

CO ZROBIĆ, BY TRANSPORT BYŁ OPŁACALNY?

PARTNER GŁÓWNY



Transics

PROGNOZA STAWEK W TRANSPORCIE

Za nami rok wzrostów,
jaki będzie kolejny?

KUPNO CZY LEASING?

Przewoźnicy nie mają wątpliwości

WYWIAD:

Ich nowatorski system może być
remedium na brak kierowców

OPTYMALIZACJA PLANOWANIA TRAS

z pomocą systemu TMS



CZYTELNICY

DZIĘKUJEMY, ŻE JESTEŚCIE Z NAMI!

38,6
mln

ODSŁON ARTYKUŁÓW
W CIĄGU ROKU (2021)

1,04
mln

ŚREDNIO CZYTELNIKÓW
W MIESIĄCU

9,5
tys.

PUBLIKACJI W ROKU
(2021)

550
tys.

FANÓW W MEDIACH
SPOŁECZNOŚCIOWYCH

7

WERSJI JĘZYKOWYCH
(PL, DE, EN, RO, RU, HU, LT)



Dorota Ziemkowska
redaktor naczelna

W najnowszym wydaniu „Magazynu Menedżerów Transportu” przyglądamy się jednemu z największych wyzwań branży transportowej – opłacalności prowadzenia biznesu. Media, nie tylko branżowe, stale informują, że marże przewoźników są minimalne, a specyfika rynku wymaga od przedsiębiorców nie tylko troszczenia się o własną płynność finansową, ale i partnerów. Pandemia okazała się w tej kwestii kolejnym wyzwaniem dla branży.

To wszystko każdy działający w branży TSL menedżer jednak wie. Najważniejsze jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie co zrobić, by transport był opłacalny i by polscy przewoźnicy w dalszym ciągu byli liderami transportu międzynarodowego w UE.

Staramy się tę odpowiedź znaleźć. Analizujemy główne wskaźniki rentowności i omawiamy zasady szacowania kosztów transportu w przedsiębiorstwie. Podpowiadamy przy tym, jak kształtować stawki, poprawiać płynność finansową, motywować pracowników i w jakie rozwiązania automatyzujące pracę inwestować. Cieszę się, że znów na naszych łamach udało się zebrać ekspertów i praktyków z branży, którzy wespół z redakcją starają się znaleźć odpowiedzi na nurtujące czytelników pytania.

Jak zawsze bowiem, nasz „Magazyn” ma nie tylko opisywać rzeczywistość, ale również, a może przede wszystkim – kształtować ją z myślą o poprawie środowiska biznesowego, w którym działają przewoźnicy.

WYDAWCA

Trans.INFO
ul. Raclawicka 2-4
53-146 Wrocław, Polska
tel: +48 71 734 17 00
fax: +48 71 722 01 22

REDAKTOR NACZELNA

Dorota Ziemkowska
e-mail: dziemkowska@trans.info
telefon: 71 73 -33-780
[LinkedIn](#)

DZIAŁ PROMOCJI I REKLAMY

Agata Tomczak
Key Account Manager
e-mail: atomczak@trans.info
telefon: +48 789 396 213
[LinkedIn](#)

ZESPÓŁ:

Greg Gowans
Natalia Janiszewska
Robert Łubiński
Hanna Okólska
Michał Pakulniewicz
Małgorzata Sotkowska
Bartosz Wawryszuk



SPIS TREŚCI

Tematy numeru

- 6** Prognoza stawek w trasporcie.
Za nami rok wzrostów, kolejny zapowiada się podobnie
- 10** Pakiet Mobilności - od lutego koszty ponoszone przez przewoźników wzrosną o kilkadziesiąt procent
- 14** Prognoza paliwowa na 2022 r.
Czy 6 zł na pylonach stacji to widok na dłużej?
- 16** Oszczędności na kierowcach i paliwie.
Transportowi giganci zdradzają, jak sobie z tym radzą
- 20** Leasing czy zakup ciężarówek?
Przewoźnicy nie mają wątpliwości, co wybrać
- 22** Strategie walutowe przewoźników
jako odpowiedź na wyzwania rynku
- 27** Polski Ład.
Najważniejsze zmiany dla przedsiębiorców od 2022 r.

Zarządzanie

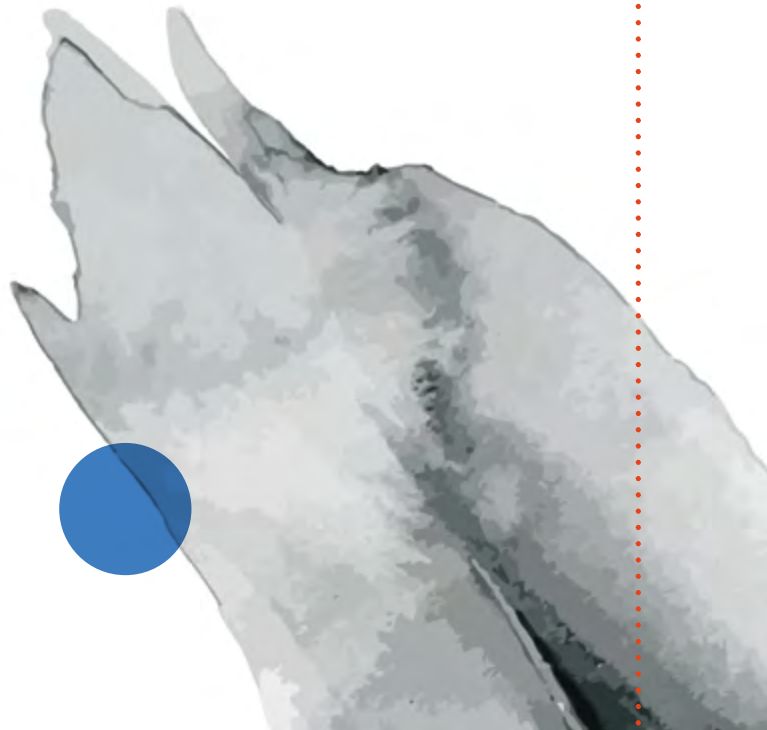
- 33** Koszty paliw w firmie transportowej.
Jak telematyka pozwala je ograniczyć?
- 35** **WYWIAD:** Ich nowatorski system może być remedium na brak kierowców.
Dostali miliony na dalszy rozwój
- 39** Pakiet Mobilności dla przewoźników do 3,5 t.
Największe wyzwania
- 41** Odblokuj swoją kartę na czas tankowania!
DKV z nowatorskim pomysłem na zabezpieczenie transakcji
- 42** **WYWIAD:** "Jesteśmy pozostawieni sami sobie"
SzeF IVECO POLAND gorzko o tym, jak państwo wspiera rozwój stacji tankowania LNG
- 46** Jak osiągnąć skokowy wzrost rentowności działalności transportowej?
- 48** **WYWIAD:** Statek na energię z baterii?
Pierwszy popłynął. Jak to zmieni transport towarów?
- 52** Rentowność bez danych niemożliwa – skąd je brać?
- 54** Motywacja pracowników w dobie pandemii.
W co warto inwestować?
- 57** TruETA: Trimble wprowadza szacowany czas przybycia
na wyższy poziom w Europie
- 60** 5 sposobów na optymalizację tras, zwiększenie wydajności
i minimalizację ryzyka

Prawo i finanse

- 63** Wynagrodzenie urlopowe w górę.
W 2022 r. zapłacisz kierowcy nawet 3 razy więcej
- 66** Opłaty e-TOLL obowiązują wszystkich
- 68** Nielegalni imigranci w chłodni –
kto odpowie za uszkodzone ciastka?
- 72** Telematyka w naczepach.
Przedsiębiorcy dostrzegli, jak wiele możliwości daje to rozwiązanie
- 74** Jaki model współpracy z prawnikiem wybrać,
by zapewnić firmie efektywną obsługę prawną?
- 78** Pakiet Mobilności 2022
– Work Time Management zyska
na jeszcze większym znaczeniu
- 79** Neutralizacja CMR – praktyka popularna, lecz...
Nie zgodna z prawem!

Łańcuchy dostaw

- 83** **WYWIAD:** Prowadzisz firmę w branży TSL?
Zobacz, jak generować oszczędności dzięki
zastosowaniu nowoczesnych technologii
- 86** **WYWIAD:** Czy *visibility* jest rzeczywiście stosowane?
Raben podaje, czego oczekuje od podwykonawców
i jaki procent aut śledzi
- 91** **WYWIAD:** Opiaczność transportu spędza sen z powiek.
Czasem jednak jedne trasy muszą się kredytować
kosztem innych





Tematy numeru

- 6** Prognoza stawek w trasporcie.
Za nami rok wzrostów, kolejny zapowiada się podobnie
- 10** Pakiet Mobilności - od lutego koszty ponoszone przez przewoźników wzrosną o kilkadziesiąt procent
- 14** Prognoza paliwowa na 2022 r.
Czy 6 zł na pylonach stacji to widok na dłużej?
- 16** Oszczędności na kierowcach i paliwie.
Transportowi giganci zdradzają, jak sobie z tym radzą
- 20** Leasing czy zakup ciężarówek?
Przewoźnicy nie mają wątpliwości, co wybrać
- 22** Strategie walutowe przewoźników jako odpowiedź na wyzwania rynku
- 27** Polski Ład.
Najważniejsze zmiany dla przedsiębiorców od 2022 r.

PROGNOZA STAWEK W TRANSPORCIE. ZA NAMI ROK WZROSTÓW, KOLEJNY ZAPOWIADA SIĘ PODOBNI

Po szalonym ożywieniu polockdownowym w sektorze transportowym, notowanym w II połowie 2020 r., ubiegły rok okazał się znacznie spokojniejszy. Mimo mniejszego popytu, indeks stawek za transport na wszystkich głównych trasach zagranicznych z naszego kraju rósł jednak konsekwentnie przez cały czas. I niewiele wskazuje, by w 2022 r. miało być taniej.

Dane, na których bazujemy, pochodzą z narzędzia Metrix, analizującego rynek spotowy transportu drogowego. Za indeksem popytu kryją się zrealizowane i niezrealizowane zapytania klientów. Wskaźniki podaży obliczane są na podstawie podjętych przez przewoźników negocjacji odnośnie tych zapytań. Indeks stawek z kolei obliczany jest w oparciu o oferowane ceny za przewóz.

Analizowane przez nas trasy to najważniejsze kierunki eksportowe dla polskiej gospodarki w Europie, czyli: Niemcy, Niderlandy, Francja, Włochy, Czechy, Rosja oraz Wielka Brytania.

| Popyt bez szaleństw

Zacznijmy od analizy środowiska, w którym działała branża transportowa w ubiegłym roku. Zapotrzebowanie na transport na głównych trasach eksportowych z naszego kraju w większości przypadków w 2021 r. uplasowało się na niższym poziomie niż w pandemicznym 2020 r. Ubiegły rok, mimo poważnej sytuacji pandemicznej na wiosnę, nie był dotknięty przez surowe lockdowny i znaczny spadek aktywności gospodarczej. Owszem, II kwartał 2021 r. był pod względem zapotrzebowania na transport słabszy niż I kwartał, niemniej jednak nadal indeks popytu znajdował się na dużo wyższym poziomie niż w analogicznym okresie 2020 r. i nie zaliczył na większości tras dramatycznych spadków. Co więcej, wzrosty wskaźników nie były tak gwałtowne, jak w poprzednim sezonie.

III kwartał, a w szczególności IV kwartał 2021 roku, tradycyjnie cechowały się najwyższymi wynikami indeksu popytu, niemniej jednak wskaźniki znajdowały się znacznie poniżej poziomów z analogicznych okresów 2020 r.

Widać to chociażby na przykładzie transportu do Niemiec.

Odczyty dotyczące popytu za dwa ostatnie kwartały 2021 roku wyniosły odpowiednio 97 pkt. i 100 pkt., czyli znacznie poniżej 175 pkt. i 193 pkt. notowanych w analogicznych kwartałach 2020 r.

Na szczególną uwagę zasługuje *casus* Wielkiej Brytanii. Kierunek ten w wyniku Brexitu stracił znacznie na atrakcyjności, a kontrole na granicy z Unią Europejską plus bardzo surowe wymogi pandemiczne sprawiły, że kierowcy zaczęli unikać trasy na Wyspy, zwłaszcza, że rosnące stawki na Starym Kontynencie gwarantowały zarobek w innych krajach.

W efekcie odczyty indeksu dla tej trasy były znacznie poniżej wyników dla innych kierunków. Dość powiedzieć, że w IV kw. 2021 r. indeks popytu sięgnął dla trasy UE-Wielka Brytania 75 pkt., w porównaniu do 262 pkt. w ostatnim kwartale 2020 r., kiedy importerzy brytyjscy w panice gromadzili zapasy przed Brexitem.

Mediana indeksu popytu na transport dla pojazdów > 16 t (dane w pkt.)

| | I KW. 2020 R. | II KW. 2020 R. | III KW. 2020 R. | IV KW. 2020 R. | I KW. 2021 R. | II KW. 2021 R. | III KW. 2021 R. | IV KW. 2021 R. |
|------------------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|
| POLSKA-NIEMCY | 119 | 65 | 175 | 193 | 92 | 89 | 97 | 100 |
| POLSKA-NIDERLANDY | 108 | 54 | 180 | 237 | 111 | 107 | 122 | 122 |
| POLSKA-CZECZY | 160 | 61 | 130 | 160 | 92 | 100 | 103 | 121 |
| POLSKA-WŁOCHY | 124 | 38 | 162 | 203 | 95 | 89 | 112 | 164 |
| POLSKA-FRANCJA | 108 | 29 | 201 | 153 | 92 | 85 | 95 | 95 |
| POLSKA-ROSLA | 112 | 45 | 95 | 171 | 99 | 93 | 51 | 155 |
| POLSKA-WIELKA BRYTANIA | 74 | 45 | 182 | 262 | 84 | 56 | 64 | 75 |

Źródło: metrix.trans.info

Większa dostępność

Dostępność transportu w 2021 r. na wszystkich głównych trasach eksportowych była na wyższym poziomie, niż rok wcześniej, kiedy rekordowy popyt na usługi transportowe szczególnie w drugiej połowie roku sprawił, iż większość pojazdów była cały czas w ruchu.

W 2021 r. skala wykorzystania dostępnej floty była już mniejsza z uwagi na to, że zapotrzebowanie na transport nie osiągnęło takich poziomów, jak w ciągu poprzednich 12 miesięcy. Indeks dostępnych mocy przewozowych nierzadko był więc w zeszłym roku o kilkadziesiąt pkt. wyższy niż w pandemicznym 2020 r.

Chociażby w Niemczech w ostatnim kwartale 2021 r. podaż wyniosła 100 pkt. i była aż dwukrotnie wyższa niż w IV kw. 2020 r. (52 pkt.). Duże różnice w indeksie dostępności transportu rok do roku pojawiły się także w Rosji (106 pkt. do 64 pkt.), Wielkiej Brytanii (107 pkt. do 68 pkt.), Włoszech (104 pkt. do 80 pkt.) i Niderlandach (121 pkt. do 76 pkt.).

Mediana indeksu podaży transportu dla pojazdów > 16 t (dane w pkt.)

| | I KW. 2020 R. | II KW. 2020 R. | III KW. 2020 R. | IV KW. 2020 R. | I KW. 2021 R. | II KW. 2021 R. | III KW. 2021 R. | IV KW. 2021 R. |
|------------------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|
| POLSKA-NIEMCY | 125 | 80 | 70 | 52 | 94 | 103 | 104 | 100 |
| POLSKA-NIDERLANDY | 111 | 65 | 85 | 76 | 101 | 118 | 108 | 121 |
| POLSKA-CZECZY | 123 | 77 | 72 | 63 | 89 | 98 | 95 | 93 |
| POLSKA-WŁOCHY | 118 | 45 | 88 | 80 | 92 | 116 | 115 | 104 |
| POLSKA-FRANCJA | 111 | 47 | 73 | 58 | 104 | 110 | 99 | 98 |
| POLSKA-ROSJA | 102 | 50 | 69 | 64 | 93 | 109 | 85 | 106 |
| POLSKA-WIELKA BRYTANIA | 107 | 66 | 78 | 68 | 92 | 94 | 94 | 107 |

Źródło: metrix.trans.info

Stawki oczywiście w górę

Rok 2021 przebiegał też pod znakiem galopujących stawek za usługi transportowe, co jest wyraźnie widoczne w odczytach omawianego indeksu. Praktycznie każdy kolejny kwartał następujący po okresie kwiecień-czerwiec 2020 r. cechował się wzrostem stawek. W ostatnim kwartale 2021 r. na wszystkich kierunkach indeks osiągnął najwyższe odczyty od ostatnich dwóch lat.

Postępujemy się ponownie przykładem trasy do Niemiec. O ile w najbardziej dotkniętym przez pandemię II kw. 2020 r. indeks stawek wyniósł dla tego kierunku 85 pkt., to w analogicznym okresie 2021 r. było to już 110 pkt., by na koniec ub.r. osiągnąć 124 pkt.

Podobne skoki pomiędzy II kw. 2020 r. a IV kw. 2021 r. notowano na większości tras – jak np. do Francji

(z 87 pkt. na 122 pkt.), Niderlandów (90 pkt. i 123 pkt.) czy Wielkiej Brytanii (89 pkt. na 132 pkt.).

Przyczyn tego stanu rzeczy jest kilka. W czasach galopującej inflacji usługi transportowo-logistyczne są tą dziedziną gospodarki, która cechuje się najwyższym wzrostem cen rok do roku (w listopadzie 2021 r. było to już 24 proc.). Wiąże się to przede wszystkim z dynamicznym skokiem cen paliw na jesieni 2021 r., jednak nawet bez tego czynnika trudno by było uniknąć drożących usług transportowych, choćby ze względu na niedobór kierowców na Starym Kontynencie.

W Europie brakuje łącznie ok. 400 tys. truckerów, z czego aż 140 tys. w Polsce, według danych Transport Intelligence. Brak rąk do pracy oraz groźba emigracji polskich kierowców, przy wysokim zapotrzebowaniu na usługi transportowe sprawiły, że wynagrodzenia osób pracujących za kierownicą ciężkich pojazdów poszły w górę. To jednak oznacza większe koszty dla przewoźników, którzy następnie przerzucają je na swoich klientów.

W przypadku Wielkiej Brytanii do głosu dochodzi również koszt związany z wydłużeniem się czasu podróży przez administracyjne wymogi na granicach i obostrzenia pandemiczne. W efekcie ani zapotrzebowanie na transport na tym kierunku, ani podaż dostępnych mocy nie są na zbyt wysokich poziomach.

Mediana indeksu stawek za transport dla pojazdów > 16 t (dane w pkt.)

| | I KW. 2020 R. | II KW. 2020 R. | III KW. 2020 R. | IV KW. 2020 R. | I KW. 2021 R. | II KW. 2021 R. | III KW. 2021 R. | IV KW. 2021 R. |
|------------------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|
| POLSKA-NIEMCY | 96 | 85 | 108 | 114 | 99 | 110 | 118 | 124 |
| POLSKA-NIDERLANDY | 96 | 90 | 105 | 113 | 108 | 111 | 119 | 123 |
| POLSKA-CZECZY | 93 | 86 | 101 | 96 | 97 | 105 | 114 | 121 |
| POLSKA-WŁOCHY | 101 | 89 | 99 | 111 | 100 | 104 | 104 | 107 |
| POLSKA-FRANCJA | 96 | 87 | 108 | 112 | 108 | 110 | 118 | 122 |
| POLSKA-ROSJA | 90 | 74 | 88 | 117 | 100 | 104 | 95 | 126 |
| POLSKA-WIELKA BRYTANIA | 96 | 89 | 106 | 117 | 121 | 118 | 124 | 132 |

Źródło: metrix.trans.info

Taniej dużo nie będzie

Jeśli chodzi o najbliższe miesiące, to zapotrzebowanie na transport powinno utrzymywać się na zbliżonym do ostatnich kwartałów poziomie. Niektóre dane prognozują jednak zmiany. Ostatnie odczyty indeksu PMI w strefie euro wskazują na pewne wyhamowanie wzrostu przemysłu w strefie euro, to zaś może na dłuższą metę negatywnie wpłynąć na zapotrzebowanie na usługi transportowe oraz podzespoły i surowce z Polski.

Co do stawek za transport, załadowcy nie mogą liczyć na gwałtowne spadki. Główna bolączka sektora w postaci braku kierowców nie zniknie i wszystko wskazuje na to, że załadowcom przyjdzie rywalizować o dostępne moce przewozowe, co automatycznie prowadzi będzie do wzrostu cen.

Mimo tarczy antyinflacyjnej i chwilowego wstrzymania wzrostu cen paliw, nadal wiele czynników sprzyjać będzie wzrostowi cen za transport. Mowa chociażby o ciągłych problemach z dostępnością nowych pojazdów, na które trzeba czekać miesiącami, w związku z brakiem półprzewodników i zastojami w europejskich fabrykach. Dla przewoźników oznacza to wyższe koszty i podnoszenie cen, co z kolei dla małych firm transportowych oznaczać będzie mniejszą konkurencyjność na rynku.

Autor: Michał Pakulniewicz, analityk Trans.INFO



Szymon Knychalski

dyrektor marketingu Trans.eu Group

W ostatnich latach miał miejsce bardzo duży postęp w świadomym wykorzystywaniu danych. Nie nastąpił niestety podobny wzrost zaufania do udostępniania danych, a to warunek konieczny wejścia w erę cyfrowej, wydajnej logistyki. Gdy analizujemy tylko informacje o własnych działaniach, widzimy wąski wycinek sytuacji, nie możemy porównać się do otoczenia, nie możemy z wyprzedzeniem reagować na wahania stawek czy popytu/podaży. Dlatego wybierając platformę logistyczną warto szukać takiej, która daje dostęp do raportów o sytuacji rynkowej czy możliwość predykcji stawek w czasie rzeczywistym.

Większe zyski na Twoich trasach!

Załącz konto na Trans.eu i rozwijaj
swój biznes na swoich warunkach.



Jedyna giełda
transportowa
z dostępem mobilnym



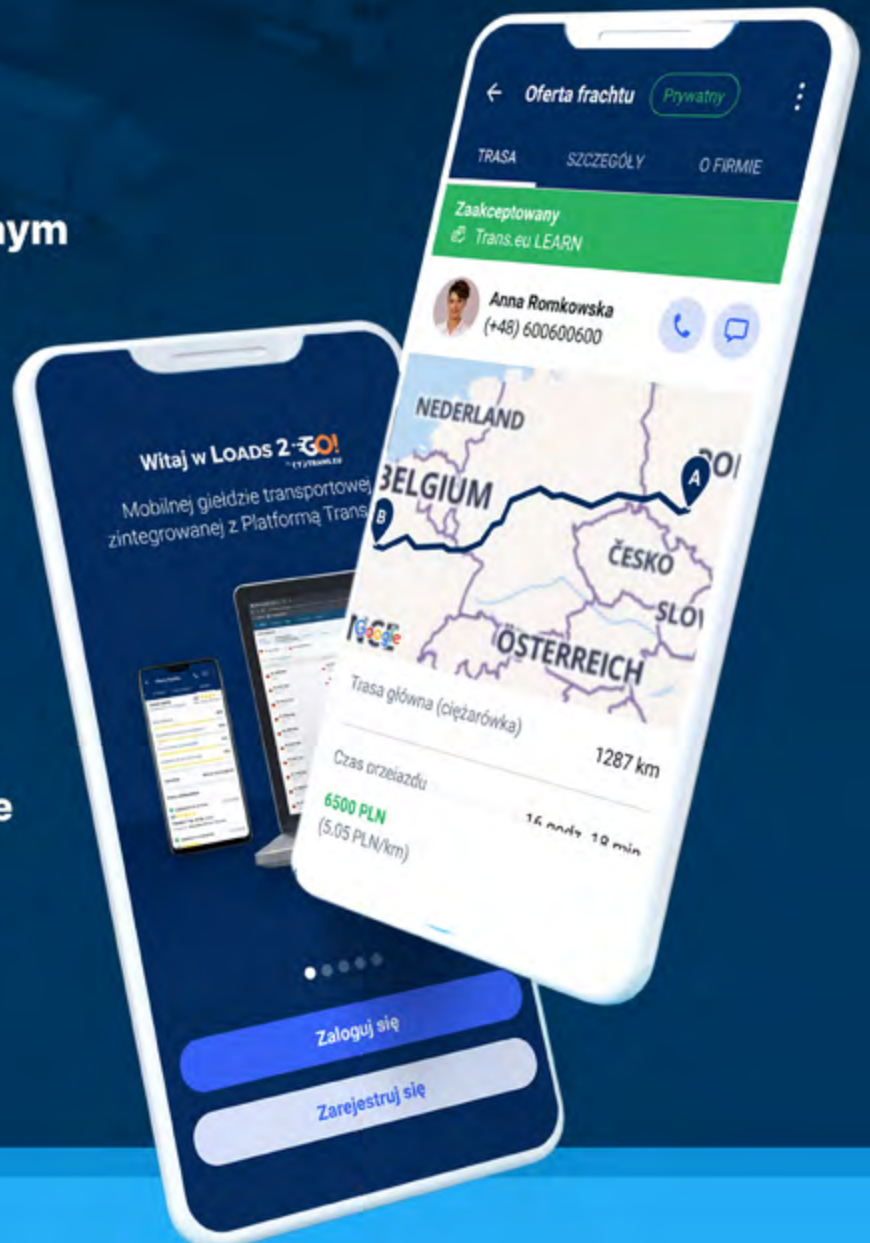
**Ładunki jakich
szukasz** -
na załadunek,
doładunek i powrót



Płatności za kurs
w **30 minut!**



Łatwe **wyszukiwanie
ofert po trasach**
i szybkie negocjacje
stawek



PAKIET MOBILNOŚCI –

OD LUTEGO KOSZTY PONOSZONE PRZEZ PRZEWOŹNIKÓW WZROSŁĄ O KILKADZIESIĄT PROCENT



Koszty pracownicze pójdą w górę o ok. 20 proc., jeśli wejdą w życie zaprezentowane w październiku przepisy krajowe dotyczące wynagrodzeń kierowców. A to nie wszystko – Pakiet Mobilności wiele zmienia – wprowadza obowiązkowy powrót kierowcy do bazy, „zamraża” ciężarówki. Branża od dawna szacuje, jak wpłynie to na rentowność przedsiębiorstw. Niestety, nie są to łatwe ani wesołe rachunki.

Zacznijmy od rzeczy teoretycznie najprostszej, czyli od wynagrodzeń kierowców. To, że polskie przepisy ich dotyczące muszą się zmienić, nie ulega wątpliwości.

– Od 2 lutego 2022 r. zaczną obowiązywać przepisy krajowe w innych państwach Unii Europejskiej, wydane na podstawie *lex specialis* oraz zmienionej dyrektywy o pracownikach delegowanych, którą wdraża w transporcie towarów Pakiet Mobilności. Spowodują, że nasz dotychczasowy model wynagrodzenia, związany z podróżą służbową, nie tylko stałby się nieopłacalny, ale generowałby znacznie większe koszty pracy, niż te, które ponosić będą przewoźnicy z najbogatszych krajów Wspólnoty, np. z Francji, Niderlandów lub Niemiec – przypomina Maciej Wroński, prezes związku Transport i Logistyka Polska.

Z przepisów unijnych wynika bowiem obowiązek płacenia kierowcom już nie pensji minimalnej, ale takiej samej, jaką otrzymują ich koledzy po fachu w danym kraju.

– Nie możemy do tego wliczać ani złotówki wypłacanej pracownikom z tytułu diet i ryczałtów. Z drugiej strony z przepisów krajowych wynikałby obowiązek dalszego

wypłacania tego rodzaju dodatków, a to oznacza, że o tę kwotę bylibyśmy drożsi od francuskich lub niemieckich konkurentów – tłumaczy Wroński.

Logiczne wydawało się więc, że należy zmienić przepisy krajowe. Polskie władze wiedziały o tym już dużo wcześniej, niezależnie od sytuacji dziejącej się w europejskich ławach. Już w 2016 r., kiedy Trybunał Konstytucyjny uznał, że kierowca nie może być w permanentnej podróży służbowej, wiadomo było, że należy zmienić model wynagrodzenia kierowców.

By dwa razy nie pracować nad tym samym, czekano jednak na efekt prac europosłów. Jaki jest – wiemy od blisko dwóch lat, a w praktyce branża transportowa odczuje to w lutym 2022 r.

W drugiej połowie ubiegłego roku polski rząd zaczął prezentować swoje pomysły. Pierwsze oznaczały wyraźny wzrost kosztów ponoszonych przez przewoźników, bo nawet o 30–40 proc. Kolejne okazały się jednak dużo bardziej strawne dla przewoźników. Wzrostu kosztów, oczywiście, nie udało się uniknąć, eksperci nie mają

jednak wątpliwości, że jest to najlepsze rozwiązanie do wprowadzenia w obecnie działającym systemie prawnym.

| Lżej, ale w górę

Ministerstwo Infrastruktury zaproponowało, żeby kierowca w ruchu międzynarodowym nie był w podróży służbowej, ale równocześnie by można było w stosunku do niego stosować te same rozwiązania, jakich używa się np. wobec pracowników sektora budowlanego, wysyłanych czasowo do pracy w innym kraju. – A więc pracodawca ma możliwość odliczenia od podstawy oskładkowania równowartości wysokości diet, które obowiązują na terytorium danego kraju – tłumaczy Piotr Mikiel, dyrektor Departamentu Transportu w Zrzeszeniu Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce.

– Jest jednak warunek. Przychód kierowcy musi wynosić równowartość średniego wynagrodzenia, które jest corocznie określane przez resort pracy dla osób pracujących za granicą. W przyszłym roku ma to być 5900 zł. Jeśli przychód przekracza tę wartość, pracodawca może od niego odliczyć diety do wspomnianej kwoty 5900 zł – dodaje.

Dla przewoźnika korzyść jest wyraźna. Składek nie będzie bowiem musiał płacić od pełnego przychodu netto kierowcy, który dziś waha się od 7 tys. do nawet 9 tys. zł. Co więcej, jeśli chodzi o obliczanie podstawy odpodatkowania, to będzie można odejmować od kwoty brutto 30 proc. wysokości diet.

Tym niemniej przedstawiciele branży transportowej nie mają wątpliwości, że koszty pracownicze i tak pójdą w górę. – Szacujemy, że przy takim rozwiązaniu do około 20 proc. – podaje Mikiel.

| „Już nic nie wymyślimy”

To jednak nie wszystko. Zmiany wprowadzone przez europostów zawierają i kolejne rozwiązania, wpływające na kondycję finansową firm transportowych. To np. obowiązkowy powrót ciężarówki i kierowcy do bazy firmy oraz zakaz odpoczynku w kabinie. O ile dokładnie wzrosną przez to koszty przewoźników – tego nikt dziś nie podejmuje się oszacować. Nie ma jednak wątpliwości, że dla organizacji i opłacalności transportu będzie to rewolucja.

– Spójrzmy na sam obowiązkowy powrót ciężarówek, czyli coś, z czym do tej pory branża się nie stykała. Na pewno rozpocznie się walka o ładunki, bo nikt nie będzie chciał wracać na pusto. Przewoźnicy od jakiegoś czasu nam sygnalizują, że spodziewają się w związku z tym spadku stawek za przewóz tzw. ładunków powrotnych. Rynek natychmiast się przecież orientuje, że nikomu nie będzie się opłacało wracać bez towaru, weźmie go więc nawet za parę groszy – wskazuje Piotr Mikiel.

Powrót na pusto lub po niskich stawkach trzeba będzie, oczywiście, uwzględnić w kosztach. Są jednak i bariery, które, jak zauważają przedstawiciele przewoźników, trudno będzie zrównoważyć kosztowo.

– Jeśli mówimy o ograniczeniach w kabotażu i okresie *cooling off*, to nie ma znaczenia, jakie stawki będą na rynku. My po prostu nie będziemy w stanie danym pojazdem świadczyć usług w określonym czasie – zauważa Maciej Wroński.

Dziś przewoźnicy z krajów takich jak Polska mocno stawiają na efektywność transportu. – Przy przewozach dwustronnych, czyli np. na trasie Poznań – Hamburg, gdy w Hamburgu nie mamy towaru powrotnego, znajdujemy go w Brandenburgii. Wieziemy tam jeden ładunek, bierzemy do Polski kolejny. Uzupełniamy więc kurs kabotażem i tego typu rozwiązania stosowaliśmy cyklicznie. Po zmianach, po wyczerpaniu limitu 3 operacji w 7 dni, złapie nas okres „zamrożenia” pojazdu. I nic już nie wymyślimy – dodaje.

| Mali są potrzebni

Nowe rozwiązania na niektórych wymuszają być może radykalne zmiany. – Polscy przewoźnicy, wykonujący specyficzne przewozy specjalistycznym sprzętem, w wielu przypadkach mają dziś praktycznie wyłącznie zlecenia na europejskim, nie krajowym rynku. Bywa, że na polski nawet specjalnie nie zajeżdżają. Jeśli obowiązywać będzie wykładnia nowego prawa, wymagająca, by większa część przewozów była wykonywana z państwa, w którym jest siedziba przedsiębiorstwa, firmy takie nie będą miały innego wyjścia, niż zmienić lokalizację i przenieść się na Zachód – tłumaczy prezes TLP.

To już się dzieje. Piotr Mikiel przyznaje, że do ZMPD wpływało pod koniec ubiegłego roku sporo zapytań od przewoźników, zainteresowanych otwarciem działalności np. w Niemczech. – Tam można dostać realne wsparcie od państwa, np. dofinansowanie do zakupu opon, a co więcej, działając stamtąd nie będzie się narażonym na limit operacji kabotażowych... Nic dziwnego, że niemała grupa przedsiębiorców bada ten rynek – przyznaje przedstawiciel ZMPD.

Inni zaczynają myśleć lub już stawiać bazy eksploatacyjne z hotelami przy zachodniej granicy. Przykładem może być firma Hegelmann Poland, która buduje centrum operacyjne z zapleczem dla kierowców na działce o powierzchni 11,6 ha w powiecie zgorzeleckim, w woj. dolnośląskim.

– W Hegelmann Poland przygotowania do wdrożenia postanowień Pakietu Mobilności podejmujemy od dłuższego czasu i jesteśmy przekonani, że nie wpłyną one negatywnie na funkcjonowanie firmy, a pozwolą na podniesienie jakości pracy naszych kierowców. Powstanie Hegelmann Hub w Żarskiej Wsi ma więc nie tylko pomóc

nam dostosować się do nowych przepisów, to kolejny świadomy krok w kierunku rozwoju pakietu udogodnień dla naszych truckerów – przekonuje Fedir Yurkevych, CEO w Hegelmann Transporte.

Prezes Yurkevych przyznaje, że choć na ten moment „trudno jest oceniać realny wzrost kosztów dla firm wynikający z przepisów wprowadzonych przez Pakiet Mobilności”, to „można spotkać się z wyliczeniami ekspertów, które szacują średni wzrost kosztów zatrudnienia jednego kierowcy o 35 proc.”.

Tego typu rozwiązania wymagają jednak konkretnych pieniędzy. I kompetencji – dodaje Maciej Wroński. – Wiele ze zmian wprowadzanych przez Pakiet Mobilności wymaga zasobów ludzkich. Jeśli mamy przewoźnika, który sam zarządza swoim biznesem, to trudno wierzyć, że on temu podoła. Nie dlatego, że jest głupi, ale dlatego, że tu mowa o konieczności zatrudnienia specjalistów, znających rynki, po których się jeździ, orientujących się we wszystkich kwestiach regulacyjnych i w zagranicznych krajowych przepisach prawa pracy – tłumaczy. – Dużej firmie łatwiej będzie dostosować się do zmian pod względem finansowym i kadrowym, mała polegnie.

GORZEJ, że zdaniem Piotra Mikiela, wiele z małych firm przewozowych nie jest w stanie już dzisiaj wyliczyć kierowcy płacy minimalnej obowiązującej na terytoriach niektórych krajów UE, a co dopiero mówić o obowiązku wyliczania pełnego wynagrodzenia, w przypadku kierowców którzy za moment zostaną objęci zasadami delegowania. – Znaczna część stosuje strategię odsuwania problemu do pierwszego zdarzenia – przyznaje.

Niektórzy z przedstawicieli branży TSL nie mają więc wątpliwości, że szykuje się gigantyczna zmiana na rynku, jeśli mali przewoźnicy chcą utrzymać się na powierzchni. – Ja to nazywam koncentracją. W pojedynkę niewiele działają, cały czas ich marże będą zjadać spedycje, co przy rosnących kosztach może doprowadzić nawet do upadku. Muszą dogadać się z innymi małymi, założyć spółdzielnię lub konsorcjum, razem startować w przetargach, dostawać zlecenia z pierwszej ręki, zatrudniać kancelarię prawną – radzi Maciej Wroński.

– Bez tego będą padać. A są potrzebni, bez nich i duzi będą mieli problemy, bo przy szczytach zleceń podzlecają transport mniejszym. Nie będą mogli tego robić – wszyscy to odczuwamy – kwituje.

Autor: Dorota Ziemkowska



Marcin Łaszcz

operational team leader CEE,
Transics International B.V., ZF Group

Pakiet Mobilności na pewno wymusi konieczność gruntownej analizy czasu i miejsca wykonywania pracy przez kierowców. Niezbędne do tego będą dane z tachografu, przekroczenia granic (lokalizacja GPS) oraz integracja z systemami TMS (rodzaj wykonywanego transportu). Wszystkie te informacje dostarczane są przez zintegrowane systemy telematyczne i TMS, dodatkowo umożliwiające eksport danych do systemów rozliczających wynagrodzenia kierowców. Bez wykorzystania nowoczesnych narzędzi IT, pełna kontrola zgodności z przepisami będzie praktycznie niemożliwa. To kolejny dowód na to, że cyfryzacja wdrażana w firmach transportowych jest warunkiem koniecznym do utrzymania się na rynku.



Telematyka

TMS

Czas pracy
kierowców



Oprogramowanie
dla transportu

Szkolenia

Wsparcie
ekspertów

Stosuj się do zasad pakietu mobilności z Grupą Inelo

- ✓ Rozwiązania uwzględniające wszelkie najnowsze zmiany prawne, również te optymalizujące koszty pracownicze
- ✓ Narzędzia, które pozwolą wyliczyć wynagrodzenia w każdym europejskim kraju
- ✓ Wsparcie ekspertów



Szczegóły
inelo.pl/pakiet-mobilnosci/

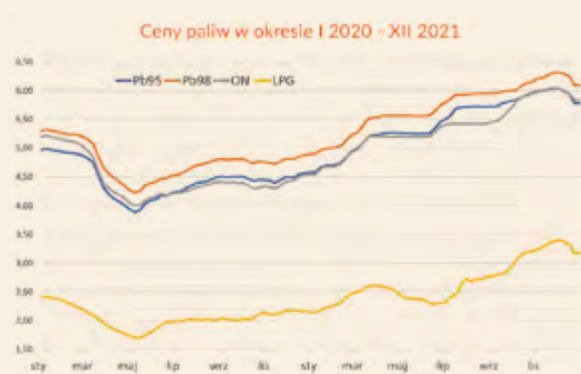




PROGNOZA PALIWOWA NA 2022 R. CZY 6 ZŁ NA PYLONACH STACJI TO WIDOK NA DŁUŻEJ?

Wyraźne odradzenie się gospodarki światowej po okresie pandemii wraz z ostrożnym podejściem krajów OPEC + do polityki wydobycia stały się dominującymi czynnikami kształtującymi ceny paliw na rynkach światowych. I o ile powrót gospodarki na ścieżkę wzrostu jest zjawiskiem pożądanym, o tyle wzrost cen surowców energetycznych i paliw napędza inflację.

Załamanie na rynku ropy naftowej, po ogłoszeniu pandemii na początku ubiegłego roku, doprowadziło do spadku cen benzyny i oleju napędowego na stacjach do poziomu 4 zł/l, a na części stacji poniżej 4 zł/l. Autogaz kosztował wówczas ok. 1,71 zł/l. Na tym wyjątkowo niskim poziomie ceny utrzymywały się około 4 tygodni. Kolejne redukcje wydobycia ropy naftowej przez sojusz OPEC+ ograniczyły spadki cen surowca, a ceny na rynku krajowym zaczęły rosnąć. Na przełomie listopada i grudnia 2021 roku ceny paliw w ujęciu nominalnym osiągnęły historyczne maksima. Średnie ceny paliw ukształtowały się na następującym poziomie dla: benzyny bezołowiowej 95 – 6,04 zł/l, bezołowiowej 98 – 6,32 zł/l, oleju napędowego – 6,05 zł/l i autogazu – 3,40 zł/l. Zmiany cen w okresie od stycznia 2020 do grudnia 2021 przedstawia wykres 1.



Źródło: dane BM Reflex

Warto jednak przypomnieć, że w całym 2021 roku ceny pozostawały na poziomie wyższym niż w poprzednim roku. Średnioroczne poziomy cen dla poszczególnych paliw w latach 2020 i 2021 przedstawia tabela poniżej.

| | rok 2020 | rok 2021 | zmiana zł/l | zmiana % |
|------|----------|----------|-------------|----------|
| Pb95 | 4,45 | 5,47 | 1,02 | 23% |
| Pb98 | 4,77 | 5,74 | 0,97 | 20% |
| ON | 4,47 | 5,39 | 0,92 | 21% |
| LPG | 2,05 | 2,69 | 0,64 | 31% |

Źródło: dane BM Reflex

Już na początku grudnia 2021 r. widać było, że miesiąc ten będzie w zasadzie jedynym miesiącem, kiedy ceny benzyny i oleju napędowego będą spadać. Przewidywaliśmy, że potanieje także autogaz, którego ceny spadały już wcześniej w okresie kwiecień–czerwiec, podczas gdy ceny benzyn i diesla pozostawały stabilne. Do tych obniżek przyczynił się wyraźny spadek hurtowych cen paliw w wyniku spadku cen ropy i umocnienia złotego, a także zapowiedź tarczy antyinflacyjnej.

W połowie grudnia zakładaliśmy, że z tytułu obniżenia akcyzy w III dekadzie tego miesiąca będzie to około 18 gr/l w przypadku benzyny, 10 groszy/l dla oleju napędowego i około 20 groszy/l autogazu. Po nowym roku w wyniku pełnego wprowadzenia rozwiązań w ramach tarczy możemy liczyć jeszcze dodatkowo na 5–7 groszy na litrze. Ostatecznie skala obniżek będzie zależała od poziomu cen ropy i paliw gotowych na rynku europejskim oraz kursu USD/PLN, czyli paliwa mogą stanąć bardziej lub mniej. Obniżenie podatków będzie oznaczało, że w cenie litra paliwa będzie ich odpowiednio mniej, ale należy pamiętać, że dla trwałego obniżenia cen na stacjach potrzebne będą tańsza ropa i silny złoty.

Do tej pory do ustalenia poziomu minimalnego w kraju uwzględniliśmy akcyzę i opłatę paliwową. Teraz obserwujemy nieco inne podejście i do spełnienia kryterium minimum unijnego uwzględniona zostanie opłata emisyjna. Warto wspomnieć, że podczas pierwszej prezentacji założeń tarczy antyinflacyjnej premier zapowiadał zaniechanie poboru opłaty emisyjnej, obok obniżenia akcyzy. W takiej sytuacji obniżka podatku akcyzowego w przypadku oleju napędowego byłaby niemożliwa do realizacji. Od 1 stycznia 2022 r. należałoby ją wręcz podnieść.

Co prawda, efekt końcowy dla konsumenta będzie podobny. Powrót podatków do poziomu sprzed 20 grudnia br. będzie oznaczał, że udział podatków w cenie paliwa wzrośnie, a co za tym idzie zapłacimy z tego powodu więcej, ale w ramach bieżącej sytuacji rynkowej.

Na rynku detalicznym będzie utrzymywała się silna presja na utrzymanie cen paliw na poziomie poniżej 6 zł/l benzyny bezołowiowej 95 i oleju napędowego. Będą temu sprzyjały uregulowania wprowadzane przez rząd w ramach tarczy

antyinflacyjnej 2.0. Od 1 lutego br. przez 6 miesięcy będą obowiązywały niższe stawki podatku VAT, w wyniku czego detaliczne ceny benzyny i oleju napędowego powinny spaść o około 70 groszy na litrze. Problem pojawi się w drugiej połowie roku, kiedy znikną preferencje wynikające w tarczy antyinflacyjnej. Przy prognozowanym wzroście cen ropy naftowej do poziomu 100 USD/bbl powrót do cen na stacjach powyżej 6 zł/l będzie nieunikniony.

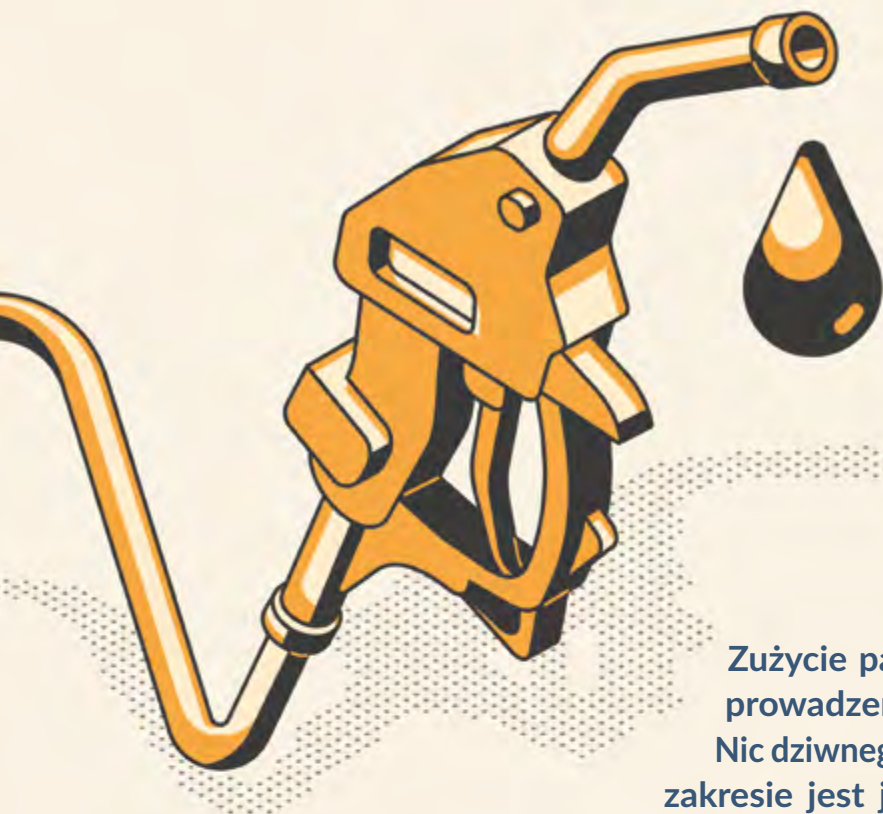
Na rynku widać dużą niepewność w związku z rozwojem aktualnej fali pandemii. Rynek czeka na szczegóły odnośnie wariantu koronawirusa Omikron i jego wpływu na wielkość popytu. Zdaniem WHO nowy wariant koronawirusa stanowi cały czas duże zagrożenie. Przed powrotem rynku do większych spadków wydaje się chronić wiara w dostosowawczą (w razie potrzeby) politykę OPEC+. Amerykańska EIA spodziewała się w połowie grudnia średnich cen ropy naftowej Brent w ostatnim miesiącu 2021 roku na poziomie 71 USD/bbl oraz 73 USD/bbl w I kwartale roku 2022. EIA zwracała przy tym uwagę, że nowy wariant koronawirusa zwiększa niepewność dla prognoz popytu na energię.

OPEC zgodnie z najnowszymi prognozami pozostaje optymistycznie nastawiony do popytowej strony rynku. Kartel utrzymał na niezmiennym poziomie 4,15 mln bbl/d prognozy tempa wzrostu światowej konsumpcji ropy naftowej w tym roku. Średnioroczny poziom konsumpcji ma osiągnąć 100,79 mln bbl/d. Jednocześnie OPEC zakłada utrzymanie większej zmienności cen ropy naftowej biorąc pod uwagę rozwój pandemii koronawirusa, presję inflacyjną i zakłócenia podaży ropy naftowej. W pierwszym kwartale tego roku popyt na ropę naftową OPEC ma spaść do 27,89 mln bbl/d czyli poziomu na jakim kształtowała się produkcja kartelu w grudniu. Zakładając jednak wzrost produkcji ropy naftowej w styczniu i lutym łącznie o 0,8 mln bbl/d można spodziewać się nadwyżki podaży ropy naftowej w I kwartale. OPEC jednak oczekuje systematycznego wzrostu zapotrzebowania na swoją ropę – w IV kwartale popyt ma wzrosnąć do 29,84 mln bbl/d, czyli będzie blisko 2 mln bbl/d wyższy w porównaniu z I kwartałem.

Czynnikiem, który w dalszym ciągu będzie wpływał na ceny ropy, będzie pogoda w okresie zimy, bo od warunków atmosferycznych będzie zależał popyt na paliwa grzewcze. A jak pamiętamy, z powodu niskich zapasów paliw opałowych, w tym gazu ziemnego, pod koniec 2021 r. ceny ropy gwałtownie rosy.

Autor: Urszula Cieślak, dyrektor Działu Prognoz i Analiz w BM Reflex sp. z o.o. sp. j.

REFLEX®



OSZCZĘDNOŚCI NA KIEROWCACH I PALIWIE.

TRANSPORTOWI GIGANCI ZDRADZAJĄ, JAK SOBIE Z TYM RADZĄ

Zużycie paliwa to nawet 30 proc. kosztów prowadzenia działalności przewozowej. Nic dziwnego, że pytanie o oszczędności w tym zakresie jest jednym z kluczowych w branży.

Szacunki to jedno, tankują jednak ostatecznie kierowcy. Jak nimi zarządzać, by transport był opłacalny, a przy okazji pracownik nie skarżył się na nadmiar inwigilacji – zdradzają menedżerowie Girteka Logistics, Raben Transport i Omega Pilzno.

Girteka Logistics bez twardego zarządzania, ale z 4 systemami zawiadywania

Dziś udział kosztów paliwa w kosztach całkowitych ponoszonych przez litewskiego giganta stanowi ok. 30 proc, zależy jednak od cen ropy, stąd też wartość ta może się wahać, podobnie jak wahają się same ceny surowca.

W monitorowaniu zużycia paliwa pomagają najnowsza technologia. – Nowoczesne ciężarówki wyposażone są w inteligentne komputery pokładowe, które nie tylko monitorują zużycie paliwa, ale również oceniają styl jazdy kierowcy za pomocą tzw. algorytmu działania. Dzięki temu możemy określić m.in. czy kierowca wystarczająco rozgrzał silnik przed trasą, czy włącza autopilota itp. Współczesne samochody mają określone przez producenta wskaźniki zużycia paliwa i jeśli przestrzega się instrukcji jazdy podanej przez producenta, to te normy będą spełnione. Jeśli widzimy, że kierowca prezentuje bardzo wysokie zużycie paliwa podczas jazdy, szukamy sposobów, aby mu pomóc, jak tym świadomie zarządzać – tłumaczy Mindaugas Paulauskas, CEO Girteka Transport.

Jak to robić? – Po pierwsze, szkolenia. To najskuteczniejsza metoda – zapewnia Mindaugas Paulauskas. – Przedstawiciele producentów ciężarówek szkolą naszych instruktorów jazdy w zakresie prowadzenia najnowszych modeli. Następnie nasi instruktorzy uczą kierowców wszystkich zawiłości związanych z obsługą i prowadzeniem pojazdów tak, by były one eksploatowane jak najefektywniej – wyjaśnia.

Kierowcy korzystają z ośrodków szkoleniowych Akademii Kierowców, gdzie szkolą się m.in. z ecodrivingu. Girteka stosuje również środki motywacyjne. – Aby nagrodzić kierowców, którzy osiągają najlepsze wyniki w ekojeździe, dwa razy do roku przyznajemy nagrody ECO Ligi – przypomina CEO Girteka Transport.

Zapewnia przy tym, że firma, której flota liczy 9 tys. samochodów ciężarowych i zatrudnia ponad 15 tys. kierowców, nie stosuje tzw. twardej kontroli. – W kabinach nie ma kamer CCTV, które nagrywałyby kierowcę przez całą dobę, ani żadnych innych urządzeń rejestrujących – przekonuje Paulauskas. Dodaje, że „jeśli kierowca ciągle spóźnia się na załadunek i rozładunek oraz nie komunikuje się ze swoim kierownikiem, możemy to zauważyć bez użycia dodatkowych systemów monitoringu”.

Firma wypracowała cztery sposoby, które pozwalają jej zarządzać kierowcami, przy wykorzystaniu z jednej strony ludzi, z drugiej – technologii.

Są to:

- kierownik, który komunikuje się z kierowcą,
- centrum SOS dla kierowców, pracujące 24 godziny na dobę, z którym pracownicy kontaktują się w razie wystąpienia nieprzewidzianej sytuacji na drodze,
- system Transics zawierający informacje i instrukcje dotyczące sposobów wykonywania obowiązków (tj. wypełnianie dokumentów, obsługa różnych urzędzeń),
- opiekunowie, którzy współpracują z kierowcami w zakresie edukacji, wynagrodzenia, pracy z dokumentami.

Raben Transport: technologie a miękkie zarządzanie

Zgodnie z ostatnimi danymi, koszt zużycia paliwa stanowi ok. 20 proc. wszystkich kosztów w Raben Transport. Zużycie oleju napędowego kontrolowane jest przez systemy telematyczne, a dane są brane pod uwagę np. przy podejmowaniu decyzji dotyczących zakupu ciężarówek.

– Tygodniowy raport jest niezbędny do prawidłowej analityki oraz stanowi podstawę do przeprowadzania rozmów z poszczególnymi kierowcami. Rozmowy te mają na celu zrozumienie podjętych decyzji i działań, a dalej wprowadzanie planów naprawczych dla jednostek i całego zespołu – tłumaczy Paulina Kujawska, dyrektor oddziału Raben Transport w Gądkach.

Zarządzając zużyciem paliwa, firma stawia m.in. na ecodriving, który przeprowadza cyklicznie. Monitorowane są różne czynniki, związane ze zużyciem paliwa, takie jak jego jakość, stan floty, poziom ciśnienia w oponach, stopień wykształcenia kierowców i styl prowadzonej przez nich jazdy przy zachowaniu, jak zapewnia przedstawicielka firmy, „równowagi pomiędzy technologiami i miękkim zarządzaniem”. Wspominając o tym ostatnim, ma na myśli np. systemy motywacyjne i odprawy.

Z kolei nowoczesne technologie są, zdaniem Pauliny Kujawskiej, „niezbędne w funkcjonowaniu dużego przedsiębiorstwa, ponieważ pozwalają one zarządzać wieloma elementami procesów, jednocześnie minimalizując ich koszty i maksymalizując efektywność”.

– Kluczowe obszary, które możemy optymalizować w ten sposób w zakresie zarządzania kierowcami zawodowymi, to ich czas pracy, dostępność i zasoby, monitoring zużycia paliwa, komunikacja z kierowcami, obieg dokumentów oraz statusowanie ich w czasie rzeczywistym czy raportowanie. Dużym atutem dla biznesu są również technologie w pojazdach – wspierają one decyzje

kierowcy, podnoszą komfort jazdy i zapewniają większe bezpieczeństwo wszystkim uczestnikom ruchu drogowego – dodaje przedstawicielka Rabena.

Omega Pilzno stawia na monitoring i nietypowe pojazdy

Około 30 proc. kosztów prowadzenia działalności firmy stanowi zużycie paliwa. Omega Pilzno jest w stanie monitorować je na bieżąco i w odniesieniu do każdego kierowcy, z uwagi na wykorzystanie zaawansowanych systemów informatycznych i oprogramowania do analizy danych.

– Jednakże nie prowadzimy szczegółowych kontroli na szeroką skalę. Mamy ustalone realne normy paliwowe oraz nagradzamy kierowców za oszczędną jazdę, dzięki czemu kontrole mogą sprowadzać się do sytuacji skrajnych. W większości przypadków jest to kontrola po zjeździe z delegacji – zdradza Łukasz Serafin, pełnomocnik zarządu ds. jakości i ekologii.

Z myślą o obniżeniu zużycia paliwa firma optymalizuje trasy przejazdu oraz korzysta np. z chłodni z agregatami wyposażonymi w panele słoneczne, które pozwoliły na zmniejszenie spalania w agregatach o 15 proc. na przestrzeni roku – podaje przedstawiciel firmy.

Monitorowany jest również serwis pojazdów, a w szczególności – ich ogumienia. – Niedopompowane opony w zestawie potrafią generować znaczny wzrost spalania w skali całej organizacji. Z uwagi na to korzystamy z metod monitorowania ciśnienia w oponach, które opierają się o czujniki TMPS, oraz specjalne płyty najazdowe, wykorzystywane przez kierowców przed wyjazdem i po powrocie do bazy – tłumaczy Łukasz Serafin.

– W planach mamy również wdrożenie specjalnej aplikacji dla kierowców, dzięki której będą mogli na bieżąco monitorować swoje spalanie w porównaniu do normy paliwowej obowiązującej dla danej trasy. Ma ona pomóc kierowcom kontrolować spalanie i ułatwić im otrzymywanie premii za oszczędną jazdę – dodaje.

Dziś kierowcy firmy przechodzą szkolenia z ecodrivingu, kursy prowadzone przez producentów pojazdów ciężarowych, uczące optymalnego wykorzystania ciężarówki oraz np. tankowania pojazdów na LNG.

– Dodatkowo każdy nowy pracownik Omegi Pilzno przechodzi szkolenie i jazdę testową, prowadzone zgodnie z zasadą *Behaviour Based Safety* (BBS). Celem tych szkoleń jest zwiększenie bezpieczeństwa podczas wykonywania czynności zawodowych, co w kontekście prowadzenia pojazdów ciężarowych również przekłada się na oszczędności związane z obniżeniem spalania – zaznacza Serafin.

Poza szkoleniami firma przy zarządzaniu kierowcami korzysta również z systemu nagradzania oraz danych dotyczących ich pracy, które zbierane są za pomocą zaawansowanych rozwiązań telematycznych.

– Na ich podstawie jesteśmy w stanie określić np. realne normy paliwowe – dopasowane do trasy, rodzaju zabudowy, producenta i rocznika pojazdu, a nawet obciążenia. Trzymając się tego przykładu, należy stwierdzić, że bazujące na danych, nieoderwane od rzeczywistości normy paliwowe pomagają przedsiębiorstwu wypełniać ekologiczne zobowiązania oraz zmniejszać koszty, a dla kierowcy są łatwą drogą do pozyskiwania premii za oszczędną jazdę – kwituje przedstawiciel firmy.

Autor: Dorota Ziemkowska



Bartłomiej Maćkiewicz

regional team leader CEE, Transics
International B.V., ZF Group

Narzędzia telematyczne pozwalają na ocenę kierowców i jednocześnie pozwalają na budowanie systemów motywacyjnych. Twarde dane są wykorzystywane do miękkiej stymulacji właściwych zachowań. Kierowcy coraz bardziej cenią sobie pracę przy użyciu zaawansowanych systemów telematycznych, które podnoszą komfort ich pracy. Pozwalają na premiowanie dobrych kierowców i dają informację dla gorszych, gdzie i w jaki sposób mogą poprawić swoje wyniki. Dobrym przykładem jest eco-driving, który pozwala podnieść umiejętności kierowcy, a jednocześnie ograniczyć koszty firmy. Za pomocą twardych danych z telematyki możemy wpływać na zachowania pracowników.

Gdzie biuro łączy się z drogą.



Estimated
time of arrival
15:27



Transics

transics.com/pl

LEASING CZY ZAKUP CIĘŻARÓWEK?

PRZEWOŹNICY NIE MAJĄ WĄTPLIWOŚCI, CO WYBRAĆ



Pandemia koronawirusa i wywołane nią zawirowania gospodarcze tylko umocniły pozycję leasingu w oczach przewoźników. – W obliczu wielu wyzwań, w tak szczególnym okresie, kluczową sprawą jest zapewnienie odpowiednich rezerw finansowych w firmie. W przypadku niespodziewanych zdarzeń, zamrożenie środków i przeznaczenie ich na zakup floty pojazdów może okazać się dla przedsiębiorstw nie tylko mniej opłacalne, ale przede wszystkim bardziej ryzykowne – przestrzega Arkadiusz Filipowski, dyrektor handlowy i członek zarządu firmy PEKAES.

Nie ulega wątpliwości, że w dobie pandemii pozycja leasingu, jako formy finansowania zakupu ciężarówek, tylko się umocniła. Samochody drożeją, a producenci, przytłoczeni m.in. brakiem niezbędnych części (np. półprzewodniki) tylko zapowiadają podwyżki cen. Dla przewoźników oznaczałoby to wzrost wydatków. Chcąc ich uniknąć, sięgają po leasing.

– Brak przewidywalności biznesu i racjonalności w nakładaniu kolejnych ograniczeń zmuszają firmy transportowe do zwiększenia poziomu finansowego bezpieczeństwa firmy – tłumaczy Tomasz Widurski, kierownik działu transportu we Fresh Logistics Polska. Wtórkuje mu Krzysztof Luks, dyrektor finansowy i wiceprezes Trans Polonii, która w tym roku wypuściła na drogi 100 nowych pojazdów o wartości ponad 36 mln zł. Rzecz jasna – sfinansowanych za pomocą leasingu. – Jest korzystniejszy i bardziej opłacalny, przede

wszystkim z uwagi na fakt, iż koszty związane z nabyciem floty rozkładają się na raty, a okres spłaty często powiązać można z okresem obowiązywania kontraktu, do którego dedykowany jest zakup – tłumaczy Krzysztof Luks.

| Wydatek jeden czy kilka?

Zakup ciężarówki za gotówkę ma swoje zalety, mowa na przykład o finansowaniu przez przewoźnika tylko tej kwoty, która wynika z samego zakupu. – W przypadku leasingu, każdorazowo musimy liczyć się z dodatkowymi opłatami, do których zaliczyć możemy m.in.: prowizje, odsetki, opłaty administracyjno-manipulacyjne – wymienia Tomasz Widurski. – Niemniej jednak podstawowymi zaletami zaletami leasingu operacyjnego są brak konieczności posiadania sporego kapitału i możliwość skorzystania z finansowania

zewnątrznego, budując tym samym odpowiednią dla nas strukturę inwestycji: wpłata własna / wysokość rat / okres spłaty / forma wykupu – wylicza.

Widurski zachwala przy tym możliwość przekierowywania posiadanego kapitału na inne obszary działalności przedsiębiorstwa, co zwiększa jego bezpieczeństwo finansowe.

Podobnego zdania jest wiceprezes Trans Polonii, który nie ukrywa, że zakupy ciężarówek, przecieź kosztowne, wymagają dużych inwestycji i długiego czekania na przychody zapewniane przez nowe pojazdy.

– Stałe, comiesięczne koszty utrzymania taboru są dla nas dużo wygodniejsze i korzystniejsze. Strategia Trans Polonii zakłada cykliczną wymianę jednostek (pojazdów – przyp.red.) na młodsze i nowocześniejsze, co również w sposób oczywisty przeważa szalę na korzyść leasingu. Po zakończeniu czasu trwania umowy firma może podjąć decyzję o odkupieniu lub leasingiem sfinansować nowe modele – tłumaczy.

Serwisowanie, obsługa administracyjna i dodatki

Kupowanie samochodów to również wyzwanie organizacyjne, ponieważ w jego przypadku spoczywają na nas także dodatkowe obowiązki związane z serwisowaniem pojazdów, ubezpieczeniami, a zatem więcej formalności i bieżącej obsługi, również w przypadku odsprzedaży takich pojazdów” – wymienia przedstawiciel PEKAES. Co więcej, „zaciągnięcie dużego kredytu na zakup pojazdów to zwykle długotrwały proces i niejednokrotnie obarczony szeregiem formalności”.

PEKAES, na którego flotę składa się ponad sto pojazdów wziętych w leasing, decyduje się na to rozwiązanie też ze względu na „mniej problemów natury serwisowej”, ponieważ pakiet serwisowy jest często elementem leasingu – W jego ramach otrzymujemy m.in. opony zimowe oraz pojazdy zastępcze na czas naprawy, w usłudze *door to door* – Arkadiusz Filipowski wskazuje zalety leasingu.

– Wśród innych korzyści można wymienić również szeroki zakres usług, których leasing dotyczy, m.in. przerzucenie obsługi administracyjnej na leasingodawcę. Jednak największe atuty to pełna kontrola nad wydatkami, kompleksowa opieka serwisowa w autoryzowanych stacjach obsługi oraz ograniczenie firmowych kosztów – kwituje.

Z drugiej strony nie ma wątpliwości, że i w przypadku tego rozwiązania nie brak wad – przedsiębiorstwo transportowe nie może bowiem swobodnie rozporządzać autem, z którego korzysta, ponieważ *de facto* nie stanowi ono części jego majątku.

– W zależności od rodzaju leasingu mogą pojawić się także klauzule ograniczające rozporządzenie pojazdem, jak np. ściśle określona lista osób uprawnionych do kierowania danym samochodem, konieczność angażowania firmy leasingowej w związku z różnymi zdarzeniami, takimi jak obsługa mandatów, zmiana ubezpieczyciela itp. I co z tym związane, mogą pojawić się dodatkowe opłaty manipulacyjne – dodaje Filipowski.

Jak podjąć decyzję

Co zatem ostatecznie wybrać? Każdy przewoźnik powinien indywidualnie przeprowadzić analizę istniejących możliwości.

– Pod uwagę należy wziąć aspekty dotyczące wielkości inwestycji, dostępnego kapitału własnego, przewidywalności przychodu oraz bezpieczeństwa prowadzenia działalności. Podczas twardych kalkulacji finansowych należy kierować się również aspektami podatkowymi (jaka forma kosztów podlega odliczeniu) – radzi Tomasz Widurski z Fresh Logistics Polska.

Zdaniem przedstawiciela Trans Polonii, przede wszystkim należy dokonać kalkulacji nakładów i zwrotu z inwestycji.

– Głównym parametrem jest określenie różnicy między kosztem pozyskania finansowania a kosztem kapitału własnego. Dla podmiotów transportowych leasing będzie zdecydowanie korzystniejszy – zapewnia.





STRATEGIE WALUTOWE PRZEWOŹNIKÓW JAKO ODPOWIEDŹ NA WYZWANIA RYNKU

Polska dominuje w międzynarodowych przewozach drogowych towarów w Unii Europejskiej, z udziałem w rynku bliskim $\frac{1}{3}$. Tak silna pozycja rynkowa sprawia, że aż $\frac{2}{3}$ pracy przewozowej wykonywanej przez naszych przewoźników drogowych stanowią przewozy międzynarodowe. W efekcie znaczna część rozliczeń dokonywana jest przez nich w walutach obcych – za wykonane zlecenia, paliwa kupowane na zagranicznych stacjach, kontrakty z podwykonawcami lub leasing pojazdów. To wszystko powoduje, że polscy przewoźnicy międzynarodowi posiadają dużą ekspozycję walutową. Tymczasem zmienność kursów walut stanowi jeden z czynników ryzyka, obok np. zmienności cen ropy lub rosnących wynagrodzeń. Stosując właściwe zarządzanie walutami można jednak zmniejszać niepewność oraz stabilizować rentowność prowadzonej działalności.

Potrzeba ograniczania niepewności

Wielu przewoźników zapewne na długo zapamięta pierwszy kwartał 2020 roku. To właśnie wtedy pojawił się Covid-19, wpływający na działalność praktycznie wszystkich sektorów gospodarki. W przypadku branży transportowej ograniczenia w przemieszczaniu się i zaburzone łańcuchy dostaw, wzmocnione obawą o dostępność pracowników, stały się namacalnymi zagrożeniami ciągłości prowadzenia działalności. Słowo niepewność było odmieniane przez wszystkie przypadki.

Duża obawa o kształtowanie się globalnej gospodarki w kolejnych kwartałach znalazła swoje odzwierciedlenie

również na rynku walutowym. Wystarczył niespełna miesiąc, aby złotówka osłabiła się względem euro o prawie 30 groszy. Wywołało to szok wśród rodzimych przedsiębiorców. Zwłaszcza że polska waluta w relacji do euro przyzwyczała firmy do względnej stabilizacji przez ostatnie 3 lata. W okresie przedpandemicznym występowały co prawda wahania, jednak cechowało je rozłożenie w czasie, sprzyjające akomodacji przedsiębiorców do zmieniającego się otoczenia rynkowego. Zarządzający zaczęli traktować kurs wymiany walut jako stały czynnik, którego zabezpieczanie wiąże się ze zbędnym poświęcaniem czasu.





interLAN SPEED

Niezastąpione narzędzie pracy Dyspozytora

- ✓ Integracja z telematyką, mapą cyfrową i aplikacją mobilną.
- ✓ Planowanie transportu w grafiku dyspozytora.
- ✓ Wyznaczanie trasy i kontrola korytarza z wykorzystaniem mapy cyfrowej.
- ✓ Dwustronna komunikacja z kierowcą.
- ✓ Wysłka zleceń, odbiór i śledzenie statusów.
- ✓ Alerty dotyczące negatywnych zdarzeń podczas realizacji zlecenia, w tym ETA.
- ✓ Analiza jakości pracy na podstawie porównania danych planowanych i rzeczywistych.

Skontaktuj się z nami i uzyskaj ofertę dostosowaną do potrzeb Twojej firmy

interLAN · 61 827 39 00 · biuro@interlan.pl · www.interlan.pl

Czy takie podejście do oceny ryzyka biznesowego było uzasadnione?

Marzec 2020 r. przywołał duchy przeszłości (kryzys finansowy z 2008 r.), przypominając o możliwości występowania silnych zaburzeń rynkowych, które w poprzednich latach często znajdowały uzasadnienie w cykliczności lokalnych gospodarek (kryzys rosyjski), czynnikach politycznych (konflikt zbrojny na Ukrainie), a nawet w globalnym trendzie (spadek wartości funta brytyjskiego w skutek Brexitu).

Tym razem doszła nowa, znacząca i niespodziewana zmienna, w postaci trudnego do monitorowania i prognozowania w skutkach Covid-19. Zmienność kursów walutowych stała się realnym wyzwaniem, **znacząco wpływając na rentowność przedsiębiorstw**. Jej bagatelizowanie mogło doprowadzić w skrajnych przypadkach do utraty opłacalności poszczególnych kontraktów, a nawet całości biznesu podstawowego. Pojawiają się zatem pytania o efektywny sposób zarządzania ryzykiem walutowym w firmach transportowych. Czy specyfika konkretnej branży pociąga za sobą potrzebę doboru określonych narzędzi do zarządzania ryzykiem walutowym?

Proces budowania strategii walutowej

Okres pandemii pokazał, że zabezpieczanie kursów wymiany walut możemy spróbować porównać do zakupu ubezpieczenia samochodu, które powinno stanowić stały element kalkulacji kosztów / przychodów w biznesie. Posiadanie ubezpieczenia pozwala ograniczyć negatywne skutki zdarzeń losowych, na które nie mamy bezpośredniego wpływu.

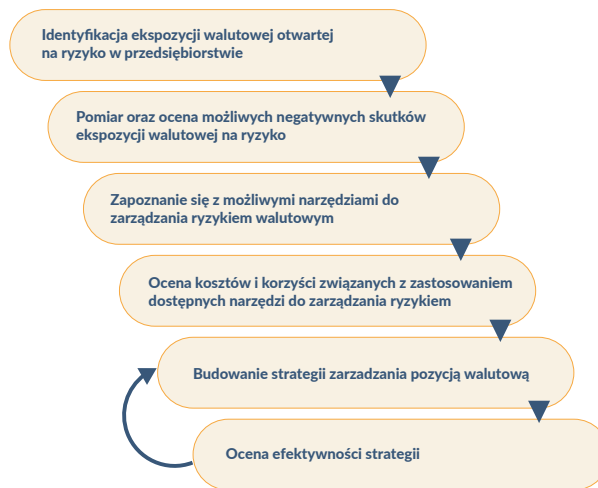
Samo podejście do zarządzania ryzykiem walutowym wymaga przemyślenia w kontekście założonego celu oraz specyfiki prowadzonej działalności. Pożądanym efektem zarządzania ryzykiem jest redukcja ekspozycji narażonej na to ryzyko do akceptowalnego przez przedsiębiorstwo poziomu.

Kluczem do sukcesu pozostaje prawidłowa identyfikacja pozycji walutowych po stronie aktywów i pasywów, z uwzględnieniem przepływów denominowanych i/lub indeksowanych do walut obcych. Dodatkowo należy pamiętać o naturalnym niedopasowaniu nominatów oraz terminów płatności na poziomie należności i zobowiązań w tej samej walucie.

Kolejnym krokiem będzie wybór ścieżki dotarcia do celu oraz dobór odpowiednich rozwiązań zabezpieczających. Zazwyczaj firmy identyfikujące ryzyko walutowe jako istotny czynnik wpływający na rentowność działalności dążą do wdrożenia spisanych i zaplanowanych działań

(tzw. polityk zabezpieczeń). Jest to swoisty zbiór zasad, który konsekwentnie stosowany pozwala skutecznie zarządzać ryzykiem rynkowym. Opisane zasady powinny uwzględniać katalog działań stosowanych w momentach stabilizacji rynkowej oraz w okresie zdarzeń nadzwyczajnych. Poniżej został przedstawiony diagram obrazujący przykładowy **sposób budowania procesu zarządzania ryzykiem oraz strategii walutowej**.

Schemat przykładowego procesu budowania strategii walutowej



Źródło: Ireneusz Micuła, Współczesne metody i instrumenty zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych nr 28, Uniwersytet Szczeciński

Określenie oraz wybór strategii zarządzania ryzykiem jest uzależniony od wielu czynników:

- specyfiki przepływów walutowych**
 Inne podejście do budowania strategii będą miały firmy z podpisanymi długoterminowymi umowami handlowymi o określonym wolumenie i tenorze, a inaczej będą postępować przedsiębiorstwa, u których takie umowy nie występują, a współpraca oparta jest na zasadzie pojedynczych zleceń, dla których każdorazowo ustalana jest cena.
- siły wpływu zmienności kursów walut na rentowność firmy**
 Firmy o niskiej marży na oferowanych usługach będą przywiązywać zdecydowanie większą wagę do ograniczania ryzyka kursowego dla poszczególnych zleceń.
- wielkości udziału procentowego przychodów w walucie obcej do przychodów ogółem**
 Przedsiębiorstwa generujące znaczącą większość przychodów w polskim złotym będą koncentrowały działania na utrzymaniu / zwiększaniu / dywersyfikacji obrotów oraz jakości serwisu kosztem zarządzania ryzykiem kursowym.

- **szybkości zmiany kontrahentów**

To istotny punkt w obszarze szacowania przyszłych przepływów walutowych. Przy określaniu strategii walutowej warto wyznaczyć maksymalną część prognozowanych przepływów potencjalnie mogących podlegać zabezpieczeniu kursowemu. Inny poziom będą przyjmować firmy z wieloletnimi kontraktami na współpracę o określonych wolumenach z niską koncentracją na poszczególnych odbiorcach, a inaczej będą działać przedsiębiorstwa, które charakteryzują się dużą koncentracją przychodów walutowych na relatywnie niewielkiej grupie odbiorców bez możliwości przekierowania floty na inne zlecenia.

Następstwem prawidłowo zidentyfikowanego ryzyka walutowego oraz oszacowania potencjalnie negatywnych skutków będzie dobór odpowiednich rozwiązań do zarządzania ryzykiem rynkowym. To również moment wymagający zaangażowania i czasu po stronie firmy, potrzebnego do poznania narzędzi służących do skutecznego zarządzania pozycją walutową.

Na tym etapie często tworzona jest polityka zabezpieczeń, w ramach której będą stosowane określone rozwiązania. Korzystając z doświadczeń firm z branży transportowej, nie identyfikujemy jednej optymalnej metody czy instrumentu, które mogą być wykorzystywane w każdym modelu biznesowym, gdyż ich dobór powinien zależeć od specyfiki prowadzonej działalności przewozowej. Bardzo często do zabezpieczenia jednego typu ryzyka stosuje się łącznie kilka instrumentów, które przy określonych warunkach cenowych kontraktu oraz scenariuszu rynkowym pozwalają uzyskać zamierzony efekt ekonomiczny zabezpieczenia.

| Narzędzia ograniczania ryzyka

Ogólny podział instrumentów chroniących firmę przed ryzykiem walutowym, dokonany ze względu na źródło pochodzenia to: **instrumenty wewnętrzne i zewnętrzne**.

Każda firma zamierzająca zabezpieczać się przed ryzykiem kursowym, w pierwszej kolejności skupia się na wewnętrznych instrumentach, tzw. hedgingu naturalnym. Instrument ten polega na bilansowaniu pasywów i aktywów w walucie oraz momentów zapadalności (najczęściej są nimi terminy płatności należności i zobowiązań), aby uniknąć zakupu/sprzedaży waluty, a tym samym ryzyka kursowego. Jest to najtańszy i najszybciej dostępny sposób ochrony przed zmiennością walut.

Do podstawowych metod hedgingu naturalnego zaliczamy:

- fakturowanie w walucie krajowej
- opóźnianie i przyspieszanie płatności zobowiązań i należności
- finansowanie w walucie

Pomimo zastosowania narzędzi do hedgingu naturalnego, część firm w dalszym ciągu identyfikuje istotną, otwartą pozycję walutową. Wówczas możemy sięgnąć do katalogu **instrumentów zewnętrznych**, tj. walutowych transakcji pochodnych. Które z nich są wykorzystywane najczęściej?

Podstawowym instrumentem do zabezpieczania ryzyka walutowego jest **transakcja forward**. Polega na zawarciu umowy pomiędzy firmą a instytucją finansową, w której przedsiębiorstwo zobowiązuje się do zakupu/sprzedaży określonego nominału waluty w określonej jasno przyszłości, po kursie z góry znanym w momencie zawierania kontraktu.

Należy pamiętać o tym, że transakcja *forward* zabezpiecza nabywcę przed zmianami kursu, bez względu na ich korzystny lub niekorzystny kierunek. Często wykorzystywana jest do kalkulacji rentowności poszczególnych zleceń, rzadziej do zabezpieczania nieregularnych przepływów.

Swoistą jej modyfikacją, odpowiadającą na potrzebę większej elastyczności i stosowaną przez firmy niemające pewności co do konkretnej daty przepływów walutowych w przyszłości, jest transakcja **window forward**. Umożliwia ona przewalutowanie nieregularnych kwot faktur, składających się łącznie na określony nominał w danym oknie czasowym (np. na przestrzeni dwóch miesięcy), po znanym z góry kursie wymiany.

Innym rozwiązaniem stosowanym przez przewoźników, dającym możliwość zabezpieczenia konkretnego poziomu wymiany walut są **opcje walutowe**. Są to instrumenty płatne, których mechanizm działania przypomina zakup ubezpieczenia. Nabywca płaci z góry tzw. premię opcyjną, w zamian pozyskując prawo do zakupu lub sprzedaży waluty po określonym kursie. Będzie z niego korzystał wyłącznie w sytuacji rynkowej, kiedy bieżący kurs wymiany będzie dla niego mniej opłacalny. W przeciwnym wypadku, czyli kiedy kurs rynkowy będzie bardziej opłacalny od poziomu zabezpieczonego, nabywca sprzeda lub kupi walutę po bieżącej cenie rynkowej.

W odpowiedzi na oczekiwania przedsiębiorstw, które nie chcą ponosić opłat początkowych, powstały również rozwiązania zerokosztowe. Często stosowanym narzędziem jest **korytarz [risk reversal]**. Stosowana strategia skutkuje określeniem maksymalnego przedziału wahań kursów walut w danym przedziale czasu. Firmy sprzedające lub kupujące walutę z góry znają kurs minimalny i kurs maksymalny, po którym faktycznie będą mogły ją wymienić. Pozostając w tym przedziale, realizują transakcję po bieżących kursach rynkowych.

Budowanie strategii zarządzania ryzykiem powinno się jednak zawsze opierać na szczegółowej analizie wszelkiego ryzyka i jego wpływu na prowadzony biznes oraz na dostosowaniu strategii do wiedzy i doświadczenia przedsiębiorcy w zakresie korzystania z usług finansowych,

w tym zawierania transakcji na rynku instrumentów finansowych. Dopiero po tym następuje analiza dostępnych metod i strategii, dzięki którym możemy mitygować ryzyko. Należy jednak pamiętać, że w artykule zostały opisane tylko przykładowe instrumenty zabezpieczające, a gama dostępnych rozwiązań produktowych jest znacznie szersza. Ich ostateczny dobór należy uzależnić od indywidualnych potrzeb firmy.

Analiza została oparta o parę walutową EUR/PLN, która dominuje w transakcjach walutowych realizowanych przez branżę transportową w Polsce. Podobne schematy zarządzania ryzykiem można jednak zastosować również dla innych par walutowych.

Autorzy:

**Robert Serafin, senior dealer w Santander Bank Polska
oraz Paweł Tokar, senior dealer w Santander Bank Polska**

Powyższy artykuł ma wyłącznie charakter informacyjny i nie może być interpretowany jako porada lub rekomendacja do podejmowania określonych decyzji inwestycyjnych, w znaczeniu przypisanym usługom doradztwa inwestycyjnego w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U.2021 poz. 328).





POLSKI ŁĄD. NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW OD 2022 R.

Polski Łąd to rządowy program społeczno-gospodarczy, a jednocześnie kompleksowa nowelizacja prawa oraz systemu podatkowego. Pakiet zmian wprowadzonych od 2022 oraz w niektórych przypadkach od 2023 roku obejmuje szereg nowych rozwiązań, które znacząco wpłyną na działalność przedsiębiorstw wszystkich form i rodzajów, a także na dochody zwykłych obywateli. Oznacza to także, że od 1 stycznia 2022 r. przedsiębiorcy będą prowadzili swoje firmy w nowej rzeczywistości podatkowej.

Zmiany wprowadzone w ramach pakietu Polski Łąd dotyczą wszystkich najważniejszych ustaw podatkowych: ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT), od osób prawnych (CIT), ustawy o podatku VAT. Mają charakter kompleksowy i będą się przyczyniać do stopniowej redystrybucji dochodów pomiędzy niektórymi grupami społecznymi. Branża transportowo-logistyczna stanowi jeden z sektorów gospodarki o relatywnie wysokiej wrażliwości na zmiany otoczenia prawno-podatkowego, dlatego też szczególnego znaczenia nabiera kwestia podjęcia właściwych decyzji w zakresie wyboru formy i modelu opodatkowania w 2022 roku.

W zakresie podatku PIT zmianie ulegają przede wszystkim skala podatkowa oraz szereg przepisów dotyczących ulg podatkowych. Dochody roczne poniżej progu 30 tys. złotych będą mogły być zwolnione z opodatkowania, choć mechanizm działania tej ulgi w zakresie dochodów z umowy o pracę nie jest tak prosty i oczywisty, jakby się mogło wydawać. Pojawia się także grupa nowych rozwiązań i ulg dostępnych dla różnych grup podatników PIT: ulga dla klasy średniej, ulga PIT 4+ dla rodzin wielodzietnych, ulga PITO dla emerytów czasowo rezygnujących

z pobierania świadczeń, rozszerzenie możliwości wspólnego opodatkowania małżonków.

Podkreślić jednak trzeba, że każda z powyższych ulg jest odrębnie uwarunkowana, dotyczyć może ściśle określonych źródeł dochodów i wymaga spełnienia określonych przesłanek.

Przemysł sposób rozliczenia z fiskusem

Bardzo ważna grupa zagadnień i decyzji, przed jakimi stają u progu 2022 roku przedsiębiorcy działający w formach jednoosobowych lub spółek osobowych opodatkowanych PIT dotyczy wyboru formy prawnej dalszego prowadzenia działalności gospodarczej oraz modelu opodatkowania. Czynnikiem zmieniającym istotnie warunki działania jest inny sposób naliczania oraz zwiększona wysokość składki zdrowotnej dla osób prowadzących działalność gospodarczą. Będzie ona uzależniona od wybranego sposobu opodatkowania i nie będzie odliczana od kwoty podatku, co w konsekwencji istotnie obniży dochody netto osób wyżej uposażonych.

Ponadto, w przypadku podatku liniowego PIT, będzie naliczana bezpośrednio do dochodu przedsiębiorcy, a w sytuacji rozliczania się ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych zostanie odniesiona do stawek płacy w gospodarce narodowej oraz do przedziałów osiągniętego przychodu przedsiębiorcy. Składka zdrowotna stanie się zatem nowym quasi-podatkiem dochodowym.

Co ciekawe, dodatkowe obciążenie, w bezpośrednim ujęciu arytmetycznym, bardziej dotknie osób zatrudnionych, niż prowadzących działalność gospodarczą. O ile bowiem prowadzący działalność muszą liczyć się z podwyższeniem własnej składki zdrowotnej do poziomu 4,9 proc. osiągniętego dochodu (lub według tabel dla ryczałtu), o tyle pracownicy będą płacić ją w wysokości 9 proc., przy czym z oczywistych względów składki te będą obciążać także pracodawcę.

Z tego faktu mogą wynikać dwa wnioski.

Po pierwsze, zarówno pracodawcy, jak i osoby prowadzące działalność gospodarczą powinni **rozważyć korzystanie z przewidzianych prawem ulg i odliczeń, aby zrekompensować tę podwyżkę**. Ustawodawca zachęca do szerszego korzystania z kosztów uzyskania przychodu dla praw autorskich, ulgi badawczo-rozwojowej, ulgi na robotyzację oraz innych preferencji, które do tej pory były przez podatników traktowane często jako niekonieczne opcje.

Po drugie, sytuacja pandemiczna przeorganizowała sposób wykonywania pracy. Teraz, przy założeniu wyboru odpowiedniego modelu opodatkowania, dużo częściej zasadne może być rozważanie umowy o współpracę w miejsce dawnych umów pracowniczych. Wynika to także z faktu, że wszystkie trzy przesłanki stosunku pracy: kierownictwo, czas i miejsce wykonywania działalności, w przypadku wielu pracowników straciły na dotychczasowym znaczeniu.

Podjęcie działalności gospodarczej w miejsce etatu stało się często bardziej naturalne, a przy okazji może mieć wpływ na poziom dochodów netto. Kluczowe w tym zakresie będzie jednak dokonanie racjonalnego, przemyślanego wyboru sposobu rozliczenia z fiskusem spośród modelu liniowego, modelu ryczałtowego lub też, w uzasadnionych skalą i rodzajem działalności przypadkach, rozważenie przekształcenia działalności gospodarczej, na bazie wyboru jednej z trzech najważniejszych ścieżek prawnych, w formę opodatkowaną podatkiem CIT, tj. np. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki komandytowej.

| Zmiany dla zarządzających firmą

Innym wyborem stojącym przed przedsiębiorcami oraz członkami organów zarządzających spółek jest sposób

wynagradzania z tytułu pracy w zarządzie spółki. Wobec faktu obciążenia tzw. wynagrodzeń kodeksowych (np. z tytułu zarządzania spółką, pełnienia funkcji w zarządzie, uczestniczenia w posiedzeniach zarządu lub podobnych) składką zdrowotną w wysokości 9 proc., należy rozważyć optymalny wybór formy i zasad wynagradzania członków zarządu np. w formie strukturalnych wynagrodzeń hybrydowych, czyli kombinacji wynagrodzenia z tytułu umowy o pracę, wynagrodzenia kodeksowego oraz form cywilnoprawnych i B2B.

Oczywiście trzeba mieć na uwadze, że każdy przypadek ma indywidualny charakter i powinien być w ten sposób rozpatrywany oraz że takie rozwiązanie winno być związane ze ścisłym zdefiniowaniem i rozdzieleniem zakresu czynności wykonywanych w ramach poszczególnych relacji ze spółką.

Wspólnicy spółek jawnych z kolei winni przemyśleć sposób, w jaki zamierzają ewentualnie dokonywać operacji zmniejszenia lub wycofania wkładu w spółce osobowej (wyjścia ze spółki) – w tych przypadkach dość istotnie zmieniono zasady opodatkowania.

Zmienione zasady związane z leasingiem

Polski Ład zmienia niektóre istotne zasady opodatkowania leasingu, zwłaszcza w kwestii wykupu środków trwałych oraz rozpoznawania wartości środka trwałego po zakończeniu umowy leasingowej. Nie może umknąć uwadze zmiana dotycząca skutków **wykupu środków trwałych użytkowanych do tej pory na podstawie umów leasingu operacyjnego**, w kontekście opodatkowania czynności przeniesienia tych aktywów przez przedsiębiorców jednoosobowych lub wspólników spółki osobowej opodatkowanej PIT do majątku prywatnego.

Począwszy od 2022 roku nie będzie podatkowo wykonalne dokonanie wykupu środka trwałego z umowy leasingowej do majątku prywatnego przedsiębiorcy. Aktywo takie z mocy prawa stanie się środkiem trwałym ewidencjonowanym w firmie, zatem przedsiębiorca będzie mógł sprzedać ten środek trwały bez opodatkowania *de facto* dopiero po upływie 5 lat od dokonania wykupu.

Zmiana ta skłania do rozważenia nowych strategii postępowania przy wykupie środka trwałego lub w sytuacji, jeśli dana umowa leasingowa wchodzi w zaawansowaną fazę spłaty, do podjęcia odpowiednich negocjacji z towarzystwem leasingowym. Celem takich operacji będzie ustalenie raty wykupowej na poziomie zbliżonym do realnej wartości rynkowej środka trwałego, przewidywanej do osiągnięcia w tym czasie oraz w konsekwencji obniżenie poziomu rat leasingowych płatnych w okresie umowy.

Jak precyzyjnie oszacować zysk na transporcie? Które zlecenia zapewniają rentowność? A które oscylują na granicy opłacalności?

Poznaj oprogramowanie oraz komponenty API, opracowane przez PTV Group, do planowania i optymalizacji tras. Stworzone z myślą o codziennych wyzwaniach planistów, gotowe wspierać ich w identyfikacji ukrytych kosztów i potencjału.

PTV Map&Guide

Wyznaczanie tras pojazdów ciężarowych i kalkulacja kosztów

PTV Route Optimiser

Planowanie floty i optymalizacja VRP

PTV Developer

Funkcjonalne komponenty API dla transportu i logistyki

PTV Drive&Arrive

Planowany czas dojazdu ETA

PTV Navigator

Dedykowana Nawigacja dla flot i pojazdów ciężarowych



Rezultatem takiego rozwiązania będzie rozpoznanie, po dokonaniu wykupu, wartości księgowej i podatkowej danego środka trwałego, na poziomie ceny rynkowej, co powinno pozwolić na zagwarantowanie sobie odpowiedniego poziomu kosztów uzyskania przychodu przy sprzedaży wykupionego uprzednio środka trwałego.

W przyszłości opisane powyżej modyfikacje przepisów dotyczących opodatkowania umów leasingowych mogą skutkować większą liczbą umów leasingu operacyjnego z wysokim wykupem (ratami balonowymi) lub większą popularnością operacji wynajmu długoterminowego w miejsce leasingu z wykupem opartym o niski poziom opłaty końcowej, gdyż taki model spowoduje, że kwotę ze sprzedaży możemy zrównoważyć kosztem wysokiego wykupu. W przypadku najmu długoterminowego nie dokonywany jest zazwyczaj wykup środka trwałego, choć pamiętać należy, że istnieje też taka możliwość.

Zmiany w zakresie podatku CIT

Równie istotne zmiany dotknęły podatników rozliczających się z fiskusem na gruncie podatku CIT tj. osób prawnych oraz spółek osobowych, które zostały poddane reżimowi opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych. Na szczególną uwagę zasługują zmiany w zakresie kwalifikacji podatkowej transferów oraz rozliczeń osób i podmiotów powiązanych ze „swoimi” spółkami czyli kwestia tzw. ukrytej dywidendy.

Wprowadzając ustawodawca przesunął datę wprowadzenia w życie tego przepisu na 1 stycznia 2023 roku, tym niemniej rewolucyjny charakter tej zmiany, mogącej powodować wyłączenie z kosztów uzyskania przychodów znacznej

części transakcji z osobami i podmiotami powiązanimi powoduje, że warto przygotować się do tej zmiany już teraz, aby wejść w kolejny rok z dobrze przemyślaną strukturą relacji gospodarczych spółka-wspólnicy-członkowie zarządu-osoby powiązane.

Inną ważną zmianą w zakresie podatku CIT są nowe zasady cienkiej kapitalizacji tj. zaliczania do kosztów uzyskania przychodów odsetek od finansowania udzielonego spółce przez wspólników. Z tymi obszarami korelują też ważne zmiany wprowadzone w zakresie tzw. podatku u źródła (WHT), czyli opodatkowania podatkiem dochodowym transferów dokonywanych na rzecz określonych grup podmiotów z tytułu odsetek, dywidend, usług niematerialnych, usług licencyjnych, praw autorskich i pokrewnych.

Zmodyfikowano przy tym szereg rozwiązań dotyczących cen transferowych i rozliczeń z podmiotami powiązanimi (pojęcie to na gruncie prawa podatkowego jest znacznie szersze niż powszechne jego potoczne rozumienie).

Podmioty, które zamierzają przeprowadzić restrukturyzację formy prawnej działalności, m.in. w drodze połączenia, podziału, przekształcenia czy też wniesienia aportu zorganizowanej części przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstwa do innej spółki, muszą zwrócić uwagę na modyfikacje warunków neutralności podatkowej takich operacji obowiązującą od 2022 roku.

W jej wyniku istotnie ograniczono zakres możliwości dokonywania takich zmian oraz wprowadzono zasadę, że rozpoznanie wartości składników majątkowych wchodzących w skład podmiotu po przekształceniu winno być oparte o generalną zasadę ustalenia wartości podatkowej netto poszczególnych aktywów, a zatem *de facto* w taki sposób, jakoby tego przekształcenia nie dokonywano. Podtrzymano przy tym generalną zasadę kontynuacji metod i stawek amortyzacji środków trwałych. Takie rozwiązania wpłyną na bardzo rygorystyczne zmniejszenie możliwości waloryzowania wartości majątku restrukturyzowanych podmiotów gospodarczych, a w konsekwencji rozpoznawania ich wartości rynkowej, zwłaszcza dla celów podatku dochodowego od osób prawnych.

Odmiernym obszarem zmian podatkowych są możliwe do zastosowania, poszerzone zwolnienia dywidendowe (zwolnienia istotnej części podatku CIT od dywidend otrzymanych od podmiotów zależnych) oraz tzw. ulga konsolidacyjna dla podmiotów, które podejmą procesy przejęcia innych spółek lub późniejszej integracji działalności firm w danej branży.

Ulgi te i zwolnienia są oczywiście obwarowane szczegółowymi warunkami gospodarczymi i prawnymi, jednakże stanowią o dodatkowych ułatwieniach ekspansji oraz mogą być stymulatorem ukierunkowanego rozwoju strategicznego firm.



| Czas na model estoński?

Warto też wspomnieć o zmianach w zakresie możliwości **wyboru opodatkowania CIT w tzw. modelu estońskim, czyli ryczałtu od dochodu spółek**. Zmiany wprowadzone w ramach pakietu Polski Ład znacznie ułatwiły i uatrakcyjniły wejście w ten system opodatkowania, z którego mogą skorzystać spółki o prostej strukturze kapitałowej opartej o własność osób fizycznych, z wysokim udziałem przychodów ze źródeł aktywnych i operacyjnych, teraz już jednak bez ograniczeń przychodowych oraz bez wymogów dotyczących wartości realizowanych rokrocznie wydatków inwestycyjnych.

Wybór modelu estońskiego jest dokonywany na okres co najmniej 4 lat podatkowych i może być szczególnie adekwatny dla spółek o relatywnie wysokiej rentowności i znaczącym zysku brutto, a szczególnym bonusem jest w tym przypadku możliwość odroczenia płatności podatku CIT do momentu wypłaty dywidend, jak również skorzystania z mechanizmów powodujących obniżenie realnej stopy opodatkowania.

Pamiętać z drugiej strony trzeba, że spółka wybierająca ten model opodatkowania winna szczególną uwagę zwracać na tzw. kategorię ukrytych zysków tj. na rozliczenia ze wspólnikami oraz podmiotami powiązаныmi, które – aby nie stały się dodatkową podstawą opodatkowania – podlegają pod szereg warunków i ograniczeń.

Model estoński CIT daje ponadto możliwość pewnego uproszczenia rachunkowości bilansowej i podatkowej, ale z jednoczesnym wymogiem wielu modyfikacji ewidencji kapitałów i zysków. Niezależnie od tych uwarunkowań, możliwość wyboru takiego rozwiązania będzie dla wielu spółek – podatników CIT – wartą do rozważenia alternatywą.

| Mimo braku dochodu – podatek dochodowy

W obszarze podatku CIT należy także zwrócić uwagę na poprawę warunków podatkowych działalności spółek komandytowych, zwłaszcza w aspekcie możliwości ograniczania podwójnego opodatkowania wspólników tych podmiotów oraz, co nie mniej ważne zwłaszcza od 2022 roku, na korzystniejszą w tym przypadku formułę naliczania składki zdrowotnej.

Na drugim biegunie rozwiązań, z punktu widzenia interesu podatników, jest natomiast wprowadzenie tzw. minimalnego podatku dochodowego dla przedsiębiorców o niskiej efektywności lub ponoszących straty. Konstrukcja tej daniny powoduje, iż w niektórych przypadkach, pomimo braku dochodu, spółki będą zobowiązane do zapłacenia podatku dochodowego, naliczanego od sumy kilku różnych wielkości sprzedażowych i kosztowych.

Obraz modyfikacji reguł podatków dochodowych należy uzupełnić także o zmiany wysokości limitów transakcji gotówkowych B2B oraz B2C, skutkujących możliwością wyłączenia z kosztów uzyskania przychodu oraz czasowego wprowadzenia tzw. ulgi abolicyjnej, w przypadku ujawniania dochodów dotychczas niezgłoszonych do opodatkowania. Ponadto wprowadzono zmiany w przepisach dotyczących terminów rozliczania ulg podatkowych oraz ustalania rezydencji podatkowej.

| Co dalej z podatkiem VAT?

Stosunkowo najmniej zmian Polski Ład wniósł w zakresie podatku VAT, ale trzeba zaznaczyć, że były one dokonywane sukcesywnie przez lata 2020 i 2021. Pośród najważniejszych uregulowań wskazać tutaj trzeba możliwość:

- tworzenia grup VAT, nieco na wzór podatkowych grup kapitałowych CIT,
- wprowadzenia opcji opodatkowania VAT usług finansowych,
- modyfikacji zasad wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów oraz dokumentowania transportu WDT i WNT,
- skorzystania z korzystnych, wynikających z dostosowania do europejskich regulacji zmian tzw. ulgi VAT na złe długi,
- uzyskania (przy spełnieniu odpowiednich warunków) szybszego zwrotu VAT,
- skorzystania z krajowego systemu e-faktur (od roku 2023 obligatoryjne) i przepisów stymulujących korzystanie z kas fiskalnych on-line.

Reasumując, zakres zmian wprowadzonych od początku 2022 roku zasługuje na miano pewnej rewolucji podatkowej dla przedsiębiorców. Szczęólnego znaczenia nabiera zatem przemyślana, oparta o szczegółową kalkulację decyzja dotycząca formy dalszego prowadzenia działalności gospodarczej oraz wybór właściwego, indywidualnie dla każdego podmiotu, modelu opodatkowania.

Możliwości decyzyjne są znacznie szersze niż dotychczas, ale jednocześnie skomplikowane warunki formalno-finansowe i szczegółowe ograniczenia prawne powodują, że warto podjąć decyzję po przemyślanych i długoterminowych kalkulacjach, konsultowanych z profesjonalnym doradcą prawnym oraz podatkowym.

**Autor: Ryszard Sikorski, doradca podatkowy
oraz wiceprezes zarządu In Finance spółka z o.o.**





Zarządzanie

- 33** Koszty paliw w firmie transportowej.
Jak telematyka pozwala je ograniczać?
- 35** **WYWIAD:** Ich nowatorski system może być remedium na brak kierowców.
Dostali miliony na dalszy rozwój
- 39** Pakiet Mobilności dla przewoźników do 3,5 t.
Największe wyzwania
- 41** Odblokuj swoją kartę na czas tankowania!
DKV z nowatorskim pomysłem na zabezpieczenie transakcji
- 42** **WYWIAD:** "Jesteśmy pozostawieni sami sobie"
SzeF IVECO POLAND gorzko o tym, jak państwo
wspiera rozwój stacji tankowania LNG
- 46** Jak osiągnąć skokowy wzrost rentowności działalności transportowej?
- 48** **WYWIAD:** Statek na energię z baterii?
Pierwszy popłynął. Jak to zmieni transport towarów?
- 52** Rentowność bez danych niemożliwa – skąd je brać?
- 54** Motywacja pracowników w dobie pandemii.
W co warto inwestować?
- 57** TruETA: Trimble wprowadza szacowany czas przybycia
na wyższy poziom w Europie
- 60** 5 sposobów na optymalizację tras, zwiększenie wydajności
i minimalizację ryzyka

KOSZTY PALIW W FIRMIE TRANSPORTOWEJ. JAK TELEMATYKA POZWALA JE OGRANICZAĆ?

– Jeżeli chodzi o kontrolę zużycia paliwa, styl jazdy kierowców czy możliwości związane ze wskazywaniem najtańszych opcji tankowania na zaplanowanej trasie, narzędzia telematyczne są niezastąpione i mogą przynieść firmie spore oszczędności – podkreśla Krzysztof Głogowski z firmy Transics International B.V., należącej do ZF Group.

Czy firmy transportowe odkryły już w pełni możliwości, które daje telematyka w zakresie oszczędzania paliwa?

Krzysztof Głogowski z firmy Transics International B.V., ZF Group, ekspert w dziedzinie telematyki: Z pewnością bardzo pilnują wydatków na paliwo - zwykle pochłaniają one nawet jedną trzecią wszystkich kosztów przedsiębiorstwa transportowego. Stąd trend inwestowania w ekonomiczne pojazdy oraz kontrolę stylu jazdy kierowców. Monitorowanie spalania paliwa i techniki jazdy to właśnie domena systemów telematycznych. Pozostaje jeszcze kwestia, żeby oprócz ograniczania ilości tankowanego paliwa, kupować je w jak najkorzystniejszej cenie. Firmy transportowe, żeby efektywnie kontrolować ten proces, skupiają się przede wszystkim na ograniczeniu liczby stacji benzynowych, na których tankują pojazdy oraz liczby używanych kart paliwowych.

Co im to daje?

Przede wszystkim pewność niższej ceny wynegocjowanej z dostawcą w ramach kart paliwowych dla firmy. W pewnym sensie firma płaci jednak za to ograniczeniem możliwości tankowania np. do jednej sieci w Polsce czy kilku lub kilkunastu stacji w poszczególnych krajach. Stosuje więc

kompromis między ilością danych do analizy oraz szybkością i trafnością decyzji.

Można powiedzieć, że Państwa nowe rozwiązanie TX -Fuelbot idzie trochę na przekór takiej polityce firm transportowych.

Nie twierdę, że ona jest zła. Zauważyliśmy natomiast, że firmy ograniczają sobie możliwości analizy cen paliw i wyboru najlepszych w danej chwili rozwiązań, bo taka praca byłaby bardzo czasochłonna i wymagałaby zatrudnienia analityków. Nie to jest przecież celem istnienia firmy transportowej - ta powinna skupiać się na przewozie ładunków.

By dać przedsiębiorstwom możliwość zatankowania najtańszego w konkretnej sytuacji paliwa, stworzyliśmy narzędzie, które na bieżąco analizuje ceny paliw na stacjach w całej Europie i przekazuje kierowcy rekomendacje, gdzie najlepiej zatankować. Proszę sobie wyobrazić możliwość analizy w czasie rzeczywistym tysięcy stacji paliw z nieustannie zmieniającymi się cenami, kilkuset dostawców kart paliwowych w Europie (czasem bardzo „egzotycznych”), indywidualne warunki handlowe firm transportowych oraz dane z telematyki, czyli pozycja

pojazdu, trasa, czas jazdy kierowcy, spalanie, stan paliwa w zbiorniku. Jaka rzesza pracowników musiałaby analizować takie dane? To powód dla którego wykorzystujemy do tego technologie Big Data.

Czy możemy opisać działanie systemu na przykładzie?

Założmy, że ciężarówka w trasie ma paliwo na przejechanie 100 km. Zarówno kierowca, jak i dyspozytor w firmie wiedzą o tym, bo czujniki telematyczne przekazują dane o poziomie paliwa w zbiornikach i zużyciu paliwa. Integracja z systemem TMS pozwala natomiast określić dokąd zmierza ciężarówka realizująca zlecenie. W aplikacji TX-Fuelbot do tego zbioru postanowiliśmy dołożyć bieżące ceny paliw ze stacji w całej Europie, otrzymywane od naszych dostawców danych. Klient wprowadza natomiast do systemu informacje o indywidualnych warunkach jakie ma wynegocjowane z dostawcami paliwa np. rabaty stałe, wynikające z ilości, z kraju tankowania, zwroty akcyzy, czy preferowane miejsca (np. własne i zaprzyjaźnione stacje). W ten sposób tworzymy szablon, według którego algorytmy mają oceniać preferowane miejsca najtańszych tankowań w czasie i miejscu przejazdu danej ciężarówki.

System przekazuje następnie informację do kierowcy, że co prawda za 10 km może zjechać na stację koncernu, gdzie zazwyczaj tankuje najtaniej, ale za 50 km na innej stacji akurat dzisiaj zapłaci jeszcze mniej. Bazujemy tutaj oczywiście na kosztach paliwa, jakie wynikają z indywidualnych warunków zakupu.

Takie rozwiązanie otwiera więc przed firmami realne możliwości tankowania najtaniej jak to możliwe w danym miejscu i czasie. – Bot nie wskaże również kierowcy stacji, która jest za daleko od trasy przejazdu. Można powiedzieć, że TX-Fuelbot wyręcza nas przy planowaniu i informowaniu naszych kierowców o najbardziej ekonomicznych miejscach tankowania.

Ile można zaoszczędzić, korzystając z Państwa rozwiązania?

Na etapie testów przed wprowadzeniem TX-Fuelbot na rynek oszacowaliśmy, że przedsiębiorstwo może ograniczyć koszty paliwowe do 9 proc. w porównaniu do sytuacji, gdy nie korzysta z takiego narzędzia. Oczywiście w przypadku każdego przedsiębiorstwa wygląda to inaczej, bo inna jest polityka tankowań. Niemniej bezsprzecznie automat oszczędza nasz czas, co w przypadku transportu jest nieocenione, bo decyzje o tankowaniu trzeba podejmować tu i teraz.

Jesteśmy też przekonani, że tylko bot jest w stanie wykonać tak dokładną analizę na podstawie danych, które pozyskuje z wielu źródeł. To przyszłość automatyzacji procesu planowania tankowań.

Automat oszczędza nasz czas, co w przypadku transportu jest nieocenione, bo decyzje o tankowaniu trzeba podejmować tu i teraz.

TX-Fuelbot to nie pierwsze Państwa doświadczenie z telematyką w obszarze paliwowym.

To prawda. Już od dawna wykorzystujemy telematykę i analizy Big Data w narzędziu TX-FuelCompass, by pomagać firmom transportowym w analizie zużycia paliwa. Jesteśmy w stanie wyłapywać nietypowe sytuacje, rozbieżności dotyczące faktycznego zużycia paliwa w porównaniu z danymi wynikającymi z faktur za tankowanie czy ubytki paliwa w zbiorniku pojazdu. Tworzone w ten sposób raporty pozwalają firmie wyłapać nieścisłości, których człowiek może nie wychwycić, szczególnie pod presją czasu. W skali całej floty pojazdów można uchronić firmę przed poważnymi stratami.

TX-FuelCompass to również bardzo dobre narzędzie do analizy ekonomiki jazdy kierowców. Oceniamy tutaj spalanie kierowcy względem różnych pojazdów, jakimi kieruje. Co więcej, na każdym z nich mamy od razu porównanie z innymi kierowcami i ich wynikami. Raport jak na dłoni pokazuje, kto i jakim pojazdem jeździ najbardziej ekonomicznie, a kogo należałoby przeszkolić w tym zakresie. W efekcie przynosi to firmie realne oszczędności.

Zadania TX-FuelCompass sprowadzają się więc do kontroli zużycia paliwa, ale również samych kierowców.

Każda firma ma potrzebę pilnowania tych aspektów działalności. Zwykle robi to pracownik, który – dzięki naszemu rozwiązaniu – może mieć wsparcie w postaci rozwiązań analitycznych. W tym drugim przypadku jego praca będzie znacznie skuteczniejsza, bo nieprawidłowości łatwiej wychwycić, ocenić i podjąć właściwe kroki.

Co jeszcze można zrobić, by obniżyć koszty paliwa w przedsiębiorstwie?

Można zainwestować w nowoczesne pojazdy, które są coraz ekonomiczniejsze i zużywają coraz mniej paliwa. Można negocjować ceny z dostawcami paliw. Na te czynniki telematyka nie ma wpływu. Jeżeli jednak chodzi o kontrolę zużycia paliwa albo stylu jazdy kierowców, czy też możliwości związane ze wskazywaniem najtańszych opcji tankowania na zaplanowanej trasie, narzędzia telematyczne są niezastąpione i mogą przynieść firmie spore oszczędności. Intensywnie pracujemy nad kolejnymi rozwiązaniami wspomagającymi firmy transportowe w procesie tankowań, bo widzimy w tym duży potencjał do redukcji kosztów, usprawnienia pracy i automatyzacji procesów.

ICH NOWATORSKI SYSTEM MOŻE BYĆ REMEDIUM NA BRAK KIEROWCÓW. DOSTALI MILIONY NA DALSZY ROZWÓJ



Fot. materiały prasowe

Gabor Balogh

Hiszpańska firma Trucksters, dostarczająca długodystansowe usługi przewozowe przy pomocy sztafetowego systemu kierowanego przez sztuczną inteligencję, jest ostatnio na ustach branży transportowej. Stało się tak za sprawą ogłoszenia o zamiarze emisji akcji, z której Hiszpanie chcą pozyskać 6,3 mln euro. Pieniądze przeznaczone mają być na dalszy rozwój firmy, która planuje ekspansję na trasach w całej Europie.

Jak funkcjonuje system sztafetowy? Jak mógłby działać w przypadku szerszego wykorzystania elektrycznych pojazdów, a także samochodów autonomicznych? By poznać odpowiedzi na te oraz wiele innych pytań, a także plany na przyszłość firmy, porozmawialiśmy z jej współzałożycielem – Gaborem Balogiem.

Gregor Gowans, Trans.INFO: Założył pan Trucksters z Luisem Bardajiem i Ramonem Castro niewiele ponad trzy lata temu. Czy są Panowie zadowoleni z rozwoju spółki w tym czasie?

Gabor Balogh, współzałożyciel Trucksters: Przyznam, że jesteśmy dość zadowoleni. Jak wiadomo, niedawno ukończyliśmy dużą rundę inwestycyjną – ze sprzedaży naszych akcji serii A pozyskaliśmy 6,3 mln euro.

Kiedy planowaliśmy emisję, liczyliśmy na pozyskanie 4 mln euro. Ostatecznie okazało się, że popyt ze strony inwestorów był większy. Musieliśmy nawet niektórym odmówić.

Oznacza to, że rynek ufa naszemu modelowi biznesowemu – zarówno inwestorzy, jak i klienci. Jesteśmy z tego powodu bardzo szczęśliwi.

W 2019 r., po otwarciu biura w Walencji, zostali Panowie wzięci pod skrzydło przez akcelerator start-upowy Lanzadera, należący do sieci detalicznej Mercadona.

Jak bardzo pomogło to Waszej firmie się rozwinąć?

Jeśli chodzi o akcelerator, to to, co dał nam najbardziej interesującego – to sesje treningowe o tym, jak zarządzać ludźmi. Oparte były na najlepszych praktykach samej Mercadony. Koniec końców, biznesy to ludzie, bez względu na to, czy mówimy o inwestorach, udziałowcach, klientach czy pracownikach. Po prostu trzeba umieć nimi zarządzać. Kluczowe jest więc mieć jakieś ramy, w których umiemy poruszać się w danej sytuacji.

Lanzadera ma bardzo interesujący model oparty na trzech filarach: dawaniu, pytaniu i wymaganiu.

Jest to bardzo prosty model, według którego zanim zapytasz o coś, zanim poprosisz, musisz najpierw dać coś od siebie. Czyli w przypadku swoich pracowników, zanim zaczniemy wymagać, musimy zapewnić im dobre szkolenia, dobrą pensję i warunki pracy, a także kulturę firmy.

Dopiero wtedy, możemy oczekiwać i wymagać od pracowników przestrzegania procesów i wartości firmy. Choć to dość prosta koncepcja, jest bardzo mocna. To samo dotyczy klientów i inwestorów. Zanim zapytamy o lepszą cenę, musimy upewnić się, iż dajemy dobrą usługę, na lepszym poziomie niż ta dostępna na rynku. Podsumowując, jest to prosta koncepcja, która bardzo nam pomogła.

Oferta FTL – przewozów całopojazdowych – Trucksters polega na innowacyjnym systemie sztafetowym. Jak to dokładnie działa?

Koncepcja ta sięga korzeniami starożytności, kiedy w antycznej Persji posłańcy zmieniali konie, aby jak najszybciej powiadomić cesarza o wydarzeniach mających miejsce w odległych rejonach. Nowością jest połączenie tej koncepcji z nowoczesną technologią.

Dotychczas rynek nie był w stanie na dłuższą metę działać w systemie sztafetowym. Jest bowiem bardzo trudno zaplanować, a potem zmieniać te plany tysiąc razy, ponieważ w transporcie nigdy nie wiadomo co się stanie.

Nowoczesna technologia pomaga planować, przeplanowywać i kontrolować dostępne moce na każdym etapie procesu. Ważne jest, aby rozwiązanie było skalowalne. I to odróżnia nas od reszty graczy.

Jakie są główne zalety tego systemu w porównaniu do standardowego podejścia?

Powiedziałbym, że są dwie, może trzy podstawowe zalety. Pierwsza to lepsza usługa dla klienta. W transporcie sztafetowym główną zaletą jest szybkość, można przewieźć ładunek z punktu A do punktu B w krótkim czasie. Co więcej, jeśli ładunek jest prawie cały czas w ruchu, to jest mniejsza szansa, iż dojdzie do jego kradzieży. Korzyścią dla klienta jest to, że dostanie swój transport szybciej, dla nas zaś oznacza to, że mamy mniej transportów w ruchu jednocześnie, co łatwiej kontrolować.

Jeśli spojrzymy na kwestię bezpieczeństwa, to np. sektor elektroniki doświadcza wielu przypadków kradzieży. Według niektórych europejskich danych, rocznie kradzione są dobra warte nawet 12 mld euro.

Dla e-commerce i produktów o krótkiej żywotności,

szybkość dostaw jest bardzo istotna a klienci są bardzo wymagający. Odnosnie tych drugich, jeden dzień więcej w transporcie oznacza jeden dzień mniej na półce.

Inna korzyść tego systemu odnosi się do problemu z dostępnością kierowców w Europie. Według różnych statystyk, na kontynencie brakuje ponad 100 tys. kierowców. Oznacza to, że z roku na rok będzie coraz gorzej, bo już nikt nie chce być kierowcą ciężarówki. Starsi kierowcy przechodzą na emeryturę, więc sektor stoi przed poważnym problemem niedoboru kadr. I problem ten będzie się nasilał.

Oznacza to, że trudniej będzie o dodatkowe moce przewozowe na rynku. A jeśli będziemy w stanie zapewnić kierowcom lepszą jakość życia poprzez system sztafetowy, to ułatwi życie i nam.

Truckerzy mogą bowiem spędzić więcej czasu w domu w porównaniu z tradycyjnie zorganizowanym transportem. Dodatkowo, możemy dzięki temu pozyskać dodatkowe moce przewozowe w danym momencie, a o to na rynku bardzo trudno.

Trzecią korzyścią jest, iż można do tego systemu sztafetowego wprowadzać elektryczne pojazdy albo nawet te autonomiczne.

Elektryczne ciężarówki mają bowiem zasięg rzadko przekraczający 300 km. Jeśli więc mielibyśmy zmieniać sztafetę co 300 km, to pojazd może się ładować aż do kolejnej zmiany. Podobnie może być z autonomicznymi pojazdami. Nie wszystkie drogi będą dostępne dla tego typu pojazdów. Nie będą one mogły raczej np. wjeżdżać początkowo do dużych miast, ze względów bezpieczeństwa. Wykorzystywanie więc elektrycznych pojazdów oraz tych autonomicznych w sztafetach do zmieniania tradycyjnych ciężarówek i kierowców może być sposobem na wykorzystanie tego typu nowych pojazdów w transporcie długodystansowym w Europie.



Skoro wspominał pan o pojazdach autonomicznych, to kiedy pana zdaniem konwencjonalne ciężarówki i te autonomiczne mogłyby jeździć razem w sztafetach?

Jest wiele różnych opinii odnośnie tego, kiedy mogłoby do tego dojść. Pięć lat temu mówiono, że to kwestia 10 lat. Dziś jednak także mówi się o 10 latach. Wydaje się, że im głębiej sektor wchodzi w tę kwestię, tym więcej aspektów się pojawia.

Algorytmom jest bardzo trudno naśladować wzrok ludzki, szczególnie na drodze, gdzie widoczność zmienia się w zależności od pory dnia i warunków. Jest to skomplikowany problem do rozwiązania.

Niemniej jednak nie mamy innego wyjścia, jak rozwiązać go. W przeciwnym razie nie będziemy bowiem mieli wystarczającej liczby kierowców do dyspozycji. Wydaje mi się, że przez ten niedobór (kierowców – przyp.red.) coraz więcej środków inwestowanych będzie w technologie autonomiczne.

Wierzmy, iż autonomiczne pojazdy będą powszechne w ciągu ok. 15 lat. A jeśli szybciej, to tym lepiej, prawda?

Poza technologicznymi barierami zmierzyć się będzie trzeba także z tymi politycznymi. Musi bowiem być wprowadzona cała masa przepisów i regulacji związanych z tego typu pojazdami w całej Europie. Mając to na uwadze, wydaje się dobrym, iż autonomiczne pojazdy nie są dziś powszechne. Bo nawet gdyby były, to niewielu graczy byłoby gotowych je wprowadzić do swojej floty.

To jednak tylko jeden kawałek puzzli w tej układance. Zanim autonomiczne pojazdy staną się standardem, trzeba zająć się takimi kwestiami jak optymalne lokowanie zasobów. Czyli np. która ciężarówka odbierze który ładunek. Dodatkowo, zapewne trzeba będzie też wprowadzić automatyzację systemów płatności i raportowania do klientów.

Autonomiczne prowadzenie pojazdu to tak naprawdę ostatni etap implementacji autonomizacji. Wydaje mi się więc, iż dobrze, że sektor ma to opóźnienie, bo powoli będziemy mogli nadążyć z odpowiednią technologią, i dopiero wtedy wprowadzić tego typu pojazdy do flot.

W całej tej dyskusji na temat niedoboru kierowców i kwestii wynagrodzeń oraz socjalnych aspektów pracy truckerów, czy spodziewa się pan, iż system sztafetowy będzie coraz szerzej stosowany?

Jak najbardziej. Uważamy, iż system sztafetowy stanie się absolutnym standardem w ciągu najbliższych kilku lat, a nie wyjątkiem, jak jest obecnie.

Jeśli klienci zauważą, iż ten typ przewozu ładunków jest dla nich bardziej korzystny, to wierzmy, iż będą poszukiwać tego typu rozwiązań.

Liczymy bardzo na to, że dokonamy zmiany paradygmatu. Kiedy już firma przyzwyczai się do systemu, to jesteśmy przekonani, że nie będzie powrotu. Bo przy niedoborze kierowców, ich ciężarówki po prostu będą stały beczynnymi na parkingach.

Uważam, iż obecnie jesteśmy w okresie przejściowym między tradycyjną formą transportu a transportem realizowanym przez pojazdy autonomiczne. W tym okresie system sztafetowy jest niewątpliwie dobrym rozwiązaniem.



Jedną z usług, którą oferuje Trucksters, jest *visibility* Państwa pojazdów. Jak zmieniły się potrzeby i oczekiwania klientów w tej kwestii?

Owszem, mamy platformę, która śledzi, gdzie dokładnie znajduje się dana ciężarówka, jej oczekiwany czas dotarcia do celu i ważniejsze etapy na jej trasie. Otrzymujemy notyfikacje, a ponadto, mamy także system, który monitoruje i oblicza aktywność klientów na naszym portalu.

Co ciekawe, zauważyliśmy na początku, iż liczba klientów wchodząca na platformę z powodów usług widoczności nie była wcale taka duża. Jednak z czasem znacznie wzrosła. Z tego co pamiętam, to ostatnio było to już ponad 90 proc. wejść.

Visibility wydaje się być czymś oczywistym, ale naprawdę nadal wiele osób dzwoni do kierowcy, jeśli chce wiedzieć, gdzie dokładnie znajduje się ciężarówka. Jeśli się zastanowić, to można znaleźć tu analogię z samolotami. Jeśli chcemy wiedzieć, kiedy przyleci samolot, to raczej nie będziemy dzwoniли do pilota.

Dzisiaj mamy wszystko – możemy łatwo sprawdzić, kiedy dany samolot przyleci, a także możemy zobaczyć, czy będzie opóźnienie. Możemy o tym wiedzieć nawet kilka godzin wcześniej. Dlaczego więc nie może być tak samo z ciężarówkami?

W ubiegłym roku weszli Państwo na rynek międzynarodowy z trasami między Hiszpanią, Beneluksem, Niemcami i Polską. Jak rozwijają się Państwo na tych trasach i na jakie kierunki chcieliby Państwo wejść w przyszłości?

Sprawy mają się znakomicie. Wyszliśmy poza granicę w 2020 r., wcześniej działaliśmy głównie w Hiszpanii.

Dzisiaj myślę, iż powinniśmy byli zrobić ten krok wcześniej, bo im dłuższy dystans, tym więcej sztafet.

W pierwszym miesiącu działalności międzynarodowej nasze przychody wzrosły dziesięciokrotnie. Rok 2020 to czas, kiedy nawiedził nas COVID-19. Wydaje mi się, że pokazaliśmy branży, że mamy właściwy model dla działalności na rynku. Inwestorzy też to zauważyli. Dlatego też byliśmy w stanie pozyskać więcej pieniędzy od inwestorów, niż się spodziewaliśmy.

Umieździarodowienie naszych operacji było kluczowe dla wzrostu firmy. A co do nowych kierunków, to nadal zastanawiamy się, które wybrać. Najprawdopodobniej będą to Włochy, ale mamy też inne plany, choć mniej pewne niż ten kierunek.

Wielka Brytania też jest opcją, chociaż jest wiele znaków zapytania odnośnie do kwestii administracyjnych. Jeśli jednak zapoznamy się z nimi i będziemy w stanie sobie z nimi poradzić, to niewątpliwie jest to bardzo interesujący rynek.

Jeśli chodzi o przyszłe plany, jaką pozycję rynkową chcieliby Państwo osiągnąć?

Widzimy, że na rynku transportowym i spedycyjnym jest całe mnóstwo nowych start-upów. Wierzymy, że jest inny sposób na działalność – przez oddaną naszej firmie flotę.

Nasza strategia zakłada, że wszyscy kierowcy z nami pracujący jeżdżą tylko i wyłącznie dla nas. W ten sposób możemy zagwarantować naszym klientom wysoką jakość usług, a także wysoki poziom życia naszym kierowcom.

Jeśli chodzi o rynek, to wierzymy, że dojdzie na nim do konsolidacji. Obecna sytuacja nie może się utrzymać dłużej. Patrząc na Hiszpanię – jest 200 tys. ciężarówek i 100 tys. firm. Czyli średnio dwa pojazdy na firmę.

Takie firmy nie będą inwestowały w technologię, *visibility* i automatyzację, ponieważ właściciel firmy często też

sam jeździ jedną z tych dwóch ciężarówek. To jest jedna z przyczyn tego, że rynek nie ewoluował technologicznie. Konsolidacja rynku, w jakiejś formie, jest więc nieunikniona.

My zaś mamy duże marzenia. Chcemy wchodzić na kolejne trasy do momentu aż będziemy dysponowali siecią transportu sztafetowego – skomplikowaną z technologicznego punktu widzenia. Jeśli sztafety w transporcie są dość skomplikowane na bilateralnych trasach, to co dopiero na układach łączących wiele różnych kierunków.

Naszą wizją jest jednak rozwiązanie problemu optymalizacji w bardziej skomplikowanych układach niż trasy bilateralne (tam i z powrotem).

Nie powiem, że koniecznie chcemy być najwięksi na rynku, ale na pewno chcielibyśmy być najszybsi.

**Rozmawiał Gregor Gowans,
tłumaczenie: Michał Pakulniewicz**



PAKIET MOBILNOŚCI DLA PRZEWOŹNIKÓW DO 3,5 T. NAJWIĘKSZE WYZWANIA

Zapisy Pakietu Mobilności, które zaczną obowiązywać w lutym i maju tego roku, ingerują przede wszystkim w sposób pracy przewoźników i kierowców wykorzystujących pojazdy o dopuszczalnej masie całkowitej pomiędzy 2,5 - 3,5 t. Ze względu na to, że projekt ustawy krajowej adoptującej rozporządzenie unijne do polskich warunków zmieniał się niejednokrotnie, powstało wiele niedomówień związanych z nowymi przepisami. Dlatego też warto podsumować, z czym rzeczywiście muszą zmierzyć się właściciele firm transportowych.

| Czym jest Pakiet Mobilności

Pakiet mobilności to zbiór przepisów mający na celu ujednoczenie i unormowanie transportu drogowego w Unii Europejskiej. Najważniejsze zmiany, jakie wprowadza dla przewoźników do 3,5 tony to:

- obowiązek wykazania zdolności finansowej;
- nowe warunki wykonywania kabotażu;
- obowiązek powrotu pojazdu do bazy co 8 tygodni;
- posiadanie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego oraz licencji wspólnotowej;
- dysponowanie osobą posiadającą Certyfikat Kompetencji Zawodowych;
- prowadzenie ksiąg rachunkowych i posiadanie bazy pojazdów na terytorium Unii Europejskiej;
- nowy katalog naruszeń dot. utraty dobrej reputacji;
- montaż i użytkowanie tachografów II generacji (od 2026 roku).

Co ważne, przewoźnicy posiadający w swojej flocie pojazdy zarówno do, jak i powyżej 3,5 t, muszą pamiętać o uwzględnieniu busów przy ocenie dobrej reputacji i wykazywaniu zdolności finansowej firmy.

| Obowiązkowa licencja

Do tej pory licencję wspólnotową musieli wykazywać jedynie właściciele firm transportowych posługujących się samochodami ciężarowymi. Ten stan rzeczy zmienia się 20 maja 2022 roku. Od tego momentu licencja będzie

również wymagana od przewoźników wykorzystujących busy i działających na rynku międzynarodowym i kabotażowym. Co zrobić, aby zdobyć ten dokument?

TRANS.EU
BUS TRANSPORT PLATFORM

JAK ZDOBYĆ LICENCJĘ WSPÓLNOTOWĄ:

- 1 **Uzyskaj zgodę** na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego.
- 2 **Wykaż gwarancję finansową** na pokrycie każdego pojazdu (1800 € na pierwszy, 900 € na każdy kolejny).
- 3 **Uzyskaj Certyfikat Kompetencji Zawodowej.**
- 4 **Udokumentuj posiadanie bazy** transportowej na terytorium Unii Europejskiej.
- 5 **Złóż wniosek o licencję wspólnotową** do Biura Transportu Międzynarodowego przy GITD.

| Co z uzyskaniem Certyfikatu Kompetencji Zawodowych?

Wiele niepewności wywołała kwestia Certyfikatu Kompetencji Zawodowych. We wcześniejszych projektach „Ustawy o zmianie Ustawy o transporcie drogowym oraz

niektórych innych ustaw¹ pojawiał się zapis o ograniczeniach dotyczących jego użyczenia. W najnowszej wersji przyjętej przez Radę Ministrów² zrezygnowano jednak z tego pomysłu. Oznacza to, że przewoźnik nie jest zobowiązany do posiadania swojego własnego certyfikatu. Wystarczy, że podpisze umowę cywilnoprawną z osobą, która go posiada, i w jego ramach jest dla tej firmy osobą zarządzającą transportem. Niestety daje to pewne pola do nadużyć. Jak mówi Maciej Wroński, prezes TLP:

W Polsce jest to troszeczkę obchodzone. Są zawierane umowy na zarządzanie transportem z osobą, która nie pojawia się w firmie, a jedynie przedkłada swój dokument do biura transportu międzynarodowego w Warszawie. Generalnie jako Transport i Logistyka Polska jesteśmy przeciwni nieuczciwej konkurencji. Myślę jednak, że taki proceder z upływem czasu zniknie, bo jeżeli firmą zarządza osoba, która do końca nie posiada kompetencji, wcześniej, czy później popełni naruszenie, które zostanie wykryte przez służby kontrolne, a to przełoży się chociażby na utratę dobrej reputacji osoby zarządzającej transportem drogowym.

¹Ustawa z dnia 14 października 2021 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw, patrz: orka.sejm.gov.pl/proc9.nsf/ustawy/1508_u.htm, dostęp [30.12.2021].

² Projekt ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw, patrz: gov.pl/web/premier/projekt-ustawy-o-zmianie-ustawy-o-transporcie-drogowym-ustawy-o-czasie-pracy-kierowcow-oraz-niektorych-innych-ustaw2, dostęp [30.12.2021].

Mimo dużej elastyczności przepisów dotyczących Certyfikatu Kompetencji Zawodowych, warto pamiętać, że osobę, która go użycza też obowiązują konkretne ograniczenia.

| Jak liczyć kabotaże?

Innym tematem, który przez niejednoznaczność interpretacji przepisów wzbudza kontrowersje, jest ograniczenie liczby kabotaży i sposób ich liczenia. Jak tłumaczy Paulina Eliaś -Pietrusiewicz, Radca Prawny TransCash:

W przewozach międzynarodowych za jeden przewóz uznajemy operację przewozową, bazującą na jednym dokumencie przewozowym, czyli tak zwanej CMR-ce. Jeżeli dla każdego z odbiorców w trzech miejscach rozładunku zostaną stworzone osobne listy przewozowe, to będziemy mieli do czynienia z trzema przewozami kabotażowymi. Jeśli mamy tego samego nadawcę, ale towar jest rozlokowany w trzech miejscach załadunku, to cały czas mówimy o jednej operacji kabotażowej. Sytuacja natomiast zmienia się, gdy chcemy załadować na przykład pół pojazdu w Paryżu do Lyonu, od jednego zleceniodawcy, a kolejne pół z Paryża do Marsylii, od zupełnie innego zleceniodawcy. Tutaj mamy wtedy dwie operacje kabotażowe.

| Największe wyzwania

Ze względu na wymogi Pakietu Mobilności, transport do 3,5 tony czeka prawdziwa rewolucja. O ile większość firm nie powinna mieć problemu z wykazaniem zdolności finansowej czy uzyskaniem odpowiednich Certyfikatów, o tyle problematyczne mogą okazać się kwestie wpływające bezpośrednio na dochodowość firmy, np. kwestia kabotaży czy tachografów. Jak mówi Pan Andrzej, właściciel firmy przewozowej:

Wprowadzenie tachografów na pojazdy do trzech i pół tony uniemożliwi wykonywanie ekspresów, które do tej pory były ważną częścią transportu do trzech i 3,5 t. Problem z kabotażami, który występował już wcześniej, będzie jeszcze bardziej zastrzony, głównie na terytorium Niemiec. A to zmusza mnie do zastanowienia się nad otwarciem spółki niemieckiej. Nie chciałbym tego robić, bo odprowadzanie podatków w kraju jest czymś naturalnym. Jednak to może skutecznie rozwiązać nasze problemy, które będzie wprowadzał właśnie pakiet mobilności.

| Jak poradzić sobie ze zmianami?

Pakiet mobilności powoduje sporo zamieszania na rynku transportowym, ale przede wszystkim wpływa na wzrost kosztów działalności. W połączeniu z inflacją, wzrostem cen paliw, brakami nowych pojazdów i innymi zmianami prawnymi stanowi prawdziwy pakiet wyzwań. Paradoksalnie, ratunkiem w tej sytuacji może okazać się niedobór kierowców, który – jak wszystko wskazuje – wpłynie na podniesienie stawek rynkowych, zarówno w przewozach międzynarodowych, jak i krajowych. Bardzo istotne, jeśli nie kluczowe w obecnej sytuacji, jest przysposobienie nowych przepisów. Warto poznać szczegóły dotyczące zmian wynikających z Pakietu mobilności, dostępnych na przykład w bezpłatnym poradniku Trans.eu „**Pakiet mobilności 2022. Poradnik do 3,5 t.**”.

Autor: Jakub Szafek, ekspert Trans.eu

Pakiet mobilności do 3,5t.
Poradnik krok po kroku.

POBIERZ

(T) TRANS.EU
Krajowy Transport Drogowy

ODBLOKUJ SWOJĄ KARTĘ

NA CZAS TANKOWANIA!

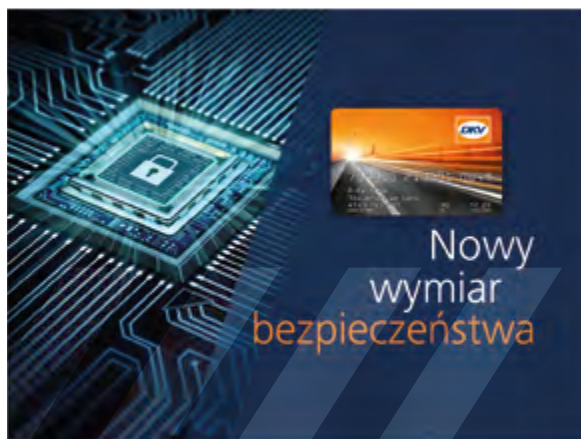
DKV Z NOWATORSKIM

POMYSŁEM NA ZABEZPIECZANIE

TRANSAKcji

Karty paliwowe z naklejonym numerem PIN, zostawiane na stacji. Karty porzucone na dystrybutorze. Kradzieże paliwa na przywłaszczone karty. Tak się niestety dzieje, bo najstarszym ogniwem wszelkich zabezpieczeń jest człowiek. Z nowatorskim pomysłem, jak zabezpieczyć tę lukę, wyszedł właśnie operator kart paliwo-serwisowych DKV Mobility.

Pomyśleliśmy, a gdyby tak zadziałać odwrotnie niż dotychczas - za każdym razem angażować kierowcę do odblokowania swojego rachunku kartowego, a nie tylko opierać się na autoryzacji samej karty? - mówi Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży DKV Mobility. Dzięki temu ryzyko, że dojdzie do wykorzystania skradzionej karty, jest minimalne. - wyjaśnia. Działa to w ten sposób, że kierowca zgłasza w aplikacji DKV chęć zatankowania, wówczas jego karta zostaje odblokowana na 60 minut. Po tym czasie, aż do następnego planowego tankowania, karta pozostaje zablokowana. Czasowej aktywacji karty może dokonywać kierowca po otrzymaniu tymczasowego hasła dostępu do aplikacji, bądź zdalnie menadżer floty z biura. „Autoryzacja karty na żądanie” jest opcjonalna, firmy mogą z niej korzystać jako z dodatkowego zabezpieczenia.



| Telematyczne powiązanie

To nie wszystko. Kilka miesięcy wcześniej operator wprowadził inteligentne rozwiązanie, które blokuje możliwość wykorzystania karty DKV w innej lokalizacji,

niż znajduje się pojazd. Funkcja ta dostępna jest dla firm korzystających z platformy telematycznej DKV LIVE i jest jedynym tego typu rozwiązaniem na rynku europejskim. Dzięki temu, że połączyliśmy know-how DKV z systemem telematycznym, możemy teraz tworzyć zupełnie nowe rozwiązania, czasem bardzo proste, a jednak dotąd niemożliwe do wdrożenia. Jak na przykład tutaj: skrzyżowaliśmy dane z GPS w pojeździe z danymi transakcyjnymi karty paliwowej - teraz po prostu jedno jest zależne od drugiego. - dodaje Mariusz Derdziak.

| Wielopoziomowe zabezpieczenia

Kradzieże paliwa, dokonywane najbardziej wymyślnymi metodami, są od lat zmorą polskich przewoźników. Jest to widoczne szczególnie teraz, w okresie braku kierowców na rynku, kiedy przez firmy przewijają się wiele przypadkowych osób. Paliwo stanowi ok. 40% kosztów działalności firmy transportowej, dlatego wielopoziomowe zabezpieczenie tak wrażliwego aspektu, jak jego zakup, podnosi bezpieczeństwo finansowe przewoźnika. Metody standardowe zabezpieczania transakcji na kartę paliwową to numer PIN i raportowanie o dokonanych transakcjach. My dołożyliśmy do tego możliwość ustawiania przez przewoźnika limitów oraz dawania lub odmawiania kierowcom dostępu do wybranych usług. To był pierwszy krok i dziś większość naszych klientów z tej opcji korzysta. - mówi Mariusz Derdziak. Teraz, dzięki połączeniu systemów DKV z telematyką, mamy nieskończoną możliwość tworzenia zarówno form zabezpieczenia transakcji, jak i inteligentnych usług, które zmieniają dziś oblicze transportu - podsumowuje.

[Więcej informacji na temat zabezpieczeń kart DKV](#)

„JESTEŚMY POZOSTAWIENI SAMI SOBIE”. SZEF IVECO POLAND GORZKO O TYM, JAK PAŃSTWO WSPIERA ROZWÓJ STACJI TANKOWANIA LNG



Fot. IVECO Poland

Daniel Wolszczak

W Polsce działa 8 stacji do tankowania LNG, w Niemczech – 42. Państwowego wsparcia w budowie infrastruktury w naszym kraju praktycznie nie ma. Firmy radzą więc sobie same. Daniel Wolszczak, dyrektor generalny IVECO Poland, w wywiadzie dla Trans.INFO zdradza, ile stacji LNG do tej pory dofinansowała firma, a ile planowała w 2021 roku. Zastanawia się, co się stanie ze sprzedażą IVECO, gdy wygaśnie zwolnienie z MAUT-u dla nowych pojazdów gazowych. Komentuje również prognozy ekspertów mówiące o tym, że ze względu na rosnące wymagania i techniczne, i prawne, ceny samochodów ciężarowych w najbliższej przyszłości będą rosnąć.

Dorota Ziemkowska, Trans.INFO: Rozmawiałam z dyrektorem generalnym Ford Trucks Polska, który zapowiadał, że w segmencie ciągników jego firma w 2021 roku dogoni IVECO. Co pan na to?

Daniel Wolszczak, dyrektor generalny IVECO Poland: (uśmiech).

Obejmujecie w tym sektorze niecałe 4 proc., oni powyżej 1 proc... (dane z 2021 r. – przyp.red.).

Cóż, każdemu z moich konkurentów życzę realizacji celów.

A jak mam interpretować ten śmiech, którym zareagował pan na pierwsze pytanie?

Związany jest z tym, że mi do głowy takie pomysły i deklaracje nigdy nie przychodzą. Uśmiechnąłem się, bo wydaje mi się, że każdej z osób na takim stanowisku potrzebna jest pokora. Natomiast ja i mój zespół koncentrujemy się na tym, co robimy najlepiej – chcemy służyć klientom i promować rozwiązania, które nas wyróżniają na tle konkurencji, m.in. oparte na skroplonym gazie ziemnym. A gdy widzimy wzrost sprzedaży, który jest efektem włożonej pracy, to bardzo nas to cieszy.

Przeanalizujemy dane dotyczące sprzedaży nowych ciągników (z I kwartału 2021 r. – przyp.red.). W zeszłym roku byliście, razem ze wspomnianym Fordem, chlubnymi wyjątkami na rynku, bo jako jedyni osiągnęliście wzrost. Wszyscy inni odnotowali spadki, i to znaczne, bo mowa o 20-kilku do nawet 40-kilku proc., w ujęciu rok do roku. Tymczasem wam udało się wzrosnąć o 120 proc. Jak to możliwe? Pandemia chyba uderzyła równo we wszystkich?

We wszystkich po równo, to prawda. Ubiegłoroczny wynik, bardzo dobry, m.in. we wspomnianym segmencie ciągników siodłowych, jest zasługą naszego zespołu, który wykonał bardzo dużo pracy, by dotrzeć z mądrze przygotowaną ofertą do klientów.

Duża w tym zasługa także nowego produktu IVECO S-WAY, który wprowadziliśmy na rynek w 2019 r. Jak widać, został on bardzo dobrze przyjęty przez środowisko transportowe. Lubią go kierowcy, ponieważ oferuje bardzo dużo przestrzeni w kabinie, lubią przewoźnicy, bo oferuje duże oszczędności w zużyciu paliwa. Wykonaliśmy ogromną pracę, jeśli chodzi o promowanie flagowego produktu, czyli S-WAY Natural Power. To również przełożyło się na liczbę zamówień i miało wpływ na widoczny wzrost wolumenu.

Konkurenci wskazują, że wygrywacie właśnie gazowymi ciągnikami i gdyby nie one, wcale nie zajmowałibyscie takiej pozycji na rynku. Też pan to tak widzi?

Każdy ma paletę produktową, która go wyróżnia z konkurencji. Są segmenty, w których ktoś jest mocniejszy, a ktoś inny słabszy. My skoncentrowaliśmy się na sprzedaży pojazdów LNG, ponieważ wierzymy, że jest to produkt, który powinniśmy promować, jeśli chodzi o zrównoważony transport.

Moglibyśmy promować tylko diesla i też zrobilibyśmy świetny wynik, ale nie o to chodzi. Jeśli więc konkurencja zadaje tego typu pytania, to cóż mam odpowiedzieć – myślę, że trzeba się skoncentrować na wartościach. A naszą jest realizowanie strategii zrównoważonego transportu, w co idealnie wpisuje się S-WAY Natural Power.

do tego Forda nawiązuje...

To nie ja, to kierowca. Cytuję jego wypowiedź, a wcześniej konkurencji.

Każdy ma prawo do własnych opinii. Nie koncentruję się na tym, co mówią przedstawiciele Forda lub kierowcy na ten temat. Koncentruję się na tym, żeby nasze produkty przede wszystkim wpisywały się w ideę zrównoważonego transportu i taki komunikat będziemy nadal adresować do naszych klientów.

Jeśli chodzi o samo zwolnienie z myta w Niemczech, które zostało wprowadzone, przypomnijmy, w 2018 r., to czy przełożyło się od razu na sprzedaż lub wzrost zainteresowania gazowymi ciężarówkami IVECO?

“ Jeśli chodzi o inicjatywy rządowe, to ich niestety nie ma. Jesteśmy pozostawieni sami sobie. ”

Zostawmy konkurencję. Zacytuję panu, co pod tekstem o wynikach producentów, opublikowanym w sieci, napisał kierowca. Stwierdził, że gdyby nie zwolnienia z MAUT-u, to sprzedalibyście mniej pojazdów niż Ford.

Być może gdyby nie zwolnienia z MAUT-u, sprzedalibyśmy mniej, ale również mniej sprzedaliby konkurencja oferująca podobne rozwiązania.

Osobiście jestem dumny z tego, że promujemy ten pojazd, bo dzięki temu nasi przedsiębiorcy mogą skutecznie konkurować z innymi firmami transportowymi jeżdżącymi po Niemczech i korzystającymi ze wspomnianego zwolnienia z opłat drogowych. Co więcej, uważam, że każdy z dyrektorów zarządzających w Polsce w tej branży powinien przede wszystkim dbać o to, by nasi przedsiębiorcy byli konkurencyjni za granicą. Pojazdy Natural Power dają taką przewagę.

Jasne, tylko cytowany kierowca odnosi się do Forda, a ten nie sprzedaje ciężarówek na gaz. Sprzedaje je Scania (w zeszłym roku były to 124 auta), Volvo (114 auta), Forda w tym zestawieniu nie ma, a to on chce deptać wam po piętach...

Zupełnie inaczej na to patrzę. Nie wiem, dlaczego pani

Nie od początku. Musieliśmy wykonać potężną pracę, chociażby ze względu na to, że mimo zwolnienia z MAUT-u, nadal było sporo barier, przede wszystkim brakowało infrastruktury do tankowania.

Potrzeba było czasu i zmian. Pamiętajmy, że w Niemczech pojawiły się subwencje, które stymulowały rozwój infrastruktury, dzięki czemu dziś jest ona tam na dobrze rozwiniętym poziomie.

Również w Polsce musiała dokonać się zmiana, co było widoczne pod koniec 2019 i w 2020 r., gdy zaczęły powstawać stacje tankowania LNG. Co ciekawe, inwestują w nie również nasi klienci – przedsiębiorcy, firmy transportowe. Godne pochwały jest, że ci ludzie podejmują w pewnym sensie jakieś ryzyko, niemniej jednak wierzą w to rozwiązanie. Bardzo mnie to cieszy.

Polska zniósła akcyzę na gaz ziemny. Były poza tym jakieś inne działania, które by zaowocowały wzrostem zainteresowania tego typu pojazdami?

Jeśli chodzi o inicjatywy rządowe, to ich niestety nie ma. Jesteśmy pozostawieni sami sobie. Od dawna mówi się o subwencjach, został przygotowany również projekt rozporządzenia w tej sprawie, jednak w związku z przekształceniami w rządzie i powstaniem nowych

ministerstw, sprawa utknęła. Skutek jest taki, że obecnie nie ma żadnych zachęt finansowych, które by promowały napędy alternatywne w pojazdach użytkowych.

Radzimy więc sobie sami. IVECO postanowiło samo subwencjonować pewne inwestycje – zaoferowaliśmy dofinansowanie niektórym firmom, które zdecydowały się na postawienie stacji w regionach dla nas strategicznych. Poza tym oferujemy na szeroką skalę doradztwo związane z infrastrukturą, czyli np. radzimy, jaki rodzaj stacji postawić, jaka pojemność jest niezbędna dla danej floty itd.

Jakie regiony uważacie za strategiczne?

Te, które leżą przy głównych szlakach transportowych.

A więc m.in. z korytarzami TEN-T.

Dokładnie – mowa o głównych węzłach i korytarzach transportowych. Mamy jednak nadzieję, że polski rząd w końcu zrozumie, że warto promować tego typu rozwiązania. W tej sprawie mocno lobbuje do niego związek Transport Logistyka Polska, Polska Platforma LNG (której jesteśmy członkiem), ponieważ nie ma wątpliwości, że takie inwestycje dają naszym przedsiębiorcom realną przewagę konkurencyjną. Bez tego nie będzie nam łatwo konkurować w Europie.

Wróćmy jeszcze na moment do MAUT-u. Pierwotnie zwolnienie z niego miało obowiązywać do końca 2020 r., później przedłużono je do końca 2023 r. Co się stanie, pana zdaniem, gdy zwolnienie wygaśnie? Nie spadnie zainteresowanie pojazdami na LNG, jeśli ich właściciele będą musieli płacić za przejazd drogami w Niemczech tyle samo, co wszyscy inni?

Dobre pytanie. Myślę, że to, iż zwolnienie z MAUT-u zostało przedłużone jeszcze o ponad 2,5 r., nie oznacza, że w przyszłości nie będzie dalszych zachęt dla posiadaczy pojazdów na gaz ziemny.

Od 2024 r. zacznie obowiązywać jednolity system opłat, czyli eurowinieta. Z informacji, które posiadamy wynika, że również w tym przypadku pojawią się preferencje dla pojazdów gazowych. Na razie jeszcze nikt nie wie, jakiej wysokości będzie redukcja opłat, jednak wiemy, że coś takiego nastąpi.

Trzeba również pamiętać, że w perspektywie kilku najbliższych lat promowany będzie biogaz, który ma być dostępny w sieci, a więc w infrastrukturze paliwowej. Stawia na to m.in. Shell. To paliwo, które odgrywa ogromną rolę w redukcji CO₂, już nie wspomnę o redukcji częstotliwości stałych. W IVECO uważamy, że w perspektywie do 10 lat, gaz ziemny będzie pełnił rolę pomostu między

dieslem a w pełni zeroemisyjnymi rozwiązaniami, jak napędy oparte wyłącznie o biopaliwa, ogniwa paliwowe wodorowe lub energię elektryczną.



Fot. IVECO Poland

IVECO planuje oferować pojazdy na tego typu paliwa? Wcześniej zapowiadaliście elektryczną Nikolę, a coś poza tym?

Jak najbardziej. Cały czas będziemy rozwijać pojazdy na LNG, a docelowo te korzystające z baterii elektrycznych. W przyszłym roku ruszy seryjnie produkcja Nikoli i zaczniemy oferować ten ciągnik w Europie.

Również w Polsce?

Oczywiście. Zaś w perspektywie kilku następnych lat postawimy na auta korzystające z ogniwa paliwowych zasilanych wodorem.

Prace nad nimi już się zaczęły?

Tak, jednak trwać będą jeszcze kilka lat. Ponadto pamiętajmy, że znów – musi powstać niezbędna infrastruktura tankowania. Nie jest tak, że za 2-3 lata takie pojazdy będą w dużej liczbie jeździły po drogach.

Nie wybiegajmy więc na razie tak daleko i wróćmy jeszcze do pojazdów gazowych. W ostatnim roku sprzedaliście ich więcej niż tych na diesla. Mamy do czynienia z rewolucyjną zmianą zainteresowania klientów czy przypadkiem?

Nic nie dzieje się przez przypadek. Nasi klienci mają wyostrzony „węch”, jeśli chodzi o to, co się dzieje na rynku i jakie oferty się pojawiają.

W przypadku pojazdów LNG przede wszystkim trzeba udowodnić, że całkowity koszt użytkowania pojazdu jest najniższy spośród innych ofert na rynku. W związku z czym

po 3-4 latach, w zależności od charakteru eksploatacji, klient zaoszczędzi pieniądze, które może dalej inwestować w rozwój swojego biznesu. Tego typu korzyści trzeba wykazać, w przeciwnym razie nie przekonamy klienta do zakupu ciągnika, którego cena jest kilkadziesiąt procent wyższa niż tego na olej napędowy.

Jacy klienci sięgają po pojazdy na gaz? Można ich jakoś scharakteryzować?

Jeszcze dwa lata temu powiedziałbym, że to duże firmy, które dysponują flotą minimum 100 pojazdów. Natomiast dziś już tak nie jest. Podpisujemy umowy z tzw. klientami detalicznymi, na dostawy 2-3 samochodów. Są to przedsiębiorcy, którzy już je testowali i są zadowoleni, albo wykonują operacje przez Niemcy i przeprowadzili kalkulację, z której wynikało, że taki zakup się opłaca.

Koszt użytkowania oparty jest głównie na oszczędnościach na paliwie. A przy gazie to zużycie jest niższe niż przy dieslu. Druga sprawa to koszt samego paliwa, który jest znacznie niższy, niż w przypadku oleju napędowego. Poza tym, jeśli ktoś wykonuje operacje międzynarodowe i jeździ przez Niemcy, a wiadomo, że większość naszych firm transportowych przemierza ten kraj, to do tego dochodzi wspomniane już zwolnienie z opłat drogowych. W związku z tym w perspektywie kilku lat wychodzi się na plus w stosunku do diesla i w zależności od charakteru operacji, na jednym pojeździe można uzyskać oszczędności na poziomie kilkuset euro miesięcznie.

Jak szybko następuje zwrot z inwestycji?

Porównując zakup pojazdu dieslowego i IVECO Natural Power, zakładając pokonywanie 130 tys. km rocznie, okres zwrotu z inwestycji w pojazd gazowy wynosi ok. 46 miesięcy.

Jeżeli przyjmiemy w założeniach wspomniane już wcześniej przez panią zwolnienie z MAUT-u do końca 2023 r., to okres zwrotu z inwestycji skraca się nawet do 21 miesięcy, zakładając 40 proc. tras pokonywanych przez Niemcy.

Poza ceną i zwrotem z inwestycji, o co jeszcze najczęściej pytają klienci?

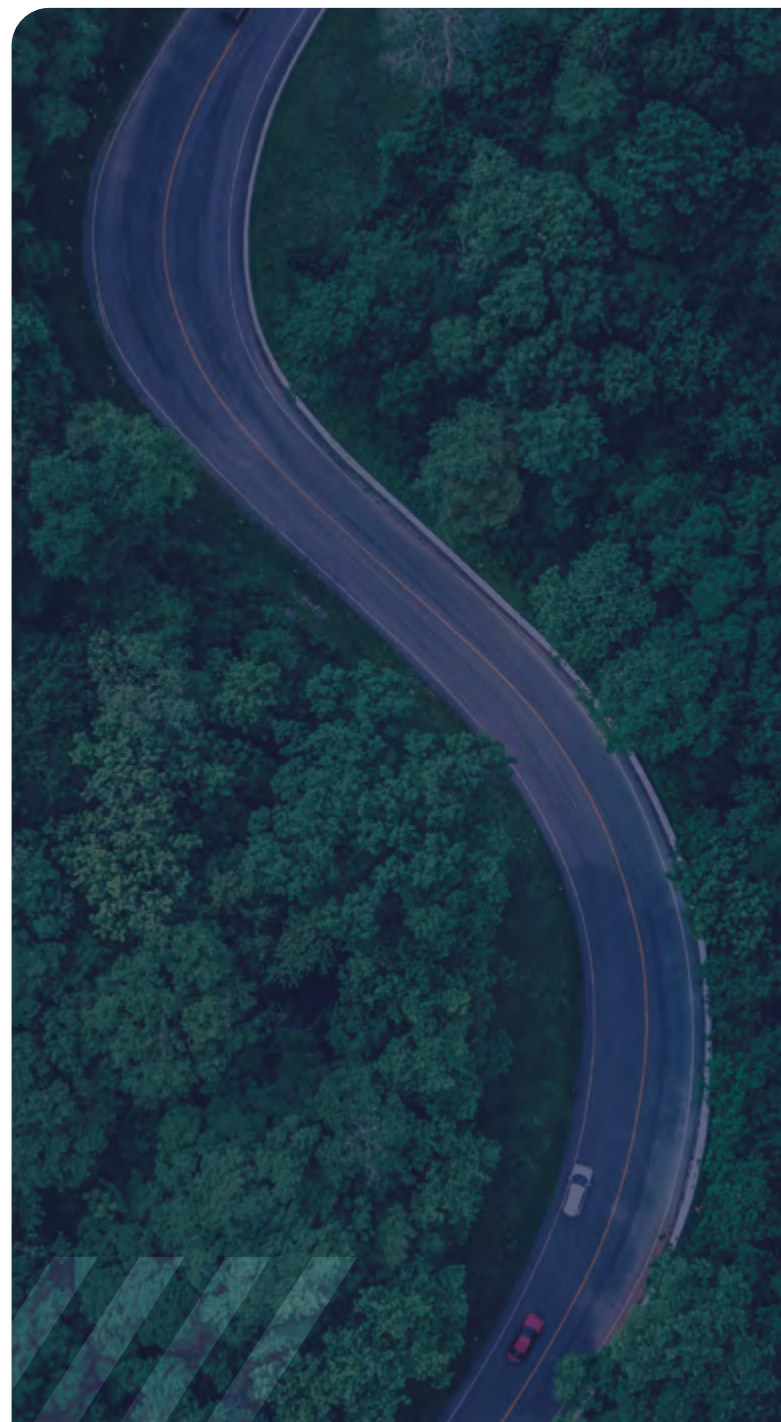
Padają pytania o zasięg pojazdu i tu mamy się czym pochwalić, bo oferujemy największy w porównaniu z konkurencją - 1600 km na jednym tankowaniu ciągnika siodłowego, wyposażonego w dwa zbiorniki na gaz. Są też pytania o koszty serwisowania i tu też mamy dobre informacje, ponieważ oferujemy bardzo atrakcyjne cenowo kontrakty serwisowo-naprawcze.

Oczywiście klienci pytają również o infrastrukturę. Mamy stronę internetową, za pomocą której można sprawdzić

listę stacji w Europie, godziny otwarcia, itp. Takie informacje bardzo przewoźników interesują, ale nie ma w tym nic dziwnego. LNG nie ma takiej infrastruktury jak diesel, gdzie co kilkadziesiąt kilometrów trafia się na stację w korytarzu transportowym. Przy LNG czasami trzeba z niego zjechać, czasami nadrobić kilkadziesiąt kilometrów. Przewoźnicy też biorą to pod uwagę. Zestawiają istniejącą infrastrukturę ze swoimi trasami i sprawdzają, jak muszą zoptymalizować pojazdy na LNG, żeby przynosiły im korzyści.

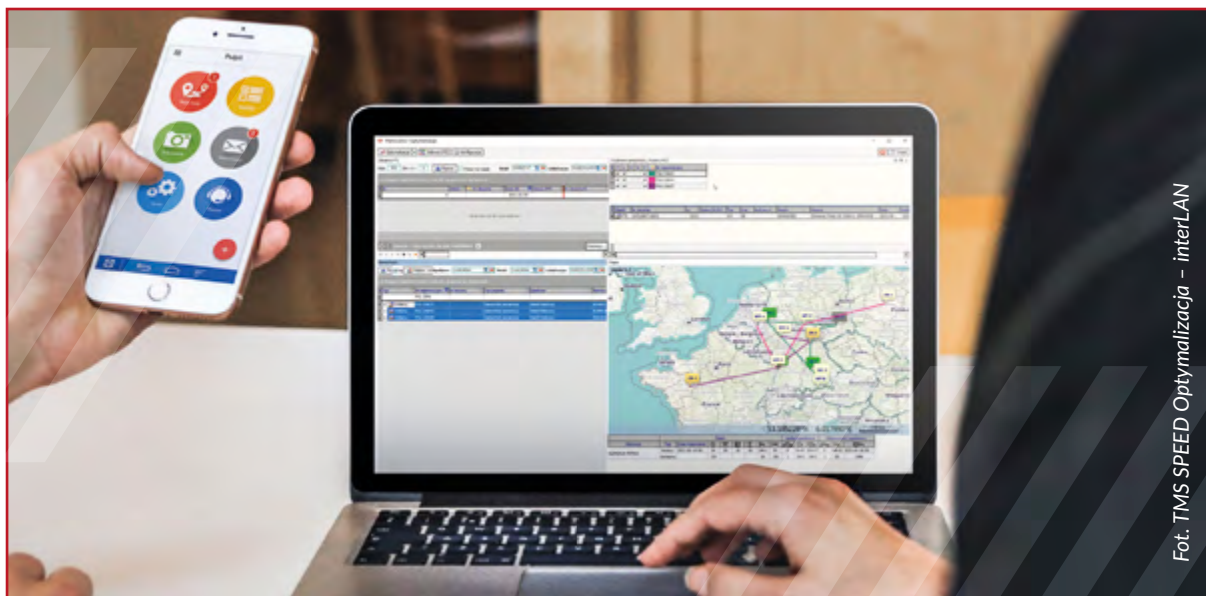
Rozmawiała: Dorota Ziemkowska

Skrót wywiadu opublikowanego
na łamach Trans.INFO.
Całość przeczytasz TUTAJ



JAK OSIĄGNĄĆ SKOKOWY WZROST RENTOWNOŚCI DZIAŁALNOŚCI TRANSPORTOWEJ?

CZYLI O NARZĘDZIACH IT, KTÓRE OPTYMALIZUJĄ PROCES PLANOWANIA TRAS I STAJĄ SIĘ TRAMPOLINĄ DLA WZROSTU FIRMY



Fot. TMS SPEED Optymalizacja - interLAN

Optymalizację rozumiemy jako metodę wyznaczania najlepszego (optymalnego) rozwiązania z punktu widzenia określonego kryterium jakości (np. koszt, odległość) przy uwzględnieniu szeregu ograniczeń.

W realizacji procesów transportowych, podstawowym dążeniem jest tu efektywne i optymalne pod względem ponoszenia kosztów zaplanowanie dostaw. W przypadku planowania transportu celem optymalizacji jest połączenie tras i pojazdów w taki sposób, by zrealizować zlecenia najniższym kosztem.

Przyjrzyjmy się praktyce.

Zacznijmy od tego, co oznacza planować efektywnie

Nie zaskakuje fakt, iż w każdym przedsiębiorstwie transportowym dysponującym liczną flotą kluczowa jest wiedza i doświadczenie planistów. To oni odpowiadają za efektywność procesu planowania.

Czy ich wiedzę i doświadczenie można wykorzystać jeszcze bardziej? Czy dzięki poprawie planowania można zdobyć przewagę konkurencyjną? Jak planowanie może skokowo

poprawić wyniki i wpływać na wzrost rentowności?

Jeśli pracujesz z systemem TMS interLAN SPEED i zintegrowaną telematyką odpowiedź na powyższe pytanie jest bardzo prosta. Wystarczy lepiej korzystać z tego, czym już dysponujemy.

Co zatem, poza zasobami ludzkimi, jest największą wartością firmy transportowej?

Rzetelnie gromadzone dane. Posiadając precyzyjne i wiarygodne dane możemy wdrożyć zaawansowany algorytm optymalizacji, który w procesie planowania pojazdów przeanalizuje wszystkie możliwe rozwiązania i wybierze najlepsze, uwzględniając wszelkie ograniczenia.

Z perspektywy producenta oprogramowania TMS

Jeśli masz w dyspozycji pokaźną liczbę jednorodnej floty, korzystasz z telematyki i masz zakontraktowane zlecenia, możesz zrewolucjonizować proces planowania pojazdów do zleceń czy zleceń do pojazdów. I gwarantujemy – istotnie wpłynie to na wynik działalności Twojej firmy.

W pierwszej kolejności proponujemy scentralizowanie procesu planowania oraz wdrożenie algorytmu optymalizacji planowania. Z wykorzystaniem danych

z telematyki i z udziałem (zaledwie) jednego planisty odłąd automatycznie planować będziesz kilkaset pojazdów. Będzie to działanie zarówno optymalne kosztowo (minimalizujemy kilometry dołotowe), jak i – co bardzo ważne – uwzględniające ograniczenia, które wynikają z treści zleceń oraz wewnętrznych potrzeb dotyczących zarządzania kierowcami i flotą.

W praktyce mechanizm planowania uwzględnia:

- czas jazdy i pracy kierowcy/ów,
- status zlecenia VIP – co oznacza realizację zlecenia własną flotą bez możliwości sprzedaży na rynku,
- dostawa na konkretną godzinę vs na szerokie okno czasowe,
- wymagany rodzaj zabudowy, sposób załadunku,
- wymagane wyposażenie pojazdu,
- konieczności awizacji wraz z brakiem możliwości zmiany planu po jej wykonaniu,
- priorytet jednych pojazdów nad drugimi,
- zbliżające się serwisy pojazdów – uwzględnienie daty i miejsca planowanego serwisu,
- zbliżające się daty końca ważności dokumentów kierowców i pojazdów – uwzględnienie daty zjazdu do bazy/na parking,
- wyłączenie obsługi danego kraju przez kierowcę,
- wyłączenie obsługi danego POI przez kierowcę,
- wyłączenie obsługi danego ładunku przez kierowcę,
- zjazdy kierowców – weekendy, urlopy, z uwzględnieniem zjazdu do bazy lub na ustalony parking z podjęciem kierowców busami,
- kabotaże.

Do planowania będziesz mógł wykorzystać flotę własną, jak i obcą, kontraktową. Zlecenia, które nie zostaną zaplanowane, zrealizowane będą przez spedycję.

Co zyskasz dzięki optymalizacji planowania?

W efekcie współpracy z dostawcą TMS i wdrożenia optymalizacji, proces planowania jest szybszy, nie wymaga dużego nakładu osobowego, wyraźnie podnosi rentowność działalności oraz wspiera planistów eliminując błędy. Twoja firma jeszcze lepiej wykorzystuje technologię, w którą zainwestowała. A pracownicy mogą swoją energię przekierować na działania, w jakich lepsi są od maszyn. Dodatkowo, przez zmniejszenie liczby pokonywanych przez Twoją flotę kilometrów, obniżasz emisję CO₂ do środowiska. Tym samym przyłączasz się do działań ekologicznych, co dla firm technologicznych (Twój dostawca systemu), jak i przedsiębiorstw transportowych (branża TSL), w dobie dynamicznego rozwoju jest szczególnym wyzwaniem i powinno stać się priorytetem.

Efektywność w nowej odsłonie

Optymalizacja planowania w transporcie ładunków całopojazdowych wkracza już na polski rynek. Nasze doświadczenia z wdrożeń tego typu rozwiązań pokazują, że przedsiębiorstwa transportowe w Polsce są gotowe i potrzebują takich narzędzi. Dzięki nim stają się konkurencyjne na jakże wymagającym rynku usług transportowych.

Jeśli więc Twoim dostawcą oprogramowania TMS jest doświadczony i pewny partner, który cały czas rozwija swój produkt - skorzystaj z tego. Wdrożenie modułu optymalizacji pozwoli Ci na zwiększenie efektywności procesu planowania oraz zapewni skokowy wzrost wyników w Twojej firmie.



Patryk Grzelak

Autor: Patryk Grzelak,
dyrektor zarządzający
interLAN

interLAN jest producentem oprogramowania klasy TMS **interLAN SPEED** i dostawcą usług, które wspierają działalność operacyjną firm branży TSL. Od ponad 20 lat wdrażamy autorskie programy IT dla firm transportowych i spedycyjnych oraz programy logistyczne, które automatyzują procesy biznesowe. Tworzymy stabilny 50-osobowy zespół. Współpracujemy z małymi, średnimi i dużymi firmami oraz przedsiębiorstwami, które wymagają indywidualnego podejścia. Służymy doradztwem i pomocą techniczną zarówno na etapie wdrożenia i – nieprzerwanie – w trakcie użytkowania rozwiązań **interLAN**.

interLAN



Fot. materiały prasowe ZES

Hein Oomen

STATEK NA ENERGIĘ Z BATERII? PIERWSZY POPŁYNAŁ. JAK TO ZMIENI TRANSPORT TOWARÓW?

W miarę jak świat wychodzi powoli z pandemii, zrównoważony rozwój znów staje się tematem dyskusji dotyczących łańcuchów dostaw. Firmy zdeterminowane są, by zredukować swój ślad węglowy, a logistyka jest jednym z sektorów, w których postęp w tej dziedzinie może być szczególnie widoczny.

W ostatnim czasie pojawiło się kilka start-upów oferujących rozwiązania, które mogą przynieść rewolucyjne zmiany. Jednym z nich jest Zero Emission Services – twórcy ZESpack, czyli wymiennych baterii przechowywanych w kontenerach, wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo piwowarskie Heineken.

Na początku listopada ubiegłego roku statek napędzany energią elektryczną, dostarczaną przez ZESpack, wypłynął po raz pierwszy. Holenderski start-up ma jednak ambitne plany – chce do 2030 r. zapewnić napęd 150 statkom. Zainteresowanie nowatorską technologią wyrazili przedsiębiorcy m.in. ze Stanów Zjednoczonych i Chin.

Aby dowiedzieć się więcej o koncepcie ZESpack i o tym, jak mógłby być wykorzystywany w przyszłości, spotkaliśmy się z Heinem Oomenem, szefem Business Development w Zero Emissions Services.

Gregor Gowans, Trans.INFO: Hein, dziękujemy za poświęcenie nam swojego czasu. Pierwsza rzecz – jak w ogóle doszło do powstania koncepcji ZESpack?

Hein Oomen: To nie był mój własny pomysł, a moich

kolegów. Wszystko zaczęło się od inicjatywy Heinekena *Green Circles*. Mówiąc w skrócie: firma próbowała spojrzeć w przyszłość i zobaczyć, jak mogłaby zredukować emisje wynikające z jej działalności zarówno w browarach, jak i poza nimi.

Koncepcja, która wówczas się pojawiła, została rozwinięta razem z ludźmi z ING oraz Engie. Na początku pomysł nosił nazwę MEC, co jest skrótem od *Modular Energy Container* (modułowy pojemnik na energię – przyp.red.). Następnie został rozwinięty w konkretny biznes.

W międzyczasie do projektu dołączyli: firma Wärtsilä, która zajmuje się rozwojem technologii i innowacji morskich, i Port w Rotterdamie. W czerwcu 2020 r. powstała nasza firma.

Rola Heinekena była i nadal jest bardzo ważna, ponieważ od samego początku firma przekonywała, że razem ze swoim operatorem logistycznym (CCT) podpiszą umowę z Zero Emissions Services w celu zapewnienia prądu dla jednego z ich statków żeglugi śródlądowej. I rzeczywiście – ich statek był pierwszym, który popłynął z ZESpackiem na pokładzie.

Zero Emissions Services w drugiej połowie ubiegłego roku wyruszyło w dziewiątą wyprawę w ramach usługi zeroemisyjnych rejsów śródlądowych w Niderlandach. Planujecie państwo otwarcie kolejnych tras. Jakiego rodzaju dane i wskaźniki będziecie monitorowali w celu wyboru i zaplanowania kolejnych tras?

Wydaje się, że na to pytanie mamy dwie odpowiedzi.

Po pierwsze, dziś mierzymy tylko dane operacyjne – kontenery są wyposażone w różnego rodzaju sensory monitorujące stan naładowania, a także temperaturę i osiągi baterii. Mamy nawet na pokładzie system GPS, dzięki któremu wiemy, gdzie znajduje się dany statek, jak szybko się porusza itp.

Na tej podstawie będziemy się uczyli i wykorzystywali dane do optymalizacji naszej logistyki.

Niezmiernie ważne jest również monitorowanie poziomu usług, ponieważ, koniec końców, chcemy zaoferować naszym klientom bezstresowe doświadczenie podobne do tego, jakie mają dzisiaj, kiedy muszą się martwić tylko o to, by napełnić zbiornik z paliwem.

W związku z tym wspomniany pierwszy rejs był początkiem okresu, podczas którego będziemy optymalizować naszą fazę operacyjną i formalizować ją.

Druga część odpowiedzi dotyczy tego, które trasy wybierzemy jako następne. Jest to mniej powiązane z tym, co mierzymy. To raczej kwestia analizowania statystyk dotyczących przepływu ruchu kontenerów w Niderlandach.

Nasza sieć śródlądowych dróg wodnych składa się z wielu tras, które z grubsza zaczynają się, bądź kończą, w porcie w Rotterdamie. Część przechodzi do Niemiec Renem, inne Mozalą trafiają do Belgii i dalej do portu w Antwerpii. Część idzie na północ do Utrechtu i Amsterdamu.

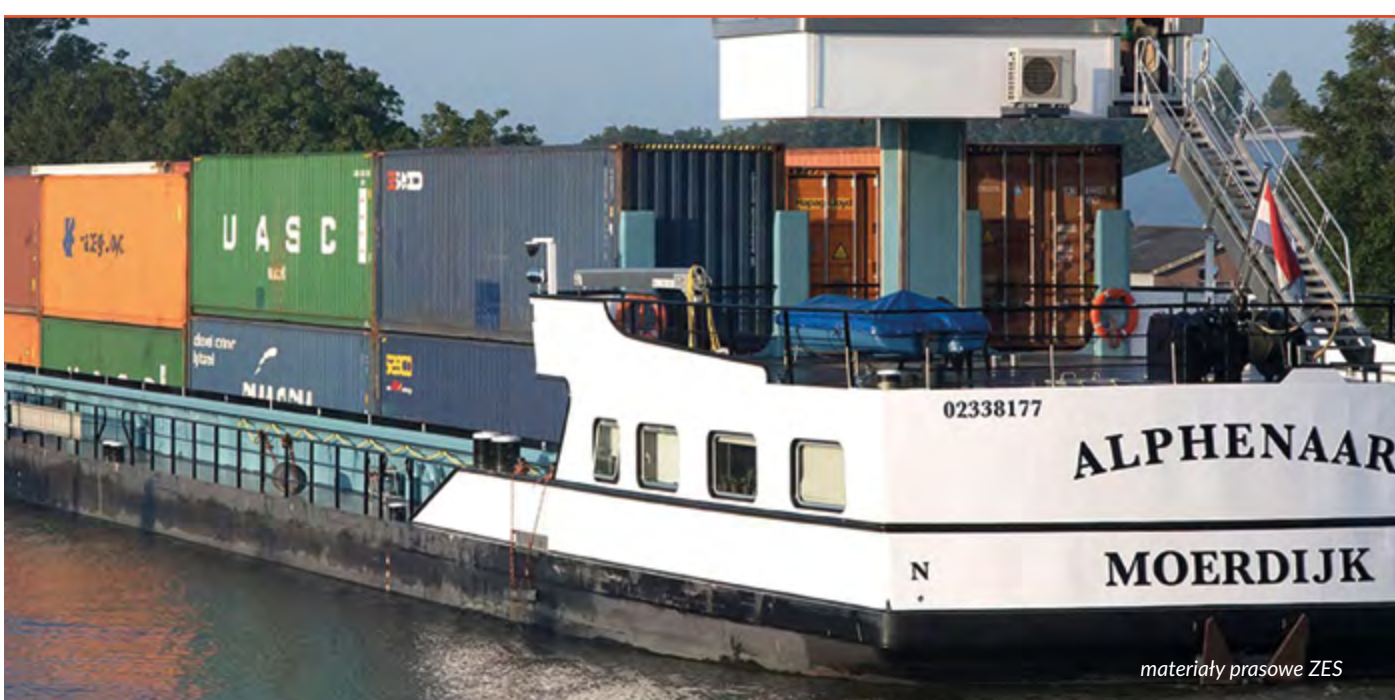
Ma więc sens skupienie się na tych odcinkach tras, które są uczęszczane przez wiele różnych statków. Początkowo poszukiwać będziemy krótkich tras, bo z naszym obecnym ZESpackiem przeciętny statek jest w stanie przepłynąć 75 kilometrów.

Następnie niewykluczone, że przyjrzymy się regularnym rejsom wahadłowym, gdzie statki pływają każdego dnia, tygodnia na tych samych trasach, tak abyśmy osiągnęli wysoki stopień wykorzystania systemu.

Aby być w pełni zeroemisyjnymi, wasze ZESpacki są ładowane energią pochodzącą ze źródeł odnawialnych. Niektóre kraje produkują więcej tzw. zielonej energii niż inne. Równocześnie, niektóre kraje mają warunki geograficzne, które uprzywilejowują je pod kątem żeglugi śródlądowej. Biorąc to pod uwagę, które państwa w Europie mogłyby najbardziej skorzystać na usłudze zeroemisyjnej żeglugi śródlądowej?

Dzisiaj to wygląda tak, że ciągniemy energię elektryczną z konwencjonalnej sieci i otrzymujemy tylko certyfikowaną zieloną energię. W ten sam sposób miliony gospodarstw domowych świadomie kupują certyfikowaną zieloną energię do własnego użytku.

Myślę, że tego typu usługi są coraz powszechniej dostępne w większości europejskich krajów. Nie martwimy się, że



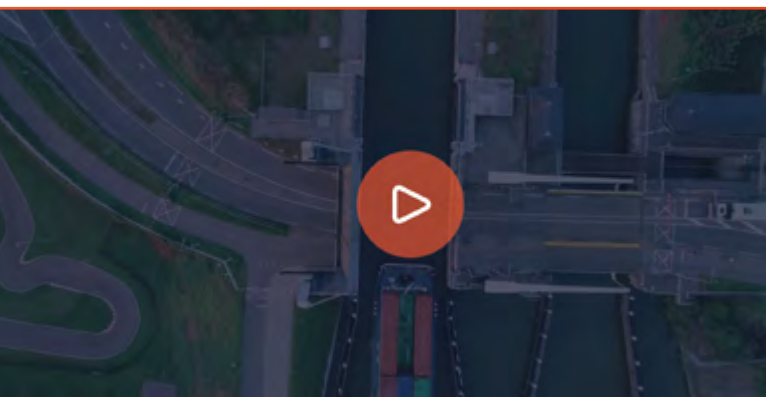
materiały prasowe ZES

będziemy dysponowali zbyt małą ilością zielonej energii do ładowania naszych baterii.

Z drugiej jednak strony myślę, że nawet gdyby ZESpacki miały być ładowane „szarą energią”, wyprodukowaną w elektrowniach napędzanych węglem lub gazem, efektywność tych wielkich zakładów jest większa, niż konwencjonalnych silników napędzających dziś jeszcze większość statków, więc i tak w takim przypadku nadal redukowałibyśmy ogół emisji gazów cieplarnianych do atmosfery.

Oczywiście naszym celem jest dostarczanie usług opartych w pełni na zielonej energii. Dlatego też używamy tylko tej certyfikowanej. Myślę jednak, że pochodzenie większości energii w sieci z odnawialnych źródeł, to tylko kwestia czasu.

Co do krajów, które mogą najlepiej skorzystać z naszej oferty, to wszystko zależy przede wszystkim od rozwoju ich sieci żeglugi śródlądowej. Innymi istotnymi czynnikami są odległości między portami i terminalami oraz intensywność ruchu.



Wstępnie będziemy się skupiali na Belgii i Niemczech, które są dość oczywistymi kierunkami ekspansji. Czynimy już pewne plany odnośnie rozwoju w tym kierunku. Otrzymaliśmy jednak także zapytania z Francji, Danii, a nawet Litwy.

Inną możliwością jest Dunaj w jego wschodnioeuropejskiej części, gdzie znajduje się dość bogata infrastruktura dla żeglugi śródlądowej. Zainteresowanie płynie także z różnych regionów Stanów Zjednoczonych czy nawet Japonii, odnośnie do wykorzystania naszego rozwiązania w żegludze morskiej na krótkich dystansach.

Jak widać, nasz produkt będzie miał zapewne wielu użytkowników.

Jak trudne jest przekonwertowanie statku żeglugi śródlądowej z tradycyjnego napędu, na system ZESpack?

To bardzo ważne pytanie. Statek, który wykorzystaliśmy

– *Alphenaar* – pływał już od kilku lat. Zaprojektowany był jako hybryda, napędzana zarówno elektrycznością, jak i dieslem. Przekonwertowanie na nasze rozwiązanie było więc dość proste, bo tak naprawdę musieliśmy tylko zainstalować kontener z baterią i zbudować konektor podłączony do tej baterii. Dodać trochę kabli i jakieś detale. Nie było to zbyt skomplikowane i zajęło ledwie kilka tygodni.

Takich statków hybrydowych jest kilka. Jednak większość (dziś pływających – przyp.red.) napędzana jest tylko przez konwencjonalne paliwo. W tym przypadku modyfikacja będzie procesem dość szeroko zakrojonym. Przede wszystkim trzeba będzie zelektryfikować system napędu, co jest dość kosztowne, ale niezbędne, by nasz system działał.

Słyszałem, że państwa firma ma ambicję zbudować cały system składający się z 45 elektrycznych statków, 14 doków oraz 75 baterii ZESpack do 2025 r. Co muszą państwo zrobić w te kilka lat, by osiągnąć ten cel?

Po pierwsze, powiedziałbym, że 45 statków to dopiero początek. Do 2030 r. chcemy już mieć 150 statków i w długim terminie chcielibyśmy mieć znaczne udziały w rynku (by baterie firmy napędzały znaczną część floty śródlądowej).

Co musimy zrobić, aby osiągnąć ten cel? To oczywiście jest wielkie wyzwanie. Szczególnie trudne ze względu na dylemat podobny do tego, o jakim rozmawiamy, zastanawiając się, czy najpierw była kura, czy jajko. Musimy bowiem postawić wiele punktów ładowania w strategicznych lokalizacjach, jednocześnie zwiększając liczbę statków, które by z tych punktów korzystały.

Należy to robić jednocześnie, jako że żadna z tych inwestycji nie będzie miała racji bytu bez drugiej. To jest właśnie to, na czym się obecnie skupiamy.

Będziemy potrzebowali subsydiów do realizacji tego planu. Wynika to z faktu, iż emisje pochodzące z tradycyjnych silników nie mają dodatkowych kosztów (w postaci instalowania nowych silników czy stacji ładowania, jak w przypadku baterii Zero Emissions Services – przyp. red.). Będziemy więc potrzebowali subsydiów, aby zrekompensować nasze dodatkowe koszty do momentu, kiedy skala pozwoli nam prowadzić biznes na komercyjnych zasadach.

Zobacz Państwo, że w miarę, jak będziemy zwiększali skalę, będziemy mogli ustalać niższe taryfy za kWh. Zwiększymy także stopień użytkowania stacji ładowania, które będą *de facto* inwestycjami w publiczną infrastrukturę. Kiedy już osiągniemy tę skalę, firma osiągnie rozmiar, który pozwoli jej przyciągnąć uwagę potencjalnych inwestorów.

Na szczęście na rynku dostępnych jest całkiem sporo subsydiów i funduszy dla inicjatyw takich jak nasza. Zarówno na poziomie europejskim, krajowym, jak i regionalnym. Przed nami jeszcze sporo pracy związanej z procesem składania wniosków w celu uzyskania wspomnianych dopłat.

Ciekawym przykładem (wsparcia – przyp.red.) jest holenderska inicjatywa *Clean Air Treaty*, w ramach której przyznawane są dopłaty dla tych, którzy są w stanie zredukować emisje (gazów cieplarnianych – przyp. red.). Poziom subsydiów wyliczany jest na podstawie zredukowanej ilości CO₂ i NOX (tlenki azotu). Mnożone jest to przez koszty, które te emisje generują dla społeczeństwa. Ostateczny wynik to wysokość dopłaty, którą otrzymujemy. Wydaje mi się, że to całkiem fajny sposób na przeznaczenie środków publicznych na kwestie, które są istotne dla ogółu społeczeństwa.

Brak hałasu wyjątkowo przykuł moją uwagę, kiedy byłem na tym statku – jest tak cudownie cichy.

Jaki pozytywny wpływ na środowisko zakładacie?

Jeśli przekonwertujemy jeden statek z żeglugi śródlądowej z paliwa konwencjonalnego na prąd, to zredukujemy emisję średnio o ok. 1 tys. ton CO₂ w skali roku oraz 7 tys. kg azotu.

Jeśli będziemy mieć 400 statków wyposażonych w nasz produkt do 2050 r., to będziemy oszczędzali jakieś 400 kiloton CO₂ i 2,8 tys. ton azotu rocznie. Dodatkowo, statki te nie będą produkowały praktycznie żadnych odpadów oraz hałasu, co jest o tyle istotne, że wiele tras żeglugi śródlądowej przepływa przez obszary zamieszkałe i parki narodowe. Szczerze mówiąc, ten brak hałasu wyjątkowo przykuł moją uwagę, kiedy byłem na tym statku – jest tak cudownie cichy...

Państwa model *pay-per-use* (płać za użycie) postrzegany jest przez ING jako coraz istotniejszy instrument promocji zrównoważonego rozwoju. Czy jednak równoważy się to także ekonomicznie?

Tak, owszem. Jak wspominałem wcześniej, polegamy na dopłatach, aby rozkręcić nasz biznes. Ale widzimy, że jeśli w drugiej połowie dekady osiągniemy odpowiednią skalę biznesu, to możemy się stać opłacalną komercyjnie firmą.

Model *pay-per-use* jest o tyle istotny w naszym przypadku, że nie możemy oczekiwać, by właściciele statków inwestowali w elektryczne silniki i kontenery na baterie.

Kiedy traktuje się każdy statek indywidualnie, koszt implementacji naszego systemu okazuje się horrendalny. Zaś dzięki *pay-per-use* to my inwestujemy w rozwiązanie

ZESpack, a użytkownika rozliczamy według taryfy tylko za wykorzystany prąd.

Kluczowe jest podpisywanie długoterminowych kontraktów z użytkownikami tak, abyśmy mogli gwarantować rozwój naszych inwestycji i pozyskać z nich zwrot.

Oprócz żeglugi śródlądowej, czy jakieś inne środki transportu mogłyby korzystać z systemu ZESpack?

Tak, jest to możliwe. Kontenery są tak zaprojektowane, że można je przenosić, podnosić, są także dosyć odporne na wstrząsy i uderzenia. Niemniej jednak nie każdy rodzaj transportu dysponuje przestrzenią na jeden czy więcej kontenerów 20-stopowych.

Naturalnym obszarem, w którym w dalszej kolejności powinniśmy szukać klientów, są pogłębiarki, małe statki dostawcze, statki wycieczkowe, a nawet statki rejsowe na krótkich dystansach, jak również zastosowania na lądzie.

Poza transportem można nasz produkt wykorzystywać na festiwalach i placach budowy – w sumie wszędzie, gdzie potrzeba dużej ilości energii elektrycznej, a gdzie nie ma dostępu do sieci. Tutaj ZESpack może służyć pomocą.

Rozwinęliśmy także punkty ładowania w taki sposób, że kiedy bateria jest podłączona i ładowana, może funkcjonować w tzw. rynku usług systemowych w ramach sieci elektrycznej, co może pomagać w stabilizowaniu niedoborów i braku równowagi w tej sieci. To także może stanowić dla nas dodatkowe źródło przychodów.

Umowa z Heinekenem wydaje się bardzo ważną dla Zero Emission Services. Czy liczą państwo, że udział tak znanej marki skłoni inne duże firmy do przyłączenia się do projektu?

Tak, zaangażowanie się Heinekena w 10-letni kontrakt z nami, wraz z CCT, jest niezwykle istotne jako dowód słuszności całej koncepcji.

Heineken wyraźnie widzi strategiczne korzyści i konieczność realizowania bezemisyjnych łańcuchów dostaw. Dostrzega również fakt, że dzisiejsi konsumenci coraz częściej opierają swoje decyzje zakupowe na śladach węglowych producentów i ich świadomości środowiskowej.

Łańcuchy dostaw i logistyka reprezentują znaczny odsetek emisji CO₂ większości firm. Heineken jest największym użytkownikiem śródlądowego transportu kontenerowego w Niderlandach. Kiedy więc przejmują ster (i o biorają nowy kierunek – przyp.red.), cały sektor się przygląda. Liczymy na to, że inni pójdą w ich ślady.

**Rozmawiał: Gregor Gowans,
tłumaczenie: Michał Pakulniewicz**

RENTOWNOŚĆ BEZ DANYCH NIEMOŻLIWA — SKĄD JE BRAĆ?

Wraz ze stałym wzrostem kosztów prowadzenia działalności przez przewoźników drogowych, rośnie również potrzeba badania rentowności. Polscy przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi i chcą prowadzić dokładniejsze analizy, które pozwalają nie tylko badać to, co działo się wstecz, ale również szacować dane na przyszłość tak, aby ułatwić sobie strategiczne decyzje.

Cyfryzacja i integracja systemów telematycznych z TMS – te dwa pojęcia są mocno związane z badaniem rentowności. Gromadzenie wielu danych w różnych miejscach nie pozwoli nam na efektywne zarządzanie danymi – najczęściej kończy się to zrzućciem rentowności na mocno ogólne spojrzenie pod kątem księgowym, a nie operacyjnym. Proste zestawienie przychodów z kosztami – tak w wielu firmach wygląda dzisiaj analiza. Wynika to bezpośrednio z trudności manualnej obróbki danych, która bez systemu klasy TMS wspieranego telematyką jest praktycznie niemożliwa.

| Jakich danych potrzebujemy?

Zarządzanie wieloma danymi bez odpowiedniego zaplecza to trudne zadanie. Pamiętajmy, że dzięki dostępowi do szczegółowych danych, zaczynając od realizowanych zleceń po wszystkie koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo, otrzymujemy wiedzę na temat rentowności naszej firmy. Optymalizacja najważniejszych procesów, które mają bezpośredni wpływ na zwiększenie efektywności pracowników, jak i posiadanej floty, będzie możliwa dzięki danym:

- z szyny CAN pojazdu zbieranym przez system telematyczny, czyli między innymi informacji o przebiegu, paliwie, czasie pracy kierowcy, ecodrivingu;
- dostarczonym przez kierowcę za pomocą komputera telematycznego – raporty załadunków, rozładunków, raporty kosztów z trasy, skany dokumentów, elektroniczna karta drogową;
- z kart paliwowych – system TMS potrafi importować pliki generowane przez dostawców kart paliwowych, czy systemy do tankowania na bazie. Po imporcie TMS przypisuje tankowania do odpowiednich pojazdów;
- z systemów opłat drogowych – również za pomocą inteligentnego importu plików;
- oraz fakturom kosztowym wprowadzanym ręcznie lub za pomocą importów do systemu TMS, m.in.: leasing, abonamenty, serwisy, wynagrodzenia, ubezpieczenia czy materiały eksploatacyjne.

Systemy TMS, takie jak Easy TMS i Nawigator, zbierają te dane w jednym miejscu, łączą je ze sobą i za pomocą własnych algorytmów potrafią w czytelny sposób przedstawiać w analizach rentowności. Co ciekawe,

można spróbować własnych sił, jako analityk i tworzyć własne tabele przestawne. Gdy baza danych jest gotowa możemy przykładowo:

- zbadać jak wyglądała rentowność frachtów do Niemiec lub Francji;
- sprawdzić rentowności z podziałem na kontrahentów;
- sporządzić ranking spedytorów z wynikiem uwzględniającym koszty pojazdów.

Wszystkie potrzebne informacje mamy dostępne od ręki. Ważne – im większą ilością danych zasiliimy system, tym bardziej dokładne będą takie analizy.

Wzrost świadomości krokiem w rozwoju firmy

Dodatkowo dzięki integracji z zaawansowaną telematyką, wprowadzenie wielu danych automatyzuje się i ściąga z pracowników biurowych przymus tzw. wklepywania danych. Kierowca posiadający w kabinie komputer pokładowy taki jak GBox Assist zasila nam TMS danymi o statusie realizacji zlecenia, godzinach załadunków i rozładunków, na podstawie których do TMS zaciągane są dane z szyny CAN.

Rezygnujemy z papierologii, dane są w 100% cyfryzowane i dzięki temu łatwo obrabialne. Bez nowoczesnych rozwiązań, nie jesteśmy w stanie zejść do takiego poziomu szczegółów w analizie rentowności. A właśnie te szczegóły i wzrost świadomości pozwalają efektywnie rozwijać własną firmę wzmacniając jej pozycję na rynku i odpowiednio reagując na zmiany.



Tomasz Czyż

Autor: Tomasz Czyż,
starszy specjalista
ds. wdrożeń i szkoleń, Inelo



Wydaje się, że cała kwestia rozbija się o świadomość przedsiębiorców. Trudno nie zauważyć wciąż rosnących kosztów w otoczeniu rynkowym. Zauważalnie drożeją: olej napędowy, energia i zewnętrzne usługi, a co za tym idzie, bieżące koszty działalności operacyjnej.

Osiąganie zakładanych przez właścicieli firm zysków w tak dynamicznym i trudnym otoczeniu rynkowym wprost wymusza prowadzenie przynajmniej podstawowej analityki, aby zrozumieć i móc optymalizować czynniki kosztowe oraz wiedzieć, jak i gdzie można zwiększać przychody.

Większość firm transportowych w Polsce to średnie i małe przedsiębiorstwa, które z roku na rok rosną i chcą stawać się coraz bardziej konkurencyjne. Walka o ładunki przy stosunkowo niskich stawkach w połączeniu z niekorzystnymi warunkami płatności powoduje, że firma może balansować na granicy opłacalności, co na dłuższą metę może mocno wpływać na rentowność przedsiębiorstwa.

Podobnie podejmowanie decyzji o długoterminowych obciążeniach. Podjęcie kredytu czy następnego leasingu może być często podejmowane impulsywnie i podyktowane chęcią osiągnięcia szybkiego zysku w krótkim czasie lub utrzymania za wszelką cenę umowy, która tylko z pozoru wydaje się opłacalna. To odnosi się także do inwestycji długoterminowych, szczególnie gdy przedsiębiorstwo działa głównie usługowo świadcząc tylko transport i nie stosuje żadnych działań dywersyfikujących oraz pozwalających zapewnić spłatę zobowiązań w przyszłości.

Wielu małych przedsiębiorców ze względu na wysoką dynamikę rynku, brak czasu, a może po prostu brak świadomości – nie wykonuje żadnej analityki i podlicza w prosty sposób całość kosztów, nie wiedząc, z czym się one dokładnie wiążą. Zysk może i jest, ale to właśnie rozdzielenie kosztów wraz z ich przypisaniem do zestawu, kierunku, kierowcy czy kontrahenta powoduje, że można lepiej zrozumieć zależności, ale przede wszystkim móc podejmować świadome decyzje mające faktyczne odzwierciedlenie tu i teraz, a także w budowaniu strategii własnej pozycji na przyszłość.

Rzecz jasna bez wsparcia odpowiednich narzędzi informatycznych digitalizujących te procesy – jest to praktycznie niewykonalne.



Mirosław Tirak

Mirosław Tirak,
kierownik Działu
Wdrożeń GBox, Inelo

MOTYWACJA PRACOWNIKÓW W DOBIE PANDEMII. W CO WARTO INWESTOWAĆ?

O tym, że zasoby ludzkie to kluczowy czynnik sukcesu i wartości przedsiębiorstwa, wie każdy, nawet najbardziej mierny student zarządzania. To przecież od wiedzy, kompetencji oraz poziomu motywacji pracowników w ogromnej mierze zależy realizacja celów firmy oraz poziom efektywności realizowanych działań. Tyle odnośnie teorii, bo każdy, komu dane było się mierzyć w praktyce z delikatną materią, jaką jest zarządzanie zasobami ludzkimi, wie, jak wysoce złożone jest to zagadnienie, szczególnie w sektorze tak zróżnicowanym jak TSL.

Niczym odkrywczym jest podniesienie, że w ostatnich latach coraz większa rzesza pracodawców przekonała się na własnej skórze, iż kluczowym zasobem decydującym o konkurencyjności organizacji są ludzie, którzy dla nich pracują. Niskie bezrobocie, fatalna sytuacja demograficzna i zdecydowanie pesymistyczne w tym temacie prognozy sprawiły, że od pewnego czasu mówi się o nadejściu ery rynku pracownika.

Game changerem miała być pandemia Covid-19. I rzeczywiście – sektora TSL, jako całości, nie ominęły decyzje o cięciu zatrudnienia. Z drugiej jednak strony niektóre jego gałęzie, szczególnie te związane z e-commerce, odnotowały dynamiczny rozwój, a skutkiem tego – konieczność zwiększenia zatrudnienia.

Dla wszystkich był to jednak czas sprzyjający refleksji nie tylko dotyczącej form prowadzenia zespołu i jego powiększania, ale również poprawy motywacji u pracowników.

| Od pochwał po nagrody rzeczowe

Istnieje wiele definicji motywacji. W kontekście nauk o zarządzaniu, motywację najprościej określić można jako wpływ czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych na człowieka, istotnych dla osiągnięcia przez niego określonych celów.

Istnieje cała grupa bodźców, silnie oddziałujących na motywację człowieka, które są dzielone klasycznie na finansowe oraz pozafinansowe. Składają się na nie m.in.: gratyfikacje pieniężne, nagrody rzeczowe, pochwały, wyzwania, odpowiedzialność, szacunek oraz możliwość rozwoju.

Aktualnie zarządzanie zasobami ludzkimi obejmuje mniej lub bardziej rozbudowane procesy indywidualne, zaś za najbardziej motywujące uznaje się elementy koncepcji

miksu motywacyjnego, mającego u podstaw rozwój osobisty oraz korzyści materialne, połączone ze wspieraną przez pracodawcę dobrą atmosferą w pracy, relacjami między pracownikami i komfortowymi warunkami pracy.

Oczekiwania pracowników a pracodawców

Tyle teoria. W praktyce widać, jak bardzo podejście do systemów motywacyjnych, zarówno ze strony pracowników, jak i pracodawców, zmienia się pod wpływem czynników zewnętrznych, np. gospodarczych. Widać to szczególnie w dobie pandemii, z nadejściem której wspomniane systemy zostały poddane nie lada sprawdzianowi.

Pracownicy, pytani o to, jak zmienił się poziom ich motywacji po wprowadzeniu stanu epidemii, w większości przekonywali, że spadł (40 proc.). 18 proc. stwierdziło, że wzrósł, zaś 13 proc. – że pozostał bez zmian – wynika z badania przeprowadzonego jeszcze w 2020 r. przez agencję badawczo-konsultingową Insight Lab.

Co ciekawe, w tym samym czasie pracodawcy mieli zgoła inne spostrzeżenia. Połowa z nich była przekonana, że poziom motywacji pracowników pozostał na tym samym poziomie, co przed pandemią. 28 proc. stwierdziło, że spadł, zaś 12 proc., że wzrósł.

Po roku pracownicy zdążyli już niejako oswoić się z sytuacją pandemiczną. Większość, bo 64 proc. z nich zadeklarowała, że ich motywacja do pracy nie zmieniła się. Jednocześnie o 5 proc. spadła liczba respondentów, którzy twierdzą, że ich motywacja spadła, zaś o 4 proc. spadła liczba osób, których się zwiększyła – wynika z badania Insight Lab. Z kolei większość ankietowanych z kadry menedżerskiej (62 proc.) spotkała się z trudnościami związanymi z motywowaniem pracowników w trakcie pandemii Covid -19. Żadnych trudności nie odnotowało 38 proc. badanych.

Pytani o sposoby motywowania pracowników przed pandemią menedżerowie najczęściej (33 proc.) wskazywali premię i szkolenia podnoszące kwalifikacje (32 proc.). Rzadziej przydzielanie ambitnych zadań, pochwały w obecności zespołu, awanse i formy kafeteryjne pozwalające pracownikom w ramach określonego limitu dokonywać wyboru spośród oferowanych świadczeń.

Przyznawali przy tym, że paleta sposobów na motywowanie pracowników nie zmieniła się znacznie pod wpływem pandemii i podwyżka nadal jest najczęściej stosowanym sposobem motywacji (wybierało ją 23,9 proc. ankietowanych). Na kolejnych miejscach znalazły się szkolenia podnoszące kwalifikacje pracowników (19 proc.), przydzielanie ambitnych zadań, publiczne pochwały oraz forma kafeteryjna – podają Agnieszka Szymczyk i Patrycja Połonowska w publikacji „Pandemia

COVID-19 jako wyzwanie dla menedżerów w obszarze motywowania pracowników”.

Pracownicy logistyki tymczasem jako najbardziej atrakcyjne formy motywacji deklarują kolejno: elastyczne formy pracy, prywatną opiekę medyczną, służbowy samochód, kartę sportową, ubezpieczenie na życie, dofinansowanie posiłków, dodatkowe dni urlopowe, pokrycie kosztów studiów/kursów, zniżki na produkty lub usługi firmy, dofinansowanie opieki nad dziećmi, program emerytalny i przedłużony urlop rodzicielski – wynika z badania przeprowadzonego przez firmę Hays.

Tego typu wyliczanki należy jednak rozpatrywać bardzo indywidualnie, bowiem przykładowo większe znaczenie będzie miało zapewnienie posiłków lub miejsca zamieszkania osobie, która pochodzi z innego kraju i większość zaoszczędzonych pieniędzy wysyła rodzinie. Dla młodych rodziców za to większą wartość będzie miała każda forma wsparcia wiążąca się z ich dziećmi.



Z drugiej jednak strony nie jest możliwe uwzględnienie wszelkich różnic indywidualnych dotyczących struktury wartości i potrzeb pracowników, dlatego w procesach motywowania bierze się pod uwagę **uśrednione katalogi wartości**, charakteryzujące daną kulturę organizacyjną, które są akceptowane i oczekiwane przez większość zatrudnionych.

Szacowanie opłacalności

Jak więc dokonać doboru tych czynników? Przede wszystkim, jak wspomniałam, są one **determinowane przez cele strategiczne organizacji oraz jej kulturę**. Po rozważeniu tej kwestii, należy przyrzeć się charakterystyce pracy osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie.

Pamiętajmy jednak, że prawidłowo stworzony pakiet bodźców motywacyjnych powinien oferować zarówno korzyści niematerialne, dostosowane do indywidualnych potrzeb pracowników, jak i dawać wymierne korzyści pracodawcy. Trzeba też pamiętać, że cele pracowników i pracodawcy powinny być spójne i przejrzyste.

Kolejną trudnością, którą napotykamy, jest szacowanie opłacalności stosowanych w firmie systemów motywacyjnych. Oczywiście, możemy odwołać się do prostego rachunku ekonomicznego pokazującego nam wydatki na działania oraz przyrost zysków firmy, należy jednak pamiętać, że motywacja nie jest narzędziem, które można oceniać zerojedynkowo, a korzyścią z jej wprowadzenia może być lojalność pracownika lub dobra opinia na rynku pracy, które przekładają się na koszty rekrutacyjne.

Pracownicy zewnętrzni i zawieszenie benefitów

O benefitach należy pomyśleć nawet wówczas, gdy w danym obiekcie poza pracownikami zatrudnionymi bezpośrednio przez przedsiębiorstwo pracują również ci, którzy są „dostarczeni” przez agencje. Tu motywowanie może okazać się trudniejsze, bowiem czasem ze względu na konstrukcję umowy pracodawca nie może proponować premii lub chociażby bonów świątecznych tym ostatnim. Należy więc już na etapie negocjowania umów z agencjami dookreślić tę kwestię. Tym bardziej że fakt zatrudniania pracowników z zewnątrz nie zwalnia przedsiębiorstwa z obowiązku dbania o atmosferę pracy i jej warunki. Co więcej, dla wielu pracowników agencyjnych system motywacyjny stanowić może impuls do przejścia z agencji do pracy bezpośrednio u pracodawcy.

Kolejną rzeczą, którą należy przemyśleć na etapie opracowywania koncepcji systemu motywacyjnego, jest sposób komunikacji o ewentualnym zawieszeniu benefitów. Jeżeli rezygnacja wynika z oszczędności spowodowanej na przykład pandemią, wtedy konieczny jest jasny przekaz i pokazanie innych korzyści płynących z przesunięcia środków, przeznaczanych dotąd na benefity, na inny obszar (mowa np. o konkretnej liczbie uratowanych miejsc pracy). Ważne jest również określenie przedziału czasu, na który benefity zostały zawieszono.

Nie ma jednego, niezawodnego sposobu motywowania, który sprawdzi się u każdego pracodawcy i w odniesieniu do każdego pracownika. Niemniej jednak podstawą zawsze powinny być szacunek i komunikacja. Bez tych dwóch wartości nawet najbardziej skomplikowane narzędzia niczego nie działają.

Autor: Anna Bojanowska-Sosnowska, wiceprezes Obserwatorium Ekonomiczno-Społecznego i ekspert Polskiego Instytutu Transportu Drogowego



Krzysztof Głogowski

sales team leader Poland, Transics International B.V., ZF Group

Praca w firmie transportowej jest bardzo obciążająca, stąd napływ nowych pracowników, szczególnie kierowców, jest ograniczony. Firmy muszą więc ich przyciągać do siebie i zatrzymywać. Wynagrodzenie jest jednym z elementów motywacyjnych, jednak nie najważniejszym. Pracownicy cenią sobie kulturę panującą w organizacji, możliwość zaplanowania czasu prywatnego, stabilność zatrudnienia. Wpływ na powyższe ma dobre planowanie zadań i ocena kadry na podstawie obiektywnych danych. Z tego powodu dobre systemy telematyczne są pozytywnie postrzegane przez pracowników, bo efektywnie pomagają im w wykonywaniu obowiązków i pozwalają osiągać lepsze wyniki. Telematyka oprócz oczywistych korzyści finansowych dla firmy, podnosi również komfort pracy.





TRUETA: TRIMBLE WPROWADZA SZACOWANY CZAS PRZYBYCIA NA WYŻSZY POZIOM W EUROPIE

Coraz dokładniejsze możliwości obliczania szacowanego czasu przybycia (ETA) sprawiają, że praca dyspozytorów jest prostsza. Aby obliczać ETA z jeszcze większą precyzją obecne organizacje obsługujące rynek europejski mogą korzystać z rozwiązania Trimble TruETA™.

Do obliczania długości trasy system wykorzystuje wiele parametrów m.in.: aktualny i historyczny ruch drogowy, średni czas załadunku i rozładunku (na podstawie historycznych danych) lub pozostały czas jazdy. Przy opóźnieniu poszczególnej czynności, pozostałe dane zostają przeliczone automatycznie.

„Dane bazowe są czynnikiem decydującym o dokładności obliczeń ETA. TruETA uwzględnia więcej danych niż kiedykolwiek wcześniej” – powiedział Peter Huysmans, dyrektor generalny Trimble Transport & Logistics Europe.

Integracja z czasem pracy

Integrację Trimble Transport & Logistics z pełnym pakietem usług Trip Management zapewnia Trimble MAPS. TruETA pozwala na dokładne obliczenie trasy dzięki informacji o położeniu geograficznym miejsca docelowego jak i aktualnej pozycji pojazdu. Na precyzyjność obliczeń wpływają również takie parametry jak wysokość i masa zestawu, a także ewentualne ograniczenia drogowe i środowiskowe dla pojazdów ciężarowych – które TruETA bez problemu wykorzystuje.

Warto wspomnieć, że TruETA uwzględnia również obowiązujący w całej Europie czas pracy kierowcy. Pobieranie i synchronizacja danych w czasie rzeczywistym umożliwia aktualizację przewidywanego czasu przybycia (ETA) na bieżąco.

„Czas jazdy i okresy odpoczynku mogą również wpływać na harmonogram. Nawet jeśli kierowca jest oddalony o zaledwie 50 kilometrów od miejsca docelowego, może być zmuszony najpierw wykonać odpoczynek, na przykład z powodu wcześniejszego zatoru drogowego, co może opóźnić jego przyjazd” – wyjaśnia Huysmans.

Konfigurowalny interfejs użytkownika

Istotą wprowadzenia na rynek coraz nowszych rozwiązań jest przystępność i łatwość użytkowania. Firma Trimble położyła szczególny nacisk na to, aby system był jak najbardziej przyjazny dla użytkownika.

Łatwy, biurowy interfejs FleetCockpit, pozwala na czytelny odczyt danych, które wyświetlane są w systemie:

- pozycja każdego samochodu ciężarowego,
- natężenie ruchu drogowego: zielony – płynny, żółty – obszary opóźnień, czerwony – zatory,
- warunki pogodowe,
- za pomocą opcjonalnego alertu i powiadomienia – informacje o nieplanowanych zdarzeniach np. o zmianie trasy przez kierowcę.

Przyczynianie się do większej konkurencyjności

Firmy transportowe i logistyczne od dawna zmagają się z silną presją konkurencyjną, która w wielu przypadkach uległa zaostrzeniu w związku z dyrektywą COVID-19. W tej sytuacji Peter Huysmans uważa, że cyfryzacja będzie miała coraz większe znaczenie dla przyszłej rentowności firm logistycznych: „Zamiast wielu czasochłonnych i podatnych na błędy rozmów telefonicznych z kierowcami, TruETA umożliwia dyspozytorom stały dostęp do aktualnych informacji za pomocą jednego kliknięcia myszki – i mogą się nim dzielić z klientami. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą optymalizować swoje procesy, a jednocześnie zyskują przewagę nad konkurencją.”

O Trimble Transport & Logistics

Trimble Transport & Logistics to wiodący dostawca rozwiązań do zarządzania transportem dla firm każdej wielkości w sektorze transportu i logistyki. Innowacyjne i przyjazne dla użytkownika rozwiązania obejmują stacjonarne i mobilne komputery pokładowe, usługi komunikacji bezprzewodowej oraz internetowe aplikacje back-office, które są zintegrowane w celu stworzenia płynnego przepływu informacji w celu optymalizacji operacji. Dzięki modułowej, skalowalnej architekturze rozwiązania Trimble Transport & Logistics mogą rosnąć wraz ze zmieniającymi się potrzebami firmy. Aby uzyskać więcej informacji, zapraszamy na naszą stronę www.trimblet.com.

O Trimble

Trimble to firma zajmująca się technologią przemysłową, która zmienia sposób funkcjonowania świata, dostarczając rozwiązania, które umożliwiają naszym klientom rozwój. Podstawowe technologie w pozycjonowaniu, modelowaniu, łączności i analizie danych łączą świat cyfrowy i fizyczny w celu poprawy produktywności, jakości, bezpieczeństwa, przejrzystości i zrównoważonego rozwoju. Trimble przekształca branże takie jak rolnictwo, budownictwo, geodezja i transport – począwszy od produktów tworzonych specjalnie na potrzeby klienta do rozwiązań związanych z cyklem życia przedsiębiorstwa. Aby uzyskać bardziej szczegółowe informacje na temat firmy Trimble (NASDAQ:TRMB), odwiedź: trimble.com.

Dział Handlowy

Trimble Transport & Logistics Poland
Mobile: +48 505 978 624, +48 512 091 831
Trimble Transport & Logistics | trimblet.com

Dlaczego szacowany czas przybycia jest tak ważny dla celów planowania?



Odpowiedzi na to pytanie jest wiele. Jedno jest pewne, im dokładniejszy szacowany czas przybycia (ETA), tym efektywniej można zorganizować planowanie. Dzięki TrueETA firma Trimble umożliwia jeszcze dokładniejsze obliczanie ETA.

- Algorytmy wyliczają szacowane czasy przybycia
- Podgląd i analiza w czasie rzeczywistym wszystkich czasów ETA dla całej floty i zaplanowanych działań dla poszczególnych dni
- Uwzględnia opóźnienia spowodowane korkami i obowiązkowymi okresami odpoczynku kierowców
- Możliwość zintegrowania z TMS

TrueETA, niezastąpione narzędzie do planowania transportu

Zainteresowany? Sprawdź naszą stronę trimbletl.com/pl lub skontaktuj się z nami pod numerem **22 872 99 50** lub przez sales_trimbletl_pl@trimble.com.

TELEMATICS INNOVATOR WITH A VISION

 **Trimble**
Transport & Logistics

5 SPOSOBÓW NA OPTYMALIZACJĘ TRAS, ZWIĘKSZENIE WYDAJNOŚCI I MINIMALIZACJĘ RYZYKA



W wyniku rosnących cen paliw, niedoboru kierowców, a także mnożących się nowych regulacji prawnych, efektywność i rentowność biznesu, pozostaje dla branży transportowej dużym wyzwaniem także na rok 2022. Wiele firm z branży, aby sprostać tym wyzwaniom, stawia na cyfryzację procesów poszukując sposobów na optymalizację podstawowych zadań i zasobów.

Redukcja dystansu i kosztów tras: Dla menedżerów transportu kluczowe stają się narzędzia do kalkulacji, prognozowania i monitorowania kosztów transportu. Profesjonalne oprogramowanie, zapewnia precyzyjne kalkulacje tras przewozu w oparciu o właściwe mapy wyposażone w szereg danych, pozwala uzyskać redukcję kosztów realizacji zlecenia transportowego na poziomie 17%. Identyfikacja alternatywnych tras przejazdu, pomaga zredukować czas realizacji zlecenia a także łączne przebiegi pojazdów, zużycie paliwa czy udział płatnych odcinków dróg na trasie. Zaprojektowane przez PTV aplikacje do planowania tras dla pojazdów ciężarowych, oferują precyzyjny kalkulator kluczowych kosztów transportu.

Efektywne wykorzystanie czasu i kontrola realizacji zadań: Na optymalizację i efektywność transportu, realny wpływ mają wszyscy uczestnicy procesu przewoźnik, spedytor, załadowca i odbiorcy. Bez odpowiedniej wymiany informacji o statusie, pozycji pojazdów i estymacji czasów przyjazdu, trudno oczekiwać realizacji nawet optymalnie zaplanowanej trasy. Odpowiednio wyposażone i zharmonizowane oprogramowanie uczestników procesu, zapewnia ciągły przepływ i spójność informacji, lepszą

przejrzystość, oraz bezpieczeństwo na trasie i w całym łańcuchu dostaw. Zestawienie danych o lokalizacji ładunków, natężeniu ruchu, danych z tachografów, daje dyspozytorom i logistynom pełny przegląd sytuacji i możliwych rozwiązań do podjęcia optymalnych decyzji.

Niezbędne interfejsy API dla aplikacji mobilnych, systemów TMS i telematyki, które można łatwo i elastycznie zintegrować z dowolną infrastrukturą oprogramowania oferują komponenty programistyczne PTV Developer.

Kompleksowa optymalizacja obciążenia floty: Poprzez zastosowanie wydajnych algorytmów, złożone dzienne lub tygodniowe harmonogramy tras dla setek kierowców i pojazdów, mogą być optymalizowane wg określonych celów biznesowych – redukcje liczby pojazdów, czasu realizacji, łącznego przebiegu czy poziomu wypełnienia. Uwzględniają one wszystkie najważniejsze restrykcje, identyfikuje najlepszą sekwencję adresów dla każdego pojazdu i obliczają optymalną drogę przejazdu, dostarczając planistom gotowe scenariusze obciążenia i pozostawiając ostateczne decyzje i korekty. Całościowa analiza zadań dostaw i odbiorów, i transportów bezpośrednich, zapewnia

wysokie wskaźniki wykorzystania ładowności i czasu, redukując łączne koszty pracy przewozowej. W rezultacie wzrasta liczba zleceń zrealizowanych tą samą flotą pojazdów w tym samym czasie.

Narzędzia kierowcy w realizacji tras: Remonty dróg, korki, strefy zakazów, mają ogromny wpływ na optymalną realizację tras. Profesjonalne aplikacje mobilne, jak PTV Navigator, pomagają kierowcom i dyspozytorom reagować z wyprzedzeniem i minimalizować wpływ nieprzewidzianych utrudnień drogowych oraz nawigować po drogach dopasowanych do profilu pojazdu i wyznaczonej trasy. Informacje o opóźnieniach, są dostępne dla dyspozytora, magazynierów czy odbiorcy.

Przygotuj się na przyszłe wyzwania dzięki odpowiedniej strategii i cyfryzacji

Dysponując danymi historycznymi tras, menedżerowie transportu zyskują lepszy przegląd całego procesu, zakłóceń efektywności, możliwości usprawnień i gotowy materiał do analiz rentowności z klientami i partnerami. Profesjonalne oprogramowanie umożliwi strategiczne planowanie i symulację scenariuszy oraz wyłonienie optymalnego wariantu realizacji zadań transportowych.

PTV Group to międzynarodowa firma, która oferuje rozwiązania w zakresie oprogramowania, by pomagać w inteligentnym zarządzaniu ruchem i optymalizacją transportu. Z jej usług korzystają nie tylko przedsiębiorstwa, ale też np. jednostki administracji projektujące np. nowe inwestycje drogowe. Ofertę PTV Group można sprawdzić na stronie internetowej: ptvgroup.com

SPRAWDŹ SAM:

- [kalkulator kosztów transportu](#)
- [Komponenty programistyczne PTV Developer](#)
- [Planer trasy](#)
- [Nawigator PTV](#)





Prawo i finanse

- 63** Wynagrodzenie urlopowe w górę.
W 2022 r. zapłacisz kierowcy nawet 3 razy więcej
- 66** Opłaty e-TOLL obowiązują wszystkich
- 68** Nielegalni imigranci w chłodni –
kto odpowie za uszkodzone ciastka?
- 72** Telematyka w naczepach.
Przedsiębiorcy dostrzegli, jak wiele możliwości daje to rozwiązanie
- 74** Jaki model współpracy z prawnikiem wybrać,
by zapewnić firmie efektywną obsługę prawną?
- 78** Pakiet Mobilności 2022
– Work Time Management zyska na jeszcze większym znaczeniu
- 79** Neutralizacja CMR – praktyka popularna, lecz...
Nie zgodna z prawem!

WYNAGRODZENIE URLOPOWE W GÓRĘ. W 2022 R. ZAPŁACISZ KIEROWCY NAWET 3 RAZY WIĘCEJ



Przy obliczaniu wysokości wynagrodzenia urlopowego bierze się pod uwagę pensję brutto z ostatnich trzech miesięcy. Dziś zwykle kierowca dostaje 3,5 tys. zł brutto miesięcznie. Od lutego 2022 r., po zmianach wynikających z Pakietu Mobilności, będzie już dostawał ponad 10 tys. zł brutto. Dla przewoźników oznacza to wyraźny wzrost kosztów.

Przyjrzyjmy się wynagrodzeniom kierowców. Dziś, w najczęściej spotykanym wariantcie, dostają oni 3,5 tys. zł brutto podstawy, co oznacza 8039,34 zł netto (Iwią część ich wynagrodzenia stanowią bowiem diety i ryczałty, które nie są wliczane w podstawową pensję brutto). Dla pracodawcy to 9721,35 zł kosztów brutto wynagrodzenia.

Przy obliczaniu wysokości wynagrodzenia urlopowego bierze się pod uwagę wynagrodzenie brutto pracownika z trzech ostatnich miesięcy. – Obecnie, przy 3,5 tys. zł oznacza to ok. 160 zł za dzień – szacuje Łukasz Włoch, główny ekspert ds. analiz i rozliczeń Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców Inelo.

To się jednak zmieni. Z uwagi na wejście w życie od lutego 2022 r. Pakietu Mobilności, trwają w Polsce prace nad zmianą przepisów dotyczących wynagrodzeń kierowców. Jeśli wejdą w życie regulacje zaproponowane ostatnio przez rząd, pracodawcy, którzy w dalszym ciągu będą chcieli płacić kierowcom tyle samo netto, muszą się liczyć ze **wzrostem kosztów o 17,68 proc.** Właściwie będą do tego zmuszeni, jeśli chcą zatrzymać pracowników, w dobie niedoboru kierowców w Polsce na poziomie ponad 120 tys. osób.

Co to oznacza? Że całkowity koszt brutto wynagrodzenia pracodawcy wzrośnie do 11439,69 zł, zaś wynagrodzenie brutto pracownika – do 10219,16 zł – wynika z obliczeń przeprowadzonych za pomocą narzędzia **Kalkulator.inelo.pl**. Zaś wzrost pensji brutto przyniesie ze sobą wyraźny **wzrost wysokości wynagrodzenia urlopowego**.

Łukasz Włoch przestrzega, że zmiana może uderzyć pracodawców szczególnie mocno po kieszeni w sytuacji, gdy pracownik będzie zmieniał pracę i trzeba będzie mu wypłacić ekwiwalent za niewykorzystany urlop. Problem jest poważny, okazuje się bowiem, że „chomikowanie” dni urlopowych jest zjawiskiem powszechnym w branży transportowej.

| Teoria jedno, praktyka drugie

– Niektórzy z kierowców mają odłożonych nawet 60 dni urlopowych. Więcej jest firm, w których dochodzi do nagromadzenia niewykorzystanych dni, wyraźnie powyżej wymiaru rocznego (20 lub 26 dni), niż takich, gdzie dni wolne wykorzystywane są na bieżąco – przekonuje ekspert. Problem dotyczy przede wszystkim firm zatrudniających

polskich pracowników. – Dużo mniejszy jest w przypadku kierowców z zagranicy, np. z Ukrainy, ponieważ faktycznie po trzech miesiącach pracy wyjeżdżają do swojego kraju na miesiąc, wykorzystują więc szybko ten urlop. Polscy kierowcy generalnie nie wykorzystują w pełni przysługujących dni wolnych, musimy mówić o bardzo specyficznych przewozach, np. w układzie 2 na 2 lub 2 na 1, by byli w stanie z nich skorzystać – dodaje Włoch.

Przyczyn takiego stanu rzeczy jest kilka. Po pierwsze,



w dobie braku kierowców, pracodawcy po prostu nie zależy na tym, by pracownik szedł na urlop. – Gdy go nie będzie, ciężarówka będzie stała, mimo że ładunki są, bo nikt go nie zastąpi. Dla pracodawcy jest to czysta strata – tłumaczy Łukasz Włoch.

Teoretycznie przepisy prawa pracy wymagają, by zaległy urlop odbierać do końca września następnego roku, ale w praktyce różnie to wygląda. A właściwie – w wielu przypadkach tak samo. – W większości przypadków w firmie przewozowej nie da się tego zrobić, więc urlop przechodzi dalej. Owszem, pracodawcy grozi kara z Inspekcji Pracy, nie oszukujmy się jednak – jest symboliczna – najczęściej wynosi od 1 do 2 tys. zł za wszystkie takie przypadki, przewoźnicy więc bardzo się tym nie przejmują – dodaje ekspert Inelo.

Kierowcy też specjalnie o to nie walczą, bo wynagrodzenie urlopowe, liczone od 3,5 tys. brutto nie jest wielką kwotą. – Zwykle nawet nie pamiętają, ile mają tych dni, bo wynagrodzenie urlopowe jest tak niskie, że go szczególnie nie pilnują. Zwłaszcza gdy mówimy o jeżdżących w transporcie międzynarodowym, gdzie konkretne pieniądze kierowcy znajdują się gdzie indziej – w dietach i ryczałcie, z uwagi na to, że pracownik jest w podróży służbowej – tłumaczy Włoch.

Po zmianach w prawie, zakładających, że kierowca w ruchu międzynarodowym nie jest w podróży służbowej, a więc wykreśleniu diet i ryczałtów, ale za to podniesieniu pensji brutto, dojdzie do rewolucji.

– Myślę, że odtąd każdy kierowca będzie pilnował, ile miał tych dni urlopowych. Zmieni się praktyka, obserwowana dziś w branży i polegająca na tym, że kierowca, który musi

odebrać, z uwagi na przepisy europejskie, 45-godzinny odpoczynek tygodniowy, dostaje od pracodawcy, czy też bardziej prawidłowo, składa osobiście, do podpisania wniosek urlopowy na ten czas. I robi to, bo wiele na tym nie traci, nawet się tym nie interesuje. Po zmianach, jeśli taki wniosek podpisze, to straci równowartość około 500 zł (gdyby np. odchodził z pracy, to taka suma byłaby mu wypłacona jako ekwiwalent, nie wspomniane wyżej 160 zł – przyp.red.). Zacznie się zastanawiać, czy musi ten wniosek podpisać, i okaże się, że niekoniecznie. Bo idąc na wolne, otrzyma wynagrodzenie przestoju, a pracodawca i tak będzie zobowiązany zapewnić 45 godzin wolnego – przypomina Łukasz Włoch.

| Nowa kość niezgody

Nowe przepisy dotyczące wynagrodzenia kierowców wchodzi w życie w lutym 2022 r. A to oznacza, że jeśli pracownik będzie chciał zmienić pracę w styczniu, to ekwiwalent za niewykorzystane dni urlopowe liczony będzie jeszcze od dotychczasowej stawki brutto. W lutym, gdy stawka już wzrośnie, ekwiwalent będzie liczony z uwzględnieniem dotychczasowych stawek z dwóch miesięcy (grudzień, styczeń) i nowych z jednego (luty). Od maja pracodawców czeka wyraźny wzrost kosztów, bo miną trzy miesiące od wzrostu wynagrodzenia brutto pracownika.

Ekspert radzi więc przewoźnikom, by jak najszybciej wysłali na urlopy kierowców, którzy „zachomikowali” pokazałą liczbę dni wolnych. Czasu jest niewiele, w przypadku urlopów zaległych mają oni jednak prawo zrobić to bez zgody pracownika. Przy dniach bieżącego urlopu nie jest to już możliwe, bowiem ustalenie daty odebrania wolnego musi być poprzedzone zgodą obu zainteresowanych stron.

– Na przyszłość rozwiązaniem może być plan urlopowy, tworzony na początku roku, w który wpisuje się długie, np. dwutygodniowe wakacje. Dzięki temu pracodawca może być pewien, że pracownik choć z tych dziesięciu dni wolnych zejdzie w określonym terminie – zauważa Łukasz Włoch.

Do tej pory, jak sam przyznaje, tworzenie planów urlopowych w firmach z branży TSL było raczej wyjątkiem, niż regułą. – To się zmieni – nie ma wątpliwości. Zwłaszcza po świętach, gdy niemożliwe było wystąpienie, w wielu przypadkach, kierowców na urlop. Dni wolne się skumulują, więc wielu pracodawców wejdzie w nowy system rozliczania wynagrodzeń urlopowych z bagażem nierozliczonych dni.

| „Rząd trochę się zgapił”

Tym bardziej że ci ostatni dopiero niedawno dowiedzieli się, z czym będą musieli się zmierzyć. Prace nad zmianami

przepisów dotyczących wynagrodzeń kierowców ruszyły *de facto* dopiero w lipcu 2021 r. Pierwsza wersja, zaproponowana przez rząd przeraziła branżę transportową, oznaczała bowiem wzrost kosztów pracodawcy nawet o 40 proc.

W październiku 2021 r. pojawił się nowy projekt. – Zawarte w nim przepisy nadal oznaczają podniesienie kosztów dla pracodawców, ale bardziej chronią przed negatywnymi skutkami Pakietu Mobilności, niż przeszkadzają. Moim zdaniem są to najlepsze propozycje, jakie można było stworzyć w istniejącym obecnie środowisku prawnym – ocenia ekspert ds. analiz i rozliczeń.

– Szkoda tylko, że prace ruszyły tak późno. To, w jakiej formie wchodzi w życie Pakiet Mobilności, wiedzieliśmy od blisko dwóch lat. Rząd się trochę zagapił, a skutkiem tego przewoźnicy nie mieli świadomości, co ich czeka, chociażby w zakresie wspomnianych wynagrodzeń urlopowych. Prawdę mówiąc, nadal nie wiadomo tego na sto procent. Nie widzieliśmy gotowego tekstu uzgodnionego w rozmowach konsultacyjnych, mam więc nadzieję, że rząd wywiąże się ze wszystkich obietnic, które przedstawił. I przewoźnicy będą wiedzieli na pewno, z jakimi kosztami będzie się wiązać prowadzenie przez nich działalności w nadchodzącym roku – kwituje.

Autor: Dorota Ziemkowska





OPŁATY E-TOLL OBOWIĄZUJĄ WSZYSTKICH

W Polsce po 10 latach zmieniła się technologia poboru opłat za przejazd odcinkami dróg płatnych. Nowy system e-TOLL, oparty na technologii pozycjonowania satelitarnego, zastąpił stary system viaTOLL bazujący na technologii mikrofalowej. Zmiany od października 2021 r. dotyczyły samochodów ciężarowych, a od 1 grudnia obowiązują także wszystkie pojazdy poniżej 3,5 t DMC.

Ta data wyznaczyła jednocześnie koniec ery manualnego systemu poboru opłat drogowych na zarządzanych przez GDDKiA odcinkach autostrad A2 Konin–Stryków i A4 Wrocław – Sośnica. Zmiana technologii naliczania myta to także nowe metody uiszczania opłat drogowych. *To też czas na wybór karty paliwowej, która zautomatyzuje rozliczanie i fakturowanie należności za przejazdy w nowym systemie. Dzięki temu karty dają pewność doładowań konta e-TOLL, a tym samym minimalizują ryzyko naliczenia kar - mówi Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży DKV Mobility Polska.*

| Należy wybrać sposób rozliczeń

Szybki przejazd przez bramki pozwoli kierowcom zaoszczędzić sporo czasu, jednak zanim to nastąpi, muszą oni przejść przez procedurę rejestracyjną w systemie e-TOLL i wyposażyć swoje samochody w urządzenia geolokalizacyjne (OBU/ZSL), lub zainstalować na swoich smartfonach specjalną aplikację e-TOLL PL, dzięki której system będzie mógł lokalizować telefon wraz z przypisanym do niego pojazdem. To jednak nie koniec obowiązków i wyzwań, przed jakimi staną użytkownicy nowego systemu e-TOLL.

Warto pamiętać, że urządzenia i aplikacja służą tylko do rejestracji i naliczania opłat w systemie, ale już ich regulowanie, pilnowanie stanu konta i odpowiedzialność za braki lub opóźnienia w płatnościach – są w gestii użytkowników. Tu z pomocą przychodzi operator DKV Mobility, który jako jedyny emitent kart paliwowych może wspierać swoich klientów we wszystkich aspektach uiszczania opłat w nowym systemie. Na stronach e-TOLL dla flot można znaleźć szczegółowe informacje, dotyczące usług i zakresu wparcia, jakie poszczególni dostawcy kart zapewniają swoim klientom.

| Bez obaw o stan konta

DKV było pierwszym emitentem kart paliwowych, dzięki któremu już od 4 października można było rozliczać opłaty drogowe w systemie e-TOLL. Do tego momentu płatności trzeba było realizować za pomocą Blik lub przelewów z kart Mastercard oraz Visa. Jednak każdej takiej transakcji należało dokonywać odrębnie, pilnując przy tym salda środków na koncie w systemie e-TOLL. Było to o tyle ryzykowne, że w przypadku braku zarejestrowania transferu na czas, kierowcom groziły kary za nieopłacony przejazd w wysokości 500 zł dla samochodów osobowych i 1,5 tys. zł dla ciężarowych.

Uruchomienie płatności za e-TOLL kartą paliwową to bardzo duże ułatwienie dla użytkowników. Po pierwsze, mogą oni ustawić sobie doładowania automatyczne. Przykładowo, ustalamy kwotę doładowania w wysokości 100 zł i ustawiamy próg minimalny salda, np. na kwotę 20 złotych. Po jego przekroczeniu system automatycznie pobierze z karty zadeklarowaną wcześniej kwotę doładowania. Dzięki temu nie musimy cały czas kontrolować stanu konta. – wyjaśnia Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży w DKV Mobility Polska. – Jeśli zaś nie korzystamy z karty flotowej, warto zaglądać na swoje konto raz na jakiś czas i sprawdzać, czy nie ma tam nieopłaconych przejazdów. Wówczas można je uregulować w ciągu trzech dni bez naliczenia kary.

| Księgowa Ci za to podziękuje

Z karty flotowej jako metody rozliczania myta w e-TOLL mogą korzystać wszyscy, zarówno użytkownicy aplikacji mobilnej e-TOLL PL jak i posiadacze urządzeń OBU/ZSL oraz klienci chcący doładować swoje konto manualnie w punktach obsługi klienta (POS). W przypadku kart

DKV jedynym wymogiem jest prowadzenie działalności gospodarczej – choćby jednoosobowej – gdyż to karta dedykowana dla firm. Wówczas przy pomocy karty można zapłacić nie tylko za opłaty drogowe (w Polsce i za granicą), ale również za paliwo, warsztaty, myjnie, parkingi lub akcesoria na stacjach. Dzięki temu łatwo jest wliczyć sobie wszystkie te pozycje w koszty prowadzenia działalności gospodarczej – co w przypadku rozdrobnionych płatności jest utrudnione lub rzadko ma miejsce. Posiadacze kart DKV nie muszą więc już zbierać paragonów i faktur związanych z użytkowaniem aut służbowych, a ich księgowość z pewnością doceni wygodę otrzymywania wszystkich rozliczeń w jednej zbiorczej fakturze, raz lub dwa razy w miesiącu.

Alternatywa dla „anty-GPS-owców”

Dla kierowców, którzy nie chcą dzielić się z operatorem systemu e-TOLL danymi o swojej lokalizacji, lub nie posiadają przystosowanych do tego celu urządzeń, jedyną alternatywą dla opłacenia myta będzie zakup tzw. e-biletu autostradowego. Bilet można kupić z wyprzedzeniem, podając wcześniej numer rejestracyjny samochodu, odcinek autostrady oraz planowaną datę i godzinę rozpoczęcia przejazdu. Bilet będzie ważny 48 godzin od wskazanej daty i w przypadku zmiany planów można go zwrócić przed upływem zadeklarowanej godziny startu podróży. Zdalny zakup biletów umożliwia bezpłatna aplikacja e-TOLL PL BILET. Można je także nabyć stacjonarnie na wybranych punktach partnerów systemu e-TOLL.

Transport profesjonalny wybiera EETS

Karta paliwowa to już druga metoda rozliczeń oferowana przez DKV Mobility w systemie e-TOLL. Pierwszą, były akceptowane już od września urządzenia DKV Box Europe – działające w ogólnoeuropejskim systemie opłat drogowych EETS – z których korzysta transport profesjonalny.

Z punktu widzenia użytkownika obsługa urządzeń EETS jest prosta. Nie trzeba nawet rejestrować się w systemie e-TOLL, bo operatorzy opłat EETS robią to za firmę. Na monitorze tego urządzenia są natomiast wyświetlane istotne informacje o tym, w jakim kraju się znajdujemy, jaką opłatę drogową akurat obsługujemy, jaki jest numer pojazdu, klasa emisji spalin, liczba osi czy waga pojazdu. Jeżeli wszystkie opłaty są pobrane prawidłowo, urządzenie świeci na zielono – mówi Mariusz Derdziak.

Przy pomocy DKV Box Europe można w tej chwili rozliczać opłaty drogowe w ponad 30 krajach Europy – m.in. w Niemczech, Belgii, Bułgarii, Francji, Austrii, Hiszpanii, Portugalii, na Węgrzech, a także na przejściu Warnow oraz w tunelach Herren i Liefkenshoek. Stopniowo dodawane są też kolejne państwa, które uruchamiają EETS. W ciągu ostatniego roku dołączyły Włochy, a wkrótce operator planuje rozszerzenie działalności na kolejne kraje, takie jak: Norwegia, Czechy i Słowenia.

Więcej informacji o opłatach drogowych w Polsce



e-Toll.
Rozliczaj
z DKV!



Zapłać myto
KARTĄ PALIWOWĄ DKV
Łatwo. Automatycznie.

dkv-mobility.com/pl
▶ Opłaty drogowe ▶ Polska

YOU DRIVE, WE CARE.

NIELEGALNI IMIGRANCY W CHŁODNI — KTO ODPOWIE ZA USZKODZONE CIASTKA?

Temat uszkodzenia towaru podczas transportu przewija się w naszej kancelarii nagminnie. Z reguły jednak przyczyną uszkodzenia są złe zabezpieczenie towaru lub jego nieprawidłowe załadowanie. Tym razem zgłosił się do nas klient obciążony za uszkodzenie towaru w związku z wtargnięciem na naczepę nielegalnych imigrantów. Na przykładzie naszego klienta Pana Witolda dowiedzie się Państwo, czy przewoźnik odpowiada za uszkodzony towar w takiej sytuacji.

Przewoźnik Pan Witold otrzymał zlecenie transportowe od swojego Zleceniodawcy firmy XYZ, którego przedmiotem był przewóz ciastek z Niemiec do Belgii. Towar znajdował się w kartonowych opakowaniach zbiorczych, kartony zaś ustawiane były na paletach, które zostały załadowane do naczepy Pana Witolda, którą stanowiła chłodnia. Kierowca miał jedną przerwę trwającą 45 minut, podczas której nie opuszczał pojazdu, a następnie od około godziny 23:00 do 6:30 miał odpoczynek nocny. Kierowca rano ok. 6:30 ubrał się, obszedł samochód, niczego podejrzanego nie zauważył, drzwi były w dalszym ciągu zamknięte, zamek był nieuszkodzony. Następnie kontynuował przewóz. Na miejscu był o godz. 8:00–8:30, oczekiwał na parkingu na rozładunek 3 godziny. Gdy podjechał do rampy, otworzył kluczem drzwi, zamek nie nosił oznak uszkodzenia, usiadł do szoferki celem odczekania na rozładunek. Po wyciągnięciu 6 palet okazało się, że w chłodni przebywało 7 emigrantów.

Odbiorca odmówił przyjęcia towaru, który był zniszczony, zgnieciony, po towarze tym przeszli imigranci, z tyłu robiąc sobie legowisko. Z uwagi na niebezpieczeństwo skażenia mikrobiologicznego lub chemicznego konieczne było zutylizowanie całego towaru.

Pan Witold otrzymał od swojego zleceniodawcy firmy

XYZ reklamację wraz z notą obciążeniową na kwotę ok. 80 tys. zł. Następnie firma XYZ dokonała potrącenia tej kwoty z wykonanymi już przez Pana Witolda przewozami. Pan Witold jako doświadczony przewoźnik wiedział, że zgodnie z art. 17 Konwencji o Umowie Międzynarodowego Przewozu Towarów (CMR) przewoźnik odpowiada za całkowite lub częściowe zaginięcie towaru lub za jego uszkodzenie, które nastąpi w czasie między przyjęciem towaru a jego wydaniem, jak również za opóźnienie dostawy. Z drugiej strony był przekonany, że wtargnięcie nielegalnych imigrantów do naczepy było od niego niezależne.

| Sprawa trafiła do Sądu

Radca Prawny reprezentujący Pana Witolda powoływał się na art. z art. 17 ust. 2 Konwencji CMR, zgodnie z którym przewoźnik jest zwolniony od tej odpowiedzialności, jeżeli zaginięcie, uszkodzenie lub opóźnienie spowodowane zostało winą osoby uprawnionej, jej zleceniem niewynikającym z winy przewoźnika, wadą własną towaru lub okolicznościami, których przewoźnik nie mógł uniknąć i następstwom których nie mógł zapobiec. Uszkodzenie towaru powstało bowiem na skutek

wtargnięcia do naczepy osób trzecich (imigrantów), pomimo zachowania przez kierowcę wszelkich reguł ostrożności i aktów staranności. Kierowca jechał wyznaczoną trasą, nie zjeżdżając na drogi poboczne, zatrzymywał się jedynie dla koniecznego odpoczynku, w miejscach ku temu przeznaczonych. Nie pozostawiał samochodu bez dozoru, dokonywał przed udaniem się w dalszą drogę obejścia samochodu, celem bieżącego monitorowania jego stanu. Nie miał żadnych podstaw by podejrzewać, że w pojeździe mogą znajdować się niepożądane osoby. Zamki naczepy nie nosiły śladów uszkodzeń, podobnie jak sama naczepa. Nie było więc podstaw do otwierania drzwi naczepy, tym bardziej iż przewóz obejmował towary wymagające odpowiednio niskiej temperatury. Drzwi od chłodni pozostawały cały czas zamknięte na klucz, który był w posiadaniu kierowcy.

Pan Witold wygrał sprawę zarówno przed sądem okręgowym, jak i apelacyjnym. Sąd nie uwzględnił zarzutu potrącenia firmy XYZ i zasądził całość kwoty na rzecz Pana Witolda.

Sąd okręgowy podkreślił także, że załadunek naczepy miał miejsce w Niemczech przez pracowników magazynów, gdzie kierowca nie miał wstępu. Po załadunku zamknął drzwi na klucz i nie otwierał ich aż do czasu rozładunku.

zabezpieczenia. Ani zlecający przewóz, ani nadawcy towaru nie wymagali zabezpieczenia ponadstandardowego zabezpieczenia. Nadawca towaru nie żądał plomb, firma załadunkowa również ich nie zastosowała. Ponadto, z uwagi na fakt, że w chłodniach panują niskie temperatury, kierowca miał racjonalne podstawy, by nie spodziewać się, iż chłodnia stanowić będzie miejsce schronienia i przewozu osób.

Sąd uzasadnił, że przewoźnik nie miał wpływu na działania innych osób, które postanowiły wejść do chłodni. Bez względu na to jakie byłyby zabezpieczenia, w przypadku ich złamania czy nawet naruszenia, zachodziłoby niebezpieczeństwo skażenia towarów spożywczych, co i tak skutkowałoby ich utylizacją. W tej sytuacji przewoźnik nie mógł uniknąć zdarzenia (działania innych osób) i następstw takich działań nie mógł zapobiec.

Dodatkowo sąd wskazał na bardzo ważną kwestię w zakresie wyliczenia wysokości szkody oraz osób uprawnionych do odszkodowania.

Same noty obciążeniowe dokonane przez różne podmioty nie wskazują ani na osobę właściciela towaru, ani na wysokość szkody, która powinna być wyliczona i wykazana przez pozwanego zgodnie z art. 23 CMR. Przepis ten



Fot. Straż Graniczna

Nie udało się też ustalić, czy już w trakcie załadunku imigranci znajdowali się w przedniej części chłodni, czy faktycznie ich wtargnięcie nastąpiło podczas postoju w trakcie wykonywania transportu. Mimo to nie można postawić przewoźnikowi zarzutu niezachowania ostrożności czy narażenia przewożonego towaru na uszkodzenia. Zabezpieczenie chłodni polegało na jej zamknięciu na klucz – jest to standardowy sposób

w ust. 1 i 2 wskazuje na sposób obliczania odszkodowania za uszkodzenie towaru, stanowiąc, że jego wysokość oblicza się według wartości towaru w miejscu i w okresie przyjęcia go do przewozu, według ceny giełdowej lub w razie jej braku według bieżącej ceny rynkowej, a wobec braku jednej i drugiej – według zwykłej wartości towarów tego samego rodzaju i jakości. Firma XYZ przede wszystkim nie wykazała, jaki konkretnie towar został zutylicowany,

jaką miał wartość giełdową, rynkową lub jaką zwykłą wartość miały towary tego samego rodzaju i jakości. Nie udowodniła również kto jest właścicielem uszkodzonego towaru, jak również, nie wykazała osób poszkodowanych i uprawnionych do odszkodowania.

Podsumowując, jak wynika z powyższego, Pan Witold został szczęśliwie uwolniony od odpowiedzialności za uszkodzenie towaru. Nie można bowiem ustalić związku przyczynowego między zawinionym czy nieostrożnym działaniem kierowcy a uszkodzeniem towaru. Przewoźnik nie mógł więc zapobiec szkodzie, nie mógł w opisanych okolicznościach jej uniknąć, jak również nie mógł zapobiec następstwom szkody. Te okoliczności powodują, iż jest zwolniony z odpowiedzialności za uszkodzenie towaru zgodnie z art. 17 ust. 2 Konwencji CMR.

**Autor: Paulina Eliaz-Pietruszewicz,
radca prawny z TC Kancelarii Prawnej**

Radca Prawny z TC Kancelaria radzi:

- w pierwszej kolejności odrzucić reklamację, odsyłając dokumenty wraz z pismem z odpowiedzią na reklamację – pisemnie wraz z potwierdzeniem doręczenia,
- zweryfikować, czy osoba składająca reklamację /notę obciążeniową jest uprawniona do odszkodowania zgodnie z Konwencją CMR,
- zweryfikować, czy wartość obciążenia/noty obciążeniowej jest udowodniona i wykazana zgodnie z art. 23 Konwencji CMR,
- zweryfikować, czy uszkodzenia zostały zgłoszone przy odbiorze towaru lub w ciągu 7 dni, jeśli uszkodzenia są niewidoczne,
- zweryfikować, czy występuje zwolnienie odpowiedzialności przewoźnika na podstawie art. 17 pkt 2 Konwencji CMR lub art. 17 pkt 4 Konwencji CMR.



WEBINARY

trans.INFO

Z serią webinarów dla branży TSL ruszyliśmy na początku 2021 roku.
Od tego momentu w naszych wydarzeniach wzięło udział:



4421

uczestników



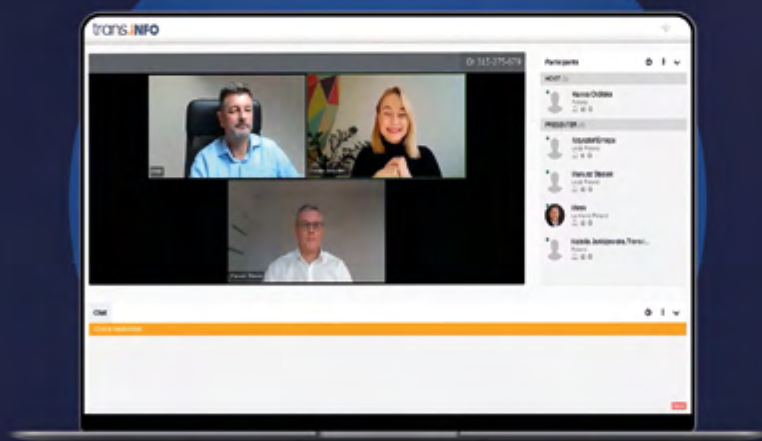
83

ekspertów z branży
transportowej



21

firm



Jeśli chcesz, aby Twoja firma dołączyła do grona Partnerów Trans.INFO
skontaktuj się z **Agatą Tomczak** (atomczak@trans.info),
która przedstawi najlepsze możliwości współpracy.

Chcesz być na bieżąco z wydarzeniami, które organizujemy?

Śledź nas na:



TELEMATYKA W NACZEPACH. PRZEDSIĘBIORCY DOSTRZEGLI, JAK WIELE MOŻLIWOŚCI DAJE TO ROZWIĄZANIE

– Firma transportowa musi być przygotowana do tego, by w każdym momencie móc dokładnie powiedzieć klientowi, gdzie jest jego towar i w jakich warunkach jest przewożony – podkreśla Krzysztof Głogowski z firmy Transics International B.V., należącej do ZF Group.

Jeszcze niedawno rozwiązania telematyczne w naczepach były traktowane przez firmy transportowe raczej jako ciekawostka. Skupiały się one przede wszystkim na ciągnikach.

Krzysztof Głogowski z firmy Transics International B.V., ZF Group, ekspert w dziedzinie telematyki: To już przeszłość. W dużej mierze za sprawą pandemii przedsiębiorstwa znacząco zmieniły podejście do biznesu, a za tym poszło wzmożone zainteresowanie obszarem telematyki naczepowej.

Dlaczego?

Firmy w Polsce chcą być coraz bardziej efektywne, szukają oszczędności. W efekcie przekonali się do praktyki stosowanej już przez zachodnie koncerny, która polega na tym, by jedna naczepa nie była przypisana wyłącznie do jednego ciągnika. W zależności od harmonogramu zleceń pojazdy mogą się wielokrotnie zmieniać. Coraz więcej firm transportowych inwestuje też wyłącznie w naczepy, a w kwestii przewiezienia towaru zdają się na podwykonawców posiadających ciągniki.

Taka polityka wymusiła na przedsiębiorstwach transportowych to, by miały lepszą kontrolę nad naczepami i jednocześnie nad przewożonym ładunkiem.

To zapewne również jeden z podstawowych wymogów ich klientów?

Zgadza się. Rynek wymusza posiadanie telematyki, bo

operatorzy logistyczni wykonują coraz więcej operacji. Podobnie jak klienci indywidualni, robiący zakupy przez internet, również firmy chcą na bieżąco monitorować przesyłki. Firma transportowa musi być przygotowana do tego, by w każdym momencie móc dokładnie powiedzieć klientowi, gdzie jest jego towar i w jakich warunkach jest przewożony. Przy przepinaniu naczep między ciągnikami czy korzystaniu z zewnętrznych przewoźników, telematyka naczepowa wprost nas o tym informuje.

Do rozwoju telematyki naczepowej przyczyniają się wreszcie sami producenci naczep.

Podobnie jak klienci indywidualni, robiący zakupy przez internet, również firmy chcą na bieżąco monitorować przesyłki.

Instalując urządzenia telematyczne już na etapie produkcji?

Wystarczy wspomnieć, że od 2022 r. producenci naczep w Europie będą mieli obowiązek instalowania czujników ciśnienia powietrza w oponach we wszystkich nowych modelach naczep.

To nie tylko istotna zmiana prawa. Producenci odkryli, że korzystanie z telematyki naczepowej ma znaczący wpływ na rynek w kontekście serwisu pojazdów. Zdigitalizowana naczepa może bowiem wysłać informacje o swoim stanie technicznym po to, by serwis z wyprzedzeniem przygotował okienko czasowe na naprawę oraz potrzebne części

zamienne. W ten sposób właściciel naczepy przeprowadzi serwis szybciej i taniej. To dla niego znacząca wartość dodana inwestycji w nową naczepę.

Jakie informacje z naczepy mogą dziś zapewnić dyspozytorom narzędzia telematyczne?

Podstawowe dane są związane z pozycjonowaniem naczepy. Pracownik firmy transportowej, ale również jej klient, czyli zleceniodawca, może na bieżąco śledzić położenie naczepy z towarem, przejechany dystans, czas czy postoje. To wszystko pozwala później bardzo sprawnie i dokładnie rozliczać się z klientami, np. z kilometrów przejechanych z ich towarami.

Drugim bardzo potrzebnym wskaźnikiem, który można na bieżąco kontrolować, jest waga ładunku. Jeżeli właściciel naczepy widzi, że operator logistyczny ją przeładował, może szybko interweniować. Bez narzędzi telematycznych nie ma takiej możliwości, bo po prostu nie jest w stanie weryfikować tego, czy informacje wpisane w dokumentacji przewozowej są zgodne z prawdą. Ponadto system raportowy pozwala na śledzenie, w jakich relacjach naczepy są właściwie wykorzystane, a gdzie wożą głównie powietrze. To bezpośrednio wpływa na poprawę ich wykorzystania. Odpowiedzią na większą liczbę zleceń nie muszą być zakupy dodatkowego sprzętu, ale wykorzystanie obecnego. Jest to tym bardziej istotne, że według badań przestrzeń ładunkowa jest średnio wykorzystywana w 49 proc.

Bieżące pomiary wagi naczepy pozwalają wreszcie kontrolować zużycie i koszty paliwa. W połączeniu z innymi rozwiązaniami informatycznymi firma transportowa jest w stanie szybko wyłapać wszelkie nieprawidłowości w tej kwestii np. to, że kierowca spala bardzo dużo, chociaż akurat jedzie z pustą naczepą.

Według badań przestrzeń ładunkowa jest średnio wykorzystywana w 49 proc.

Do tego wszystkiego dochodzą jeszcze kwestie związane z bezpieczeństwem towaru.

Praktycznie wszystkie narzędzia telematyczne wpływają na poprawę bezpieczeństwa przewożonego towaru, jak i samego pojazdu. Czujniki zamknięcia drzwi, cyfrowe zamki czy elektroniczne zabezpieczenia plandek przed rozcięciem – tego typu działania skutecznie bronią kierowców i właścicieli firm transportowych.

Powszechne jest również bieżące monitorowanie temperatury w naczepach. To istotne zwłaszcza w branżach spożywczej lub farmaceutycznej, w których podejście do warunków przewozu jest bardzo rygorystyczne. Ponadto, telematyka potrafi również monitorować, w jaki

sposób kierowca prowadzi naczepę. Dzięki temu jesteśmy w stanie ograniczać niebezpieczne zachowania, co przekłada się na bezpieczeństwo kierowcy, pojazdu, ładunku i innych użytkowników dróg. Dla firmy transportowej oznacza to wprost niższe koszty eksploatacji (naczepa, opony, ubezpieczenie) bez względu, czy korzysta z własnych lub zewnętrznych ciągników.

Jakie są korzyści dla właścicieli naczep od strony eksploatacji pojazdu?

Dzięki monitorowaniu przejechanego dystansu możemy określić okresy przeglądów zarówno naczepy, jak i opon. Alarmowanie on-line o problemach z systemem EBS pozwala na natychmiastową decyzję, czy może ona jechać dalej, czy konieczny jest serwis. Pozwala to na uniknięcie poważnej awarii i wyeliminowania naczepy z ruchu. Do tego dochodzi zdalna diagnostyka. Telematyka potrafi odczytać kody serwisowe ODR z naczepy bez konieczności wizyty w serwisie. To pozwala na pełną kontrolę jej stanu technicznego. Zgodnie z zasadą „zapobiegać zamiast leczyć” zdalna diagnostyka ogranicza koszty potencjalnych napraw i unieruchomienia pojazdu.

Można powiedzieć, że telematyka naczepowa przydaje się w wielu aspektach prowadzenia transportu.

Dokładnie. Od lokalizacji towaru, poprzez zwiększenie efektywności wykorzystania sprzętu, poprawę bezpieczeństwa ładunku i kierowcy, aż po ograniczenie wydatków eksploatacyjnych, telematyka naczepowa staje się coraz ważniejsza dla firm transportowych. To wyraźna tendencja, która cały czas przyspiesza i nieodłączny proces digitalizacji procesów zarządzania transportem i logistyką.



Krzysztof Głogowski

Wywiadu udzielił:
Krzysztof Głogowski,
FMS sales team leader
Poland, Transics
International B.V.,
ZF Group



JAKI MODEL WSPÓŁPRACY Z PRAWNIKIEM WYBRAĆ, BY ZAPEWNIĆ FIRMIE EFEKTYWNA OBSŁUGĘ PRAWNĄ?

Wobec coraz bardziej skomplikowanej rzeczywistości prawnej i legislacyjnej wiele firm z branży TSL rozważa podjęcie stałej współpracy z kancelarią prawną. Rynek oferuje wiele rozwiązań i form, w jakich można uzyskać wsparcie prawne. Która będzie najlepsza?

| Prawnik na etacie

Duże firmy często wolą mieć prawnika na wyłączność, zatrudniając go na etacie. Najwięksi rynkowi gracze tworzą działy prawne, w których zatrudniają od kilku do nawet kilkunastu ekspertów. Najczęściej jako wewnętrzni prawnicy (*in-house lawyer*) działają radcowie prawni, którzy mogą podejmować pracę w ramach umowy o pracę, a rzadziej adwokaci, którym ustawa nakazuje prowadzenie własnej działalności gospodarczej w formie kancelarii adwokackiej.

Kilka słów wyjaśnienia wymaga przy tym fakt, że w Polsce już od kilku dekad działają dwie odrębne korporacje zawodowe adwokatów i radców prawnych, którzy mają analogiczne kwalifikacje. Samorząd radcowski został powołany do życia jeszcze w czasach PRL-u, celem zagwarantowania profesjonalnej obsługi prawnej w przedsiębiorstwach państwowych. Dzisiaj, chociaż instytucja przedsiębiorstwa państwowego utraciła na znaczeniu, to podział na dwie różne korporacje zawodowe pozostał. Aktualnie zakres kompetencji zawodowych jest podobny, jednak w przeszłości radcowie nie mogli reprezentować klientów w sprawach karnych i rodzinnych. Zakaz ten zniesiono ostatecznie w lipcu 2015 r.

Rozszerzenie uprawnień procesowych dotyczy jednak tylko tych radców prawnych, którzy wykonują zawód na podstawie umowy cywilnoprawnej, w kancelarii radcy prawnego oraz w spółce radców lub adwokacko-radcowskiej, gdyż radcowie zatrudnieni na etacie nie mogą pełnić roli obrońcy w procesie karnym, co uzasadniane jest kwestią konieczności posiadania przez obrońcę absolutnej niezależności, w tym także od swojego pracodawcy.

Zgodnie z ustawą o radcach prawnych, osoba zatrudniona w przedsiębiorstwie na etacie radcowskim jest zobowiązana do bycia w dyspozycji dla pracodawcy przez 40 godzin tygodniowo, z czego 16 godzin spędzać powinna w siedzibie pracodawcy (tzw. dyżur radcowski).

Wspomniana ustawa przewiduje dla radców prawnych i aplikantów pewne przywileje, mianowicie radca prawny nie może być zatrudniony na etacie na innym stanowisku i w innym charakterze niż w zawodzie, który wykonuje. Niedopuszczalne jest także wręczenie mu wypowiedzenia zmieniającego warunki pracy i płacy – tak uznał Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 13 marca 2014 r. (sygn. akt I PK 181/13).

Z kolei aplikanci radcowscy mają zagwarantowaną ustawowo możliwość udziału w zajęciach szkoleniowych z zachowaniem prawa do wynagrodzenia, o ile pracodawca wyrazi zgodę na odbywanie aplikacji radcowskiej, a także możliwość skorzystania z dodatkowego urlopu płatnego w wysokości 80 proc. w wymiarze 30 dni kalendarzowych, celem przygotowania do egzaminu zawodowego.

Zatrudnienie prawnika *in-house* nie wyklucza rzecz jasna możliwości zlecenia sprawy lub pewnego zakresu obsługi prawnej firmy zewnętrznej kancelarii specjalizującej się w konkretnym zagadnieniu.

Zalety rozwiązania:

- pełna dyspozycyjność,
- wewnętrzny prawnik ma lepszą wiedzę o celach i projektach, które w danym okresie są ważne dla firmy,
- prawnik jest lepiej zgrany z zespołem pracowników, którzy traktują go po partnersku.

Wady rozwiązania:

- wyższe koszty,
- konieczność zagwarantowania radcy prawnemu i aplikantowi ustawowych przywilejów,
- w odróżnieniu od kancelarii specjalizującej się w danej dziedzinie prawa, prawnik *in house* często musi zająć się całokształtem potrzeb pracodawcy.

| Stały ryczałt

Prawnik na etacie może stanowić spore obciążenie finansowe dla firmowych wydatków, więc małe i średnie przedsiębiorstwa częściej decydują się na outsourcing zadań prawnych do zewnętrznej kancelarii. Z jednej strony firma ma wówczas zagwarantowaną ciągłość obsługi w konkretnym zakresie, z drugiej strony ta relacja jest dużo bardziej elastyczna. Funkcjonują różne praktyki, w zależności od konkretnych potrzeb danego podmiotu w zakresie obsługi prawnej, jak i rodzaju usług oferowanych przez daną kancelarię prawną.

Zdarza się, że obsługa prawna jest przekazywana do jednej kancelarii, która całościowo prowadzi sprawy firmy. Czasem jednak, szczególnie w większych podmiotach, obsługa prawna dzielona jest pomiędzy różne kancelarie, z których każda wyspecjalizowana jest w innym obszarze praktyki prawnej, np. w obsłudze korporacyjnej, prawie podatkowym, czy, co szczególnie ważne w wypadku firm z branży TSL, prawie transportowym i prowadzeniu postępowań sądowych.

W ramach rozliczenia ryczałtowego rezerwuje się konkretną liczbę godzin w miesiącu, kiedy dany prawnik będzie dla naszej dyspozycji. Koszt jednej godziny obsługi prawnej przez zewnętrzną kancelarię różni się w zależności od renomy kancelarii, lokalizacji, a także stopnia wyspecjalizowania

danego prawnika. Niektóre kancelarie różnicują także swoje wynagrodzenie w zależności od rodzaju pracownika, który będzie realizować zadania z zakresu obsługi prawnej. Mniej będzie kosztować godzina pracy aplikanta, a więcej praca prawnika z pełnymi uprawnieniami zawodowymi, czy też partnera lub właściciela kancelarii.



Przed rozpoczęciem stałej współpracy warto zwrócić uwagę na to, czy kancelaria jest faktycznie prowadzona przez prawników z uprawnieniami zawodowymi radcy prawnego lub adwokata. Na rynku jest bowiem wiele pseudo-kancelarii, które nie są prowadzone przez profesjonalnych pełnomocników mających pełne uprawnienia do reprezentowania w sprawach sądowych i administracyjnych. Warto pamiętać, że obsługa prawna świadczona przez radcę prawnego lub adwokata to nie tylko gwarancja wysokiej jakości, ale też bezpieczeństwo. Radcowie i adwokaci posiadają obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej za błędy w sztuce oraz odpowiadają dyscyplinarnie przed swoim samorządem za wszelkie naruszenia etyki zawodowej.

Zalety rozwiązania:

- zagwarantowanie stałej opieki prawnej w konkretnym rozmiarze,
- specjalistyczne wsparcie,
- elastyczna współpraca na zasadzie B2B,
- możliwość dopasowania zakresu obsługi do potrzeb firmy.

Wady rozwiązania:

- brak wyłączności, prawnik ma też innych klientów,
- ustalony zakres obsługi nie zawsze odpowiada faktycznej ilości wykonanej pracy.

| Rozliczenie godzinowe

Zbliżoną do ryczałtu formą stałej współpracy z kancelarią jest rozliczenie godzinowe, które jest oparte na ustalonej z góry stawce. Wynagrodzenie rozliczane jest najczęściej miesięcznie, w oparciu o zestawienie godzinowe, w ramach którego odnotowywane są wszystkie czynności dotyczące

prowadzenia sprawy (*timesheet*). Zlecenia rozliczane godzinowo dotyczą zazwyczaj konkretnych spraw lub projektów, ale możliwe jest także generalne powierzenie obsługi prawnej konkretnej kancelarii, z uwzględnieniem rozliczenia godzinowego.



Niektóre kancelarie i klienci preferują ten rodzaj współpracy z uwagi na to, że uwzględnia ono realny wymiar pracy w trakcie realizacji zlecenia. Jest to prawdopodobnie najlepsze rozwiązanie w wypadku dużych, jednorazowych projektów, gdy nie da się jednoznacznie określić ilości potrzebnej pracy w momencie przekazywania sprawy.

Przykładem spraw, kiedy najczęściej stosuje się taki sposób rozliczania wynagrodzenia, jest chociażby prowadzenie zagranicznej sprawy sądowej poprzez lokalnego pełnomocnika lub prowadzenie negocjacji pozasądowych. Warto rozważyć wprowadzenie zastrzeżenia dotyczącego maksymalnej liczby godzin w miesiącu, po których wykorzystaniu kancelaria zwróci się o potwierdzenie dalszych działań, celem uzyskania wyższego wynagrodzenia.

Zalety rozwiązania:

- najbardziej elastyczna forma współpracy („jak nie potrzebuję, to nie korzystam”),
- specjalistyczne wsparcie,
- elastyczna współpraca na zasadzie B2B.

Wady rozwiązania:

- brak wyłączności, prawnik ma też innych klientów,
- brak gwarancji pełnej dyspozycyjności prawnika.

| Zlecenia *ad hoc*

Czasem jednak klienci wolą ustalić z góry wynagrodzenie za prowadzenie całości sprawy i rozliczyć się w formie ryczałtowej. Dotyczy to najczęściej drobniejszych spraw lub nawet poszczególnych czynności, np. przygotowania konkretnego pisma, wezwania do zapłaty etc. Strony ustalają wówczas konkretną stawkę za zleconą czynność.

Może to być dobrym pomysłem przed podjęciem stałej współpracy, pozwala bowiem ocenić faktyczną jakość świadczonych przez kancelarię usług i poziom obsługi (terminowość, rzetelność etc.)

Zalety rozwiązania:

- specjalistyczne wsparcie,
- elastyczna współpraca na zasadzie B2B,
- jednorazowa, jasno określona opłata.

Wady rozwiązania:

- brak gwarancji dyspozycyjności prawnika,
- brak gwarancji, że wybrana przez nas kancelaria podejmie się prowadzenia sprawy.

| Reprezentacja w sprawach sądowych

Inną ważną kwestią jest reprezentacja w sprawach sądowych, które są zazwyczaj rozliczane poza standardowym wynagrodzeniem ryczałtowym. Polskie przepisy (Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie), określają jedynie minimalny poziom wynagrodzenia radcy prawnego lub adwokata, które może być ustalone na wyższym poziomie.

§ 2. [Stawki minimalne zależne od wartości przedmiotu sprawy]

- 1) do 500 zł – 90 zł;
- 2) powyżej 500 zł do 1500 zł – 270 zł;
- 3) powyżej 1500 zł do 5000 zł – 900 zł;
- 4) powyżej 5000 zł do 10 000 zł – 1800 zł;
- 5) powyżej 10 000 zł do 50 000 zł – 3600 zł;
- 6) powyżej 50 000 zł do 200 000 zł – 5400 zł;
- 7) powyżej 200 000 zł do 2 000 000 zł – 10 800 zł;
- 8) powyżej 2 000 000 zł do 5 000 000 zł – 15 000 zł;
- 9) powyżej 5 000 000 zł – 25 000 zł.

W ostatnich czasach popularne stało się ustalanie dodatkowego wynagrodzenia za sukces (*success fee*), stanowiącego procent od wygranej sprawy. Najczęściej zastrzega się tego rodzaju opłatę do spraw windykacyjnych lub odszkodowawczych lub chociażby tzw. sprawach frankowych. Jej wysokość zależy od rodzaju i charakteru sprawy, z oczywistych względów inna będzie w sprawie spadkowej, a inna w sprawie odszkodowawczej.

Poza kosztami zastępstwa w postępowaniu sądowym mamy też koszty zastępstwa w postępowaniu egzekucyjnym, co oznacza, że jeśli na tym etapie sprawy także reprezentuje nas radca prawny lub adwokat, to komornik przyznaje z tego tytułu dodatkową opłatę, która zostanie następnie egzekwowana od dłużnika. Przed podpisaniem umowy z kancelarią warto jasno określić zasady, na jakich ma być przyznane wynagrodzenie od sukcesu.

Każda z przedstawionych form współpracy z prawnikiem ma swoje wady i zalety, ważne jest jednak, by decydując się na jedną z nich, w maksymalny sposób uwzględnić charakter problemu oraz potrzeb naszego przedsiębiorstwa. Sprawy dotyczące transportu, spedycji i logistyki są pod tym względem wyjątkowe, ponieważ ich efektywne prowadzenie wymaga od prawnika nie tylko nadzwyczaj dobrej znajomości przepisów szczególnych, takich jak Konwencja CMR, czy ustawa Prawo przewozowe, ale także konkretnej wiedzy o branży, gdyż w innym wypadku doprowadzenie do pozytywnego rezultatu w negocjacjach lub na drodze sądowej byłoby bardzo trudne. Dlatego najlepszym rozwiązaniem jest rozpoczęcie współpracy z kancelarią specjalizującą się w obsłudze podmiotów z tej branży.

Autor: Ewa Sławińska-Ziaja, radca prawny w T-Law Kancelaria Prawna



PAKIET MOBILNOŚCI 2022

– WORK TIME MANAGEMENT ZYSKA NA JESZCZE WIĘKSZYM ZNACZENIU



Kamil Wolański

Mające wejść w życie od lutego 2022 roku kolejne zapisy Pakietu Mobilności, które wpłyną na dostęp do unijnego rynku transportu międzynarodowego, sprawią, że Work Time Management zyska na jeszcze większym znaczeniu. Równocześnie zdecydowana większość przewoźników stara się oszacować wpływ przepisów Pakietu Mobilności i zasad dotyczących wynagradzania pracowników na ich rentowność.

| W jaki sposób to zrobić?

Warto pamiętać, że od lutego 2022 roku dla przewoźników znaczenie będą miały cztery główne kwestie, które należy odnieść do prowadzonej obecnie działalności:

- obowiązkowe powroty kierowców i pojazdów;
- nowe limity związane z przewozami kabotażowymi;
- doprecyzowanie podlegania pod delegowanie oraz wyższe stawki płac zagranicznych;
- brak zagranicznych podróży służbowych kierowców (czyli brak możliwości wypłaty diet i ryczałtów za noclegi).

Aby oszacować wpływ powyższych czynników na biznes transportowy, należy przeanalizować powyższe kwestie odpowiadając sobie na pytania:

- jak często do siedziby przedsiębiorstwa wracają kierowcy i pojazdy?
- jak wygląda kwestia kabotaży w obliczu nowych ograniczeń?
- czy przewozy, które wykonuję będą podlegały pod nowe delegowanie?
- jak przy obecnej strukturze wynagrodzenia wzrosną koszty moich kierowców?

| Skorzystaj z kalkulatora

Odpowiedzią na te pytania może być symulacja świadczenia przewozów po lutym 2022 roku. W kwestii wynagrodzeń kierowców pomoże zdecydowanie narzędzie opracowane przez firmę Inelo, dostępne pod adresem: kalkulator.inelo.pl

| Jak zredukować wzrost kosztów?

Obowiązkowe powroty kierowców i pojazdów, limity kabotażu, wyższe stawki płac zagranicznych, brak podróży służbowych – te wszystkie czynniki na pewno będą miały wpływ na koszty prowadzenia działalności transportowej. Pierwszym krokiem, który się nasuwa, jest dążenie do maksymalnej automatyzacji procesów analityczno-rozliczeniowych. Z uwagi na nowe delegowanie i wprowadzony podział na podleganie kierowców pod płace zagraniczne, ze względu na rodzaj świadczonych przewozów (przewozy dwustronne, tranzytowe, cross-trade czy kabotaż), niezwykle ważna będzie odpowiednia „klasyfikacja” odcinków zagranicznych kierowców tak, aby należne wyższe wynagrodzenie przysługiwało za właściwe okresy pracy. Systemy wspomagające pracę działu planowania powinny również uwzględniać oraz „alertować” konieczność powrotów kierowców co 3 lub 4 tygodnie, powrotów pojazdów co 8 tygodni czy dodatkowe obostrzenia podczas wykonywania kabotaży. Lwia część wzrostu kosztów będzie wiązała się z rewolucją, jeśli chodzi o wynagradzanie kierowców. Niezmiernie ważne jest, aby na etapie tworzenia dokumentacji pracowniczej, nowej struktury wynagradzania czy premiowania kierowców wziąć pod uwagę wszystkie składowe, które mogą optymalizować ten proces. Oferta rozliczenia przygotowana przez Grupę Inelo po lutym 2022 r. będzie uwzględniać wszelkie najnowsze zmiany prawne, także te optymalizujące koszty pracownicze. Również klienci posiadający system telematyczny będą mieli zapewnioną pełną zgodność z najnowszymi zmianami prawnymi uwzględniającymi pakiet mobilności oraz zmianami zawartymi w rozporządzeniu 561/2006.

Autor: Kamil Wolański,
kierownik Działu Ekspertów,
Grupa Inelo



NEUTRALIZACJA CMR — PRAKTYKA POPULARNA, LECZ... NIEZGODNA Z PRAWEM!

W transporcie drogowym częstym procederem jest ukrywanie danych kontrahentów. Oznacza to, że w „magiczny” sposób w trakcie drogi „musi” zmienić się nadawca lub odbiorca towaru, miejsce załadunku lub miejsce rozładunku. Nieuczciwi spedytorzy robią tak, by ukryć faktyczną drogę przewozu. Taki proceder ma oczywiście skutki prawne. Pamiętajmy, że list przewozowy to dokument potwierdzający zawarcie umowy przewozu od-do, zlecony przez firmę XYZ. W transportach drogowych często korzystamy z dużej liczby pośredników i giełd transportowych, a to ma wpływ na ciąg zdarzeń. Każdy z tych pośredników chce kupić jak najtaniej i sprzedać jak najdrożej.

Neutralizacja listu przewozowego to sytuacja, w której odbiorca nie dowiaduje się o prawdziwym nadawcy towaru. I tu trzeba od razu podkreślić, że to jest błędne podejście, dlatego że nadawca na całej drodze towaru jest jeden: to ten, który zleca przewóz towaru pierwszemu z rzędu pośrednikowi (sygn. akt VIII GC 2389/19 upr). Neutralizacja polega na tym, że spedytorzy ukrywają przed dostawcą dane ostatecznego odbiorcy lub też ukrywane są dane pierwszego dostawcy jeszcze przed odbiorem towaru.

Najczęściej proceder ten wynika z braku wiedzy co do konieczności prawidłowego wypełniania dokumentu przewozowego i tego, że list przewozowy staje się dowodem w poświadczeniu nieprawdy w łańcuchu dostaw w drodze przewozu.

Zmiana listu powoduje, że podmioty w łańcuchu posiadają zupełnie inne listy przewozowe na przewóz tego samego towaru. A przecież list przewozowy to dokument niezbędny do odprawy celnej czy rozliczenia się z fiskusem co do dostawy towaru! Pośrednicy do tego procederu podchodzą swobodnie, tłumacząc się, że list przewozowy to ujawnienie wrażliwych danych i tajemnicy handlowej, i rzekomo chronią je właśnie poprzez neutralizację dokumentów CMR.

Neutralizacja dokumentów CMR w praktyce

Zasadą jest, że listy przewozowe wypisuje każdy. Gdy spytamy w firmach dokonujących załadunku towaru, kim jest nadawca, to usłyszymy, że ten, który sprzedał towar.

Otóż NIE. Nadawca to osoba/firma, która zawiera umowę przewozu z przewoźnikiem (nawet pośrednio), co ma swoje odzwierciedlenie chociażby w wyroku SN sygn. akt II CKN 415/01.

Pośrednik, aby ukryć dane finalnego odbiorcy, w polach „miejsce załadowania” lub „miejsce przeznaczenia” podaje jedynie kraj przeznaczenia lub załadowania. Rzeczywisty adres jest inny, niż adres pierwszego sprzedawcy bądź ostatecznego nabywcy, o ile oczywiście nie jest to adres fikcyjny. Pośrednik powinien dostarczyć kierowcy wypełniony list przewozowy na miejsce załadunku.

Tu należy podkreślić trzeci istotny czynnik – dla kierowcy list przewozowy to instrukcja, jak ma przewieźć towar, więc wymiana tego listu w drodze nie powinna mieć miejsca, gdyż nie odzwierciedla dla kierowcy stanu faktycznego przewozu towaru od–do danego miejsca.

Neutralizacja dokumentów w sprzedaży krajowej a wewnątrzspółnotowej

Jeżeli weźmiemy pod uwagę krajowe dostawy, to do rozliczeń VAT nie bierze się pod uwagę adresów podanych na dokumentach transportowych, dlatego że nie mają one wpływu na stosowane stawki podatku, podstawy opodatkowania oraz momentu powstania obowiązku podatkowego i rzadko kiedy w kraju jeździmy na dokumencie CMR.

W momencie, kiedy urząd skarbowy nie ma podstaw do tego, aby podawać w wątpliwość faktury dokumentujące dostawę, to dokumenty przewozowe nie są sprawdzane. W kraju ze względu na podstawową stawkę VAT występującą zawsze w transakcjach sprzedaży, nie archiwizuje się dokumentów transportowych.

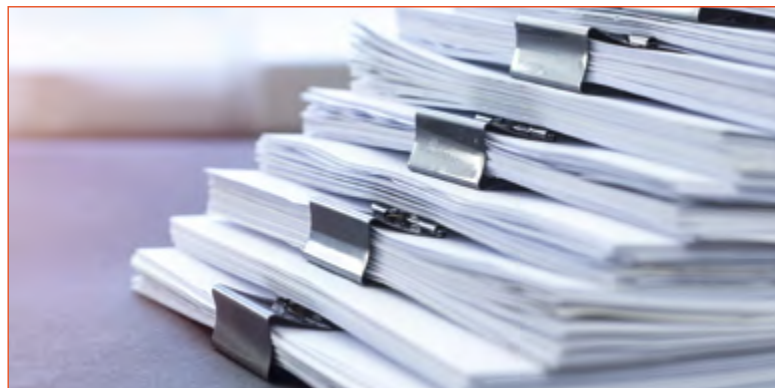
W przypadku transakcji wewnątrzspółnotowej wygląda to inaczej. Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów (WDT) może podlegać opodatkowaniu według stawki 0 proc. i tutaj należy wypełnić wymogi znowelizowanej dyrektywy o podatku od wartości dodanej. Potwierdzeniem dostarczenia towarów będących przedmiotem tej dostawy do nabywcy na terytorium państwa członkowskiego (innego niż terytorium kraju) są dokumenty, które przekazuje spedytor odpowiedzialny za wywóz tych towarów z kraju, takie jak: list przewozowy czy polisa ubezpieczeniowa.

Z dokumentów tych musi jasno wynikać, że towary zostały dostarczone w imieniu i na rzecz sprzedającego do państwa członkowskiego innego niż terytorium kraju. To powoduje, że organ podatkowy jako podstawowy dokument będzie badał CMR jako zasadność zastosowania stawki 0 proc. podatku. Dokumenty bezsprzecznie muszą odwzorowywać drogę transportu, aby dodatkowo rozpoznać rodzaj

transakcji dwustronnej lub łańcuchowej, gdyż przywileje w opodatkowaniu ma tylko ten transport, który posiadał „ruchomość przesyłki” (wyrok TSUE z 16.12.2010 r. (C-430/09).

Zasady podczas importu oraz eksportu towarów

Z procederem neutralizacji dokumentów na granicy można się spotkać w wielu agencjach celnych, które pracują ze spedytorami. Neutralizacja powoduje zagrożenia w opodatkowaniu VAT w procedurze wywozu towarów, ponieważ najważniejsze przy tych czynnościach jest potwierdzenie, dla kogo towar przekroczył terytorium UE, a czasem w łańcuchu transportowym mamy wiele podmiotów. Dzieje się tak dlatego, że potwierdzeniem eksportu są dokumenty celne, w których zawarte są dokumenty transportowe, a te muszą wskazywać rzeczywistą drogę transportu towaru.



W prawie nie ma możliwości neutralizacji dokumentów

Zgodnie z linią orzecniczą sądów, żaden przepis obowiązującego prawa nie przewiduje możliwości tzw. neutralizacji dokumentów. Międzynarodowa Konwencja CMR nie odnosi się wprawdzie bezpośrednio do tego zagadnienia, niemniej jednak w kwestiach w niej nieuregulowanych zastosowanie mają przepisy ustawy Prawo przewozowe.

Falszowanie informacji zawartych w dokumentach przewozowych jest wprost sprzeczne z art. 55a pkt. 4 ustawy Prawo przewozowe, zgodnie z którym zabrania się nadawcy umieszczania w liście przewozowym i innych dokumentach danych i informacji niezgodnych ze stanem faktycznym. List przewozowy należy wypełnić zgodnie z brzmieniem art. 6 Konwencji CMR, mającym charakter przepisów bezwzględnie obowiązujących (sygn. akt III SA/Kr 696/14, XIII GC 3000/19).

| Podsumowanie

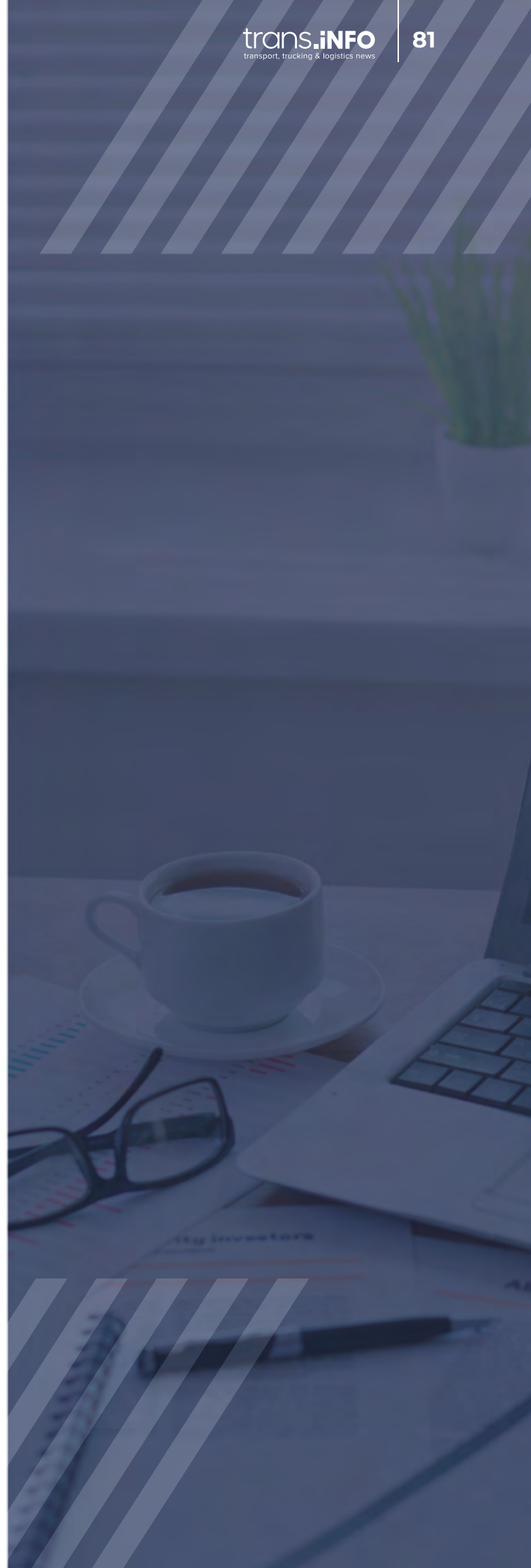
Neutralizacja dokumentów przewozowych jest fałszowaniem informacji zawartych w dokumentach przewozowych. Zgodnie z przepisami prawa zabrania się nadawcy umieszczania w liście przewozowym i innych dokumentach danych oraz informacji niezgodnych ze stanem faktycznym. Zatem takie praktyki są niedopuszczalne i pociągają za sobą sankcje administracyjne, cywilne, a nawet karne.

Autor: dr Izabella Tymińska, ekspert celny.

Zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. górnej półki trudności – zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Przez wiele lat pracowała dla firm logistycznych i spedycyjnych, gdzie piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie. Wykładała w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki czy Uczelni Techniczno-Handlowej. Absolwentka Ekonomii, Logistyki, Stosunków Międzynarodowych, Zarządzania oraz Ekonomiki Obronności.

[LinkedIn autora](#)

[Facebook autora](#)





Łańcuchy dostaw

- 83** **WYWIAD:** Prowadzisz firmę w branży TSL?
Zobacz, jak generować oszczędności dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii
- 86** **WYWIAD:** Czy *visibility* jest rzeczywiście stosowane?
Raben podaje, czego oczekuje od podwykonawców i jaki procent aut śledzi
- 91** **WYWIAD:** Opłacalność transportu spędza sen z powiek.
Czasem jednak jedne trasy muszą się kredytować kosztem innych

PROWADZISZ FIRME W BRANŻY TSL? ZOBACZ, JAK GENEROWAĆ OSZCZĘDNOŚCI DZIĘKI ZASTOSOWANIU NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII

Przeczytaj, w jaki sposób przedsiębiorstwo może poprawić efektywność po wdrożeniu rozwiązań cyfrowych, m.in. w zakresie *visibility*. Sławomir Kłós, ekspert z project44, zdradza również, jak szybko taka inwestycja się zwraca.

W jakich obszarach działalności firma transportowa ma największe szanse na znalezienie oszczędności?

Sławomir Kłós, ekspert z project44: Niezmiennie jednym z najistotniejszych kosztów przedsiębiorstwa działającego w branży transportowej jest paliwo. Dlatego firma powinna skupić się na szukaniu i eliminowaniu tzw. pustych przebiegów, czyli przejazdów, podczas których nie realizuje żadnego zlecenia.

Ale to nie wszystko. Bardzo ważne są również koszty pracownicze, jak również te, które są ponoszone na serwisowanie aut, ubezpieczenia czy obsługę długu. Warto pamiętać, że to właśnie w transporcie występują najdłuższe opóźnienia płatności faktur. A to oznacza, że przewoźnicy muszą wspierać się kredytami obrotowymi i ponosić koszty windykacji.

We wszystkich wymienionych obszarach można szukać oszczędności, wykorzystując nowoczesne technologie.

project44 proponuje rozwiązania w zakresie śledzenia pojazdów i telematyki. Czy ich wdrożenie stwarza pole do generowania oszczędności przez firmę transportową?

I to w wielu kwestiach. Najważniejsze są oszczędności związane z kosztami paliwa oraz czasem pracy kierowców i spedytorów.

To znaczy?

Umożliwiamy firmom transportowym monitorowanie pojazdów w czasie rzeczywistym. Dzięki temu spedytor może na bieżąco śledzić ich położenie, wraz z szeregiem danych telematycznych (np. wagą towaru). Dotyczy to nie tylko floty własnej, ale również pojazdów podwykonawców, jeżeli firma z takich korzysta.

Te same informacje przewoźnik może udostępniać klientowi, dla którego wykonuje zlecenie. Co istotne, ma pełną kontrolę nad tym, jakie informacje i komu przekazuje.

Co mu to właściwie daje?

Właśnie wspomniane oszczędności. Rozwiązania telematyczne pozwalają precyzyjnie przewidywać np. spalanie i do tych informacji dostosować wskazówki trasy oraz dostępne na niej stacje benzynowe.

Ale, co bardzo ważne, dzięki usłudze udostępniania położenia pojazdów klient może bardzo precyzyjnie określić czas dostarczenia ładunku i przygotować się na jego odbiór. Dzięki temu wyraźnie oszczędza się czas pracy kierowcy, który nie musi już tracić cennych minut na samo oczekiwanie na rozładunek bądź załadunek. To wprost przekłada się na możliwość realizacji większej liczby zleceń w tym samym czasie.

Zautomatyzowanie procesu informowania o położeniu

transportu pozwala również zaoszczędzić czas pracy spedytorów średnio o 25–35 proc. dziennie. Nie muszą już oni wypełniać tabelki dotyczących statusu zleceń, dzwonić do kierowców i przekazywać informacji klientom. Ten czas mogą przeznaczyć na realizację innych obowiązków.

Na przykład analizę terminowości dostaw.

To również obszar, w którym można generować oszczędności. Zdarza się bowiem, że firmy przewozowe muszą ponosić koszty z tytułu kar umownych, wynikających z nieterminowości dostaw.

poprawy terminowości w realizacji zleceń bądź zerwania kontraktu.

Krótko mówiąc, nic się nie ukryje...

A w zamian można dokładnie analizować dane, by podejmować racjonalne decyzje biznesowe. To samo rozwiązanie ma zastosowanie np. w transporcie morskim. Tylko w ubiegłym roku operatorzy logistyczni obecni na głównych szlakach handlowych odzyskali dzięki nam od armatorów ponad 1,3 mln dolarów odszkodowań z tytułu opóźnień. Bez naszych rozwiązań nie byłoby to możliwe.



Nasz system, m.in. dzięki wspomnianemu informowaniu klienta o położeniu pojazdu i spodziewanym terminie dostawy, zdecydowanie poprawia komunikację między kontrahentami. Pozwala też bardzo precyzyjnie weryfikować dane o tym, kiedy dany pojazd był w miejscu załadunku bądź rozładunku. To powoduje, że przewoźnik nie musi już bazować wyłącznie na informacjach od klienta, bo samodzielnie i szybko może wygenerować z systemu raport z niezbędnymi danymi.

Dzięki temu firma transportowa może sprawdzić, czy kontrahent ma rację w sprawie opóźnień. Jeżeli korzysta z podwykonawców, również ma do dyspozycji czytelne informacje np. o spowodowanych przez nich opóźnieniach. To punkt wyjścia do rozmowy z nimi o konieczności

Jak szybko inwestycja w *visibility* i inne rozwiązania cyfrowe ma szansę się zwrócić?

To zależy od przypadku konkretnego podmiotu. Ale np. znam przypadek firmy przewozowej, która zaoferowała klientom dwa rodzaje cennika: standardowy oraz minimalnie droższy, połączony z możliwością śledzenia transportu przez klienta. Ceny różniły się kilkoma euro na jednym zleceniu.

Okazało się, że około trzy czwarte klientów wybiera opcję z *visibility* - dzięki temu firma dysponująca flotą ponad 100 aut doczekała się zwrotu z inwestycji w *visibility* w ciągu pół roku. Przy okazji znacząco poprawiła relacje z klientami.

Cyfryzacja w transporcie to proces, który nie stanie w miejscu. Dlatego trzeba podejmować przemyślane decyzje w zakresie automatyzacji procesów i analityki. Bez tych inwestycji utrzymanie konkurencyjności będzie bardzo trudne.

Wróćmy na koniec do wskazanego przez pana problemu opóźnień w płatnościach faktur. W jaki sposób cyfryzacja pomaga przewoźnikowi w zmniejszeniu kosztów wspomnianej obsługi długu czy windykacji?

Bardzo pomocne w tej kwestii jest przyspieszenie przepływu faktur w przedsiębiorstwie. Dlatego naszym klientom proponujemy wdrażanie elektronicznego obiegu dokumentów.

Założmy, że firma ma 15 aut, które realizują zlecenia przez pięć dni w tygodniu. Bez elektronicznego obiegu dokumentów księgowość zwykle zaczyna wystawiać faktury na koniec tygodnia lub na początku kolejnego. Klient czeka więc na fakturę około tygodnia po realizacji zamówienia.

Tymczasem wprowadzenie elektronicznego obiegu dokumentów pozwoliłoby takiej firmie zaoszczędzić około 3300 dni oczekiwania na płatność faktur. Tak, to nie błąd, jeśli przyjmujemy 220 dni roboczych w roku. A to przekłada się już na bardzo konkretne oszczędności, m.in. na odsetkach od zaciąganych zobowiązań obrotowych.

Warto zwrócić uwagę na to, że elektroniczny obieg dokumentów daje możliwość nie tylko przyspieszenia wystawiania faktur. Pozwala również zautomatyzować szereg procesów księgowych, dzięki czemu pracownicy mogą poświęcać czas na istotniejsze zadania, jednocześnie minimalizując ryzyko błędów czy opóźnień w dotrzymywaniu terminów – system przypomina im bowiem o konieczności realizacji np. określonych płatności.



Sławomir Kłós

Wywiadu udzielił:
Sławomir Kłós, regional
sales director, project44



Oszczędzaj pieniądze i zdobywaj nowych klientów dzięki project44

Bezpiecznie udostępniaj lokalizację ładunków swoim klientom za pomocą technologii, z których już korzystasz.

Dołącz do ponad 100 000 przewoźników, którym zależy na wygodniejszej pracy i widoczności swojej i swoich klientów. A co jest w tym wszystkim najlepsze? project44 jest bezpłatny, łatwy w konfiguracji i współpracuje z rozwiązaniami technologicznymi, z których już korzystasz.



Jako przewoźnik project44:

- Oszczędzisz czas, dzięki ograniczeniu telefonów aż o 80%
- Poprawisz obsługę klienta dzięki widoczności w czasie rzeczywistym
- Zredukujesz czas przestojów dzięki dokładnie określonym ETA
- Zdobędziesz nowych klientów wśród załadowców, którzy wymagają visibility
- Wyróżnisz się na tle konkurencji
- Nawiążesz współpracę z topowymi, międzynarodowymi firmami

[Dowiedz się więcej](#)

CZY VISIBILITY JEST RZECZYWIŚCIE STOSOWANE? RABEN PODAJE, CZEGO OCZEKUJE OD PODWYKONAWCÓW I JAKI PROCENT AUT ŚLEDZI



Fot. Raben Logistics Polska

Janusz Anioł

„Wszyscy rozumiemy, że zasobów nie ma – nie ma aut, kierowców i pracowników magazynowych. I tylko razem możemy stawić czoła tym wyzwaniom i usprawniać logistykę” – przekonuje Janusz Anioł, dyrektor generalny Raben Logistics Polska. W wywiadzie dla Trans.INFO tłumaczy, jak w praktyce wygląda zapewnianie widoczności w ekosystemie firmy, ponadto opowiada, jak firma odpowiada na zmiany trendów konsumenckich po pandemii oraz jak zmieniły się stawki dla przewoźników.

Dorota Ziemkowska, Trans.INFO: Pandemia namieszała, również w trendach konsumenckich. Dziś już nie *shopping experience*, lecz *shopping strategy* jest ważne, a więc nie impulsywne zakupy, a tworzenie długich list. Dotyczy to nie tylko automatycznie nasuwającej się na myśl branży spożywczej, ale podobno również motoryzacyjnej lub budowlanej. Jaki wpływ na państwa działalność miała ta zmiana?

Janusz Anioł, dyrektor generalny Raben Logistics Polska: Oczywiście, widzimy zmiany na rynku. Najpierw spowodowane pandemią, a teraz wzrostem gospodarki, owocujące również dużym wzrostem konsumpcji. One z kolei prowadzą do nacisków na skrócenie czasu dostawy i zwiększenie elastyczności przez klientów.

Przed pandemią można było przewidzieć, kiedy następują wzrosty obrotów, w tej chwili dużo trudniej to zdefiniować. Duży wpływ na to wszystko miało przeniesienie handlu do sieci, jednak jesteśmy dopiero kilka tygodni po otwarciu galerii handlowych, więc to dopiero kolejne miesiące pokażą, jakie stałe zmiany nawyków lub strategii pojawiają się u klientów.

Jedno jest pewne. Wszyscy walczą o to, by nadrobić stracony czas z 2020 roku i chcą, by logistyka stanowiła wsparcie dla sprzedaży i produkcji. Stawiają więc przed nią

duże oczekiwania w zakresie stabilności, elastyczności oraz wymiany danych związanych z dostarczeniem przesyłek.

O tej elastyczności mówi się dziś bardzo dużo. Tylko że z uwagi na wspomnianą przeze mnie, a obserwowaną przez ekspertów zmianę w trendach konsumenckich, doszło również do bardzo dużej zmienności w liczbie wolumenów. Trzeba było w związku z tym zmienić strategię działania?

Nasza strategia jest niezmienna od kilku lat i tylko korygowana w pewnych aspektach. Chodzi o to, abyśmy dostarczali klientom nowoczesną i bezpieczną logistykę, a do tego potrzebne są duże inwestycje w zakresie technologii.

Podczas pandemii dużo mówiło się o digitalizacji i automatyzacji, prawda jest jednak taka, że żadna firma nie jest w stanie nagle opracować i przestawić się, w ciągu kilku miesięcy, na nowe rozwiązania. Tymczasem my już wiele lat temu postawiliśmy na inwestycje, które się sprawdziły. Myślę np. o wycenie zleceń przesyłek międzynarodowych na stronie internetowej i o platformie MyRaben.com. Za jej pomocą odbywa się cała obsługa zleceń od momentu ich wystawienia, poprzez śledzenie i kontrolę realizacji, aż po raportowanie, rozliczanie palet i wreszcie fakturowanie.

Widzimy, że zwłaszcza na obecnym rynku pracy niemożliwe jest zaoferowanie wysokiej jakości i elastyczności bez technologii i wymiany danych, które m.in. optymalizują koszty.

A te rosną. To wszystko powoduje, że wymogów i barier stojących przed obsługą logistyczną jest coraz więcej. Żeby temu podostać, niezbędne są inwestycje – zarówno w nową flotę i nowe terminale, jak i w automatyzację, wymianę danych i wprowadzanie takich elementów jak sztuczna inteligencja. Dzięki niej planowanie dostaw nie opiera się już na wiedzy i doświadczeniu dyspozytora, ale na działaniu nowoczesnego systemu – sztucznej inteligencji.

Te wszystkie elementy, działające niejako w tle, być może niewidoczne dla klienta lub odbiorcy, składają się na finalny produkt, oferowany po optymalnych kosztach. Wyższych niż wcześniej, bo jak mówiłem, koszty rosną, staramy się jednak je minimalizować.

Co ważne, widzimy również, że i u partnerów zmienia się podejście do samej logistyki. Wszyscy rozumiemy, że zasobów nie ma – nie ma aut, kierowców i pracowników magazynowych. I tylko razem możemy stawić czoła tym wyzwaniom i usprawniać logistykę. Dodatkowo, podstawą staje się podejście CSR-owe (oparte na społecznej odpowiedzialności biznesu – przyp.red.) i jego oczekuje się od firm światowych, które są liderami rynku logistycznego.

To podejście zmienia się też u waszych podwykonawców?

Tak.

Kto to inicjuje?

Myślę, że wszyscy analizujemy ten sam proces, bo spotykamy się z tymi samymi problemami. Następnie my, jako duży operator, proponujemy pewne rozwiązanie w oparciu o technologię, którą mamy. Przewoźnicy

Planowanie dostaw nie opiera się już na wiedzy i doświadczeniu dyspozytora, ale na sztucznej inteligencji.

Wymienił pan kilka technologii i narzędzi, które pomogły wam generalnie w pracy podczas pandemii. Skupmy się na jednym wynikającym z niej problemie – na wspomnianej już dużej zmienności wolumenów. Które konkretnie narzędzia umożliwiły wam się z nim zmierzyć?

Otwieramy kolejne magazyny, wprowadzamy nową flotę samochodów i nacze, wdrożyliśmy koncepcję *paperless*, co oznacza, że zredukowaliśmy w dużym zakresie administrację dotąd prowadzoną w formie papierowej. Kierowca już nie trzyma teczek ze specyfikacjami i listami przewozowymi, tylko wysyłamy je automatycznie. A to powoduje, że załadunek i rozładunek następują sprawniej, więc i sprawniej można go organizować.

Ponadto, mamy narzędzie typu ETA (*Estimated Time of Arrival*), dzięki któremu zarówno nasz klient, jak i odbiorca finalny mogą sprawdzić, w jakich okienkach czasowych dotrze nasz samochód z przesyłką. Dzięki temu można zaplanować okna rozładunkowe, ludzi, sprzęt – wszystko następuje więc w sposób bardziej przewidywalny, a więc i szybszy.

i kierowcy pracują na naszych systemach, mają nasze *handheldy*, czyli wielofunkcyjne terminale mobilne – oraz platformę *My Carrier*. Poza tym otrzymują od nas wsparcie w zakresie finansowania, leasingowania, korzystają z grupowych zakupów samochodów, naszych stacji paliwowych, systemów szkolenia – w związku z czym ta symbioza jest naprawdę bardzo szeroko rozwinięta...

Szybko przerwę. Powiedział pan, że macie rozwiązania, które proponujecie podwykonawcom, jednak czy jest to propozycja do odrzucenia?

Tak, oczywiście.

Mogą z nich nie korzystać? Tylko czy wówczas cały system, który staracie się stworzyć, ma w ogóle sens?

Oczywiście, że mogą z tego nie korzystać, natomiast myślę, że rentowność branży transportowej oraz ograniczenia administracyjne i te, związane z legislacją unijną, stawiają przed branżą takie trudności, że myślę, iż działalność mniejszego lub średniego przewoźnika ma sens tylko przy współpracy z dużym operatorem, który dziś musi posiadać sieć dystrybucji międzynarodowej.

To, o czym pan mówi, nasuwa mi na myśl pojęcie *visibility*, czyli pewnego trendu określanego przez media branżowe jako wyjątkowo modny obecnie i istotny. Tymczasem w naszym badaniu wyszło, że tylko 32 proc. przedstawicieli branży TSL spotkało się z nim w praktyce. Co pan o tym sądzi?

Uważam, że definicja branży transportowej jest bardzo szeroka, za szeroka. Firmy z grupy operatorów takich jak Raben doskonale rozumieją, co to znaczy *visibility* i jakie korzyści związana z tym strategia daje obu stronom. Kiedy rozmawiam z kolegami z różnych firm, widzę, że mamy podobne podejście, popierające rozwój narzędzi zapewniających *visibility*.

Tylko że firmy takie jak wasza do pewnego stopnia bez przewoźników zewnętrznych nie byłyby w stanie realizować transportu. A z naszego badania wynika, że tylko co piąty przewoźnik spotkał się z wymaganiami ze strony kontrahentów czy operatorów logistycznych odnośnie do zapewniania widoczności.

Może inaczej rozumieją to pojęcie... My od wielu lat mamy wyznaczone zespoły, które pracują nad rozwojem przewoźników i ich szkoleniem – pomagają m.in.: zrobić biznesplan, kontrolować rentowność, powiększać flotę, poszukiwać kierowców i przeprowadzać zakupy sprzętu, z myślą o obecnych trendach.

Czego dokładnie wymagacie od przewoźników w zakresie zapewniania *visibility*?

Pracujemy z przewoźnikami wieloletnimi, którzy są w stanie rozwijać się i inwestować w wielkość firmy, liczbę samochodów i kierowców. Z każdym rozmawiamy o tym, jakie ma plany rozwojowe, jaki transport chce realizować, z jakich narzędzi powinien korzystać i jak to robić.

Pokazujemy, jak np. używać używać w zakresie planowania transportów naszej platformy *My Carrier*, albo urządzeń mobilnych, określających lokalizację i ETA. Z tymi rozmowami łączą się również ustalenia dotyczące finansowania lub zakupu sprzętu.

Mówiąc wprost, wymagacie od współpracujących przewoźników by korzystali z waszych narzędzi takich jak wspomniany *My Carrier*?

Tak. Myślę jednak, że są to profesjonalni partnerzy, przedsiębiorcy, którzy zdają sobie sprawę z tego, że takie narzędzia automatyzujące oszczędzają czas, eliminują błędy i dają możliwości kontroli kierowców, frachtów i lokalizacji, a więc i zapewniają bezpieczeństwo. Przewoźnicy widzą korzyści z tego wynikające.

Jaki procent pojazdów śledzicie?

Jeśli chodzi o przewoźników kontraktowych, to ponad 95 proc. samochodów, które są wyposażone w urządzenia mobilne.

Nie wszystkie są?

Jest pewien procent aut, które są czasowo wstawione do naszej floty, i które będą wycofane, i nie mają połączenia z tymi urządzeniami. To samochody, których używamy, gdy muszą np. zastąpić jakieś, w których pojawiła się awaria.

Mówiąc o śledzeniu odnosił się pan do przewoźników, kontraktowych. A macie innych...

Tak, oczywiście, korzystamy też z giełd, jak każda firma, jeśli w sposób niezaplanowany pojawiają się dodatkowe potrzeby, których nie jesteśmy w stanie wypełnić podstawową i zakontraktowaną flotą.

Jasne. I jak tutaj wygląda śledzenie pojazdów? Jesteście w stanie to w ogóle jakoś kontrolować?

Oferujemy im dostęp do naszej strony internetowej albo aplikacji.

Spotowi chętnie korzystają z takich rozwiązań?

Z tym bywa różnie. Stąd też naszą główną strategią jest pracowanie przede wszystkim ze stałymi przewoźnikami. Oczekujemy, że będą pracować tylko dla Raben, a w zamian gwarantujemy im stałą współpracę, w każdym dniu i tygodniu miesiąca, a nie tylko w wybrane okresy w miesiącu czy w roku.

Korzyścią z tego wynikającą dla nas jest to, że kierowca zna nasze procedury obsługi ładunków, wie, jak działają nasze magazyny przeładunkowe i potrafi korzystać z naszych urządzeń przenośnych. W zamian za to bierzemy na siebie



Fot. Raben Logistics Polska

odpowiedzialność za wynik finansowy i za obrót, który przewoźnik ma stabilny.

A jaki procent operacji, powiedzmy miesięcznych, jest u Was realizowanych przez przewoźników spotowych?

Różnie to wygląda, w zależności od tego, czy mówimy o transporcie krajowym, gdzie staramy się, by głównie funkcjonowali stali, czy międzynarodowym. Generalnie jednak waha się to między 10 a 20 proc.

Oznacza to jednak, że Raben Logistics musi się integrować z pewnymi urządzeniami przewoźników spotowych, zgadza się?

Czasami tak bywa...

To jest opłacalne?

Dzieje się to za pomocą stron internetowych, poza tym generalnie dziś narzędzia służące do nawigacji, śledzenia i przekazywania informacji nie są drogie. Poza tym, chcę podkreślić, że nawet gdy pracujemy

Jeśli rosną koszty finansowania i wynagrodzeń, musimy na to reagować, m.in. podnosząc ceny naszych usług. Trzeba mieć tego świadomość.

Co to oznacza – że nawet do 20 proc. pojazdów Raben Logistics nie jest śledzonych?

Nie, to nie jest tak, że nie są śledzone. Często te firmy dysponują własnymi rozwiązaniami IT, z których możemy korzystać. Więc nawet jeśli nie mają naszych urządzeń mobilnych, to nadal pracują zgodnie z zasadami zapewniającymi jakość i stabilność przewozu towaru naszych klientów.

z zewnętrznymi przewoźnikami, to pochodzą oni ze sprawdzonych przez nas baz. Weryfikujemy ich wiarygodność i dokumentację, ubezpieczenie, jakość floty, zezwolenia, które posiadają. To poważne przedsiębiorstwa, które mają po kilkaset samochodów i które samodzielnie rozwijają własne narzędzia, by mieć kontrolę nad swoimi kierowcami oraz zapewniać bezpieczeństwo transportu. Same chcą odpowiadać na nasze pytania o śledzenie pojazdu lub udostępniają nam informacje dotyczące ich monitorowania.

Chciałabym z panem porozmawiać również o zmianie stawek, o czym też dużo się pisze w mediach branżowych. Dało się to odczuć?

Jak mówiłem, koszty wszędzie rosną, w związku z czym stawki i koszty usług logistycznych też będą rosły. Jeśli rosną koszty finansowania i wynagrodzeń, musimy na to reagować, m.in. podnosząc ceny naszych usług. Trzeba mieć tego świadomość.

Ważne, co się będzie działo dalej. Europejski plan odbudowy oraz wzrost konsumpcji i produkcji zderzą się z bardzo dużym brakiem pracowników produkcyjnych, w tym magazynowych i kierowców, wydłużonym czasem zamówień na sprzęt transportowy i magazynowy. Równocześnie cały czas obserwujemy, i będziemy nadal, przenoszenie produkcji i fulfillmentu do Polski.

To wszystko powoduje, że największym wyzwaniem w tej chwili dla branży logistycznej jest rynek pracy. A na nim koszty rosną, 10 proc. rok do roku, ok. 4 proc. kwartał do kwartału. W związku z tym trzeba inwestować w rozwój i technologie po to, by kompensować te wzrosty



Fot. Raben Logistics Polska

i optymalizować działalność. Mimo to, trzeba mieć świadomość, że w takiej sytuacji ceny usług logistycznych w całej Europie rosną.

Jak wzrosły stawki dla przewoźników, porównajmy może nie z 2020 rokiem, bo wiadomo, że był specyficzny, ale z 2019?

Wygląda to bardzo różnie, w zależności od regionu, od trasy. Są miejsca, gdzie wcale nie wzrosły.

To znaczy gdzie?

Może odwróć pani pytanie – rosną w transporcie międzynarodowym, co wynika z tego, jak wygląda mapa gospodarcza i geopolityczna Europy, i jak przedstawiają się relacje między Polską i innymi krajami. Niezrównoważone relacje, bo z tych miejsc często nie ma powrotów z ładunkami do naszego kraju.

Polska jest w tym momencie bardzo mocnym krajem eksportowym, ze wzrostem dwucyfrowym rok do roku. Jednak w momencie, gdy nie ma ładunków powrotnych, stawki potrafią rosnąć kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt procent.

Rozmawiała: Dorota Ziemkowska

Skrót wywiadu opublikowanego
na łamach Trans.INFO.
Całość przeczytasz TUTAJ.



OPŁACALNOŚĆ TRANSPORTU SPĘDZA SEN Z POWIEK. CZASEM JEDNAK JEDNE TRASY MUSZĄ SIĘ KREDYTOWAĆ KOSZTEM INNYCH

Fot. ROHLIG SUUS Logistics



Adam Galek

Co zrobić, gdy przewoźnik przychodzi do operatora logistycznego i prosi o podniesienie stawek? Z jakich narzędzi korzystać, analizując opłacalność transportu? Kiedy warto utrzymywać połączenia, które nie są w stanie na siebie zarobić? O optymalizacji działalności i negocjacjach z przewoźnikami rozmawiamy z Adamem Galkiem, członkiem zarządu ROHLIG SUUS Logistics.

Dorota Ziemkowska, Trans.INFO: Transport wytwarza ok. 6 proc. polskiego PKB, a mimo to przedsiębiorcy z tego sektora przekonują, że nie dyktują warunków, tylko robi to klient. Zgadza się pan z tym?

Adam Galek, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics: Co do zasady tak. Trzeba pamiętać, że na rynku jest dość duża konkurencja, zarówno jeśli weźmiemy pod uwagę same firmy transportowe, jak i kompleksowych operatorów. Trudno w takiej sytuacji mówić o dyktowaniu cen klientom. Natomiast faktem jest, że w ramach merytorycznych rozmów udaje się rewidować warunki współpracy w sytuacji drastycznych zmian.

Zwłaszcza teraz to widzimy.

Dokładnie. Z drugiej strony natomiast należy pamiętać, że wiele mniejszych firm każdego roku upada. Jest to trudna praca i nie każdy potrafi sobie poradzić z presją kosztową. Mamy rosnące koszty wynagrodzeń, utrzymywania taboru, ubezpieczeń czy serwisu. Pojawiają się surowe wymagania, jeśli chodzi o normy emisji, a także wymogi związane z Pakietem Mobilności.

Do tego dochodzą klienci, którzy nie chcą płacić więcej. Dziś, jeśli chce się negocjować ceny, mówiąc, co się dzieje na rynku, to klient często jest zaskoczony i pyta – 10–15 proc.

więcej niż w zeszłym roku? Często mówi, że musi jeszcze popytać inne firmy w branży, sprawdzić, czy tak teraz wygląda rynkowa rzeczywistość. Oczywiście, rozumiemy to, ponieważ obecnie każda firma szuka optymalizacji kosztów.

A przez to opłacalność transportu wciąż jest czymś, co spędza przewoźnikom sen z powiek. Przed pandemią, gdy mieli ocenić swoją sytuację finansową, okazało się, że w skali do 5 pkt. średnia wyszła 3,3. Niziułko...

Tak. Wiele jednak zależy od tego, z jakiego segmentu jest firma. Dla mnie pewnym zaskoczeniem było, że w ostatnich rankingach TOP20 przedsiębiorstw z branży TSL pojawiło się wiele firm *stricte* transportowych, mających własną flotę. Wybiły się one na wyższe miejsca w branży, zaczynają wchodzić w kolejne obszary logistyczne, myśleć o magazynach, agencjach celnych.

Z drugiej strony mamy szereg mniejszych firm, w których – niestety – pokutuje brak umiejętności dobrego rozumienia i zarządzania tym biznesem. To wszystko powoduje, że odpowiedzialność za wsparcie tych firm spada na operatorów logistycznych, takich jak my. Nie da się ukryć, że np. w obszarze usług dodatkowych lub zakupu aut, zarządzając 20 pojazdami, nie są w stanie wynegocjować takiej ceny jak ktoś, kto zarządza flotą 300 pojazdów.

Trochę czyta mi pan w myślach. Powołując się na ocenę 3,3, mam świadomość, że prawie 95 proc. rynku to są przewoźnicy mali, posiadacze 4–8 aut. Trudno oczekiwać, by poradzili sobie w trudnym otoczeniu gospodarczym.

Owszem, dlatego na rynku operatorów logistycznych zmienia się podejście do przewoźników, których kiedyś traktowano tylko jako jednego z wielu dostawców usług. Dziś, gdy rozmawiamy o strategii naszej firmy, to jednym z kluczowych filarów jest zadbanie o kierowców firm przewozowych i zapewnienie im tych samych benefitów co naszym pracownikom.

Nic dziwnego – jesteście uzależnieni od przewoźników. ROHLIG SUUS Logistics nie ma przecież własnych aut, bez tych firm nie byłoby więc waszej działalności.

Oczywiście. Dlatego staramy się, by przewoźnicy czuli się bezpiecznie. Negocjujemy dla nich lepsze warunki ubezpieczenia, mają możliwość otrzymania wcześniej zapłaty faktury, mają dodatkowe rabaty na paliwo. Rozmawiamy z nimi o zakupach opon, sprzętu, wózków, wynajmie samochodów i naczep.

Jeśli chodzi o rejestrację czasu pracy, jakiś czas temu doszliśmy do porozumienia z jedną z firm, by nasi przewoźnicy nie musieli tego sami pilnować, tylko w tańszym abonamencie niż dostępny na rynku, mogli na nią przerzucić ten obszar swojej działalności.

Poza tym możemy im zagwarantować miesięczną lub tygodniową liczbę kilometrów, by ktoś, kto ma małą firmę, mógł się skupić wyłącznie na prowadzeniu biznesu. A my zadbamy o to, by miał co robić i czuł się bezpiecznie.

To oznacza, że problem opłacalności transportu, to jest coś, co spada na was?

Musimy się do tego przyczynić. Ktoś, kto będzie dobrze pilnował swojego biznesu, wraz ze wsparciem z naszej strony ma szansę, by go rozwijać.

Nie oznacza to jednak, że wykonamy za przewoźników całą pracę. Trzeba to jasno powiedzieć. To są niezależni przedsiębiorcy, którzy mają różnego rodzaju problemy w swoich firmach. W niektórych będzie to np. problem sukcesji po ojcu, który założył biznes w latach 90., gdzie indziej pojawi się inne wyzwanie. Nie na wszystko mamy wpływ.

To, co próbujemy robić, to tworzyć przyjazne warunki do pracy dla mniejszych przewoźników. Rozwijamy np. dla nich portal, za pomocą którego mogą sprawdzać, jak rozwija się ich biznes, monitorować pracę. Dajemy dostęp do narzędzi w lepszych ofertach oraz uczciwe stawki.

Jasne, przecież z drugiej strony operator logistyczny to również zwykły partner biznesowy, który musi pilnować, by podwykonawca i realizowane przez niego trasy były dla tego operatora opłacalne. I tu przechodzimy do *clou* rozmowy – jak tę analizę opłacalności przeprowadzić?

To jest nasza codzienność. Przewoźnik przychodzi do nas czasami i mówi – „Nie wystarcza mi, musicie mi podnieść stawki”. Co się wtedy dzieje? Nasi kierownicy siadają z takim przewoźnikiem i analizują wspólnie działalność od strony wskaźników biznesowych.

Sprawdzamy, czy auta jeżdżą wypełnione, oraz co się



zmieniło w ostatnim czasie. Jeśli wypełnienie spadło, sprawdzamy dlaczego. Może zmieniła się struktura biznesowa, może dyspozytor lub spedytor zaczyna tym źle zarządzać, a może przewoźnik ma kierowcę, który się nie wyrabia, bo nie jest w stanie zrealizować tylu punktów dostaw, ile otrzymał. Jeśli mówimy o przewoźnikach obsługujących ostatnią milę, to sprawdzamy, czy dobrze zarządzają trasami w obrębie danego obszaru.

Jeśli są obiektywne przesłanki do tego, by zmienić warunki współpracy, robimy to. Natomiast jeśli są obszary, w których w pierwszej kolejności można zrobić optymalizację, to wspólnie ją robimy. Pamiętajmy, że działamy w konkurencyjnym środowisku.

Jak głęboko sięgacie do danych historycznych przy takich analizach?

Mamy dostęp do całej historii pracy z przewoźnikiem, jednak jeśli omawiamy sprawę z takim, z którym współpracujemy, powiedzmy, od 5 lat, to nie sięgamy aż tak daleko. Z reguły gdy przewoźnik już przychodzi, to jest w stanie wskazać moment, kiedy coś zmieniło się na niekorzyść. Kluczem do znalezienia rozwiązania jest jednak rozmowa o konkretnych danych.

Z jakich narzędzi korzystacie?

Mamy swój kalkulator. Jest on stosunkowo prosty, bo do obliczenia kosztów transportu tak naprawdę nie potrzeba nadzwyczajnych narzędzi.

Bo zwykle analizuje się te same części składowe, prawda?

Tak. Znamy rynkowe koszt kierowcy, samochodu i jego wykorzystania, paliwa oraz koszty administracyjne. Przy rozmowie z przewoźnikiem możemy więc pewne rzeczy zasymulować, zaproponować mu taki *benchmark*, który jest przydatny szczególnie wówczas, gdy przedsiębiorca zgłasza, że ponosi za wysokie koszty związane np. z utrzymaniem pojazdu.

Z jednej strony korzystamy więc z danych umożliwiających nam stworzenie takiego rachunku zarządczego. Z drugiej – mamy wskaźniki efektywnościowe, które pokazują, ile kilometrów pokonują auta przewoźnika, również w zależności od usługi, jaką realizuje.

W przypadku produktów fullowych (*full truckload services* – transport całopojazdowy – przyp.red.) informacja o kilometrach jest bardzo istotna, bo płaci się za pokonaną trasę. W przypadku dystrybucji lokalnej i ostatniej mili bierze się pod uwagę zarówno kilometry, jak i masę oraz objętość transportowanych ładunków, a także liczbę punktów, w których auto się zatrzymuje.

W tym przypadku z przewoźnikami współpracujemy na takiej zasadzie, że dostają pewną strefę do opieki i na jej obszarze działają, korzystając z różnej liczby aut. Czasami 5, czasami 15. Przewoźnicy sami zarządzają tu pobraniami ładunków, dystrybucją. W tym wypadku analiza opłacalności jest więc bardziej skomplikowana, sprawdzamy, np. jaka jest relacja między zagęszczeniem strefy, a liczbą pokonanych kilometrów, których powinno być mniej, skoro punkty dystrybucji są umieszczone bliżej siebie. Generalnie jednak przede wszystkim bierze się pod uwagę dane dotyczące kilometrów i ładunków.

Jak często przeprowadzacie takie analizy kosztów transportowych? Cyklicznie, czy tylko wówczas, gdy przychodzi przewoźnik i mówi: „Brakuje mi”.

Obecnie prowadzimy stały monitoring i analizy danych. Kiedyś robiliśmy to zwykle wówczas, gdy przychodził partner, a więc znacznie rzadziej. Przeprowadzaliśmy również analizy okresowe – co rok, dwa. Analizowaliśmy np. możliwość zmiany stref, którymi opiekuje się przewoźnik, czy możliwość ich powiększenia lub zmniejszenia. Przeprowadzaliśmy również analizy, gdy otwieraliśmy nowy oddział.



Fot. ROHLIG SUUS Logistics

Przewoźnicy korzystają z kalkulatora, o którym pan opowiadał?

Tak, to bardzo proste narzędzie.

Pewnie podobne w funkcjonalności do tych, które są dostępne w sieci. Moje pytanie zmierzało do tego, czy zdarzało się, że przewoźnik korzystając z innego, zewnętrznego narzędzia, przychodził i powoływał się przy negocjacjach na rozbieżności w wynikach.

Tak.

Gdzie są najczęściej?

W dwóch obszarach. Jeden dotyczy faktycznej ceny samochodu. Można do tej kalkulacji podejść na różne sposoby. My patrzymy na cały cykl życia auta. Niektórzy zaś uważają, że kosztem jest tylko leasing kończący się za 3 lata, nie patrzą np. na wartość rezydualną. Drugi obszar dotyczy wynagrodzeń dla kierowców.

Zdarzają się takie części składowe kosztów transportu, o których przewoźnicy zapominają? Koszty giełd, myjni, części...

Tak, niektórzy przewoźnicy – szczególnie ci mniejsi – patrzą na koszty podstawowe, a nie widzą pełnego spektrum kosztów funkcjonowania pojazdu, czyli np. kosztów administracyjnych oraz kosztów przestojów w pracy. Część firm nie bierze pod uwagę tego, że jeśli za bardzo zaoszczędzą na naprawach czy jakości sprzętu, to w konsekwencji będzie on częściej stał, niż pracował i na siebie zarabiał.

Poza wspomnianym kalkulatorem, z jakich narzędzi jeszcze korzystacie?

Mamy dostęp do raportu, który pokazuje podaż, popyt i ceny transakcyjne na podstawie danych z giełd. Dzięki temu, np. w ostatnich miesiącach widzieliśmy, jak rozmijała się relacja między dostępnością transportu a ceną, która drastycznie rosła.

To bardzo ważne narzędzie również podczas rozmów z klientami – dzięki niemu możemy pokazać obiektywnie, jak wygląda sytuacja na rynku. Weryfikację można prowadzić na różne sposoby. Albo współpracuje się z kilkoma podmiotami i od nich zbiera się informacje o cenach, dzięki czemu wie się o zachodzących zmianach na rynku, albo korzysta się z analiz pokazujących, jak kształtują się ceny transakcyjne na giełdzie.

Dzięki temu w czasie pandemii zaobserwowaliśmy ciekawe zjawisko. Kiedy ruch międzynarodowy został mocno wyhamowany, dostępność floty w ruchu krajowym wzrosła prawie trzykrotnie. Z kolei stawki w ruchu krajowym spadały, bo przewoźnicy z ruchu międzynarodowego przenieśli się na rynek wewnętrzny.

Od wiosny widzieliśmy zupełnie odwrotną sytuację, czyli odpływ krajowego transportu do międzynarodowego. Więc w krajowym stawki poszybowały w górę. Wczesną wiosną wynosiły one ok. 3 zł za km, a już w czerwcu urosły do 3,5–3,6 zł.

Te narzędzia wystarczają, by monitorować opłacalność całej waszej działalności – np. blisko 250 regularnych połączeń drobnicowych?

Benchmark zewnętrzny, o którym mówiłem, jest pewnym wskaźnikiem na zasadzie porównania. Jest jednak jeszcze jedna grupa narzędzi, która jest dla nas bardzo ważna. Składa się ona na cały *business intelligence*, czyli opomiarowanie transportu. To KPI, które sobie wyznaczamy, a więc przede wszystkim wypełnienie, puste kilometry, ale też jakościowe KPI, takie jak terminowość. To też ocena pracy dyspozytorów i spedytorów, bo nie chodzi tylko o efektywność przewoźnika i wykorzystanie przez niego samochodu, ale również o efektywność osób i procesów po naszej stronie np. liczbę zleceń przetwarzanych przez spedytora.

Porozmawiajmy o czarnym scenariuszu. Co robicie, gdy w oparciu o dane i ich analizę okazuje się, że jakaś trasa nie jest opłacalna – zamykacie ją? Zmieniacie przewoźnika?

Najpierw należy zrozumieć, dlaczego jest nieopłacalna, bo źródła problemu mogą być różne. Rezygnacja z przewoźnika czy z klienta to zawsze ostateczność – nikt nie chce zamykać biznesu, raczej zawsze chodzi o jego rozwijanie.

Co się okazuje – czasami na to, że trasa nie jest opłacalna, wpływają wymogi klienta. Odkrywamy, że cennik został tak przygotowany, że nie ma korelacji między przychodami a kosztami. Klient miał np. w cenie zawarte coś, co nie było uwzględnione po stronie kosztów ponoszonych przez nas i przewoźnika. Wówczas trzeba renegecować ofertę lub stworzyć nową, jeśli stara się kończy. Po to, żeby istniała wspomniana korelacja.

I żebyście Wy nie dokładali do interesu.

Dokładnie. Inna możliwość jest taka, że pojawiają się problemy po stronie klienta, które utrudniają efektywne prowadzenie operacji.

Czasem okazuje się, że jakiś zakład produkcyjny permanentnie przetrzymuje samochody, które stoją po



Fot. ROHLIG SUUS Logistics

kilka albo kilkanaście godzin na bramie i nie są w stanie podjąć ładunku. W konsekwencji kierowca nie jest potem w stanie dojechać w terminie, bo kończy mu się czas pracy. Z drugiej strony przewoźnikowi nie opłaca się wysłać tam dodatkowego kierowcy, bo wiąże się to z dodatkowymi kosztami.

Wówczas rozmawiamy z klientem o zmianie warunków operacyjnych. Czasami przyznaje w rozmowie, że wcześniej nie zwrócił na to uwagi. Ale zdarza się również, że odpowiada, iż nie jest to jego problem i to my powinniśmy sobie z tym poradzić. Wówczas – niekiedy – musimy się pożegnać, bo nie jest to podejście partnerskie, a jako operator logistyczny musimy zadbać zarówno o interes przewoźnika, jak i nasz własny.

Jak często dochodzi do takich sytuacji?

W ciągu ostatnich miesięcy spotkałem się z jednym takim przypadkiem.

A jak często pewne połączenia utrzymujecie mimo ich nieopłacalności, ale ze względu na to, że kredytują się kosztem tych opłacalnych?

Poruszyła pani ważną kwestię. Analiza kosztów nie zawsze jest analizą punktową. Patrzymy również na całą sieć połączeń. Wiemy np., że za chwilę pojawi się kontrakt, który wpłynie na opłacalność jakiegoś rozwiązania.

Inna sprawa – w drobnicy krajowej bardzo istotna jest siatka połączeń. Tym bardziej że oferujemy serwis 24-godzinny. Żeby to zrealizować, musimy dysponować tymi połączeniami. W związku z tym czasami zdarza się, że samochód wraca w połowie pusty, bo pełny jechał do pewnego oddziału, a tam nie miał na tyle ładunków, by się wypełnić.

Nie może jednak czekać, bo musi ten towar od razu zawieźć do terminala przeładunkowego, a następnie do klienta docelowego. W przypadku drobnicy krajowej zawsze analizujemy opłacalność z punktu widzenia całej sieci.

W których punktach obecnie dokładacie? Może pan wymienić jeden.

Trudno jest wskazać konkretny punkt, ponieważ, tak jak wcześniej mówiłem, to jest bardziej złożona analiza, w dodatku sytuacja w sieci jest dynamiczna. Są regiony Polski, w których widzimy sezonowość nadań, np. materiały budowlane zdecydowanie lepiej sprzedają się w sezonie letnim. Podobnie cała branża napojowa. W związku z tym, jeżeli któryś kierunek jest mocno sezonowy, to nasza efektywność w sieci również się waha.

Czasami mamy też sytuację, że trzeba na jakiejś linii dołożyć kolejne auto, bo wolumen na tyle się zmienił, że dotychczasowa liczba wykorzystywanych pojazdów nie zawsze jest wystarczająca. I to nowe przez chwilę też jest nierentowne. Jeśli jednak przeanalizujemy obsługę tej trasy z punktu widzenia wszystkich jeżdżących tam aut, to już ocena opłacalności wygląda zupełnie inaczej.

Musi się jednak spinać w ramach działalności drobnicy krajowej, czy poszerzacie szacowanie opłacalności o kolejne sektory waszej działalności? Czyli mówiąc wprost – czy może się okazać np. że drobnica krajowa sama w sobie nie jest opłacalna, ale kredytuje się np. kosztem transportów całopojazdowych międzynarodowych?

Z punktu widzenia naszej całej firmy mówimy jasno, że każdy produkt musi na siebie zarobić. Jeśli jednak na sprawę spojrzymy z perspektywy jednego klienta, który jest multiproduktowy i współpracuje z nami np. w logistyce kontraktowej, w produktach morskich i drogowych, to wtedy już pojawia się pewna elastyczność.

Jesteśmy więc skłonni wziąć kompleksowy kontrakt i zaakceptować jakieś odchylenia na pojedynczych produktach, jeśli całościowo bilans współpracy z danym klientem będzie korzystny.

Rozmawiała: Dorota Ziemkowska



trans.INFO

Wydawca:
Trans.INFO
ul. Raclawicka 2-4
53-146 Wrocław, Polska

Projekt okładki: Robert Łubiński

Partner główny



Transics

Dział promocji i reklamy

Agata Tomczak
Key Account Manager
e-mail: atomczak@trans.info
telefon: +48 789 396 213