

SPIS TREŚCI

WYKAZ PODSTAWOWYCH AKTÓW PRAWNYCH

1. Wprowadzenie
2. Zakres i przedmiot opinii
- 2.1. Zakres przedmiotu opinii
- 2.2. Zakres przedmiotu opinii
- 2.2.1. Zakres przedmiotu opinii
- 2.2.2. Zakres przedmiotu opinii
3. Podstawa prawna
- 3.1. Podstawa prawna
- 3.2. Podstawa prawna
- 3.3. Podstawa prawna

OPINIA
DOTYCZĄCA SPEŁNIANIA WYMOGÓW
MINIMALNEJ ZDOLNOŚCI FINANSOWEJ
W ŚWIETLE ROZPORZĄDZENIA NR 1071/2009

dr Krzysztof Wesołowski, dr Daniel Dąbrowski

2012-04-02

WYKAZ PODSTAWOWYCH AKTÓW PRAWNYCH

- Wykaz podstawowych aktów prawnych
1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. 78/1997, 1305)
 2. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 3. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 4. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 5. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 6. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 7. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 8. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 9. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 10. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 11. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 12. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 13. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 14. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 15. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 16. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 17. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 18. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 19. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)
 20. Ustawa z dnia 15 czerwca 2000 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 69/2000, 1095)

SPIS TREŚCI

WYKAZ PODSTAWOWYCH AKTÓW PRAWNYCH.....	2
1. Wprowadzenie.....	3
2. Rozporządzenie Unii Europejskiej jako źródło obowiązującego prawa.....	3
2.1. Charakter prawny rozporządzeń Unii Europejskiej.....	3
2.2. Rozporządzenie Unii Europejskiej a ustawa w polskim systemie prawnym.....	4
2.2.1. Pierwszeństwo prawa Unii Europejskiej.....	4
2.2.2. Rozporządzenie Unii Europejskiej a ustawy „wykonawcze” i „uzupełniające”.....	4
3. Rozporządzenie nr 1071/2009 – uwagi ogólne.....	5
3.1. Przyczyny przyjęcia rozporządzenia nr 1071/2009.....	5
3.2. Zakres regulacji rozporządzenia nr 1071/2009 – uwagi ogólne.....	5
3.3. Zakres swobody państw członkowskich w uzupełnieniu i modyfikacji rozporządzenia.....	6
4. Minimalna zdolność finansowa w świetle rozporządzenia nr 1071/2009.....	7
4.1. Uwagi ogólne.....	7
4.1.1. Regulacja dotychczasowa.....	7
4.1.2. Regulacja rozporządzenia nr 1071/2009 – zasada.....	8
4.1.3. Regulacja rozporządzenia nr 1071/2009 – odstępstwo.....	8
4.2. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika a wymóg minimalnej zdolności finansowej.....	9
4.2.1. Pojęcie i rodzaje ubezpieczenia odpowiedzialności zawodowej.....	9
4.2.2. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika.....	10
4.2.3. Wymóg minimalnej zdolności finansowej a ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika.....	10
4.2.3.1. Istota zdolności finansowej.....	10
4.2.3.2. Charakter odstępstwa.....	11
4.2.3.3. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej a jego zdolność finansowa.....	11
4.2.3.4. Wymóg złożenia solidarnej gwarancji a ubezpieczenie jako sposób wykazania zdolności finansowej.....	12
5. Podsumowanie.....	13
NOTA O AUTORACH.....	14

WYKAZ PODSTAWOWYCH AKTÓW PRAWNYCH

dyrektywa Rady 92/26/WE – Dyrektywa Rady 96/26/WE z dnia 29 kwietnia 1996 r. w sprawie dostępu do zawodu przewoźnika drogowego transportu rzeczy i przewoźnika drogowego transportu osób oraz wzajemnego uznawania dyplomów, świadectw i innych dokumentów potwierdzających posiadanie kwalifikacji, mająca na celu ułatwienie tym przewoźnikom korzystania z prawa swobody przedsiębiorczości w dziedzinie transportu krajowego i międzynarodowego (Dz. Urz. UE L 124, s. 1 i n., Polskie Wydanie Specjalne rozdz. 06, tom 02, s. 285-294)

ustawa o transporcie drogowym lub utd – ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz.U. 2007, Nr 125, poz. 874 z późn. zm.)

rozporządzenie lub rozporządzenie nr 1071/2009 – rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE (Dz. Urz. UE L 300, s. 51 i n.)

TFUE – Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE C 83 z 30.03.2010, s. 47)

1. Wprowadzenie

Celem niniejszej opinii jest przedstawienie zagadnień związanych z jednym z wymogów wykonywania zawodu przewoźnika drogowego wynikających z rozporządzenia nr 1071/2009, a mianowicie wymogiem posiadania odpowiedniej zdolności finansowej przez przewoźnika. Rozważania szczegółowe dotyczące tego wymogu poprzedzone zostały ogólnymi uwagami na temat charakteru prawnego rozporządzenia Unii Europejskiej oraz wzajemnych relacji pomiędzy rozporządzeniem Unii Europejskiej a aktami prawa krajowego.

2. Rozporządzenie Unii Europejskiej jako źródło obowiązującego prawa

2.1. Charakter prawny rozporządzeń Unii Europejskiej

Katalog aktów prawa pochodnego określony został w art. 288 ak. 1 TFUE. Zgodnie z tym przepisem „W celu wykonania kompetencji Unii instytucje przyjmują rozporządzenia, dyrektywy, decyzje, zalecenia i opinie”. Charakter wiążący spośród tych aktów mają rozporządzenia, dyrektywy i decyzje.

Przepis akapitu 2 wspomnianego art. 288 TFUE stanowi, że „Rozporządzenie ma zasięg ogólny. Wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich”. Adresatami rozporządzeń, jako aktów prawnych o charakterze abstrakcyjnym, są zatem nie tylko wszystkie państwa członkowskie, ale również jednostki (tj. osoby fizyczne i prawne). W wielu orzeczeniach Trybunał Sprawiedliwości podkreślał, że ze względu na charakter i funkcje rozporządzeń w systemie prawa Unii Europejskiej ich postanowienia skutkują natychmiastowo i w sposób bezpośredni nakładają obowiązki, bądź przyznają uprawnienia, które sądy krajowe mają obowiązek ochraniać¹. W przeciwieństwie do dyrektyw, rozporządzenie jest stosowalne bezpośrednio, co oznacza że podlega stosowaniu bez podejmowania przez państwo dodatkowych działań wdrożeniowych. W wyroku z 10 października 1973 r.² Trybunał stwierdził „Bezpośrednie stosowanie rozporządzenia oznacza, że jego wejście w życie oraz zastosowanie na korzyść lub przeciwko podmiotom indywidualnym nie jest uzależnione od wydania jakiegokolwiek środka recypującego (adaptującego) jego treść do prawa krajowego. Przepis prawa krajowego, który powtarza treść bezpośrednio stosowalnego przepisu prawa wspólnotowego, nie ma żadnego wpływu na bezpośrednie stosowanie tego przepisu lub na wynikającą z Traktatu jurysdykcję Trybunału”.

W orzecznictwie Trybunału podkreśla się także wymóg jednolitego stosowania rozporządzenia na terytorium wszystkich państw członkowskich, którego spełnienie zapewnia jednolitość unijnej przestrzeni prawnej. W cytowanym powyżej wyroku z 10 października 1973 r. Trybunał podkreślił, że „Na mocy zobowiązań wynikających z Traktatu oraz jego ratyfikacji, państwa członkowskie mają

¹ Por. np. wyrok z dnia 7 marca 1972 r. w sprawie *SpA Marimex v. Ministero delle Finanze* (84/71, European Court Reports 1972, s. 89); wyrok z dnia 17 maja 1972 r. w sprawie *Orsolina Leonesio v Ministero dell'agricoltura e foreste* (93/71, European Court Reports 1972, s. 287); wyrok z dnia 17 września 2002 r. w sprawie *Antonio Muñoz y Cia SA and Superior Fruticola SA v Frumar Ltd and Redbridge Produce Marketing Ltd.* (C-253/00, European Court Reports 2002, s. 7289).

² Wyrok w sprawie *Fratelli Variola S.p.A. przeciwko Administration des finances italienne* (34/73, European Court Reports 1973, s. 981).

obowiązek nie utrudniać bezpośredniego stosowania rozporządzeń oraz innych przepisów prawa wspólnotowego. Bezwzględne zastosowanie się do tych obowiązków jest nieodłącznym warunkiem równoczesnego i jednolitego stosowania rozporządzeń wspólnotowych na obszarze Wspólnot”.

2.2. Rozporządzenie Unii Europejskiej a ustawa w polskim systemie prawnym

2.2.1. Pierwszeństwo prawa Unii Europejskiej

Jedną z podstawowych zasad systemu prawnego Unii Europejskiej jest zasada pierwszeństwa prawa Unii Europejskiej, jego nadrzędności nad prawem krajowym. Zasada ta ewoluowała przez wiele lat w orzecznictwie Trybunału i jej obecny kształt i zakres jest efektem tej ewolucji. Istota zasady pierwszeństwa sprowadza się do tego, że wszystkie organy państw członkowskich Unii (sądy, organy administracji państwowej i samorządowej) są zobowiązane do stosowania w pierwszej kolejności prawa Unii Europejskiej (zarówno pierwotnego, jak i pochodnego), przed własnym prawem krajowym. W razie sprzeczności między prawem unijnym a prawem krajowym organy te powinny zastosować prawo unijne a odstąpić od stosowania prawa krajowego³.

Zasada pierwszeństwa odnosi się do wszystkich aktów prawnych prawa krajowego, niezależnie od ich rangi. Do zagadnień najbardziej kontrowersyjnych należy prymat przepisów Unii Europejskiej nad konstytucjami krajów członkowskich⁴. Na gruncie polskiej Konstytucji nie ma wątpliwości, co do tego, że wiążące akty prawa unijnego – rozporządzenia, dyrektywy i decyzje – mają pierwszeństwo przed ustawami. Wynika to wyraźnie z przepisu art. 91 ust. 3 Konstytucji. Zgodnie z nim „Jeżeli wynika to z ratyfikowanej przez Rzeczpospolitą Polską umowy konstytuującej organizację międzynarodową, prawo przez nią stanowiące jest stosowane bezpośrednio, **mając pierwszeństwo w przypadku kolizji z ustawami**”. Przepisy polskiej ustawy w razie kolizji z przepisami rozporządzenia zachowują ważność, lecz zawężony zostaje zakres ich stosowania⁵.

2.2.2. Rozporządzenie Unii Europejskiej a ustawy „wykonawcze” i „uzupełniające”

Generalną zasadą ukształtowaną w orzecznictwie Trybunału jest zakaz podejmowania przez prawodawcę krajowego działań odnoszących się do materii objętej rozporządzeniem⁶. Od zasady tej istnieją jednak wyjątki. Po pierwsze, rozporządzenie może nakładać na państwo obowiązek wydania odpowiednich przepisów wykonawczych regulujących pewien wycinek materii, której dotyczy rozporządzenie. Stopień swobody przyznany w takich wypadkach prawodawcy krajowemu może być zróżnicowany – rozporządzenie może wskazywać warianty, spośród których powinien dokonać wyboru prawodawca krajowy, bądź pozostawić prawodawcy większą swobodę. Ponadto, za

³ Por. szerzej np. A. Łazowski (w:) M.M. Kenig-Witkowska (red.), *Prawo instytucjonalne Unii Europejskiej*, Warszawa 2007, s. 266 i n.

⁴ Por. np. wyrok Trybunału z dnia 17 grudnia 1970 r. w sprawie *Internationale Handelsgesellschaft mbH v Einfuhr- und Vorratsstelle für Getreide und Futtermittel* (11/70, European Court Reports 1970, s. 1125), w którym Trybunał stwierdził nadrzędność prawa Unii Europejskiej (wówczas Wspólnot) nad przepisami niemieckiej ustawy zasadniczej.

⁵ Tak T. Jaroszyński, *Rozporządzenie Unii Europejskiej jako składnik systemu prawa obowiązującego w Polsce*, Rozdział IV, 3.3.2.

⁶ Tak np. w wyroku z 2 lutego 1977 r. w sprawie *Amsterdam Bulb BV v Produktschap voor Siergewassen* (50/76, European Court Reports 1977, s. 137) Trybunał stwierdził „(...) państwa członkowskie nie mogą podejmować krajowych środków prawnych, ani też zezwalać krajowym organom o kompetencjach prawodawczych na podejmowanie przepisów, które godzić będą we wspólnotowy charakter rozporządzeń oraz wywołane przez rozporządzenia skutki prawne dla ich adresatów”.

dopuszczalne uznaje się także wydawanie aktów prawa krajowego, które mają służyć określeniu właściwości organów krajowych odpowiedzialnych za wykonanie rozporządzenia unijnego oraz uzupełnieniu szczegółowych kwestii natury proceduralnej, finansowej i organizacyjnej⁷. Nie są też wykluczone takie sytuacje, w których z rozporządzenia wynika uprawnienie prawodawcy krajowego do modyfikacji przepisów rozporządzenia w określonym zakresie⁸. W wymienionych wypadkach działanie polskiego prawodawcy będzie polegało zazwyczaj na uchwaleniu odpowiedniej ustawy.

Ustawy modyfikujące oraz uzupełniające rozporządzenie mogą pozostawać w sprzeczności z nim tylko wówczas, gdy rozporządzenie na to zezwala. Jeżeli brak jest takiego zezwolenia, ewentualne niezgodności między prawem krajowym muszą być rozstrzygane zgodnie z zasadą pierwszeństwa prawa Unii Europejskiej.

3. Rozporządzenie nr 1071/2009 – uwagi ogólne

3.1. Przyczyny przyjęcia rozporządzenia nr 1071/2009

Rozporządzenie nr 1071/2009 ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego weszło w życie w dniu 4 grudnia 2011 r. Rozporządzenie to uchyliło dyrektywę Rady 96/26/WE, która uprzednio dotyczyła tej samej materii. Prawodawca unijny zdecydował więc na zmianę metody regulacji zagadnień związanych z wykonywaniem zawodu przewoźnika drogowego. Dyrektywa wyznaczała jedynie cele, które miały osiągnąć państwa członkowskie, pozostawiając im swobodę wyboru środków dla osiągnięcia tych celów. W każdym z krajów Unii Europejskiej istniały więc odrębne akty prawa krajowego dotyczące przedmiotowej materii. Rozporządzenie dokonuje natomiast unifikacji prawa. Jak wynika z preambuły rozporządzenia zmiana metody regulacji miała charakter celowy i wynikała z negatywnej oceny systemu funkcjonującego do tej pory na podstawie dyrektywy. W motywie 2 preambuły wskazano: „Doświadczenie, ocena wpływu i różne analizy wykazują (...), że dyrektywa ta jest stosowana niejednolicie w poszczególnych państwach członkowskich. Rozbieżności te mają wielorakie negatywne konsekwencje, w szczególności prowadzą do zakłócenia konkurencji, braku przejrzystości rynku oraz niejednakowego poziomu kontroli, jak również ryzyka, że przedsiębiorcy zatrudniający pracowników o niskim poziomie kwalifikacji zawodowych będą ignorowali przepisy w sprawie bezpieczeństwa drogowego i polityki socjalnej lub przestrzegali ich w ograniczonym zakresie, co może zaszkodzić wizerunkowi sektora”. Z tych powodów zdaniem prawodawcy europejskiego „Należy (...) unowocześnić istniejące zasady dostępu do zawodu przewoźnika drogowego, aby zapewnić bardziej jednolite i skuteczniejsze ich stosowanie. Ponieważ przestrzeganie tych zasad stanowi główny warunek dostępu do rynku wspólnotowego, a w dziedzinie dostępu do rynku stosowanymi instrumentami wspólnotowymi są rozporządzenia, rozporządzenie jest najbardziej odpowiednim instrumentem regulacji dostępu do zawodu przewoźnika drogowego”.

3.2. Zakres regulacji rozporządzenia nr 1071/2009 – uwagi ogólne

Zgodnie z art. 1 ust. 1 rozporządzenia „Niniejsze rozporządzenie reguluje dostęp do zawodu przewoźnika drogowego i wykonywanie tego zawodu”. Podstawowe wymogi wykonywania zawodu przewoźnika drogowego zostały określone w art. 3 ust. 1 rozporządzenia. Należą do nich:

⁷ T. Jaroszyński, *Rozporządzenie Unii Europejskiej...*, Rozdział IV, 3.3.2.

⁸ *ibidem*

- 1) posiadanie rzeczywistej i stałej siedziby w jednym z państw członkowskich;
- 2) spełnianie wymogu dobrej reputacji;
- 3) posiadanie odpowiedniej zdolności finansowej;
- 4) posiadanie wymaganych kompetencji zawodowych.

Wskazane wymogi są precyzowane w kolejnych przepisach rozporządzenia – art. 5 (warunki związane z wymogiem posiadania siedziby), art. 6 (warunki związane z wymogiem dobrej reputacji), art. 7 (warunki związane z wymogiem zdolności finansowej), art. 8 (warunki związane z wymogiem kompetencji zawodowych).

Niezależnie od wymogów, o których mowa powyżej, w art. 4 rozporządzenia uregulowany został wymóg zatrudniania przez przewoźnika osoby zarządzającej transportem.

W rozdziale III rozporządzenia uregulowane zostały głównie kwestie proceduralne związane z zezwoleniami oraz nadzorem nad działalnością, w rozdziale IV kwestie związane z krajowymi rejestrami elektronicznymi dotyczącymi przewoźników, ochroną danych osobowych i współpracą administracyjną między państwami członkowskimi, natomiast w rozdziale V kwestie wzajemnego uznawania zaświadczeń i innych dokumentów.

3.3. Zakres swobody państw członkowskich w uzupełnieniu i modyfikacji rozporządzenia

Jak wspomniano powyżej celem przyjęcia rozporządzenia nr 1071/2009 jest unifikacja prawa państw członkowskich w zakresie warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego. Niezależnie jednak od tego, prawodawca unijny pozostawił państwu członkowskim pewną swobodę w regulowaniu kwestii objętych materią rozporządzenia. Dotyczy to przykładowo następujących zagadnień:

- 1) zgodnie z art. 3 ust. 2 rozporządzenia „Państwa członkowskie mogą nałożyć dodatkowe proporcjonalne i niedyskryminujące wymogi, które przedsiębiorcy muszą spełniać, aby wykonywać zawód przewoźnika drogowego”;
- 2) w art. 4 ust. 2 lit. c) oraz ust. 3 rozporządzenia zezwolono państwom członkowskim na bardziej restrykcyjne uregulowania odnoszące się do osoby zarządzającej transportem;
- 3) art. 5 lit. a) – państwa członkowskie mogą nakładać dodatkowe obowiązki dotyczące udostępnienia dokumentów w lokalu siedziby;
- 4) art. 6 – ustalenie warunków związanych z wymogiem dobrej reputacji pozostawiono państwom członkowskim ograniczając jednak swobodę państwa poprzez wskazanie przesłanek jakimi powinno się ono kierować ustalając te warunki;
- 5) art. 8 – pewna swoboda została przyznana państwom w odniesieniu do warunków związanych z wymogiem posiadania kompetencji zawodowych (np. wprowadzenie egzaminu ustnego, wprowadzenie wymogu odbycia ponownego szkolenia itp.);
- 6) art. 10 – obowiązek określenia kwestii związanych z właściwymi organami;
- 7) art. 15 – obowiązek zapewnienia procedury odwoławczej;
- 8) art. 22 ust. 1 – obowiązek wprowadzenia przepisów określających sankcje za niestosowanie przepisów rozporządzenia.

Zgodnie z art. 18 rozporządzenia „Państwa członkowskie przekazują Komisji teksty przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych, które przyjmują w dziedzinie objętej niniejszym rozporządzeniem, nie później niż 30 dni od daty przyjęcia tych przepisów, a po raz pierwszy do dnia 4 grudnia 2011 r.”.

Szczególnie istotne jest uprawnienie państw członkowskich, o którym mowa w art. 3 ust. 2 rozporządzenia, do określania dodatkowych wymogów, które przedsiębiorcy muszą spełniać. Zgodnie z wyraźnym brzmieniem art. 3 ust. 2 rozporządzenia, mogą to być tylko wymogi **dodatkowe** (ang. „additional”, fr. „supplémentaires”). Nie jest więc dopuszczalna modyfikacja wymogów i warunków określonych rozporządzeniem, o ile rozporządzenie tego nie dopuszcza. Nie jest też dopuszczalne uszczegółowianie istniejących warunków. Jak jednak wynika z rozporządzenia dopuszczalne jest nakładanie dodatkowych warunków w ramach istniejących wymogów. Z art. 20 rozporządzenia wynika np. że państwo oprócz warunków, o których mowa w art. 7, może nakładać „na swoich obywateli określone warunki dotyczące zdolności finansowej”. Trzeba jednak podkreślić, że mogą być to tylko warunki dodatkowe, a ich nałożenie nie może prowadzić do modyfikacji warunków określonych w rozporządzeniu.

4. Minimalna zdolność finansowa w świetle rozporządzenia nr 1071/2009

4.1. Uwagi ogólne

4.1.1. Regulacja dotychczasowa

Do dnia wejścia w życie rozporządzenia nr 1071/2009 kwestie dotyczące minimalnej zdolności finansowej wymaganej od przedsiębiorcy zamierzającego wykonywać działalność w zakresie transportu drogowego uregulowane były w ustawie o transporcie drogowym. Do dnia sporządzania niniejszej opinii przepisy ustawy o transporcie drogowym nie zostały dostosowane do rozporządzenia nr 1071/2009. W dalszym ciągu formalnie obowiązuje m.in. przepis art. 5 utd określający warunki, jakie musi spełniać przedsiębiorca zamierzający wykonywać działalność w zakresie transportu drogowego. W szczególności, zgodnie z art. 5 ust. 3 pkt 3) utd, przedsiębiorcy udziela się licencji jeżeli: „posiada sytuację finansową zapewniającą podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego określony dostępnymi środkami finansowymi lub majątkiem w wysokości:

- a) 9.000 euro - na pierwszy pojazd samochodowy przeznaczony do transportu drogowego,
- b) 5.000 euro - na każdy następny pojazd samochodowy,
- c) 50.000 euro - przy wykonywaniu transportu drogowego w zakresie, o którym mowa w art. 4 pkt 3 lit. b”.

Zgodnie natomiast z art. 5 ust. 5 utd „Posiadanie sytuacji finansowej zapewniającej podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego potwierdza się:

- 1) rocznym sprawozdaniem finansowym;
- 2) dokumentami potwierdzającymi:
 - a) dysponowanie środkami pieniężnymi w gotówce lub na rachunkach bankowych lub dostępnymi aktywami,
 - b) posiadanie akcji lub udziałów lub innych zbywalnych papierów wartościowych,
 - c) udzielenie gwarancji lub poręczeń bankowych,
 - d) własność nieruchomości”.

W świetle zawartych powyżej uwag dotyczących zasady pierwszeństwa prawa Unii Europejskiej przed prawem krajowym nie budzi wątpliwości, że przepisy ustawy o transporcie drogowym regulujące wymaganą od przewoźnika zdolność finansową, nie mogą być stosowane w takim zakresie, w jakim są niezgodne z przepisami rozporządzenia 1071/2009 (dotyczy to zwłaszcza art. 5

ust. 5 pkt 2) lit. a), b) i d) utd), a w zakresie w jakim powtarzają przepisy rozporządzenia (art. 5 ust. 3 pkt 3 lit. a) i b) utd) pozostają bez znaczenia. Poza zakresem niniejszej opinii pozostaje analiza zgodności z rozporządzeniem pozostałych przepisów ustawy o transporcie drogowym.

4.1.2. Regulacja rozporządzenia nr 1071/2009 – zasada

Zasadnicze warunki związane z wymogiem zdolności finansowej wynikające z rozporządzenia nr 1071/2009 pozostały niezmienione w stosunku do dotychczasowych warunków wynikających z dyrektywy Rady 92/26/WE. Określa je art. 7 ust. 1 rozporządzenia:

„W celu spełnienia wymogu określonego w art. 3 ust. 1 lit. c) przedsiębiorca musi być w stanie w każdym momencie roku finansowego spełnić swoje zobowiązania finansowe. W tym celu przedsiębiorca wykazuje na podstawie poświadczonych przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę rocznych sprawozdań finansowych, że co roku dysponuje kapitałem i rezerwami o wartości co najmniej równej 9000 EUR w przypadku wykorzystywania tylko jednego pojazdu i 5000 EUR na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd.

Do celów niniejszego rozporządzenia wartość EUR ustala się co roku w walutach krajowych państw członkowskich, które nie uczestniczą w trzecim etapie unii gospodarczej i walutowej. Stosowane kursy odpowiadają opublikowanym w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej kursom z pierwszego dnia roboczego października. Kursy te obowiązują od dnia 1 stycznia następnego roku kalendarzowego.

Pozycje księgowe, o których mowa w akapicie pierwszym, odpowiadają pozycjom określonym w czwartej dyrektywie Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. wydanej na podstawie art. 54 ust. 3 lit. g) Traktatu, w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek”.

Istota zmiany, w porównaniu z regulacją dyrektywy Rady 92/26/WE polega na zawężeniu sposobu dokumentacji posiadania zdolności finansowej. Przepis art. 3 ust. 3 lit. b) dyrektywy Rady 92/26/WE przewidywał bowiem, że „do celów oceny zdolności finansowej właściwe władze biorą pod uwagę: rozliczenia roczne przedsiębiorstwa, jeśli takie istnieją; dostępne fundusze, łącznie z gotówką w banku, kredyt przejściowy oraz przyznany limit kredytowy, wszelkie aktywa, włączając w to nieruchomości, które są dostępne dla zapewnienia zabezpieczenia przedsiębiorstwa; koszty, włączając w to koszty zakupów lub zaliczek na pojazdy, nieruchomości, zakład, wyposażenie i kapitał obrotowy”.

4.1.3. Regulacja rozporządzenia nr 1071/2009 – odstępstwo

W celu złagodzenia warunków określonych w art. 7 ust. 1 rozporządzenia w kolejnym ustępie tego artykułu wprowadzono istotne odstępstwo od zasady dokumentowania zdolności finansowej przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia:

„W drodze odstępstwa od ust. 1 właściwy organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca wykazał swoją zdolność finansową za pomocą zabezpieczenia, takiego jak gwarancja bankowa lub ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych, składających solidarną gwarancję za przedsiębiorstwo na kwoty określone w ust. 1 akapit pierwszy”.

Zacytowany przepis przewiduje zatem wykazanie zdolności finansowej za pomocą zabezpieczenia w postaci:

- 1) gwarancji bankowej;
- 2) ubezpieczenia, w tym ubezpieczenia działalności zawodowej.

Nie budzi wątpliwości, że gwarancja bankowa powinna być udzielona przez bank lub inną instytucję finansową, natomiast ubezpieczenie przez przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe. Możliwe jest ewentualne wspólne udzielenie gwarancji lub ubezpieczenia przez kilka podmiotów. Niezależnie od tego, z jakiego rodzaju instrumentem mamy do czynienia powinna z niego wynikać „solidarna gwarancja za przedsiębiorstwo na kwoty określone w ust. 1 akapit pierwszy”.

Redakcja wspomnianego przepisu jest bardzo niejasna. Wątpliwości interpretacyjnych nie rozwiązuje odwołanie się do innych wersji językowych (angielskiej i francuskiej). Przykładowo niejasne jest dlaczego w omawianym przepisie mowa o „solidarnej” (ang. „join and several”, fr. „solidaire”) gwarancji i czy ta solidarność odnosi się tylko do przypadków gdy gwarancja udzielana jest przez kilka podmiotów, czy też przez jeden podmiot⁹. Podobnie niejasne jest w jaki sposób z udzielonego ubezpieczenia wynikać ma „gwarancja za przedsiębiorstwo”. Ta ostatnia kwestia zostanie poruszona w dalszych punktach opinii.

Należy zwrócić uwagę, że w pierwotnym brzmieniu art. 7 ust. 2 rozporządzenia¹⁰, na etapie propozycji Komisji, mowa była jedynie o gwarancji bankowej lub podobnych środkach („any other similar means”), których uruchomienia mógł żądać kompetentny organ. Na etapie prac parlamentarnych w roku 2008 w raporcie Komisji Transportu i Turystyki zaproponowano dopuszczenie także dokumentu wystawianego przez zakład ubezpieczeń (wówczas jednak nie było jeszcze mowy o ubezpieczeniu odpowiedzialności zawodowej)¹¹. W takim brzmieniu uchwalono także rozporządzenie w pierwszym czytaniu w Parlamencie Europejskim¹². Możliwość dokumentowania zdolności finansowej ubezpieczeniem odpowiedzialności zawodowej została wprowadzona przez Radę Unii Europejskiej w stanowisku z dnia 6 stycznia 2009 r.¹³ i ostatecznie – po dodatkowych zmianach – przyjęta przez Parlament. W toku tych prac treść art. 7 ust. 2 rozporządzenia zmieniana była wielokrotnie i jego ostateczna treść jest prawdopodobnie wynikiem pewnego konsensusu, który jednak w znacznym stopniu utrudnia prawidłową wykładnię przepisu.

4.2. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika a wymóg minimalnej zdolności finansowej

4.2.1. Pojęcie i rodzaje ubezpieczenia odpowiedzialności zawodowej

Jak wspomniano powyżej, rozporządzenie zezwala na wykazanie zdolności finansowej przez przewoźnika za pomocą ubezpieczenia odpowiedzialności zawodowej (ang. „professional liability insurance”, fr. „assurance en responsabilité professionnelle”). Tak nazwany typ ubezpieczenia nie występuje w polskich aktach prawnych. W krajach angolskich funkcjonuje ubezpieczenie zwane *professional liability insurance* lub *errors&ommissions*. Jego najbliższym polskim odpowiednikiem (choć nie zupełnie dokładnym) jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu czynności związanych z wykonywaniem różnego typu działalności (zwłaszcza gospodarczej).

W prawie polskim ubezpieczenia odpowiedzialności zawodowej można podzielić na dwie grupy:

⁹ Zobowiązanie gwaranta jest ze swej istoty zobowiązaniem samodzielnym, w związku z czym nie może być zobowiązaniem solidarnym. Solidarność może więc dotyczyć tylko takiej sytuacji, gdy kilka podmiotów (banków, instytucji finansowych) udzieliło gwarancji wspólnie.

¹⁰ Zob. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007PC0263R%2801%29:EN:HTML>

¹¹ Por. raport Komisji Transportu i Turystyki: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+COMPARL+PE-396.405+01+DOC+PDF+V0//EN&language=EN>

¹² Tekst uchwały na stronie: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2008-0217+0+DOC+XML+V0//PL>

¹³ Zob. register.consilium.europa.eu/pdf/en/08/st11/st11783.en08.pdf

- 1) ubezpieczenia obowiązkowe;
- 2) ubezpieczenia dobrowolne.

Do ubezpieczeń obowiązkowych można zaliczyć np. ubezpieczenia radców prawnych¹⁴, ubezpieczenie adwokatów¹⁵, ubezpieczenie architektów i inżynierów budownictwa¹⁶ itp. Cechą charakterystyczną tych ubezpieczeń jest określenie w przepisach prawa powszechnie obowiązującego szczegółowego zakresu ubezpieczenia, minimalnej sumy gwarancyjnej oraz ewentualnie innych kwestii.

Ubezpieczeniami dobrowolnymi są np. ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej członków organów spółek kapitałowych, zarządcy drogi publicznej, czy też ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego w transporcie międzynarodowym bądź krajowym.

4.2.2. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika

Przedmiotem ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika jest jego odpowiedzialność cywilna wynikająca z zarobkowego przewozu towarów w krajowym lub międzynarodowym transporcie drogowym na podstawie zawartych umów przewozu. Ochrona ubezpieczeniowa udzielana jest w granicach odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego określonej w odpowiednich przepisach prawa. W szczególności dotyczy to odpowiedzialności za szkody rzeczowe (utrata, ubytek lub uszkodzenie) w przewożonej przesyłce powstałe od przyjęcia jej do przewozu aż do jej wydania oraz szkody finansowe powstałe w wyniku opóźnienia w dostawie przesyłki.

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika zapewnia ochronę ubezpieczeniową tylko w odniesieniu do odpowiedzialności przewoźnika wynikającej z niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu. Nie chroni natomiast przewoźnika przed innymi ryzykami związanymi z działalnością – ryzykiem wyrządzenia deliktu, ryzykiem niewypłacalności kontrahentów, ryzykiem powstania nadzwyczajnych zobowiązań publicznoprawnych itp.

Ze względu na to, że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika ma charakter dobrowolny, brak jest jakichkolwiek powszechnie obowiązujących przepisów, które określałyby szczegółowe warunki tego ubezpieczenia. W związku z tym istnieje ogromna różnorodność ofert na rynku, a warunki ogólne ubezpieczeń ustalane są przez ubezpieczycieli bardzo często w taki sposób, że ochrona ubezpieczeniowa udzielana przewoźnikowi jest bardzo słaba. Przykładowo, zasadą jest wyłączenie ochrony ubezpieczeniowej w sytuacji, gdy szkoda wynikła z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa, wyłączenie odpowiedzialności za szkody wynikłe z rozboju (dla objęcia ochroną ubezpieczeniową niezbędne jest wynegocjowanie stosownej klauzuli dodatkowej), odpowiedzialności za szkody wynikłe z niepodstawienia pojazdu itp. Ponadto ubezpieczyciele ograniczają swoją odpowiedzialność także przez wprowadzanie fransyz, udziału własnego itp.

4.2.3. Wymóg minimalnej zdolności finansowej a ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika

4.2.3.1. Istota zdolności finansowej

Posiadanie odpowiedniej zdolności finansowej przez przewoźnika jest jednym z podstawowych wymogów wynikających z rozporządzenia nr 1071/2009. Przyczyny wprowadzenia tego wymogu

¹⁴ Por. art. 22⁷ ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o radcach prawnych (Dz. U. Nr 19, poz. 145 z późn. zm.).

¹⁵ Por. art. 8a ustawy z dnia 26 maja 1982 r. Prawo o adwokaturze (Dz. U. Nr 16, poz. 124 z późn. zm.).

¹⁶ Por. art. 6 ust. 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o samorządach zawodowych architektów, inżynierów budownictwa oraz urbanistów (Dz. U. z 2001 r. Nr 5, poz. 42 z późn. zm.).

zostały określone w preambule rozporządzenia. Zgodnie z motywem 10 preambuły „Przedsiębiorca transportu drogowego musi posiadać **minimalną zdolność finansową konieczną do zapewnienia właściwego rozpoczęcia działalności i należytego zarządzania**. Gwarancja bankowa lub ubezpieczenie od odpowiedzialności zawodowej może stanowić dla przedsiębiorców prosty i opłacalny ekonomicznie sposób wykazania zdolności finansowej”. Przepis art. 7 ust. 1 zd. 1 rozporządzenia wskazuje natomiast, że „w celu spełnienia wymogu określonego w art. 3 ust. 1 lit. c) przedsiębiorca musi być w stanie w każdym momencie roku finansowego **spełnić swoje zobowiązania finansowe**”. Nie ulega więc wątpliwości, że zgodnie z rozporządzeniem wymagana od przedsiębiorcy zdolność finansowa:

- 1) ma zapewniać właściwe rozpoczęcie działalności,
- 2) ma zapewniać należyte zarządzanie działalnością;
- 3) polega na możliwości spełniania przez przedsiębiorcę **wszelkich jego zobowiązań finansowych** w każdym momencie roku finansowego.

Tak rozumiana zdolność finansowa powinna być wykazywana, co do zasady, w sposób określony w art. 7 ust. 1.

4.2.3.2. Charakter odstępstwa

Trzeba podkreślić, że odstępstwo zawarte w art. 7 ust. 2 rozporządzenia nie zmienia sposobu rozumienia pojęcia „zdolność finansowa”, które nadal musi być interpretowane zgodnie z wymogami preambuły oraz art. 7 ust. 1 rozporządzenia. Odstępstwo odnosi się jedynie do dokumentowania zdolności finansowej. Wynika to wyraźnie z brzmienia art. 7 ust. 2 rozporządzenia, zgodnie z którym, „w drodze odstępstwa od ust. 1 właściwy organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca **wykazał swoją zdolność finansową (...)**”. W mojej opinii organ powinien jednak badać istnienie związku pomiędzy udzielonym zabezpieczeniem a zdolnością finansową, tzn. powinien ocenić, czy udzielone zabezpieczenie gwarantuje właściwe rozpoczęcie działalności i należyte zarządzanie nią, a w szczególności, czy zabezpiecza spełnienie przez przedsiębiorcę jego zobowiązań finansowych w każdym momencie roku finansowego.

Należy przy tym dodać, że przepis art. 7 ust. 2 rozporządzenia jako przepis wprowadzający wyjątek od reguły nie może być interpretowany rozszerzająco.

4.2.3.3. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej a jego zdolność finansowa

Jak wskazano powyżej ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, w takim kształcie w jakim funkcjonuje ono na polskim rynku ubezpieczeniowym, daje przewoźnikowi pewną ochronę na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania przez niego umowy przewozu. Poza zakresem tego ubezpieczenia pozostają natomiast takie ryzyka związane z działalnością przewoźnika jak np.:

- 1) ryzyko niewypłacalności kontrahentów;
- 2) ryzyko roszczeń pracowniczych;
- 3) ryzyko awarii pojazdów i innych urządzeń;
- 4) ryzyko wyrządzenia szkody w środowisku;
- 5) ryzyko wyrządzenia innych szkód w drodze deliktu.

Jak wynika z powyższego, ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika pozostaje jedynie w bardzo luźnym związku ze zdolnością finansową przewoźnika. Ubezpieczenie takie, o ile ubezpieczyciel rzeczywiście przejmie na siebie odpowiedzialność w granicach odpowiedzialności przewoźnika (czego nie spełniają ubezpieczenia oferowane na rynku), zapewnia przewoźnikowi jedynie ochronę na wypadek nienależytego wykonania lub niewykonania zobowiązań wynikających z

umowy przewozu. Jest to jedynie wąski wycinek odpowiedzialności przewoźnika. Posiadanie przez przewoźnika kapitału i rezerw w wysokości, o której mowa w art. 7 ust. 1 rozporządzenia, pozwala mu we własnym zakresie regulować zobowiązania z innych tytułów niż wynikające z niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu. Posiadanie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika nie daje takiego zapewnienia w najmniejszym stopniu.

Dodać przy tym należy, że w związku z różnorodnością ofert ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej przewoźnika oraz stosowanych przez ubezpieczycieli warunków ogólnych, stopień zabezpieczenia przewoźnika przed roszczeniami wynikającymi z niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu jest również bardzo zróżnicowany. Nie wydaje się możliwe, aby właściwy organ oceniał ogólne warunki ubezpieczenia i stwierdzał we własnym zakresie czy dają one przewoźnikowi należytą ochronę, czy też nie. W sytuacji, gdyby w przepisach prawa określono szczegółowe warunki takiego ubezpieczenia, mogłoby ono stanowić **jeden z elementów** wykazywania zdolności finansowej przez przewoźnika.

Uzyskanie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika jest z punktu widzenia przedsiębiorcy łatwe. Ubezpieczyciel nie bada zdolności finansowej, a składka ubezpieczenia jest stosunkowo niewysoka. Gdyby zatem uznać, że posiadanie takiego ubezpieczenia mogło być jedynym elementem wykazania zdolności finansowej przez przedsiębiorcę, wymóg posiadania zdolności finansowej stałby się iluzoryczny. Stałoby to w sprzeczności z celami rozporządzenia.

Co istotne, posiadanie przez przewoźnika zdolności finansowej ma chronić nie tylko jego, ale także jego kontrahentów oraz organy państwa. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika stwarza tylko pewną ochronę nadawcom towarów przewożonych przez przewoźnika. W żadnym stopniu nie zabezpiecza natomiast innych podmiotów – dostawców paliwa, kredytodawców, leasingodawców, innych przewoźników, którym przewoźnik podzleca wykonanie przewozów, pracowników przewoźnika itp. Ten argument również przemawia przeciwko uznaniu takiego ubezpieczenia za wystarczający sposób dokumentowania zdolności finansowej.

Odmienne ocenić należy możliwość wykazania zdolności finansowej za pomocą gwarancji bankowej. Po pierwsze, uzyskanie takiej gwarancji wiąże się zawsze z badaniem przez bank zdolności kredytowej wnioskodawcy oraz udzieleniem przez przedsiębiorcę odpowiedniego zabezpieczenia, a zatem samo ustanowienie gwarancji poświadczaloby dobrą sytuację finansową przewoźnika. Po drugie, gwarancja bankowa ma charakter samodzielny i abstrakcyjny – mogłaby ona więc zabezpieczać wszelkie zobowiązania przewoźnika. Oczywiście odmienną i złożoną kwestią jest sposób ustanowienia takiej gwarancji i określenie jej beneficjenta – kwestia ta pozostaje jednak poza zakresem niniejszej opinii.


4.2.3.4. Wymóg złożenia solidarnej gwarancji a ubezpieczenie jako sposób wykazania zdolności finansowej

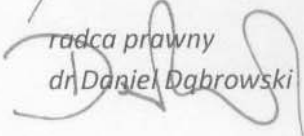
Należy zwrócić uwagę, że z art. 7 ust. 2 rozporządzenia wynika, że bank lub instytucja finansowa (w tym przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe) muszą składać „**solidarną gwarancję za przedsiębiorstwo**” (ang. „joint and several guarantee for the undertaking”, fr. „caution solidaire de l'entreprise”). Jest niewątpliwe, że ubezpieczyciel (odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, czy też jakkolwiek inny) nie składa gwarancji za przedsiębiorstwo. Instytucje ubezpieczenia oraz gwarancji są instytucjami odrębnymi o całkiem odmiennej regulacji prawnej i funkcji. Z brzmienia tego przepisu nie można jednak wyciągać wniosków, które eliminowałyby w ogóle ubezpieczenie jako sposób wykazania zdolności finansowej. Przepis art. 7 ust. 2 rozporządzenia (podobnie jak motyw 10 preambuły) wyraźnie wskazuje ubezpieczenie jako samodzielny sposób wykazania zdolności

finansowej. Należy więc przyjąć, że użycie sformułowania „gwarancję za przedsiębiorstwo” jest raczej nieścisłością językową, a odwołanie do funkcjonalnych metod wykładni, prowadzi do wniosku, że w przypadku ubezpieczenia, konieczne jest aby z umowy ubezpieczenia wynikało **udzielenie ochrony ubezpieczeniowej** na kwoty wskazane w art. 7 ust. 1 rozporządzenia. Musi to być jednak ochrona ubezpieczeniowa zdolności finansowej przedsiębiorcy, a nie tylko w zakresie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika za szkody wyrządzone przy wykonywaniu umowy przewozu. Wydaje się, że tak należy rozumieć wzmiankę o ubezpieczeniu odpowiedzialności zawodowej zawartą w motywie 10 preambuły do rozporządzenia.

5. Podsumowanie

Mając na uwadze powyższe, uważam że posiadanie przez przedsiębiorcę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego w takiej formie, w jakiej funkcjonuje ono obecnie na rynku ubezpieczeniowym w Polsce, nie jest wystarczające dla spełnienia przez niego wymogu posiadania należytej zdolności finansowej, o którym mowa w art. 3 ust. 1 lit. c rozporządzenia nr 1071/2009. Ubezpieczenie takie zabezpiecza przewoźnika (oraz jego kontrahentów) jedynie w niewielkim stopniu i tylko przed skutkami niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu. Zdolność finansowa, o której mowa w rozporządzeniu polegać ma na możliwości spełniania przez przewoźnika w każdym momencie roku finansowego wszelkich zobowiązań finansowych.


radca prawny
dr Krzysztof Wesolowski


radca prawny
dr Daniel Dąbrowski

NOTA O AUTORACH

dr Krzysztof Wesołowski – radca prawny, absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Gdańskiego (1984 r.), na którym obronił także pracę doktorską (1992 r.). Odbił również sześciomiesięczny staż na Uniwersytecie w Antwerpii oraz ukończył studium podyplomowe z zakresu prawa Unii Europejskiej na Uniwersytecie Adama Mickiewicza w Poznaniu. Zawód radcy prawnego wykonuje od 1989 r., przy czym od 2005 r. także w ramach spółki Ambrożuk, Dąbrowski, Wesołowski – Radcowie prawni Sp.p. Niezależnie od tego, pracuje na Uniwersytecie Szczecińskim w Katedrze Prawa Gospodarczego i Ubezpieczeń. Jest autorem kilkudziesięciu prac głównie z zakresu prawa przewozowego wśród których znajdują się także pozycje książkowe m. in. *Komentarz do Konwencji o Umowie Międzynarodowego Przewozu Drogowego CMR*, monografia pt. *Odpowiedzialność przewoźnika za szkody w świetle ustawy Prawo przewozowe*, podręczniki *Elementy prawa i Prawo gospodarcze*. Jest także współautorem (razem z prof. Władysławem Górskim) *Komentarza do przepisów o umowie przewozu i spedycji (Kodeks cywilny – Prawo przewozowe – CMR)* (Wydawnictwo ODDK 2006, 2009).

dr Daniel Dąbrowski – radca prawny, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego (2000 r.). Tytuł radcy prawnego uzyskał w roku 2004, od 2005 r. jest partnerem w spółce Ambrożuk, Dąbrowski, Wesołowski – Radcowie prawni Sp.p. W roku 2009 obronił doktorat z zakresu prawa spółek na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Specjalizuje się w prawie spółek oraz prawie umów gospodarczych. Interesuje się również prawem przewozowym. Pracownik naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego. Autor publikacji naukowych, w szczególności z zakresu prawa spółek, w tym monografii *Nabywanie akcji własnych przez spółkę akcyjną* (Wolters Kluwer 2010).