła wręcz stan krytyczny. Strona rosyjska w sposób zauważalny dążyła do opóźnienia określenia kontyngentu zezwoleń na przewozy do/z krajów trzecich i podjęcia decyzji dopiero na posiedzeniu Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Gospodarczej (planowanego na kwiecień), albo – alternatywnie – do ograniczenia rocznego kontyngentu tych zezwoleń do jedynie 5000 sztuk.

Rosjanie nie zaakceptowali żadnego z trzech wariantów wymiany zezwoleń proponowanych przez stronę polską, które uwzględniały zarówno zapisy umowy dwustronnej, jak i zapis punktu 2 Protokołu Wykonawczego do umowy z 11 września 2003 r. Protokół ten określa, że liczba zezwoleń na przewozy do/z krajów trzecich powinna być ustalana w stosunku do ogólnej liczby kontyngentu zezwoleń.

Strona rosyjska stawia ponadto dwa żądania. Pierwsze dotyczy deklarowanego od wielu lat przez stronę polską, ale dotąd niezrealizowanego, całkowitego zniesie-

nia ograniczenia wwozu paliwa w zbiornikach pojazdów. Żąda także pełnej swobody przewozów tranzytowych przez terytorium Polski, mimo że nigdy nie było przypadków ograniczania przez Polskę wymiany dodatkowych zezwoleń w przypadku wystąpienia strony rosyjskiej w o dodatkową pulę zezwoleń.

Zdaniem prezesa Jana Buczka, który wraz z innymi przedstawicielami ZMPD uczestniczył w rozmowach, wszystkie rozstrzygnięcia dotyczące międzynarodowych przewozów drogowych powinny być podejmowane w drodze kompromisu osiągniętego podczas rzeczowej i merytorycznej dyskusji, a nie jednostronnych decyzji, żądań, czy wręcz wymuszania.

Chociaż ZMPD nie ustaje w działaniach, także tych mniej formalnych, zmierzając do uzyskania odpowiedniej liczby zezwoleń, teraz wiele zależy od aktywności i zdecydowania przedstawicieli administracji państwowej. Na kwiecień planowane jest posiedzenie Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Gospodarczej, w którym będzie uczestniczył minister infrastruktury. Polscy przewoźnicy oczekują decyzji, które pozwolą na rozwiązanie tego bardzo trudnego problemu i umożliwią przewoźnikom obydwu krajów w sposób uczciwy konkurować na rynku międzynarodowych przewozów drogowych.

Więcej informacji, na bieżąco aktualizowanych, można znaleźć na witrynie ZMPD www.zmpd.pl.



Impas w rozmowach

autor: Ryszard Gałczyński



Spotkanie przewoźników polskich i rosyjskich w siedzibie ZMPD – 29 stycznia br.

Spotkanie delegacji polskich i rosyjskich przewoźników 28 stycznia w Warszawie miało służyć zbliżeniu stanowisk i wypracowaniu wspólnej rekomendacji dla administracji rządowej, dotyczącej kontyngentu zezwoleń na rok 2010 po impasie w rozmowach Komisji Mieszanej w Swietłogorsku. Rosyjskiej delegacji przewodniczył Jewgienij Moskwiaczow, prezes ASMAP Rosja. Niestety, i te rozmowy nie zakończyły się przyjęciem jednolitego stanowiska. Od ponad 5 lat Rosjanie realizują plan stworzenia własnego transportu drogowego, który miały obsługiwać w pełni ich własny rynek – szczególnie jeśli chodzi o przywóz towarów z Unii Europejskiej. Istotnym narzędziem realizacji tej koncepcji jest stosowanie ograniczeń

administracyjnych w dostępie do tego rynku przewoźnikom z innych krajów – w tym Polski. Temu również miało służyć wprowadzenie specjalnej kategorii zezwoleń Rosja – kraje trzecie. Na pytanie, w jaki sposób sami rosyjscy przewoźnicy, na obecnym etapie rozwoju ich branży, mieliby napływający z krajów UE potok towarów obsłużyć – administracja rosyjska zapewne zna odpowiedź. Pozostaje jeszcze jedna kwestia: w jaki sposób zamierzają to zrobić, praktycznie odcinając się od tranzytu przez Polskę?

Podstawowym argumentem strategii negocjacyjnej Rosjan, wielokrotnie przywoływanym – również podczas warszawskich rozmów – jest przekonanie, że polscy przewoźnicy zdominowali rynek rosyjski i re-

alizują 70% przewozów. Co więcej, ich udział na tym rynku, zdaniem Piotra Pawluka, stale rośnie. Jak to jest możliwe, jeżeli od wielu lat kontyngent zezwoleń rosyjskich, w tym specjalnych, jest systematycznie, i to w drastyczny sposób, zmniejszany. Ostatnia propozycja przedstawiona w Swietłogorsku: 5 000 zezwoleń Rosja – kraje trzecie – najdobitniej o tym świadczy (z 30 000 w roku poprzednim) i nie pozostawia żadnych złudzeń do intencji strony rosyjskiej. Propozycja polskich przewoźników, stabilnego i konkretnego rozwiązania problemu poprzez wymianę kontyngentu zezwoleń na zasadzie parytetu: 30% zezwoleń Rosja – kraje trzecie w stosunku do liczby zezwoleń ogólnych – została przez stronę rosyjską kategoricznie



Adam Byglewski

Nie rozumiem stanowiska Rosjan. Uważam, że parytet, który proponujemy, jest rozsądny. Sądzę też, że takim jednostronnym widzeniem własnych interesów mogą sami wyrządzić sobie krzywdę. Zamiast otworzyć rynek i całkowicie odejść od zezwoleń, Rosjanie ciągle nas blokują. Dlatego podziwiam Jana Buczka, który konsekwentnie stara się wypracować kompromis. Postawa Rosjan wynika z niezrozumienia, co to jest wolny rynek i na czym polega konkurencja w UE. Nie zauważają, że są na etapie raczkowania w tej branży. I tak, w porównaniu do tego, co było 10 lat temu, bardzo się rozwinęli i zrobili to bardzo ambitnie, acz nie na tyle, by być poważnym graczem na europejskim rynku przewozowym.

odrzucona jako nieadekwatna do rzeczywistości. Piotr Pawluk przywołał argumenty o trudnej sytuacji po kryzysie ekonomicznym, dominującej roli polskich przewoźników na ich rynku i obowiązku ochrony własnych, narodowych firm transportowych. Strona rosyjska nie zaproponowała żadnych konkretnych rozwiązań, które tak, jak propozycja polskich przewoźników, w dłuższej perspektywie regulowałyby sporne kwestie w wielkości kontyngentu zezwoleń, co jest wyraźnym sygna-

łem, że stronie rosyjskiej wyraźnie na takich regulacjach nie zależy. W zamian Rosjanie poprowadzili dyskusję o konkretnych potrzebach polskich przedsiębiorców, co w gruncie rzeczy sprowadziło się do targowania o każde 5 000 zezwoleń. Znalazło to później odzwierciedlenie w dwóch turach rozmów Komisji Mieszanej, które nie przyniosły żadnego efektu.

Wydaje się, że administracji rosyjskiej prowadzenie takiej doraźnej polityki bardzo odpowiada i nic nie wskazuje na to, by w najbliższych latach mieli swoje podejście zmienić. Jednakże poza godnym pochwały konsekwentnym stanowiskiem polskiej strony rządowej, pozostaje jeszcze najmocniejsza karta przetargowa – tranzytowe położenie Polski.



Delegacja rosyjska



Od lewej:
Piotr Pawluk,
Jewgienij
Moskwirow,
Jan Buczek,
Tadeusz Wilk



Delegacja polska

Aktualna umowa

Obecnie zasady wykonywania transportu drogowego pomiędzy Polską i Federacją Rosyjską reguluje *Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Federacji Rosyjskiej o międzynarodowych przewozach drogowych z dnia 30 sierpnia 1996 r.* (M.P. z 2005 r., nr 61, poz. 806). Umowa ta weszła w życie 15 lutego 2004 r. Integralną część umowy stanowią również dwa dodatkowe akty prawne:

- **Protokół o stosowaniu** Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Federacji Rosyjskiej o międzynarodowych przewozach drogowych, sporządzony w Warszawie 30 sierpnia 1996 r.;
- **Protokół o wprowadzeniu** zmian i uzupełnień do Umowy, sporządzony w St. Petersburgu 11 września 2003 r.

Zgodnie z postanowieniami tej **umowy** przewozy ładunków między obu państwami lub w tranzycie przez terytoria tych krajów mogą być wykonywane pojazdami samochodowymi na podstawie zezwoleń drogowych wydawanych przez właściwe organy Polski i Federacji Rosyjskiej. Na każdy przewóz ładunków wymagane jest oddzielne zezwolenie, które uprawnia do wykonania jednej jazdy tam i z powrotem. Ministerstwa Transportu (Infrastruktury) Polski i Federacji Rosyjskiej corocznie przekazują sobie wzajemnie uzgodnioną liczbę zezwoleń na przewozy ładunków.

Artykuł 18 umowy dwustronnej powołuje Komisję Mieszaną w celu wykonania postanowień tej umowy. Komisja Mieszana, jako organ roboczy, spotyka się okresowo i uzgadnia kontyngent



Leszek Pieńkowski

Brak zezwoleń Rosja – kraje trzecie oznacza, że Rosjanie chcą nas wyeliminować z rynku UE w przewozach towarów do Rosji. I tylko o to im chodzi, o nic więcej. Dlatego uważam, że powinniśmy konsekwentnie stać na stanowisku, które razem wypracowaliśmy, jeśli chodzi o ustalenie parytetu wymiany zezwoleń. Zezwolenia specjalne (Rosja – kraje trzecie) mają stanowić 30% kontyngentu ogólnego. Chcemy ustalić taki parytet na przyszłość. Powinniśmy twardo bronić tego stanowiska i nie poddawać się. Rosjanie muszą w końcu ustąpić, ponieważ nie mają innej drogi tranzytowej niż przez Polskę.

zezwoleń oraz tryb wymiany tych zezwoleń. Ustala i wyjaśnia również inne kwestie określone umową oraz dotyczące problemów występujących przy wykonywaniu przewozów przez przewoźników polskich i rosyjskich.

W **umowie** wyróżnia się dwa rodzaje zezwoleń drogowych: zezwolenia ogólne oraz zezwolenia specjalne. Zezwolenia ogólne uprawniają polskich przewoźników do wykonywania przewozów:

- z Polski do Federacji Rosyjskiej lub z Federacji Rosyjskiej do Polski,



Bonifacy Sornat

Spotkanie w Warszawie i nasze rozmowy z Rosjanami uświadomiły mi jedno: proces wypierania nas z rosyjskiego rynku jest nieunikniony. Oni mają wielkie oczekiwania i szukają sposobów, aby zaistnieć na rynku europejskim. Wydaje mi się, że poprzez ograniczanie kontyngentu zezwoleń znaleźli również i metodę. Chociaż w obecnej chwili jeździmy już do Rosji już coraz mniej – i to nie tylko z powodu braku zezwoleń, ale też bardzo niskich stawek za przewóz. Oczekiwania polskich przewoźników nie są wcale wygórowane i uwzględniają zdrowe relacje rynkowe pomiędzy naszymi krajami. Dlatego jestem zbudowany, że ZMPD tak aktywnie działa na rzecz zbliżenia stanowisk w tym dialogu z Rosjanami, aby ten negatywny proces jak najbardziej odsunąć w czasie.

- przejazdów w tranzycie przez terytorium Rosji.

Zezwolenia specjalne, tzw. do lub z krajów trzecich uprawniają polskich przewoźników do wykonywania przewozów:

- z Federacji Rosyjskiej do kraju trzeciego (czyli innego niż Polska lub Rosja) i z kraju trzeciego do Federacji Rosyjskiej.

Komentarz do sytuacji

autor: Jan Buczek, , tekst ukazał się w biuletynie E100

Moim zdaniem przyczyna problemów z zezwoleniami i zaistniałego wokół tej sprawy konfliktu powstała w 2004 roku. Wtedy kontyngent wynosił 100 000, a zezwoleń na kraje trzecie było dla nas 50 000, czyli 50%. Wbrew stanowisku środowiska oraz wbrew ustaleniom protokołu z Sankt Petersburga z 11 września 2003 roku, Ministerstwo Transportu podpisało porozumienie, w wyniku którego co roku liczbę zezwoleń na kraje trzecie zmniejszono o 5 000! W 2008 roku otrzymaliśmy tylko 30 000 zezwoleń, podczas gdy kontyngent zezwoleń w tym czasie wzrósł ze 100 000 do 190 000. To znaczy, że udział polskich przewoźników na rynku krajów trzecich uległ zmniejszeniu z 50% do 18%!

Dziś, po latach, Rosjanie inaczej niż my interpretują zapisy wspomnianego protokołu, który mówi wyraźnie, że liczba specjalnych zezwoleń na kraje trzecie będzie określana w zależności od ogólnego kontyngentu. Porozumienie było takie, że jeżeli kontyngent będzie rósł, to i liczba zezwoleń specjalnych będzie proporcjonalnie wzrastać. Według Rosjan, celem tego zapisu jest zrównanie liczby zezwoleń na kraje trzecie, tak dla polskich, jak i rosyjskich przewoźników, a Rosjanie potrzebują ich zaledwie 5 000... Wymagania są nierówne, bo my mamy małe zapotrzebowanie na tranzyt przez Rosję, natomiast Rosjanie przede wszystkim chcą jeździć tranzytem przez nasz kraj.

Nie ma również parytetu, jeżeli chodzi o wykonywanie transportu w relacji dwustronnej (zezwolenia bilateralne). My wykonujemy ponad 60% przewozów, a strona rosyj-



ska niewiele ponad 30%. Rosjanie nie są tym rynkiem zainteresowani. Natomiast obecnie nie są oni w stanie zaspokoić rynku przewozów z krajów UE do Rosji, gdyż decyzja, komu klient powierzy swój towar, zależy nie od urzędników państwowych, tylko od samego klienta! Dlatego bezkompromisowe dążenie do wyeliminowania polskich przewoźników z rynku, na którym tradycyjnie uczestniczymy od wielu lat, w oczywisty sposób usztywnia naszą postawę. Stosowanie taktyki uniemożliwiania polskim przewoźnikom wykonywania tych przewozów poprzez blokowanie pod różnymi, nieczytelnymi pretekstami przekazywania zezwoleń na kraje trzecie przez pierwszy kwartał 2008, 2009 i 2010 roku, odbieramy jako próby prowokacji i siłowego zmuszania nas do uległości. Ta „zabawa” nie może się więcej powtórzyć! Takie zachowanie nie ma nic wspólnego z dobrą wolą, która jest niezbędna do osiągnięcia kompromisu i wywołało dokładnie odwrotny skutek, gdyż dodatkowo wzmogło naszą determinację do systemowego rozwiązania corocznego sporu.

Teraz zakończył się okres wyznaczony w 2004 roku i chcemy zweryfikować podjęte wówczas ustalenia. Chcemy, żeby uzgodnione w 2003 roku zapisy w protokole do umowy zaczęły w końcu obowiązywać! Sprawa jest poważna. Strona polska nigdy nie ograniczała możliwości obsługi kontraktów handlowych rosyjskim przewoźnikom i – co warto podkreślić – nie zastosowała żadnych restrykcji również w tym roku. Natomiast musimy zapewnić polskim przewoźnikom obsługę ich wieloletnich klientów. Nie możemy zaakceptować rosyjskiego jednostronnego dyktatu. Konieczny jest kompromis. Złożyliśmy już kilka propozycji kompromisu, ale żadna nie została zaakceptowana przez stronę rosyjską. Jeżeli przedstawiciele rosyjskich przewoźników nie zechcą dostrzec tych naszych gestów, to może oznaczać początek bardzo trudnej dla wszystkich sytuacji, gdzie nie będzie zwycięzców po stronie przedstawicieli administracji, a koszty tych prób w ostatecznym rozrachunku i tak spadną na nas, czyli na polskich i rosyjskich przewoźników!

A może o to właśnie chodzi..?

Rosyjski punkt widzenia

Rozmowa z Jewgienijem Moskwickowem, prezesem ASMAP Rosja



Rok 2009 ze względu na światowy kryzys ekonomiczny był bardzo ciężki dla polskich przewoźników. Jak jego skutki odczuły rosyjskie firmy transportowe?

To był dla nas bardzo ciężki okres. Twierdzę nawet, że najcięższy w ciągu ostatnich lat. W 2009 roku wielkość przewozów spadła o ponad 39%. Jeżeli chodzi o przewozy pomiędzy Polską a Rosją, to o 19%. Nasza branża przez ostatnie 3 lata zaczęła rozwijać skrzydła, rozpoczęliśmy zakup taboru w systemie leasingowym i załamanie gospodarcze bardzo poważnie ten proces zahamowało. Polscy przewoźnicy mają większe doświadczenia

w tej kwestii, dlatego sędzę, że było im łatwiej przetrwać ten okres.

Jaki jest wobec tego potencjał rynku i perspektywy na rok 2010?

Rok 2010 może być rokiem pozytywnym, zarówno dla przewoźników rosyjskich, jak i polskich. Już w listopadzie 2009 zauważyliśmy symptomy ożywienia gospodarczego. Jestem niezmiernie wdzięczny prezesowi ZMPD, Janowi Buczkowi, że w 2009 r. niejednokrotnie spotykaliśmy się po to, aby dyskutować o swoich problemach. Stąd w tej chwili nasza obecność w Polsce. Pojawiła się możliwość rozwoju i zwiększenia liczby przewozów. Jestem wdzięczny, że przewoźnicy to rozumieją.

Panie prezesie, strona rosyjska systematycznie z roku na rok zmniejsza ilość zezwoleń, szczególnie zezwoleń specjalnych Rosja – kraje trzecie. Po ostatniej konferencji International Transport Forum w Paryżu (10 grudnia 2009 r.) strona rosyjska chce również ograniczyć ilość zezwoleń EKMT. Z czego to wynika?

Nie zgadzam się, że dążymy do zmniejszenia ilości tych zezwoleń. Między Rosją a Polską liczba zezwoleń tranzytowych rośnie. Mamy porozumienie międzyrządowe i tam wyraźnie jest napisane, że rozwój stosunków gospodarczych odbywa się na zasadach parytetu. Po ro-

syjsku mówi się 50 na 50. Obecnie przewoźnicy rosyjscy realizują 30% przewozów do Rosji, a polscy 70%. Mnie to satysfakcjonuje. Jeśli polskim przewoźnikom uda się zrealizować 80% przewozów, to taka sytuacja nie będzie budziła moich zastrzeżeń. Jako ludzie interesu na pewno się dogadamy.

Polska jest członkiem UE i przewóz ładunku przez polską firmę z Niemiec do Rosji nazywa się przewozem z kraju trzeciego. My posiadamy stosunki z Niemcami i mamy podpisane takie samo porozumienie międzyrządowe, z którego wynika, że przewozy pomiędzy Niemcami a Rosją realizują przewoźnicy narodowi. W tym kontekście kontyngent zezwoleń Rosja – kraje trzecie zmniejsza się. Odpowiadam dlatego. Jeszcze parę lat temu w przewozach z UE do Rosji udział rosyjskich firm wynosił 17%. Postawiliśmy sobie za cel, aby z każdym krajem, z którym mamy podpisane dwustronne porozumienie dotyczące transportu drogowego, przewoźnicy rosyjscy realizowali nie mniej niż 50% przewozów. To samo dotyczy Polski.

Nie wierzę żeby przewozy do waszego kraju w imporcie realizowali jedynie przewoźnicy niemieccy lub holenderscy. Jestem nawet przekonany, że Polacy wykonują minimum połowę przewozów w imporcie do swojego kraju. Posłużę się przykładem: polscy przewoźnicy w transporcie międzynarodowym dysponują ponad 120 tysiącami ciężarówek, a liczba ludności wynosi ok. 40 mln. Natomiast w Rosji mieszka 140 mln ludzi, a w transporcie jeździ tylko 30 tys. pojazdów. Na każdy tysiąc obywateli rosyjskich mamy 0,2 samochodu. My będziemy dążyć do tego, aby w Rosji na tysiąc obywateli przypadały 3 pojazdy, tak jak w Polsce. W żadnym przypadku nie będziemy zmniejszać ilości zezwo-

leń pomiędzy Rosją a Polską, bo to szkodziłoby wzajemnym interesom.

Nasi politycy sugerują likwidację zezwoleń dwustronnych. Ja również jestem za pełną liberalizacją przewozów. Wiąza nas jednak inne porozumienia dwustronne, z których wynika, że przewozy między umawiającymi się krajami realizują przewoźnicy narodowi. Gdyby chcieć to zmienić, Rosja powinna by wówczas podpisać porozumienie nie z każdym krajem unijnym osobno, ale z całą Unią Europejską. Wtedy byłoby nam wszystko jedno, z jakiego kraju pochodziłyby przewoźnik transportujący towary do Rosji. Mamy 47 takich porozumień. W ostatnim czasie uzgodniliśmy z właścicielami firm przewozowych, że po osiągnięciu określonej ilości zezwoleń Rosja – kraje trzecie poprosimy organy władzy wykonawczej, aby nie kontynuowały polityki ograniczania kontyngentów.

Polscy przewoźnicy od bardzo długiego czasu są obecni na rynku rosyjskim, wypracowali sobie kontakty i bardzo dobrą markę. Odnoszą oni wrażenie, że ograniczeniami administracyjnymi strona rosyjska chce ich pozbawić prowadzonych tam interesów.

Nie zgodzę się z tym stanowiskiem z dwóch powodów. Strona rosyjska w żadnym wypadku nie uważa za potrzebne wypieranie polskich przewoźników ze swojego rynku. Obecnie ich udział na rosyjskim rynku przewozowym wynosi prawie 70% i sędzę, że w przeciągu wielu lat polscy przewoźnicy chcieliby mieć udział 90-, czy 100-procentowy. Federacja Rosyjska jest jeszcze krajem młodym, podnosi się z kłęczek. Przewoźnicy rosyjscy też pragną istnieć. Oczywiście praca na rynku rosyjskim staje się coraz trudniejsza, ale dla wszystkich. Sędzę, że państwo polskie i Rosja nie wyjdą z inicjatywą anulowania po-

rozumienia międzynarodowego. Jeżeli nie będzie tego porozumienia, to nie będzie zezwoleń. Jeśli chodzi o kwestię EKMT, to nie chcemy zmniejszać wielkości kontyngentu. Prosimy tylko o to, aby stosować zasady równe dla wszystkich członków Unii.

Spotkanie Polsko-Rosyjskiej Komisji Mieszanej w Świątłogorsku (w październiku 2009 r.) zakończyło się podpisaniem protokołu rozbieżności. Jakie wobec tego są oczekiwania strony rosyjskiej, które mogłyby zostać zaakceptowane i doprowadzić do kompromisu?

Spotkanie polskich i rosyjskich przewoźników ma służyć omówieniu tych kwestii i przygotowaniu rekomendacji dla odpowiednich ministerstw Polski i Rosji. To, co już teraz deklaruje biznes rosyjski, to zwiększenie liczby zezwoleń dwustronnych.

A zezwolenia Rosja – kraje trzecie?

Jestem przekonany, że znacznego spadku liczby tych zezwoleń nie będzie. Poruszmy przy okazji inną ważną kwestię. Uważamy, że nie powinno być ograniczeń w zakresie wwozu paliwa przez pojazdy spoza UE. Obecne przepisy wydają nam się niczym nieuzasadnione, a z pewnością nie przez względy ekonomiczne. Trudno nam jest wytłumaczyć limit ilości wwożonego paliwa do 600 l. O jakim zwiększeniu wolumenu przewozów możemy mówić, jeżeli pozostawiamy rosyjskich przewoźników na granicach z pustymi zbiornikami. Stoimy na stanowisku, że trzeba przewozić tyle ładunków ile się da, ale nie można tego realizować bez paliwa. Od dwóch lat apelujemy o wprowadzenie przepisów umożliwiających wjazd do Polski na pełnych, fabrycznych zbiornikach paliwa.

Rozmawiał: Ryszard Gałczyński

Szanse i zagrożenia dla firm transportowych w Polsce

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



Dokuczliwe następstwa kryzysu

Zdaniem wielu ekspertów sytuacja w transporcie samochodowym wymaga ingerencji administracji rządowej. Niezbędna jest analiza problemów firm przewozowych i podjęcie odpowiednich działań. Ich brak stanowi zagrożenie dla prze-

woźników, ale także – w perspektywie – poważne zagrożenie dla odbiorców usług, handlu i dla całej gospodarki jednolitego rynku UE.

Polskie firmy przewozowe przeżywają nadal kryzys. Narastająca konkurencja krajowa i firm zagranicznych oraz rosnące szybko koszty doprowadzają do upadku wiele

z nich. Szacuje się, że w tym roku może nie przetrwać ok. 1/3 firm zajmujących się świadczeniem usług przewozowych.

Ponadto przewoźnicy mają obecnie poważne problemy finansowe oraz trudności ze spłatą zaciągniętych kredytów, leasingów i innych zobowiązań, m.in. z tytułu dostaw paliwa, części zamiennych, itp. Są to następstwa kryzysu finansowego, jaki dotknął całą gospodarkę światową, chociaż niektóre kraje wyszły z niego z mniejszymi konsekwencjami, m.in. Polska.

Kluczowe wydarzenia na rynku finansowym

W 2009 roku banki poczuły w pełni efekty kryzysu, a co za tym idzie ucierpieli też ich klienci. Banki musiały tworzyć rezerwy na złe kredyty i ograniczyły akcję kredytową, więc o jakąkolwiek pożyczkę było w mijającym roku trudniej.

Ale najważniejszym wydarzeniem były zawirowania na rynku walutowym, związane z transakcjami opcyjnymi. Ich skutki były zdecydowanie negatywne dla wielu firm, a szczególnie z branży transportowej, które zaangażowały się w nie z własnej woli lub zostały w nie uwikłane. Dla części z nich skończyło się to potężnymi stratami, dla niektórych nawet upadłością. Z drugiej strony opcje zachwiały w poważnym stopniu zaufaniem między firmami a bankami.

Mimo to, najbardziej dokuczliwym następstwem kryzysu było poważne ograniczenie kredytowania

przede wszystkim firm, a w nieco mniejszej skali – klientów indywidualnych. Wiązało się to nie tyle z rzeczywistymi problemami naszych banków, co z brakiem zaufania w globalnym systemie finansowym. Szło za tym ograniczenie dostępu do pieniądza i praktyczne zablokowanie transakcji międzybankowych, spowodowane ucieczką banków od jakiegokolwiek ryzyka. Pieniądza w naszym systemie nie brakuje, lecz jest on kierowany w większości do najbardziej bezpiecznych transakcji NBP, a nie do kredytowania przedsiębiorstw.

Zmiany na rynku bankowym

Banki bardzo zaostrzyły kryteria udzielania kredytów, zarówno dla przedsiębiorstw, jak i klientów indywidualnych. Częściowo wynikało to z inicjatywy samych banków, częściowo z rekomendacji wydawanych przez Komisję Nadzoru Finansowego. KNF dyscyplinowała banki w wielu kwestiach. Przestrzegała między innymi przed ryzykiem kursowym, związanym z kredytami walutowymi i nadmierną ekspozycją banków na to zagrożenie, a także przed zbyt liberalnym podejściem do ustalania zdolności kredytowej klientów. Skutkiem tego było wyraźne zmniejszenie dynamiki akcji kredytowej w bankach. Odbija się to i będzie się odbijać między innymi na popycie wewnętrznym, również konsumpcyjnym.

Banki udzielały mniej kredytów, więc ich przychody spadły. Dlatego zmuszone były szukać dodatkowych dochodów w kieszeniach swoich kredytobiorców i zafundowały im serię podwyżek.

Na wyciąganie wniosków płynących z kryzysu na świecie i tego, co działo się w Polsce, jest jeszcze za wcześnie. Dziś banki postępują bardzo zachowawczo i w większo-

ści dokładnie prześwietlają swoich klientów, zwiększają swoje kapitały (to wpływ przede wszystkim zaleceń KNF) oraz dbają o jakość portfela kredytowego. W przypadku przedsiębiorstw działania te wydają się nawet zbyt zachowawcze. O tym, jakie wnioski i czy w ogóle banki wyciągnęły z kryzysowej sytuacji, przekonamy się prawdopodobnie wtedy, gdy rynek zapomni o kryzysie i słowem najczęściej powtarzanym nie będzie „ryzyko”, lecz „zysk”. Rynki finansowe z reguły mają bowiem krótką pamięć.

Firmy transportowe czeka kryzys

W związku z zaistniałą sytuacją większość firm transportowych zaczęła tracić płynność finansową, więc zaczęły się problemy z terminową obsługą zaciągniętych zobowiązań wobec banków, firm leasingowych, czy też dostawców paliw i części zamiennych, nie wspominając o terminowych wypłatach wynagrodzeń i zobowiązań wobec Budżetu Państwa (ZUS, US), oraz pozostałych stałych obciążeń, jak: podatki od nieruchomości, środków transportu, itp.

Aby nie popaść w daleko idące konsekwencje, zwłaszcza prawnofinansowe, należy przeprowadzić restrukturyzację i konsolidację zadłużenia (o ile nie jest jeszcze za późno, tzn. że nie figurujemy w różnych rejestrach dłużników, m.in. BIK, BRKN, KRK).

Aczkolwiek istnieje możliwość udzielenia wsparcia finansowego poprzez konsolidację czy restrukturyzację zadłużenia, ale taka sytuacja podwyższa koszty całej operacji finansowej.

Jeżeli firma transportowa ma problemy finansowe, tzn. straciła lub traci płynność finansową, czy ma przejściowe zatory finansowe, a posiada aktualnie aktywne umo-

wy kredytowe czy leasingowe, gdzie wysokość rat jest zbyt uciążliwa, to należy przeprowadzić proces restrukturyzacji tych umów poprzez poniżej wymienione działania:

- w przypadku umowy np. leasingu operacyjnego, która jest aktywna i trwa przynajmniej 2 lata, możemy zakończyć leasing poprzez jej wypowiedzenie i sfinansowanie w formie kredytu na dłuższy okres, np. do 8 lat, co pozwoli uzyskać dużo niższą ratę niż w przypadku leasingu. Ponadto poprzez tego typu operację finansową Klient może uzyskać więcej środków finansowych, co pozwoli spłacić firmę leasingową i jeszcze zostaną środki finansowe na potrzeby Klienta (refinansowanie pozwala uzyskać aż 100% wartości środka trwałego),
- w przypadku umowy np. leasingu operacyjnego, gdzie z przyczyn prawno-podatkowych Klient nie może dokonać wcześniejszego wykupu, istnieje możliwość przeniesienia do innej firmy leasingowej i sfinansowanie na okres do 5 lat,
- w przypadku braku środków finansowych na wykup środka transportu, również jest możliwość zrefinansowania poprzez kredyt, gdzie Klient uzyskuje do 100% wartości rynkowej danego środka trwałego i bank przelewa należną kwotę na konto firmy leasingowej, a pozostała na konto Klienta,
- również istnieje możliwość zrefinansowania własnego środka transportu poprzez kredyt bankowy, czyli odblokowania środków finansowych do 100% wartości rynkowej danego pojazdu, gdzie zabezpieczeniem jest tylko weksel in blanco + umowa przywłaszczenia na danym środku transportu (Bank ma 49%, a Klient 51% własności),
- w przypadku posiadania kilku kredytów, które są zbyt uciążliwe,



Nasz program stosuje już z powodzeniem ponad 300 firm, wprowadziliśmy go na początku marca 2009 r. i odniósł wielki sukces. Jako jedyna firma zajmująca się i specjalizująca się tej dziedzinie w Polsce jesteśmy dumni z tego, że udało nam się wygrać walkę z wiatrakami.

Na czym polega program kontroli pracowników:

Podpisując z nami umowę zyskają państwo możliwość kontrolowania swoich pojazdów na terenie niemal całej Unii Europejskiej (Polska, Niemcy, Holandia, Belgia, Francja, Hiszpania, Grecja, Anglia). Ale przede wszystkim zyskacie państwo oszczędności w firmie.

Po podpisaniu z nami umowy macie państwo możliwość:

1. Poznania dokładnych odcinków drogi na jakich działamy każdego dnia
2. Zlecenia nam kontroli wskazanych pojazdów:
 - oficjalne, polegające na przeprowadzeniu kontroli kierowcy pod kątem posiadanych baniek z paliwem
 - oyskretne, polegające na dyskretnej obserwacji pojazdu (na parkingu, podczas tankowania – co pozwoli skutecznie zapobiec zostawianiu paliwa na stacjach benzynowych)
3. Kontroli przeprowadzanej przez naszą firmę indywidualnie
4. Monitoringu pojazdów (dostarczamy informacje o ilości zatankowanego paliwa wraz ze zdjęciem z dystrybutora jak i informujemy jeżeli kierowca wjeżdża w miejsce, gdzie nie powinien)
5. Uregulowania kwestii pożyczania paliwa (po podpisaniu umowy z nami kierowcy dostają aneks do regulaminu pracy, gdzie są informowani o tym, że każda ingerencja w zbiornik paliwa musi zostać uzgodniona przez przełożonego i tylko wykonana za jego zgodą, jak i zbrania się posiadania karnistrów, baniek w pojazdach chyba, że jest to konieczne do wykonywania pracy). W ten sposób nie uczciwy kierowca nie będzie mógł w razie czego powiedzieć, że pożyczał paliwo dla kolegi
6. Odrzuceniu państwa możliwość sprawdzenia nowego kierowcy, którego chcecie zatrudnić czy wcześniej nie dopuszczał się kradzieży w innych firmach, oraz możliwość sprawdzenia czy być może wasz kierowca nie został już przez nas nagrany – dotyczy to przede wszystkim pojazdów nie opisanych jak i w leasingu

również istnieje możliwość dokonania konsolidacji tych zobowiązań, poprzez zamianę na inny, dużo korzystniejszy produkt finansowy, co pozwoli zaoszczędzić wiele zbędnych kosztów związanych z obsługą tych kredytów.

■ ponadto w przypadku trudnej sytuacji Klienta, również istnieje możliwość przeprowadzenia pełnej restrukturyzacji firmy, co pozwoli nabyć lub poprawić zdolność kredytową.

Jak mądrze zaciągnąć zobowiązanie i jaki wybrać produkt finansowy?

Obecnie, od przynajmniej kilku miesięcy, możemy zaobserwować wyraźne ożywienie na rynku. W porównaniu z ostatnim kwartałem ubiegłego roku zwiększa się ilość składanych w bankach wniosków kredytowych. Widać także liberalizację polityki kredytowej i złagodzenie kryteriów ich przyznawania. Nie wiadomo co prawda, czy ta tendencja się utrzyma, ale zakładając rosnący entuzjazm do zakupów wśród konsumentów i powolne, aczkolwiek systematyczne, otwieranie się banków na klienta, można dojść do wniosku, że najgorsze już za nami. Pozostaje nam mieć nadzieję, że sytuacja ta nie zmieni się. Chyba tylko jeden element nie wróci do stanu z okresu prosperity, a mianowicie dostępność i popularność kredytów w obcych walutach. O ile euro, w perspektywie jego wprowadzenia w niedługim czasie (wg oświadczeń rządu RP w 2015 roku), jako waluty obowiązującej w naszym kraju, będzie zyskiwało na popularności, o tyle możemy już chyba zapomnieć o wszechobecnym franku i możliwości otrzymania korzystnego kredytu w tej walucie.

Zanim zdecydujemy się na kredyt, leasing, factoring, czy inny produkt finansowy w konkretnym

banku, firmie leasingowej czy factoringowej, to idealnym rozwiązaniem jest sprawdzenie propozycji kilku podobnych instytucji finansowych. Po zebraniu informacji od różnych firm finansujących, należy je dokładnie przeanalizować – sprawdzić regulaminy, taryfy prowizji i opłat, a w szczególności ogólne warunki umowy. Gdy mamy mało czasu i niezbyt dokładnie orientujemy się w żargonie bankowym, to warto zwrócić się do Doradcy Finansowego – taki doradca dopasuje ofertę do indywidualnych potrzeb Klienta. Weźmie pod uwagę wszystkie otrzymane informacje i na tej podstawie, spośród licznych ofert banków czy innych instytucji finansowych, wybierze taką, która będzie najkorzystniejsza i będzie odpowiadała oczekiwaniom potencjalnego Klienta.

Przede wszystkim przed rozpoczęciem starań o jakikolwiek kredyt, leasing czy inny produkt finansowy, należy samemu sprawdzić, czy stać nas na kolejne zobowiązanie finansowe. Warto realnie ocenić swoje potrzeby i zastanowić się, jaka kwota kredytu jest nam rzeczywiście niezbędna. Takie zbadanie zdolności kredytowej pozwoli realnie ocenić, czy kolejna rata w miesiącu nie będzie dla nas zbyt wielkim obciążeniem.

Banki reklamujące swoje „promocyjne” oferty stwarzają wiele sposobności do pożyczania. Należy jednak pamiętać, aby nie popaść w problemy finansowe, a tutaj konieczna jest rozważa, dobry plan i umiar w zadłużaniu się.

W przypadku pytań odnośnie produktów finansowych, czy opinii na temat finansowania lub sytuacji ekonomicznej w branży transportowej, nasi Doradcy Finansowi są do Państwa dyspozycji i zapraszamy do naszych najbliższych oddziałów.

Ukraina: Fałszywe pieczęcie celne na karnetach TIR

opracowanie: Anita Rusztecka

Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce zwraca uwagę na problem, z jakim mogą spotkać się przewoźnicy wykonujący przewozy towarów na Ukrainę. W 2009 r. odnotowaliśmy szereg przypadków ostemplowania karnetów TIR fałszywymi pieczęciami celnymi. Najczęściej dzieje się tak, gdy kierowca nie zgłosi się do właściwego urzędu celnego, wskazanego w dokumentach transportowych, a otrzymuje (głównie telefonicznie) inne instrukcje dotyczące miejsca, gdzie ma się zgłosić z pojazdem i towarem. Przypominamy, iż takie działanie jest niedopuszczalne, ponieważ firma transportowa ma obowiązek przedstawienia pojazdu wraz z towarem we wskazanym docelowym urzędzie celnym, gdzie procedura TIR zostanie zamknięta.

Może również zaistnieć sytuacja, kiedy tuż przed wjazdem na terminal celny zgłosi się do kierowcy broker lub „celnik”, którzy oferują szybkie załatwienie formalności. W takim przypadku, kiedy pojazd nie wjedzie na terminal celny i nie otrzyma potwierdzenia wjazdu, istnieje duże prawdopodobieństwo, że zastosowane pieczętunki będą fałszywe.

Ponadto, po przeprowadzeniu w ZMPD analizy zwróconych karnetów TIR, które zostały ostemplowane fałszywymi pieczęciami, zwróciliśmy uwagę pewien powtarzający się, charakterystyczny element: grzbiety (suszki) karnetów wypełnione są bardzo wyraźnymi, wręcz drukowanymi literami. Normalnie rosyjskie ręczne pismo jest pochyle, przeważnie w prawo. Tak

wykaligrafowane suszki powinny wzbudzić podejrzenie u kierowcy. Zalecamy, aby kontrolowali oni bardzo uważnie odprawione karnety i w przypadku jakichkolwiek zastrzeżeń niezwłocznie udali się do urzędu celnego i spróbowali wyjaśnić sprawę na miejscu. Przedstawiamy poniżej przykład takiej prawdziwej i fałszywej suszki.

Zabezpieczeniem przed przejęciem towaru przez zorganizowane grupy przestępcze, działające na terenie Ukrainy, jest ścisłe przestrzeganie przepisów i procedur. Łamanie ich może spowodować nieprawidłowość w procedurze TIR, skutkującą reklamacją skierowaną do przewoźnika, a co za tym idzie, koniecznością zapłaty cła i podatku za niedostarczony do docelowego urzędu celnego ładunek.

SOUCHE N° 1

PAGE 5 du CARNET TIR

1. Pris en charge par le bureau de douane de <u>Кіровоградська митниця</u>	6. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane
2. Sous le No <u>211754/09</u>	
3. Scelllements ou marques d'identification apposés <u>ЗМІ: 14 0130617</u>	
4. Scelllements ou marques d'identification reconnus intacts <u>СН 14086212</u>	
5. Divers (itinerare fixe: bureau de transit doit être présente, etc.) <u>Кіровоградська митниця - 11-41</u>	

Prawdziwy karnet TIR

SOUCHE N° 2

PAGE 6 du CARNET TIR

1. Arrivée constatée par le bureau de douane de <u>Кіровоградська регіональна митниця</u>	6. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane <u>КРАНА</u>
2. <input type="checkbox"/> Scelllements ou marques d'identification reconnus intacts	
3. Nombre de colis pour lesquels la fin de l'opération TIR a été certifiée (comme stipulé dans le manifeste)	
4. Nouveaux scelllements apposés <u>СП 170654/33</u>	
5. Réserves <u>ВАНТАЖ НАДІШОВ</u>	

Fałszywy ukraiński karnet TIR

Weryfikacja rynku po kryzysie

Rozmowa z Krystyną Nowak, prezesem firmy Trade Trans Sp. z o.o.



Jaki w Pani opinii był rok 2009 dla branży TSL i dla firmy Trade Trans?

Rok 2009 był okresem bardzo poważnego załamania gospodarczego i rzeczywiście kryzys dotkliwie odczuły wszystkie firmy z branży logistycznej. Jednak z drugiej strony był to również czas weryfikacji strategii rozwojowych firm i strategii ich działania. Te, które opierały się na solidnych podstawach handlowych i finansowych, myślę tu o zabezpieczeniu środków na utrzymanie płynności finansowej, zdołały obronić swoją pozycję na rynku. Nie jest to jednak proces, który się już zakończył.

Dla Trade Trans najgorsza była pierwsza połowa 2009 roku. We wszystkich rodzajach obsługi przychody uległy bardzo drastycznemu zmniejszeniu. Największy spadek nastąpił w spedycji kolejowej; nieco lepiej sytuacja przedstawiała się w spedycji związanej z przewozami samochodowymi. Natomiast w przewozach morskich nastąpił już nie spadek, a katastrofa. W drugiej połowie roku rynek zaczął się stabilizować, np. w czwartym kwartale 2009r. nasze przychody były dwukrotnie wyższe niż w pierwszym i drugim kwartale razem. Zakończyliśmy ten rok o wiele lepszym wynikiem finansowym niż na początku zakładaliśmy.

Jakie negatywne skutki kryzysu były dla Państwa firmy najdotkliwsze?

Brak masy przewozowej – źródło wszelkiego zła – i kryzys gospodarczy na Ukrainie. To spowodowało bardzo duże obciążenia związane z utrzymaniem i zabezpieczeniem w gotowości naszego terminala w Medyce. Nasza chluba, Rail Port Medyka tak naprawdę musiał przestać działać z dnia na dzień. Tylko jeden terminal spośród tych, które posiadamy na wschodniej granicy Polski nie został dotknięty kryzysem- to terminal w Dorohusku specjalizujący się w przeładunku zbóż. Stanęliśmy w związku z tym przed

koniecznością natychmiastowego podjęcia działań restrukturyzacyjnych i oszczędnościowych. Udało nam się przeprowadzić tę operację jak najbardziej łagodnie i bezpiecznie dla przyszłego funkcjonowania firmy. Część osób zatrudnionych wysłaliśmy na urlopy bezpłatne, a zwolnienia zostały ograniczone tylko do stanowisk niezwiązanych bezpośrednio z czynnościami operacyjnymi. Nie robiliśmy redukcji płac. Przyjęliśmy takie rozwiązania, ponieważ zbyt pochopne i głębokie redukcje zatrudnienia odbiłyby się na jakości naszych usług. A na to, bez względu na kryzys, nie mogliśmy sobie pozwolić. Spadek jakości usług spowodowałby, że nasi klienci byłiby zmuszeni do zwrócenia się do innej firmy, która im tą jakość zapewni. Obecnie, jak już wspomniałam, sytuacja się ustabilizowała i ludzie wrócili do pracy. W drugiej połowie roku wszystkie terminale zaczęły pracować, aczkolwiek nastąpił przepływ masy towarowej w drugą stronę – ze wschodu do Polski i Europy. Zaczęły napływać towary związane z branżą budowlaną, biomasa i duże przewozy drewna.

Jakie działania podjęli Państwo aby zminimalizować straty?

Przede wszystkim dokonaliśmy weryfikacji naszych kontraktów. Z tych najbardziej pracochłonnych i realizowanych na granicy rentowności zrezygnowaliśmy. Bardzo znacznie zwolniliśmy również tempo nowych inwestycji. W ubiegłym roku w naszych terminalach zostały wykonane tylko niezbędne prace, konieczne przy bieżącej ich działalności. Te ograniczenia dotyczą także zakończenia inwestycji w Małaszewiczach (mamy tam dwa terminale) i planów związanych z terminalem w Warszawie.

W jakiej kondycji znajdują się wobec tego firma Trade Trans na początek roku 2010?

Mimo spadku wolumenu masy towarowej nasz portfel klientów, których obsługujemy pozwala nam spokojnie patrzeć w przyszłość. Nie przewiduję w roku 2010 gwałtownej poprawy lub spadku koniunktury gospodarczej. Będzie to okres stabilizowania się sytuacji rynkowej. Niemniej nie będzie to proces łatwy. Walka na tym rynku jest twarda i trudno się spodziewać, że przybędzie nagle więcej nowych kontrahentów. Warto jednak zaznaczyć, że nastąpiła zasadnicza zmiana jakościowa. Jeszcze pół roku temu wszyscy rynkowi gracze konkurowali ze sobą przez obniżanie cen za usługę. Dzisiaj podstawowym kryterium jej podjęcia i wykonania jest rentowność. W przypadku Trade Trans nie zdobyliśmy zbyt wielu nowych klientów, ale również nie zamierzamy walczyć o nich za wszelką cenę.

Jaka będzie więc polityka firmy?

Na pewno będziemy bardzo dbali o najwyższą jakość obsługi klientów, aby ugruntować naszą pozycję na rynku i utrzymać stan posiadania. Obserwujemy coraz większy napływ towarów związanych z budownictwem i biomasy dla energetyki. Liczymy na to, że ze względu na posiadaną infrastrukturę mamy szansę przejmować takie ładunki. Niemniej nie będziemy agresywnie walczyć o nowe kontrakty. Jak już zaznaczyłam najważniejszym kryterium jest dla nas obecnie próg rentowności. Po prostu nie warto walczyć po to, aby wyniszczać się coraz niższymi cenami obsługi.

Jakie w Pani opinii są rokowania dla branży TSL na rok 2010?

Wielkość masy przewozowej osiągnęła już stabilny poziom – nie oczekujemy gwałtownego wzrostu. W związku z tym będzie to okres uspokojenia rynku i względnej stabilizacji. Nie oznacza to jednak wzrostu przychodów dla firm bran-

ży TSL. Jak już wspomniałam kontrahentów nie będzie przybywać, zatem firmy które potrafiły zachować płynność finansową będą rozwijać się dalej. Te, które za wszelką cenę starały się kryzys przetrwać mogą z rynku zniknąć. Innymi słowy rok 2010 będzie czasem dalszej weryfikacji firm branży TSL.

Kryzys ekonomiczny to jedno, ale czy ograniczanie rynku wschodniego będzie miało wpływ na plany rozwojowe Trade Trans związane np. z tranzytem towarów z Azji do Europy?

Z całą pewnością te administracyjne ograniczenia w znaczący sposób odbiją się na naszej działalności. Natomiast nie będzie się to w naszym przypadku bezpośrednio przekładać na przewóz towarów z Azji i Chin, dlatego, że są one realizowane kolejną. Naszym największym problemem z tym związanym jest obsługa tranzytu z Europy do Federacji Rosyjskiej za pomocą transportu samochodowego. Ponad 30 % naszych przewozów samochodowych jest realizowanych na tych trasach. Ponieważ opieramy się na współpracy przede wszystkim z polskimi firmami przewozowymi – brak zezwoleń Rosja – kraje trzecie praktycznie może uniemożliwić nam wykonywanie zleceń.

Rodzime przedsiębiorstwa transportowe świadczą usługi na wysokim poziomie, są terminowe i zapewniają przewozy zgodnie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami. I choć jako spedytor międzynarodowy możemy korzystać z usług firm zagranicznych, w tym także rosyjskich – to jednak z mojego doświadczenia wynika, że najlepsze rezultaty przynosi współpraca z przewoźnikami polskimi. Dlatego drastyczne ograniczenie kontyngentu zezwoleń tranzytowych jest dla nas ogromnym problemem.

Rozmawiał: Ryszard Gałczyński

System poboru opłat drogowych potrafi zbudować każdy?

O tym proszę zapomnieć!

Przedstawiamy artykuł z czeskiego pisma *Pravo*, autorstwa Karel Feix'a, dyrektora generalnego firmy Kapsch, która zbudowała czeski system poboru opłat drogowych i jest jego operatorem

Kiedy w 2005 roku Republika Czeska ogłosiła przetarg na dostawę i operatora elektronicznego systemu poboru opłat drogowych, wielu dziennikarzy dziwiło się, dlaczego warunki są tak surowe i bezkompromisowe. Co trudnego w zbudowaniu i uruchomieniu systemu poboru opłat za transport ciężarowy?

Przykład Słowacji i chaosu w poborze opłat w ostatnich dniach przynosi całkowicie jasną odpowiedź na to pytanie. Funkcjonujący system poboru opłat drogowych bowiem potrafią dobrze zbudować cztery, no może pięć firm.

Dlaczego? Tajemnica sukcesu kryje się w opanowaniu funkcji integratora. Musimy uświadomić sobie, że elektroniczne systemy poboru opłat są obecnie budowane na rozległych obszarach, MUSZĄ BYĆ dostatecznie solidne, wydajne i niezawodne, ale równocześnie elastyczne i w maksymalnym stopniu przyjazne wobec użytkownika.

Większość firm działających w branży transportu lub technologii może celować w konkretnych czynnościach, ale brak im właśnie kompetencji do pełnienia roli integratora systemu poboru opłat, bez którego tworzenie takiego systemu utonie w chaosie i awariach poszczególnych części, co aktualnie dzieje się na Słowacji.

W procesie wdrażania systemu poboru opłat drogowych należy zestroić w jedną zgraną całość setki

czynności i dziesiątki poddostawców, trzeba borykać się z wieloma nieprzewidywanymi sytuacjami kryzysowymi i specyfiką ustawodawstwa poszczególnych krajów. Bez specyficznego know-how w dziedzinie systemów poboru opłat takiemu zadaniu nie można podołać.

Przy tworzeniu czeskiego systemu poboru opłat drogowych byliśmy dostawcą centralnego systemu, inteligencji poboru opłat i enforcementu (kontroli płacenia i wykrywania niepłacących), a także jednostek pokładowych, wspólnie z poddostawcami integrowaliśmy gęstą sieć punktów dystrybucyjnych i kontaktowych dla użytkowników, wszelki serwis dla nich, począwszy od portalu usługowego przez call centrum, a kończąc na systemie rozpatrywania reklamacji.

Współpracowaliśmy z firmami inżynieryjnymi, projektowymi i wykonawcami w zakresie budowy infrastruktury systemu poboru opłat, systemu kontroli stacjonarnej i mobilnej, z partnerem telekomunikacyjnym na budowie sieci danych, z firmami dostarczającymi IT i oprogramowanie oraz z bankiem przy zapewnieniu usług finansowych, takich jak billing i rozliczenia.

Samodzielny rozdział stanowiła kampania informacyjna, którą nasi wschodni sąsiedzi rażąco zbagatelizowali. Prowadziliśmy kampanię informacyjną w całej Europie w formie szkoleń, zaangażowaliśmy w nią

bezpośrednio specjalistów ze stowarzyszenia przewoźników samochodowych Česmad Bohemia i ich partnerskich stowarzyszeń zagranicznych.

To wszystko działo się pod olbrzymią presją czasu, bowiem nie z naszej winy znacząco skrócono czas na stworzenie systemu z 12 do 9 miesięcy.

Kapsch był atakowany ze wszystkich stron przez media przez cały czas budowy, pomimo tego, że obecnie jest największym dostawcą systemów elektronicznego poboru opłat drogowych na świecie. Podobne projekty realizujemy bowiem od co najmniej 15 lat, duża część systemów poboru opłat od Australii poprzez Amerykę południową lub Azję nosi właśnie naszą markę.

Nasze kompetencje udowodniliśmy także w Czechach, ponieważ samo wprowadzenie opłat obyło się bez większych problemów, bez awarii systemu, bez kolejek ciężarówek i sfrustrowanych kierowców.

Przed początkiem 2007 roku wzmocniliśmy sieć dystrybucji jednostek pokładowych, a w szczególności punkty sprzedaży na przejściach granicznych. Przez całą jesień starannie prowadziliśmy przedsprzedaż, aby przy pomocy firm CFM wyposażyć w jednostki pokładowe maksimum dużych przewoźników i spedytorów.

1 stycznia 2007 r. system poboru opłat drogowych został wprowadzony do eksploatacji, co transmitowa-

ła na żywo telewizja, umożliwiając opinii publicznej pełną kontrolę. Od tego momentu system był w pełni funkcjonalny i działał z efektywnością ponad 98 procent. Kwoty z opłat od początku działania systemu przewyższały oczekiwania, do dzisiaj pozyskano ponad 17 miliardów koron.

W Republice Czeskiej od zawsze system poboru opłat i firma Kapsch traktowane były jako synonimy. Nawet wtedy, kiedy po przetestowaniu niezawodności całego systemu odbyła się jego cesja na państwo, a Kapsch pozostał „tylko” technicznym operatorem.

Na Słowacji sytuacja jest zupełnie inna. Ministerstwo transportu stoi mocno za swoją firmą dostawcą SkyToll i co i raz ratuje ją z opresji. Krytyka ze strony mediów i opinii publicznej koncentruje się w pierwszym rządzie na ministerstwie, nie na firmie SkyToll.

Kto jednak jest rzeczywistym dostawcą słowackiego „chaosu w opłatach drogowych”? Za SkyTollem stoi firma SanToll, jednostka zależna Sanefu, oprócz tego nietransparentny słowacki Ibertain, założony bezpośrednio przed przetargiem, oraz finansisci z Grupy J&T. Dostawcą centralnego systemu jest norweski Q-Free, a słowackie jednostki pokładowe pochodzą od firmy Siemens. Nawiasem mówiąc, gdybyśmy w Republice Czeskiej dostarczyli tak drogie i – jak na obecny poziom miniaturyzacji – olbrzymie jednostki pokładowe, opinia publiczna rozszarpałaby nas na strzępy.

Z lekką przesadą można powiedzieć, że gdyby przy jeszcze nieistniejącej interoperabilności europejskiej kierowca miał w ciężarówce powiedzieć pięć jednostek tej wielkości z różnych krajów, miałyby całkowicie przesłonięty widok na drogę.

Ze swoich doświadczeń wnioskuję, że „pies słowackich opłat drogo-

wych” jest pogrzebany na samym początku, w zbyt łagodnych warunkach umowy z dostawcą. W przeciwieństwie do tego państwo czeskie określiło bardzo surowe warunki dla generalnego dostawcy i operatora systemu poboru opłat drogowych (to było zresztą przyczyną, dla której z udziału w przetargu zrezygnowało tak dużo firm).

Na dostawcę generalnego państwo przeniosło pod rygiem olbrzymich sankcji całe ryzyko związane z budową i wdrożeniem systemu opłat drogowych, kupując dopiero przetestowany i w pełni funkcjonalny system. Pod rygiem kar od pierwszej minuty musieliśmy zagwarantować efektywność systemu, przy czym wymagano osiągnięcia wysokiego, co najmniej 95-procentowego poziomu. Budowę musieliśmy ponadto sami finansować, państwo zastrzegło sobie prawo śledzenia funkcjonalności przez pierwsze trzy miesiące i dopiero potem mogliśmy wystawić pierwszą fakturę za świadczone przez nas usługi. Nigdy więc nie było płacenia za cokolwiek z kasy państwowej, dopiero po ściągnięciu dostatecznej ilości środków finansowych przez system państwo zaczęło stopniowo opłacać z nich budowę systemu poboru opłat. Być może był to pierwszy udany projekt współpracy prywatnej firmy i państwa z elementami PPP w Czechach, a z całą pewnością najlepszy projekt IT o takim zakresie na długie lata.

Słowacja niestety nie skorzystała z doświadczeń sąsiednich krajów w zakresie wprowadzania systemu poboru opłat drogowych. W przeciwnym razie rząd powinien był wiedzieć, że najlepszy serwis dla użytkownika jest kluczowym momentem systemu. Chodzi o pobór opłat, dlatego należy w maksymalnym stopniu ułatwić kierowcom ich regulowanie.

Unia Europejska wymaga, aby opłaty drogowe były niedyskryminujące i sprawiedliwe, aby nie tworzyły barier dla swobodnego przepływu towaru, aby jednostka pokładowa była szybka w instalacji i przede wszystkim dostępna do kupienia. Przewoźnicy jadący na Słowację chcą ponosić opłaty drogowe, ale nie mogą dostać jednostki pokładowej. Skarżą się, że jednostka nagle przestaje działać, pudełko czasami nalicza im dwukrotnie ten sam odcinek drogi lub odcinek, którym nie jechali. Aby móc płacić z dołu, trzeba zlecić instalację jednostki w serwisie, co związane jest z dodatkowymi wysokimi opłatami za montaż.

Kierowcy skarżą się, że na razie nie mogą korzystać z wszystkich nowoczesnych kanałów płatniczych, przede wszystkim z kart do tankowania. Uskarżają się na proces rejestracji samochodu w systemie, trwający dziesiątki minut, reklamacje źle działających jednostek są podobno przyjmowane tylko w miejscu ich zakupu, w jednym miejscu nie można dostać więcej niż dziesięć pudełek do poboru opłat. Przewoźnicy muszą obawiać się drakońskich sankcji ze strony policji, a przez ministra transportu są traktowani jak winowajca tej sytuacji.

Pojawiły się pogłoski, że państwo i SkyToll w końcu przywołają na pomoc tak zwany ticketing. To znaczy, że jednostka pokładowa nie będzie obowiązkowa, a na granicach pojawią się automaty, na których kierowca wybierze trasę i zapłaci, otrzymując wydrukowany papierowy kwit zapłaty. Elektroniczny system poboru opłat drogowych za miliardy, podobnie więc jak w Niemczech stanie się na póły manualny – w tym przypadku wysoka skuteczność i wykrywanie niepłacących może pozostać w sferze marzeń podatników.

Chaos przy wprowadzeniu opłat za przejazd na Słowacji To tylko początek...

Rozmowa z Karem Feixem, dyrektorem generalnym firmy Kapsch



Karel Feix,
dyrektor
generalny firmy
Kapsch, która
zbudowała czeski
system poboru
opłat drogowych
i jest jego
operatorem

Wprowadzaniu opłat drogowych na Słowacji towarzyszą niebywałe problemy, ciężarówki blokują autostrady, system ulega awariom. Czy mieli państwo do czynienia z podobnymi problemami przy wprowadzeniu systemu u nas?

Wprowadzenie systemu poboru opłat drogowych w Republice Czeskiej w 2007 r. poszło absolutnie gładko. Nie było bowiem innej możliwości. Państwo przeniosło wszelkie ryzyko związane z tworzeniem systemu poboru opłat drogowych, włącznie z finansowaniem, na nas, jako dostawcę systemu. W przypadku wystąpienia jakichkolwiek problemów z wdrożeniem musielibyśmy płacić niezwykle wysokie

kary. Inaczej jest na Słowacji, gdzie ministerstwo transportu tuszuje wszelkie problemy firmy SkyToll, a nawet stara się wymyślić, jak by tu dopomóc tej prywatnej firmie – czy to poprzez zmianę ustawy, czy to przez pobór dodatkowych opłat od kierowców.

Czym różnił się proces wprowadzenia opłat drogowych w Republice Czeskiej i na Słowacji?

Przede wszystkim odczuwam zażość, ponieważ ostatecznie okazało się, iż krytyka w stosunku do firmy Kapsch ze strony mediów była częstokroć niesprawiedliwa. Dziennikarze dziwili się na przykład, dlaczego warunki czeskiego przetargu były tak surowe

i bezkompromisowe. Dobry system poboru przecież potrafi zbudować byle kto... Teraz sytuacja na Słowacji pokazuje, że to nieprawda. Obecnie na świecie istnieją maksymalnie cztery takie firmy. Firma Kapsch jest obecnie największym dostawcą elektronicznych systemów poboru opłat drogowych na świecie, zwyciężyła na przykład w największym ubiegłorocznym przetargu na taki system w Republice Południowej Afryki. Między innymi dlatego wiedzieliśmy, że nie możemy zlekceważyć dystrybucji jednostek pokładowych. Oprócz systemu dobrze przygotowanego od strony technicznej należy przygotować do poboru opłat także

użytkowników. Z wyprzedzeniem dostarczyliśmy jednostki dużym przewoźnikom, w teren w Czechach i za granicą wysłaliśmy zespoły szkoleniowe, przy pomocy Česmad przeszkoliliśmy tysiące członków tego stowarzyszenia. Na przełomie roku wzmocniliśmy załogę na przejściach granicznych, aby przyspieszyć rejestrację. Jaki był wynik? Nie było żadnych kolejek ciężarówek, kwota poboru opłat przewyższyła oczekiwania, a efektywność systemu opłat zaraz po uruchomieniu przekroczyła 98%.

Dostawcy systemu poboru opłat drogowych na Słowacji nie są przecież nowicjuszami. Na przykład jednostki dla ciężarówek dostarcza Siemens.

Tak, tylko czekałem, kiedy ktoś o tym wspomni... Dziwię się, jak to możliwe, że w czasach miniaturyzacji w XXI wieku na Słowację dostarczyli te olbrzymie nienowoczesne pudła, w dodatku po wygórowanej cenie 9000 koron? Gdyby takie jednostki były używane w większej liczbie państw, całkowicie przesłaniałyby widok kierowcy na drogę przez przednią szybę. Przy tym Siemens jest renomowaną firmą. Niektórzy jednak są nowicjuszami. Na przykład firma stojąca w czele zwycięskiego konsorcjum – słowacki Ibertax – powstała tylko kilka miesięcy przed samym przetargiem. Tutaj po prostu brak doświadczenia w roli integratora tak kompleksowego i rozbudowanego dzieła, jakim jest system poboru opłat drogowych. Trzeba umieć dostarczyć nie tylko funkcjonalną technologię i jednostki pokładowe, szczelny system kontroli wykrywający niepłacących, ale trzeba umieć zgrać setki czynności przygotowawczych i dziesiątki poddostawców, jakimi są firmy inżynierne, projektowe i realizacyjne, dostawcy sieci danych, IT lub usług bankowych.

Czy sytuacja na Słowacji nie jest bardziej skomplikowana także przez to, że zastosowano tam system satelitarny, natomiast u nas używa się mikrofal?

Słowacki chaos organizacyjno-techniczny nie ma w pierwszym rzędzie związku z zastosowaną technologią – w końcu wielu twierdziło, iż system satelitarny jest łatwiejszy w budowie. A tak na marginesie technologii, mikrofały, które przez niektórych fachowców są krytykowane, są i pozostaną najczęściej stosowaną technologią elektronicznego poboru opłat drogowych na naszej planecie. Na system satelitarny, jak na razie, zdecydowały się tylko Niemcy i ostatnio Słowacja, w obydwu krajach wiązało się to z dużymi problemami. Zrobmy porównanie procesu wprowadzania opłat drogowych w Europie Środkowej. Austria i Republika Czeska + technologia mikrofalowa = dochodowy system wprowadzony terminowo i bez problemów. Niemcy i Słowacja + technologia satelitarna = rok do dwóch opóźnienia, z tym związane straty rzędu miliardów, chaotyczny start i w końcu odejście od w pełni elektronicznego systemu poboru opłat.

Co ma pan na myśli mówiąc o odejściu od w pełni elektronicznego systemu poboru opłat?

Jak wiadomo, w Niemczech nie ma obowiązku posiadania jednostki pokładowej i technologia satelitarna stosowana jest w połączeniu z „manualnym” poborem opłat przy pomocy automatów. Takie rozwiązania poboru opłat należą do przeszłości, nie pozwalają na osiągnięcie wysokiej efektywności, ani nie wykrywają dostatecznie skutecznie niepłacących. Ostatnio słowackie ministerstwo transportu poinformowało, że wkrótce wprowadzi na swoich przejściach granicznych takie same automaty. W tym momencie ciężarówki nie będą już musiały być obowiązko-

wo wyposażone w jednostki pokładowe i zostaną papierowe kwitki. Słowacja w przetargu chciała nowoczesnego elektronicznego systemu poboru opłat drogowych, a teraz ma na pół manualny chaos dostarczony przez firmę SkyToll. Odbieram to jako niewiarygodne naruszenie międzynarodowych zasad dotyczących zamówień publicznych.

Wydaje się jednak, że Słowacja ma najgorsze za sobą, sznury ciężarówek pod koniec ubiegłego tygodnia uległy wyraźnej redukcji.

Proszę mi wierzyć, że problem z dystrybucją jednostek to był tylko początek, a problemy technologiczne w całej okazałości wypłyną później, na przykład przy rozliczaniu faktur. Kierowcy nie wiedzą, gdzie należy płacić, bo drogi niższych kategorii nie są oznaczone. Coraz częściej słychać, że niektórym ciężarówkom system nalicza opłaty dwukrotnie za jeden odcinek drogi lub za odcinki, po których wcale nie jechali. Serwis dla użytkownika jest nadal w gruzach, kierowcy nie mają do dyspozycji nowoczesnych kanałów płatniczych, takich jak na przykład karty do tankowania lub karty płatnicze, nie mają szans na uznanie reklamacji. Z drugiej strony dosyć łatwo będzie uniknąć płacenia opłat, ponieważ system kontrolny na Słowacji jest dosyć dziurawy. Jeżeli chodzi o znieważanie czeskich przewoźników ze strony ministra transportu Vážnego, według przedstawicieli Česmad – przewoźnicy zamawiali jednostki pokładowe nawet z miesięcznym wyprzedzeniem, a pomimo tego nie otrzymali ich w terminie. Niemniej jednak większość z tych problemów będzie wpływać na wierzch powoli, bo mam wrażenie, że słowackie ministerstwo transportu i SkyToll nie ujawniają ich, obwarowując się embargiem informacyjnym.

rozmawiał: Jirí Novotný
(wywiad ukazał si w gazecie *Právo*)

Van Hool – nierdzewna perfekcja



Kompleks fabryk VAN HOOL N.V. jest wynikiem pracy czterech pokoleń rodu Van Hool i jest całkowitą własnością rodzinną.

Produkcja kompleksu z Lieke-Koningshooikt oparta jest na trzech specjalistycznych filarach. Pierwszy to największa, niezależna potęga konstrukcyjna integralnych autobusów i autokarów wycieczkowych w Europie Zachodniej. Rocznie produkuje się około 1 600 autobusów i autokarów, które eksportowane są poprzez sieć sprzedaży VAN HOOL. Drugi to produkcja szerokiej gamy specjalistycznych naczeł oraz cystern. W sektorze tym VAN HOOL uważany jest przez przewoźników Europy za symbol najwyższej jakości, stąd też posiada ważne miejsce na różnych rynkach, gdzie dostarczanych jest rocznie ponad 4 000 jednostek. Trzeci filar to produkcja specjalistycznych kontenerów oraz tankkontenerów znanych we wszystkich portach intermodalnego świata.

Personel w fabrykach VAN HOOL liczy na dzień dzisiejszy około 4 400 pracowników.

Teren przemysłowy w Lieke-Koningshooikt zajmuje 55 ha powierzchni, w tym 25 ha zabudowanych. Wykonuje się tu ponad 80% całkowitej produkcji.

Okolo dwóch trzecich z eksportowanych produktów pozostaje w krajach Europy, pozostała część natomiast eksportowana jest do Ameryki, Afryki i Azji. VAN HOOL generuje ponad 450 milionów euro obrotu rocznie.

Założycielem firmy w roku 1947 był Bernard Van Hool, przedsiębiorca z krwi i kości, który zauważył rosnące wszędzie zapotrzebowanie transportowe i zbudował swój pierwszy autobus.



W s z y s t k i e
p o j a z d y p r o d u -
k o w a n e s ą w n a j -
b a r d z i e j r ó z n o r o d n y m
w y k o n a n i u i z g o d n i e
z n a j n o w s z ą t e c h n o l o g i ą .
F a b r y k i p o s i a d a j ą A Q A P - 1 1 0 ,
c e r t y f i k a t z a w i e r a j ą c y n o r m y
j a k o ś c i I S O 9 0 0 1 : 2 0 0 0 z r o z s z e -
r z e n i e m N A T O .

Zarówno fabryka autobusów, jak i fabryka pojazdów towarowych dysponują własnym działem naukowym i działem projektów, który nie tylko zajmuje się projektowaniem i testowaniem pojazdów, ale także dąży do ciągłego polepszania i unowocześniania parku maszynowego.

Produkty VAN HOOL stały się na przełomie lat synonimem solidności i wiarygodności z wyjątkowo starannym wykończeniem; perfekcyjność ta osiągalna jest dzięki unikalnym maszynom i urządzeniom, które są zaprojektowane i wykonane przez własnych specjalistów.

Przemysłowa filozofia VAN HOOL polega na połączeniu projektu standardu konstrukcyjnego z przemysłaną elastycznością przemysłową, która w sposób dokładny sprostą potrzebom różnorodnych rynków. Równorzędnie z jednostkami wyprodukowanymi do ustawodawstwa kraju przeznaczenia i specyfiki sytuacji transportowej Klientów, fabryka dostarcza także regularnie duże serie najróżniejszych specjalistycznych naczeł oraz naczeł cystern.

Te dwa skuteczne podejścia z wdrożoną strategią inwestycji, innowacji technicznej i umiędzynarodowienia oraz fachowości pracowników kompleksu fabryk stanowią wspólnie podstawę sukcesu marki VAN HOOL.

Sprzedaż bezpośrednio z fabryki Van Hool:
Maria M. Bakker (kontakt w języku polskim)
tel. +31 518 40 2403 • mobile +31 653 62 8332
fax +31 518 40 2141 • mmbakker@transpontes.nl
Van Hool NV • Bernard Van Hoolstraat 58, BE-2500
Lier, Belgia

K r ó t -
k o p o t e m
z a c z ę t o
b u -
d o w a ć i n t e g r a l n e
a u t o b u s y i a u t o k a r y
z w ł a s n y m p o d w o z i e m
V A N H O O L , w d a l s z e j k o l e j n o ś c i
o p r a c o w a n o w ł a s n ą k o n s t r u k c j ę
s p e c j a l i s t y c z n y c h n a c z e ł c y s t e r n .

Obecnie buduje się pełną gamę najróżniejszych typów pojazdów specjalistycznych; dzięki współpracy ze znaczącymi światowymi konstruktorami podwozi VAN HOOL może operować również na całym świecie.

Dywizja pojazdów przemysłowych i towarowych stanowi silny, zróżnicowany program środków transportu drogowego oraz intermodalnego i obejmuje: specjalistyczne naczepy cysterny dla transportu płynnych środków spożywczych, specjalistyczne naczepy cysterny dla transportu płynnych materiałów niebezpiecznych, zdejmowalne zbiorniki i nadbudowy skrzyniowe, podwozia kontenerów, specjalne podwozia dla transportu ciężkiego, wysuwalne podwozia niskopodłogowe, specjalistyczne naczepy skrzyniowe, przyczepy, silonaczepy dla transportu materiałów sypkich, naczepy cysterny dla transportu paliw, gazów m.in. dwutlenku węgla oraz gazów cryogenicznych.

Van Hool jest największym na świecie producentem specjalistycznych tankkontenerów dla transportu gazów.

Ostatni kurs ciężarówki „Radia Truck”

autor: Klaudiusz Madeja

4 stycznia 1997 roku w Programie 1 Polskiego Radia pierwszy raz pojawiła się na antenie audycja pt. „Radio Truck”. Jej pomysłodawca i jedyny prowadzący – **Marian Leśniewski** ze swoim konceptem przyszedł do ówczesnego dyrektora Andrzeja Turskiego. Była to idea zrobienia specjalnej audycji dla kierowców ciężarówek. Szef „Jedynki” odparł bez namysłu: *Maniek, masz dobry pomysł, masz sponsorów i gości – to działaj!* I tak rozpoczęła się antenowa „podróż” ciężarówki, która trwała do końca 2009 r. Z niewielkimi przerwami audycja ukazywała się co tydzień.

Marian Leśniewski nieprzypadkowo zwrócił się w kierunku „ciężarowców”,

wszak to jedna z najliczniejszych i najwierniejszych grup słuchających radia. Zarówno w trasie, jak i w korkach lub kolejkach na granicach. Duży zasięg Programu 1 na falach długich (a później także dzięki możliwości słuchania w internecie) oraz nocna pora nadawania, gdy zakłócenia są mniejsze, sprawiały, że audycja była odbierana w wielu krajach, co potwierdzali sami słuchacze, dzwoniąc lub wysyłając SMS-y z odległych zakątków. Narzekali czasem kierowcy jeżdżący po kraju, że nocne godziny im nie odpowiadają, bo kursują tylko w dzień. To m.in. dla nich stworzono możliwość odsłuchiwania niektórych materiałów

na witrynie internetowej Polskiego Radia.

Przez audycję przewinęło się wiele znanych i cenionych osób – zarówno dziennikarzy, jak i gości. Do studia często zaglądali przedstawiciele GDDKiA, ITD czy ITS. Oczywiście sprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego zajmowały jedno z najważniejszych miejsc w programie „Radia Truck”, a to za sprawą m.in. policji i Krajowej Rady Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego. Przedstawiciele ZMPD pojawiali się na antenie wielokrotnie. Można też było „na żywo” zadawać pytania gościom podczas ich dyżuru telefonicznego. W gronie stałych współpracowników byli m.in. redaktorzy



Aleksander Głuś, Adam Siedlecki i Włodzimierz Walezych, często także swoim fachowym warsztatem dziennikarskim wspomagał audycję Aleksander Żyźny. Słuchacze mogli też na bieżąco śledzić nowości na rynku ciężarówek i autobusów, dzięki relacjom radiowych reporterów. Audycja przez lata współpracowała z telewizyjnym programem „Na Osi”, zapraszała też dziennikarzy z fachowych pism do rozmowy. Tradycyjnie podczas różnych zlotów trakerskich i innych imprez transportowców dziennikarze „Radia Truck” zjawiali się na miejscu wcześniej, by nadać specjalną audycję w nocy z piątku na sobotę. Podczas jubileuszowej audycji z okazji 10-lecia Marian Leśniewski otrzymał wiele wyrazów uznania i sympatii. Okolicznościowy list wysłał m.in. ówczesny minister transportu.

W ostatnim czasie fatalna sytuacja finansowa mediów publicznych, a zwłaszcza radia, które jest w gorszej sytuacji od telewizji,

sprawiła, że budżet „Radia Truck” drastycznie zmalał. Niejako „gwoździem do trumny” stał się ostatni, ogólnościatowy kryzys gospodarczy i 2009 rok. Praktycznie wszyscy dotychczasowi sponsorzy musieli się wycofać. Marian Leśniewski próbował szukać pomocy w innych instytucjach – niestety nikt nie zrobił niczego konkretnego, by uratować jedyną audycję trakerską w Polsce i jedyną audycję o tematyce stricte motoryzacyjnej w Programie 1 Polskiego Radia. Jak sam powiedział: *Praca przestała mi sprawiać przyjemność i dawać satysfakcję, bo ostatnio sprowadzała się tylko do zebrania o każdą złotówkę. Nie mogłem nie zauważyć, że osoby współtworzące ze mną tę audycję otrzymują coraz mniejsze, ostatnio wręcz symboliczne wynagrodzenie.* I tak po 36 latach pracy w mediach publicznych Marian Leśniewski zakończył działalność zawodową. Pożegnał się godnie ostatnią audycją 19 grudnia 2009 r., w której ani sło-

wa nie wspomniano o tym, że to już „ostatni kurs radiowej ciężarówki”. Jednym z gości tej audycji była Bogusława Zimmer ze Stowarzyszenia Klub Polskiego Trakera, która na koniec wręczyła Panu Marianowi pamiątkową statuetkę – jej głównym elementem jest, a jakże by mogło być inaczej – prędkościomierz pochodzący ze starej ciężarówki.

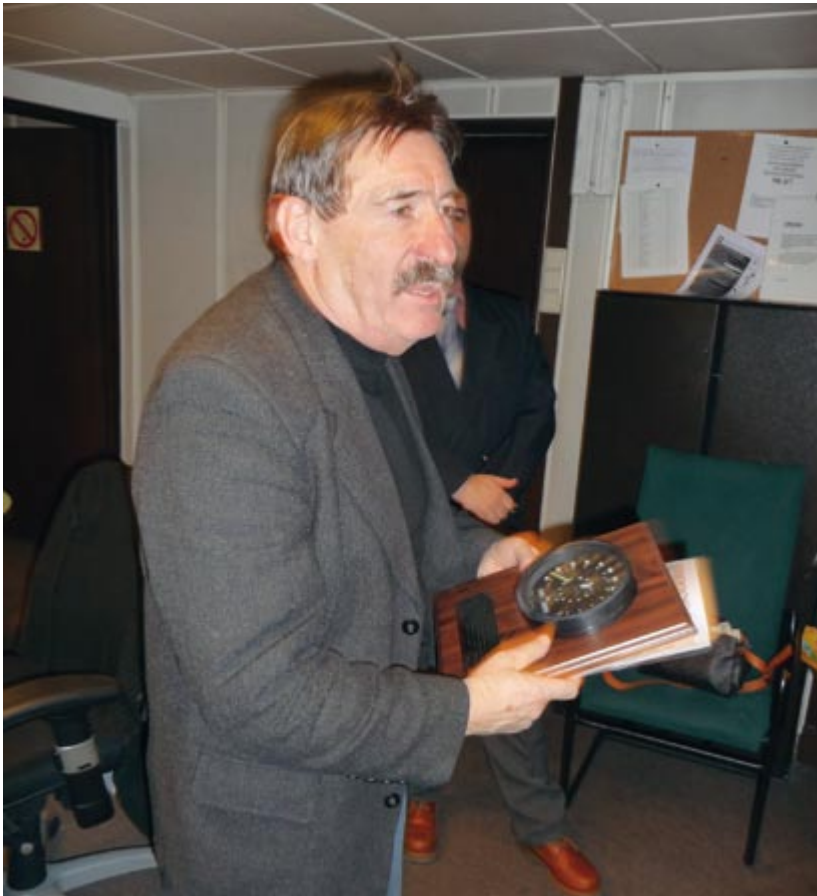
Jednak to dziwne, że w całym środowisku transportowym, jak i samym radiu publicznym nie znalaziono środków na kontynuowanie jakże potrzebnej wszystkim audycji „Radio Truck”. Wszak poruszone w niej były m.in. zagadnienia bezpieczeństwa ruchu drogowego ważne dla wszystkich, nie tylko kierowców zawodowych. A Polska, jak wiadomo, należy do krajów o największej liczbie ofiar wypadków drogowych...

Autor miał przyjemność współpracować przez ostatnie kilka lat z audycją „Radio Truck”.



Będzie mi brakowało spotkań ze słuchaczami

Rozmowa z Marianem Leśniewskim, pomysłodawcą i prowadzącym „Radio Truck”



Jak się Pan teraz czuje? Nie brakuje czegoś po tylu latach pracy...

Zawsze jest tak, że w momencie, gdy się coś kończy, przychodzi jakaś nostalgia. Audycja była popularna, słuchacze dzwonili, a goście przychodzili, mimo późnej nocnej pory. Każdy miałby jakąś nutkę smutku, przecież coś się po 12 latach skończyło...

A dlaczego właściwie ta audycja zniknęła z eteru? Wydawało się, że można ją było uratować. W 2010 roku powinno być już lepiej w gospodarce, a tym samym

w transporcie. Może znaleźliby się kolejni sponsorzy?

Powodów było kilka. Główny – to sytuacja finansowa Polskiego Radia. Nie chciałbym wchodzić w szczegóły, ponieważ mam taką zasadę, że nie kalam gniazda, w którym przez tyle byłem aktywny. Ale pośród różnych przyczyn jakąś winę na pewno ponosi Polskie Radio, któremu zabrakło pieniędzy na misyjne programy. Nie po raz pierwszy. Przed zniknięciem z anteny „Radia Truck” zdjęto „Radio Kierowców”. W obu audycjach poruszano tak ważne

problemy, jak bezpieczeństwo ruchu drogowego, szkolenie kierowców, czy właściwe zachowanie użytkowników dróg. Sądzę, że nie warto rozdrapywać ran, ale mam nadzieję, że ktoś kiedyś podejmie tę porzuconą, nie z mojej winy, rękawicę i znów powstanie jedyna w Polsce audycja przeznaczona przede wszystkim dla transportu drogowego.

Jak reagowali dotychczasowi sponsorzy oraz inne instytucje i osoby, gdy zapowiadał Pan koniec audycji „Radio Truck”?

Sponsorzy już wcześniej zwracali uwagę, że u nich też jest kryzys. Poza tym pytali, czy ich pieniądze – przynajmniej w części – idą bezpośrednio na audycję. A ponieważ nie służy, to im się nie podobało. Dawali środki na konkretny program, a one wpadały do dużego worka budżetowego radiofonii publicznej. W tym miejscu trzeba wyjaśnić, że cały zespół pracujący w „Radiu Truck” nie dostawał jakichś premii czy bonusów z tytułu pozyskania sponsora. Otrzymywaliśmy normalne honoraria ustalane przez dyrektora. Do 2007 roku mieliśmy zwiększony budżet ze względu na sponsorów, ale ówczesne kierownictwo w połowie roku zmieniło ten zapis i przestały przepływać pieniądze z tytułu umów sponsorskich. Ba, systematycznie wręcz zmniejszały się honoraria, wraz z rosnącymi problemami finansowymi całego Radia. Pod koniec było mi już naprawdę głupio przed całym zespołem tworzącym ze mną tę audycję, bo staw-

ki stały się wręcz żenujące. Trzeba tutaj wyjaśnić, że przygotowanie trzygodzinnej audycji wcale nie jest takie łatwe. To była przecież audycja dla profesjonalistów. Należało zatem wyjaśniać np. wchodzące nowe ustawy i rozporządzenia, kolejne dyrektywy europejskie, zasady szkolenia kierowców ciężarówek i autobusów, itd.

Skoro już cofnęliśmy się trochę w przeszłość, co Pan najmilej wspomina z całej historii audycji „Radio Truck”?

Myślę, że początkowe lata były najciekawsze, ponieważ nawiązywaliśmy kontakt ze słuchaczami, a więc kierowcami pojazdów użytkowych, przedsiębiorcami transportowymi. Równocześnie rozwijała się współpraca ze służbami drogowymi, celnymi, z policją, ze wszystkimi instytucjami związanymi z transportem drogowym. Ta audycja była czymś nowym, bo mówiła głównie właśnie o problemach tej branży. Szybko zyskaliśmy sobie przychylność, gdyż zaproponowana koncepcja wszystkim przypadła do gustu.

W takim razie, czy Pana zdaniem są szanse na to, że taka specjalistyczna audycja dla transportu drogowego jeszcze kiedyś powróci na antenę?

Moim zdaniem powinna powrócić, a także audycja dla zmotoryzowanych amatorów. Myślę o magazynie „Radia Kierowców”, w którym brałem udział wraz z kolegami, tworzącymi tę audycję od początku, jeszcze w latach 70-tych. Jej czas nadawania był systematycznie zmniejszany, w końcu zupełnie zniknęła z anteny. Pozostały dwie minuty przed pełną godziną na informacje o bieżącej sytuacji na drogach i pogodzie. Nie ma publicystyki, czyli nie ma tego, czego brakuje w Polskim Radiu. Każde kolejne kierownictwo mówi o misji społecznej, padają deklaracje. Na tym się

kończy. Nie ma miejsca w I Programie Polskiego Radia, by szeroko omawiać dramatyczną sytuację w polskiej motoryzacji. Nie dyskutuje się w eterze, jak zmniejszyć liczbę ofiar na drogach, jak walczyć o ekologię. W Polsce co roku ginęło ponad 5 000 osób, w ubiegłym na szczęście trochę mniej. Ale to nadal o wiele za dużo. Nikogo nie trzeba przekonywać, że powinniśmy bezpiecznie jeździć po drogach i zawsze docierać cali i zdrowi do celu...

Czy latem nie zatęskni Pan jeszcze bardziej za swoją audycją. Zaczną się różne trakerskie imprezy i spotkania. Zawsze były stamtąd specjalne audycje „Radio Truck”...

Tych kilka imprez trakerskich w roku dawało prawdziwą odpowiedź na pytanie, czy audycja jest słuchana. To były bezpośrednie kontakty z kierowcami oraz transportowcami. Miałem wiele dowodów na to, że audycja jest lubiana i potrzebna. Na pewno będzie mi tego brakowało, i tych spotkań, i tej audycji. Czasem jest tak, że ludzie odchodzą, a programy pozostają. Zobaczymy, może kolejne kierownictwo Polskiego Radia uprzytomni sobie, że trzeba prowadzić tego typu misyjne działania. Z drugiej strony ciągle widzę niepewną przyszłość finansową mediów publicznych, w tym właśnie radia, które jest w o wiele trudniejszej sytuacji od telewizji.

Co chciałby Pan na koniec powiedzieć swoim byłym słuchaczom? Na antenie nie mógł Pan tego zrobić, zresztą może i nie wypadało, jak Pan sam stwierdził, „kałać swojego gniazda”?

Nie będę się żegnał ze słuchaczami. Chcę za to podziękować serdecznie tym wszystkim, którzy z „Radiem Truck” współpracowali. Tym, którzy, jak już wspominałem, przychodzili w nocy do audycji, a później jeszcze

dyżurowali przy telefonie. Dziękuję za telefoniczne rozmowy tym kierowcom, którzy dzwonili z polskich szlaków i tym z Niemiec, Francji, Skandynawii oraz z Kanady i USA. Dziękuję bardzo także tym, którzy uważnie śledzili co tydzień każdą następną „trasę” naszej „radiowej ciężarówki”, czyli wiernym słuchaczom. Oczywiście wyrazy wdzięczności należą się również wszystkim osobom, które na stałe współpracowały z audycją. Przez tych kilkanaście lat było ich naprawdę wiele, dlatego nie będę wymieniał, bo miejsca mało, a poza tym mógłbym kogoś niechcący pominąć.

A na koniec życzę po prostu wszystkim pracującym w transporcie drogowym, by mieli coraz więcej satysfakcji, ale także korzyści finansowych, bo przecież to jest bardzo ciężka praca i nie zawsze dobrze opłacana. „Szerokości” i pomyslności, szczęśliwych wyjazdów i powrotów...

Rozmawiał: Klaudiusz Madeja



Spotkanie przewoźników ze Śląska



autor: Ryszard Gałczyński

W jednym z obiektów Cracov Truck Center w Rudzie Śląskiej 20 stycznia 2010 roku odbyło się spotkanie przewoźników regionu. Zorganizowane wspólnie z ZMPD przez Górnośląskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych i Stowa-

rzyszenie Międzynarodowych Przewoźników Transportu Samochodowego. Gospodarzami spotkania byli Kornelia Lewandowska i Rajmund Nierychło. Zaproszonym gościem Jan Buczek, prezes ZMPD, zaś debatę prowadził Andrzej Nowrotek,

członek zarządu ZMPD- przewoźnik ze Śląska. Na uwagę zasługuje bardzo wysoki poziom merytoryczny tego spotkania, zarówno poprzez dobór aktualnych tematów dotyczących funkcjonowania firm przewozowych, jak również dyskusji jaka w trakcie się wywiązała. Warte podkreślenia jest również duże zainteresowanie ze strony śląskich przewoźników. Poruszana tematyka obejmowała:

- zmiany w przepisach dotyczących podatku VAT transporcie drogowym, które przedstawił Zbigniew Maciej Szymik.

Zmiany prawa o transporcie drogowym, które pojawią się wraz z wejściem w życie ustawy antykryzysowej. Poszczególne zapisy i ich



Od lewej:
Rajmund
Nierychło,
Jan Buczek



Od lewej:
Jan Buczek,
Andrzej Nowrotek,
Kornelia
Lewandowska,
Bogusław
Piotrowski,
Dariusz
Winiarczyk

wpływ na funkcjonowanie transportu przedstawili Jan Buczek i Tadeusz Wilk, dyrektor Departamentu Transportu ZMPD.

Gospodarze zaprosili również Śląskiego Wojewódzkiego Inspektora Transportu Drogowego Bogusława Piotrowskiego wraz z zastępcą Dariuszem Winiarczykiem. Przedstawili oni wyniki dotychczasowych kontroli ITD, wskazali na najczęstsze naruszenia. Dariusz Winiarczyk zaprezentował również nowy formularz dotyczący przepisów socjalnych, który jest kolejnym niezbędnym przy kontroli dokumentem.

O nowych przepisach szkolenia kierowców zawodowych mówiła Kornelia Lewandowska. Z kolei ofertę takich szkoleń przedstawił Euzebiusz Jasiński, dyrektor Ośrodka Szkoleń ZMPD. Andrzej Lenkiewicz zachęcał do korzystania usług sekcji serwisowej ZMPD, szczególnie jeśli chodzi o pomoc w odzyskiwaniu podatku VAT od paliwa. Spotkanie odbyło się w jednym z obiektów CTC, grupy zajmującej się kompleksową obsługą przedsiębiorstw transportowych- od zakupu taboru po usługi ubezpieczeniowe i finansowe dla firm.



Zbigniew Maciej Szymik



Kornelia Lewandowska



Duża firma rodzinna

Rozmowa z Krzysztofem Ostaszewskim, właścicielem firmy K. Ostaszewski

Kiedy firma transportowa K. Ostaszewski rozpoczęła swoją działalność?

Firmę założyłem w 1982 roku. Zaczynałem od Stara 28, jeździłem wtedy sam jako kierowca. Później złożyłem ze starych części drugiego Stara, a w 1988 roku kupiłem już Jelcza. Rok później zostałem posiadaczem Scanii i rozpocząłem pracę w transporcie międzynarodowym. Od 1991 roku firma zaczęła się rozwijać, przybywało nowych samochodów i tak w 1993 przestałem już jeździć sam jako kierowca, a zacząłem zatrudniać kierowców i inwestować w zakupy nowego sprzętu. Na dzień dzisiejszy moja firma dysponuje flotą 200 pojazdów łącznie – w transporcie krajowym i międzynarodowym. Firmą zarządzamy wspólnie z małżonką, od niedawna pomaga nam córka i zięć.

Jaka jest obecnie struktura firmy? Czy prowadzi Pan wyłącznie działalność przewozową?

Zajmujemy się wyłącznie usługą przewozu w transporcie międzynarodowym i krajowym. Obecnie bardziej nastawiamy się na przewozy krajowe. Ma to również, poza wymiarem ekonomicznym inny cel. Nowych kierowców, których przyjmujemy do pracy z małym doświadczeniem zawodowym szkolimy w przewozach po kraju i po okresie 3-4 lat praktyki przenosimy do transportu międzynarodowego. W ten sposób we własnym zakresie budujemy zespół wykwalifikowanych pracowników. Firma posiada również własne zaplecze techniczne i myjnię dla ciężarówek. W warsztatach zatrudniam 18 mechaników,



serwis pracuje od 700 do 2200 na dwie zmiany. Przy tej liczbie pojazdów jaką dysponuję stało się konieczne. Pracujemy wyłącznie na potrzeby firmy. Usługi zewnętrzne świadczymy okazjonalnie – tylko wtedy kiedy ktoś potrzebuje pomocy w trasie. Na dzień dzisiejszy nie mamy możliwości świadczenia usług zewnętrznych, bo wówczas zaniedbalibyśmy własny tabor. Realizujemy w tej chwili dwie inwestycje. Budujemy stację paliw i planujemy budowę własnej stacji diagnostycznej.

Czy specjalizuje się Pan w obsłu-

dze konkretnych kierunków i rodzajach przewozów?

Przewozimy wszystkie ładunki z wyjątkiem ładunków niebezpiecznych (ADR) i spożywczych. Jeżeli chodzi o wąską specjalizację, to jest to przewóz blachy w kręgach – mamy bardzo dużo naczep typu kolimuldy do realizacji takich zadań. Obsługujemy terytorium całej Unii Europejskiej, szczególnie kraje Europy południowej.

Kryzys 2009 był ciężkim okresem dla branży...

Tak, dla mnie również. W tej chwili widać już lekką poprawę,

jednak nie jest ona jeszcze w pełni zadowalająca. Na rynku jest dużo pracy, ale po nieopłacalnych stawkach. Nadal jest bardzo dużo niezdrowej konkurencji, chociaż przez 2009 wiele firm, które stosowały dumping już się wykruszyło, ale ten proces selekcji jeszcze się nie zakończył. Mimo wszystko zamknęliśmy tamten rok pozytywnym wynikiem finansowym. Nawet wykorzystując dobry okres na zakup taboru nabyliśmy 10 ciągników Mercedes Actros, w tym roku sfinalizowaliśmy zakup kolejnych pięciu i jestem na etapie podpisywania umowy na kolejnych 10 pojazdów. Wszystkie zakupione ciężarówki spełniają normę emisji spalin Euro 5.

Czy miał Pan problemy z nadwyżką taboru w 2009 roku?

Owszem, odstawiliśmy wszystkie najstarsze samochody – ponad 40 pojazdów – w pierwszej połowie roku. Ale nie przeprowadziliśmy redukcji pracowników. Wysyłaliśmy w tym czasie część kierowców na urlopy bezpłatne. Obecnie ludzie wrócili do pracy, a nawet przyjmujemy nowych kierowców. Mamy teraz pełne obłożenie na samochody, zdarza się że zaczyna ich brakować. Jednak nie będę powiększał liczebności floty, wręcz przeciwnie – zamierzam zostać na tym poziomie, który osiągnąłem, natomiast będę dążył do wymiany taboru na najnowszy, spełniający normy Euro 5. Zasadą jaką się kieruję jest bezpieczne inwestowanie w tabor. Robię to według reguły: po zakończeniu 10 umów leasingowych, kupuję następnych 5 aut. Ustawiam sobie zawsze poprzeczkę finansową na niższym poziomie, żebym w chwili kiedy będę miał słabsze wyniki finansowe mógł ją przeskoczyć. Aby osiągać dobre wyniki finansowe muszę odnawiać tabor na najnowocześniejszy. Po 6-7 latach pracy samochód ciężarowy z transportu

międzynarodowego przesuwamy na transport krajowy. Jest to cykl w jakim następuje stała wymiana taboru gwarantująca zyski.

Czy odczuł Pan już symptomy ożywienia gospodarczego, o którym się tak wiele mówi?

Tak. Ostatnie dwa kwartały 2009 pokazały, że rynek zaczyna się uspokajać. Od początku swojej kariery transportowej starałem się pracować bezpośrednio z klientem-zleceniodawcą, czyli mieć zamówienia z pierwszej ręki, innymi słowami pracować na tzw. pierwotnym rynku przewozowym. Właśnie dzięki takiej polityce firma mogła spokojnie przetrwać najgorszy kryzys. Umowy bezpośrednie pozwalają na renegotiacje cen w trudnych okresach dla moich klientów i nie ukrywam, że w czasie kryzysu wiele takich kontraktów straciliśmy, ponieważ konkurencja złożyła im oferty tak niskich cen za usługę, że były dla nas nieopłacalne. Z satysfakcją stwierdzam, że firmy które wypowiedziały nam umowy, bo dostały wtedy korzystniejsze oferty finansowe – wróciły do nas. Zawsze mówimy, że najważniejszą rzeczą jest to, kiedy wraca klient, a nie towar. Nie współpracujemy ze spedycjami, ponieważ z mojego doświadczenia wynika, że nie jest to bezpieczne rozwiązanie dla firmy transportowej. Firmy spedycyjne są coraz mniej wiarygodne, nie płacą terminowo-szukają każdego pretekstu, aby nie

zapłacić, często proponują bardzo niskie, wręcz dumpingowe stawki.


Jak wygląda zarządzanie firmą z tak dużą ilością pracowników i taboru ?

W firmie jest zatrudnionych obecnie 247 osób. Wszystkich kierowców zatrudniam na umowę o pracę. Nie ma mowy o dzierżawie samochodu, czy samozatrudnieniu. Moją żelazną zasadą prowadzenia tego interesu jest: należy mieć całkowite zaufanie i bezwzględnie kontrolować. Jak już wspominałem moja firma jest firmą rodzinną. To znaczy, że każdy z członków mojej rodziny nadzoruje i zarządza swoją częścią. Ja bezpośrednio zarządzam warsztatem i odpowiadam za weryfikację ofert handlowych i kontraktów. Żona zarządza działem finansowym i fakturowania w firmie. Zięć nadzoruje magazyn i zużycie paliwa. Córka – kontroluje warsztat wulkanizacji opon.

Pańskie prywatne plany na przyszłość?

Moim hobby są terenowe rajdy ciężarówek. Mam już spory dorobek. Wygrałem ponad 20 takich wyścigów w kraju i zagranicą. Moje dalsze plany startowe są związane z ostatnim zakupem. Jestem pierwszym w Polsce właścicielem ciężarówki Mercedes Zetros. Jeżeli wszystko pójdzie zgodnie z moimi oczekiwaniami to wystartuję tym samochodem w kolejnej edycji Rajdu Dakar.





Ścigam się dla sportu

autor: Ryszard Gałczyński

„Nie ma niczego przyjemniejszego niż dzielenie własnej pasji z innymi. Daje mi to tym większą satysfakcję, że umożliwiam realizację takich zainteresowań młodym ludziom.”

Ściga się na samochodzie peugeot Maxi 106 – w klasie do 1600 cm³ (z napędem na przednią oś).

Zaczął jako pilot. Poważne zaczął myśleć o sportach motorowych z chwilą ugruntowania pozycji swojej firmy na rynku przewozowym,

kiedy od strony finansowej mógł już sobie na to pozwolić. I tak w roku 2003 zaczął realizować swoje młodzieńcze fascynacje. Od siedmiu lat ściga się swoim samochodem, nie tylko w Polsce. Uczestniczył w takich imprezach na Litwie, w Czechach i w Niemczech. Najpierw były to wyścigi rallycross, dzisiaj interesują go przede wszystkim wyścigi górskie, Runda Mini-Max i regionalne – organizowane przez Automobilklub Toruński. W tej chwili

jeździ już mniej, realizuje 10-15 startów w roku. Zależy to głównie od bieżących możliwości finansowych. Kryzys dotknął również sport samochodowy i – jak twierdzi – sponsorzy zrobili się mniej elastyczni. Z pewnością wie, co mówi, ponieważ głównym sponsorem jego startów jest własna firma.

Wbrew obiegowym opiniom wyścigi samochodowe są sportem bardzo bezpiecznym. Organizatorzy takich imprez kładą główny nacisk

Andrzej Szyszkowski, prezes firmy transportowej INTERSET Sp. z o.o.



Słowniczek

Rallycross – rodzaj wyścigów samochodowych rozgrywanych na zamkniętym torze (przeważnie o długości do 1 km), o nawierzchni częściowo asfaltowej, a częściowo szutrowej. W biegu startuje jednocześnie kilku zawodników. Na każdych zawodach rozgrywane są trzy biegi kwalifikacyjne i bieg finałowy. Sport ten cieszy się popularnością głównie w Szwecji, Norwegii, Polsce, Holandii, Austrii, Francji i Wielkiej Brytanii.

Wyścigi górskie – odbywają się na zamkniętych dla ruchu, najczęściej krętych i stromych górskich drogach publicznych. Linia startu znajduje się na niższej wysokości n.p.m. niż linia mety. Do wyścigu samochody startują indywidualnie, a podstawą klasyfikacji jest porównanie czasów przejazdów, mierzonych z dokładnością do 1/100 s.

Runda Mini-Max – zawody organizowane przez regionalne automobilkłuby na zamkniętym torze (pętli). Mogą w nich uczestniczyć zawodnicy bez licencji samochodowej. Samochody startują indywidualnie, a podstawą klasyfikacji jest porównanie czasów przejazdów.

na zapewnienie bezpieczeństwa, zarówno dla startujących załóg, jak i publiczności. Zabezpieczenia, w jakie zaopatrzone są samochody posiadające wyścigową homologację, minimalizują ryzyko utraty zdrowia praktycznie do zera. Andrzej Szyszkwski ma już za sobą takie zdarzenie, gdy podczas wyścigu rallycross na Litwie uderzył czołowo w bandę toru. Ani jemu, ani jego rywalowi, który go zepchnął – co było przyczyną karambolu – nic się nie stało.

Jak sam mówi: jeździ dla sportu – dla przyjemności i satysfakcji, jakie za sobą niesie. Tym bardziej, że sport samochodowy jest mu bliiski nie tylko z powodów realizowania własnych zainteresowań, ale również – czysto profesjonalnych. W jego opinii prowadzenie firmy transportowej, aby przynosiło dobre efekty finansowe, wymusza jakość. Wysoką jakość przygotowania ludzi i pojazdów. To z kolei w naturalny sposób przekłada się na wysoką jakość oferowanej usługi. Takie same wymagania stawia uprawianie sportu samochodowego. Perfekcyjne przygotowanie pojazdu w najdrobniejszym detalu to droga do sukcesów na torze. Andrzej Szyszkwski jest wicemistrzem swojego regionu w wyścigach Minimax.

Firma INTERSET jest również sponsorem i współorganizatorem wraz z Automobilkлубem Toruńskim regionalnych imprez tego typu. Wyścigi na takim amatorskim poziomie są okazją, szczególnie dla młodych ludzi, do doskonalenia własnych umiejętności techniki jazdy w bezpiecznych warunkach. Jest to zdaniem Andrzeja Szyszkwskiego najważniejsze miejsce dla wypróbowania swoich możliwości. Natomiast dla doświadczonych kierowców są one świetną okazją do treningu, spotkań i wymiany doświadczeń.



Pozorne oszczędności

autor: Ryszard Gałczyński



Paweł Drabczyński:

Kryzys, jaki dotknął branżę transportową, wymusił redukcję kosztów i oszczędności na czym tylko było możliwe. Jednak nie zawsze mniejsze pieniądze wydawane na obsługę firmy przynoszą realne oszczędności. Najlepszym tego przykładem jest sytuacja, która wystąpiła w związku z obsługą i serwisem wysoko zaawansowanej elektroniki w samochodach ciężarowych.

W opinii Pawła Drabczyńskiego, prezesa firmy Drabpol, wynika to z niskiej kultury technicznej pracowników dużej liczby warsztatów zajmujących się serwisem i naprawą tachografów. Dla Głównego Urzędu Miar podstawą do wydania uprawnień jest wiedza z zakresu metrologii ogólnej. Poziom wiedzy technicznej właściciela i pracowników serwisu ma drugorzędne znaczenie.

Serwisy partnerskie czy autoryzowane serwisy producentów tachografów mają obowiązek stałego podnoszenia kwalifikacji swoich pracowników poprzez szkolenia, utrzymanie stanu zatrudnienia na stałym poziomie i zapewnienie wysokiej klasy zaplecza technicznego. Jest to regulowane umowami pomiędzy producentami a partnerami. Tymczasem warsztaty, które powstały i funkcjonują poza sieciami punktów autoryzowanych, takich obowiązków ani wynikających z nich obciążeń nie mają. Co więcej, nikt nie monitoruje jakości świadczonych przez nie usług. GUM nie

prowadzi nadzoru, kontroli, ani weryfikacji takich warsztatów – wydaje tylko uprawnienia.

Kryzys i związana z nim walka polegająca na obniżaniu cen usług dotyczących obsługi tachografów doprowadziły do masowego napływu urządzeń niewiadomego pochodzenia, które zgodnie z prawem legalizowano. Tymczasem postęp technologiczny w tej dziedzinie jest bardzo szybki: obecnie instalowane są już tachografy cyfrowe trzeciej generacji, a tachografów analogowych w ogóle się już w Europie nie produkuje.

Bez stałego uzupełniania wiedzy i podnoszenia kwalifikacji pracowników świadczenie usług serwisowych wysokiej i gwarantowanej jakości jest praktycznie niemożliwe. Paweł Drabczyński twierdzi, że ponad 40% dodatkowych kosztów poniesionych przez przewoźników w czasie eksploatacji tachografów cyfrowych wynika ze złej obsługi serwisowej. Obecnie tachograf cyfrowy jest tak droгим urządzeniem, że nie opłaca się szukać tanich rozwiązań naprawczych. Instalowanie części i komponentów niewiadomego pochodzenia doprowadza w niedługim czasie do jego całkowitego zniszczenia i konieczności wymiany.

Kryzys obnażył stan, w jakim branża serwisowa w ogromnej większości się znajduje, niski poziom profesjonalizmu i kultury technicznej oraz prawo, które temu zjawisku sprzyja.

Przewoźnicy często nie uświadamiają sobie, że te drobne oszczędności są pozorne i prowadzą do znacznie większych wydatków.

Kupując nieoryginalną baterię do tachografu cyfrowego, która jest tańsza o 20 zł, trzeba się liczyć z utratą gwarancji i zniszczeniem tachografu. W przeciągu roku takie urządzenie nadaje się tylko do wymiany, bo kiedy pada bateria podtrzymująca – cała pamięć znika. Nowy tachograf to wydatek rzędu 5 tysięcy zł. Używanie nieoryginalnych tarcz do tachografu analogowego (na oryginalnych jest odpowiednia warstwa wosku), które daje 16 zł oszczędności w ciągu roku, kończy się również wizytą w warsztacie. Koszt czyszczenia tachografu analogowego to przynajmniej 600-800 zł.

Takie przykłady można mnożyć, dlatego należy mieć świadomość, że wybór tańszej usługi czy części nie daje żadnej gwarancji jakości – wręcz przeciwnie. Warto szukać serwisów partnerskich, nawet przejeżdżając w tym celu 100 km więcej, by mieć dobrze wykonane usługi.

Po co wielokrotnie płacić za to samo?

Zasilanie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

autor: Zdzisław Kordel

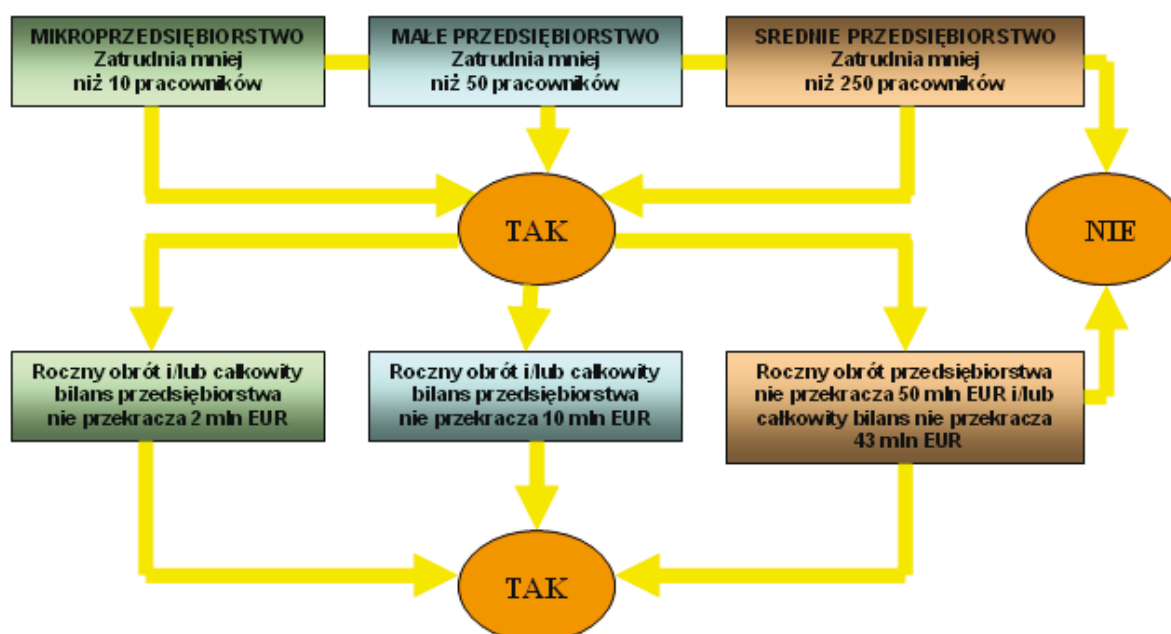
Problematyka zasilania finansowego sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) należy do istotnych zagadnień współczesnego rynku gospodarczego Polski. Dotyczy to zarówno zasilania finansowego z zewnątrz, jak i wewnętrznych strumieni finansowania ich działalności. Zagadnienie to jest stosunkowo mało wyeksponowane w zwartej literaturze przedmiotu, a publikacje w periodykach nie dają pełnego obrazu tego złożonego problemu. Szczególną uwagę należy zwrócić na zewnętrzne źródła finansowania, w tym zwłaszcza

na fundusze unijne, gdyż mnogość aktów prawnych regulujących zasady finansowania sektora MŚP, a także ich polskich interpretacji, powoduje trudności zarówno dla teoretyków, jak i praktyków gospodarczych. Dlatego w pierwszej części podjąłem próbę systematyzacji problematyki finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw, w tym transportowych, zwracając uwagę na regulacje prawne, rodzaje źródeł finansowania oraz możliwości wykorzystywania funduszy unijnych przez polski sektor MŚP.

Na wstępie celowe jest przypomnienie obowiązujących definicji kategorii przedsiębiorców, które w formie uproszczonej przedstawia rys. 1.

Źródła zasilania finansowego

Środki pieniężne przeznaczone na realizację polityki rozwojowej w Polsce charakteryzują się znacznym zróżnicowaniem ze względu na źródła pochodzenia. Generalnie źródła te można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Grupa pierwsza ma cechy jednorodne. W grupie drugiej można wydzielić



Rys. 1
Definicje mikro, małego i średniego przedsiębiorcy według ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. nr 173 poz. 807, art. 104-106 przepisy o kategoriach przedsiębiorstw obowiązujących od 1.01.2005 r.)

Źródło: materiały PARP

środki ze względu na: rodzaj źródła (publiczne i niepubliczne), miejsce pochodzenia (krajowe, zagraniczne, w tym wspólnotowe) lub formę realizacji wsparcia (środki finansowe zwrotne, jak kredyty, pożyczki, gwarancje, poręczenia, oraz bezzwrotne – dotacje). Uproszczony schemat zasilania przedsiębiorstw podano na rys. 2.

Do źródeł wewnętrznych zalicza się:

- zysk ze sprzedaży usług lub produktów bezpośrednio związanych z rodzajem działalności podstawowej (w przedsiębiorstwach transportowych są to przewozy osób, ładunków, usługi spedycyjne);
- zysk z działalności pomocniczej (w przedsiębiorstwach transportowych są to usługi techniczne, np. warsztaty naprawcze, diagnostyka, sprzedaż paliw i części zamien-

nych, parkingi, magazyny, składy, usługi w zakresie reklam, itp.);

- wkład własny przedsiębiorstw, obejmujący również kredyty i pożyczki, poręczone lub gwarantowane przez uprawnione podmioty.

Ze źródeł zewnętrznych pochodzą:

- środki publiczne:
 - wspólnotowe, w tym:
 - fundusze strukturalne, Fundusz Spójności, programy PHARE, programy operacyjne (różne okresy dostępności tych środków),
 - inna publiczna pomoc zagraniczna (banki);
 - krajowe, w tym:
 - budżet państwa,
 - państwowe fundusze celowe,
 - budżety jednostek samorządu terytorialnego,

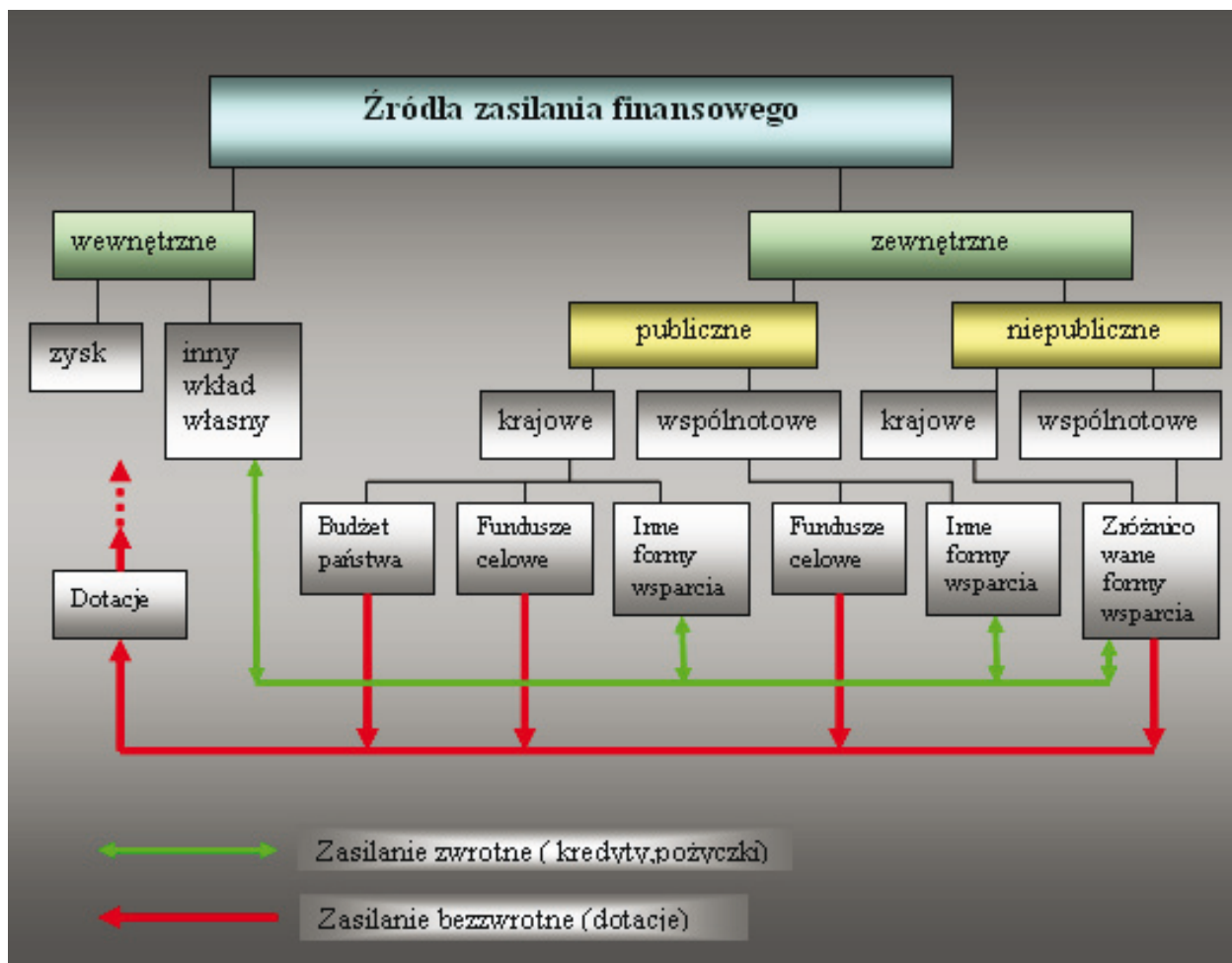
- inne, np. pochodzące od struktur organizacyjno-prawnych sektora finansów publicznych (banków);

- środki pozapubliczne pochodzące od:

- fundacji krajowych,
- fundacji regionalnych,
- stowarzyszeń,
- prywatnych podmiotów gospodarczych (krajowych i zagranicznych).

Środki pozyskiwane ze źródeł publicznych mają charakter obligatoryjny, gdyż wynikają z odpowiednich rozporządzeń wspólnoty lub z ustaw krajowych (zgodnych z założeniami prawa wspólnotowego). Jest to zatem wsparcie zinstytucjonalizowane.

Środki pozapubliczne z kolei kwalifikuje się do fakultatywnych, gdyż ich wielkość i dostępność wynika nie



Rys. 2
Źródła zasilania finansowego podmiotów gospodarczych

Źródło: opracowanie własne

z umocowania prawnego, ale z sytuacji finansowej i woli danej fundacji czy danego stowarzyszenia (w przypadku firm transportowych są to związki regionalne przewoźników międzynarodowych lub krajowych).

Wspomaganie zewnętrzne uzupełnia środki własne firm w formie bezzwrotnej (dotacje krajowe i wspólnotowe, ze źródeł publicznych i pozapublicznych) oraz w formie zwrotnej (kredyty, pożyczki ze źródeł wspólnotowych i krajowych, publicznych i pozapublicznych). Szczególne znaczenie mają dla przedsiębiorstwa źródła własne, ich brak bowiem powoduje utratę wiarygodności finansowej, co skutkuje trudnościami w pozyskaniu środków ze źródeł zewnętrznych.

Do podstawowych instytucji, stanowiących formalne źródło zasilania finansowego, należą:

- banki,
- przedsiębiorstwa leasingowe,
- fundusze inwestycyjne typu *venture capital*,
- fundusze poręczeń kredytowych,
- fundusze i towarzystwa pożyczkowe,
- agencje rozwoju, organizacje przedsiębiorców.

Nowe warunki działalności i nowe potrzeby doprowadziły do wykształcenia się w latach 1990-1994 nowych form (technik) finansowania podmiotów gospodarczych; techniki te określane są również jako instrumenty finansowania sektora przedsiębiorstw.

Najważniejszym źródłem zewnętrznego finansowania przedsiębiorstw w Polsce są *kredyty i pożyczki sektora bankowego*. Są one udzielane przez banki komercyjne, do których zalicza się:

- banki – spółki akcyjne.
- banki spółdzielcze.
- Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK).

Środki pieniężne zgromadzone w bankach-spółkach akcyjnych i bankach spółdzielczych – objęte są ochroną ze strony Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Narodowy Bank Polski wykonuje zadania zarezerwowane dla banku centralnego, co oznacza, że nie obsługuje klientów poza niektórymi jednostkami budżetowymi.

Do podstawowych usług banków komercyjnych, poza prowadzeniem rachunków i rozliczeń, należy udzielanie kredytów i gwarancji.

Ze względu na termin spłaty kredyty dzieli się na krótkoterminowe (okres spłaty do roku) i na długoterminowe (okres spłaty powyżej roku). Według przeznaczenia kredyty można podzielić na obrotowe (na finansowanie majątku obrotowego) oraz inwestycyjne (na finansowe powiększenie majątku trwałego). Często banki wymagają własnego udziału kredytobiorcy w inwestycji i zabezpieczenia rzeczowego na jej przedmiocie.

Leasing to nie galery



Take it leasy!

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



SOCIETE GENERALE GROUP

We support. You succeed.

www.sgef.pl

Banki mogą uzależniać udzielenie kredytu od ustanowienia zabezpieczenia osobistego lub rzeczowego. Z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw istotne jest zabezpieczenie osobiste, które oznacza odpowiedzialność podmiotu udzielającego zabezpieczenia w formie poręczenia, gwarancji bankowej, bądź przystąpienia do długu kredytowego. Jednak liczne przedsiębiorstwa z sektora MŚP, ze względu na rozmiary działalności i pozycję na rynku usług, nie mają odpowiedniej wiarygodności, co powoduje trudności ze znalezieniem poręczyciela.

Banki komercyjne w ostatnich latach zaczęły poszerzać ofertę świadczonych usług, adresowaną do małych i średnich firm, wprowadzając pewne ułatwienia w uzyskiwaniu kredytu. Nadal jednak większe banki utrzymują twarde wymogi co do jego zabezpieczenia w przypadku kredytów długoterminowych. Wielkość kredytu zależy od wyników analizy finansowej firmy (czyli wiarygodności kredytobiorcy), zdolności do spłaty zadłużenia i oceny zabezpieczeń kredytu. Małe przedsiębiorstwa, które prowadzą księgowość uproszczoną, nie są w stanie przedstawić rzetelnej informacji o swojej sytuacji finansowej. Z reguły nie posiadają też aktywów trwałych o znacznej wartości, które mogłyby stanowić dostateczne zabezpieczenie kredytu.

Brakuje aktualnych danych o wielkości zobowiązań sektora MŚP w podziale na długo- i krótkoterminowe, w tym o wielkości kredytów i pożyczek. GUS publikuje takie dane jedynie dla grupy obejmującej wspólnie transport, gospodarkę magazynową i łączność. W latach 2000-2007 kredyty długoterminowe, zaciągnięte przez podmioty całej tej grupy, zwiększyły się o około 20% i były kilkakrotnie wyższe od kredytów krótkoterminowych, któ-

re pozostały na prawie niezmiennym poziomie. Pozwala to wnioskować, że w ostatnich latach potrzeby związane z finansowaniem inwestycji wzrosły znacznie bardziej niż potrzeby związane z pokryciem aktywów obrotowych kredytami krótkoterminowymi.

Jednym z podstawowych wskaźników oceny ryzyka kredytowania jest relacja zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek (kapitał obcy) do kapitału własnego. Wskaźnik ten w ostatnich latach wynosił 0,2, co odzwierciedlało korzystną relację między obu rodzajami kapitału.

Podmioty gospodarcze mogą oprócz kapitału obcego (dłużnego) pozyskiwać środki finansowe na inwestycje przez podwyższanie kapitałów własnych, np. emitując akcje lub sprzedając udziały. Takie działania mogą podejmować tylko spółki kapitałowe, gdyż wiąże się to z dodatkowymi kosztami. (np. promocja i opłaty związane z emisją).

Alternatywnym i uzupełniającym kredyty bankowe źródłem pozyskiwania środków finansowych są *poręczenia kredytowe*. Sieć instytucji udzielających takich poręczeń (10) zaczęła funkcjonować w Polsce od 1994 roku i początkowo miała zasięg lokalny. W 1995 roku rozpoczęła działalność Fundusz Poręczeń Kredytowych Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK), który objął zasięgiem cały kraj¹. BGK odpowiada za zarządzanie środkami i udzielanie poręczeń we współpracy z kilkudziesięcioma bankami komercyjnymi.

Poręczenia kredytowe i gwarancje warunkują uzupełnianie kredytów bankowych. Otrzymanie poręczenia z formalnego źródła jest szczególnie istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw, które nie posiadają środków finansowych zabezpieczających kredyty bankowe. Zasoby kapitałowe dla celów poręczeń kredytowych pochodzą w około 50% ze środków

budżetu państwa. Pozostała część finansowana jest ze źródeł wspólnotowych oraz lokalnych. Z badań prowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) wynika, że w latach dziewięćdziesiątych średnio jedno poręczenie umożliwiło pokrycie ponad 50% zobowiązań wynikających z umowy kredytowej.

Instytucje działające na rynku poręczeń kredytowych są zróżnicowane pod względem zasad funkcjonowania i form organizacyjno-prawnych. Na przykład instytucje pozarządowe udzielające poręczeń to: spółki z o.o., spółki akcyjne, fundacje, stowarzyszenia, związki. Nowym źródłem zabezpieczenia kredytów, skierowanym do beneficjentów pomocy wspólnotowej, stał się Fundusz Poręczeń Unijnych (FPU)². Można się w nim ubiegać o poręczenia i gwarancje spłaty zobowiązań finansowych (kredyty i emisje obligacji) z tytułu projektów dofinansowanych przez UE. Budżet Funduszu opiera się na środkach pieniężnych przekazywanych przez NBP z oprocentowania rezerwy obowiązkowej. FPU jest szansą pozyskania znaczącego wsparcia dla sektora MŚP.

Alternatywą dla środków publicznych jest pozyskiwanie funduszy typu *venture capital*. Jest to forma finansowania podmiotów gospodarczych kapitałem średnio- lub długoterminowym, inwestowanym przez wyspecjalizowane instytucje w papiery wartościowe o charakterze właścicielskim (akcje lub udziały w firmie). Wykupione przez inwestora kapitałowego walory nie stanowią przedmiotu obrotu publicznego. Są one odprzedawane, po okresie realizacji przedsięwzięcia, w celu wycofania zaangażowanego funduszu (kapitału). Źródłem zysku jest w tym przypadku przyrost wartości firmy.

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

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

DAF




Wkrótce
otwarcie serwisu
w Wyszkowie!
więcej info:
022 - 458 9559

Profesjoniści na Twojej drodze!

SERWIS

- serwis 24 h
- przeglądy gwarancyjne i pogwarancyjne
- naprawy mechaniczne
- naprawy powypadkowe
- bezpłatna pomoc w razie awarii (w Polsce i za granicą)
- własny holownik
- montaż Toll Collect

CZĘŚCI

- pełen asortyment oryginalnych części zamiennych
- części zamienne do naczep, przyczep oraz innych marek pojazdów ciężarowych 
- oleje i środki smarne
- akcesoria

SPRZEDAŻ POJAZDÓW DAF

- sprzedaż serii LF, CF, XF
- pojazdy używane
- pojazdy specjalistyczne
- wynajem krótko i długoterminowy

Serwis Warszawa
Tel. +48 (0) 22 458 95 55
Fax. +48 (0) 22 739 98 79

Serwis Łódź
Tel. +48 (0) 42 209 22 22
Fax. +48 (0) 42 209 22 04

Sprzedż Części Warszawa
Tel. +48 (0) 22 458 95 82
Tel. +48 691 917 250

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

Sprzedż Części
Biała Podlaska
Tel. +48 661 662 226

Sprzedż pojazdów DAF nowych oraz używanych

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

ZAPRASZAMY !

TB

TB TRUCK & TRAILER SERWIS

DAF Service Dealer™

DAF Truck Sales Dealer™

DAF Coach & Bus Service Dealer™

Venture capital określane jest jako kapitał wysokiego ryzyka. Wymaga znacznych środków finansowych kierowanych do przedsiębiorstw rozwijających się, nieotworzonych na giełdzie. Fundusze tego typu mogą ponadto udzielać przedsiębiorcom pożyczek, a także zapewniają pomoc doradczą, m.in. przy wytyczaniu strategii firm.

Głównym źródłem podaży *venture capital* w Polsce były i są zagraniczne instytucje finansowe (banki, agencje rządowe), organizacje międzynarodowe i firmy oraz fundusze emerytalne.

Udział polskich inwestycji w *venture capital* jest mało znaczący. Wynika to z braku uregulowań prawnych i podatkowych zachęcających do prowadzenia działalności inwestycyjnej o tym charakterze. Nie ma też odpowiedniego do potrzeb programu wsparcia takiego funduszu przez władze publiczne.

Inwestorzy komercyjni oferują fundusze *venture capital* przedsiębiorstwom znanym na rynku usług kapitałowych, które mają potrzeby finansowe od 1 do 5 mln zł. Małe firmy, o niskim progu inwestycyjnym, nie są brane pod uwagę przy zaangażowaniu takiego funduszu. Ponadto warunkiem do korzystania z funduszu *venture capital* jest forma prawna spółki kapitałowej.

Obecnie w Polsce funkcjonuje około 30 komercyjnych funduszy *venture capital*, zgrupowanych w Stowarzyszeniu Inwestorów Kapitałowych.

W celu ułatwienia małym firmom pozyskiwania wsparcia finansowego ze strony *venture capital*, rozpoczęto z inicjatywy UE oraz rządów państw członkowskich organizowanie regionalnych funduszy tego typu. Do 2004 roku powstało niewiele funduszy o zasięgu lokalnym; oferowały one dofinansowanie w wysokości od 0,04 mln euro do 0,5 mln euro (trzy fundusze), jak też w kwocie 0,1 mln euro (jeden fundusz), a zatem były adresowane do małych firm. Z reguły jednak podawane progi wysokości kapitału mają charakter wyłącznie deklaracyjny. Jedynie dwa fundusze regionalne (Górnośląski i Podlaski) realizowały założenia *venture capital* dla małych firm³.

Fundusze *venture capital* są z reguły postrzegane przez małe firmy jako agresywne kapitałowo. Uzyskanie dofinansowania wiąże się bowiem m.in. ze spełnieniem takich warunków, jak umożliwienie inwestorowi zatwierdzania programów strategicznych, powołania przedstawiciela inwestora do władz firmy, a w przypadku funduszy komercyjnych – przejście przez nie większości udziałów (akcji).

Jedyną drogą umożliwiającą dofinansowanie małych przedsiębiorstw poprzez *venture capital* jest zawiązywanie przez władze publiczne funduszy regionalnych, które nie mogą przejmować większościowych udziałów podmiotów gospodarczych. Zależy to od polityki państwa i od regulacji zwiększających podaż tego typu funduszy i ich dostępność.

Szeroko stosowaną formą finansowania inwestycji jest *leasing*. Wynika to przede wszystkim z większej jego dostępności w porównaniu z kredytem bankowym, ze względu na brak wymogu zabezpieczenia finansowego. Realizacją tej formy finansowania zewnętrznego zajmują się wyspecjalizowane firmy leasingowe. Leasingodawca jako podmiot finansujący zawiera umowę z leasingobiorcą – podmiotem gospodarczym potrzebującym określonej rzeczy do prowadzenia działalności na czas określony w umowie. Korzystający zobowiązuje się do zapłaty – w uzgodnionych ratach – należności równej co najmniej cenie nabycia określonego przedmiotu leasingu.

Leasing jest postrzegany jako alternatywna forma finansowania w stosunku do kredytu. A zatem marża strony finansującej powinna być odnoszona do porównywalnego oprocentowania kredytu bankowego.



Brakuje danych pozwalających oszacować udział sektora MŚP w rynku leasingowym. Wiadomo, że w 2003 roku około 72% wartości całej sprzedaży firm leasingowych w Polsce stanowił leasing pojazdów samochodowych ciężarowych, a w 2009 r. udział ten zwiększył się do około 75%⁴. Ze względu na przeważający udział małych firm w ogólnej liczbie firm transportowych można wnioskować, że korzystającymi z leasingu środków transportowych były i są przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa transportowe.

Zainteresowanie małych firm tą formą finansowania swoich potrzeb inwestycyjnych wynika z prostej procedury i istnienia rozwiniętej sieci firm leasingowych, oferujących w szerokim zakresie przedmioty leasingu, a przede wszystkim z braku wymogu zabezpieczenia finansowego. Ta ostatnia cecha leasingu jest szczególnie istotna dla przedsiębiorców zakładających firmy transportowe i niedysponujących znacznym kapitałem, dla których posiadanie środka transportu (przedmiotu leasingu) jest warunkiem wejścia na rynek usług.

Fundusze pożyczkowe odgrywają rolę pomocniczą w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania dla małych przedsiębiorstw oraz osób, które podejmują działalność gospodarczą. Te grupy pożyczkobiorców nie korzystają z oferty kredytowej banku z powodu braku wiarygodności finansowej lub odpowiedniej przeszłości kredytowej. Działalność pożyczkowa prowadzona jest na zasadach niekomercyjnych przez instytucje i organizacje, takie jak: agencje rozwoju, organizacje przedsiębiorców, towarzystwa gospodarcze i inne.

Fundusze pożyczkowe mają różnicowany charakter: mogą być wyłącznie inwestycyjne lub mogą

umożliwiać finansowanie majątku obrotowego. Oferują też pomoc doradczą przy zarządzaniu finansami firmy. Pożyczki są udzielane na zasadach oprocentowania preferencyjnego, uzależnionego od charakteru przedmiotu finansowania. W 2009 roku⁵ funkcjonowało w Polsce około 70 funduszy pożyczkowych o zasięgu regionalnym, 18 z nich prowadziły spółki kapitałowe, a pozostałe – fundacje i stowarzyszenia.

Klientami funduszy pożyczkowych są głównie małe firmy (osoby fizyczne), działające w sektorze drobnej wytwórczości i usług, w tym tzw. rodzinne firmy transportowe.

Najmniej rozpowszechnioną formą zabezpieczenia finansowego jest *factoring*, który jest w swej istocie sprzedażą należności uprawnionemu podmiotowi (np. bankowi). Przedsiębiorstwo otrzymuje swą należność po potrąceniu prowizji bankowej. Małe firmy z reguły same prowadzą rozliczenia i taka forma wsparcia, poprzez zdjęcie odpowiedzialności za realizację transakcji i szybkie uzyskanie środków pieniężnych, nie ma szerokiego zasięgu.

Formą pomocy bezzwrotnej są dotacje, udzielane zarówno z budżetu państwa, jak i z funduszy pozabudżetowych. Zasilają one przedsiębiorstwo w celu pokrycia przez nie wydatków lub rozszerzenia działalności zgodnie z wymaganiami podmiotu dotującego.

Potencjalnymi źródłami finansowania polityki prorozwojowej w Polsce, zarówno w pierwszym okresie programowania 2004-2006, jak i w latach 2007-2013, są i będą wyżej opisane formy zasilania. Przewidziano jednak zmianę priorytetów wsparcia przez przeniesienie nacisku z darowizn (grantów) kapitałowych, czyli z dotacji, na rzecz instrumentów wspomagających dostępność finansowania dla sektora MSP (fundusze poręczeniowe, kapitałowe, pożyczkowe).⁶

¹ Według materiałów PARP

² Wąsowski K: Fundusz Poręczeń Unijnych, „Euroinfo”, Biuletyn dla małych i średnich firm, nr 4/2005

³ Waniak-Michalak H: Finansowanie małych i średnich firm z funduszy venture capital „Euroinfo” nr 7-9/2005

⁴ Materiały Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD).

⁵ „Małe i średnie firmy”. Dodatek Angora nr 48, 29 listopada 2009 r.

⁶ Założenia NPR na lata 2007-2013, Warszawa 30 kwietnia 2004 r.



dls jest:

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

dls zaprasza:

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

PL - EU - PL

Oferujemy bezpłatnie naczepy plandekowe

Gwarantujemy stałe stawki za przejechany **KAZDY** 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 (kolo Hamburga)
E-Mail: A.Hische@dls-Deutschland.de
[http:// www.dls-Deutschland.de](http://www.dls-Deutschland.de)

Kradzież paliwa – problem poważny *Zacznijmy dyskusję*

autor: Jan Buczek

Na pytanie – jak ukrócić proceder kradzieży i nielegalnego handlu paliwem przez kierowców – odpowiedź nie jest prosta. Moja diagnoza problemu może się wydać kontrowersyjna i nawet bolesna dla przewoźników dotkniętych tym procederem, lecz mimo to podejmę się rozpoczęcia dyskusji na ten temat.

W transporcie mamy do czynienia z trzema formami ewidencji zakupów i rozliczeń z fiskusem. Ryczałt, który ze swej natury daje ogromną swobodę w zakupie środków do produkcji, jest stosowany zazwyczaj przez początkujących w zawodzie przewoźników, którzy – być może – jeszcze niedawno sami sprzedawali „oszczędności”, a teraz stają się ich odbiorcami. Przedsiębiorcy ewidencjonujący operacje finansowe na zasadach ogólnych lub pełnej księgowości są już na starcie w gorszej pozycji w stosunku do „ryczałtowców”, gdyż ponoszą wyższe koszty administracyjne. I – przypomnijmy – muszą dokonywać zaku-

pów w oficjalnych punktach. A tuż obok funkcjonuje cały system nielegalnego obrotu paliwem.

Obrót „oszczędnościami” jest doskonale zorganizowany. Istnieją liczne punkty skupu skradzionego paliwa, skąd paliwo przewożone jest do magazynów, a potem ponownie trafia do dystrybutorów. Skala tego obrotu jest tak ogromna, że procederem tym powinno zająć się państwo, gdyż traci z tego powodu ogromne pieniądze. W ostatnich latach wiele razy próbowaliśmy przekonać decydentów do podjęcia działań, lecz nie przyniosły one spodziewanego efektu. Mimo to nasze starania będziemy kontynuować.

Ale zajrzyjmy na nasze podwórko... Co się dzieje w firmach przewoźników, którzy nie mogą sobie z tym problemem poradzić? Jakże często przewoźnik nie zadaje sobie trudu, żeby sprawdzić zawodową przeszłość kandydata do pracy. Bywa, że oszukani przez kierowcę poprzedni pracodawcy nie chcą dzielić się informacją o prawdziwych przyczynach

rozstania. Dla nieuczciwych kierowców to wymarzona okazja. Raz wypuszczony w trasę kierowca bez umowy – oznacza, że przewoźnik przez nikogo nieproszony sam założył sobie pętlę na szyję!

Brak regulaminu zakładowego lub odpowiednich klauzul i zapisów w umowie o pracę tylko w niewielkim stopniu poprawia sytuację przewoźnika, bo sąd da wiarę, że „kierowca nie był informowany i nie wiedział...”. Jeżeli przewoźnik nie zadbał o porządek na tym etapie, to już u niego „bomba tyka”! Czasem przewoźnik umawia się na jakies nieformalne rozliczenia za różne świadczenia i składniki wynagrodzenia. Miało być taniej, a kierowca już wie, że różnicę z nawiązką bezkarnie odbierać będzie w postaci „oszczędności”. Zachęcanie kierowców do nierespektowania przepisów również nie jest niczym innym, jak legitymacją do „zagospodarowania” nadwyżek paliwa! Jeżeli przewoźnik nie stać na stworzenie stanowiska kontroli wewnętrznej, to





Grzegorz Wieczorek

Przy odpowiednim zarządzaniu można sobie z tym problemem poradzić. Wszystkie moje samochody są wyposażone w system GPS i zlitrażowane do 5% zbiornika, czyli do 5 l. Co miesiąc system przechodzi przegląd. Poza tym ze stałego monitoringu wynika, że ciężarówki nie mają nadmiernego spalania, więc wydaje mi się, że w mojej firmie z tym problemem sobie poradziłem. Ważne jest również, aby uświadomić kierowcom, jak istotna i drażliwa jest to dla mnie sprawa. Uważam, że z większością można się po prostu dogadać. Brak reakcji ze strony pracodawcy na jakieś dwuznaczne sytuacje ze zwiększeniem bez żadnego uzasadnienia zużycia paliwa to zachowanie absurdalne i przyzwolenie na wyciąganie sobie pieniędzy oraz nielegalny handel paliwem. Jeżeli pracodawca zachowuje się w ten sposób, to znaczy, że jest współnikiem grupy przestępczej razem z kierowcą.

zamiast kupować drogi system monitoringu lepiej zaopatrzyć się w tanią wersję z GPS i podłączyć czujnik tylko do pływaka. I już wiemy, jaką trasą kierowca jedzie, gdzie zatkanował i gdzie spuścił paliwo. Nie pokręci licznika, bo przebieg porównamy z zestawieniem z GPS-a. Zamiast ciągle naprawiać na żądanie kierowcy układ paliwowy, lepiej

porządnie ustanowić normę zużycia paliwa. Jest to jedyna skuteczna „ręczna” metoda ograniczenia kosztów, bo nawet jeżeli kierowca wypracuje jakieś niewielkie oszczędności, to tylko dzięki defensywnej jeździe. A to daje przewoźnikowi dodatkowe korzyści w postaci zmniejszenia ryzyka kolizji drogowej, zmniejszenia zużycia opon i okładzin ciernych, oraz wydłuża żywotność taboru. Warto?

Rutynową czynnością powinno być prowadzenie pomiarów paliwa i obciążanie za jego ponadnormatywne zużycie przy każdym rozliczeniu. Ponadto powinien obowiązywać bezwzględny zakaz posiadania w pojeździe jakichkolwiek akcesoriów do spuszczenia paliwa. Należy także systematycznie przeprowadzać inspekcję stanu zbiornika: czy nakrętki na króćcach przewodów paliwowych nie mają świeżych śladów odkręcania, czy nie ma w zbiorniku dodatkowych otworów zaślepionych np. śrubą, czy koszyk we wlewie paliwa nie jest uszkodzony w celu umożliwienia włożenia rurki lub balonu, itp. Zasadą powinno być zgłaszanie do organów ścigania kradzieży paliwa, nawet gdyby istniało przekonanie, że prokurator uzna ten czyn za mało szkodliwy społecznie. Należy również pamiętać o informowaniu ZMPD o takich faktach, bo tego rodzaju wiedza jest nam niezbędna podczas prowadzenia rozmów z przedstawicielami administracji państwowej.

Pamiętajmy, że kierowca nie odpuści, gdy tylko wyczuje słabość u pracodawcy. Trzeba być mocnym. Ale mocnym naprawdę można być wtedy, gdy z konsekwencją realizuje się ustanowione przez siebie precyzyjne procedury. Najpierw jednak trzeba je stworzyć...

Jest oczywistym, że w ogromnej części dobrze zarządzanych firm opisany problem nie istnieje. Jednakże



Artur Kamiński

Nigdy w życiu nie da się całkowicie wyeliminować tego zjawiska. Możemy je tylko ograniczyć poprzez stały monitoring kierowców i pojazdów podczas pracy. W mojej firmie, jeśli kierowca jeździ oszczędnie, otrzymuje premię uznaniową dodatkowo do kursu extra, w zależności od tego, jaka to była trasa. Jeżeli pracodawca nie kontroluje i nie przykłada należytych starań do tego, aby ten złodziejski proceder ukrócić, to jest tak, jak gdyby dawał na to ciche przyzwolenie. Natomiast, jeśli patrzymy kierowcom na ręce i za każdym razem rozmawiamy o tym, a oni mają oni świadomość, że jest to dla nas temat drażliwy, to wtedy na pewno zachowują się inaczej. Można to sobie wypracować, ale nie robi się tego w krótkim czasie. Są to lata ciężkiej pracy, aby stworzyć taki zespół ludzi, który nie kradnie. Niewątpliwie można ten proceder ukrócić i to w bardzo znacznym stopniu.

skala nieprawidłowości, o czym napisałem wyżej, nie pozwala przejść obojętnie obok tej sprawy.

Proszę kolegów przewoźników o podzielenie się swoimi doświadczeniami i własnymi sposobami przeciwdziałania temu procederowi na adres: przewoznik_redakcja.@zmpd.pl

KABOTAŻ – CO Z UBEZPIECZENIEM OC PRZEWOŹNIKA?

Od zeszłego roku polskie przedsiębiorstwa drogowego transportu towarowego, posiadające ważną licencję wspólnotową, mają możliwość „czasowego” wykonywania kabotażu po zakończeniu przewozu transgranicznego (międzynarodowego). Po zatwierdzeniu pakietu Ustaw Transportu Drogowego przez Parlament Europejski w dniu 23.04.2009 r., polscy przewoźnicy uprawnieni są do wykonywania usług transportowych poza własnym krajem, według praw przewozowych, obowiązujących w danym kraju i zgodnie z regionalnymi uzupełnieniami (np. w Niemczech, Austrii, Francji i Włoch).

Aby polscy przewoźnicy nie zostali zaskoczeni różnorodnością przepisów i wynikającą z nich odpowiedzialnością cywilną, polisy OCP powinny obejmować swoim zakresem nie tylko transporty międzynarodowe, krajowe, ale i kabotaż w jednej cenie.

W przypadku przewozów kabotażowych Konwencja CMR nie ma zastosowania, lecz obowiązujące na terytorium danego państwa lokalne prawo przewozowe, które w zależności od kraju różni się w znaczącym stopniu. W niektórych państwach istnieje nieograniczona kwotowo odpowiedzialność cywilna, inne państwa przewidują bardzo niskie limity odpowiedzialności cywilnej za kilogram, jeszcze inne państwa przejęły do krajowego prawa przewozowego towarów regulację Konwencji CMR, tj. 8,33 SDR/kg (XDR/kg).

Niemcy są jednym z nielicznych krajów, w których istnieje obowiązek ubezpieczenia przewozów kabotażowych. Staranny przewoźnik, dbając o zabezpieczenie własnej odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczy się nie tylko w Niemczech, ale i we wszystkich krajach Unii Europejskiej, w których będzie wykonywał takie przewozy. Obligatoryjny obowiązek ubezpieczenia OC przewoźnika przy zarobkowych przewo-

zach drogowych towarów w Niemczech, w tym również kabotażu, reguluje § 7a niemieckiej ustawy o transporcie drogowym (Güterkraftverkehrsgesetz, niem. skrót GüKG).

Zgodnie z postanowieniami Niemieckiego Kodeksu Handlowego, przewoźnik jest zobowiązany do zawarcia i podtrzymania ubezpieczenia OCP w ruchu drogowym, które ubezpiecza ustawową odpowiedzialność cywilną z tytułu szkód na przesyłkach oraz szkód wynikających z opóźnień. Przewoźnik powinien zadbać o to, aby kierowcy podczas przewozu mieli przy sobie dowód poświadczający ważność takiego ubezpieczenia i na żądanie mogli go okazać osobom uprawnionym do kontroli. Minimalna suma ubezpieczeniowa na każde zdarzenie musi wynosić co najmniej 600 000 euro. Maksymalna roczna suma odszkodowania może być ograniczona do podwójnej minimalnej sumy ubezpieczeniowej, czyli 1,2 miliona euro na wszystkie zdarzenia w ciągu roku.

Ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej przewoźnika podlegać powinny zdarzenia za szkody finansowe odnośnie 4. rozdziału, 4. księgi Niemieckiego Kodeksu Handlowego, w ramach i w wysokości określonej w tym kodeksie. Ponadto ubezpieczone powinny być roszczenia wynikające z umownych ustaleń w myśl Kodeksu Handlowego Niemiec, zmieniające standardowe granice odpowiedzialności z 8,33 SDR/kg do nawet 40 SDR/kg.

Przewoźnik powinien zadbać o to, żeby podczas przewozu mieć przy sobie dowód poświadczający ważność takiego ubezpieczenia. Kierowcy w trakcie przewozu powinni mieć przy sobie taki dowód ubezpieczenia i na żądanie okazać go osobom uprawnionym do kontroli wraz z dokumentacją potwierdzającą transport transgraniczny (np. list przewozowy CMR) i każdy realizowany przewóz kabotażowy. Dokumentacja ta musi zawierać następujące dane:

1. nazwisko, adres, podpis nadawcy
2. nazwisko, adres, podpis przedsiębiorstwa transportu towarowego
3. nazwisko, adres, podpis odbiorcy, jak również po dokonaniu rozładunku podpis odbiorcy i datę rozładunku
4. miejsce i datę przejęcia towaru, jak również adres miejsca rozładunku
5. zwyczajowy opis rodzaju towaru i jego opakowania
6. wagę brutto towaru lub inne dane dotyczące ilości towaru
7. numery rejestracyjne pojazdu lub naczepy.

„W związku z liberalizacją rynku transportowego w Niemczech, Federalny Urząd Transportu Towarowego (BAG, Bundesamt für Güterverkehr) otrzymał polecenie dokonywania selektywnych kontroli przestrzegania ww. regulacji w rejonach i branżach o szczególnym nasileniu transportu kabotażowego.” (źródło: BOTM)

Przewoźnik nieposiadający ubezpieczenia kabotażowego na terenie Niemiec, nie może wykonywać przewozów na terenie tego kraju. Jeżeli kierowca nie ma przy sobie potwierdzenia zawarcia takiego ubezpieczenia, to z reguły pojazd zostaje urzędowo zatrzymany, do momentu, kiedy dostarczony zostanie dowód ubezpieczenia. Może to naturalnie prowadzić do znacznych strat finansowych dla przewoźnika, spowodowanych grzywnami lub utratą przewoźnego.

Ubezpieczając się przez Lutz Assekuranz Maklergesellschaft m.b.H, Lutz zadba o to, aby ubezpieczyciel wystawił odpowiednie poświadczenie zawarcia ubezpieczenia kabotażowego, które następnie zostaje przekazane Federalnemu Urzędowi d/s Transportów Towarowych w Niemczech. Przewoźnik otrzymuje za pośrednictwem Lutz Assekuranz Maklergesellschaft kolejny oryginał poświadczenia do swoich akt, celem doręczenia jego kopii kierowcom.

Nawet jeżeli w innych państwach UE nie jest przewidziany obowiązek ubezpieczenia przewozów, radzimy każdemu przewoźnikowi wykonującemu przewozy kabotażowe, aby zawarł ubezpieczenie kabotażowe, które ubezpiecza jego odpowiedzialność cywilną według prawa danego państwa i obejmuje wszystkie te kraje, w których wykonywany będzie kabotaż.

Miroslaw Siech
Lutz Assekuranz MaklergesmbH

Biuro Obsługi Klienta przy ZMPD

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

Biuro w Wiedniu

Meidlinger Hauptstraße 51-53
1120 Wien

Dział likwidacji szkód:

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

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



Względy przemawiające za zawarciem ubezpieczenia OCP poprzez LUTZ ASSEKURANZ

KABOTAŻ - MIĘDZYNARODOWE I KRAJOWE W JEDNEJ POLISIE

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

LUTZ ASSEKURANZ Maklerges.m.b.H.

Biuro Obsługi Klienta przy ZMPD
00-175 Warszawa, Al. Jana Pawła II 78
Telefon: (022) 536 1084
Telefaks: (022) 536 1085
E-mail: lutz@zmpd.pl
(Partnerzy Biznesowi) www.zmpd.pl
www.uslugi.zmpd.pl

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

www.lutz-assekuranz.pl

Zmiany w podatku VAT w transporcie od 2010 r.

autor: Anna Piotrkiewicz

Zmiany, które weszły w życie z dniem 1 stycznia 2010 r., wynikają z ustawy z dnia 23 października 2009 r., zmieniającej ustawę o podatku od towarów i usług. Charakter tych zmian jest porównywalny ze zmianami w podatku VAT, jakie wiązały się z przystąpieniem Polski do UE. Zmiany te obejmują:

- rozszerzenie obowiązku rejestracyjnego na VAT-UE,
- zmianę definicji podatnika,
- zmianę miejsca świadczenia usług,
- nowe zasady rozliczania niektórych usług dla podatników z Polski,
- zmianę momentu obowiązku podatkowego,
- zmianę zasad fakturowania,
- obowiązek prowadzenia dodatkowej ewidencji podatkowej,
- wprowadzenie informacji podsumowującej dla usług,

■ nowe zasady sporządzania deklaracji na podatek VAT.

Akty prawne dotyczące zmian w podatku VAT od 1 stycznia 2010 r.

1. Ustawa z dnia 23 października 2009 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 195, poz. 1504).
2. Ustawa z dnia 2 grudnia 2009 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 215, poz. 1666).
3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2009 r. w sprawie informacji podsumowującej o dokonanych wewnątrzspółnotowych transakcjach (Dz.U. nr 222, poz. 1761).
4. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2009 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie wzorów deklaracji podatkowych

dla podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 222, poz. 1763).

5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2009 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie określenia podatników niemających obowiązku składania zgłoszenia rejestracyjnego (Dz.U. nr 222, poz. 1762).
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2009 r. w sprawie wniosków o zwrot podatku od wartości dodanej naliczonego w innym niż Rzeczpospolita Polska państwie członkowskim Wspólnoty Europejskiej (Dz.U. nr 224, poz. 1800).
7. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2009 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 224, poz. 1799).
8. Rozporządzenie Ministra Finan-



sów z dnia 18 grudnia 2009 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 222, poz. 1760).

9. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2009 r. w sprawie zwrotu podatku od towarów i usług niektórym podmiotom (Dz.U. nr 224, poz. 1801).
10. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 listopada 2009 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie wzorów dokumentów związanych z rejestracją podatników w zakresie podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 201, poz. 1543).

Rozpoznawanie podatników dla VAT od 2010 r.

(na podstawie projektu zmiany rozporządzenia Rady (WE) nr 1777/2005)

W przypadku, gdy miejsce świadczenia usług zależy od tego, czy usługobiorca jest podatnikiem, czy też nie, status usługobiorcy ustala się na podstawie treści tytułu III dyrektywy 2006/112/EC.

Podatników generalnie dzielimy na:

- krajowych, mających siedzibę w kraju
- unijnych, mających siedzibę w UE
- pozostałych, mających siedzibę w krajach trzecich
- niepodatników.

Do grupy niepodatników zaliczamy tych wszystkich usługobiorców, dla których w oparciu o uzyskane informacje nie można ustalić, czy i w jakim kraju są przedsiębiorcami, a także m.in. osoby fizyczne i stowarzyszenia.

Identyfikacja podatników krajowych nie stwarza większych trudności, stąd została pominięta w tym artykule, jako na obecnym etapie stosowania zmienionych przepisów mniej istotna.

Podatnik, w uproszczeniu, to przedsiębiorca będący czynnym podatnikiem podatku VAT w swoim kraju, tj. kraju siedziby, miejsca zamieszkania, stałego miejsca prowadzenia działalności w kraju członkowskim UE lub w kraju trzecim.

Biorąc pod uwagę zakres zleceń spedycyjnych lub transportowych z krajów UE, każdy, kto ma NIP-UE jest podatnikiem dla rozliczeń VAT. Z krajów trzecich, każdy przedsiębiorca, który ma obowiązek złożenia deklaracji na podatek VAT lub podatek o podobnym charakterze w swoim kraju jest podatnikiem dla rozliczeń VAT.

W przypadku transgranicznego świadczenia usług transportowych na rzecz podatników zidentyfikowanych dla potrzeb podatku VAT w innym niż państwo siedziby usługodawcy państwie członkowskim lub kraju trzecim, obowiązek ich rozliczenia spoczywać będzie na usługobiorcy.

Podatnik z UE – dokumentowanie

Zakłada się, że ustalając status usługobiorcy posiadającego siedzibę we Wspólnocie jako podatnika, usługodawca działał w dobrej wierze, o ile spełnił wszystkie następujące wymagania:

- a) na podstawie dostarczonego przez usługobiorcę numeru identyfikacyjnego VAT lub na podstawie innego dowodu świadczącego o tym, że usługobiorca jest podatnikiem albo osobą prawną niebędącą podatnikiem, zidentyfikowaną do celów VAT, stwierdził, że usługobiorca jest podatnikiem,

- b) uzyskał potwierdzenie ważności otrzymanego numeru identyfikacyjnego VAT lub innego dowodu przedłożonego przez usługobiorcę,
- c) za pomocą dostępnych środków bezpieczeństwa dokonał weryfikacji (w rozsądnych granicach) rzetelności przedstawionych przez usługobiorcę danych.

W przypadku świadczenia usług, podlegającego opodatkowaniu zgodnie z art. 44 dyrektywy 2006/112/WE, w miejscu, gdzie usługobiorca ma swoją siedzibę, a w przypadku braku siedziby, w jego stałym miejscu zamieszkania lub zwykłym miejscu pobytu, usługodawca ustala to miejsce na podstawie informacji otrzymanych od usługobiorcy i dokonuje ich weryfikacji. Informacje te mogą polegać na przekazanych przez usługobiorcę numerze identyfikacyjnym VAT-UE.

Podatnicy z krajów trzecich – dokumentowanie

Konieczne jest określenie dowodów, jakie usługodawca zobowiązany jest uzyskać od usługobiorcy pochodzącego z krajów trzecich.

Opodatkowaniu VAT nie podlega transakcja, w przypadku której miejsce świadczenia usług, o którym mowa w art. 44 dyrektywy 2006/112/WE, jest położone poza terytorium Wspólnoty.

Aby wykazać, że świadczona usługa nie podlega opodatkowaniu VAT, dostawca musi otrzymać od nabywcy wystarczające dowody, że nabywca jest podatnikiem działającym w takim charakterze oraz że spełnia następujące warunki:

- a) siedziba przedsiębiorstwa nabywcy znajduje się poza granicami Wspólnoty,
- b) stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, na rzecz którego świadczone są usługi, leży poza granicami Wspólnoty,

c) z braku takiego stałego miejsca prowadzenia działalności – stałe miejsce zamieszkania nabywcy lub jego zwykłe miejsce pobytu położone jest poza granicami Wspólnoty.

Dowody obejmują numer identyfikacyjny VAT albo podobny numer służący identyfikacji przedsiębiorstwa, nadany przez kraj siedziby, albo inny dostateczny dowód.

Zakłada się, że ustalając status usługobiorcy, posiadającego siedzibę poza terytorium Wspólnoty, jako podatnika, usługodawca działał w dobrej wierze, jeżeli uzyskał zaświadczenie – o ile jest ono dostępne – wydane przez właściwe organy podatkowe usługobiorcy, potwierdzające, że usługobiorca prowadzi działalność gospodarczą, co uprawnia go do zwrotu VAT na mocy dyrektywy 86/560/EWG[12], albo spełnił łącznie niektóre lub wszystkie niżej wyszczególnione wymogi:

- a) posiada numer identyfikacyjny VAT albo też podobny numer służący ewidencjonowaniu przedsiębiorców nadany usługobiorcy przez kraj siedziby,
- b) posiada wydruk jakiegokolwiek właściwej strony internetowej prowadzonej przez właściwe organy podatkowe usługobiorcy potwierdzające jego status podatnika,
- c) posiada złożone przez usługobiorcę zamówienie zawierające

adres miejsca siedziby przedsiębiorstwa oraz numer wpisu do stosownej ewidencji branżowej,

d) posiada dowody pochodzące ze strony internetowej usługobiorcy, potwierdzające prowadzoną przez niego działalność gospodarczą.

Miejsce świadczenia usług

Zgodnie z art. 28b ust. 1. ustawy o VAT oraz art. 44 dyrektywy 2006/112/WE, miejscem świadczenia usług w przypadku świadczenia usług na rzecz podatnika, jest miejsce, w którym podatnik będący usługobiorcą posiada siedzibę lub stałe miejsce zamieszkania.

Miejscem siedziby przedsiębiorstwa podatnika w rozumieniu dyrektywy 2006/112/WE jest miejsce, w którym zapadają istotne decyzje dotyczące ogólnego zarządzania przedsiębiorstwem i gdzie wykonywane są zasadnicze funkcje jej naczelnego zarządu. Sam adres pocztowy nie może być uznany za miejsce siedziby przedsiębiorstwa podatnika.

Dokonując oceny, czy usługi były faktycznie świadczone w stałym miejscu prowadzenia działalności, podatnik zwraca szczególną uwagę na następujące okoliczności:

- a) czy w umowie bądź zamówieniu usług wskazano stałe miejsce prowadzenia działalności, jako

- miejsce wykorzystania usług,
- b) czy stałe miejsce prowadzenia działalności jest tożsame z podmiotem płacącym za usługi lub czy koszty są rzeczywiście ponoszone przez ten podmiot;
- c) charakter i przeznaczenie świadczonych usług – o ile umożliwiają one zidentyfikowanie konkretnego stałego miejsca prowadzenia działalności, na rzecz którego je wyświadczone.

W przypadku świadczenia podatnikowi usług podlegających art. 44 dyrektywy 2006/112/WE w ramach umowy, obejmujących szereg usług świadczonych w różnych miejscach, świadczenie wszystkich usług podlega opodatkowaniu w miejscu, w którym usługobiorca ustanowił siedzibę swojego przedsiębiorstwa.

W przypadku, gdy świadczenie usług podatnikowi wchodzi w zakres art. 44 dyrektywy 2006/112/WE, a dany podatnik ma siedzibę, stałe miejsce zamieszkania lub zwykłe miejsce pobytu w więcej niż jednym kraju, usługi te podlegają opodatkowaniu w miejscu, w którym usługobiorca ustanowił siedzibę swojego przedsiębiorstwa.

Jeżeli na podstawie otrzymanych od usługobiorcy dokumentów nie można ustalić w oparciu o powyższe wskazania miejsca świadczenia usługi, usługobiorcę powinno się traktować jako niepodatnika. Miejscem świadczenia usługi dla



DLD

- system zdalnego pobierania danych z tachografu cyfrowego

Zalety systemu DLD:

- Zdalne pobieranie danych z karty kierowcy i tachografu.
- Możliwość stałego nadzoru nad czasem pracy kierowców.
- Karta przedsiębiorstwa pozostaje stale w firmie.
- Dostęp do danych ONLINE.
- Koniec kar za nieterminowe zczytanie danych.
- Opcja lokalizatora GPS.
- Opcje z transmisją GPRS lub WLAN.



Złoty Medal
na Międzynarodowych Targach
Transportu Drogowego ROTRA
Kielce październik 2009.

Atrakcyjna oferta promocyjna!!!
info:tacho@drabpol.pl

DRABPOL Sp. Jawna Centrala:

42-233 Mykanów, ul. Akacyjowa 24/26
tel: 34/ 366 00 22, fax: 34/ 366 01 02

Salon Prezentacyjno - Wystawienniczy:

02-495 Warszawa; Al. Jerozolimskie 250
tel: 22/ 738 74 00; fax: 22/ 738 74 01
e-mail:tacho@drabpol.pl

www.drabpol.pl

niepodatnika jest z reguły siedziba usługodawcy.

Nowe zasady rozliczeń niektórych usług dla zleceniodawców polskich

Określa je rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2009 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 224, poz. 1799).

W rozporządzeniu tym zawarte są regulacje uzupełniające w stosunku do zawartych w ustawie o podatku VAT w zakresie transportu międzynarodowego i wewnątrzspółnotowego.

W § 8 tego rozporządzenia określono zakres stosowania stawki 0%, m.in. w zakresie związanym z transportem towarowym.

Obniżoną do wysokości 0% stawkę podatku stosuje się również do usług transportu towarów świadczonych na rzecz podatnika będącego usługobiorcą tych usług, posiadającego na terytorium kraju siedzibę, stałe miejsce zamieszkania lub stałe miejsce prowadzenia działalności, jeżeli transport ten wykonywany jest w całości poza terytorium kraju:

- z miejsca wyjazdu (nadania) na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) poza terytorium Wspólnoty, lub
- z miejsca wyjazdu (nadania) poza terytorium Wspólnoty do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju.

Zasady te stosuje się w przypadku posiadania przez podatnika odpowiednich dokumentów, o których mowa w art. 83 ust. 5 pkt 1 ustawy o podatku VAT.

Przepis ten dotyczy transportu wykonywanego na zlecenie podatnika krajowego (mającego siedzi-

bę w Polsce) na trasach przewozu pomiędzy krajami UE a krajami trzecimi (np. Niemcy – Szwajcaria, Szwecja – Norwegia) lub pomiędzy krajami trzecimi a krajami UE (np. Szwajcaria – Niemcy, Norwegia – Szwecja), a także np. Hiszpania – Ukraina, Włochy – Rosja, Litwa – Rosja, itp., bez wjazdu do Polski lub wyjazdu z Polski oraz przejazdu przez Polskę.

Do końca 2009 roku usługi takie dla polskich zleceniodawców fakturowane były jako niepodlegające opodatkowaniu.

Zmiana momentu obowiązku podatkowego

Zasadnicza zmiana momentu obowiązku podatkowego w świadczeniu usług transportowych opodatkowanych poza krajem (na podstawie art. 28b) polega na przyjęciu, że momentem tym jest data wykonania usługi, a nie termin zapłaty i nie później niż 30. dzień od dnia wykonania usługi. Zmianie nie uległ moment wykonania usługi dla zleceniodawców krajowych lub niepodatników. W świetle zmienionych przepisów ustawy o VAT aktualnie moment obowiązku podatkowego uregulowany jest następująco:

1. dla transportu i spedycji opodatkowanych w kraju (art. 19 ust. 13 pkt 2):
 - dla transportu
 - dla spedycji i przeładunków
 - w portach morskich i handlowych
2. import usług z art. 28b, rozliczanych przez polskich podatników (art. 19 ust. 19a) – data wykonania usługi przez zagranicznego usługodawcę.
3. usługi świadczone na rzecz podatników z UE z art. 28b ustawy o VAT oraz objęte informacjami

podsumowującymi z art. 100 ust. 1 pkt 4 – (art. 19 ust. 19a) – data wykonania usługi.

4. usługi objęte ewidencją z art. 109 ust. 3a – dzień wykonania usługi (art. 19 ust. 19a) – dotyczy wszystkich usług z art. 28b, świadczonych dla podatników z UE, K3 podlegających opodatkowaniu poza krajem.

Zmiana zasad fakturowania

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2009 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 222, poz. 1760), wprowadziło nowe zasady fakturowania dla usług niepodlegających opodatkowaniu w kraju oraz w przypadku usług stanowiących dla polskich podatników import usług. Zmiany wprowadzone w tym rozporządzeniu dotyczą zasad wystawiania faktur i zapisów uzupełniających w zakresie wskazania podmiotu zobowiązanego do zapłaty podatku od zafakturowanej transakcji.

Zapisy w fakturach, z których obowiązek podatkowy będzie powstawał w Polsce

Faktury stwierdzające dokonanie czynności, dla których podatni-

kiem zgodnie z art. 17 ust. 1 pkt 4 lub 5 ustawy jest nabywca usługi lub towaru, zamiast danych dotyczących stawki i kwoty podatku oraz kwoty należności wraz z podatkiem zawierają adnotację, iż podatek rozlicza nabywca, lub wskazanie właściwego przepisu ustawy (tj. art. 28b) lub dyrektywy (tj. art. 196), wskazującego, że podatek rozlicza nabywca.

Zapisy w fakturach, z których obowiązek podatkowy będzie powstawał w innym kraju UE (objętych informacjami podsumowującymi)

W przypadku świadczenia usług, o których mowa w art. 100 ust. 1 pkt 4 ustawy, faktura dokumentująca wykonanie tych czynności powinna zawierać numer, pod którym nabywca usługi jest zidentyfikowany na potrzeby podatku od wartości dodanej na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju, oraz informację, że zobowiązany do rozliczenia tego podatku jest nabywca usługi, lub odesłanie do odpowiedniego przepisu dyrektywy (tj. art. 196), na podstawie którego zobowiązany do rozliczenia tego podatku jest nabywca usługi.

Określenie momentu wystawienia faktury

W przypadkach określonych w art. 19 ust. 10, ust. 13 pkt 1-5 i 7-11, ust. 16a, ust. 16b oraz ust.

19a ustawy, fakturę wystawia się nie później niż z chwilą powstania obowiązku podatkowego.

Nowa ewidencja podatkowa

Podatnicy świadczący usługi, których miejscem świadczenia nie jest terytorium kraju, są obowiązani w nowej prowadzonej ewidencji podać nazwę usługi, wartość usługi bez podatku od wartości dodanej lub podatku o podobnym charakterze, uwzględniając moment powstania obowiązku podatkowego określany dla tego rodzaju usług świadczonych na terytorium kraju. W przypadku świadczonych usług, do których dla określenia miejsca świadczenia stosuje się art. 28b, moment obowiązku podatkowego dla ujęcia tych usług w ewidencji ustala się w oparciu przepisy art. 19 ust. 19a i 19b. Ewidencja musi być prowadzona dla wszystkich usług opodatkowanych poza krajem. Układ ewidencji nie będzie określany przez Ministra Finansów. Zawartość ewidencji określa ustawa a układ graficzny ewidencji określi samodzielnie podatnik.

W artykule tym przedstawione zostały ogólne zasady nowych rozliczeń, wynikające ze zmienionych przepisów unijnych i krajowych. W następnym numerze Przewoźnika przedstawiona zostanie ilustracja tych zasad na przykładach dla wszystkich rodzajów przewozów drogowych.



Opodatkowanie VAT usług transportu towarów B2B z uwzględnieniem transportu do/z Szwajcarii, Norwegii i innych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego nienależących do Wspólnoty

autor: Zbigniew Maciej Szymik

doradca podatkowy – Spółka Doradztwa Podatkowego KSK Doradcy Sp. z o.o.

Terytorium Wspólnoty Europejskiej

Dla opodatkowania usług transportu ma znaczenie, czy transport jest transportem międzynarodowym dokonywanym do lub z terytorium Wspólnoty.

Definicja terytorium Wspólnoty ustalona dla potrzeb podatku VAT znajduje się w art. 2 pkt 3 ustawy o VAT. Zgodnie ze wspomnianą definicją za terytorium Wspólnoty uznaje się terytorium państw członkowskich Wspólnoty Europejskiej, z pewnymi wyjątkami. Wśród tych wyjątków nie ma Szwajcarii, Norwegii, Lichtensteinu i Islandii. Państwa te nie należą również do Wspólnoty Europejskiej. **Terytorium tych państw to terytorium państw trzecich.**

Zatem transport z/do wymienionych państw będzie transportem z/na terytorium państw trzecich. Z punktu widzenia ustawy o VAT Szwajcaria, Norwegia, Liechtenstein oraz Islandia traktowane są jak np. Rosja, Ukraina, Turcja, czy Stany Zjednoczone.

Transport międzynarodowy

Stawka podatku uzależniona jest od tego, czy dokonywana czynność jest uznawana za transport międzynarodowy, w przypadku którego zastosowanie znajdzie stawka 0%, a miejscem świadczenia usługi jest terytorium kraju. Należy w tym momencie przypomnieć ogólną definicję miejsca świadczenia usług: miejscem świadczenia usług w przypadku świadczenia usług na rzecz podatnika jest miejsce, w którym podatnik będący usługobiorcą posiada siedzibę lub stałe miejsce zamieszkania. W przypadku, gdy usługi są świadczone dla stałego miejsca prowadzenia działalności podatnika, które znajduje się w innym miejscu niż jego siedziba lub stałe miejsce zamieszkania, miejscem świadczenia tych usług jest to stałe miejsce prowadzenia działalności. W przypadku, gdy usługobiorca nie posiada siedziby, stałego miejsca zamieszkania lub stałego miejsca prowadzenia działalności, miejscem świadczenia usług jest miejsce, w którym zwykle prowadzi

on działalność lub w którym ma on miejsce zwykłego pobytu.

W rozumieniu ustawy (art. 83 ust. 3 ustawy o VAT) usługą transportu międzynarodowego jest:

1. przewóz lub inne przemieszczenie towarów:
 - a) z terytorium Polski poza terytorium Wspólnoty (np. Norwegia, Szwajcaria, Ukraina, Islandia, USA, Rosja, Chiny)
 - b) spoza terytorium Wspólnoty na terytorium Polski
 - c) tzw. tranzyt – spoza terytorium Wspólnoty do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) poza terytorium Wspólnoty, tylko jeżeli trasa przebiega na pewnym odcinku przez terytorium Polski
 - d) spoza terytorium Wspólnoty do kraju członkowskiego innego niż Polska lub z kraju członkowskiego innego niż Polska na terytorium kraju nienależącego do Wspólnoty, tylko jeżeli trasa przebiega na pewnym odcinku przez terytorium Polski
2. przewóz lub inny sposób przemieszczenia osób środkami



transportu morskiego, lotniczego i kolejowego:

- a) z Polski na terytorium innego kraju
 - b) z terytorium innego kraju do miejsca przyjazdu na terytorium Polski
 - c) tzw. tranzyt – z miejsca wyjazdu poza terytorium kraju na miejsce przyjazdu poza terytorium kraju, o ile trasa przebiega na pewnym odcinku przez terytorium Polski
3. usługi pośrednictwa i spedycji międzynarodowej, związane

ne z usługami, o których mowa w punktach 1 i 2

Stawka podatku od usług transportu

Tak jak zaznaczone to było powyżej, stawka podatku uzależniona jest od tego, czy usługa transportu jest usługą transportu międzynarodowego, z jednym wyjątkiem. Poniżej przedstawione są 3 sytuacje, kiedy zastosowanie znajdzie stawka 0%. Punkt C. nie jest przykładem usługi transportu międzynarodowego w rozumieniu ustawy, dlatego że trans-

port na żadnym odcinku nie odbywa się na terytorium Polski, mimo to ustawodawca postanowił zastosować dla niego stawkę 0%. Oczywiście należy pamiętać, że stawkę 0% możemy zastosować wyłącznie do przedsiębiorcy prowadzącego działalność gospodarczą na terenie Polski. Dla przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie innego kraju Wspólnoty Europejskiej i krajów spoza Wspólnoty nie stosujemy żadnej stawki, gdyż obowiązek podatkowy przechodzi na nabywcę.

Zgodnie z rozporządzeniem do ustawy VAT, stawkę 0% stosuje się do:

A. usług transportu towarów, który w ramach Wspólnoty odbywa się tylko i wyłącznie na terytorium Polski, a w pozostałej części poza terytorium Wspólnoty – jest to usługa transportu międzynarodowego, o której mowa powyżej w pkt 1 lit. a, b;

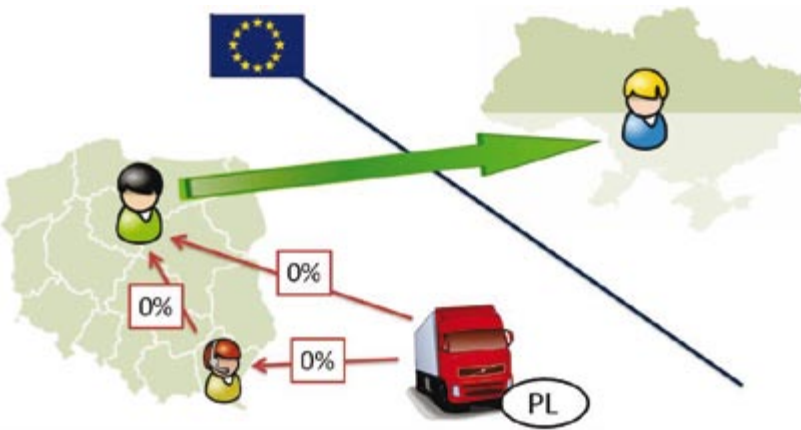
Przy dokonywaniu transportu przez obszar dwóch krajów członkowskich, w tym Polski, stawka 0% obowiązywałaby także, ale na podstawie punktu B, przedstawionego poniżej.

B. wewnątrzspółnotowych usług transportu towarów, jeżeli transport ten stanowi część usługi transportu międzynarodowego – są to przypadki wymienione powyżej w punkcie 1 lit. c, d;

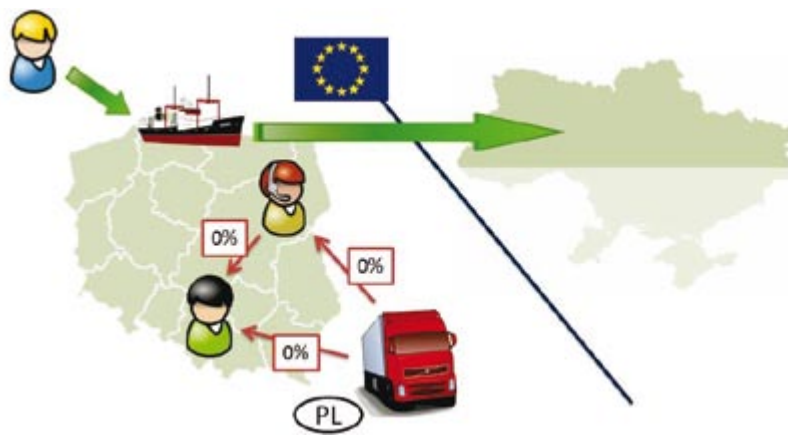
C. usługi transportu towarów świadczonych na rzecz podatnika w rozumieniu art. 28a ustawy, który jest usługobiorcą tych usług i posiada na terytorium Polski siedzibę, stałe miejsce zamieszkania lub stałe miejsce prowadzenia działalności, jeżeli transport jest w całości wykonywany poza terytorium Polski:

a) z terytorium kraju członkowskiego innego niż Polska do miejsca przyjazdu poza terytorium Wspólnoty, lub

Usługi transportu towarów, w ramach Wspólnoty odbywa się tylko i wyłącznie na terytorium Polski, a w pozostałej części poza terytorium Wspólnoty – jest to usługa transportu międzynarodowego



Wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów, jeżeli transport ten stanowi część usługi transportu międzynarodowego



Wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów, jeżeli transport ten stanowi część usługi transportu międzynarodowego



b) spoza terytorium Wspólnoty do miejsca przyjazdu na terytorium państwa członkowskiego innego niż Polska

Stawka zerowa obejmuje zarówno świadczenie tych usług, jak i ich import, pod warunkiem, że miejscem świadczenia usług będzie Polska, a więc usługobiorcą będzie polski podatnik. Natomiast trasa przewozu musi przebiegać pomiędzy krajami Wspólnoty a krajami nienależącymi do Wspólnoty. Na żadnym odcinku nie może jednak przebiegać przez terytorium Polski.

Np. Polska firma kupiła od niemieckiego kontrahenta usługę transportu towaru z Niemiec do Szwajcarii. Firma polska wykaże import ze stawką zero. Również stawką 0% obciążona będzie usługa transportu towarów z/do Niemiec do/ze Szwajcarii świadczona przez podatnika polskiego innemu polskiemu podatnikowi

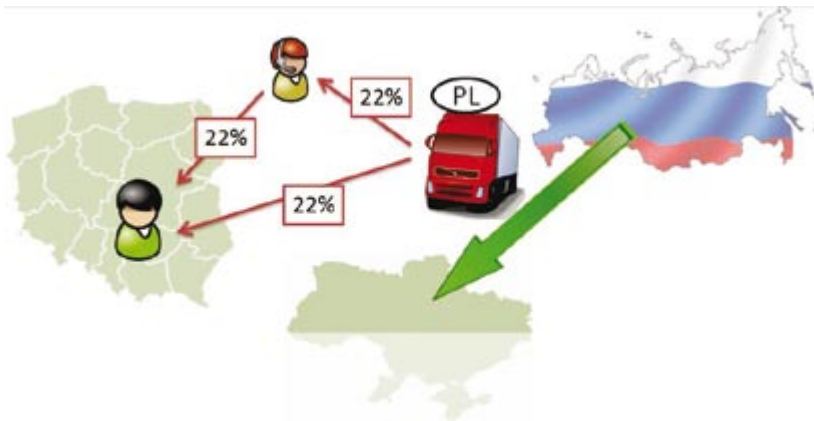
Stawkę 22% stosuje się zatem ilekroć miejscem świadczenia usługi będzie Polska, z zastrzeżeniem sytuacji powołanej w przykładzie powyżej. Zatem opodatkowanie tą stawką będzie miało miejsce w przypadku, kiedy polski podatnik świadczy usługę polskiemu podatnikowi i jednocześnie nie są spełnione przesłanki powołanego wyżej pkt 3, na przykład: polski przedsiębiorca świadczy usługę polskiemu przedsiębiorcy, a towar transportowany jest z/do Rosji do/z Ukrainy.

Podstawa prawna:

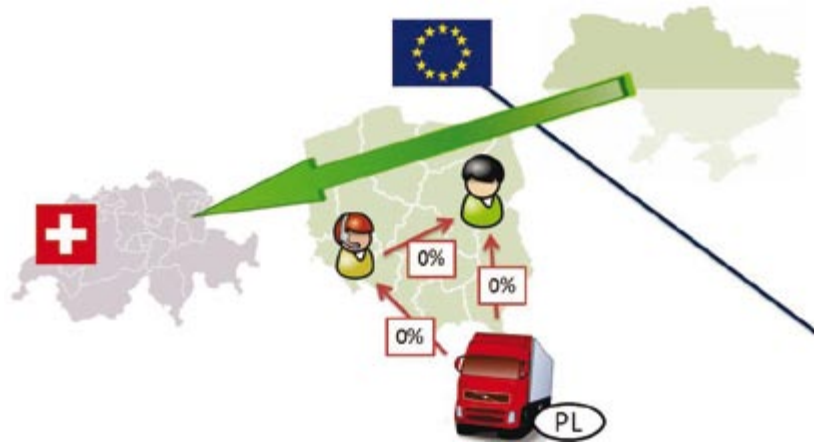
- Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2004, nr 54, poz. 535 ze zm.): art. 2 pkt 3, 28a, 28b, 83 ust. 3.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 24 grudnia 2009 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2009, nr 224, poz. 1799): § 8 ust. 1



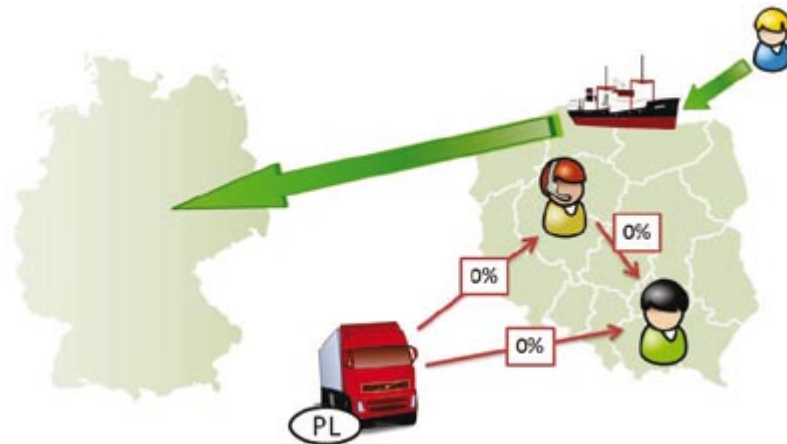
Z terytorium kraju członkowskiego innego niż Polska do miejsca przyjazdu poza terytorium Wspólnoty



Poza terytorium Wspólnoty na rzecz polskiego przedsiębiorcy



Inny przykład transportu międzynarodowego



Inny przykład transportu międzynarodowego

Zaświadczenie o działalności w transporcie drogowym

– na dotychczasowym czy nowym formularzu?

autor: Renata Strachowska, ITD



Unijny wzór zaświadczenia o działalności, potwierdzający fakt nieprowadzenia pojazdu przez kierowcę wykonującego przewóz drogowy, od samego początku obowiązywania był krytykowany z uwagi na jego niedoskonałość. Formularz ten określał bowiem wyłącznie trzy przyczyny nieprowadzenia pojazdu: zwolnienie lekarskie od pracy z powodu choroby, urlop wypoczynkowy, prowadzenie pojazdu wyłączonego z zakresu stosowania rozporządzenia (WE) nr 561/2006. Dlatego też wkrótce po wprowadzeniu w 2007 r. wzoru zaświadczenia o działalności rozpoczęły się prace nad jego ulepszeniem. 15 grudnia 2009 r. Komisja Europejska uchwaliła decyzję wprowadzającą nowy, udoskonalony wzór zaświadczenia i w konsekwencji pojawiły się wątpliwości, na jakim wzorze należy wystawiać zaświadczenie.

Zaświadczenie zamiast zapisów z urzędnika rejestrującego

Organy uprawnione do kontroli w transporcie drogowym począwszy od 1 stycznia 2008 r. są upoważnione do żądania od kierowcy zapisów z tachografu z bieżącego dnia i 28 dni poprzednich. Stosownie do art. 31 ust. 1 ustawy o czasie pracy kierowców, kierowca wykonujący przewóz drogowy, który w określonych dniach nie prowadził pojazdu albo prowadził pojazd, do którego nie mają zastosowania przepisy rozporządzenia (WE) nr 561/2006 lub Umowy AETR, na żądanie osoby uprawnionej do przeprowadzenia kontroli przedstawia zaświadczenie, które zawiera następujące dane: imię i nazwisko kierowcy, okres, którego dotyczy, wskazanie przyczyny nieposiadania wykresó-

wek, nieużytkowania karty kierowcy lub niesporządzenia wydruków, o których mowa w art. 15 ust. 7 rozporządzenia (EWG) nr 3821/85, miejsce i datę wystawienia, podpis pracodawcy lub podmiotu, na rzecz którego kierowca wykonywał przewóz. Przepisy prawa krajowego nie określają wzoru zaświadczenia, o którym mowa w art. 31 ust. 1 ustawy o czasie pracy kierowców. Przedsiębiorca może zatem wystawić taki dokument według własnego, opracowanego przez siebie wzoru, pod warunkiem, że w zaświadczeniu tym będą wykazane wymagane ww. ustawą informacje.

Decyzją Komisji Europejskiej 2007/230/WE z 12 kwietnia 2007 r. w sprawie formularza dotyczącego przepisów socjalnych odnoszących się do działalności w transporcie drogowym określony został unijny wzór zaświadczenia o działalności. Decyzja ta została wydana w wykonaniu art. 11 ust. 3 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady z 15 marca 2006 r. w sprawie minimalnych warunków wykonywania rozporządzeń Rady (EWG) nr 3820/85 i nr 3821/85 dotyczących przepisów socjalnych odnoszących się do działalności w transporcie drogowym oraz uchylającej dyrektywę Rady 88/599/EWG.

Podkreślenia wymaga, że w innych państwach członkowskich zaświadczenie potwierdzające fakt nieprowadzenia pojazdu, o którym mowa w art. 31 ust. 1 ustawy

o czasie pracy kierowców, nie jest uznawane. Tym samym używane w Polsce żółte wykresówki nie są odpowiednikiem wykresówki do tachografu analogowego w rozumieniu unijnych rozporządzeń. Dlatego kierowca wykonujący międzynarodowy przewóz drogowy nie może okazywać takiej wykresówki zamiast prawidłowo opisanej wykresówki do tachografu analogowego.

Zgodnie z art. 31 ust. 2a ustawy o czasie pracy kierowców w przypadku, gdy kierowca przebywał na zwolnieniu lekarskim od pracy z powodu choroby, na urlopie wypoczynkowym lub prowadził inny pojazd wyłączony z zakresu stosowania rozporządzenia (WE) nr 561/2006, podmiot wykonujący przewóz drogowy wystawia zaświadczenie, o którym mowa w ust. 1, na elektronicznym oraz przeznaczonym do druku formularzu, o którym mowa w decyzji Komisji nr 2007/230/WE z dnia 12 kwietnia 2007 r. w sprawie formularza dotyczącego przepisów socjalnych odnoszących się do działalności w transporcie drogowym, a kierowca to zaświadczenie podpisuje.

Od dnia 15 grudnia 2009 r. kierowcy wykonujący przewóz drogowy, do których ma zastosowanie art. 31 ust. 2a ustawy o czasie pracy kierowców, na żądanie osoby uprawnionej mają zatem obowiązek okazywania formularza świadectwa działalności na podstawie rozporządzenia (WE) nr 561/2006 lub umowy europejskiej AETR, stanowiącego załącznik do decyzji KE 2007/230/WE.

Należy podkreślić, że formularz zaświadczenia nie jest wymagany w przypadkach, gdy rejestracja działalności kierowcy możliwa jest za pomocą tachografu. Zasadniczym źródłem informacji w czasie kontroli drogowej są zapisy z urządzenia rejestrującego (wykresówki

lub wydruki z tachografu cyfrowego), natomiast brak takich zapisów może zostać usprawiedliwiony jedynie wówczas, gdy zapisy tachografu, a także wpisy odręczne, nie były możliwe z przyczyn obiektywnych. W każdym przypadku kompletny zestaw zapisów tachografu, a w razie konieczności zapisy tachografu wraz z zaświadczeniem są uznawane za wystarczający dowód potwierdzający zgodność z wymogami rozporządzenia (WE) nr 561/2006 lub AETR.

Nowy wzór formularza

Decyzją Komisji z dnia 14 grudnia 2009 r. wprowadzono nowy wzór formularza dotyczącego przepisów socjalnych, odnoszących się do działalności w transporcie drogowym (tzw. zaświadczenie o działalności). Nowy wzór zaświadczenia w porównaniu do poprzednio obowiązującego zawiera poszerzony katalog przyczyn nieprowadzenia pojazdu przez kierowcę. Polska wersja językowa decyzji wprowadzającej nowy wzór zaświadczenia zawiera błąd w tłumaczeniu. Punkt 16 w oryginalnym angielskim brzmieniu: „rest” (odpoczynek) został przetłumaczony jako „dzienny okresu odpoczynku”. Przedsiębiorcy mogą zatem używać formularza w wersji angielskiej lub wypełnionego w języku polskim z zaznaczonym punktem 16 również w przypadku, gdy przyczyną nieprowadzenia pojazdu był odpoczynek tygodniowy.

Komisja Europejska informuje jednak, że Państwa Członkowskie, które są adresatem decyzji wprowadzającej nowy formularz, nie są zobowiązane do używania nowego wzoru zaświadczenia o działalności, ale jeżeli kierowca spoza państwa, na terenie którego wykonywany jest przewóz, okaże organom tego państwa do kontroli zaświadczenie w formie określonej w Decyzji

„KRISMAR” Sp. z o.o.j.v.

BERLIO

KARTY PALIWOWE

Sp. z o.o.j.v. „KRISMAR”

21-500 Biała Podlaska, ul. Aleje Jana Pawła II 11

tel./fax 83 343 73 85, tel. 83 343 73 86

e-mail: krismar@bp.onet.pl

„Berlio Credit Card”

oferuje firmom przewozowym bezgotówkowe

rozliczanie należności za produkty naftowe, towary i usługi w sieci paliw, domów towarowych, stacji obsługi technicznej, agencji celnych, parkingów, punktów poboru opłat drogowych na terenie Rosji, Białorusi, Polski, Niemiec i Ukrainy.

W DROGĘ BEZ GOTÓWKI

Rosja, Białoruś, Polska, Niemcy, Ukraina

www.berlio.by
www.krismar-berlio.pl

Komisji z 14 grudnia 2009 r. i w języku państwa członkowskiego, w którym zostało mu je wystawione, to takie zaświadczenie powinno być uznawane.

Zgodnie z informacją zamieszczoną na oficjalnej stronie internetowej Komisji Europejskiej, Rzeczpospolita Polska obowiązkowo wymaga stosowania unijnego wzoru zaświadczenia o działalności.

Mając na uwadze, że przepis art. 31 ust. 2a ustawy o czasie pracy kierowców w aktualnym brzmieniu nie dotyczy wszystkich przyczyn nieprowadzenia pojazdu, które uwzględnia wzór formularza wprowadzony decyzją z dnia 14 grudnia 2009 r., a ponadto zawiera nieaktualne dane publikatora, w którym ogłoszono treść decyzji, powstaje konieczność nowelizacji ustawy o czasie pracy kierowcy w celu wdrożenia przepisów tejże decyzji. W konsekwencji brak jest podstaw do nakładania kary pieniężnej w przypadku okazania do kontroli zaświadczenia na „starym” formularzu, tj. stanowiącym przed dniem 15 grudnia 2009 r. załącznik do decyzji 2007/230/WE.

Nowy wzór zaświadczenia o działalności w wersji Word w językach państw członkowskich dostępny jest do pobrania pod adresem:

http://ec.europa.eu/transport/road/social_provisions/form_attestation_activities_en.htm

Zaświadczenie o działalności według nowego wzoru stosuje się w przypadku, gdy kierowca:

- przebywał na zwolnieniu chorobowym,
 - przebywał na urlopie wypoczynkowym w ramach urlopu rocznego, zgodnie z ustawodawstwem państwa członkowskiego, w którym przedsiębiorca posiada siedzibę,
 - przebywał na urlopie lub odpoczął,
 - prowadził pojazd wyłączony z zakresu zastosowania rozporządzenia (WE) nr 561/2006 lub AETR,
 - wykonywał pracę inną niż prowadzenie pojazdu,
 - był w dyspozycji
- oraz w przypadkach braku możliwości zarejestrowania tych rodzajów działalności przez urządzenia rejestrujące.

Wszystkie pola formularza powinny być wypełnione na komputerze. Formularz jest ważny po podpisaniu przez przedsiębiorcę lub osobę przez niego upoważnioną i kierowcę, przed rozpoczęciem podróży. W przypadku kierowców pracujących na własny rachunek, kierowcy ci powinni złożyć swój podpis na formularzu dwu-

krotnie: jako przedsiębiorca i jako kierowca. Warto również zaznaczyć, że treści formularza nie można podpisywać przed jego wypełnieniem ani zmieniać przy pomocy odręcznych zapisów.

Do przewozów drogowych, w których zastosowanie mają przepisy umowy AETR, Komisja Europejska zaleca stosowanie formularza Europejskiej Komisji Gospodarczej Narodów Zjednoczonych, który dostępny jest na stronie internetowej <http://www.unece.org/trans/main/sc1/sc1.html>.

Podstawa prawna:

- ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców (Dz.U. nr 92, poz. 879 ze zm.)
- decyzja Komisji nr 2007/230/WE z dnia 12 kwietnia 2007 r. w sprawie formularza dotyczącego przepisów socjalnych odnoszących się do działalności w transporcie drogowym (Dz.U. UE L 99 z 14.04.2007 r., str. 14),
- decyzja Komisji z dnia 14 grudnia 2009 r. zmieniająca decyzję 2007/230/WE w sprawie formularza dotyczącego przepisów socjalnych odnoszących się do działalności w transporcie drogowym (D.U. UE L 330)

Lp.	Państwo, w którym zaświadczenie w formie wprowadzonej Decyzją Komisji z 12 kwietnia 2007 r. (2007/230/EC) jest wymagane obligatoryjnie	Państwo, w którym zaświadczenie w formie wprowadzonej Decyzją Komisji z 12 kwietnia 2007 r. (2007/230/EC) nie jest wymagane obligatoryjnie
1.	Łotwa	Norwegia
2.	Litwa	Austria
3.	Węgry	Wielka Brytania
4.	Estonia	Dania
5.	Słowenia	Irlandia
6.	Słowacja	Luxemburg
7.	Rumunia	Finlandia
8.	Bułgaria	Republika Czeska
9.	Polska	Cypr
10.		Belgia
11.		Holandia
12.		Niemcy
13.		Portugalia
14.		Szwecja

Lew jest tylko jeden



Znamy drogę do sukcesu

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

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

STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ 



Praktyczna strona ubezpieczeń Postępowanie w razie szkody

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



Początek istnienia pojazdów mechanicznych to również początek kolizji i wypadków z ich udziałem. Już w końcu XIX wieku pojawiły się pierwsze koncepcje mające na celu zabezpieczenie interesów osób trzecich poszkodowanych ruchem pojazdu mechanicznego, a także samych posiadaczy z uwagi na wartość pojazdu.

W wyniku wzrastającego transgranicznego ruchu drogowego w Europie większego znaczenia nabiera umiejętność odnalezienia się każdego z nas w sytuacji powstania szkody, gdyż w konsekwencji ma to wpływ na jej likwidację i finansowe konsekwencje dla każdego z uczestników ruchu czy też posiadaczy pojazdów.

Istnieją najróżniejsze konfiguracje uczestników kolizji i wypadków drogowych na przykład: wypadek polskiego kierowcy samochodu ciężarowego w Szwajcarii, gdzie drugim uczestnikiem zdarzenia może być obywatel Niemiec, czy wypadek na terenie Polski, gdzie drugi uczestnik zdarzenia ma pojazd zarejestrowany w Austrii, a jest obywatelem Polski na stałe zamieszkałym w Wiedniu. Ta mnogość możliwych konfiguracji, nieznanostwo prawa innych krajów oraz zdenerwowanie zajściem zdarzenia, mogą wpłynąć negatywnie na późniejszy przebieg dochodzenia roszczenia.

Dlatego dla uczestnika ruchu najważniejsze jest, żeby wiedział, jak się zachować na miejscu zda-

rzenia, jakich formalności dopełnić, jakie informacje i dokumenty zebrać, aby późniejsze dochodzenie roszczeń było skuteczne. Każda sytuacja jest inna, ale zawsze należy ją sprowadzić do tego, aby w przypadku wystąpienia szkody ubezpieczony dopełnił obowiązków na nim ciążących, zarówno wynikających z umowy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (OC) posiadacza pojazdu mechanicznego, czy też z umowy ubezpieczenia autocasco (AC). Konsekwencją niedochowania tych obowiązków może być zmniejszenie lub nawet odmowa wypłaty odszkodowania, ponieważ obowiązki te stanowią część umowy zawartej z zakładem ubezpieczeń i nie możemy się powoływać na ich nieznanostwo.

USTAWA z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (z późniejszymi zmianami) w art. 16 nie tylko nakłada obowiązki, ale jednocześnie daje uczestnikowi kolizji (poszkodowanemu) uprawnienie do uzyskania niezbędnych informacji umożliwiających dochodzenie roszczeń od zakładu ubezpieczeń, w którym sprawca kolizji zawarł obowiązkowe ubezpieczenie OC. Zapisy wskazanego art. mówią, że osoba uczestnicząca w nim jest obowiązana przede wszystkim do zapewnienia bezpieczeństwa wszystkim uczestnikom zdarzenia, zabezpieczenia pomocy lekarskiej w przy-

Zdarzenia na terenie Polski

Zdarzenie z udziałem:	Jakie dane należy spisać?	Gdzie należy zgłosić roszczenie?
Pojazdu zarejestrowanego na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), Szwajcarii, Andory lub Chorwacji.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ kraj rejestracji pojazdu sprawcy, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ numer polisy ubezpieczeniowej, ▪ nazwę towarzystwa, w którym ubezpieczony jest pojazd sprawcy, ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia. 	<p>Mając wiedzę, w jakim towarzystwie ubezpieczony jest pojazd sprawcy, trzeba sprawdzić czy dane towarzystwo ma nominowanego korespondenta na terenie Polski. Jeśli ma, to zgłaszamy roszczenia w jego jednostce.</p> <p>Jeśli nie znajdujemy korespondenta towarzystwa, w którym ubezpieczony jest sprawca, kontaktujemy się z agentem Polskiego Biura Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (PBUK), zgłaszamy szkodę.</p>
Pojazdu, którego kierowca posiada Zieloną Kartę	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ kraj rejestracji pojazdu sprawcy, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ pełny numer Zielonej Karty i okres jej ważności, ▪ nazwę zakładu ubezpieczeń, który wystawił Zieloną Kartę, ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia. 	<p>Trzeba sprawdzić, czy towarzystwo, które wystawiło Zieloną Kartę na pojazd sprawcy zdarzenia, posiada nominowanego korespondenta na terenie Polski.</p> <p>Jeśli tak, to zgłaszamy roszczenie w jego jednostce terenowej.</p> <p>Jeżeli nie znajdujemy korespondenta towarzystwa, w którym ubezpieczony jest sprawca, kontaktujemy się z agentem PBUK, zgłaszamy szkodę.</p>
Pojazdu, którego kierowca posiada ubezpieczenie graniczne	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ pełny numer ubezpieczenia granicznego i okres jego ważności, ▪ nazwę zakładu ubezpieczeń, który wystawił ubezpieczenie graniczne, ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia. 	<p>Należy skontaktować się z zakładem ubezpieczeń, który wystawił polisę ubezpieczenia granicznego.</p> <p>Jeżeli ubezpieczenie graniczne jest nieważne, należy skontaktować się z Ubezpieczeniowym Funduszem Gwarancyjnym (UFG).</p>

padku szkód na osobie czy zadbanie o uszkodzone w następstwie zdarzenia mienie. Ponadto nakłada obowiązek zapobiegania zwiększeniu się szkody (np. poprzez usunięcie pojazdów czy ugaszenie pożaru) i obowiązkowego powiadomienia policji, jeśli są ofiary w ludziach lub istnieje podejrzenie o popełnieniu przestępstwa.

Ponadto, zgodnie z zapisami przywołanego artykułu, uczestnicząca w zdarzeniu osoba objęta tym ubezpieczeniem jest obowiązana do udzielenia pozostałym uczestnikom zdarzenia niezbędnych informacji

koniecznych do identyfikacji zakładu ubezpieczeń (czyli pełnej nazwy zakładu ubezpieczeń, w którym jest ubezpieczony), numeru polisy oraz okresu jej obowiązywania. Aby mówić o dopełnieniu obowiązków wynikających z ustawy, uczestnik zdarzenia ma obowiązek niezwłocznego (tak szybko, jak jest to możliwe) powiadomienia o kolizji zakładu ubezpieczeń, udzielając mu niezbędnych wyjaśnień i przekazując posiadane informacje.

Ustęp 3. Art.16 Ustawy na osobę występującą z roszczeniem nakłada powinność przedstawienia posiada-

nych dowodów dotyczących zdarzenia i szkody oraz ułatwienie ustalenia okoliczności zdarzenia i rozmiaru szkód, jak również udzielenia pomocy w dochodzeniu roszczeń przeciwko sprawcy szkody. Przytoczone przepisy prawa wskazują również konsekwencje (sankcje) w przypadku odmiennej postawy uczestników zdarzenia i postępowania odszkodowawczego, które wynikają z art.17, mówiącego o tym, że „...jeżeli osoba objęta ubezpieczeniem obowiązkowym odpowiedzialności cywilnej lub osoba występująca z roszczeniem, z winy umyślnej

lub rażącego niedbalstwa, nie dopełniły obowiązków wymienionych w art. 16, a miało to wpływ na ustalenie istnienia lub zakresu ich odpowiedzialności cywilnej bądź też na zwiększenie rozmiarów szkody, zakład ubezpieczeń może dochodzić od tych osób zwrotu części wypłaconego uprawnionemu odszkodowania lub ograniczyć wypłacane tym osobom odszkodowanie...”. Ustawodawca jednocześnie mówi, że udowodnienie tych faktów spoczywa na zakładzie ubezpieczeń i musi on uzasadnić, iż zwrot części odszkodowania lub ograniczenia odszkodowania ma podstawę wynikającą z postępowania uczestnika zdarzenia.

Zgodnie z Ustawą z dnia 22 maja 2003 r. zakład ubezpieczeń w ogólnych warunkach ubezpieczenia musi określić między innymi prawa i obowiązki stron umowy ubezpieczenia. Naruszenie obowiązków wynikających z umowy może prowadzić do zmniejszenia lub odmowy wypłaty odszkodowania. W zależności od zakładu ubezpieczeń część tytułowa i treść tych obowiązków brzmi różnie. Niemniej jednak standardowe zapisy w tym zakresie zobowiązują Ubezpieczających oraz nakładają powinność na Ubezpieczonych do:

- przedsięwzięcia odpowiednich środków w celu zapewnienia bezpieczeństwa ruchu w miejscu wypadku (np. usunięcie pojazdów ze skrzyżowania),
- użycia dostępnych środków w celu ratowania przedmiotu ubezpieczenia oraz zapobieżenia szkodzie lub zmniejszenia rozmiarów szkody (np. gaszenie pożaru pojazdu przy użyciu gaśnicy z innego pojazdu),
- niedokonywania w uszkodzonym pojeździe żadnych zmian nieuzasadnionych koniecznością kontynuowania dalszej bezpiecznej jazdy (np. wyjmowanie uszkodzonych lamp czy odrywanie listwy ozdobnej),

- niedokonywania naprawy bez uprzedniego przeprowadzenia oględzin przez Ubezpieczyciela lub jego przedstawiciela (nie wolno dokonywać żadnych napraw w pojeździe PRZED obejrzeniem go przez zakład ubezpieczeń, nawet jeśli zostały wykonane zdjęcia z faktycznych uszkodzeń),

- niezwłocznego powiadomienia zakładu ubezpieczeń o szkodzie (najczęściej jest to termin do 7 dni, w szkodach kradzieżowych może być ograniczony do 24 godzin),

- umożliwienie Ubezpieczycielowi dokonania czynności niezbędnych do ustalenia okoliczności i wysokości szkody (wypełnienie formularzy, udzielenia odpowiedzi na zadane przez Ubezpieczyciela pytania, itp.),

- niezwłocznego powiadomienia policji o szkodzie powstałej w okolicznościach nasuwających przypuszczenie, że popełniono przestępstwo (natychmiast po zajściu zdarzenia),

- zabezpieczenia możliwości dochodzenia roszczeń odszkodowawczych wobec osób odpowiedzialnych za szkodę (poprzez zebranie danych osobowych sprawcy oraz o jego polisie ubezpieczeniowej).

Każdy z nas, będąc uczestnikiem kolizji czy wypadku, zachowuje się inaczej z oczywistych względów. Zdarza się, że w sytuacji, kiedy ktoś inny powoduje stłuczkę, finalnie koszt zdarzenia jest również kosztem poszkodowanego, bo zabrakło przysłowiowej „kropki nad i”.

Przykładem kłopotów z likwidacją szkody może być brak właściwego udokumentowania okoliczności zdarzenia, np. tuż po zajściu nie wzywamy policji, bo przyjmujemy oświadczenie o zdarzeniu zawarte w jednym zdaniu: „jestem winny kolizji”, czy też: „jestem sprawcą kolizji”. Niestety, jeśli nasz domniemany sprawca po zastanowieniu

zmieni zdanie co do okoliczności zdarzenia, to w najlepszej wersji spotka nas przysłowiowe „szczęście w nieszczęściu”, bo tylko wydłuży się czas wydania oświadczenia woli (decyzji) Ubezpieczyciela w zakresie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych (OC) wraz z wypłatą odszkodowania i będziemy mogli odetchnąć z ulgą. Jednakże nie wszystkie przypadki mogą i kończą się „happy endem”, zdarza się również i tak, że zakład ubezpieczeń odmawia wypłaty odszkodowania lub realizacji regresu ubezpieczeniowego, z którym wystąpił nasz ubezpieczyciel autocasco, dzieląc ostatni punkt widzenia swojego Klienta.

Czy można zatem uniknąć problemów w dochodzeniu roszczeń? Jest to pytanie retoryczne. Niewątpliwie wielu komplikacji nie unikniemy, bo poza przepisami prawa dużą rolę odgrywa tzw. czynnik ludzki, ale można przedsięwziąć kroki, żeby ograniczyć takie zdarzenia do minimum. Wcale nie mam na myśli, że każdy właściciel pojazdu w każdym pojeździe na widocznym i honorowym miejscu umieści wielki segregator z napisem „przepisy prawne umów ubezpieczenia” i wyposaży go w ustawy, warunki ubezpieczenia, umowę generalną, artykuły prasowe i cokolwiek jeszcze wpadnie pod rękę. Może jednak warto wyposażyć każdy pojazd w „niezbędnik” pomocny w takich sytuacjach, który krok po kroku poprowadzi uczestnika zdarzenia, instruując go:

- jakie dane trzeba odnotować
- gdzie i kiedy zgłosić szkodę
- z kim kontaktować się, jeżeli są wątpliwości, co dalej robić.

Taką właśnie najprostszą instrukcją postępowania jest druk oświadczenia o zdarzeniu. Najczęściej nazywany jest „Wspólnym oświadczeniem o zdarzeniu drogowym”,

Zdarzenia za granicą

Zdarzenie z udziałem:	Jakie dane należy spisać?	Gdzie należy zgłosić roszczenie?
<p>Pojazdu zarejestrowanego w Polsce</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ numer polisy ubezpieczeniowej, ▪ nazwę towarzystwa, w którym ubezpieczony jest pojazd sprawcy, ▪ dane kierowcy (imię i nazwisko, adres) ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia. 	<p>Szkodę należy zgłosić do zakładu ubezpieczeń, w którym sprawca posiadał ubezpieczenie OC.</p>
<p>Pojazdu zarejestrowanego w jednym z krajów EOG lub Szwajcarii</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ kraj rejestracji pojazdu sprawcy, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ numer polisy ubezpieczeniowej, ▪ nazwę towarzystwa, w którym ubezpieczony jest pojazd sprawcy, ▪ dane kierowcy (imię i nazwisko, adres), ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia. 	<p>Szkodę należy zgłosić do zakładu ubezpieczeń, w którym sprawca posiadał ubezpieczenie OC lub do reprezentanta do spraw roszczeń zagranicznego towarzystwa ubezpieczeń w Polsce.</p> <p>Jeżeli znamy nazwę towarzystwa ubezpieczeń, z którym sprawca zawarł umowę ubezpieczenia OC oraz kraj rejestracji pojazdu, reprezentanta do spraw roszczeń zagranicznego towarzystwa ubezpieczeń w Polsce ustalimy za pośrednictwem PBUK.</p> <p>Jeżeli nie znamy nazwy towarzystwa ubezpieczeń, z którym sprawca zawarł umowę ubezpieczenia OC, zwracamy się do PBUK celem ustalenia reprezentanta do spraw roszczeń.</p>
<p>Pojazdu zarejestrowanego w kraju spoza EOG, posiadającego ważną Zieloną Kartę.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ kraj rejestracji pojazdu sprawcy, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ pełny numer Zielonej Karty i okres jej ważności, ▪ nazwę zakładu ubezpieczeń, który wystawił Zieloną Kartę, ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia. 	<p>Szkodę należy zgłosić do Biura Narodowego kraju zdarzenia, którego adres znajduje się na odwrocie Zielonej Karty.</p>
<p>Pojazdu zarejestrowanego w kraju spoza EOG, na terytorium tego kraju.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dokładną datę i miejsce zdarzenia, ▪ numer rejestracyjny pojazdu sprawcy, ▪ markę i model pojazdu sprawcy, ▪ pełny numer ubezpieczenia granicznego i okres jego ważności, ▪ nazwę zakładu ubezpieczeń, który wystawił ubezpieczenie graniczne, ▪ dane kierowcy (imię i nazwisko, adres), ▪ wezwać policję lub sporządzić ze sprawcą oświadczenie o okolicznościach zdarzenia 	<p>Szkodę należy zgłosić bezpośrednio do zakładu ubezpieczeń, w którym sprawca posiadał ubezpieczenie OC.</p>

czy też „Międzynarodowym drukiem oświadczenia o wypadku”. W Państwa świadomości może pojawić się z inną nazwą (można go pobrać ze strony http://www.uslugi.zmpd.pl/download.php?file=wspolne_oswiadczenie_pl-en.pdf), ale nie najistotniejsza jest jego nazwa, lecz to, że zawarte w nim informacje pozwalają na zebranie niezbędnych danych o uczestnikach zdarzenia i o okolicznościach wraz z możliwością wykonania szkicu rysunkowego zaistniałego zdarzenia, które w dalszym postępowaniu odszkodowawczym mają znaczenie dla rozstrzygnięcia. Warto przy tym pamiętać, że najlepiej jest, jeżeli „wspólne oświadczenie o zdarzeniu drogowym” będzie drukiem samokopiującym przynajmniej w dwóch egzemplarzach, jak również i o tym, że oryginał zatrzymuje poszkodowany, a kopię sprawca zdarzenia.

Przedmiotowy dokument jest opracowany w wersji dwujęzycznej (w języku polskim i w języku angielskim) i jest drukiem znanym, rozpoznawalnym i stosowanym przez kierowców spoza granic Polski, jak również znany i akceptowany przez towarzystwa ubezpieczeniowe w Polsce i w Europie. Istotny jest też fakt, że jest to wspólny opis okoliczności zdarzenia, a nie arbitralny opis jednego z uczestników, do którego w dalszej części przygody ze szkodą inny z uczestników może zgłaszać zastrzeżenia „nie to miałem na myśli”, „to nie ja pisałem, ja się tylko podpisałem, okoliczności były inne”, itp.

Wypełnienie tego druku niewątpliwie zostanie uznane przez Ubezpieczyciela jako dopełnienie obowiązków uczestników zdarzenia wynikających z ustawy o ubezpieczeniu obowiązkowym, w części dotyczącej obowiązku informacyjnego

w stosunku do pozostałych uczestników zdarzenia, jak i do zakładu ubezpieczeń, dokładając należytej staranności w zebraniu dokumentów i danych potwierdzających okoliczności zdarzenia. Tym samym trudniej będzie zakładowi ubezpieczeń powoływać się na art. 17 omawianej ustawy, w celu ograniczenia lub odmowy wypłaty odszkodowania, czy też na sankcje wynikające z przedstawianych wcześniej obowiązków z dobrowolnej umowy ubezpieczenia autocasco.

W uzupełnieniu na str. 63 przedstawiam mały przewodnik dotyczący wypadków w kraju lub za granicą z informacją, jakie dane należy spisać i gdzie zgłosić roszczenie, w zależności od kraju, w którym zarejestrowany jest pojazd sprawcy, jeżeli nie mamy ubezpieczenia autocasco pojazdu lub nie chcemy go realizować z tej umowy.



Nowa siła napędowa dla Państwa firmy transportowej!

Nowy produkt, nowe możliwości: wszyscy klienci TC Truck & Cargo® skorzystają od teraz na dodatkowym potencjale biznesowym naszej nowej europejskiej platformy przetargowej. A to dlatego, że TC eBid® – logiczna kontynuacja naszej giełdy ofert transportowych – oferuje znacznie więcej. Większą konkurencyjność, większe możliwości działania i większą liczbę nowych partnerów. Istnieje na przykład możliwość bezpłatnego składania ofert dotyczących zleceń w zakresie transakcji kontraktowych – i to na skalę europejską. Wzmocnijcie Państwo już teraz swoją firmę transportową! Szybko. Efektywnie. On-line.

Z dalszymi informacjami można zapoznać się na stronie www.timocom.com lub telefonicznie pod numerem +48 67 352 59 21.

TimoCom – Transport z przyszłością!

Czy Twoje samochody

pracują

tak jak powinny



SATELITARNA
LOKALIZACJA
POJAZDÓW

PROMOCJA!!!

**GBOX na dobry
początek roku**

**Od 8 lutego dostępne
w promocyjnej cenie:**

urządzenie lokalizujące GBOX - **549 zł**
aktywacja GBOX - **1 zł**

**Dodatkowo do każdego
urządzenia GBOX:**

zestaw identyfikujący kierowcę
o wartości 117 zł - **GRATIS**

kupon rabatowy o wartości 50 zł - **GRATIS**

GBOX to system, którego zadaniem, oprócz satelitarnego lokalizowania pojazdów, jest dostarczanie informacji pozwalających na zmniejszenie kosztów (np. przez eliminację nieautoryzowanych przebiegów, kradzieży paliwa) oraz optymalizacja pracy floty pojazdów zarówno ciężarowych jak i osobowych. System składa się z urządzenia GBOX instalowanego w samochodzie, szeregu urządzeń peryferyjnych, których wskazania są analizowane przez program komputerowy GBOX.

Zwrot podatków i bonusy, czyli... ...jak poprawić sytuację finansową firm transportu międzynarodowego

Grzegorz Grzegory, menedżer operacyjny na Polskę, kraje bałtyckie oraz WNP

W poszukiwaniu rozwiązań mających na celu poprawę sytuacji ekonomicznej własnych przedsiębiorstw zajmujących się transportem międzynarodowym, właściciele i menedżerowie koncentrują się na wszelkich marketingowych i sprzedażowych metodach zwiększania stawek za fracht.

Choć nie jest to całkowicie niemożliwe, to jednakże w dzisiejszych czasach dość trudne. Tymczasem w zasięgu ręki jest inna możliwość – odzyskiwanie części środków już wydatkowanych. Jest szereg źródeł, z których firmy transportu międzynarodowego mogą korzystać.

Wielokrotnie dostęp do tych praw i możliwości ułatwia współpraca z solidnym partnerem działającym na europejskiej scenie. Spośród najważniejszych korzyści wynikających ze współpracy z taką firmą należy wymienić choćby następujące:

- zwrot podatku VAT (oszczędności do kilkunastu procent wydatkowanej kwoty) – w oparciu o Dyrektywy UE, w trybie standardowym uzależnionym od terminów obowiązujących w poszczególnych instytucjach fiskalnych danych krajów UE;
- finansowanie zwrotu podatku VAT

(oszczędności do kilkunastu procent wydatkowanej kwoty i średnio 6 miesięcy) – w oparciu o Dyrektywy UE, ale w trybie przyspieszonym (bez oczekiwania na zwrot z instytucji fiskalnych UE); finansowanie odbywa się przez firmę o stabilnym fundamencie kapitałowym, będącą częścią sektora transportu międzynarodowego. Zwrot podatku VAT w czasie do 10 dni zamiast kilku miesięcy zdecydowanie poprawia płynność finansową przedsiębiorstwa i umożliwia proaktywne zarządzanie firmą – dostępne środki umożliwiają większą elastyczność w podejmowaniu decyzji rozwojowych;

- dostarczanie bonusów tytułem przejazdów autostradowych (oszczędności od kilkunastu do kilkudziesięciu procent wydatkowanej kwoty) – wybrane kraje i właściciele autostrad umożliwiają naliczanie bonusów od wartości przejazdów autostradowych, przekazując je firmom transportowym za pośrednictwem swoich europejskich partnerów; ma to znaczący wpływ na poprawę wyniku finansowego firm;
- finansowanie przejazdów autostradowych, natychmiastowy zwrot po-

datku VAT, płatności netto – ta forma współpracy zdejmuje z ramion właściciela, menedżera i kierowcy konieczność indywidualnego zarządzania płatnościami na większości europejskich autostrad, a w następstwie również część księgowości z tym związanej; pozwala skupić się na tym co najważniejsze – na poszukiwaniu ładunków, a kwoty płatności pomniejszone są o wartość podatku VAT;

- dostarczanie bonusów tytułem przepraw promowych do Włoch – stosując politykę proekologiczną Ministerstwo Transportu Włoch w ustawie finansowej z 2008 r. przeznaczyło sumę 231 mln euro na Ecobonus do wykorzystania w ciągu trzech następnych lat, tytułem zwrotu 30% stawek za połączenia promowe do Włoch; aby spełnić wymagania umowa musi zostać podpisana do 19 stycznia 2010 r., pozostała część procedury odbędzie się w terminie późniejszym;

Do zniżek upoważnieni są przewoźnicy stosujący kombinowany transport drogowo-morski, zamiast wyłącznie drogowego. System ten, razem z oszczędnościami na paliwie, opłatach autostradowych i utrzymaniu pojazdów, pozwala

O FIRMIE:

- Firma Vialtis powstała w roku 1982.
- Zajmuje się pomaganiem międzynarodowym firmom transportowym i działając w ich imieniu ogranicza wydatki związane z ich podstawową działalnością, poprzez zarządzanie i finansowanie przejazdów autostradowych, tunelowych oraz dostarczanie należnych bonusów z tego tytułu, odzyskiwanie i finansowanie należnego podatku VAT oraz akcyzy paliwowej, wraz z dedykowaną firmą Transcamion organizowaniem przewozów promowych oraz przejazdów kolejowych.
- Zasięg działania – 27 krajów.
- Członek IRU (Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego).
- Zatrudnia powyżej 100 osób.
- Posiada oddziały w 8 krajach.
- W Polsce istnieje od 2006 r.

firmom transportowym oszczędzić ponad 50% w porównaniu z transportem lądowym.

- odzyskanie podatku Spanish Gasoil Tax (akcyza z Hiszpanii) – rząd Hiszpanii umożliwia zwrot podatku akcyzowego od zakupionego paliwa. Oszczędności do wysokości 0,037 euro/1 litr oleju napędowego;
- odzyskanie podatku akcyzowego ze Słowenii – instytucje fiskalne tego kraju umożliwiają zwrot firmom międzynarodowego transportu drogowego, spełniającym określone wymogi, aż do 13 euro-centów z każdego litra oleju napędowego. Oszczędności do wysokości 130 €/1000 litrów oleju napędowego bez limitu kwot zwrotu.

Wystosowanie roszczenia o zwrot hiszpańskiego podatku państwowego i podatku autonomicznego (Spanish State Tax and Autonomic Tax)

po 1.10.2005 r. Podatek państwowy: 24 euro/1000 l + podatek autonomiczny różni się w zależności od danej Wspólnoty Autonomicznej i wynosi do 24 euro/1000 l. Komisja Europejska uznała, że podatek ten jest sprzeczny z regulacją nr 92/12/CE, tak więc Europejski Trybunał Sprawiedliwości będzie musiał wypowiedzieć się na temat legalności tego podatku do 2012 r. i wymusić na rządzie hiszpańskim jego zwrot. Choć na tym etapie jeszcze nie ma gwarancji zwrotu, to jedynym sposobem na dochodzenie swoich praw jest wszczęcie procesu roszczeniowego przed hiszpańskimi organami prawnymi do 20 stycznia 2010 r. Po uzyskaniu pozytywnej decyzji ETS, oszczędności z wniosku o zwrot w programie „Spanish Sanitary Centime Tax” mogą wynieść do 48 euro/1000 l z oleju napędowego.



HANDLOPEX®

OPONY na każde koło!



HANDLOPEX®

ul. Połonińska 29, 35-082 Rzeszów
tel. +48 17 860 43 00, fax +48 17 860 43 31

www.handloplex.pl, www.opona.pl

Filia BIAŁA-PODLASKA
21-500 Biała Podlaska
ul. Celników Polskich 5
tel. 83 342 64 80
fax 83 342 64 81
białapodlaska@handloplex.pl

Filia OLSZTYN
10-409 Olsztyn
ul. Lubelska 35
tel. 89 537 92 05
fax 89 537 92 06
olsztyn@handloplex.pl

Filia BIAŁYSTOK
15-688 Białystok
ul. Przyłubińska 8
tel. 85 741 09 25
fax 85 741 09 26
bialystok@handloplex.pl

Filia POZNAŃ
60-479 Poznań
ul. Strzeszyńska 30
tel. 61 656 68 45/46/50/51
fax 61 656 68 45
poznania@handloplex.pl

Filia CZELADŹ
41-253 Czeladź
ul. Poniatowskiego 2
tel. 32 265 95 87/88
fax 32 265 95 84
czeladz@handloplex.pl

Filia RADOM
26-620 Radom
ul. Wierzbicka 156
tel. 48 380 01 68
fax 48 331 11 81
radom@handloplex.pl

Filia GDAŃSK
80-722 Gdańsk
ul. Szubińskiego 17
tel. 58 668 17 50
fax 58 303 61 77
fax 58 623 31 01
gdansk@handloplex.pl

Filia RZESZÓW
36-082 Rzeszów
ul. Polesińska 29
tel. 17 860 43 07/90
fax 17 860 43 24/21/22
tel./fax 17 860 43 09
rzeszow@handloplex.pl

Filia KIELCE
25-672 Kielce
ul. Zakładowa 8
tel./fax 41 366 42 00
tel. 41 335 00 10
kielce@handloplex.pl

Filia SZCZECIN
71-001 Szczecin
ul. Południowa 25
tel. 91 453 21 73
tel./fax 91 460 51 24
szczecin@handloplex.pl

Filia KRAKÓW
33-798 Kraków
ul. Chrysta Bołewa 6
tel./fax 12 653 48 08
tel. 12 653 27 74
krakow@handloplex.pl

Filia TORUŃ
87-100 Toruń
ul. Półna 134/136
tel. 56 653 90 96/97
fax 56 653 90 99
torun@handloplex.pl

Filia LUBLIN
20-234 Lublin
ul. Mielgińska 18
tel./fax 0 81 746 32 22
tel. 0 81 748 56 91
lublin@handloplex.pl

Filia WARSZAWA
02-495 Warszawa
ul. Gierdziewskiego 7
tel. 22 297 40 80/82
fax 22 297 40 80
warszawa@handloplex.pl

Filia ŁÓDŹ
91-212 Łódź
ul. Wersalska 48
tel. 0 42 633 92 43
fax 0 42 655 90 16
lodz@handloplex.pl

Filia WROCLAW
52-131 Wrocław
ul. Bałfrowa 2
tel. 71 338 51 17/18/19
fax 71 336 53 11
wroclaw@handloplex.pl

Targi LOGISTEX 2010 w Expo Silesia

Rozmowa z Wioletą Błońską-Dudek, dyrektorem projektu LOGISTEX



W kwietniu po raz czwarty w Expo Silesia spotka się branża związana z logistyką. Proszę powiedzieć o przygotowaniach do targów LOGISTEX.

Targi Logistyki, Magazynowania i Transportu odbędą się w sosnowieckim centrum wystawienniczym w dniach od 13 do 15 kwietnia. Ponownie w jednym miejscu będzie można spotkać najbardziej opiniotwórcze środowisko związane z polską logistyką: właścicieli firm logistycznych i transportowo – spedycyjnych, przedstawicieli sieci handlowych, osoby zarządzające centrami logistycznymi i przedstawicieli świata nauki.

Przy organizacji tego typu przedsięwzięcia potrzebni są mocni partnerzy.

Organizację czwartej edycji wsparły takie instytucje jak: Polska Izba Spedycji i Logistyki, Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce oraz Instytut Logistyki i Magazynowania. Targi LOGISTEX 2010 otrzymały honorowy patronat Marszałka Województwa Śląskiego. Tegoroczne Targi Logistyki, Magazynowania i Transportu oraz odbywające się w tym samym czasie Targi Transportu Szybnowego SilesiaRAIL EXPO są imprezami towarzyszącymi II Europejskiemu Kongresowi Gospodarcemu, który odbędzie się w dniach 14-16 kwietnia w Katowicach. W ubiegłym roku odbył się I Europejski Kongres Gospodarczy, który zgromadził ponad 3 tys. gości z Polski, Europy i świata. Kongres

stał się szerokim forum dialogu o wyzwaniach stojących przed Unią Europejską i polską gospodarką. Dyskutowano o wyzwaniach związanych z wdrożeniem pakietu energetyczno-klimatycznego oraz sposobach wyjścia z kryzysu. Tegoroczna edycja Kongresu zostanie poszerzona o analizę najważniejszych problemów globalnej gospodarki.

Nawiązaliście również współpracę z Polsko-Niemiecką Izbą Przemysłowo-Handlową oraz Hafen Hamburg Marketing e.V. Jaki będzie efekt tej współpracy?

Dzięki temu, wzorem poprzedniej edycji, w pierwszym dniu targów odbędzie się konferencja poświęcona problemom logistyki „Best Practice w bezpiecznym transporcie towarów”. Jeżeli już mowa o ubiegłorocznych targach LOGISTEX, to warto przypomnieć, że było na nich obecnych ponad 60 wystawców, nie tylko z Polski, ale też z Czech, Holandii i Niemiec. Do hali wjechały ciężarówki oraz samochody dostawcze. Zwiedzający mieli możliwość zapoznania się z oprogramowaniem komputerowym dla firm transportowych, nowoczesnym wyposażeniem magazynów, systemami automatycznej identyfikacji danych i utrzymania czystości. Targi uatrakcyjniły zawody Forklift Cup, czyli konkurs na najlepszego kierowcę wózka jezdniowego, zorganizowany przez AB..Z. CENTRUM we współpracy z Kolporter Expo, prezentacje, seminaria i pokaz udzielania pierwszej pomocy. Zrzeszenie

Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce zorganizowało seminarium poświęcone aktualnym problemom transportu drogowego. Więcej informacji o tegorocznych targach oraz ich zeszłorocznej edycji można znaleźć w internecie na stronie www.logistex.pl.

W tym roku odbędzie się premierowa edycja targów SilesiaRAIL EXPO?

Tematy kolejnictwa i logistyki w pewien sposób przenikają się. Targi Transportu Szynowego będą okazją do promowania firm związanych z branżą kolejową, prezentacji najnowszych technologii w transporcie szynowym, integracji środowiska branży przewozów i logistyki kolejowej. Podczas targów Silesia Rail Expo odbędzie się konferencja pod przewodnictwem posła Janusza Piechocińskiego, wiceprzewodniczącego sejmowej Komisji Infrastruktury, związana z przyszłością

i rozwojem kolei w euroregionie Polska – Czechy – Słowacja. Wśród naszych atutów jest to, że centrum wystawiennicze Expo Silesia dysponuje trzytorową boczną koleją, znajdującą się na terenie sosnowieckiego ośrodka targowego. Ponadto Expo Silesia, to hala wystawiennicza o powierzchni 13,5 tysiąca metrów kw. Nowoczesny klimatyzowany pawilon wyposażony jest we wszystkie potrzebne wystawcom media. Do dyspozycji uczestników targów jest ponad 20 tysięcy metrów kw. zewnętrznego terenu wystawienniczego oraz obszerne parkingi. Dodatkowym atutem sosnowieckich obiektów targowych jest świetna lokalizacja. W niedalekiej odległości od Expo Silesia znajdują się drogi szybkiego ruchu łączące tereny targowe z Katowicami, Krakowem, Opolem, Wrocławiem, Cieszynem oraz z Warszawą. Dwa lotniska międzynarodowe, w Bali-

cach i Pyrzowicach, są w promieniu kilkudziesięciu kilometrów od sosnowieckiego obiektu targowego.

Miejsce:

Centrum Targowo-Wystawiennicze Expo Silesia w Sosnowcu
ul. Braci Mieroszewskich 124

Kontakt:

LOGISTEX

Wioletta Błońska-Dudek

– *dyrektor projektu*

tel. 032 78 87 506

fax 032 78 87 503

tel. kom. 510 031 732

e-mail: logistex@exposilesia.pl

Silesia Rail Expo

Piotr Cendrowski

– *manager projektu*

tel. 032 78 87 563

fax. 032 78 87 503

tel. kom. 515 220 065

e-mail: silesiarailexpo@exposilesia.pl



expo **Silesia**

13 – 15 kwietnia 2010



LOGISTEX

IV Targi Logistyki, Magazynowania i Transportu

Targi LOGISTEX to:

- konsolidacja i integracja środowiska branży związanej z logistyką, magazynowaniem i transportem
- prezentacja ofert i osiągnięć firm działających w branży logistycznej
- profesjonalna obsługa i wysoki standard usług wystawienniczych
- szeroki wachlarz imprez towarzyszących

kontakt

Wioletta Błońska-Dudek
tel. 032 78 87 506, fax 032 78 87 503
e-mail: logistex@exposilesia.pl

tereny targowe

Expo Silesia – Kolporter EXPO
Sosnowiec, ul. Braci Mieroszewskich 124
e-mail: exposilesia@exposilesia.pl

patronat honorowy



Marszałek
Województwa
Śląskiego



Impreza towarzysząca Europejskiemu
Kongresowi Gospodarczemu (EEC 2010)

Zwrotny i komfortowy Atego
zapewnia komfort kierowcy,
zarówno jeśli chodzi
o wyposażenie kabiny,
jak i łatwość manewrowania
pojazdem

Zwrotny zawodnik

Niskie koszty eksploatacji, duża ładowność, zwrotność i imponujące możliwości komponowania zabudowy to główne cechy liczące się w pojazdach dystrybucyjnych. Atego, najmniejszy spośród ciężarowej gamy Mercedes-Benz, posiada te zalety, dlatego staje się coraz popularniejszym autem w branży dystrybucyjnej

DYSTRYBUCJA Mercedes-Benz Atego wyróżnia się kompaktowymi wymiarami, komfortem jazdy i niezawodnością. Cztery rodzaje kabin, trzy warianty kokpitu, różne rodzaje napędów i zawieszenia oraz wiele elementów wyposażenia dodatkowego sprawiają, że Atego spełnia wymagania lekkiego transportu dystrybucyjnego i dalekobieżnego. Testowany przez redakcję „Transportu” Mercedes-Benz Atego 1218 LnR w połączeniu z zabudową Spier z kurtynami bocznymi jest optymalnym pojazdem do dystrybucji napojów.

Komfortowe miejsce pracy kierowcy

Nisko położone, jednostopniowe wejście ułatwia dostanie się do kabiny i pozwala na częste wsiadanie i wysiadanie bez kłopotów i zmęczenia. Optymalną widoczność zapewnia nie tylko przestronna kabina z dużymi szybami, ale także 6 lusterek zewnętrznych. Dogodną pozycję do jazdy można znaleźć bez trudu dzięki pneu-

matycznemu fotelowi kierowcy z możliwością indywidualnych ustawień, który jest standardowym wyposażeniem Atego o DMC powyżej 12 t. Testowy model jest przystosowany do transportu dystrybucyjnego, dlatego ma tylko jedno miejsce dla pasażera i standardowy kokpit dystrybucyjny z przejściem na jego stronę. Nie zamontowano w nim leżanek. Na życzenie możemy mieć dodatkowy, środkowy fotel lub wydłużoną o 180 mm kabinę ze składaną leżanką o szerokości 70 cm, która przydaje się, gdy kierowca czasem wyjeżdża w dłuższe trasy. Komfort jazdy jest zapewniony również dzięki sprawnej klimatyzacji – wewnątrz nie nagrzewa się nawet przy ostrym słońcu wpadającym przez dobrze przeszkloną kabinę.

W Mercedes-Benz Atego warto zwrócić także uwagę na praktyczne półki i schowki, również te otwarte, w których można umieścić tachograf, radiodbiornik, radio CB czy FleetBoard – system zarządzania pojazdem. Dzięki temu wszystko jest „pod ręką”, dostępne bez trudu nawet dla niewysokich kierowców.

Wspomaganie kierownicy w połączeniu z małym promieniem skrętu znacznie ułatwia parkowanie i jazdę, szczególnie w wąskich uliczkach i ciasnych podjazdach, co jest niebywałą zaletą auta dystrybucyjnego.

Moc na drogę

Testowe Atego 1218 LnR wyposażone jest w wysokoprężny 4-cylindrowy silnik BlueTec o pojemności 4249 cm³, który rozwija moc 130 kW (177 KM) i spełnia normę Euro 4. Jednakże dostępne są również inne jednostki napędowe, w tym spełniające normę Euro 5. Wśród 4-cylindrowych silników są również moce: 95, 115 i 160 kW. Silniki 6-cylindrowe rozwijają od 175 do 210 kW.

Niski poziom zużycia paliwa Atego zawdzięcza wydajnym silnikom w technologii SCR (Selective Catalytic Reduction – selektywna redukcja katalityczna) oraz dostosowanym do transportu dystrybucyjnego skrzyniom biegów. Najczęściej jest to 6-stopniowa, manualna przekładnia, tak jak w testowym egzemplarzu, ale występuje również skrzynia 9-stopniowa, współpracująca z mocniejszymi silnikami. Opcjonalnie można zamówić 6-stopniową skrzynię z automatycznym systemem przełączania biegów, która ułatwia pracę kierowcy i przyczynia się do mniejszego zużycia materiałów.

Podczas testu dało się zauważyć, iż silnik Atego pracuje dynamicznie i na pewno nie brakuje mu mocy, choć to „tylko” 177 KM. W zależności od obciążenia biegi można dość szybko zmieniać. Bez załadunku już przy 60 km/h można wrzucić szósty bieg. Jednocześnie ma się wrażenie, że auto prowadzi się trochę bez wyczucia. Ale to tylko początkowe złudzenie. Poza tym większość samochodów użytkowych „na pusto” prowadzi się nieco gorzej niż z ładunkiem. Podobnie jest z hamulcami. Obciążenie auta powoduje zwiększenie stabilności i niweluje te odczucia.

Podwozie pod każdą zabudowę

Testowany Mercedes-Benz Atego miał hamulce tarczowe na wszystkich kołach oraz standardowy hamulec górski, który pomaga utrzymać stałą prędkość na zjazdach. Aby zwiększyć bezpieczeństwo, dodatkowo w pojazdach od 9, 5 t DMC w standardzie montowany jest hamulec silnikowy i kłapa dławiąca. Krótszą drogę hamowania zapewni opcjonalny układ hamulcowy Telligent, który włącza w proces hamowania zwalniacze, a zintegrowana blokada zapobiega staczaniu się pojazdu ze wzniesienia. Można także zamówić system ASR, zapobiegający poślizgowi kół podczas ruszania.

Udostępniony do testów egzemplarz, oznaczony symbolem 1218, miał krótszy rozstaw osi, wynoszący 3620 mm. Był zaopatrzony w zabudowę marki Spier z bocznymi kurtynami, która służy do dystrybucji m.in. napojów w skrzynkach. Pod jej sufitem podwieszono zostały „drabinki”, które pomagają w przedzielaniu przestrzeni ładunkowej. Przesuwane kurtyny boczne umożliwiają szybki i dość swobodny dostęp do każdego miejsca przestrzeni

ładunkowej, a odchylane podesty boczne pozwalają na szybkie dostanie się do zabudowy. Z tyłu zamontowano łatwą w obsłudze windę ładunkową marki Bär.

Zaletą Atego jest dostosowanie podwozia do różnych rodzajów zabudów. Przyłącze dla ich producentów pozwala na tańszy montaż i proste przyłączenie wszystkich funkcji elektrycznych. Funkcja integracji z zabudową umożliwia kontrolę ładunku za pomocą wyświetlacza w kabinie. Z kolei układ poziomowania Telligent umożliwia podnoszenie lub opuszczanie ramy podwozia. Jest to bardzo przydatne np. przy montażu i demontażu wymiennych skrzyń ładunkowych, kontenerów, zakładania naczep. Może także przydać się przy rampie.

Atego na fali

Mercedes-Benz Atego jest oferowany w 31 wariantach o DMC od 6 do 16 t. Maksymalny rozstaw osi wynosi 6260 mm. Ekonomiczne silniki BlueTec, skrzynie biegów i osie dostosowane do wymagań transportu dystrybucyjnego oraz opcjonalny system start-stop zapewniają niskie koszty eksploatacji. Start-stop wyłącza silnik, gdy auto stoi na biegu neutralnym, co zapewnia oszczędności rzędu 3 proc. przy mieszanej eksploatacji, a w ruchu miejskim jeszcze większe. Zaawansowana technologia sprawia, iż jest on w pełni bezpieczny i nie zmniejsza komfortu jazdy.

O powodzeniu tego modelu świadczą znakomite wyniki sprzedaży. W pierwszym półroczu 2009 roku sprzedaż Mercedes-Benz Atego z systemem start-stop wzrosła o 130 proc. w stosunku do całego 2008 roku. Z kolei w Polsce udziały rynkowe Mercedes-Benz w segmencie 6-16 t, w którym znajduje się właśnie Atego, wzrosły do października 2009 roku o ponad 6 proc. wobec analogicznego okresu roku 2008. Przyczyniła się do tego z pewnością różnorodność wersji Atego, jego niskie koszty eksploatacji, niezawodność i dostosowanie do potrzeb transportu dystrybucyjnego.



Ekonomiczny – dzięki systemowi start-stop Atego zużywa o 3 proc. mniej paliwa przy mieszanej eksploatacji

Stres

w naszym życiu

Najlepiej zapobiegać

autor: Hanna Michalska,
psycholog – trener komunikacji, mediator

Stres i emocje – czym są dla nas?

Co wnoszą w nasze życie? Metaforycznie można powiedzieć, że określają smak naszego życia, czyniąc je czasami gorzkim, czasami słodkim. Spowodowane są różnymi zdarzeniami w naszym życiu, bywają dla nas korzystne i niekorzystne. Stres i emocje są sobie bliskie. Psychologowie uważają, że stres jest ściśle związany z negatywnymi emocjami, takimi jak lęk, strach, gniew, smutek. Stres i emocje stale są obecne w naszym życiu, doznajemy ich nieustannie. Wiele emocji ma charakter ulotny, ale nawet te ulotne, jeżeli są negatywne, powodują stres. Bywa tak, że nie zdajemy sobie sprawy, że właśnie te codzienne uciążliwości, które znamy, do których się przyzwyczailiśmy, powodują doświadczanie chronicznego stresu. Mimo że nie jest intensywny, to jego szkodliwość dla nas spowodowana jest przewlekłością, a negatywne następstwa ujawniają się nie od razu, lecz po latach, czasami w zupełnie nieoczekiwany sposób.

Ważne jest, abyśmy troszczyli się o nasze życie, o samopoczucie oraz zdrowie i próbowali mieć kontrolę nad stresem i emocjami. Wiedza na temat stresu i rozumienie własnych emocji pozwala nam uzyskać nad

nimi kontrolę. Stres jest uniwersalną odpowiedzią na „wszelkiego rodzaju zło”, które nam się przytrafia, nieodłącznie towarzyszą mu negatywne emocje.

Wiele czynników decyduje o tym, czy określone zdarzenie spowoduje stres i jak intensywny on będzie. Pierwszym z nich jest ciężar gatunkowy i związana z tym siła oddziaływania zdarzenia powodującego stres. Jako najpoważniejsze traktuje się doświadczenia traumatyczne (np. nagła śmierć osoby bliskiej, poważny wypadek, gwałt). Najbardziej istotną cechą traumy jest przeżywanie skrajnie silnie negatywnych emocji. Wywołują nie tylko silny stres, ale mogą wywołać zespół stresu pourazowego. Kolejnym czynnikiem powodującym stres jest czas trwania. Im bardziej przewlekłe są czynniki wywołujące stres, tym bardziej stres jest poważny. Zdarzenia wywołujące stres są często początkiem serii negatywnych zdarzeń, a więc zwiększa się ich szkodliwe oddziaływanie na człowieka. Dla ludzi ważne jest w ich życiu to, co wiąże się z przetrwaniem. Dla niektórych są to wartości związane głównie z ich domem, dla innych także z pracą, a jeszcze innych pozycja społeczna dająca prestiż. Tak więc każdy człowiek inaczej rozumie i przeżywa zagrożenie

nie lub utratę, jako przyczynę stresu. Dla profilaktyki jest ogromnie ważne zrozumienie mechanizmów działania człowieka, sposób postrzegania przez niego rzeczywistości, subiektywna ocena zdarzeń, które mu się przytrafiają. To człowiek każdorazowo ocenia to, co mu się przytrafia, jako zagrożenie czy utratę. Ogromne znaczenie ma więc subiektywna ocena rzeczywistości. Ważne są charakterystyczne postawy i przekonania, którymi się kierujemy w życiu. Uruchomienie procesu stresu powoduje szereg zmian w naszym przeżywaniu i działaniu, określamy je jako wczesne, bezpośrednie następstwa stresu. Możemy tu wymienić zmiany nastroju, zmiany przeżywanych emocji.

Poradzenie sobie ze stresem wymaga dotarcia do jego przyczyn. Ważne jest, aby w momencie doświadczania negatywnych uczuć zastanowić się nad nimi – to nie zawsze jest łatwe. Refleksyjna postawa, obserwowanie siebie i swoich reakcji emocjonalnych jest warunkiem sukcesu, ich regulacji, opanowania. Kiedy przeżywamy przykre emocje, smutek, lęk, gniew, towarzyszą temu zmiany w funkcjonowaniu układów naszego organizmu (np. wiele dolegliwości somatycznych spowodowanych jest stresem). Stres może także spowo-

dować zmiany w funkcjonowaniu procesów poznawczych, polegające na tym, że nasze myślenie czy pamięć staje się tendencyjne, np. możemy przypisywać komuś złe intencje, źle identyfikować zagrożenie. Kolejnym efektem stresu jest pogorszenie sprawności działania, gorsza jakość wykonywania codziennych czynności, te czynności mogą nam zajmować więcej czasu. Stres nasila poczucie zmęczenia. Psychologowie podkreślają, że kiedy doświadczamy wyżej opisanego stanu, powinniśmy przeanalizować przede wszystkim nasze relacje z innymi ludźmi. To one są najczęściej przyczyną stresu. „Rozlewanie się stresu” powoduje, że obniża się sprawność wykonywania nawet najbardziej zautomatyzowanych czynności – przykładem może być prowadzenie samochodu. Bez żadnej przesady można powiedzieć, że ryzyko wypadków wzrasta, jeżeli siadamy za kierownicą po poważnej kłótni w domu. Niektórzy z kierowców w takich sytuacjach przejawiają skłonność do ostrej ryzykownej jazdy, ma im to przynieść odreagowanie napięcia, jednak przede wszystkim zwiększa zagrożenie. Psychologowie wskazują inne możliwości w takich sytuacjach, które są lepszym sposobem redukcji napięcia, np. intensywny trening fizyczny, bardzo proste czynności, rozmowa z kimś, kto zrozumie naszą sytuację i od kogo uzyskamy wsparcie, pomoże zrozumieć emocje. Emocje zmieniają tryb funkcjonowania naszego umysłu – przepracowanie ich zmienia jakość naszych przeżyć. Zbyt intensywne albo pojawiające się w pewnych okolicznościach emocje mogą nam przeszkadzać.

Jednak trzeba pamiętać, że gdybyśmy byli całkowicie pozbawieni możliwości przeżywania emocji, nasze życie byłoby jeszcze trudniejsze, gdyż stracilibyśmy zdolność do oceny, co

jest dla nas dobre, a co złe, co lubimy, a czego nie lubimy. Nie bylibyśmy w stanie sprawnie i adekwatnie działać. Kiedy człowiek doświadcza stresu, czasami świadomie, a czasami nie, wybiera jakiś kierunek działania. Ludzie koncentrują się na problemie, który jest przyczyną stresu. Starają się rozwiązać problem, zminimalizować negatywne skutki. To jest strategia racjonalna i skuteczna, a więc przez psychologów oceniana jako najwłaściwsza. Jest najbardziej zalecana. Nie zawsze jednak możemy ją zrealizować, gdyż nie na wszystko mamy wpływ w naszym życiu. Konieczne jest szukanie wtedy innego rozwiązania, podejmowanie innych działań. Drugą strategią może więc być łagodzenie przykrości wynikającej ze stresu i osłabianie negatywnych emocji, które towarzyszą stresowi. Można powiedzieć, że jeśli nie możemy rozwiązać problemu, to skupmy się na redukowaniu przykrości. Te dwie strategie to strategie postfactum.

Według psychologów prawdziwa umiejętność radzenia sobie ze stresem polega na zapobieganiu, a więc na takim dokonywaniu wyborów życiowych w sprawach ważnych i drobnych, które będą dla nas właściwie i nie będą nas narażały na stres. Ważne jest, aby umieć przewidzieć stres, do jakiego mogą doprowadzić nasze działania i uniknąć go. Nie zawsze jest to możliwe. Można jednak częściowo uniknąć stresu lub choćby ograniczyć go poprzez nasze wybory i decyzje. Dla osób, które przeżywają silny i częsty stres, psychologowie proponują treningi przezwycięzania stresu – dają możliwość wcześniejszego zastanowienia się w spokojnych warunkach nad możliwymi formami porady sobie z trudnościami i przeszkodami. Pozwalają lepiej przygotować się na

ich wystąpienie i skuteczniej, szybciej radzić sobie z nimi.

Psychologowie Ester Greenglass i Ralf Schwarzer wyróżnili następujące działania mające charakter prewencyjny, zapobiegające doświadczaniu stresu i sprawiające, że jesteśmy na niego lepiej przygotowani:

- proaktywna ocena sytuacji stresowej – tj. właściwa identyfikacja problemów i możliwości porady sobie z nimi, unikanie problemów, których nie można pokonać, koncentracja na problemach możliwych do rozwiązania, przewidywanie trudności i wcześniejsze przygotowywanie się do nich,
- proaktywne przemyślenie – tj. wyobrażenie sobie przebiegu wypadków, możliwych problemów i sposobów ich przewyższania, wizualizacja sukcesów w ich pokonywaniu, antycypowanie stresu i szukanie sposobów zapobiegania mu, wyobrażeniowe próbowanie różnych sposobów działania i odrzucanie działań nieskutecznych,
- proaktywne zarządzanie zasobami – tj. dobra i wcześniejsza orientacja w możliwościach uzyskania wsparcia i pomocy od innych, umiejętność ich wykorzystania, odpowiednie wykorzystanie w radzeniu sobie z trudnościami takich zasobów, jak energia, pieniądze i zdrowie,
- proaktywne kontrolowanie emocji – tj. dystansowanie się od chronicznych stresorów i dystraktorów, umiejętność oderwania się od problemów, stworzenie czasowego i fizycznego dystansu,
- proaktywne celowe działania – tj. aktywne zapobieganie problemom i rozwiązywanie problemów już istniejących, inicjowanie działania, przejmowanie odpowiedzialności, przewyższanie trudności, wytrwałość.

Kiedy człowiek doświadcza stresu najbardziej wskazana jest postawa

aktywna – podejmowanie działań, których celem jest rozwiązanie problemu powodującego stres. Usuwać przyczynę stresu – ze pozbywamy się go. **Trening radzenia sobie ze stresem jest techniką składającą się z kilku etapów ćwiczenia różnych umiejętności i postaw:**

1. Kształtowanie orientacji problemowej, czyli odpowiedniego nastawienia wobec trudności (może mieć charakter pozytywny bądź negatywny). W tej fazie uczymy się też traktować emocje i uczucia jako sygnały występowania problemów, właściwie je identyfikować,
2. Definiowanie problemu. W tej fazie treningu uczymy się właściwego ujmowania problemu, rozumienia jego natury poprzez oddzielanie faktów od domniezań, identyfikację czynników wywołujących problemy, uczenie się wyznaczania realnych celów naszych działań, które mają doprowadzić nas do rozwiązania problemu,
3. Generowanie możliwych sposobów działania, ćwiczenie tworzenia planów działania,
4. Podejmowanie decyzji, ćwiczenie analizowania możliwych form rozwiązania problemów, szacowanie kosztów i zysków, konsekwencji dla siebie i innych osób, ocena efektów krótko i długofalowych,
5. Stosowanie rozwiązania i jego weryfikacja. Ćwiczenie polega na stosowaniu wybranego sposobu rozwiązania problemu i na kontrolowaniu efektów działania. Zwraca się tu uwagę na aspekt wykonania, sprawność działania oraz umiejętność monitorowania skutków działania,
6. Praktyka i superwizja. Rozwiązywanie problemowych sytuacji przy zachowaniu stałego kontaktu z trenerem, uczestnictwo w superwizjach, na których omawiane są efekty działań.

Zachęcając do korzystania z treningu radzenia sobie ze stresem psychologowie zdają sobie sprawę, że ta strategia ma swoje ograniczenia – w tym podstawowe to konkretne możliwości działania w danej sytuacji i to adekwatna ocena własnych możliwości działania. Kolejną trudnością może być obowiązujący w naszej kulturze wzorzec radzenia sobie ze stresem. W społeczeństwie indywidualistycznym dominuje model „samotnego wojownika”, zmagającego się z trudnościami i przeciwnościami losu. **Działania w pojedynkę nie zawsze są i mogą być skuteczne, dlatego w walce ze stresem ważne jest wykorzystanie pomocy innych – wsparcia społecznego (może to być konkretna pomoc, porada, zrozumienie i współczucie, wszystko to, co przynosi ulgę).** Wsparcie społeczne osłabia doświadczany stres. Udzielanie wsparcia innym wiąże się z określonymi kosztami i wysiłkiem. Należy więc uważać, abyśmy nie byli nadmiernie wykorzystywani. W korzystaniu ze wsparcia społecznego ważna jest postawa aktywna, dlatego też jednym z elementów treningu radzenia sobie ze stresem jest kształtowanie umiejętności korzystania z pomocy osób w naszym otoczeniu. Ta umiejętność ma szczególne znaczenie dla mężczyzn, dla których często korzystanie ze wsparcia jest oznaką słabości.

Wielu ludziom brakuje umiejętności abstrakcyjnego myślenia i samodzielnej refleksji. A ich zachowania oparte są na uczuciowości niższej, tzn. popędowej, instynktownej. Ludzie trwonią siły i energię na emocje negatywne, tj. zawiść, zazdrość, zachowania agresywne. Należy pracować nad tym, aby tego unikać, poprzez „uruchamianie” uczuciowości wyższej polegającej na tworzeniu wartości moralnych – mądrości, poszanowaniu godności każdego człowieka, szacunku dla słowa.

Warto także wiedzieć, iż przekształcenie stresu negatywnego (dystresu) w stres pozytywny (eustres) można osiągnąć także poprzez:

- dążenie do opanowania siebie, do kierowania własnym myśleniem, czuciem i wolą,
- zainteresowanie się sensem istnienia i koncepcją wszechstronnego rozwoju człowieka,
- pogłębianie wiedzy o człowieku,
- nabywanie umiejętności samodzielnego myślenia,
- wzięcie odpowiedzialności za własne życie,
- stopniowe nabywanie i pogłębianie postawy refleksyjnej,
- otwarcie na to, co zdrowe i prawidłowe w człowieku,
- zdobycie umiejętności rozpoznawania własnych, typowych reakcji na stres, a następnie modyfikowanie ich,
- niedopuszczanie do powstawania pragnień nierealnych,
- uznanie konfliktów tylko za różnicę interesów (i nic więcej) i dążenie nie tylko do ich rozładowania, ale także wyjaśnienia,
- stopniowe nabywanie umiejętności stawiania sobie problemów i radzenia z nim.

Podsumowując rozważania o radzeniu sobie ze stresem widzimy, że niezwykle ważny jest stan emocjonalny powstający w sytuacji niemożności zrealizowania stawianych sobie celów, w chwili piętrzenia się trudności i zagrożeń. Można ten stan opanować, zrationalizować poprzez dążenie do posiadania dojrzałej osobowości, charakteryzującej się umiejętnością stawiania sobie realnych celów, odraczaniem reakcji, kierowaniu się racjonalnością, umiejętnością wglądu w swoje postawy, motywację i umiejętnością korzystania ze wsparcia społecznego. To jednak długi proces.

PRZEPRAWY PROMOWE

O R G A N I Z A C J A



Wielka Brytania
Irlandia
Szwecja
Dania
Finlandia

ERONTRANS

TRANSPORT • LOGISTYKA

83-000 Pruszcz Gdański

ul. Grunwaldzka 64

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

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

e-mail: ferry@erontrans.pl

PROFESJONALNY
S E W I S



Elitarne marki również w Polsce luksusowe, sportowe i rolnicze...

autor: Kacper Jeneralski



Phantom

Jeśli pytasz się, ile kosztuje, to znaczy że cię na niego nie stać. To slogan, jakim posługiwali się od dawna sprzedawcy Rolls Roycea, ale te słowa pasują idealnie do kilku innych marek, które coraz liczniej pojawiają się w Polsce. Rolls nie jest jedyną luksusową marką, która stwierdziła ostatnio, że w Polsce warto otworzyć oficjalne przedstawicielstwo. W polskich salonach można lub będzie można niedługo kupić takie auta, jak Ferrari, Maseratti, Bentley, Aston Martin... czy Lamborghini. Choć w tym ostatnim przypadku kryje się pewien haczyk.

Byk jest z zawodu rolnikiem

Lamborghini Mucielago, Gallardo, czy wreszcie kosmiczny Reventon, to włoskie auta spod znaku byka, które rewelacyjnie prezentują się pod luksusowym hotelem czy

willą, albo na torze wyścigowym. Ale mało kto pamięta, że nazwę Lamborghini noszą też równie drogie maszyny, które w żadnym z wymienionych miejsc raczej się nie pojawiają. Pierwszy samochód sportowy Lamborghini 350 GTV Ferruccio Lamborghini zbudował po części na złość Enzo Ferrari, stając się jego konkurentem – ale urodzony w 1916 roku Ferruccio był już wtedy znanym i szanowanym producentem ciągników rolniczych. To właśnie ciągniki Lamborghini są jedynymi pojazdami tej marki, które można kupić w Polsce poprzez autoryzowaną sieć sprzedaży. Jeśli ktoś myśli, że to „tylko“ maszyny rolnicze, jest w poważnym błędzie.

Najbardziej muskularnym bykiem, jakiego można sobie wyobrazić, jest flagowy model Lamborghini R8. Moc od 244 do 275 koni mechanicznych może i jest niższa od mocy

sportowych Lamborghini, ale niech ktoś próbuje stanąć temu kolosowi na drodze. Kierowca R8 czuje wyższość wobec innych – głównie dlatego, że siedzi wybitnie wysoko. Dach kabiny znajduje się na wysokości 327 centymetrów nad ziemią. R8 waży około dziesięciu ton, ma napęd na cztery koła. Jedyne, czego może się wstydzić, to prędkość maksymalna ograniczona elektronicznie do 50 kilometrów na godzinę – tyle co przeciętny skuter.

Arystokrata

Jeśli jednak ktoś nie potrzebuje kosmicznej maszyny rolniczej, a mimo to chce poruszać się pojazdem odpowiednio luksusowej marki, to w Polsce znajdzie się i coś dla niego. Rolls Royce – brytyjski arystokrata będący obecnie w rekach BMW – pojawił się w kraju nad Wisłą. Na wstępie informacja dla tych,

których nie stać na Rollsa – flagowy Phantom w podstawowej specyfikacji kosztuje 1,7 miliona złotych. Lista wyposażenia dodatkowego liczbą stron i cyfr przypomina książkę telefoniczną.

Przeciętnie doposażony Phantom kosztuje o 20-30% procent więcej od podstawowej wersji. Poza tym warto wspomnieć, że kupno podstawowej wersji Phantoma to nietakt porównywalny do przyjęcia w kaloszach na wykwintne przyjęcie. Dealerzy przyznają, że w historii marki nie przypominają sobie, aby ktoś zakupił Rollsa w wersji „golas”.

Phantom jest samochodem dla miliarderów, dla milionerów Brytyjczyki mają model Ghost. To najnowsze dziecko marki, które można mieć za jedyne miliony złotych (orientacyjna cena wersji podstawowej – do informacji osób, których na to auto nie stać). Ghost nazwany jest przez złośliwych – w wolnym tłumaczeniu – „dziecięcem“ Phantomem. Pod maską ma silnik V12 o mocy 570 koni mechanicznych. Wyposażenie dodatkowe, podobnie jak w Phantomie, jest niemal nieograniczone.



Bentley Flying Spur – wnętrze



Bentley Flying Spur



Flagowy Rolls Royce Phantom – wyjątkowo duży i drogi kredens



Maserati
Quattroporte



Ferrari 458 Italia
– najmłodsze
dziecko
Włochów,
którego na
drodze nikt
nie pomyli
z innym autem



Producent podaje, że przyspieszenie do „setki“ zajmuje Ghostowi 4,9 sekundy, mówi też coś o spalaniu, ekonomice..., ale o takich detalach gentlemani nie rozmawiają.

Sportowiec – bogaty z domu

Nie ma samochodu, który bardziej kojarzyłby się z predkością, luksusem i prestiżem niż czerwone Ferrari. Do tej pory szczęśliwcy, którzy mogli pozwolić sobie na zakup rumaka z Maranello (rodzime miasto Ferrari), musieli szukać swoich upragnionych aut na zachodzie. Pod koniec ubiegłego roku Polskę obiegła informacja o planach byłego kierowcy rajdowego i biznesmena Sobiesława Zasady. Ogłoszono, że Zasadzie udało się wywalczyć miano oficjalnego przedstawiciela Ferrari w Polsce. Pierwsze samochody tej marki, oficjalnie sprzedawane w Polsce, mają się pojawić w warszawskim salonie, który zostanie otwarty w byłym gmachu KC PZPR (!) przy rondzie de Gaulle'a.

Bez wątpienia znajdzie się w nim najnowszy przełomowy model włoskiej marki – Ferrari 458 Italia. Marka nie od dziś przyciąga swoich zamożnych klientów bezpośrednimi nawiązaniami do Formuły 1. Ponoć nowy model ma ich mieć jeszcze



więcej niż do tej pory. Wzorem F1 większość funkcji życiowych czerwonego auta jest kontrolowana przy pomocy przycisków na kierownicy. Jednak przeciętnego obserwatora najbardziej zainteresuje zupełnie nowa agresywna twarz Ferrari. Cena? 676 tysięcy złotych, ale i tu każdy nawet drobny dodatek winduje cenę o przynajmniej 10 tysięcy złotych w górę.

Poruszając wątek włoskich sportowych samochodów nie sposób nie wspomnieć o Maserati. To marka, którą w Polsce pod swoimi skrzydłami będzie trzymała ta sama firma, która zajmie się sprzedażą Ferrari. Salon Maserati i Ferrari według ostatnich informacji ma zostać otwarty wiosną tego roku.

007

Za sobą mamy już arystokratę i sportowca, pora na specjalnego agenta. Aston Martin to kolejna marka, która postanowiła nie omijać Polski. Najpierw informacje mniej przyjemne – ceny zaczynają



Maserati
Quattroporte



Drzwi
otwierane
pod wiatr
to znak
rozpoznawczy
Rolls Roycea



się od 580 tysięcy złotych, a za topowego Astona DBS trzeba zapłacić 1,2 miliona złotych. Kiedy już przełknijemy cenę, pojawiają się same zalety. Po pierwsze i najważniejsze: kierowca może się poczuć jak James Bond. Po drugie: może poczuć, jak 517 koni zdziera mu skórę z twarzy podczas przyspieszania. I wreszcie po trzecie: może nie martwić się już o to, że na przegląd będzie musiał jechać za granicę. Tak jak w przy-

padku większości luksusowych marek polskie przedstawicielstwo Astona znajduje się w Warszawie – od niedawna.

Kolejny „Brytyczyk”

Najbardziej przełomowy dla polskiej luksusowej klienteli salonów samochodowych okazał się rok 2009. Bentley również postanowił pojawić się u nas właśnie w roku kryzysu. To zastawiające, że marki, które

omijały nasz kraj szerokim łukiem, doceniły nasz rynek właśnie w trudnych czasach. Całkiem dobrze te trudne czasy muszą znosić potencjalni klienci, którzy zdecydują się na którykolwiek z modeli Bentleya. Do salonu trzeba zabrać ze sobą przynajmniej 750 tysięcy złotych – to gotówka, którą powinni dysponować chętni na model Continental Flying Spur. To czterodrzwiowa limuzyna wyposażona w silnik V12 dysponujący mocą ponad 550 koni mechanicznych. Najdroższy model Arnage to już wydatek rzędu ponad miliona złotych. Jednak tu mamy do czynienia z limuzyną najwyższej klasy, celującą w pułap Rolls Roycea. Arnage kończy jednak swoją karierę, bo wkrótce zostanie zastąpiony przez nowy flagowy okręt Bentleya – model Mulsanne.

Jeśli najbardziej luksusowe marki pojawiają się w Polsce, to znaczy, że jest na nie popyt. Najbardziej zadowoleni z tego stanu rzeczy są zapewne przyszli właściciele opisanych aut. Posiadacze nieco mniej zasobnych portfeli też nie będą pewnie narzekać oglądając na naszych drogach auta, które do tej pory częściej pojawiały się na plakatach i w telewizji.pap



Nieco mniejsze Lamborghini R7 również nie ma się czego wstydzic



Lamborghini R8 w swoim żywiole

WYBRANE OFERTY SEKCJI SERWISOWEJ ZMPD

Program „RAZEM W PRZYSZŁOŚĆ”



TimoCom TRUCK & CARGO – Europejski Lider wśród giełd transportowych.

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



OFERTY SPECJALNE Programu „Razem w przyszłość”

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

Korzystanie z ofert nigdy nie było tak proste!



DRABPOL

Tachografy,
bezprowadowe
pobieranie danych.

Oferta firmy Drabpol

intrum justitia

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

Oferta Intrum Justitia

Continental

Markowe opony w niskiej cenie.

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

Opony Continental



OCRK

Oferta firmy PC Net Service.
Analiza i rozliczanie czasu pracy, dostarczanie gotowych wniosków, raportów i zaświadczeń.

Rabat dla wszystkich firm członkowskich ZMPD.

OCRK - analiza czasu pracy kierowców



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

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

Karta paliwowa M-Oil

LOTOS

BIZNES

Szczegóły
na stronie internetowej
www.uslugi.zmpd.pl

Specjalna oferta LOTOS Paliwa dla Przewoźników z ZMPD

NOWA USŁUGA

SEKCJI SERWISOWEJ ZMPD –

PREFINANSOWANIE WNIOSKÓW

DOTYCZĄCYCH ZWROTU

PODATKU VAT

ZMPD

SEKCJA
SERWISOWA

Zwrot podatku VAT w ciągu 14 dni.

Możliwość prefinansowania wniosków złożonych wcześniej w trybie zwykłym.

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

Usługa prefinansowania dotyczy następujących krajów:

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

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

dotyczące zakupu oleju napędowego lub przejazdów autostradami.

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

Kontakt do Działu Zwrotu VAT:

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

zwrotvat@zmpd.pl

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

ZAPRASZA NA SZKOLENIA

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

Organizuje szkolenia o wybranej tematyce transportowej wg indywidualnych potrzeb klientów.

ZAPRASZA DO WSPÓŁPRACY

zainteresowanych prowadzeniem szkoleń kierowców zawodowych.

POSZUKUJE

instruktorów, partnerów dysponujących pojazdami szkoleniowymi i placem manewrowym.

ZAPEWNIA

programy, podręczniki i materiały dla wykładowców opracowane przez ATP



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

Kontakt:

tel. + 48 22 536 10 69

tel. + 48 22 536 10 63

faks: + 48 22 536 10 70

e-mail: szkolenia@zmpd.pl



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



Mercedes-Benz

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

Dalej za mniej.

Oszczędne samochody ciężarowe Mercedes-Benz.

Robimy wszystko, abyś mógł oszczędzić jak najwięcej. Większy zasięg przy mniejszej ilości paliwa – innymi słowy, z każdej kropli oleju napędowego wyciskamy, ile tylko się da. Służą do tego optymalne konfiguracje układu napędowego, nowy automatyczny system przełączania biegów Mercedes PowerShift 2 (w pojazdach drogowych Actros montowany standardowo), a także oszczędne silniki BlueTec®, które umożliwiają spełnienie normy Euro 5. Obniżenie zużycia paliwa w transporcie dalekobieżnym, w transporcie dystrybucyjnym oraz na placu budowy uzyskujemy również poprzez ciągłe udoskonalanie wielu

innych podzespołów, a także dzięki usługom, takim jak Mercedes-Benz Fleetboard® czy szkolenia ProfiTraining. Najlepiej przekonać się o tym osobiście – **odwiedzając autoryzowanego dealera Mercedes-Benz lub naszą stronę internetową www.mercedes-benz.pl**

Trucks you can trust



**Actros Ciężarówką Roku 2009
wg czytelników Polskiego Trakera**