

# FIRMOWE AUTO



## Samochody używane w biznesie

**Przez niedobory w dostępności nowych modeli aut spowodowane panującą sytuacją, przedsiębiorcy zaczęli poszukiwać coraz to nowszych rozwiązań pozwalających na pozyskanie dobrych aut dla ich biznesu. Dzięki temu w branży samochodów używanych w ostatnim czasie rozwinęły się usługi dla firm pozwalające na leasing pojazdów tańszych, lecz nieodbiegających pod względem wartości lub stanu technicznego.**

Jacek Fijotek

założyciel platformy CarForFriend

**Szybkość**

Z pewnością katalizatorem przyspieszającym cały proces była pandemia. Wiele firm przekonało się, jak wygodne są usługi dla biznesu oraz w jaki sposób wspierają ich działalność biznesową. Aktualnie, jeżeli ktoś z Polski potrzebuje samochodu – na przykład – w Estonii czy we Francji, taka firma jak nasza jest w stanie dostarczyć auto niemal z taką prędkością, z jaką przesy-

ła się pieniądze. To możliwość sprzedaży detalicznej i leasingu używanych aut na terenie Polski, Czech, Niemiec, Hiszpanii oraz Szwecji, gwarantującej także szybkie płatności, rozliczanie VAT-u w legalny sposób oraz dostęp do doradców, prawników i księgowych w tych krajach. Dodatkowo w ramach obsługi możemy liczyć również na weryfikację samochodów na terenie całej Unii Europejskiej, pozwalając na transakcje wewnątrzspółnotowe, dostarczanie samochodów bez VAT-u i płacenie go w kraju przeznaczenia.

**Ze wsparciem ekspertów**

Oprócz firm leasingowych z tego typu usług korzystają również m.in. jednoosobowe działalności poszukujące oszczędności oraz ograniczające ryzyko w przypadku tego typu transakcji.

Duże firmy, posiadające swoje samochody i narzędzia, działają najczęściej na własną rękę. Natomiast w przypadku jednoosobowych działalności współpraca z nami stanowi wyjątkowo atrakcyjną opcję. Przez warunki ich funkcjonowania nie są w stanie w pełni zająć się procesem pozyskania potrzebnego im pojazdu. Będąc partnerem takiej firmy jak nasza, mają oni gwarancję, iż wszystkie aspekty tego procesu są „przerzucone” na nas i dzięki temu skupiają się na tym, co ważne dla ich biznesu.

**Poszukując narzędzi poprawiających komfort funkcjonowania**

Jeżeli chodzi o leasing, w tym oczywiście leasing samochodów używanych, to stał się on dla przedsiębiorców tym, czym karta kredytowa dla osób prywatnych, czyli jest używa-

ny z podobną intensywnością co karta kredytowa dla firm. Przedsiębiorcy chętnie korzystają z tej opcji, poszukując narzędzi poprawiających komfort funkcjonowania ich działalności. Mając taką możliwość jak leasing, wybierają lepsze samochody z maksymalnym, ciekawszym wyposażeniem. Za granicą oferta interesujących pojazdów jest dużo szersza niż w Polsce, dlatego potrzebna jest firma, która będzie pośrednikiem między, na przykład, niemieckim sprzedawcą a polskim bankiem. Dostarczy ona odpowiedni samochód firmom, szczególnie ceniącym sobie możliwość zakupu tańszego auta i idące za tym większe oszczędności, bez utraty na wartości, wyglądzie oraz stanie technicznym leasingowanego samochodu – i to niezależnie od problemów z dostępnością nowych modeli aut.

Ich zwiększająca się popularność coraz mocniej wpływa na przyzwyczajenia konsumenckie, pokazując klientom biznesowym możliwość pozyskiwania większych oszczędności oraz podejmowania rozsądniejszych decyzji zakupowych.



# Po wynajem długoterminowy aut sięga już 3 na 10 przedsiębiorców w Polsce

**Problemy z dostępnością nowych samochodów utrzymują się już od około roku i wiele wskazuje na to, że pozostaną z nami dłużej. Eksperti twierdzą, że sytuacja taka może występować również w przyszłym roku. Ograniczona podaż to obecnie najważniejszy czynnik kształtujący obraz rynku motoryzacyjnego w Polsce i Europie.**



Michał Jankowski  
dyrektor biura, PZWLP

Sprzedaż nowych aut osobowych do klientów firmowych w Polsce, którzy od wielu lat są fundamentem rynku motoryzacyjnego w naszym kraju, była w pierwszym półroczu 2022 r. niższa o 16,6 proc. niż rok wcześniej. Jednakże zgodnie z danymi opublikowanymi przez PZWLP, w przypadku wynajmu długoterminowego poziom sprzedaży (tj. zakupu aut przez branżę) w pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku był tylko nieznacznie niższy, bo o 2,5 proc., aniże-

li w 2021 r., co świadczy o wciąż szybko rosnącej popularności tego rozwiązania. W przypadku aut nabywanych w klasycznym leasingu, kredycie, czy ze środków własnych spadek był znacznie większy i wyniósł już 18,9 proc. r/r. Z tego powodu udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych samochodów osobowych do firm kształtował się w pierwszym półroczu 2022 r. na poziomie 28,9 proc., co oznacza, że branża ustanowiła nowy rekord w tym zakresie. Poprzedni został odnotowany przez PZWLP po pierwszym kwartale tego roku.

Trudna sytuacja na rynku motoryzacyjnym, spowodowana ograniczoną dostępnością nowych samochodów, zdominowała pierwsze półrocze 2022 r. Sprzedaż aut notuje spadki nie tylko w Polsce, ale i w całej Europie. Eksperti zakla-

dają, że obecny stan może utrzymać się dłużej, niż przewidywały pierwotne prognozy i może być odczuwalny na pewno w tym, ale także jeszcze do końca przyszłego roku. Coraz częściej pojawiają się również opinie, że podobnie jak pandemia koronawirusa na trwałe zmieniła świat np. w sposobie pracy, tak obecny kryzys, związany z niedoborem nowych samochodów, może wprowadzić swego rodzaju „nową normalność” na rynku motoryzacyjnym.

Sprzedaż całkowita samochodów osobowych, a więc do klientów indywidualnych i firmowych łącznie, spadła w pierwszym półroczu 2022 r. w Polsce o 12,3 proc. w porównaniu z analogicznym czasem w 2021 r. Jak się okazuje, średnia dla całej Unii Europejskiej w tym zakresie jest jeszcze gorsza – na całym rynku unijnym sprzedaż nowych aut była niższa o 14 proc. r/r. Relatywnie duży (14,6 proc. r/r) spadek w pierwszym półroczu 2022 r. zanotował import aut używanych do Polski. Od stycznia do końca czerwca do naszego kraju trafiło 367 tys. samochodów używanych, wobec 430 tys. w tym samym okresie w zeszłym roku. W zestawieniu z danymi na temat sprzedaży nowych aut do klientów indywidualnych, gdzie okazuje się, że sprzedaż w tym segmencie rynku pozostała na tym samym poziomie co rok wcześniej, jest to dobra informacja. Eksperti PZWLP podchodzą jednak do niej z dużą rezerwą. Mniejszy import jest niestety przede wszystkim spowodowany niedoborami aut na rynku wtórnym także za naszą granicą.

## Wynajem długoterminowy jako jedyna forma finansowania aut dla firm utrzymuje sprzedaż na poziomie zbliżonym do tego sprzed roku

Za zdecydowaną większość zakupów samochodów osobowych w polskich salonach wciąż odpowiadały firmy, które były nabywcami 7 na 10 pojazdów (70,3 proc.). Firmy zakupiły łącznie 149,5 tys. aut osobowych. Osoby prywatne nabywały niemalże co trzecie auto (29,7 proc.). Łącznie z salonów wyjechało w pierwszym półroczu prawie 212,5 tys. samochodów osobowych, mniej o prawie 30 tys. (o 12,3 proc.) niż w analogicznym czasie rok wcześniej.

Co ciekawe, sprzedaż wśród klientów indywidualnych była w pierwszym półroczu 2022 r. na zasadzie identycznym poziomie co w zeszłym roku, spadek był symboliczny (0,2 proc.). W przypadku firm sprzedaż była już niższa o 16,6 proc. r/r. Jednakże, podobnie jak od dłuższego, spadki w przypadku poszczególnych rodzajów finansowania nowych



samochodów dla firm, znacząco się od siebie różniły. Relatywnie największe wystąpiły w klasycznym leasingu, kredycie i przy zakupie ze środków własnych liczonej łącznie – w tym przypadku spadek wyniósł 18,9 proc. r/r. Zbliżony do pierwszego półrocza 2021 r. poziom sprzedaży zachowała natomiast branża wynajmu długoterminowego, gdzie spadek był w porównaniu do konkurencyjnego finansowania niewielki i wyniósł 2,5 proc. r/r. Co warto podkreślić, pomimo problemów na rynku motoryzacyjnym związanych z podażą, poziom sprzedaży w przypadku wynajmu długoterminowego w pierwszym półroczu 2022 r. był wyraźnie wyższy, bo o 7,2 proc., niż w analogicznym czasie przed pandemią (w pierwszym półroczu 2019 r.).

## Wynajem długoterminowy z drugim rekordowym udziałem w sprzedaży aut do firm z rządu

Branża wynajmu długoterminowego samochodów zakupiła w pierwszym półroczu 2022 r. 43,3 tys. nowych aut osobowych, co oznacza, że jej udział w sprzedaży samochodów do firm wyniósł 28,9 proc. Jest to rekordowa wartość odnotowana w historii analiz statystycznych PZWLP. Co więcej, rekord w tym zakresie pada drugi raz rzędu, kwartał po kwartale. Ostatni miał miejsce na koniec marca. W samym drugim kwartale bieżącego roku udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych aut osobowych do firm w Polsce był jeszcze wyższy, bo na poziomie 30,4 proc.

Eksperti PZWLP podkreślają, że rosnącą popularność wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce widać szczególnie, gdy analizuje się dane dotyczące udziału tej formy finansowania w sprzedaży aut do firm na przestrzeni kilku ostatnich lat. Dla zobrazowania dużej dynamiki zmian, w pierwszym półroczu 2018 r. udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży samochodów do firm wynosił 20,6 proc.

W ciągu tylko 5 lat zwiększył się zatem o blisko połowę, do poziomu 28,9 proc. w pierwszym półroczu bieżącego roku.

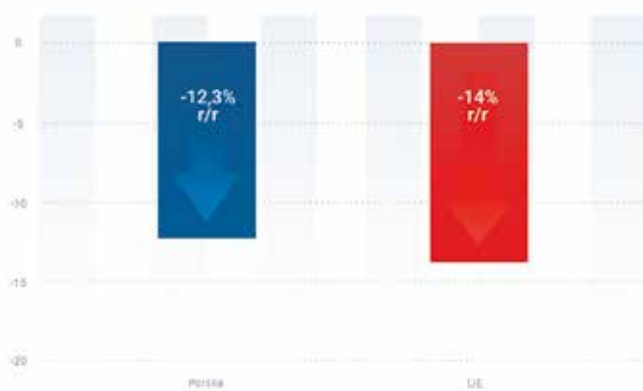
## Branża przyspiesza od półtora roku – wynajem rośnie już w tempie 9,6 proc. r/r

Bardzo dobre wyniki wynajmu długoterminowego samochodów są widoczne również w najważniejszym wskaźniku PZWLP mierzącym rozwój tej branży w Polsce, a więc łącznej flocie aut znajdującej się na rynku w tej formie finansowania. Dane PZWLP na koniec czerwca 2022 r. pokazują, że wynajem długoterminowy (łączna liczba pojazdów) rośnie w tempie już 9,6 proc. r/r. Tempo wzrostu branży cały czas się zwiększa, już szósty kwartał z kolei, dzięki czemu wynajem długoterminowy osiągnął na koniec pierwszego półrocza dynamikę rozwoju niemalże porównywalną z tą sprzed pandemii.

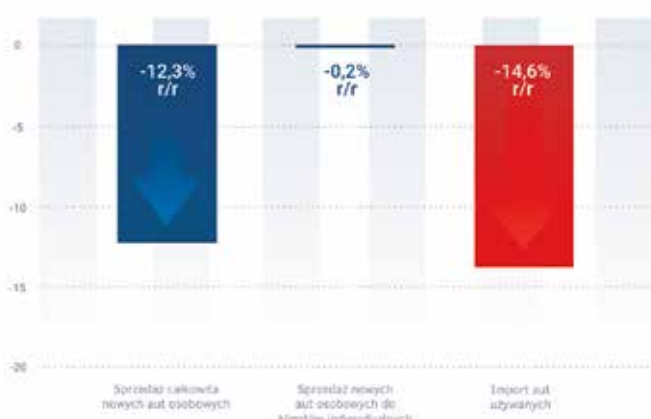
## Po raz pierwszy w historii Diesla mniej od aut benzynowych w wynajmie długoterminowym

Po raz pierwszy w historii analiz statystycznych PZWLP udział samochodów z silnikami Diesla nie jest największy. Diesel na koniec pierwszego półrocza reprezentował 45 proc. ogółu, co oznacza, że jego udział zmniejszył się o 5,8 p.p. w ciągu roku. Auta z napędami wysokoprężnymi ustąpiły miejsca samochodom z silnikami benzynowymi, które obecnie posiadają najwyższy udział w rynku, stanowiąc 46,1 proc. całej floty w wynajmie (wzrost udziału o 3,8 p.p. rok do roku). Relatywnie szybko zwiększa się również liczba aut z ekologicznymi napędami (wszelkiego typu hybrydy i w pełni elektryczne), które na koniec czerwca 2022 r. reprezentowały już 8,9 proc. ogółu (wzrost udziału o 2 p.p. w ciągu roku). Warto podkreślić, że drugi kwartał z kolei widoczny jest wyraźny trend zwiększania udziału aut w pełni elektrycznych, które na koniec półrocza stanowiły 0,9 proc. całej floty w wynajmie. W ciągu roku udział elektryków zwiększył się o 0,5 p.p.

## Dynamika całkowitej sprzedaży nowych aut osobowych w Polsce w porównaniu z rynkiem UE w I półroczu 2022 r.



## Dynamika całkowitej sprzedaży nowych aut osobowych vs import aut używanych w Polsce w I półroczu 2022 r.





# Zakup aut poleasingowych, czyli przedsiębiorcy korzystają nie tylko z nowej floty

**Problemem, z którym borykają się przedsiębiorcy, jest ograniczona podaż na rynku nowych samochodów. Niepewna sytuacja ekonomiczna powoduje, że wielu przedsiębiorców wstrzymuje inwestycje, a ich decyzje są podyktowane m.in. rosnącymi cenami pojazdów i stóp procentowych oraz brakiem gwarancji terminu dostawy, a nawet ceny pojazdu.**



Krzysztof Maszczyk

dyrektor Departamentu Remarketingu, Europejski Fundusz Leasingowy

Dlatego korzystnym rozwiązaniem, szczególnie teraz, kiedy budżety inwestycyjne polskich przedsiębiorców zdecydowanie się skurczyły, wydaje się nabycie auta na rynku wtórnym. EFL oraz inne firmy leasingowe mają w swojej ofercie pojazdy, które „odsprzedają” po zakończeniu kontraktu.

#### Zminimalizować ryzyko

Przy zakupie auta używanego pojawiają się zasadniczo dwie podstawowe i bardzo istotne niepewności: niepewność co do stanu technicznego oraz niepewność stanu prawnego pojazdu. Każdy chyba słyszał historie o zakupie

pojazdu z wadą prawną (np. pochodzącego z kradzieży) lub auta z poważnymi uszkodzeniami za-

tajonymi przez sprzedającego. Decydując się na pojazd poleasingowy, minimalizujemy lub wykluczamy oba te ryzyka. Na przykład niepewność co do stanu technicznego samochodu jest minimalizowana przez EFL poprzez szereg działań podejmowanych jeszcze przed sprzedażą pojazdu:

– inspekcja techniczna (przegląd mechaniczny) połączony z diagnostyką komputerową realizowane przez mechanika samochodowego – pozwala wykryć usterki, wycieki, problemy mechaniczne

oraz błędy zarejestrowane przez elektronikę pojazdu;

– wycena uprawnionego rzeczoznawcy samochodowego – pozwala na pełną identyfikację pojazdu i jego wyposażenia, ocenę zużycia nadwozia (w tym występowanie wcześniejszych napraw blacharsko-lakierniczych – pomiary grubości powłok lakierniczych), ocenę stanu silnika, podwozia itp.

Natomiast niepewność co do stanu prawnego pojazdu jest zasadniczo wykluczona m.in. dzięki procedurom sprawdzającym realizowanym

przez instytucje finansowe jeszcze przed wejściem w posiadanie danego auta. Należy podkreślić, że pojazd poleasingowy to samochód już zarejestrowany w kraju, pochodzący zwykle z polskiej sieci dealerskiej. Warto też pamiętać o tym, że w przypadku jakichkolwiek problemów po zakupie, w przypadku auta poleasingowego drugą stroną transakcji jest instytucja zaufania publicznego z jasnymi procedurami reklamacyjnymi i potencjałem pozwalającym sprawnie działać nawet w najtrudniejszych sytuacjach.



#### Bezpieczna i komfortowa opcja

Grupa EFL posiada dedykowany sprzedaży poleasingowej serwis Aukcje EFL. W zależności od preferencji nabywcy, auta poleasingowe można kupić za gotówkę lub w leasingu, a prezentowane na aukcji auta można przed licytacją oglądać w Centrum Sprzedaży Poleasingowej w Magnicach pod Wrocławiem.

Podsumowując: zakup pojazdu poleasingowego to obecnie jedna z najbardziej bezpiecznych i komfortowych opcji zakupowych dostępnych na rynku. Pojazd poleasingowy to samochód o pewnym źródle pochodzenia oraz rzetelna i obszerna wiedza o jego stanie technicznym – wiedza pozwalająca podjąć trafną decyzję zakupową. Pojazd poleasingowy to także transakcja zawierana ze stabilną i odpowiedzialną instytucją. Z pewnością jest to najlepszy kierunek dla tych, którzy bardziej niż okazji cenowych szukają pewności i bezpieczeństwa.

REKLAMA

## Flota dopasowana do Twojego biznesu

Bez ryzyka finansowego



Wynajem elastyczny w Express Car Rental gwarantuje samochody używane w bardzo dobrym stanie technicznym

- ✓ Dostępne od ręki - nawet następnego dnia
- ✓ Pełen serwis w cenie
- ✓ Stałe koszty wynajmu bez względu na wibor
- ✓ Panel Klienta do zarządzania flotą gratis

www.express.pl

+48 123 000 300



# CERTYFIKAT KOMPETENCJI ZAWODOWYCH A PRACA PROFESJONALNEGO PRZEWOŹNIKA

**Certyfikat kompetencji zawodowych to jedno z najważniejszych uprawnień związanych z prowadzeniem firmy przewozowej. Jest on dokumentem, który potwierdza posiadanie kwalifikacji i wiedzy niezbędnej do podjęcia i wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego oraz warunkiem uzyskania licencji międzynarodowej lub krajowego pozwolenia na prowadzenie firmy przewozowej.**



Paweł Łazarewicz

radca prawny, TC Kancelaria Prawna

Posiadaczem certyfikatu niekoniernie musi być główny właściciel

firmy przewozowej. Przepisy wskazują, że musi go mieć przynajmniej jedna z osób zarządzających transportem drogowym w firmie, bez wskazania konkretnej roli czy stanowiska.

Podstawą uzyskania certyfikatu kompetencji zawodowych jest zdanie egzaminu, który przeprowadza Instytut Transportu Samochodowego. Jego łączny koszt wynosi 800 zł i składają się na niego dwie

opłaty: egzaminacyjna i za wystawienie certyfikatu. Egzaminowany musi zdać test pisemny i wykonać zadanie dodatkowe, które zawiera dwa praktyczne przykłady wymagające rozwiązania.

#### Zweryfikować wiedzę

Test składa się z 64 pytań, które weryfikują wiedzę z zakresu transportu i prowadzenia działalności gospodarczej w charakterze przewoźnika. Egzaminowany musi między innymi znać obowiązki najemcy pojazdu, orientować się w przepisach z zakresu czasu pracy kierowców i rejestracji pojazdów oraz mieć podstawową wiedzę związaną z funkcjonowaniem spółek kapitałowych. Przykładowe pytania egzaminacyjne znaleźć można na stronie Instytutu Transportu Drogowego w sekcji „Certyfikacja Przewoźników Drogowych”. Egzamin to podstawowa, ale nie jedyna

droga uzyskania certyfikatu kompetencji zawodowych. Absolwenci studiów, których program był tożsamy z zakresem egzaminu, mogą zostać z niego zwolnieni. W grę wchodzi zwolnienie całkowite lub częściowe, w zależności od tego, do jakiego stopnia materiał przerobiony podczas nauki pokrywa się z zagadnieniami egzaminacyjnymi.

#### Nie na zawsze i bezwarunkowo

Certyfikat przyznawany jest bezterminowo, choć nie na zawsze i bezwarunkowo. Certyfikat Kompetencji Zawodowych można utracić, jeśli wobec jego posiadacza wydano prawomocne orzeczenie skazujące za przestępstwa w zakresie prawa: handlowego, upadłościowego, płac i warunków zatrudnienia w zawodzie, o ruchu drogowym, a także w zakresie odpowiedzialności zawodowej i handlu ludźmi lub narkotykami oraz prawa podatko-

wego. Jest to równoznaczne z utratą dobrej reputacji, co w praktyce uniemożliwia legalne prowadzenie biznesu. Przedsiębiorca przylapany na braku certyfikatu musi również zapłacić karę pieniężną, jednak utrata certyfikatu przez jednego z pracowników nie musi rzutować na działalność firmy transportowej. Jak wspominałem na początku, wystarczy, że posiada go przynajmniej jedna osoba zarządzająca transportem drogowym w przedsiębiorstwie. Co więcej, weryfikacja zasad, na których odbywa się współpraca przewoźnika i pracownika odpowiedzialnego za zarządzanie transportem drogowym, bywa trudna. Wynika to faktu, że przepisy nie regulują tzw. użyczenia certyfikatu, w praktyce polegające na użyczeniu usług firmie przez jego posiadacza. Dzięki temu przewoźnik może nadal, w pełni legalnie, prowadzić działalność przewozową.

## Firma transportowa bez telematyki?

**Przewoźnicy doskonale wiedzą, że inwestycja w technologie w dzisiejszych czasach to konieczność. Jak wynika z raportu Commercial Vehicle Telematics, globalny rynek telematyki wzrośnie o 20 proc. do 2027 roku, a jego wartość może wynieść nawet 37 miliardów dolarów<sup>1</sup>. W polskiej branży TSL, jak rzadko w której dziedzinie gospodarki, można zauważyć efekt skali, który oznacza, że nawet drobne oszczędności kumulują się do znaczących kwot.**



Dawid Kochalski

koordynator ds. integracji i wdrożeń, Grupa Inelo

Kupując nowe pojazdy, warto pomyśleć o telematyce, która z czasem zrównoważy przewoźnikom zainwestowane pieniądze w technologię. Telematyka nie musi być dużym wydatkiem, a stosowana zgodnie z założeniami, przynosi znaczne oszczędności i generuje dodatkowe przychody.

#### Jak telematyka wspiera firmę transportową?

Telematyka transportu jest narzędziem, zbierającym dane z pojazdu, które udostępnia w czasie rzeczywistym osobie zarządzającej przejazdami w firmie. Dostarcza informacji, na podstawie których można decydować nie tylko o kolejnej trasie pojazdu, ale też o kierunku rozwoju firmy. Osoby zarządzające transportem, mogą z łatwością planować trasy w taki sposób, aby odbywa-

ły się one szybko i z jak najmniejszym kosztem. Ustalając taką trasę, uwzględnia się również postoje, wyznacza bezpieczne parkingi czy stacje benzynowe z największymi rabatami. Z kierowców zdejmuje się z kolei zbędne czynności administracyjne – wszystko za sprawą kontaktu z bazą w czasie rzeczywistym, łatwego przepływu dokumentów i ich digitalizacji, która minimalizuje ryzyko pomyłek w dokumentacji oraz pozwala skupić na bezpiecznej jeździe. Dla przewoźników korzyścią jest dostęp do danych z całej floty. Taki całościowy obraz pomaga podejmować przemyślane decyzje.

#### Parametr nr 1: Telematyka kontroluje czas pracy kierowcy

Skomplikowane zapisy pakietu mobilności wiążą się ze szczegółową kontrolą czasu pracy kierowców. Unijne przepisy wymagają od przewoźników dużej uważności i rozsądnego planowania pracy w taki sposób, aby wyeliminować puste przejazdy i rozpisac kierowcom delegacje w limicie ich godzin za kółkiem. Dzięki telematyce firma transportowa wie dokładnie, jaki jest status czasu pracy kierowcy. Odczyty telematyczne są na tyle dokładne w zakresie możliwości danego transportu przez przewoźników, że

eliminują nieudomowienia, które mogłyby się pojawić, biorąc pod uwagę ludzki margines błędu. W czasie rzeczywistym możemy określić, czy dany pojazd jest w stanie zrealizować zlecenie w wyznaczonym do tego terminie. Telematyka pozwala także planować z wyprzedzeniem trasy z uwzględnieniem niezbędnych rekompensat czy skróconych odpoczynków kierowcy. Firmy, które nie mają podglądu na żywo o dostępności kierowców, bazują na informacjach od nich otrzymanych. Zdarzają się sytuacje, w których oszacowany czas pracy kierowcy może nie do końca odzwierciedlać jego rzeczywistą dyspozycyjność, a to z kolei może zmienić przebieg realizacji całego zlecenia. Dlatego też informacje o czasie pracy kierowców są fundamentalnymi danymi, na podstawie których można dobierać zlecenia na giełdzie.

#### Parametr nr 2: Telematyka daje swobodny przepływ informacji

Coraz więcej kontrahentów zawiera umowy z przewoźnikami tylko wtedy, kiedy mają dostęp do danych lokalizacyjnych pojazdu, a w przypadku szczególnie wrażliwych towarów nawet do warunków, które panują wewnątrz pojazdu. Dzięki szczegółowym danym dojazdu klient może zaplanować dalsze etapy postępowania z towarem. To ważne w przypadku firm działających np. w branży produkcyjnej. Telematyka w połączeniu z TMS (transport management system) pozwala firmom transportowym dzielić się tą wiedzą z klientami.

#### Parametr nr 3: Telematyka zintegrowana z TMS zapewnia oszczędności

Między innymi do spedycji należy odpowiedzialność zaplanowania

optymalnej czasowo i kosztowo trasy, czyli takiej, która będzie maksymalizować zyski, a minimalizować niepotrzebne straty. Prosty przykładem jest kontrola tego, ile kierowca wydaje na opłaty drogowe. Nie zawsze musimy jeździć odcinkami płatnymi, bo nie zawsze goni nas czas. Jeśli spedytor sprawdzi, że do godziny rozładunku zostało jeszcze dużo czasu i kierowca nie musi wjeżdżać na płatny odcinek, może skierować go na darmową trasę. Telematyka zintegrowana z systemem klasy TMS pozwala spedytorom podejmować lepsze decyzje, co do przebiegu przejazdu.

#### Parametr nr 4: Telematyka pozwala jeździć ekonomicznie

Kontrola spalania paliwa jest kluczowa, zwłaszcza, gdy spojrzymy na obecne ceny oleju napędowego. Dzięki telematyce, zarządzający transportem ma wgląd w statystyki kierowców i może reagować, jeśli nie jeżdżą oni ekonomicznie i ekologicznie. Jazda ze stałą prędkością i niskie spalanie oznacza niższą emisję, czyli coś, na co zwracają uwagę przez zawarcie kontraktu klienta. Z raportu TLP Transport drogowy 2021+ w Polsce, opracowanego przy współpracy z Grupą Inelo, Grupą Wielton i SpotData, wynika, że od 62 proc. badanych firm transportowych, zleceniodawcy wymagają spełnienia najwyższych norm środowiskowych. Jednak kontrola zużycia paliwa nie ogranicza się wyłącznie do spalania. Za pomocą systemów telematycznych przewoźnicy dowiedzą się też o innych powodach, dla których z baku ubywa oleju napędowego. Ponownie widzimy wzmożone zainteresowanie sondami paliwowymi podłączonymi do telematyki, których przewaga nad

plywakiem polega na tym, że działają również wtedy, kiedy pojazd ma wyłączony zapłon. To oznacza, że poziom paliwa można śledzić w czasie rzeczywistym, także podczas postoju pojazdu.

#### Parametr nr 5: Telematyka monitoruje stan pojazdu

W transporcie liczy się przede wszystkim niezawodność pojazdów. Dłuższe trasy wymagają od przewoźników zapewnienia nowoczesnej floty, aby była ona bezpieczna dla kierowców, a także konkurencyjna na rynku. Flota wyposażona w nowoczesne narzędzia ułatwia pracę kierowcom, jak i spedytorom. Na przykład przypomina o kwestiach technicznych pojazdu, które mogłyby umknąć w dobie codziennych obowiązków, gdyby nie alerty przychodzące automatycznie. Podłączenie do szyny CAN dostarcza danych do podjęcia decyzji, kiedy planować serwisy olejowe auta, a kiedy przyjrzeć się uważniej oponom lub klockom hamulcowym. Zaplanowanie tych czynności powoduje, że nie wystawimy do przejazdu ciężarówką, która może łatwo ulec awarii. Dzięki temu, unikniemy również nałożenia kary, jaka mogłaby nas spotkać w przypadku, gdyby okazało się, że nie możemy zrealizować danego zlecenia, a pojazd byłby już w trasie. Warto dodać, że telematyka zintegrowana z systemem TMS sprawia, że część zadań pojawia się z wyprzedzeniem w terminarzu spedytora, a dzięki temu można zaplanować wiele czynności odpowiednio.

1. [https://www.researchandmarkets.com/reports/344066/commercial\\_vehicle\\_telematics\\_global\\_market?gclid=CjwKCAjwiqjWBhBdEiwAtESP aD9aouuzJh6m52uPBzLKYknqAIDGUYGtynwkcQSMfhsZacp88fvBoCfWgQAvD\\_BwE](https://www.researchandmarkets.com/reports/344066/commercial_vehicle_telematics_global_market?gclid=CjwKCAjwiqjWBhBdEiwAtESP aD9aouuzJh6m52uPBzLKYknqAIDGUYGtynwkcQSMfhsZacp88fvBoCfWgQAvD_BwE)