PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI TRANSPORTOWEJ

Przygotował / opracował: Sebastian Kwiatkowski

Polska posiada najliczniejszą flotę pojazdów w Europie. Ba, w porównaniu do innych krajowych flot, wykonujemy na starym kontynencie najwięcej transportów. To musi się opłacać! I opłaca się. Dlaczego więc Krajowy Rejestr Długów alarmuje, że na początku 2015 roku liczba zadłużonych firm transportowych urosła do 10 tysięcy przedsiębiorstw z łącznym z długiem 344 milionów? Bo to, co potrzebne w transporcie, to nie ułańska fantazja, lecz solidna wiedza logistyczna.

Założenie firmy transportowej to pestka. Wymogi są takie same, jak w przypadku każdej innej działalności gospodarczej. Przynajmniej, jeśli mowa o transporcie do 3,5t DMC - ten nie wymaga posiadania żadnych dodatkowych dokumentów czy zezwoleń. Działalność zarejestrujesz w jeden dzień nie wychodząc z domu. Bierzesz w leasing Sprintera, Ducato lub Mastera i już możesz śmigać.

Małe schody pojawiają się powyżej 3,5 t. Wszystkie kwestie w transporcie tego typu reguluje odpowiednia ustawa. W tym przypadku koszt licencji to od 700 zł przy transporcie krajowym do 4000 zł w przypadku transportu międzynarodowego. Oprócz tego niezbędne jest posiadanie Certyfikatu Kompetencji Zawodowych, który można uzyskać na kursie organizowanym przez Instytut Transportu Samochodowego (koszt takiego certyfikatu to 800 zł) oraz zabezpieczenie finansowe (9000 euro na pierwsze, oraz 5000 euro na każde kolejne auto).

Transport do 3.5 DMC

Transport poniżej 3.5 DMC	Transport powyżej 3.5 DMC (wersja startup)	Transport powyżej 3.5 DMC (wersja biznes)

Licencja nie jest wymagana	licencja - 800 zł (przy transporcie międzynarodowym - 4000 zł)	Licencja krajowa na 2-15 lat - 800 zł (przy transporcie międzynarodowym - 4000 zł)
Certyfikat nie jest wymagany	Certyfikat Kompetencji Zawodowych Przewoźnika (CPC) - 800 zł	Wynajęcie osoby posiadającej CPC - 200 zł
Zabezpieczenie nie jest wymagane	Zabezpieczenie finansowe na samochód - 9000 euro (37800 zł)	Ubezpieczenie zabezpieczenia finansowego - 450 zł
		Wypis za samochód - 80 zł (przy transporcie międzynarodowym - 400 zł)
ŁĄCZNIE: 0 zł	**ŁĄCZNIE: 39400 - 42600 zł**	**ŁĄCZNIE: 1530 - 5050 zł**

Co bardzo ważne, aby zostać właścicielem firmy transportowej, musisz być niekarany. Bądź więc rozważny i myśl perspektywicznie. Na studiach czyha na ciebie wiele pokus, a sporo z nich jest niekoniecznie zgodnych z obowiązującym prawem ;)

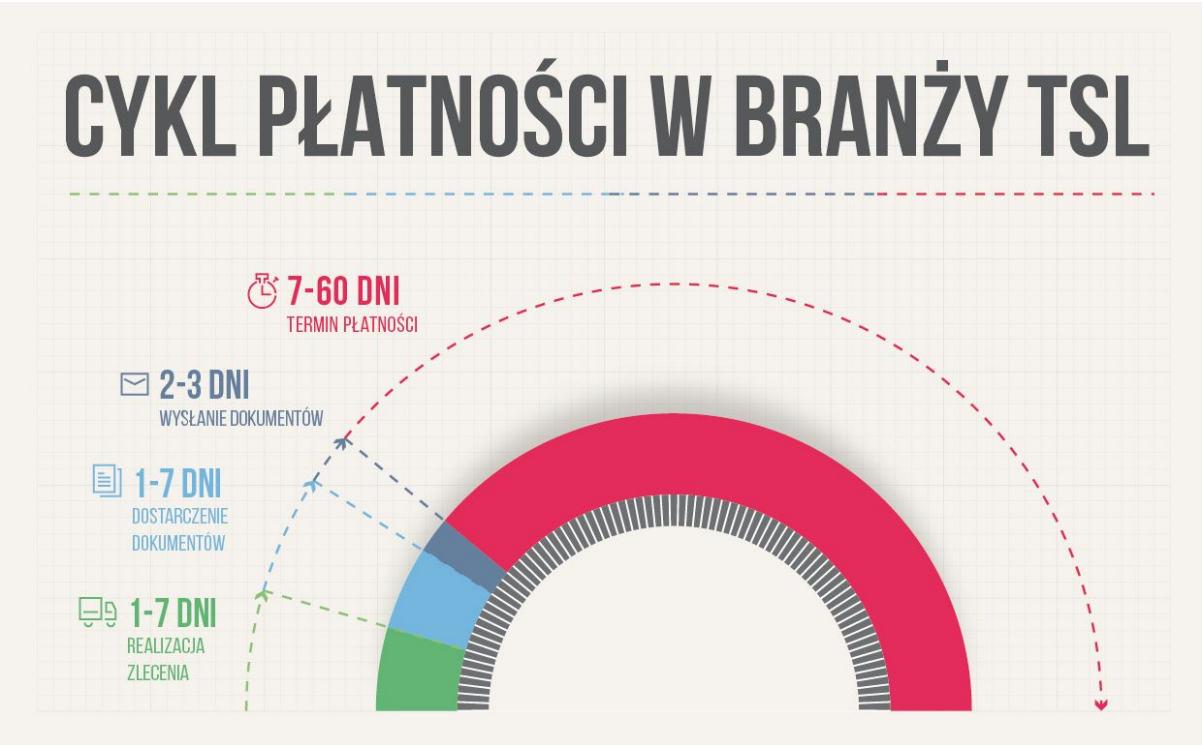
W tym miejscu temat zakładania firmy transportowej teoretycznie można zakończyć. Proste? Proste. Można? Można! Stać cię? No właśnie…

Ile to kosztuje?

Stan twojego konta jest nie bez znaczenia. Prócz środków na licencję potrzebne ci będą zasoby finansowe. W tym miejscu często optymizm chętnych do bycia transportowcem odbija się od muru realiów. Oczywiście wielu osobom się udaje, ale niektórzy nie mają świadomości kosztów, jakie muszą ponieść, by móc prowadzić firmę.

Na co więc trzeba będzie przeznaczyć oszczędności? Przede wszystkim na zakup pojazdu (lub zestawu pojazdów) oraz na ubezpieczenie go i opłatę dla gminy (tak, jest danina dla państwa). Następnie trzeba będzie kupić paliwo. Rzecz niby oczywista i nierodząca zbyt wielu wątpliwości, w końcu ile może się zmieścić w baku... Inna sprawa, że będziesz go napełniać wielokrotnie.

Pamiętaj, że **terminy płatności** w TSL wahają się od 14 do 60 (a nawet 90) dni. Na przykład realizując zlecenie w piątek 2 października, dokumenty potwierdzające odbiór towaru dostaniesz od kierowcy w kolejny piątek (bo jest w trasie). Fakturę wyślesz w poniedziałek 12 października, zleceniodawca otrzyma ją 14 października i od tego dnia liczy termin płatności, np. 45 dni. Wynik tej matematyki? Od dnia zatankowania samochodu do dnia otrzymania zapłaty mija 57 dni. Do tego trzeba doliczyć - niestety nierzadkie - opóźnienie płatności, co skutkuje wydłużeniem się czasu oczekiwania na pieniądze do 60-70 dni. Przez cały ten czas musisz dysponować środkami na paliwo. Trajektorię płatności w branży przedstawia poniższa infografika.



Kolejna rzecz, na którą musisz zabezpieczyć kilka tysięcy złotych, to wypłaty dla kierowcy (lub kierowców, jeśli twoja firma należy do tych większych). Co do samego kierowcy, jest on ważnym ogniwem w twojej firmie. Musisz bardzo starannie wybrać osobę, z którą chcesz pracować. W końcu powierzasz jej swój majątek i bierzesz pełną odpowiedzialność za jej działania. Branża TSL zna wiele przypadków porzucenia przez kierowcę auta, często z towarem (czemu towarzyszy krótki SMS do szefa: „Kluczyki są w baku”), czy prowadzenia na podwójnym gazie.

Następna sprawa to opłaty za korzystanie z dróg. Musisz je uiścić z góry, a to kolejne kilkaset złotych. Trzeba też pamiętać o kosztach eksploatacji - klocki czy opony się zużywają, olej wymienić trzeba. A w przypadku aut ciężarowych bez tysiąca złotówek nie ma co do tego podchodzić. Na co dzień będziesz też korzystać z Internetu, telefonu, platform z ładunkami, co również kosztuje. Pamiętaj też, że samochód, jak to urządzenie mechaniczne, ma tendencję do psucia się. Zgodnie z prawem Murphy'ego - zawsze wtedy, kiedy najmniej się tego spodziewasz.

Bramownica systemu viaTOLL przy drodze ekspresowej S17

Co będzie ci potrzebne na co dzień?

No dobrze, pokonałeś wszystkie przeszkody urzędowe, nie rozbiłeś się o mur finansowy – jesteś transportowcem! Na podwórku stoi lśniący zestaw, kierowca rwie się do pracy... czas ruszać na podbój rynku TSL. Żeby to jednak miało ręce i nogi, a twoja praca przebiegała sprawnie, potrzebujesz kilku narzędzi.

Zapewne wiesz, czym jest giełda transportowa. Dzięki tej internetowej platformie możesz w prosty sposób znaleźć wolne ładunki. Owszem, to bardzo pomocne narzędzie, jednak będzie zdecydowanie lepiej, gdy będziesz miał własnego klienta zlecającego ci kilka czy kilkanaście ładunków w miesiącu. Giełda powinna ci służyć jedynie jako zabezpieczenie, a nie główne narzędzie pozyskiwania zleceń. Musisz też zdawać sobie sprawę z tego, że korzystanie z wszelkich giełd wiąże się z ryzykiem, przede wszystkim finansowym. Nie znasz swego potencjalnego zleceniodawcy, nie wiesz, czy jest wypłacalny i czy nie chce cię oszukać. A takich

nie brakuje. Hasło “nigdy nie wiesz, kto jest po drugiej stronie” nie straciło na aktualności i dotyczy każdego.

Do zwiększenia bezpieczeństwa transakcji przydatne są kolejne narzędzia – wywiadownie gospodarcze i rejestry dłużników. Warto (wręcz należy) sprawdzać swoich kontrahentów. W końcu chodzi o twoje pieniądze. Nie zaszkodzi też odwiedzanie forów branżowych, dzięki którym jesteś w stanie dowiedzieć się, co o danej firmie sądzą osoby, które już nią współpracowały.

Przyda ci się też monitoring w autach, najlepiej taki z sondą paliwową. Niestety nie wszyscy kierowcy są uczciwi. Na parkingach często można kupić tzw. „oszczędności”, czyli kradzione paliwo. Dzięki monitoringowi możesz na bieżąco śledzić położenie samochodu, bez dzwonienia do kierowcy policzyć, o której będzie miał załadunek czy rozładunek i ile ma jeszcze czasu jazdy czy pracy.

Jako właściciel firmy transportowej będziesz musiał ogarniać dokumenty, zlecenia, wystawiać faktury. Możesz być dzielny i robić to ręcznie, możesz też wspomóc się zdobyczami technologii i kupić specjalny program dla firmy transportowej. Na rynku jest takich sporo, możesz wybrać taki, który najbardziej ci odpowiada.

To wszystko jest ważne i przydatne, ale nie najważniejsze. Twoim najważniejszym narzędziem jest mózg. To ty będziesz decydować, z kim podjąć współpracę, to ty będziesz liczyć koszty. Ty masz wiedzieć, co ci się opłaca. Niezbędna jest też umiejętność posługiwania się mapą. Banał? Nie do końca. Ciężarówka to nie samochód osobowy, nie wszędzie może wjechać. Warto wiedzieć, gdzie i jakie występują ograniczenia. A to zakaz tonażowy, a to za niski wiadukt lub zakaz godzinowy w centrum miasta. Tego nie nauczysz się od ręki. Sporo informacji znajdziesz w sieci, część przyjdzie z czasem, w miarę przebytych kilometerów. Nie chcesz przecież takich kłopotów…

Jeśli będziesz potrafił używać mapy, będziesz też umiał wyliczyć stawkę za kurs, która pozwoli ci zarabiać. Pamiętaj – świadczysz usługi, a nie przysługi.

Dekalog transportowca

Na koniec kilka porad na temat zwyczajów obowiązujących w branży.

Po pierwsze, drugie i trzecie – mów prawdę. Kłamstwo naprawdę ma krótkie nogi. No i pamiętaj o prawie Murphy'ego. Skłamiesz, że auto nie zdąży po ładunek, bo ma awarię – możesz być pewny, że nastąpi ona w najbliższym czasie. Powiesz, że auto utknęło w korku lub kierowca miał wypadek – najprawdopodobniej tak się właśnie stanie. Jeśli chcesz być szanowany i poważany u zleceniodawców (i zależy ci na zdrowiu i życiu swoich kierowców) – nie kłam.

Po czwarte – przestrzegaj przepisów i wymagaj tego samego od swoich kierowców. Nie pozwalaj im przeładować samochodu, nie namawiaj i nie zezwalaj na przekraczanie czasu pracy czy skracanie odpoczynków. Mandat za te incydenty jest najmniej dotkliwą karą, jaka może cię spotkać (a Inspekcja Transportu Drogowego może za to nałożyć nawet 30 tys. zł kary). Gorzej będzie, jeśli kierowca spowoduje (lub będzie uczestnikiem) wypadku, w najgorszym przypadku śmiertelnego. Za każde uchybienie zarówno ty, jak i kierowca będziecie ukarani mandatem, a ubezpieczyciel nie przyzna ci nawet złotówki odszkodowania. Podczas wypadku zniszczeniu ulega też towar. Im wyższa jego wartość, tym gorzej dla ciebie. A przecież może to być nawet kilkaset tysięcy złotych.

Po piąte – nie odwołuj przyjętego zlecenia, gdy dostaniesz bardziej opłacalną ofertę. Przez chwilę będziesz zadowolony ze swojej obrotności, ale na dłuższą metę ci się to nie opłaci. Ludzie mają dobrą pamięć. Dziś odmówisz, jutro nie dostaniesz od tego klienta żadnego zlecenia. Pojutrze też nie. A nuż przeglądając fora internetowe w poszukiwaniu nieuczciwych przedsiębiorców, znajdziesz tam nazwę swojej firmy...

Po szóste – nie jest prawdą, że jak koła się kręcą, to zarabiasz. Lepiej mądrze stać, niż głupio jechać. Kłania się mózg do spółki kalkulatorem.

Po siódme – nie wiesz, pytaj. Pamiętaj, że nie ma głupich pytań. Udając (przed klientem, ale i przed samym sobą), że wszystko wiesz, możesz wpędzić się w niemałe kłopoty. Nie dopytasz o rodzaj ładunku, załadujesz odpady (makulatura, butelki PET itp) a nie masz odpowiedniego zezwolenia na przewóz odpadów - ITD może wręczyć mandat od 5000 do 10000 zł. Przy okazji - uzyskanie takowego zezwolenia to wydatek 700 zł na 10 lat .

Po ósme – nie przyjmuj zlecenia, którego nie jesteś w stanie zrealizować. Jeśli klient wymaga dostawy na 7 rano, a wiesz, że kierowca na tę godzinę nie dojedzie (bo czas pracy, bo przerwa), nie zobowiązuj się do wykonania transportu. Nie myśl, że jakoś to będzie. Jedyne, co z tego będzie, to problemy.

Po dziewiąte – nie ma ludzi wszechwiedzących i nieomylnych. Każdemu może zdarzyć się popełnić błąd – tak tobie, jak i twojemu zleceniodawcy. Naucz się przyznawać do błędów i wybaczac je sobie i swoim kontrahentom.

Po dziesiąte – bądź człowiekiem. Używaj słów “proszę”, “dziękuję” i “przepraszam”. Zanim zapytasz o stawkę czy szczegóły ładunku - przywitaj się. Sytuacje sporne staraj się załatwiać z rozwagą. Pokaż, że jesteś nie tylko fachowcem, ale i człowiekiem z ogładą.

***

I gdy już będziesz to wszystko wiedział, gdy przestaniesz mylić Lublin z Lubinem, Brest z Brześciem, a Gorlice z Gorlitz, kiedy będziesz stosował się do zasad i przepisów, zasiadał rano niewyspany (a to kierowca zadzwoni, że kapcia złapał, a to klient nagle sobie przypomni, że ma ładunek do wysłania) do komputera - i tak okaże się, że nadal wiesz mało. Rzeczywistość transportowa będzie cię codziennie zaskakiwać. Miłej nauki!