

FLOTA



Wynajem długoterminowy aut utrzymuje dwucyfrowe tempo wzrostu. +10,5 proc. r/r na koniec pierwszego półrocza 2023 r.

Dane po pierwszym półroczu 2023 roku potwierdzają, że rynek motoryzacyjny, zarówno w Polsce jak i w całej Unii Europejskiej zaczyna odbudowywać się po problemach związanych z ograniczoną podażą i dostępnością nowych pojazdów. Sprzedaż w salonach w pierwszym półroczu rośnie na całym Starym Kontynencie, ale wciąż nie osiągnęła jeszcze poziomów sprzed pandemii.

Na polskim rynku wzrosły sprzedaży samochodów osiągają wartości dwucyfrowe, co jest efektem tzw. niskiej bazy z roku poprzedniego. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP), w przypadku wynajmu długoterminowego aut sprzedaż w pierwszym półroczu 2023 pozostawała na zbliżonym poziomie do analogicznego czasu rok wcześniej, a także lat wcześniejszych, kiedy był on relatywnie wysoki. Wynajem długoterminowy wyróżnia się bowiem na polskim rynku dużą stabilnością i odpornością na zewnętrzne czynniki, notując nawet w czasach kryzysu lepsze od konkurencyjnych form finansowania wyniki, co powoduje, że w bieżącym roku nie doświadcza efektu niskiej bazy. Według danych PZWLP, rynek wynajmu długoterminowego urosł na koniec pierwszego półrocza 2023 pod względem łącznej liczby aut o 10,5 proc. r/r. Branża Rent a Car (wypożyczalnie samochodów) zanotowała wzrost na poziomie 2,8 proc. r/r.

Po zeszłorocznym kryzysie podaży nowych samochodów rynek motoryzacyjny wyraźnie odbija, sprzedaż w salonach rośnie w dużym tempie, nie tylko w Polsce, ale i w całej Unii Europejskiej. Patrząc na samą skalę wzrostów można się cieszyć, ale jeśli przyjrzymy się wolumenom sprzedanych nowych aut, radość z dobrych wyników będzie już niestety mniejsza. Duże dwucyfrowe wzrosty to bowiem efekt rekordowo niskiej sprzedaży w zeszłym roku. Dotyczy to zarówno rynku polskiego, jak

i całej UE. Z polskich salonów wyjechało w pierwszym półroczu 2023 r. o 12,4 proc. więcej nowych aut osobowych niż w analogicznym czasie roku ubiegłego, łącznie prawie 239 tys. pojazdów. Duży wzrost jest, ale do wolumenów sprzedaży sprzed pandemii brakuje nadal sporo. Dla porównania w I półroczu 2019 r. łączna sprzedaż nowych osobówek w naszym kraju wyniosła ponad 278 tys. W całej Unii Europejskiej sprzedaż nowych samochodów osobowych urosła w I półroczu 2023 r. jeszcze bardziej, bo o 17,9 proc. r/r, ale podobnie jak w naszym kraju, to wynik niskiej bazy porównawczej, a sam wolumen sprzedaży jest dużo mniejszy niż przed pandemią.

Firmy odpowiadają za sprzedaż blisko ¾ nowych aut w salonach

Za zdecydowaną większość sprzedaży nowych samochodów w polskich salonach niezmiennie od wielu lat odpowiadają firmy. W pierwszym półroczu zakupiły aż 72,4 proc. wszystkich sprzedanych w tym czasie nowych osobówek, a ich udział w sprzedaży zwiększył się o 2,1 p.p. w porównaniu rok do roku. Wolumen sprzedanych nowych aut osobowych do firm osiągnął w I półroczu wartość 172,7 tys. Firmy i przedsiębiorcy nabyli o 15,6 proc. r/r więcej nowych samochodów w pierwszych sześciu miesiącach 2023 r. niż w analogicznym czasie rok wcześniej.

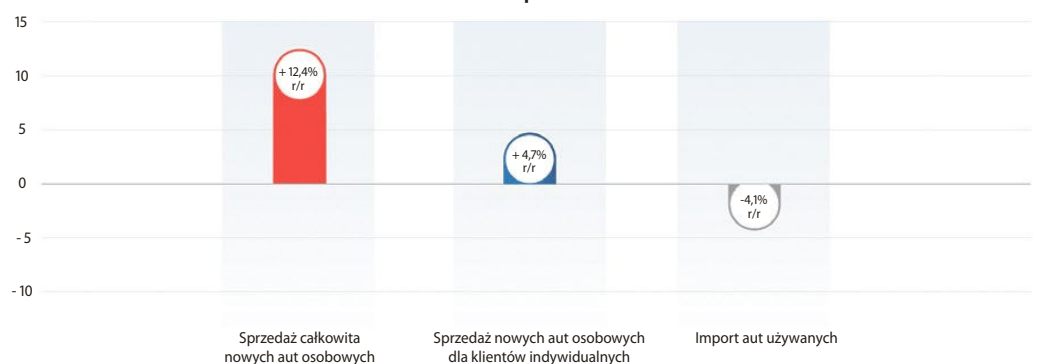
Większa sprzedaż nowych aut osobowych odnotowana została także w przypadku klientów indywidualnych, ale wzrost w tym przypadku był już dużo niższy niż wśród firm

i wyniósł 4,7 proc. r/r. Co ciekawe, nadal spada import aut używanych zza granicy, za który odpowiadają w głównej mierze osoby prywatne. W pierwszym półroczu 2023 liczba sprowadzonych do naszego kraju aut była niższa o 4,1 proc. w porównaniu z takim samym czasem rok wcześniej.

Rynek motoryzacyjny z wysokimi wzrostami sprzedaży, ale to niestety efekt niskiej bazy

W pierwszym półroczu 2023 r. wzrosty sprzedaży osiągnęły dwucyfrowe wartości. Łączna sprzedaż do firm w Polsce była w tym okresie wyższa o 15,6 proc. r/r. Najwyższe wzrosty zostały odnotowane w tych formach finansowania samochodów, które w zeszłym roku z powodu kryzysu podażowego, a także rosnącej inflacji i stóp procentowych, ucierpiały najbardziej. Tym samym, w przypadku zakupu ze środków własnych, na kredyt oraz z wykorzystaniem klasycznego leasingu liczonego razem wzrost sprzedaży osiągnął najwyższą wartość 23,2 proc. r/r. Inaczej sytuacja wyglądała jeśli chodzi o wynajem długoterminowy aut, który cechuje duża odporność na zewnętrzne czynniki i duża stabilność, nawet w okresie kryzysu i zawirowań na rynku, kiedy sprzedaż pozostaje na poziomie niewiele różniącym się od czasów z lepszą koniunkturą.

Dynamika całkowitej sprzedaży nowych aut osobowych vs import aut używanych w Polsce w I półroczu 2023 r



Zródło: IBRM Samar

W związku z tym w pierwszym półroczu bieżącego roku sprzedaż nowych aut osobowych pozostała w wynajmie długoterminowym na zbliżonym poziomie do analogicznego czasu rok wcześniej, z nieznanym spadkiem na poziomie 3 proc. r/r.

Branża wynajmu długoterminowego samochodów zakupiła w Polsce w pierwszym półroczu 2023 r. na potrzeby oferowanych usług łącznie 42 tys. aut osobowych. Oznacza to, że udział wynajmu długoterminowego w łącznej sprzedaży nowych samochodów do firm w tym czasie wyniósł 24,3 proc. I zmniejszył się w porównaniu z analogicznym czasem rok wcześniej o 4,6 p.p.

Wynajem długoterminowy utrzymuje wysokie, dwucyfrowe tempo wzrostu

Najważniejszym wskaźnikiem mierzącym tempo rozwoju rynku wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce jest łączna liczba aut znajdujących się na rynku w tej usłudze. Zgodnie z danymi PZWLP, na koniec pierwszego półrocza dynamika wzrostu rynku wynajmu długoterminowego osiągnęła w naszym kraju poziom 10,5 proc. r/r, co oznacza że już czwarty kwartał z rzędu utrzymuje się wysokie, dwucyfrowe tempo rozwoju.

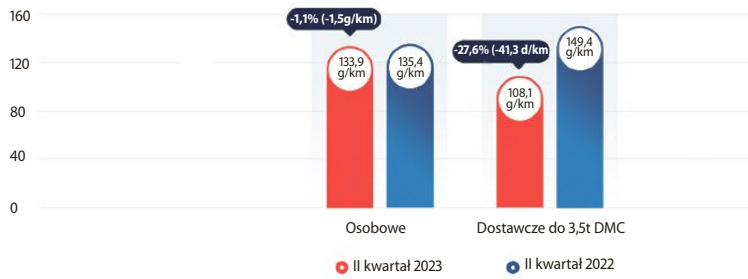
– Szybkie, dwucyfrowe, znane nam sprzed pandemii tempo wzrostu branży wynajmu długoterminowego samochodów nie jest krótkotrwałym zjawiskiem, ale co potwierdzają dane po pierwszym półroczu, staje się już dobrze ugruntowanym trendem na polskim rynku



– mówi **Robert Antczak**, prezes zarządu Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP). – Wygląda na to, że chwilowo dynamika rozwoju wynajmu

długoterminowego zaczyna się stabilizować na poziomie ok. 10 proc. rocznie, wiele wskazuje jednak, że w niedalekiej przyszłości może się ono jeszcze zwiększyć. Znikają powoli główne wyzwania z którymi mierzyliśmy się w ostatnim czasie, a więc poprawia się sytuacja na rynku motoryzacyjnym z dostępnością samochodów, powoli spada również poziom inflacji, a także wyhamowuje tempo wzrostu cen nowych samochodów. Po wynajmie długoterminowym coraz częściej sięgają również mali przedsiębiorcy w naszym kraju, co jest dodatkowym czynnikiem stymulującym wzrost branży. Najmniejsze firmy w czasach rosnących kosztów prowadzenia działalności poszukują stabilności i przewidywalności wydatków związanych z autami firmowymi, które stanowią znaczą-

Średnia emisja CO₂ nowych samochodów kupowanych przez firmy PZWLP na potrzeby usług wynajmu długoterminowego



Źródło: PZWLP
Na podstawie danych 4 firm członkowskich, odpowiadających za ok. 55% kupowanych łącznie przez firmy PZWLP nowych aut osobowych i dostawczych

na część ich budżetów, a wynajem długoterminowy im to gwarantuje. Łączna flota samochodów w wynajmie długoterminowym firm należących do PZWLP wynosiła na koniec czerwca 2023 roku ponad 261,5 tys. samochodów. Wśród najpopularniejszych aut w wynajmie długoterminowym w Polsce na koniec drugiego kwartału b.r. znalazły się Skoda Octavia, Toyota Corolla, VW Golf i Hyundai i30.

Diesel to już niewiele ponad 1/3 samochodów w wynajmie długoterminowym

Dane PZWLP na koniec pierwszego półrocza po raz kolejny potwierdzają szybką transformację napędów stosowanych w samochodach w wynajmie długoterminowym w Polsce. Aut z silnikami Diesla ubywa w oczach, na koniec czerwca stanowiły one już niewiele ponad 1/3 ogółu pojazdów (36,4 proc.) i za-

notowały spadek udziału w łącznej flocie o 8,6 p.p. w ciągu roku. W dużym tempie zwiększa się natomiast udział samochodów z benzynowymi jednostkami – na koniec półrocza reprezentowały one już 53,8 proc. ogółu a ich udział urosł o 7,7 p.p. rok do roku. Samochody z napędami ekologicznymi, czyli wszelkiego rodzaju hybrydy oraz w pełni elektryczne stanowiły na koniec czerwca 9,8 proc. łącznej floty, ich udział powiększył się w ciągu roku o 0,9 p.p. Jeśli zaś chodzi o auta w pełni elektryczne, to reprezentowały one 1,6 proc. wszystkich samochodów w wynajmie długoterminowym i na uwagę zasługuje w tym przypadku relatywnie duży wzrost ich udziału – o ponad połowę w ciągu roku, a więc o 0,7 p.p. (z poziomu 0,9 proc.) Średnia emisja dwutlenku węgla nowych samochodów osobowych zakupionych przez branżę wynaj-

mu długoterminowego w drugim kwartale 2023 roku była o 1,1 proc. i 1,5 g/km niższa niż rok wcześniej i wyniosła 133,9 g/km. Jeśli zaś chodzi o auta dostawcze, to średnia emisja w ich przypadku wyniosła 108,1 g/km i była niższa aż o 27,6 proc. i 41,3 g/km w stosunku do stanu w porównywalnym czasie roku 2022. Tak duże obniżenie średniej emisji jeśli chodzi o auta dostawcze jest wynikiem dostarczenia przez branżę większej ilości dostawczych samochodów elektrycznych na potrzeby realizowanych kontraktów.

Branża Rent a Car z niewielkim wzrostem na koniec półrocza – wypożyczalnie aut wciąż odczuwają skutki wysokich kosztów i inflacji
Zgodnie z danymi PZWLP na koniec pierwszego półrocza 2023 r. branża Rent a Car (wypożyczal-

nie samochodów) odnotowała wzrost 2,8 proc. r/r. Dynamika ta nie jest wielka i po jednorazowym zwiększeniu jej tempa w pierwszym kwartale bieżącego roku, ponownie powraca do poziomów obserwowanych na koniec 2022 r. – Niewielkie przyspieszenie tempa wzrostu branży Rent a Car na początku roku mogło sugerować, że możemy mieć do czynienia z odwróceniem trendu malejącej dynamiki rozwoju, jaką obserwowaliśmy przez cały rok 2022 – mówi



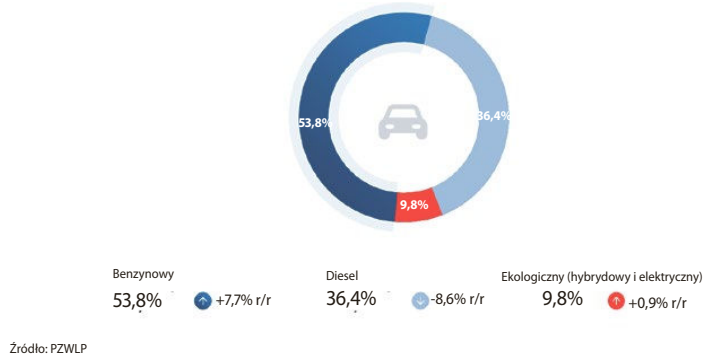
Paweł Piórkowski, członek zarządu PZWLP. – Dane na koniec półrocza niestety tego nie potwierdzają i wygląda na to, że mieliśmy do czynienia jednak z wczesnym uzupełnianiem floty przed sezonem letnim oraz reali-

zując zamówień złożonych dużo wcześniej. Wciąż wysoka inflacja oraz koszty życia, które w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy bardzo wzrosły powodują, że Polacy znacznie uważniej i oszczędniej gospodarują swoimi budżetami domowymi, minimalizując swoje wydatki w dziedzinach, które nie są absolutnie niezbędne, a do takich można zaliczyć m.in. korzystanie z usług wypożyczalni samochodów np. do celów turystycznych. Dodając do tego istotny wzrost cen początkowych samochodów oraz utrzymujący się wysoki poziom stóp procentowych, firmy z branży Rent a Car muszą działać bardzo ostrożnie planując dostępną flotę. Jest to główny powód obniżenia dynamiki rozwoju branży Rent a Car w 2022 roku i tendencja ta wciąż się utrzymuje. Biorąc pod uwagę znaczący wzrost kosztów obsługi floty, te relatywnie niewielkie wzrosty, można postrzegać jako zjawisko pozytywne i oznakę dojrzałości branży.

Branża Rent a Car jest obecnie reprezentowana w PZWLP przez 7 dużych, sieciowych, polskich i międzynarodowych wypożyczalni samochodów, których łączna flota* w usługach wynajmu krótkoterminowego (1-30 dni) oraz średnioterminowego (1 miesiąc – 2 lata) wynosiła na koniec czerwca 2023 roku ponad 15,5 tys. aut.

* – bez floty firmy Avis Budget / Jupil – Car Sixt Rent a Car Polska / Eurorent Sp. z o.o.

Rodzaje napędów w samochodach w wynajmie długoterminowym w Polsce na koniec I półrocza 2023 roku



Źródło: PZWLP

REKLAMA

Qarson
AUTA NA ABONAMENT

PLEBISCYT BRANŻY FLOTOWEJ
FLEET DERBY 2023
www.fleetderby.pl

Dla osób prywatnych i firm

Alternatywa dla leasingu

Umowa na rok

Fabrycznie nowe auta

Bez ładowarek biurowych eMobility nie ruszy z miejsca

eMobility = samochody elektryczne + ładowanie energii

Ten prosty wzór oddaje to, czym tak naprawdę jest elektryfikacja transportu, bo uwzględnia ważną rolę ładowania samochodów prądem. Niestety, ten drugi składnik równania bywa zapomniany, aż do chwili, kiedy jest za późno. Managerowie flot – co zrozumiałe – wiedzą już sporo o samochodach elektrycznych. Ale to zarządcy nieruchomości często nie są gotowi na elektryfikację swoich parkingów.

Samochody elektryczne ładuje się tam, gdzie się je parkuje

Model ładowania E.ON Drive, który powstał na bazie obserwacji kierowców na dojrzałych elektromobilnie rynkach, zakłada, że aż 30 proc. energii zużywanej w samochodach elektrycznych pochodzi z ładowarek na parkingach biurowych. Z drogich stacji ogólnodostępnych pochodzi zaledwie 10 proc., a pozostałe ok. 60 proc. to ładowanie w miejscu zamieszkania.

Jeśli manager floty nie ma wystarczającej liczby punktów ładowania na parkingu biurowym do dyspozycji kierowców, musi zapewnić im karty do ładowania na mieście. Takie ładowanie jest nawet dwu- lub trzykrotnie droższe niż w biurze. W modelu TCO (Total Cost of Ownership) koszty paliwa lub energii stanowią aż ok. 25 proc. wszystkich wydatków związanych z flotą.

Jeśli do ceny zakupu samochodu elektrycznego dodamy jeszcze ładowanie w cenie 3-3,5 zł/kWh, to skonfrontujemy się z dwoma problemami. Przede wszystkim będziemy przepłacać za energię, a dodatkowo nigdy nie osiągniemy TCO porównywalnego z silnikami spalinowymi. W ten sposób tracimy cały potencjalny benefit oszczędności i zrównania TCO w średniej perspektywie czasowej.

Warto zacząć od audytu eMobility

Rozwiązaniem takiej sytuacji jest własna sieć ładowarek. Ich budowę należy zacząć od audytu i analizy możliwości. Niestety, w Polsce to jest krok bardzo często pomijany. Powodem nie jest dodatkowy koszt, a brak świadomości takiej usługi wśród zarządców nieruchomości.



Projekty związane z rozbudową instalacji elektrycznej, montażem ładowarek, a przy tym odbiory przez Urząd Dozoru Technicznego i inne związane z tym koszty często przekraczają 100-200 tys. zł. Jeżeli robimy taki projekt dla kilkunastu bądź kilkudziesięciu miejsc, koszty te mogą sięgnąć nawet pół miliona złotych. W takiej sytuacji oszczędności ok. 3-4 tys. zł wygenerowana pominięciem audytu i profesjonalnej analizy nie można wytłumaczyć cięciem kosztów.

Audyt eMobility tworzy się z dwóch powodów. Po pierwsze, żeby określić maksymalne możliwości parkingu, a po drugie – zbudować scenariusz rozwoju sieci biurowych ładowarek. W pierwszym przypadku chodzi głównie o dostępną moc przyłączeniową. Ważne jest również, by sprawdzić, czy da się ją zwiększyć bez kosztownej budowy nowego przyłącza. Można to osiągnąć chociażby uwzględniając moc fotowoltaiki, czy też dodać magazyny energii, choć to jest rozwiązanie, które będzie opłacalne dopiero za kilka lat. Warto przyjąć, że prędzej czy później na parkingu będzie parkować tyle elektryków, że wreszcie osiągniemy granicę mocy przyłączeniowej. Paradoksalnie, ta sytuacja może wystąpić już przy pierwszej instalacji. Znane są przypadki, kiedy manager floty ma do dyspozycji moc zaledwie na trzy punkty ładowania.

Dodatkowo warto zdać sobie sprawę, że nie trzeba od razu budować docelową sieć ładowarek. Dobrze jest jednak od razu zaprojektować jak ta sieć będzie się rozwijać. Mieć plan na papierze to jedno, a realizować go można stopniowo, fazami projektu lub konkretnie, pod zapotrzebowanie najemców i ich kierowców.

Audyt eMobility można i warto zlecić zanim jeszcze zgłoszą się pierwsi chętni do korzystania z sieci ładowania. Mimo, że wiele z biurowców w Polsce ma już co najmniej po kilka ładowarek, zgodnie z powiedzeniem, że lepiej późno niż wcale, im też on może się przydać. To dlatego, że nie ważne, ile dziś kto ma ładowarek, jedno jest pewne: będzie ich potrzebować znacznie, znacznie więcej.

Cztery kroki do elektryfikacji floty

Z doświadczenia rynków Europy Zachodniej, proces elektryfikacji składa się z czterech kroków.

Krok pierwszy: wybór samochodu

To oczywiste. Ale warto pamiętać, że nie każdy samochód elektryczny jest taki sam oraz, że aż ok. 40 proc. jego ceny stanowi koszt baterii. Im większa bateria, tym nieproporcjonalnie większy koszt. Z drugiej strony, większa bateria wymaga rzadszego ładowania i odwrotnie. W tym kroku najważniejszymi partnerami są firmy CFM i producenci pojazdów.

Krok drugi: analiza eksploatacji

Kiedy już wiadomo, jakie samochody i w jaki sposób będą wykorzystywane, a szczególnie, gdzie i kiedy będą parkować, można stworzyć scenariusz eksploatacji. To do tego scenariusza muszą dostosować się ładowarki. Zwieńczeniem tego etapu jest wspomniany wyżej audyt eMobility dla konkretnej lokalizacji. Naszymi partnerami na tym etapie powinny być firmy, które mają doświadczenie w zarządzaniu energią i eksploatacją instalacji elektrycznych.

Krok trzeci: budowa infrastruktury

O ile w pierwszym kroku aktywne są przede wszystkim marki samochodowe, to tutaj wiodą prym instalatorzy oraz producenci ładowarek i systemów do zarządzania ładowaniem. Na tym etapie instaluje się punkty ładowania. I, podobnie jak wybór samochodów, to proces powtarzalny. Wraz ze wzrostem liczby samochodów elektrycznych we flocie firmowej, projekt rozbudowy sieci ładowania będzie powracał, zgodnie z przygotowanym wcześniej planem rozwoju.

Krok czwarty: radość z eMobility

Jednej rzeczy nie da się ukryć: radość z jazdy samochodem elektrycznym jest olbrzymia. Cisza, przyspieszenie, równa praca i nowoczesne rozwiązania. I myśl, że z każdym przejechanym kilometrem spłaca

się dług środowiskowy zaciągnięty przy produkcji baterii. To wszystko daje satysfakcję kierowcom i managerom flotowym, a firmom daje możliwość uwzględnienia tego etapu i jego wyników w raportach ESG.

Przeszkodą w odczuwaniu tej radości nie powinno być jednak ładowanie. Samo zainstalowanie ładowarek to za mało. Do infrastruktury potrzebne są rozliczenia, zarządzanie dostępem, raporty zużycia, zmiany kont i nawet serwis techniczny na wypadek uszkodzenia ładowarki, słupka czy utraty połączenia z internetem.

Na tym etapie liczy się też optymalizacja kosztów i zarządzanie wydajnością ładowania. Efektywnym i niezwykle użytecznym w takim procesie rozwiązaniem jest np. system Dynamic Load Management, w ofercie E.ON Drive w Europie. Zapewnia on optymalne wykorzystanie mocy i umożliwia ładowanie różnych typów pojazdów z dowolnego punktu na parkingu.

Pożegnanie ze stacjami benzynowymi

Wraz z odejściem od paliw płynnych, przypadnie też popyt na wizyty na stacjach benzynowych. Niewątpliwie branża detalicznej sprzedaży paliw straci na elektryfikacji najmocniej.

Samo pożegnanie ze stacjami benzynowymi ma swoje plusy, ale wiąże się też z wyzwaniem. Dzięki temu że 90 proc. energii do samochodów elektrycznych będzie pochodzić z ładowarek prywatnych, znacząco obniżymy część zmiennej TCO. Żeby tak się stało, managerowie flot we współpracy z zarządcami nieruchomości muszą zadbać o dedykowane ładowarki.

Najwyższa pora, żeby o ładowaniu zacząć myśleć poważnie. W Niemczech, największym rynku eMobility w Europie, znane są parkingi, na których podłączone jest rekordowo wiele ładowarek. A to i tak wciąż za mało. Kilka setek punktów ładowania na lotnisku we Frankfurcie osiągnęło już limit mocy przyłączeniowej i gdyby nie Dynamic Load Management ich utrzymanie nie byłoby możliwe. To samo czeka nas w Polsce, a także, bez względu na wielkość parkingu, każdego zarządcę nieruchomości.

Materiał powstał we współpracy z partnerem

Wyzwania zależą od skali floty

Koncentrując się na segmencie aut dostawczych, obserwujemy znaczne przyspieszenie w dynamice rozwoju e-mobilności w Polsce, zarówno w segmencie aut osobowych, jak i dostawczych. Widać to nie tylko po coraz większej liczbie zielonych tablic rejestracyjnych na polskich drogach, ale przede wszystkim w trakcie kontaktów z przedsiębiorcami, którzy są zainteresowani budową lub rozbudowywaniem elektrycznej floty.

Jan Zachel

National Key Account Manager,
Mercedes-Benz Vans Polska

To dotyczy w szczególności firm, które chcą wdrażać lub mają ogólnie ustalone strategie ESG, obejmujące wymianę (choćby części) floty na elektryczną. Najlepszym tego przykładem są duże korporacje kurierskie, choć w pozostałych branżach także obserwujemy rosnące zainteresowanie. Zielone inicjatywy widać na wielu polach branży motoryzacyjnej, począwszy od konkurencyjności ofert producentów, poprzez działania marketingowe, aż po edukację konsumentów. Z radością obserwujemy, że przedsiębiorcy różnych branż rozumieją, jak ważne dla ich biznesów są inicjatywy w nurcie ESG i wdrażanie rozwiązań przyjaznych środowisku. Cieszymy się, że także w motoryzacji jest coraz większy wachlarz możliwości, żeby odpowiadać na te potrzeby.

Kluczowe wyzwania związane z zarządzaniem flotą

W tym przypadku wyzwania zależą od skali floty. Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, które mają od

kilkudziesięciu do nawet kilkuset samochodów w swojej flocie, to często korzystają one z usług firm specjalizujących się w zarządzaniu flotą, czyli CFM-ów i dodatkowo najczęściej zatrudniają osobę odpowiedzialną za transport wewnątrz swoich struktur. Przy flocie o takiej skali, wyzwań jest sporo, począwszy od tych organizacyjnych – podstawowego serwisowania, wymiany opon czy oleju, aż po samą logistykę transportu, zwłaszcza w kontekście aut dostawczych. W takich przypadkach najlepszym rozwiązaniem jest postawienie na wykwalifikowanych ludzi i odpowiednio zaawansowane systemy, które pomogą właściwie monitorować flotę. Dzięki nim można

sprawdzić m.in. dokładną lokalizację samochodu, jego aktualny przebieg czy wysłać np. docelowy punkt podróży, bezpośrednio do systemu nawigacji w aucie.

Zalety korzystania z zaawansowanych rozwiązań oprogramowania w zarządzaniu flotą

Zaawansowane oprogramowania nie tylko ułatwiają cały proces zarządzania, ale mają też realny wpływ na poziom obsługi – mam tu na myśli np. bezpieczeństwo kierowcy, pasażerów czy innych uczestników ruchu drogowego. Część z tych programów umożliwia np. zamontowanie w kabinie kamery, która analizuje zachowania kierowcy – czy ten w trakcie jazdy prowadzi rozmowy telefoniczne, pali papierosy lub przysypia za kółkiem. Z drugiej strony, monitorowane są parametry techniczne pojazdu, a więc np. jego masa czy poziom spalania. Może to pomóc w oszacowaniu kosztów paliwa czy określaniu położenia samochodu i tego, czy kierowca trzyma się określonego przez pracodawcę okręgu. Ten poziom zarządzania jest więc bardzo szeroki,

ale do najważniejszych zalet tego typu oprogramowania z pewnością należą wpływ na bezpieczeństwo i optymalizację kosztów utrzymania i eksploatacji floty.

Skutecznie monitorować dane

Jednym z najważniejszych kroków, które powinien podjąć fleet manager, to dokładne przeanalizowanie oferty danego producenta – co jest w standardzie, jakie są dodatkowe możliwości. Tu warto zaznaczyć, że błędem jest jednak kierowanie się wyłącznie finalną ceną zakupu samego samochodu. Model, który początkowo wydaje się tańszy, przy eksploatacji czy serwisowaniu, może w długoterminowej perspektywie okazać się znacznie droższy. Dlatego fleet manager powinien wziąć też pod uwagę m.in. wartość rezydualną samochodu i sprawdzić, jak dla danego modelu będzie się ona pozycjonować po 2, 3, a nawet 5 latach użytkowania pojazdu i jak cena będzie wyglądać na rynku wtórnym. Poza tym, kolejnymi czynnikami, które warto rozpatrzyć są awaryjność samochodu, koszty napraw i części, a najlepiej także zasięgnąć wiedzy użytkowników danego modelu, którzy ba-

zując na własnym doświadczeniu, wskażą jego wady i zalety. Dopiero taka pogłębiona analiza da nam realny obraz wartości samochodu, który planujemy włączyć do floty.

Zindywidualizować ofertę

Personalizacja usług i ofert to ważny trend, szczególnie w branży Rent a Car, gdzie potrzeby klientów są bardzo różnorodne. Począwszy od transportu dóbr i segmentu aut dostawczych, aż po luksusowe przejazdy VIP tzw. osobówkami – oferta musi być skrojona na miarę. W przypadku branży transportowej, najczęściej wypożyczanymi modelami dostawczymi ze stajni Mercedesa są Vito, Vito Tourer lub Sprinter – solidne i pakowne. Z kolei w segmencie premium, gdzie klientom zależy na bardzo wysokim komforcie czy cichej jeździe, największą popularnością cieszą się modele EQV czy Klasa V. Obserwujemy jednak coraz większą potrzebę na zapewnienie modeli elektrycznych, które są chętnie wykorzystywane przez klientów z branży turystycznej, hotelarskiej, a także podczas konferencji, gal czy sympozjów. Elektryczna flota to odpowiedź na potrzeby firm, które stawiają na luksusowe rozwiązania idące w parze z ideą bycia eko. Wynajem krótkoterminowy czy długoterminowy? Przedsiębiorcy zdecydowanie chętniej korzystają z kontraktów długoterminowych, trwających minimum 24 miesiące. Wynajem krótkoterminowy jest zwykle stosowany jako rozwiązanie na maksymalnie kilka tygodni, jako samochody przedkontraktowe, służące do momentu dostarczenia właściwych modeli, zabudowanych zgodnie z zamówieniem i wymaganiami Klienta.



REKLAMA



-50% (1.749,50 PLN +VAT, zamiast 3,499 PLN)

na Audyt eMobility E.ON Drive

Dzięki raportowi z Audytu eMobility dowiesz się jak zbudować sieć ładowania na parkingu firmowym i ile to będzie kosztować. Raport możesz wykorzystać do zapytań ofertowych.

Zeskanuj kod QR i zarezerwuj swój rabat

Tylko do końca sierpnia.



1.
Zeskanuj kod QR telefonem

lub wejdź na eon.pl/audyt-emobility

2.
Na stronie z produktem wypełnij formularz prostymi danymi

(imię, nazwisko, email, telefon, firma i zgody marketingowe)

3.
W polu „kod rabatowy” wpisz: **GAZETA FINANSOWA**

(rabat musisz zarezerwować teraz, a Audyt zrealizujemy w dogodnym terminie)

ETA, czyli skuteczny wskaźnik w efektywnym zarządzaniu flotą

Czy da się precyzyjnie zaplanować trasę i określić czas dostawy, a przy tym znacznie podnieść jakość oferowanych usług i zwiększyć efektywne wykorzystanie swojej floty? Dla niektórych może brzmieć to utopijnie, ale okazuje się, że jest to możliwe. ETA – czyli Estimated Time of Arrival to niezwykle istotny w sektorze TSL parametr, dostarczający branży transportowej konkretne i pewne informacje w czasie rzeczywistym, które znacznie ułatwiają podejmowanie trafnych decyzji. Dlaczego to takie ważne?



Tomasz **Czyż**

główny ekspert ds. rozwiązań technologicznych, Inelo z Grupy Eurowag

kluczowym dla przedsiębiorstwa, a niekiedy decydującym o jego sukcesie lub porażce. Tymczasem, nawet 90 proc. firm transportowych w dalszym ciągu opiera się na manualnym wyliczaniu estymowanego czasu dojazdu? Dlaczego to nie jest najlepsze rozwiązanie i w jaki sposób ETA może wspomagać nas w dostarczaniu przesyłek na czas? Choć samo pojęcie ETA nie dla wszystkich jest oczywiste, to niemal każdy z nas na co dzień spotkał się z tym zjawiskiem. Wystarczy, że na dworcu kolejowym sprawdzimy planowany przyjazd lub odjazd po-

ciągu lub przy zamawianiu taksówki otrzymamy informację o tym, kiedy do nas podjedzie. To nic innego, jak planowanie trasy i czasu przybycia na miejsce.

Znaczenie ETA w transporcie

Działalność każdej firmy zależna jest od tego, czy towar dojedzie na czas. Producenci chcą wiedzieć, na jakim etapie jest przewożony ładunek, a z tego względu coraz więcej przewoźników udostępnia swoim klientom narzędzia, pozwalające monitorować przewozy w czasie rzeczywistym. System dostaw tzw. just-in-time staje się coraz bardziej powszechny. Dlaczego? Firmy mogą nie mieć wystarczającej, dużej przestrzeni magazynowej do trzymania zbyt długo danego towaru lub nie chcą, aby wyprodukowane produkty zalegały im w nadmiernych ilościach w magazynach. Z kolei najmniejsze opóźnienie w dostawie może wiązać się z ogromnymi stratami dla przedsiębiorstwa. Dlatego też firmy transportowe, chcące sprostać wymaganiom kontrahentów i być konkurencyjne na rynku, powinny wyposażyć się w narzędzia technologiczne, które będą

brały pod uwagę czynniki, mające wpływ na symulację czasu dojazdu, jak np. aktualne korki, zakazy ruchu na konkretnych odcinkach dróg, większe natężenie ruchu, a także obowiązkowe odpoczynki od pracy kierowców, które są ściśle określone przez prawo.

Czas przybycia do celu – na czym polega system manualny?

Do manualnego oszacowania czasu dojazdu spedytorzy wykorzystują mapę, na której wpisują aktualne położenie samochodu i miejsce docelowe. Wówczas otrzymują niezbędne informacje o czasie dojazdu. Co ważne, ta wartość jest statyczna. Oznacza to, że nie będzie się aktualizować w czasie rzeczywistym w przeciwieństwie do wyliczeń wykonanych przy pomocy modułu ETA. Jak w takim razie spedytorzy ustalają, gdzie znajduje się kierowca i ile kilometrów zostało mu do przejechania? Robią to bezpośrednio poprzez kontakt z kierowcą, gdzie ponownie wyznaczają trasę na mapie. Następnie weryfikują w systemie do rozliczania czasu pracy, ile godzin dany kierowca może jeszcze tego dnia pracować, doliczając jego



W dobie coraz większej popularności szybkich dostaw, ich terminowość staje się czynnikiem kluczowym dla przedsiębiorstwa, a niekiedy decydującym o jego sukcesie lub porażce.

5 zalet korzystania z kart paliwowych w transporcie

Prowadzenie firmy przewozowej w dużej mierze opiera się na tym, by maksymalizować zyski z każdego zlecenia i stale optymalizować ponoszone koszty. Jednym z kluczowych elementów, które często decydują o bilansie zysków i strat jest zużyte paliwo. Z tego powodu przewoźnicy inwestują w technologie i rozwiązania pozwalające skutecznie kontrolować zużycie oraz obniżyć jego koszt. Takim rozwiązaniem są właśnie karty paliwowe. Jakie korzyści przynoszą firmie i w jaki sposób pozwalają zaoszczędzić na płynnym złocie? Odpowiedzi jest kilka.



Radostaw **Tatarski**

VP of Sales Operations & PMI, Grupa Eurowag

ilości tankowanego paliwa, ale zazwyczaj waha się w granicach 20-30 gr. na litr paliwa. Jeżeli posiadamy flotę kilkunastu pojazdów, wówczas skala oszczędności może wynieść od kilku do nawet kilkunastu tysięcy złotych. Warto również dodać, że tańsze paliwo to nie jedyna korzyść, wynikająca ze stosowania kart paliwowych w firmie transportowej. Dostawcy oferują rabaty również na inne usługi związane z branżą TSL, takie jak naprawę i mycie pojazdów ciężarowych, czyszczenie zbiorników czy parkowanie.

Kontrola wydatków na paliwo

Dzięki temu, że osoby zarządzające transportem otrzymują zestawienie wszystkich transakcji za cały okres rozliczeniowy na jednym dokumencie, to mogą efektywniej kontrolować wszystkie wydatki za

paliwo dla całej floty niezależnie od rodzaju zakupionego paliwa czy miejsca tankowania. Należy dodać, że decydując się na wybór dostawcy kart paliwowych, warto zwrócić uwagę na to, czy oferuje on funkcje raportowania w czasie rzeczywistym. Takie rozwiązanie jest niezwykle przydatne w przedsiębiorstwie transportowym, ponieważ pozwala pracownikom reagować na bieżąco w sytuacji, gdy zauważą oni rozbieżności w płatnościach. Bardzo ważnym aspektem jest również możliwość nałożenia na kartę paliwową pewnych ograniczeń. Przewoźnicy czy spedytorzy mogą ustalić miesięczny limit wydatków dla danej karty, który dla każdego klienta jest sprawą indywidualną i ustalaną wedle potrzeb firmy, a takie działania może zapobiec nieautoryzowanemu tankowaniu, a nawet kradzieży.

Dodatkowo systemy klasy TMS pozwalają na zaimportowanie danych dotyczących zakupów oleju napędowego z kart paliwowych, zbiornika na bazie jak i z systemów telematycznych, co znacząco ułatwia kontrolę zużycia paliwa. Zestawienia otrzymywane z kart paliwowych pozwalają zatem z dużym prawdopodobieństwem oszacować przejechany dystans czy koszty eksploatacji pojazdu.

Wygoda i oszczędność czasu

Nie da się ukryć, że wdrożenie kart paliwowych w firmie transportowej

równoznaczne jest ze zwiększeniem komfortu pracy osób rozliczających przejazdy. Karty paliwowe usprawniają proces rozliczenia dokumentów księgowych, ponieważ osoby zarządzające transportem otrzymują wszystkie transakcje na jednej, zbiorczej fakturze za cały okres rozliczeniowy. Oznacza to, że nie są oni zobowiązani do przetwarzania dużej ilości faktur czy paragonów za tankowania czy opłaty drogowe, które często są dostępne w wielu, różnych językach i walutach i ich poprawne zaksięgowanie zajmowałoby dużo czasu. Dzięki kartom paliwowym zarządzanie płatnościami w firmie jest o wiele szybsze i łatwiejsze. Warto zaznaczyć także, że rozwiązanie to może przelożyć się również na wzrost wydajności spedytorów lub dyspozytorów, ponieważ pracownicy w tym czasie mogą zająć się innymi obowiązkami związanymi z realizacją zleceń transportowych.

Bezpieczeństwo kierowcy

Transakcje bezgotówkowe nie tylko podnoszą komfort pracy spedytorów, ale również samego kierowcy. Karty paliwowe mogą wpływać na bezpieczeństwo pracowników, będących w trasie, ponieważ kierowcy nie są zobowiązani do zabrania ze sobą gotówki, która niejednokrotnie wiązałaby się z koniecznością zabrania pieniędzy w różnych walutach. Co więcej, karty paliwowe dostępne na rynku zazwyczaj po-

siadają specjalne zabezpieczenia w celu ograniczenia dokonywania nadużyć. Jednym z rozwiązań kart paliwowych może być jej aktywacja dopiero po wysłaniu wiadomości SMS przez kierowcę lub dyspozytora. Istnieją również bardziej zaawansowane formy zabezpieczeń karty. Przykładem tego może być możliwość powiązania karty paliwowej z urządzeniem do poboru opłat, jaką udostępnia Eurowag, a to oznacza, że zostanie ona wykorzystana wyłącznie wtedy, gdy będzie się zgadzać jej położenie z fizyczną lokalizacją pojazdu. Warto zaznaczyć, że producenci stale pracują nad tym, żeby transakcje bezgotówkowe przy użyciu kart paliwowych były jak najbardziej bezpieczne.

Dla kogo są karty?

Karty paliwowe są rozwiązaniem zarówno dla dużych przedsiębiorstw, jak i jednoosobowych działalności, ponieważ usprawniają zarządzanie płatnościami, obniżają koszty i są wygodne w użytkowaniu. W dużej firmie sprawna kontrola wszystkich dokonywanych płatności może być sporym wyzwaniem dla osób zarządzających transportem. Z kolei niewielkie przedsiębiorstwa transportowe mogą nie mieć zasobów na konieczność ewidencji wielu faktur, a więc wdrożenie karty paliwowej zarówno w jednym, jak i drugim przypadku będzie rozsądnym posunięciem.

Redukcja kosztów

Jednym z podstawowych zalet kart paliwowych jest redukcja kosztów przedsiębiorstwa za pomocą oferowanych zniżek na paliwo. Mogą one dostarczyć znacznych oszczędności, które zależą m.in. od wielkości posiadanej floty. Wysokość dostępnych zniżek na paliwo jest zróżnicowana i zależy m.in. od kraju, wyboru stacji, wielkości floty czy



wszystkie wymagane odpoczynki od pracy. Szacowanie tych danych nie odbywa się również na bieżąco, a spedytor jest zobowiązany do kontaktu z kierowcą i wykonania wielu manualnych przeliczeń, żeby uzyskać podstawowe informacje o aktualnym położeniu ciężarówki. Warto również zwrócić uwagę na to, że przy manualnym szacowaniu czasu dotarcia do miejsca docelowego otrzymywanie informacji o aktualnej sytuacji na drodze wiąże się z regularnym sprawdzaniem przez spedytorów, nawet do kilku razy dziennie, czasu i odległości

oraz obarczone jest dużym prawdopodobieństwem błędnych wyliczeń. Kierowca, który widzi, że dostawa być może nie będzie na czas, musi również skontaktować się ze spedytorem, który dopiero zweryfikuje te informacje. Z kolei zleceniodawcy mogą jedynie otrzymać informacje o statusie realizacji transportu w sytuacji, gdy skontaktują się z wybranym przewoźnikiem i poproszą o podanie miejsca lokalizacji pojazdu.

Jak widać, powtarzalność tych czynności może nie tylko utrudniać pracę osób zarządzających

transportem, ale również zabierać czas pracownikom, co może wiąże się z dodatkowymi kosztami dla przedsiębiorstwa. Aby uniknąć ich generowania, to warto wdrożyć narzędzia, które firmom transportowym ułatwiają codzienną pracę.

System ETA – jak pomaga firmie transportowej?

ETA, która jest częścią systemów telematycznych, automatyzuje pracę spedytorów i kierowców, a dzięki temu oszczędza ich czas i minimalizuje koszty w firmie. Przede wszystkim system ETA aktualizuje na

”

ETA, która jest częścią systemów telematycznych, automatyzuje pracę spedytorów i kierowców, a dzięki temu oszczędza ich czas i minimalizuje koszty w firmie.

bieżąco dystans pozostały do przejechania przez kierowcę. Technologia sprawdza, czy kierowca dojedzie na czas i sygnalizuje, jeśli miałyby wystąpić opóźnienia w dostawie. Dzięki temu spedytor nie musi być w stałym kontakcie z kierowcą. Co ważniejsze, niektóre systemy, jak np. ETA od Grupy Inelo, uwzględniają również czas pracy kierowców na podstawie pobierania danych z tachografów. Co to w praktyce oznacza? Narzędzie sprawdza po prostu na bieżąco, ile czasu jazdy pozostało w danym dniu kierowcy i jakie po drodze musi wykonać przerwy od pracy. Jest to bardzo przydatna funkcjonalność, ponieważ w innym przypadku spedytor musiałby te obliczenia wykonać samodzielnie. Co więcej, niektóre systemy ETA są na tyle inteligentne, że sygnalizują spedytorom dodatkowe

informacje. Potrafią określać najczęstsze miejsca postojów, występujące korki na drodze czy informacje o wolniejszym ruchu pojazdów na konkretnym odcinku drogi. Informacje o planowanym czasie dostawy wysyłane są automatycznie do klienta, a dzięki temu zleceniodawca wie, kiedy może spodziewać się ładunku. Tak więc systemy ETA w bardzo dużym stopniu wspierają pracę zarówno spedytorów, jak i kierowców, pozwalając w dokładny sposób oszacować czas dojazdu do celu i jego dystans. Dzięki temu spedytor ma znaczenie większą kontrolę nad realizacją przewozu i może reagować na bieżąco w sytuacji, kiedy zauważy, że dany transport może się opóźnić, jak np. może poszukać zastępczy pojazd lub podwykonawcę.







ETA – dla dużych czy małych?

Systemy ETA są adekwatne dla każdego przedsiębiorstwa niezależnie od jego wielkości. Nieustanna kontrola przewozów i odpowiednia reakcja na potencjalne opóźnienia w dostawie wpłynę na zbudowanie obrazu rzetelnego przewoźnika, a tym samym może stać się on bardziej atrakcyjniejszy na rynku. Dzięki temu firmy transportowe nie tylko zredukują swoje koszty, ale również ograniczą ryzyko w otrzymywaniu kar umownych za nieterminowe dostarczenie towaru.

REKLAMA

UTA | **Edenred**
we simplify mobility



-  **Kompleksowa oferta dla każdego rodzaju floty**
-  **5 000 stacji w Polsce**
-  **Okolo 62 000 stacji w Europie**
-  **Atrakcyjne rabaty i dostęp do najtańszych stacji**
-  **Narzędzia wspierające efektywne zarządzanie flotą**
-  **Jasne i przejrzyste rozliczenia**

Więcej na: uta.com/pl



Jak rozwija się elektromobilność w Polsce?

Walka ze skutkami globalnego ocieplenia w sektorze transportu stanowi istotny element pakietów klimatycznych Unii Europejskiej. Poprzez wprowadzenie m.in. bardziej ekologicznych technologii i redukcję emisji spalin, dąży się do osiągnięcia zrównoważonej gospodarki oraz lepszej ochrony środowiska. Do tych założeń nawiązuje elektromobilność, mająca na celu ochronę środowiska oraz większe korzyści ekonomiczne w eksploatacji.

Maciej **Maroszyk**

dyrektor operacyjny,
TC Kancelaria Prawna

Unia Europejska zainicjowała pakiet klimatyczny, który ma na celu redukcję emisji w różnych sektorach gospodarki. Inwencja ta obejmuje również sektor transportu drogowego, który ma duży wpływ na emisję gazów cieplarnianych, zwłaszcza pod względem przewozów ciężkich. Rozwiązania obejmują zastosowanie bardziej ekologicznych technologii, takich jak pojazdy elektryczne lub hybrydowe, które emitują mniej szkodliwych substancji i gazów cieplarnianych. Dlaczego ta kwestia jest ważna szczególnie dla Polski?

Sektor transportu to znaczący element polskiej gospodarki. Pod względem wielkości floty samochodów ciężarowych, Polska piastuje pozycję lidera w Unii Europejskiej – w naszym kraju

zarejestrowanych jest ponad 1,2 miliona pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 3,5 t. Co więcej, polscy przewoźnicy odpowiadają za prawie 20 proc. wszystkich przewozów w państwach członkowskich. Chcąc sprostać unijnym planom oraz wymaganiom dotyczącym neutralności klimatycznej, firmy z branży TSL stoją przed ogromnym wyzwaniem związanym z dekarbonizacją ciężkiego transportu drogowego. A elektromobilność, pojazdy na prąd oraz związana z nimi infrastruktura mają wyjść naprzeciw tym wymaganiom.

Unia Europejska przyjęła rezolucję, w której zostało ustanowione ograniczenie emisji CO₂ przez samochody osobowe i dostawcze o 100 proc. do 2035 roku. Stąd też Polska, jako lider transportu, musi odegrać istotną rolę w procesie transformacji sektora, popularyzując inwestowanie w elektryczne pojazdy ciężkie. Co ważne, norma ta wymaga znaczącego przyspieszenia wymiany pojazdów oraz rozbudowania infrastruktury ładowania.

Na jakim etapie tych zmian znajdujemy się obecnie?

Niedostateczna infrastruktura

Transformacja branży oraz wprowadzenie elektrycznych pojazdów ciężarowych związana jest z inwestycją w infrastrukturę ładowania, która musi być wystarczająco rozwinięta, a tym samym – dostępna na terenie całego kraju. Niestety, mimo wzrostu liczby ogólnodostępnych stacji ładowania o prawie 28 proc., aktualnie w Polsce ani jedna z około 2,7 tys. stacji nie jest przeznaczona dla pojazdów powyżej 16 t. To z kolei znacząco utrudnia migrację aktualnych flot ciężarówek na zeroemisyjne rozwiązania.

Choć oczywiście postęp w technologii akumulatorów i infrastrukturze ładowania staje się coraz

bardziej widoczny, wprowadzenie elektromobilności w ciężkim transporcie drogowym w Polsce wciąż pozostaje w tyle za innymi państwami, które intensywnie inwestują w dalszy rozwój i innowacje w tej dziedzinie. Zmiany te wiążą się z potrzebą nie tylko znaczących inwestycji finansowych, ale także większego zaangażowania – zwłaszcza sektora elektroenergetycznego oraz administracji publicznej.

Mała flota, duże koszty i brak wsparcia

Nie bez znaczenia w zaistniałych okolicznościach jest także bardzo mała flota elektrycznych samochodów ciężarowych – w 2022 roku do Polski trafiło ich raptem kilka. Dodatkowo, koszty zakupu elektrycznych pojazdów ciężarowych są obecnie wyższe niż ich tradycyjnych odpowiedników. To może być utrudnieniem dla przedstawicieli branży TSL w Polsce, którzy nie będą w stanie pozwolić sobie na inwestycję w droższe pojazdy.

W naszym kraju wciąż nie ma wystarczającej ilości instrumentów zachęcających przedsiębiorców do inwestycji w zeroemisyjne ciężarówki. Dotacje, ulgi podatkowe, preferencyjne warunki finansowania oraz rozbudowa infrastruktury ładowania są kluczowe dla zwiększenia atrakcyjności elektromobilności w sektorze ciężkiego transportu. Ponadto, edukacja i szkolenia w zakresie elektromobilności mogą pomóc przedsiębiorcom zdobyć zaufanie i wiedzę niezbędną do podjęcia decyzji in-



Koszty zakupu elektrycznych pojazdów ciężarowych są obecnie wyższe niż ich tradycyjnych odpowiedników. To może być utrudnieniem dla przedstawicieli branży TSL w Polsce, którzy nie będą w stanie pozwolić sobie na inwestycję w droższe pojazdy.

westycyjnych.

Istnieją również wyzwania związane z przeszkoleniem i przystosowaniem kierowców do obsługi elektrycznych ciężarówek. Konieczne jest zapewnienie odpowiednich szkoleń oraz wsparcia technicznego dla kierowców, aby mogli efektywnie korzystać z nowej technologii.

Problematycznie mały zasięg

Nawet jeżeli wzrośnie liczba dostępnych pojazdów w elektrycznych flotach, wciąż pozostaje problem ich zasięgu. Tego typu samochody zasilane są bateriami, które mają określoną pojemność energetyczną – a im większa pojemność baterii, tym większy zasięg pojazdu. Obecnie dostępne na rynku elektromobile mają zasięgi rzędu kilkuset kilometrów, czyli nieporównywalnie mało w stosunku do tradycyjnych pojazdów spalinowych, które mogą przejechać setki kilometrów na jednym tankowaniu.

Tu ponownie powraca kwestia infrastruktury ładowania – wciąż istnieje niedobór ładowarek, zwłaszcza w niektórych regionach. To może utrudniać podróżowanie na długie dystanse, gdy potrzebne są częste przystanki w celu naładowania baterii. Co więcej, także i czas ładowania jest zwykle dłuższy, niż czas tankowania pojazdu spalinowego. Ten problem widoczny jest obecnie nawet na poziomie samochodów osobowych.

Mimo nałożonych, unijnych rezolucji związanych z pakietem klimatycznym, Polska wciąż nie jest jeszcze w pełni przygotowana do pełnej adaptacji do elektromobilności. Wyższe koszty początkowe, brak rozbudowanej infrastruktury ładowania oraz wiedzy i doświadczenia są głównymi czynnikami hamującymi decyzje inwestycyjne. Aby przyspieszyć tę transformację, konieczne jest wprowadzenie skutecznych instrumentów wsparcia oraz równoległe inwestycje w rozbudowę zasobów oraz edukację przedsiębiorców. Dzięki temu możliwe będzie osiągnięcie pozytywnych zmian w branży ciężkiego transportu i realizacja celów związanych z redukcją emisji gazów cieplarnianych.



Transformacja branży oraz wprowadzenie elektrycznych pojazdów ciężarowych związana jest z inwestycją w infrastrukturę ładowania, która musi być wystarczająco rozwinięta, a tym samym – dostępna na terenie całego kraju.



CUPRA FORMENTOR. WYRÓŻNIJ SIĘ.



Oferta dla przedsiębiorców. W zależności od wariantu i wersji zużycie paliwa wynosi od 4,8 l/100 km do 10,3 l/100 km, emisja CO₂ od 127 g/km do 232 g/km (na podstawie świadectw homologacji typu, dla cyklu mieszanego). Zużycie paliwa i emisja CO₂ zostały określone zgodnie z procedurą WLTP. O szczegóły zapytaj Autoryzowanego Dealera Marki CUPRA lub sprawdź na stronie www.cupraofficial.pl. Informacje na temat odzysku i recyklingu pojazdów znajdują Państwo na stronie cupraofficial.pl

To firmy decydują o elektryfikacji transportu

Z Kubą Jedlińskim, Head of Mobility w E.ON Polska, rozmawia Katarzyna Mazur.

Czy w Polsce jest infrastruktura do ładowania samochodów elektrycznych?

Może nie jest różowo, jeśli chodzi o infrastrukturę publiczną, ale też zaznaczmy, że nie mamy w tej chwili aż tak dużo samochodów elektrycznych, żeby ta liczba była ograniczająca. W kontekście ładowania samochodów elektrycznych ja obserwuję przede wszystkim nieumiejętność poradzenia sobie z pewnymi przyzwyczajeniami. Samochody elektryczne ładuje się wtedy, kiedy one parkują, nie kiedy jeżdżą. A wielu z nas przyzwyczajonych jest do tradycyjnego tankowania na stacji benzynowej. W E.ON Polska przyjęliśmy model ładowania 60 – 30 – 10. W tym przypadku 60 proc. to energia ładowana z gniazdek domowych, 30 proc. na parkingach firmowych i tylko 10 proc. to energia pochodząca z publicznych stacji ładowania. Może owe 10 proc. to niewiele, ale mówię o tym, żeby uświadomić czytelnikom, że ograniczona infrastruktura publiczna nie oznacza braku możliwości ładowania samochodu elektrycznego.

Według statystyk, ładowarek publicznych jest obecnie ponad 5 tys.

Jestem zwolennikiem przeliczania przez punkty ładowania, ponieważ ładowarka ładowarce nierówna. Powiedzmy, że mamy dzisiaj do dyspozycji około siedmiu tysięcy punktów ładowania. To ani dużo, ani mało. Przytłaczająca większość tych punktów umożliwia ładowanie o niskiej mocy prądem zmiennym. To są takie sytuacje, w których samochód musi parkować kilka godzin przed ładowarką, żeby się w pełni naładować. Ładowarek super szybkich jest w przestrzeni publicznej jeszcze bardzo mało. Ale znowu podkreślę – użytkownicy samochodów elektrycznych mają ładowarki prywatne, które są wystarczające.

Skąd zatem publiczny dyskurs o zbyt małej liczbie ładowarek, żeby można w pełni efektywnie korzystać z samochodów elektrycznych?

Jak wspomniałem wcześniej, to my musimy zmienić swój sposób myślenia o tankowaniu, musimy przestać jeździć na stacje, żeby naładować samochód. To najtrudniejszy element, który musi być spełniony, żeby sektor eMobility dynamicznie się rozwijał. Jestem jednak przekonany, że tę pracę wykonamy

i w przyszłości z ładowarek publicznych będziemy korzystać tylko „przy okazji”. Są statystyki, które pokazują, kiedy ludzie podłączają samochód do ładowania. Według nich, kiedy mamy samochód naładowany do 60, 70, 80 czy 90 proc. i przyjeżdżamy do garażu domowego albo firmowego, to włączamy wtyczkę i doładowujemy go zawsze do 100 proc. I potem ten samochód czeka, dopóki nie zaczniemy nim z powrotem jeździć. To jest zupełnie inny scenariusz, niż w przypadku tankowania od pustego do pełnego baku paliwa przy wizycie na stacji. Przechodzenie z jazdy samochodami spalinowymi na jazdę samochodami elektrycznymi to generalnie szersze zagadnienie. Jakiś czas temu rozmawiałem ze znajomą dziennikarką i doszliśmy do wniosku, że jeśli nas ktoś nie zmusi, to nie będziemy chcieli przesiąść się na elektryki. Gdyby nie rozporządzenia na poziomie europejskim, bardzo długo zajęłoby nam zrozumienie tego tematu, nabranie chęci do zmian.

Skoro mówisz o rozporządzeniach i przymusach. 25 lipca tego roku Rada Unii Europejskiej przyjęła zapis AFIR, który będzie obowiązywał we wszystkich krajach członkowskich Unii. Ta regulacja to między innymi wytyczne dotyczące implementacji stacji ładowania i infrastruktury wodorowej wzdłuż korytarzy transportowych. Co to oznacza dla Polski?

Oznacza to, że Unia Europejska narzuca nam kierunek rozwoju publicznie dostępnych stacji ładowania wzdłuż tras przelotowych. I to dobrze, bo właśnie tam głównie będziemy ładować się, kiedy będziemy potrzebować energii z dala od domu czy parkingu firmowego. Mamy olbrzymi rynek, dużo dróg czerwonych i mało stacji ładowania. Musimy więc osiągnąć dużo większą dynamikę rozwoju w tym obszarze, niż nasi sąsiedzi z innych europejskich krajów. Nikt w Europie do tej pory nie rozbudowywał swoich sieci ładowania tak szybko, jak my musimy zacząć to robić teraz. Drugim tematem związanym z AFIR jest coś, o czym bardzo mało się rozmawia, a czego żałuję, bo może wtedy łatwiej byłoby ten problem rozwiązać. Mam na myśli dostęp do mocy ładowania. Nie wszędzie są kable, nie wszędzie te kable są odpowiednie do budowy infrastruktury, nie wszędzie mamy moc, żeby postawić stacje ładowania. I niestety – przygotowanie terenu, pociągnięcie bardzo grubych kabli przez wiele kilometrów – to są najtrudniejsze wyzwania w rozwoju elektromobilności. Dostęp do mocy jest największą barierą w rozwoju elektromobilności w Polsce, w ogóle na świecie. Nie dostęp do ładowarek publicznych, tylko właśnie brak mocy do ładowania, także w biurach.

Skoro już mówisz o mocy, to przy okazji elektromobilności używamy często pojęcia mocy, czyli KW i prądu, czyli kWh. Jaka jest między nimi różnica?

Upraszczając, ja porównuję najczęściej moc do wody i rury. Rura ma określoną średnicę. To jest moc, którą możemy wycisnąć z sieci energetycznej. A przepływająca woda to



Dostęp do mocy jest największą barierą w rozwoju elektromobilności w Polsce, w ogóle na świecie. Nie dostęp do ładowarek publicznych, tylko właśnie brak mocy do ładowania, także w biurach.

jest ta energia, którą chcemy „zatankować” do naszych elektryków. Nasz samochód musi zatankować tę energię liczoną w godzinach pracy. Im mamy większą moc, tym szybciej naładujemy baterię. Im moc mniejsza, tym dłużej będziemy ładować. Ale to nie dotyczy jednego samochodu. Wyobraźmy sobie taki parking firmowy, w którym parkuje 300 samochodów elektrycznych. To nie dzieje się jeszcze w Polsce, ale np. w Niemczech już tak. Zwróćmy uwagę na to, że do tej pory menedżerowie flot samochodowych nigdy nie musieli zajmować się tematem dostępności mocy. Po prostu dawali kierowcom kartę paliwową, a oni jechali na stację benzynową. A teraz menedżerowi floty samochodowej, który parkuje podlegające mu pojazdy w biurcu, będzie zależało na tym, żeby mieć dostępną moc na parkingu.

Co to znaczy szybko naładować samochód? Od czego to zależy? Jakie ładowarki ładują szybko, a jakie wymagają od nas czasu i cierpliwości?

Postaram się odpowiedzieć na to pytanie możliwie najmniej technicznie. Szybkie ładowarki powinny stać przy trasach szybkiego ruchu, gdzie nie możemy parkować samochodem kilka godzin. Powinny również składać się na punkty zbiorcze tzw. huby w miastach, gdzie może podjechać taksówkarz, czy kurier. To są ładowarki na prąd stały, które pompują energię prosto do baterii. Słabsze ładowarki to ładowarki na prąd zmienny, po prostu gniazdko, które jest przedłużeniem naszej instalacji elektrycznej. Każdy samochód ma wbudowaną

swoją ładowarkę pokładową, która pobiera prąd tak, jak z gniazdko, a dopiero później przekazuje ją do baterii.

Wspomniałeś wcześniej o menedżerach floty, o biurowcach, które są przygotowane na ładowanie samochodów elektrycznych. Jak to wygląda w Polsce? Nasi menedżerowie floty, ale też właściciele firm, są coraz bardziej otwarci na flotę elektryczną. Czy mają też świadomość potrzeby zapewnienia infrastruktury do ładowania?

Nie zawsze są na ten temat gotowi. To dość naturalne, że najpierw myśli się o samochodzie, a dopiero potem o ładowarce. Kiedy kupuje się jeden lub dwa samochody elektryczne do floty, to często myśli się o dwóch punktach ładowania. A przecież w niedalekiej perspektywie będzie potrzeba tę flotę rozszerzyć o kolejne auta. I wtedy te dwa punkty ładowania nie będą wystarczające. Dlatego już na początku drogi do elektryfikacji floty warto pomyśleć o tym, że w następnych latach będzie potrzebna postawienia większej liczby ładowarek. Kiedy ktoś pyta mnie o jeden, czy dwa punkty ładowania, mówię że tak naprawdę to nie chcę jednego punktu, tylko pierwszego punktu. Menedżerowie flot samochodowych jeszcze tego nie czują, bo nigdy nie byli odpowiedzialni za to, żeby dostarczyć kabel na parking. To nie była ich praca. Ale się uczą i muszą się uczyć bardzo szybko. Samochodów elektrycznych jest coraz więcej, a 80 proc. z nich trafia do firm. To one decydują o elektryfikacji transportu.

Jakie warunki rynkowe, ustawowe i społeczne muszą być spełnione, żeby rynek eMobility rozwijał się dynamicznie i dostarczał taki produkt, jakiego klienci na dany moment oczekują?

Zmiany będą na pewno zachodziły stopniowo. Nie będzie tak, że obudzimy się w 2034 roku i będziemy musieli od razu kupować tylko elektryki. To nie będzie teleportacja do innego świata. W Polsce dzieje się dobrze, ale dzieje się trochę za wolno. Czego nam brakuje? Przede wszystkim ludzi. Do czego? Do kładzenia i przebudowy infrastruktury. To nie jest tak, że elektryk, który potrafi kłaść instalację elektryczną w domu, może być teraz zatrudniony do tego, żeby kłaść sieci wysokiego napięcia, budować transformatory itd. Tu jesteśmy bardzo opóźnieni w stosunku do innych krajów. Jednocześnie kwoty dopłat do rozwoju idą w miliardy. Dużo się dzieje w tym temacie. Jak już powiedziałem wcześniej, elektryfikacja flot zacznie się od firm. Za chwilę to wystrzeli. Firmy muszą zacząć kupować więcej samochodów elektrycznych. Dzisiaj do firm trafiają najczęściej samochody tzw. zarządcze, czasem reprezentacyjne, duże samochody członków zarządu. Jednocześnie teraz jeszcze przedstawiciele handlowi, technicy serwisów wciąż jeżdżą samochodami spalinowymi. Kiedy to się zmieni, elektryfikacja wystrzeli równolegle w wielu firmach. Wszystko przyjdzie w swoim czasie. Może trochę wyższe tempo jest nam potrzebne, ale jesteśmy na dobrej drodze.



Jeśli nas ktoś nie zmusi, to nie będziemy chcieli przesiąść się na elektryki. Gdyby nie rozporządzenia na poziomie europejskim, bardzo długo zajęłoby nam zrozumienie tego tematu, nabranie chęci do zmian.

Jak wygląda sektor flotowy rok po wprowadzeniu Pakietu Mobilności?

Minął rok od wprowadzenia kolejnych zmian w Pakiecie Mobilności. Miał on na celu poprawę wielu newralgicznych obszarów, z którymi europejski transport boryka się od lat. Chodzi tu m.in. o zwiększenie bezpieczeństwa ruchu drogowego poprzez ograniczenie zmęczenia kierowców, poprawę ich warunków pracy, podwyższenie jakości wykonywanych usług oraz ograniczenie negatywnych skutków działalności transportowej na środowisko.

Maciej **Maroszyk**

dyrektor operacyjny,
TC Kancelaria Prawna

Ostatnie zmiany w Pakiecie Mobilności przyczyniły się szczególnie do znacznej poprawy sposobu wynagradzania kierowców – chodzi tu o minimalne stawki wynagrodzenia dla pracowników delegowanych, których wysokość ma wynosić przynajmniej minimalną pensję obowiązującą w kraju, w którym pracują.

Jak się okazuje, zmiany w regulacjach Pakietu Mobilności przyniosły jednak wiele kontrowersji, gdyż w niektórych przypadkach nie stały się pomocą, tylko... utrudnieniem. Chodzi tu m.in. o generowanie nowych, znaczących kosztów, chaotyczną reorganizację pracy czy problemy z nielegalnym kabotażem, które prowadzą do nieuczciwej konkurencji i zagrażają warunkom pracy kierowców.

Korzyści i straty

Przepisy wprowadzone przez Pakiet Mobilności równały się z do-

stosowywaniem dotychczasowych modeli biznesowych do nowej rzeczywistości. Wielu przedsiębiorców z branży TSL odnotowało przy tym szereg utrudnień związanych z wdrażaniem kolejnych wersji europejskich przepisów. Zmiany wymagały przede wszystkim dodatkowego czasu i nakładów finansowych – zwiększyły się m.in. koszty związane z wynagrodzeniem i szkoleniem pracowników, a także składkami na ubezpieczenie społeczne. Trzeba było także z dnia na dzień opracować nowy system obliczania płac kierowców, zwłaszcza w przypadku tych, wykonujących przewozy sektorowe. Pojawił się też problem z nielegalnym kabotażem – czyli przekraczaniem limitów na przewozy kabotażowe czy niepłaceniem minimalnego wynagrodzenia za pracę. Nie zapomnijmy również o tym, że ze względu na obowiązek zakupu oraz korzystania z tachografów, zostały wygenerowane kolejne wydatki związane z wdrożeniem nowoczesnej technologii oraz przeszkoleniem kierowców. Co

więcej, ze względu na problematyczność produkcji tachografów, istnieje ryzyko opóźnień w wydawaniu nowych ciężarówek, a co za tym idzie – pojawienie się strat na dalszych etapach łańcucha. Z perspektywy pojawiania się w przyszłości kolejnych zmian w regulacjach dotyczących tachografów, jest to wysoce niepokojące.

Wszystkie te zmiany, wraz ze wzrostem cen paliwa i surowców, uderzyły również bezpośrednio w kieszenie konsumentów, przez co także i oni nie są zadowoleni z regulacji wprowadzanych przez Pakiet Mobilności. Jedyny plus stanowią zmiany dotyczące warunków pracy kierowców, którzy – dzięki zmianom w regulacjach – zyskali pod kątem socjalnym i rozliczeniowym.

W 2022 roku Komisja Europejska przychyliła się także do postulatów złagodzenia przepisów Pakietu Mobilności, dotyczących konieczności powrotu pojazdów do bazy co 8 tygodni. Przyczepy i naczepy mają być wyjęte spod tego obowiązku. Pierwotny przepis wzbudzał ogromne kontrowersje. Wprowadzenie go w życie naraziłoby przewoźników na straty związane z koniecznością wykonywania dodatkowych, narzuconych z góry i często pustych kursów. Dodatkowo, zapis byłby także martwy, ponieważ przyczepy i naczepy nie mają tachografów.

Poprawa sytuacji

Na decyzję Komisji o złagodzeniu przepisów wpłynęło zjednoczenie się przewoźników z całej Europy, którzy stanęli w opozycji wobec

rygorystycznych zapisów Pakietu Mobilności. Dyrekcja Generalna ds. Mobilności i Transportu Komisji Europejskiej (DG Move), odpowiedzialna za kształt Pakietu, zareagowała na krytyczne uwagi modyfikacją swoich wytycznych. Ze znowelizowanych zapisów zniknął obowiązek regularnych powrotów do bazy przyczep i naczep.

W ciągu ostatniego roku, oprócz kosztownych zmian w działalnościach transportowych, problematyczne stało się samo rozumienie, wdrażanie oraz egzekwowanie niektórych przepisów Pakietu Mobilności. Choć regulacje te są na bieżąco dostosowywane i zmieniane przez Komisję Europejską, wciąż istnieje wiele zapisów, których niejasność wciąż niepokoi uczestników sektora TSL.

Czy kolejne nowości w Pakiecie Mobilności, które szykuje Komisja Europejska na najbliższe lata, będą bardziej zrozumiałe dla branży? Wielu uczestników rynku ma taką nadzieję, gdyż w przyszłości czekają nas zmiany dotyczące nowych tachografów, minimalnej liczby miejsc postojowych w bazie eksploatacyjnej oraz oświadczeń o liczbie zatrudnionych kierowców.

2023 rok z perspektywy wprowadzanych regulacji do Pakietu Mobilności dotyczy 3 aspektów – wymogu korzystania z najnowszej generacji tachografów cyfrowych w nowo rejestrowanych pojazdach, składania oświadczenia przez firmy o liczbie osób zatrudnionych, w tym kierowców wykonujących operacje transportowe

w roku poprzedzającym zgłoszenie oraz o zmianie ilości miejsc postojowych w bazie eksploatacyjnej, która teraz wynosi 1/3 floty pojazdów zgłoszonych do licencji. Oprócz tego, w kolejnych latach Pakiet Mobilności będzie regulował zapisy o przechowywaniu danych z tachografów, jak i wymianie starszych urządzeń na nowe modele. Nie bez znaczenia będzie również objęcie busów przepisami dotyczącymi czasu jazdy oraz odpoczynku. Jak zmiany te będą postrzegane przez branżę? Tego dowiemy się niebawem.

Wprowadzenie Pakietu Mobilności miało na celu poprawę sytuacji w sektorze transportowym, który stanowi istotny element gospodarki Unii Europejskiej. Jedne z najważniejszych przepisów stanowiły te z 2022 roku, które dotyczyły m.in. zmian w wynagrodzaniu pracowników delegowanych oraz możliwości powrotu kierowców co najmniej raz na trzy lub cztery tygodnie do kraju, w którym mają zarejestrowaną firmę przewoźową. Kolejną istotną zmianą był również wymóg posiadania licencji transportowej i tachografów dla pojazdów od 2,5 t DMC, zgłaszanie do systemu IMI przewoźników wykonujących przejazdy kabotażowe i cross trade czy nowe regulacje kabotażowe. To, jak i wiele innych zapisów Pakietu Mobilności wpłynęło na dotychczasową działalność firm transportowych w nie zawsze korzystny sposób. Branża ma jednak nadzieję, że kolejne zapisy będą stanowiły mniejsze utrudnienia w ich codziennej działalności.

REKLAMA

LEASYS - NOWY GRACZ MOBILNOŚCI



LEASYS
The New Mobility Choice

Leasys w nowym kształcie rozpoczął swoją działalność od 4 kwietnia 2023 r. i jest obecny w 11 krajach Europy. W Polsce nowy gracz ogólnoeuropejskiej mobilności oferuje wynajem długoterminowy dla klientów B2B i obsługuje wszystkie marki obecne na rynku, będąc równocześnie wyłącznym operatorem finansowym („captive”) dla marek Stellantis w zakresie wynajmu długoterminowego dla klientów B2B.

Oferta wynajmu długoterminowego Leasys jest w pełni elastyczna i przeznaczona dla każdej firmy – od małych przedsiębiorców, którzy posiadają tylko 1 samochód do dużych korporacji. Warunki oferty dopasowywane są do oczekiwań i potrzeb klientów i gwarantują bezproblemowe użytkowanie samochodu przez wybrany okres, po którym następuje zwrot samochodu do Leasys.

W ostatnim czasie – uwzględniając rosnące potrzeby rynku – Leasys koncentruje się na proponowaniu atrakcyjnych warunków finansowania dla samochodów elektrycznych. Ze względu na to, że samochody elektryczne są z reguły droższe niż pojazdy spalinowe, finansowanie ich zakupu za pomocą stałej miesięcznej raty staje się idealnym rozwiązaniem dla przedsiębiorców. Dowiedz się więcej: leasys.com