

RYNEK TSL



Pisemna czy mailowa: jaka umowa przewozu zabezpieczy interesy firmy?

Umowę przewozu można zawrzeć pisemnie, mailowo, a nawet ustnie. Jednak im mniej formalną postać wybierzemy, tym większe ryzyko, że w razie sporu sądowego nie będziemy w stanie obronić naszych racji. Najlepszym zabezpieczeniem jest umowa w formie pisemnej, która nie jest tożsama ze zleceniem mailowym.

Maurycy Kieruj

prawnik, TC Kancelaria Prawna

Formy zleceń transportowych

Umowę przewozu można zawrzeć w kilku formach różniących się nośnikiem, sposobem złożenia oświadczenia oraz miejscem, w którym została zawarta. Niezależnie jednak od rodzaju, każda z form jest wiążąca dla obu stron. Zlecenie w formie pisemnej może być napisane i podpisane odręcznie, bądź wydrukowane, ale pod-

pisane własnoręcznie przez obie strony i wymienione między nimi. Z kolei zlecenie w formie elektronicznej można zrównać z formą pisemną, o ile zostało zawarte przy użyciu podpisu z kwalifikowanym certyfikatem.

Zlecenie w formie dokumentowej to natomiast zlecenie podpisane własnoręcznie, ale wysłane tylko w formie skanu, zawarte w treści maila, na giełdzie transportowej, poprzez sms lub podczas wideorozmowy. Zlecenie w formie ustnej, na przykład zawarte podczas roz-

mowy telefonicznej, może oznaczać istotne problemy dowodowe, aby wykazać fakt jego zawarcia czy jego postanowienia.

Jeśli pisemnie, to nie mailem

Zlecenie podpisane własnoręcznie, ale wysłane drugiej stronie skanem, tylko pozornie ma formę pisemną. Każda ze stron otrzymuje plik z umową, ale kluczowy jest podpis na zleceniu i jego autentyczność. Skan zawiera graficzne odwzorowanie podpisu, a nie jego oryginał, więc do zawarcia umowy nie dochodzi w formie pisemnej, a dokumentowej. Z formą pisemną mielibyśmy do czynienia, gdyby strony przesyłały podpisaną druk umowę między sobą pocztą tradycyjną.

Zlecenie mailowe? Zawsze ze skanem

Zawarcie zlecenia przewozowego w formie skanu (zdjęcia) podpisa-

nego formularza umowy i przesłanie go mailem jest bezpieczniejsze niż przesłanie zlecenia w treści maila. Wynika to z faktu, że komunikacja mailowa nie zawsze pozwala wskazać w sposób jednoznaczny, kto zawiera umowę. Mowa, na przykład, o sytuacji, gdy wymiana wiadomości odbywa się za pośrednictwem ogólnego adresu firmowego. Adres mailowy może też być zarejestrowany na zupełnie inny podmiot.

Skan umowy zawiera dane osoby, która ją podpisała. W razie sporu graficzne odwzorowanie podpisu na skanie można wykorzystać w sądzie do porównania z charakterem pisma osoby zidentyfikowanej jako podpisujący. Zawarcie umowy poprzez skan i przesłanie go mailem ma również inną istotną przewagę nad zleceniem w treści maila. Umowa tego rodzaju z reguły jest zawierana na formu-

larzu wygenerowanym przez stronę i uwzględnia szereg postanowień dodatkowych, na których jej zależy. Zlecenia przewozu zawarte w treści maila najczęściej ograniczają się do niezbędnych elementów umowy przewozu, czyli trasy (miejsca załadunku i rozładunku), wynagrodzenia przewoźnika i określenia przesyłki.

Formalnie, czyli bezpiecznie

Przedsiębiorca, który chce zabezpieczyć swoje interesy, powinien nalegać na zawarcie zlecenia transportowego w sposób formalny, który umożliwi jasną identyfikację stron i zawiera szczegółowy opis zasad współpracy. Najlepszym wyborem będzie dokument spełniający kryteria umowy pisemnej lub mail z jego skanem, koniecznie opatrzony podpisami obu stron.

WHO IS WHO

MENEDŻEROWIE TWORZĄCY RYNEK TSL W POLSCE

Szanowni Państwo,

Na początku tego roku wielu przedstawicieli branży TSL przewidywało mocne spowolnienie dotychczasowego rozwoju sektora. Miały na to wpłynąć m.in. wysoka inflacja, rosnące ceny paliw i kosztów pracy, a także wojna na Ukrainie. Po kilku miesiącach widać już, że nie jest aż tak źle, jak zakładano. Jak wynika z badania przeprowadzonego na potrzeby raportu Transcash.eu, mimo recesji na rynku, prawie 55 proc. badanych przyznało, że utrzymuje działalność wyłącznie z własnych środków i nie sięga po zewnętrzne finansowanie. Przedstawiciele sektora, mimo trudności, radzą sobie i rozwijają

swoje firmy. Jednym z bardziej widocznych trendów jest przechodzenie w transporcie na pojazdy elektryczne. W logistyce zaś wyraźnie dostrzec można korzystanie z coraz bardziej nowoczesnych rozwiązań pozwalających na automatyzację procesów. Kto sprawia, że TSL, mimo rynkowych zawirowań, działa prężnie? Zapraszamy Państwa do zapoznania się z przygotowaną przez redakcję listą menedżerów w branży TSL, na której prezentujemy sylwetkami tych, którzy budują ten rynek i wpływają na jego kształt. Życzymy inspirującej lektury.

Redakcja



CHARLES BAKER

DYREKTOR GENERALNY, CZŁONEK ZARZĄDU, BALTIC HUB CONTAINER TERMINAL

Brytyjczyk z pochodzenia. Ma bogate doświadczenie w zarządzaniu w branży portowej. Swoją karierę rozpoczął w Canada Maritime Agencies, kanadyjskiej spółce CP Ships przejętej przez Hapag-Lloyd AG. Stamtąd przeniósł się do agencji „K” Line, a w 1993 roku dołączył do Port Felixstowe (HPH) jako ship planner. W latach 1993-2000 Charles pracował na różnych stanowiskach operacyjnych i kierowniczych w obszarach planowania oraz zarządzaniem zmianą. Swoją karierę

w HPH's Thamesport rozwijał też w dziedzinie sprzedaży i marketingu. W kolejnych latach wrócił do Felixstowe jako Commercial Manager UK, pracował w Brazylii dla HPH., a także był Dyrektorem Handlowym i Rozwoju Biznesu HPH w Barcelonie. W 2008 roku Charles dołączył do zespołu APM Terminals ds. ekspansji handlowej w siedzibie głównej w Hadze i zarządzał klientami MSC i CMA CGM na całym świecie. Jako członek nowego zespołu wykonawczego, Charles powrócił

do Hiszpanii, aby zarządzać Noatum Ports, inwestycją JP Morgan Investment Fund. Jego ostatnim stanowiskiem przed dołączeniem do Baltic Hub była posada dyrektora generalnego terminalu PSA – TC Mariel na Kubie – obiekcie typu greenfield, otwartego w 2014 roku. Od 2021 roku Charles obejmuje stanowisko dyrektora generalnego Baltic Hub Container Terminal Sp. z o.o. największego, głębokowodnego terminala kontenerowego na Bałtyku.



AGATA HORZELA

MENEDŻER DS. STANDARDÓW W TSL, GSI

Ekspertka i doradczyni w zakresie automatycznej identyfikacji opartej na kodach kreskowych oraz wdrożeń standardów systemu GSI, głównie w branży transportu i logistyki. Szkoleniowiec z zakresu prawidłowego znakowania jed-

nostek handlowych i logistycznych. Autorka licznych artykułów do czasopism logistycznych, dotyczących wykorzystania standardów GSI w łańcuchu dostaw oraz zagadnień związanych z elektroniczną wymianą dokumentów (EDI) w branży

TSL. Prowadzi szereg projektów, których celem jest digitalizacja dokumentów w łańcuchu dostaw. Aktywnie zaangażowana w prace na rzecz upowszechnienia elektronicznego listu przewozowego (e-CMR) w Polsce i Europie.



DANIEL PODSIADŁO

PREZES ZARZĄDU, RAY TRANS

Doświadczony menedżer i przedsiębiorca od ponad 15 lat związany z branżą logistyki i transportu międzynarodowego. Z sukcesem tworzył i rozwijał nowe oddziały w renomowanych firmach spedycyjnych o uznanej pozycji na rynku europejskim. W Ray Trans odpowiada za rozwijanie Działu Spedycji oraz wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań mających na celu

zapewnienie stabilności i płynności finansowej, oraz bezpieczeństwa kontrahentów. Jako praktyk i mentor specjalizuje się w identyfikowaniu nisz rynkowych i budowaniu efektywnych zespołów sprzedażowych. Jego zaangażowanie i wizja przyczyniają się do sukcesu firmy Ray Trans na międzynarodowym rynku transportu i logistyki, czego dowodem są dynamicz-

nie rosnące przychody firmy, imponujące portfolio klientów oraz prestiżowe wyróżnienia, takie jak pierwsze miejsce w rankingu Gazele Biznesu w województwie zachodniopomorskim, tytuł Najlepszego Pracodawcy według „Gazety Finansowej” oraz pierwsze miejsce w 26. Rankingu TSL „Dziennika Gazety Prawnej” w kategorii Dynamika Przychodów.



ARTUR RATAJCZAK

ZAŁOŻYCIEL I CEO, ARRA GROUP

Ponad 20 lat temu dostrzegł potencjał i potrzebę stworzenia na polskim rynku firmy logistycznej obsługującej produkty farmaceutyczne. Dynamika wzrostu pozwoliła mu na ekspan-

sję zagraniczną oraz zyskanie zaufania odbiorców usług, które potwierdzone zostało dwiema nagrodami w niezależnym badaniu klientów Operator Logistyczny Roku. Wierzy, że fundament

firmy stanowią misja i wizja organizacji, a kluczowym elementem w zarządzanym przez niego przedsiębiorstwie są wartości, które stanowią DNA organizacji.



WOJCIECH SIENICKI

PREZES ZARZĄDU I DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, POLSKI ODDZIAŁ KUEHNE + NAGEL

Ma ponad 30-letnie doświadczenie w branży TSL. Był współwłaścicielem wielu firm transportowych i spedycyjnych, w 1991 r. stworzył spółkę CJ International, która w 2004 r. zajmowała 15. miejsce na liście największych polskich firm spedycyjnych, a w 2008 spółkę Rhenus Freight Logistics. Od 2008 r. zajmował kierow-

nicze stanowiska w zakresie spedycji drogowej w spółkach: Rhenus Contract Logistics oraz w Kuehne+Nagel. Pełnił również funkcje wiceprezesa ds. finansowych oraz prezesa Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce (ZMPD). Obecnie angażuje się w pracę ZMPD na zasadach pracy społecznej.

Został utytułowany odznaką honorową „Zasłużony dla Transportu RP”, odznaką honorową diamentową „Zasłużony dla ZMPD” oraz złotym medalem za długoletnią służbę. Wieloletnie doświadczenie w strukturach organizacji oraz znajomość polskiego rynku logistycznego umożliwiają mu efektywne zarządzanie firmą.



MARCIN TURSKI

DYREKTOR DS. SPRZEDAŻY I OBSŁUGI KLIENTA, FRESH LOGISTICS POLSKA

Absolwent Politechniki Zielonogórskiej na kierunku Zarządzanie i Marketing, Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu – Handel Zagraniczny oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu – Komunikacja i Techniki Perswazji w Biznesie. Z Grupą Raben związany od 2001 roku, a od 2006 roku zarządza Działem Sprzedaży i Obsługi Klienta w spółce Fresh Logistics Polska,

biorąc udział w jej strategicznym rozwoju. Odpowiada za tworzenie kompleksowych rozwiązań logistycznych dla firm zajmujących się produkcją i obrotem artykułami spożywczymi wymagającymi temperatury kontrolowanej. Od 2016 roku jest zaangażowany w realizację programu doskonalenia biznesu Better Every Day, opartego na filozofii lean management, skupiając się na

poszukiwaniu usprawnień procesowych we współpracy z klientami. Jest promotorem logistyki w duchu „paperless”, koncentrując się na automatyzacji i digitalizacji procesów logistycznych. Na pierwszym miejscu stawia partnerstwo, synergii i wzajemne zrozumienie pomiędzy wszystkimi uczestnikami łańcucha dostaw. Prywatnie meloman oraz fan klasycznej motoryzacji.



FEDIR YURKEVYCH

PREZES ZARZĄDU, HEGELMANN TRANSPORTE

Pedagog z wykształcenia. Ma doświadczenie nauczycielskie oraz trenerskie. Był również dyrektorem w szkole sportowej dla dzieci i młodzieży. Karierę w Hegelmann Group rozpoczął przed 20 laty jako kierowca. Od 10 lat odpowiedzialny za rozwój polskiego oddziału grupy, kieruje spółką Hegelmann Transporte

z siedzibą w Częstochowie. W codziennej pracy ceni sobie kontakty interpersonalne, nowe wyzwania, rozwiązywanie trudnych zadań i podejmowanie decyzji, które prowadzą do osiągnięcia sukcesu. Sprawność i jakość zarządzania przełożyły się na liczne nagrody i wyróżnienia przyznane w ogólnopolskich

i lokalnych rankingach, takich jak: Lider Polskiego Biznesu, Orły Wprost, Gazele Biznesu. Filantrop. Bliskie są mu działania w obszarach społecznej odpowiedzialności biznesu. Sam udziela się w wielu akcjach charytatywnych, zachęcając przy okazji do udziału swoich współpracowników.

E-CMR W COLIAN LOGISTIC: PRZYJĘCIE DOSTAWY O PONAD POŁOWĘ SZYBCIEJ

Hybrydowy e-CMR, rozwiązanie GS1 Polska i Trans Assist, pozwala legalnie czerpać korzyści z e-dokumentów w logistyce. Dzięki e-CMR firma Colian Logistic zmniejszyła ryzyko błędu ludzkiego, obniżyła koszty zużycia papieru oraz przyspieszyła rozliczenie usługi transportowej.

W przeciwieństwie do innych branż, które od lat stosują e-dokumenty, np. elektroniczne faktury, przewoźnicy nie mogą swobodnie korzystać z cyfrowych dokumentów. U 99 proc. przewoźników na terytorium Unii Europejskiej najważniejszy dokument transportowy, czyli międzynarodowy list przewozowy (CMR), to nadal kartka papieru.

Choć wielu przewoźników chce zdigitalizować swoje procesy biznesowe, obowiązujące w Polsce prawo im na to nie pozwala. Sytuacja ma się zmienić wraz z zapowiadany regulacjami, które w 2025 roku mają umożliwić wykorzystywanie elektronicznego listu przewozowego (e-CMR) w całej Unii Europejskiej. Firmy, które już teraz chcą przejść na cyfrowe procesy

biznesowe, mogą zastosować rozwiązanie hybrydowe, które pozwoli im osiągnąć korzyści, a jednocześnie zachować zgodność z prawem.

Hybrydowy e-CMR: technologiczny skok w przyszłość

Firma Colian Logistic to krajowy i zagraniczny spedytor. W 2022 roku Colian zdecydował się pilotażowo uruchomić elektroniczny list przewozowy (e-CMR) we współpracy z GS1 Polska oraz Trans Assist, by poprawić efektywność dostaw i zarządzanie zapasami. Przewoźnikowi zależało także na szybkiej identyfikowalności produktów w całym łańcuchu dostaw na wypadek zagrożeń czy potrzeby wycofania partii produktów.

CASE STUDY

Pierwsze testy realizowano w ramach grupy Colian na trasie Polska – Anglia. Zleceniodawcą była firma Colian, operatorem logistycznym – Colian Logistic, a odbiorcą – Colian UK. Aby cały proces przebiegał bez przeszkód, wszystkie podmioty musiały wdrożyć aplikację Trans Assist – która pozwala generować i obsługiwać elektroniczne listy przewozowe. Koordynatorem wdrożenia było GS1 Polska, organizacja, która oferuje globalne rozwiązania do jednoznacznej identyfikacji. Wszystkie dane dotyczące przewozu były uzupełniane na platformie Trans Assist. Zamiast trzech kopii dokumentu e-CMR drukowana była tylko jedna kopia, którą miał przy sobie kierowca. To na wypadek kontroli: papierowy dokument jest nadal obowiązkowy, a jego brak grozi nałożeniem kary finansowej. Po dotarciu do Wielkiej Brytanii pracownik magazynu podpisywał dokumenty cyfrowo na smartfonie kierowcy. Następnie dokumenty trafiały na maila do wszystkich stron procesu, co otwierało drogę do zafakturowania usługi.

Obsługa dokumentów o 60 proc. szybsza dzięki e-CMR

Dzięki wdrożeniu firma Colian Logistic skróciła średni czas obsługi listu przewozowego z około 8 minut do 5 minut (o 62,5 proc.). Rozwiązanie pozwoliło wyeliminować błędy i braki w dokumentacji. Zwiększył się także komfort korzystania z danych, ponieważ elektroniczna wersja CMR jest wygodniejsza w użyciu. Kolejnym plusem jest też łatwiejsza archiwizacja: wersja elektroniczna listu przewozowego jest dostępna na żądanie dla wszystkich stron.

Dzięki e-CMR firma Colian ograniczyła błędy ludzkie, obniżyła koszty zużycia papieru oraz przyspieszyła płatności za usługę transportową. Fakturowanie rozpoczyna się zaraz po zakończonym transporcie. Zastosowanie platformy e-CMR pozwala rozpocząć proces fakturowania zaraz po zakończonym transporcie. Eliminuje to konieczność oczekiwania na otrzymanie dokumentów zwrotnych od odbiorcy ładunku. Colian Logistic zdecydował się wykorzystać elektroniczne wersje listu prze-

wozowego również na innych międzynarodowych trasach, licząc na jeszcze większe korzyści. Od cyfryzacji w logistyce nie ma już odwrotu. Zgodnie z unijnym rozporządzeniem e-FTI elektroniczna informacja o transporcie towarowym będzie wkrótce obowiązywała w całej UE. Firmy, które już teraz zdecydowały się na pilotaż e-CMR z GS1 Polska, mogą korzystać z rozwiązania hybrydowego. W ten sposób mogą zyskać znaczną przewagę na rynku – komentuje Agata Horzela, menedżerka ds. TSL w GS1 Polska. – Wypełnianie CMR w tradycyjnej formie jest bardzo czasochłonne. Przy ręcznym wprowadzaniu danych zdarzają się pomyłki, w związku z czym należy cały proces powtórzyć. Problematyczne są również sytuacje, w których klient odbiera towar, a my nie mamy danych kierowcy oraz firmy realizującej transport do czasu, kiedy nie pojawi się u nas w magazynie. Wówczas nie możemy sami uzupełnić CMR – opowiada Sebastian Wiza, analityk systemów informatycznych Colian Logistic.

Material partnera

Możliwe ścieżki rozwoju transportu pasażerskiego w Polsce

Jednym z głównych wyzwań w dążeniu do neutralności klimatycznej jest dekarbonizacja sektora transportu pasażerskiego, jak i towarowego. Zaproponowany przez Komisję Europejską pakiet „Fit for 55” zakłada m.in. zakaz sprzedaży nowych spalinowych aut osobowych od 2035 roku.

W ostatnich latach w Polsce zauważalne jest rosnące wykorzystanie samochodów osobowych, podczas gdy w przypadku transportu publicznego, nie obserwujemy tak dużego przyrostu aktywności. Stwarza to problemy zarówno związane ze wzrostem emisji gazów cieplarnianych, jak i innych substancji oraz wysokim zatłoczeniem miast.

W opublikowanym przez Centrum Analiz Klimatyczno-Energetycznych Krajowego Ośrodka Bilansowania i Zarządzania Emisjami (CAKE/KOBiZE) raporcie „Polska NET-ZERO 2050: Rola transportu publicznego w świetle pakietu »Fit for 55« i perspektywy roku 2050»¹ przeanalizowano możliwe ścieżki rozwoju transportu pasażerskiego w Polsce. W odpowiedzi na wyzwania związane z nową legislacją dotyczącą wprowadzenia zakazu sprzedaży spalinowych samochodów osobowych od 2035 porównano dwa scenariusze analityczne:

- NEU_55 – zakładający do 2030 r. wdrożenie celów pakietu „Fit for 55” oraz objęcie sektora transportu systemem handlu emisjami (BRT ETS). Dodatkowo, od 2035 wprowadzony zostaje zakaz sprzedaży nowych spalinowych samochodów osobowych.
- NEU_PUBLIC_55 – scenariusz uwzględniający wszystkie elementy scenariusza NEU_55 oraz dodatkowo promowanie i dynamiczny roz-

wój transportu zbiorowego.

Porównanie wyników uzyskanych w obu scenariuszach wskazuje na rolę, jaką może odegrać transport publiczny w dążeniu do neutralności klimatycznej w Polsce.

W scenariuszu NEU_PUBLIC_55 zauważalna jest rosnąca rola transportu publicznego, w szczególności kolei. Promowanie transportu publicznego poprzez jego finansowanie powoduje przesunięcie znacznej części (około 20 mld pkm) aktywności pasażerskiej z transportu indywidualnego na drogowy transport zbiorowy. Innym aspektem obniżania kosztu podróży kolejną jest przeniesienie lotów krajowych i wewnątrz UE na kolej, która jest znacznie mniej emisyjna.

Promocja transportu publicznego oraz zakaz sprzedaży spalinowych samochodów osobowych rozważane w scenariuszu NEU_PUBLIC_55 pozytywnie oddziałują na osiągnięcie założonych celów klimatycznych. Skuteczny i atrakcyjny cenowo transport publiczny wpłynie na zmianę preferencji konsumentów. Wzrost kosztów eksploatacji spalinowych samochodów osobowych w wyniku opłat środowiskowych oraz aktualnie wysokie koszty zakupu pojazdów elektrycznych i wodorowych powinny zachęcać do rezygnacji z prywatnych form transportu na korzyść transportu publicznego. Poza oczekiwaną redukcją emisji, przyczyni się to



również to zniwelowania natężenia ruchu w miastach.

Zmiany w aktywności pasażerskiej będą w przyszłości przekładać się na redukcję emisji CO₂ w transporcie. Jednoczesne promowanie transportu publicznego i wprowadzenie zakazu sprzedaży spalinowych samochodów osobowych od 2035 r. pozwala na osiągnięcie ok. 74 proc. redukcji emisji CO₂ w 2050 względem roku 2020. Pozostałe do zredukowania emisje w transporcie pasażerskim są na poziomie ok. 8 Mt, a ich głównymi źródłami będą spalinowe samochody osobowe pozostające w użytkowaniu oraz transport lotniczy.

Realizacja scenariusza uwzględniającego wyłącznie zakaz sprzedaży samochodów spalinowych prowadzi do niższego poziomu redukcji do 2050 roku, co wynika z mniejszego wykorzystania transportu publicznego (szczególnie kolei). Jednakże brak rozwiązań po stronie regulacyjnej stwarza ryzyko, że zarówno po stronie konsumentów, jak i producentów w dalszym ciągu będą dominować samochody z silnikami spalinowymi. Dlatego też należy przyjąć, że optymalne będzie rozwiązanie pośrednie polegające zarówno na wprowadzeniu odpowiednich ograniczeń prawnych w sprzedaży lub produkcji aut spalinowych, jak i promocja transportu publicznego.

Rozwój drogowego transportu zbiorowego

Rozwój transportu zbiorowego wiąże się ze wzrostem liczby autobusów, w szczególności elektrycznych i napędzanych wodorem. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, że w scenariuszu promowania transportu publicznego udział zeroemisyjnych autobusów we flocie sięga ok. 10 proc. w 2030 r. i dotyczy głównie transportu miejskiego. Jest to zgodne



Jednoczesne promowanie transportu publicznego i wprowadzenie zakazu sprzedaży spalinowych samochodów osobowych od 2035 r. pozwala na osiągnięcie ok. 74 proc. redukcji emisji CO₂ w 2050 względem roku 2020.

z celem zakładanym w PEP2040 dotyczącym zeroemisyjnej floty autobusów w komunikacji miejskiej do 2030 roku.

Wrz z rozwojem technologii zeroemisyjnych wykorzystanie autobusów elektrycznych i wodorowych będzie możliwe również na dłuższych dystansach. W 2040 roku udział ten wzrasta do ok. 40 proc. a w 2050 roku do ponad 70 proc. Pełne odejście od autobusów z silnikami spalinowymi do 2050 nie jest możliwe z uwagi na rosnącą aktywność pasażerską oraz ich szerokie wykorzystanie, szczególnie w przejazdach międzymiastowych czy międzynarodowych.

Zarówno powszechne wykorzystanie zeroemisyjnych samochodów osobowych, jak i rozwój transportu publicznego będzie generowało dodatkowy popyt na energię elektryczną i wodór. Zgodnie z wykonaną projekcją do 2030 roku zapotrzebowanie na energię elektryczną w transporcie pasażerskim wzrośnie do 7-8 TWh a do 2050 może wynieść nawet 34 TWh co stanowić będzie około 10 proc. zapotrzebowania na energię elektryczną w Polsce.

Początkowo, pojazdy wodorowe będą wykorzystywane głównie w ramach transportu publicznego. W 2030 r. zapotrzebowanie na wodór z tytułu ich eksploatacji wynosić będzie poniżej 2 kt. Istotne wykorzystanie technologii wodorowych obserwowane jest po 2035 roku. W 2050 r. zapotrzebowanie na wodór w transporcie pasażerskim może wynieść ponad 50 kt i będzie dotyczyć w niemal równym stopniu aut osobowych i autobusów. Pojawiające się koncepcje wykorzystania technologii wodorowej w kolei może zwiększyć to zapotrzebowanie.

Transformacja sektora transportu pasażerskiego powinna zakładać dynamiczny rozwój transportu publicznego drogowego i kolejowego. Wzrost aktywności pasażerskiej w transporcie publicznym może zredukować transport indywidualny o ok. 7 proc. oraz pozwoli również istotnie obniżyć aktywność lotniczą. Przyczyni się to do zmniejszenia emisji CO₂ w roku 2050 o dodatkowe 1,9 mln ton.

Transport publiczny może odegrać istotną rolę w dążeniu do neutralności klimatycznej. Dodatkowo dobrze zorganizowany i atrakcyjny cenowo transport zbiorowy pomaga w rozwiązywaniu problemów o charakterze społecznym tj. wykluczenie komunikacyjne. Aktualnie dostępne technologie zeroemisyjne (wykorzystujące energię elektryczną i wodór) stwarzają możliwości stosunkowo szybkiej wymiany floty autobusów, szczególnie w transporcie miejskim. Dlatego też istotne jest podejmowanie działań promujących transport publiczny, stwarzając realną alternatywę dla transportu indywidualnego, a tym samym przyczyniając się do realizacji celów klimatycznych.

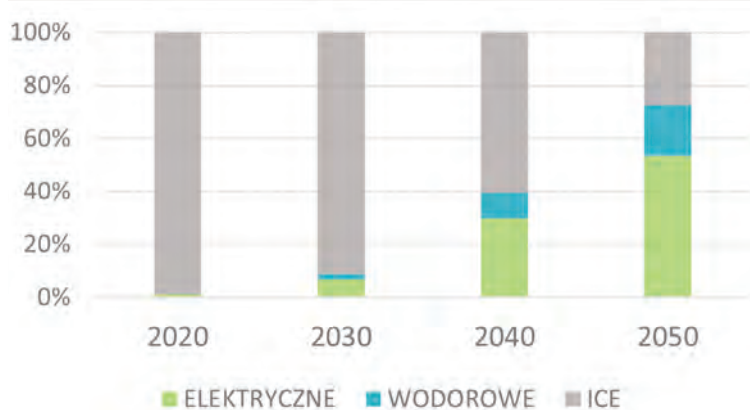
1. https://climatecake.ios.edu.pl/wp-content/uploads/2022/06/CAKE_Transport_publiczny_27_06_2022_final.pdf

Tabela 1. Poziomy emisji i zmiany poziomów emisji w Polsce wg analizowanych scenariuszy w 2030 i 2050 roku w stosunku do roku 2020

| Emisje - transport pasażerski (Mt CO ₂) | Scenariusz | 2030 | 2050 |
|---|---------------|---------------|--------------|
| | | NEU_55 | 27,4 |
| | NEU_PUBLIC_55 | 26,8 | 8,2 |
| Zmiana poziomu emisji CO ₂ względem 2020 roku - transport pasażerski | Scenariusz | -11,00 proc. | -67,00 proc. |
| | | NEU_PUBLIC_55 | -13,00 proc. |

Źródło: Opracowanie własne CAKE/KOBiZE

Wykres 1. Struktura floty autobusów w Polsce w latach 2020 – 2050 wg typu napędu w scenariuszu NEU_PUBLIC_55



Źródło: Opracowanie własne CAKE/KOBiZE



Transport na Wschód w cieniu wojny – wyzwania i nowe perspektywy



Bartłomiej Łapiński

dyrektor zarządzający,
Raben East, Grupa Raben

24 lutego 2022 roku to data, którą wielu z nas zapamięta na długo. Wtedy to media obiegła informacja o ataku Rosji na Ukrainę, wywołując falę oburzenia i dezorientacji na całym świecie. Jednakże dla firm transportowych, które specjalizują się w przewozach na Wschód, ta data oznaczała coś więcej niż tylko kolejny konflikt geopolityczny. Była to chwila, w której cała branża musiała dostosować się do nowej rzeczywistości.

Obecne realia polityczne miały i nadal mają duży wpływ na usługi transportowe w kierunkach wschodnich. Jak wygląda sytuacja osiemnaście miesięcy od momentu wybuchu konfliktu zbrojnego? Jak kształtuje się ta kwestia z perspektywy firmy transportowej, która specjalizuje się w przewozach na Wschód i została stworzona w celu obsługi właśnie tego rynku?

Często pojawiają się pytania, jak sobie radzimy w obliczu trudności, takich jak sankcje, bojkot Rosji i Białorusi, zakaz wjazdu tirów oraz zamknięte przejścia graniczne. Chciałbym wyjaśnić, że Rosja nigdy nie była naszym głównym celem rynkowym. Jako firma Raben East koncentrowaliśmy się przede wszystkim na obszarach takich jak Ukraina, Białoruś, Turcja, a także regiony Kaukazu, Centralnej Azji i Bliskiego Wschodu. Rosję umieszczaliśmy na naszej liście jako kraj o niższym priorytecie. W obliczu konfliktu zbrojnego wstrzymaliśmy usługę transportową do Rosji, a ta decyzja pozostaje w mocy do dziś. Ponadto wstrzymaliśmy również transporty do Białorusi. Warto nadmienić, że w Raben East oprócz Polaków zatrudniamy kolegów i koleżanki z Ukrainy, Białorusi i Turcji, natomiast cały zespół jednogłośnie opowiedział się za wstrzymaniem usług na wyżej wspomnianych rynkach, nawet

jeżeli dla części zespołu oznaczało to przekwalifikowanie. Mam wrażenie, że wielu operatorów logistycznych poszło dokładnie tym samym torem. Natomiast nie wszyscy wytrwali w swoich decyzjach. Jeżeli dana firma nie posiadała w swoim portfolio innych kierunków niż wschodnie lub innych usług, to chroniąc się przed widmem upadku, musiała albo powrócić do działalności transportowej do Rosji czy Białorusi, albo się przekwalifikować. Z perspektywy klientów wyglądało to dosyć podobnie. Przez pierwsze miesiące wojny obserwowaliśmy brak zainteresowania Rosją czy Białorusią, ale nie brakowało podmiotów, które za wszelką cenę poszukiwały rozwiązania lub nawet takich, które upatrywały w zaistniałej sytuacji swoją szansę na rozwój.

Szczerze mówiąc, nie mam pewności, co musiałoby się wydarzyć, aby ten region odzyskał swoją stabilność. Wydaje się, że te kraje pozostaną wykluczone przynajmniej do zakończenia wojny, a być może nawet przez kilka lat po niej.

Co z Ukrainą, Turcją? Co z resztą kierunków z portfolio?

Dużo się zmieniło. Ciężko jednoznacznie ocenić w tym momencie czy na gorsze, czy na lepsze. Sytuacja wygląda po prostu inaczej. W przypadku Ukrainy obserwuje się diametralną zmianę

po stronie importerów w tym kraju. Przed wojną musieliśmy włożyć dużo wysiłku, aby przekonać odbiorców np. do zmiany punktu celnego, tak abyśmy mogli osiągnąć efekt konsolidacji znany z transportu Unijnego czy krajowego. Wojna zmieniła perspektywę i priorytety. Nierzadko już sama informacja o tym, że dowieziemy towar w krótkim czasie i bezpiecznie jest na tyle satysfakcjonująca, że w zasadzie nie ma dłuższych dyskusji, że odprawy zostaną dokonane w jednym z naszych terminali na Ukrainie. Tak się faktycznie dzieje.

Przed wojną wysyłaliśmy tygodniowo kilkanaście samochodów z przesyłkami drobnicowymi na Ukrainę. Na każdym było kilka lub czasami kilkanaście przesyłek i każdy realizował dokładnie tyle samo stopów na trasie. Każda przesyłka jechała do innego punktu celnego, oczekiwała na odprawę, po której była dostarczana do finalnego odbiorcy. Proszę sobie wyobrazić jak nieefektywny czasowo i kosztowo był to proces. Jak ciężki do określenia był termin dostawy przesyłki, która była rozładowywana jako druga, trzecia czy kolejna. Ciężarówki realizowały swoje trasy nierzadko ponad tydzień.

Obecnie dzięki większemu zrozumieniu i elastyczności ze strony importerów łączymy ładunki na odcinkach międzynarodowych. Wszystkie przesyłki wyjeżdżają

na jednym środku transportu i dojeżdżają do naszych terminali we Lwowie i Kijowie, gdzie po dopuszczeniu do obrotu są dystrybuowane siecią krajową. Dokładnie tak, jak w przypadku większości sieci drobnicowych w Europie. W pełni wykorzystujemy budowaną przez lata infrastrukturę i know-how. Pomimo zwiększonych obecnie kosztów, taka forma realizacji zleceń bywa kilkukrotnie tańsza niż stary model dystrybucyjny.

Warto również nadmienić, że zaobserwowaliśmy znaczący wzrost wolumenów. Ciekawym aspektem jest również fakt, że średni rozmiar przesyłek zwiększył się kosztem częstotliwości wysyłek. Jest to podyktowane aspektami bezpieczeństwa oraz ewentualnymi trudnościami w komunikacji i realizacji transakcji.

Niestety, nie wszyscy podwykonawcy przetrwali ten okres niepewności lub świadomie zdecydowali się zrezygnować z tej branży. Jest to również efekt przeniesienia produkcji, która była szeroko wycofywana ze względu na bezpieczeństwo, jak i niepewność.

W ciekawy sposób zmieniła się też rola Turcji. Ten kraj boryka się od dawna z innymi wewnętrznymi problemami, jak i np. hiperinflacja. Natomiast od wybuchu wojny stanowi bardzo istotne ogniwo w wymianie handlowej z Centralną Azją czy Kaukazem.

Niektórych produktów nie można swobodnie przewozić przez Rosję czy Białoruś ze względu na sankcje. Jest to niemożliwe lub utrudnione np. poprzez konieczność śledzenia towarów. Z niektórymi w ogóle nie przekroczymy Unijnych granic z tymi państwami. Każdy kolejny pakiet sankcji poszerza listę produktów objętych obostrzeniami. Jest również spore grono eksporterów, którzy z wiadomych względów zwyczajnie nie życzą sobie lub wręcz wymagają gwarancji, że ich towar nie będzie transportowany przez terytoria Rosji czy Białorusi. Tutaj pojawia się Turcja. Ten kraj zawsze w sporym stopniu stanowił gateway chociażby dla Gruzji, Armenii czy Azerbejdżanu. W momencie, kiedy trzeba omijać Rosję i Białoruś, jego rola zdecydowanie wzrosła.

Oczywiście transport przez Turcję jest bardziej czasochłonny, ze względu na dystans bywa też droższy i wymaga bardziej skomplikowanych prac administracyjnych. Dodatkowo podaż rozwiązań nie jest w stanie obsłużyć całego popytu, z jakim mamy do czynienia. Potrzeba na to czasu, środków i infrastruktury. Natomiast wydaje mi się, że rynek będzie podążał właśnie w tym kierunku.

Coraz częściej słyszę od klientów, że produkty, które wcześniej sprzedawali na Białoruś czy do Rosji de facto były przeznaczone na dalszy reeksport w ramach Unii Celnej, czy do Centralnej Azji lub Mongolii. Obecnie odbiorcy docelowi dopytują o możliwość zakupu towaru bezpośrednio. Wydaje się więc, że jest kwestią czasu, aby zwiększenie podaży usług doprowadziło do złamania progu opłacalności takich przedsięwzięć i zwiększenia bezpośredniej wymiany handlowej.

Material partnera

Jak założyć i prowadzić biznes w niepewnych czasach

Według Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej na polskim rynku funkcjonuje ponad 100 tys. firm z branży transportu drogowego¹. W samym 2023 roku przybyło 4 965 podmiotów². Co istotne, po raz pierwszy w Polsce istnieje ponad 100 firm transportowych zatrudniających co najmniej 250 osób³.

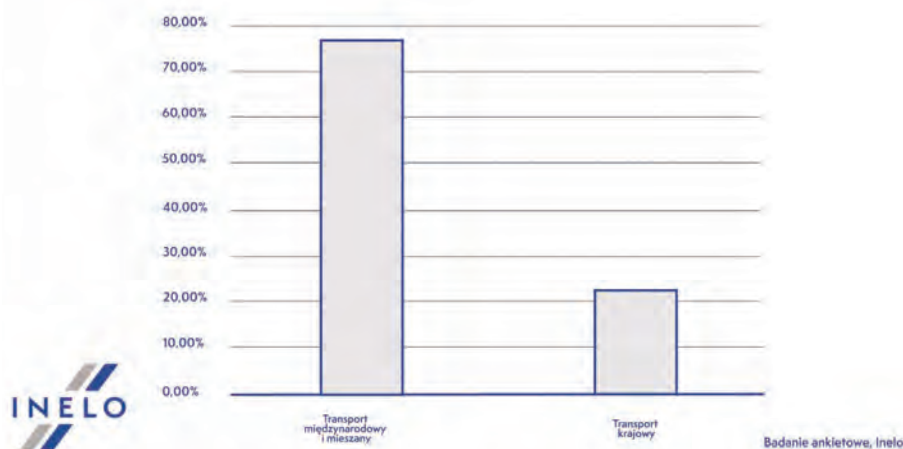
Praktyka pokazuje, że trudne czasy tworzą często silne przedsiębiorstwa, dlatego coraz więcej osób decyduje się na ten krok. Od czego zacząć myślenie o własnej firmie na 12 kółkach? O jakich formalnościach i kwestiach prawnych trzeba dzisiaj pamiętać, a także, w jaką technologię warto się wyposażać, żeby minimalizować koszty i zwiększyć liczbę realizowanych zleceń?

Jakie przewozy realizować?

Decydując się na własną firmę transportową, już na początku musimy podjąć kilka kluczowych decyzji.

Przede wszystkim warto na początku ustalić zakres usług, który chcemy realizować, ich zasięg, a także dobrać do tego odpowiednie pojazdy. Jak wynika z badań Inelo z Grupy Eurowag, przeprowadzonych na ponad 720 firm, 8 na 10 firm wykonuje transport międzynarodowy lub mieszany. Pozostała część respondentów – 23 proc. świadczy usługi transportu krajowego. Co więcej, blisko 40 proc. nie ogranicza się do żadnej, konkretnej branży, a tym samym realizuje przewozy z różnych sektorów gospodarki. Na drugim miejscu znalazł się z kolei przewóz produktów spożywczych – 14 proc., materiałów budowlanych i części motoryzacyjnych (po 6 proc.).

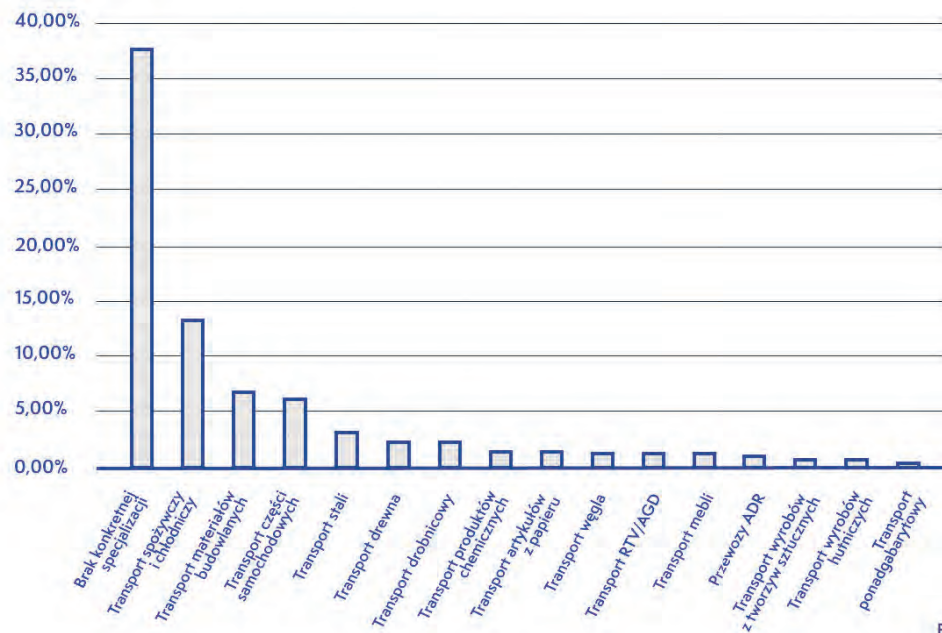
Zasięg wykonywanego transportu



– Elastyczność i bycie bardziej uniwersalnym na start wydaje się dobrym przepisem na początek transportowego biznesu. Dlaczego? Ponieważ mimo dużej konkurencji, która w tej szerszej grupie pozostaje, przedsiębiorca ma więcej potencjalnych zleceń, które może podjąć. Dlatego tak ważny jest przemysłowy zakup pojazdu czy pojazdów, którymi chcemy realizować usługi. Wchodząc w tzw. plandeki, będziemy musieli konkurować z większą liczbą firm, ale jesteśmy też bardziej elastyczni i możemy przewieźć niemal



Specjalizacje i rodzaj wykonywanego transportu



Badanie ankietowe, Inelo

wszystko. Warto też wiedzieć, że nawet zwykłe plandeki można doposażać w taki sposób, żeby mogły również realizować bardziej specjalistyczny transport. Z czasem wykonując takie przewozy, można zrobić uprawnienia na ADR i przygotowywać się powoli do tych „trudniejszych” i niszowych specjalizacji. Więcej na ten temat mówimy w najnowszym ebooku, który jest do pobrania na stronie – komentuje Kamil Wolański, kierownik działu ekspertów, Inelo z Grupy Eurowag.

Niezbędne pozwolenia na start – o czym pamiętać

Działalność w zakresie transportu towarów, a także pośrednictwo przy przewozie rzeczy (tzw. spedycja) są działalnościami regulowanymi. Oznacza to, że musisz spełniać określone warunki i uzyskać odpowiednie zezwolenia i licencje. Przedsiębiorca trans-

„
Działalność w zakresie transportu towarów, a także pośrednictwo przy przewozie rzeczy (tzw. spedycja) są działalnościami regulowanymi. Oznacza to, że musisz spełniać określone warunki i uzyskać odpowiednie zezwolenia i licencje.

– Warto też mieć świadomość, że firma transportowa, która chce realizować przewozy na terenie poza UE może spotkać się z koniecznością uzyskania dodatkowych zezwoleń (np. zezwolenie EMKT). Realizacja konkretnego przewozu wymagać będzie wtedy weryfikacji przepisów kraju trzeciego, do którego ma być realizowany przewóz – mówi Izabela Mrozek, kancelaria prawna IURIDICA.

Forma działalności biznesu i jej rejestracja

W polskim systemie prawnym istnieje kilka wariantów wyboru formy działalności, a w tym jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna, osobowa czy spółka kapitałowa. Decydując się na jedną z nich, trzeba sobie odpowiedzieć na kilka podstawowych pytań m.in. dotyczących tego, czy przedsiębiorstwo będzie prowadzone samodzielnie czy ze współnikami, jaka będzie odpowiedzialność za zobowiązania firmy, forma jej opodatkowania, rodzaj prowadzonej księgowości, a także kapitał zakładowy firmy, kto będzie jej reprezentantem i gdzie ją zarejestrować

– W ebooku przedstawiliśmy spis najistotniejszych informacji na temat warunków, które trzeba spełnić przy wyborze formy działalności gospodarczej. Należy jednak mieć na uwadze to, że trudno jednoznacznie określić, która forma prowadzenia działalności gospodarczej sprawdzi się najlepiej dla firmy transportowej. Duży wpływ na wybór konkretnej formy przez przedsiębiorcę po-

winien mieć zakres prowadzonej działalności i ochrona majątku prywatnego osoby prowadzącej działalność – komentuje ekspert Łukasz Chwalczuk z kancelarii prawnej IURIDICA.

Po wyborze formy prowadzenia działalności należy zarejestrować ją w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) albo w Krajowym Rejestrze Sądowym (KAS) przy prowadzeniu działalności w formie spółki handlowej. Z jakimi wydatkami wiąże się rejestracja? Na to pytanie odpowiadają eksperci w najnowszym wydaniu ebooka.

Rodzaj przewożonego ładunku i opodatkowanie firmy

Przy zakładaniu przedsiębiorstwa transportowego warto zastanowić się również nad rodzajem przewożonego towaru, wymiarami ładunku czy miejscami realizacji transportu. Dlaczego jest to istotne? To właśnie te kwestie mogą zadecydować o działalności prowadzenia danej firmy przewoźowej. Należy więc zapoznać się ze wszystkimi wymogami dotyczącymi przewozów kabotażowych, które będą znacząco różnić się od przewozów ponadgabarytowych, przewozów towarów objętych monitorowaniem (SENT), a także innymi rodzajami.

Następnym krokiem będzie wybór opodatkowania firmy. Na tym obszarze istnieją cztery warianty, które różnią się od siebie m.in. wysokością stawki opodatkowania. Wyróżnia się opodatkowanie na zasadach ogólnych, podatek liniowy, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych i podatek CIT. W każdej z tych form trzeba spełnić określone warunki, ale biorąc pod uwagę fakt, że prawo podatkowe od 1 stycznia 2022 roku uległo znacznej modyfikacji (nowe przepisy w ramach tzw. Polskiego Ładu), to przedsiębiorca powinien skonsultować się z profesjonalnym doradcą podatkowym przed startem biznesu.

W transporcie warto liczyć pieniądze

Koszty prowadzenia działalności transportowej dzieli się na koszty początkowe, jak np. związane z założeniem biznesu, jak i koszty stałe, do których zaliczamy np. leasing,

kredyt, podatki, abonamenty na niezbędny sprzęt. Wyróżnia się także koszty zmienne przedsiębiorstwa jak np. wynagrodzenia pracowników, opłaty drogowe, koszty serwisu pojazdów, jego wyposażenia, opłaty za parkingi, promy czy ewentualne mandaty. Bardzo kluczowym aspektem jest określenie prognozy rentowności danej firmy. Wstępne wyliczenia kosztów zestawione z ofertą spedycji czy zleceniodawcy pozwolą nam sprawnie zarządzać finansami w swojej firmie.

– Warto od samego początku dbać o założenia i weryfikować wyniki i co ważne, robić to na bieżąco, jeżeli nie mamy dużego zapasu środków to możemy bardzo szybko stracić płynność finansową, co wywoła reakcję łańcuchową. Dlatego tak często poleca się początkującym przedsiębiorcom inwestycję w rozwiązania technologiczne. Obecnie na rynku dostępne są proste i intuicyjne rozwiązania klasy TMS – dedykowane małym przedsiębiorcom, jak FireTMS od Inelo, który stanowi nieocenione wsparcie przy zarządzaniu transportem – komentuje Tomasz Czyż, główny ekspert ds. rozwiązań technologicznych, Inelo z Grupy Eurowag.

Nowoczesne technologie – w jakie narzędzia wyposażać się na start

Narzędzia technologiczne dla transportu niwelują ryzyko popełniania błędów, usprawniają pracę i oszczędzają czas spedytora, jak i kierowców. Pozostaje jednak pytanie, w co najlepiej zainwestować na start biznesu? Pierwszym i podstawowym rozwiązaniem jest oprogramowanie, pozwalające kontrolować, analizować i poprawnie rozliczać czas pracy kierowców, jak np. oprogramowanie 4Trans. Dodatkowo, systemy telematyczne pomogą spedycji w optymalnym zaplanowaniu trasy przejazdu, czyli w taki sposób, aby była ona jak najbardziej opłacalna dla przewoźników z jak najmniejszą liczbą przejazdów na pusto. Z kolei systemy TMS zapewnią pełną kontrolę na każdym etapie realizacji zlecenia transportowego, co pozwoli osobom zarządzającym transportem reagować adekwatnie do danej sytuacji na drodze. Dodatkowo, narzędzia te dają również dostęp do danych na temat płatności, a dzięki temu przewoźnicy mogą oszacowywać rentowność poszczególnych przewozów, a w konsekwencji całego przedsiębiorstwa. Nie można również pominąć znaczenia kart paliwowych dla przedsiębiorstwa, ponieważ są one nie tylko komfortowym sposobem na zakup paliwa po atrakcyjniejszej cenie, ale również pozwalają ograniczyć koszty do minimum.

– Karty paliwowe usprawniają zarządzanie wydatkami i pozwalają na redukcję kosztów w firmie. Możliwość sprawdzenia w jednym zestawieniu wszystkich transakcji dotyczących zakupów paliwa niezależnie od lokalizacji pojazdów, marki paliwa czy wielkości floty jest nie tylko wygodna dla osób zarządzających transportem, bo oszczędza ich czas, ale również umożliwia wydajniejszą kontrolę zakupów paliwa. Gdy sytuacja tego wymaga, spedytory czy przewoźnicy mogą nadać karcie pewne ograniczenia, ustawić dla niej limit wydatków, co może ograniczyć nieautoryzowanym zakupom paliwa czy zapobiec jego kradzieży. Dodatkowo, używanie kart paliwowych w przedsiębiorstwie transportowym zmniejsza koszty administracyjne związane z koniecznością przetwarzania dużej ilości faktur i paragonów za paliwo, a także podnosi bezpieczeństwo samego kierowcy, który nie jest zobowiązany do noszenia przy sobie gotówki – komentuje Radosław Tatarski, VP of Sales Operations & PMI, Eurowag.

Na jaką umowę zatrudnić?

Dobra opinia o przewoźniku jest bardzo ważna na rynku transportowym, dlatego warto o nią zadbać od samego początku prowadzenia działalności, zwłaszcza, że kierowcy bardzo często polegają na wzajemnych rekomendacjach. Pozostaje pytanie, na jaką formę najlepiej jest zatrudnić kierowcę? Każda z dostępnych umów ma swoje za i przeciw, jednak najatrakcyjniejszą formą zatrudnienia z punktu widzenia kierowców jest umowa o pracę. Pracownicy mają odprowadzane wysokie składki na ubezpieczenia społeczne oraz emeryturę, co było spowodowane zmianami, które nastą-

piły w lutym 2022 roku. Z kolei przedsiębiorca ma spokojniejszą głowę, szczególnie w przypadku, gdy specjalizuje się on w przewozach międzynarodowych.

– Przed pakietem mobilności wynagrodzenie kierowcy, składające się w dużej części z diet i ryczałtów noclegowych, nie wliczało się do ubezpieczeń społecznych pracownika. Aktualnie to się zmieniło i całe wynagrodzenie brutto podlega w odpowiedni sposób ubezpieczeniu, co oznacza, że pracownik otrzymuje pełną ochronę prawną. Wypłacane są mu urlopy, wynagrodzenia chorobowe, a pracodawca odprowadza niezbędne składki na poczet przyszłych świadczeń emerytal-

nych danego pracownika. Kierowca może liczyć także na dodatkowe składniki wynagrodzenia, takie jak wypłatę za nadgodziny, dyżury pracy w nocy czy płacę zagraniczną. Ten ostatni aspekt jest również bardzo ważny z perspektywy przewoźnika, ponieważ tylko na podstawie umowy o pracę, może on oddelegować kierowcę do pracy za granicą – komentuje Łukasz Włoch, główny ekspert ds. analiz i rozliczeń, Inelo z Grupy Eurowag.

1. Łączna liczba aktywnych podmiotów zarejestrowanych w KRS i w CEIDG, 2023 r.

2. Dane z KRS i CEIDG, 2023 r.

3. TLP.org.pl, Raport transport drogowy w Polsce w 2023 roku

REKLAMA

data
consult
LOGISTYKA, WIEMY JAK

Inwestycja w system magazynowy oraz ROI – na co możesz liczyć?

Zapraszamy do udziału w konferencji „O logistyce w praktyce”

Będziemy w trzech miastach:

10.X KATOWICE | 11.X WROCŁAW | 12.X WARSZAWA

Dlaczego warto?

- Poruszymy tematy, o których nie mówi się głośno w magazynach
- Przekażemy solidną dawkę praktycznych rozwiązań
- Postawimy na konkretne rozwiązania logistyczne

Udział w konferencji jest bezpłatny, ale liczba miejsc jest ograniczona.

Zapisy na www.ologistycewpraktyce.pl

Recesja uderza w branżę TSL

Zdecydowany wzrost kosztów prowadzenia działalności w ostatnim roku zadeklarowało 69,1 proc. uczestników badania przeprowadzonego na potrzeby raportu Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?”. Leasing, faktoring oraz kredyt obrotowy to najpopularniejsze formy zewnętrznego finansowania wskazywane przez ankietowanych. Mimo recesji na rynku, prawie 55 proc. badanych przyznało, że utrzymuje działalność wyłącznie z własnych środków i nie sięga po zewnętrzne finansowanie.

Ostatni rok w branży TSL upłynął pod znakiem recesji. Spadkowi liczby frachtów, skorelowanemu z malejącymi stawkami, towarzyszyło wejście w życie Pakietu Mobilności i jego konsekwencje ekonomiczne. Szacuje się, że wymuszone prawem unijnym zmiany mogły zwiększyć koszty zatrudnienia kierowców o nawet 20 proc. Równocześnie w UE doświadczyliśmy wysokiej inflacji, której skutki szczególnie dotkliwie odczuła Polska. Skokowy wzrost stóp procentowych, z poziomu zeroowego do niemal 7 proc., przełożył się na wyższe koszty zobowiązań. W raporcie Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?” wzięto pod lupę stosunek przedstawicieli branży TSL do zewnętrznego finansowania w czasach recesji. Zdecydowaną większość z nich stanowili właściciele niewielkich firm przewozowych działających na rynku międzynarodowym. – Od czasu pandemii COVID-19 wydarzyło się wiele rzeczy, które mocno wpłynęły na branżę TSL. Wysoka inflacja spowodowała spadek liczby zamówień, a ostatnie

informacje płynące z Chin mówią o zamknięciu wielu fabryk, co również może uderzyć w branżę transportową – mówi dr inż. Justyna Świeboda, prezes zarządu Polskiego Instytutu Transportu Drogowego, w komentarzu do raportu Transcash.eu – Chiński raport podaje liczbę 460 tys. zamykanych kwartalnie biznesów w całym Chinach. To wszystko ma ogromny wpływ na sytuację w Europie, która sprowadza z Państwa Środka mnóstwo

towarów wymagających dalszego transportu już na kontynencie. Ograniczenie zakupów może więc uderzyć również w branżę TSL.

Blisko połowa branży korzysta z zewnętrznego finansowania

Mimo wzrostu kosztów finansowania, po zewnętrzne środki w celu prowadzenia działalności sięga ponad 44 proc. uczestników przeprowadzonego przez Transcash.eu badania. Równocześnie niemal 70 proc. deklaruje, że wzrost kosztów w ostatnim roku istotnie wpłynął na ich sytuację ekonomiczną. W opinii naszych badanych napędzały go przede wszystkim inflacja, ceny paliw oraz rosnące wynagrodzenia pracowników. Jedynie około 35 proc. badanych przyznało, że rosnące koszty zobowiązań w istotny sposób wpłynęły na sytuację ekonomiczną ich biznesu.

Kolejne sekcje raportu analizują preferencje badanych związane z wyborem finansowania. Pytaliśmy między innymi o ich stosunek do źródła pochodzenia środków

(banki kontra instytucje finansowe) oraz kryteria, którymi kierują się przy wyborze konkretnej oferty. – Klienci z branży TSL poszukujący zewnętrznego finansowania są pragmatyczni, rachunek ekonomiczny musi się zgadzać – komentuje Agnieszka Nosal, dyrektor obszaru sprzedaży i marketingu w Transcash.eu – Większość naszych badanych zadeklarowała, że najchętniej finansuje się w bankach, a przy wyborze oferty patrzą wyłącznie na koszty, które mogą przechylić szalę na rzecz instytucji finansowej. Taka postawa w czasach recesji jest zrozumiała dla klientów, którzy muszą trzymać budżet w ryzach.

Leasing i faktoring na topie

Pytani o preferowane produkty finansowe, ankietowani wskazywali przede wszystkim na leasing, ale tuż za nim znalazł się faktoring, czyli usługa finansowania faktur, której w raporcie poświęcamy osobny rozdział. W naszym badaniu korzystanie z niego zadeklarowało około

60 proc. ankietowanych, którzy zdecydowanie najchętniej sięgają po faktoring w sposób doraźny, w celu finansowania pojedynczych faktur (66,7 proc. wskazań). Trzecią lokatę w tej kategorii zajął kredyt obrotowy.

Uczestników badania zapytaliśmy również o sposób wykorzystania zewnętrznych środków, w kontekście finansowania poszczególnych elementów działalności, takich jak pojazdy, wynagrodzenia lub koszty administracyjne. Dywersyfikacja w tym względzie jest specyficzna dla branży i dotyczy zakupu i utrzymania pojazdów, które w największej mierze bazuje na finansowaniu zewnętrznym. O komentarz do tej części raportu poprosiliśmy Macieja Richtera, dyrektora finansowego w Grupie LTP-Logistyka.

– W odróżnieniu od wielu innych firm z branży, podwyższony koszt leasingu nie zahamował procesu rozbudowy i odnawiania taboru samochodowego w Grupie LTP-Logistyka. Bardzo mocno koncentrujemy się jednak na optymalnym doborze waluty na której oparte jest finansowanie, analizujemy także różnicę między ofertą leasingu przygotowaną przy stałej i zmiennej stopie procentowej – mówi Maciej Richter.

Niezależnie od warunków ekonomicznych, zewnętrzne finansowanie pozostaje istotne dla działalności przedsiębiorstw z branży TSL. Raport Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?” pokazał, że produkty uwzględniające specyfikę branży, takie jak leasing (zapotrzebowanie na pojazdy) czy faktoring (długie terminy płatności) już dziś w dużej mierze wpływają na kształt firmowych budżetów.



Elektryczne ciężarówki wkrótce zapelniają polskie drogi?

Transport drogowy pozostaje główną metodą przewozu towarów w ramach logistyki krajowej i jest niezwykle istotny w handlu międzynarodowym. Sektor ten ma jednak znaczny udział w emisji gazów cieplarnianych, dlatego konieczna jest jego transformacja. Przyszłością są zeroemisyjne samochody ciężarowe, o czym można przeczytać w nowym raporcie specjalnym EFL.

Transport drogowy ważną częścią polskiej gospodarki

Sektor transportu i magazynowania w naszym kraju generuje aż 5,7 proc. PKB, a w szeroko pojętej spedycji i logistyce znajduje zatrudnienie blisko milion osób. Polska jest liderem transportu międzynarodowego w UE – ponad jedną piątą przewozów między krajami wspólnoty realizują właśnie polscy przewoźnicy. Aktualna sytuacja na świecie sprawiła jednak, że rynek ten musi mierzyć się z różnymi problemami, takimi jak zerwanie łańcucha dostaw, in-

flacja oraz wzrost cen energii i paliwa. Jednocześnie wyzwaniem są wprowadzane przez UE regulacje, w tym te dotyczące dekarbonizacji transportu.

Koniec pojazdów spalinowych? Zmiany coraz bliżej

Całkowity zakaz sprzedaży nowych samochodów spalinowych w UE miał nastąpić w 2035 r. dla pojazdów o masie poniżej 3,5 t oraz 5 lat później dla cięższych. W marcu tego roku zatwierdzono nowe przepisy, jednak nie będą one tak restrykcyjne, jak

początkowo zakładano. W przygotowaniu jest projekt, który pozwoli na dalszą sprzedaż samochodów spalinowych, ale zasilanych wyłącznie ekologicznymi paliwami syntetycznymi (np. HVO₁₀₀ i Bio-LNG). Przewiduje on także wprowadzenie od 2035 r. w nowych pojazdach systemu rozpoznawania paliwa, który miałby unieruchamiać samochód w przypadku napełnienia baku innym paliwem niż ekologiczne. – W przyszłości dekarbonizacja będzie wyzwaniem dla branży transportowej. Rada UE zatwierdziła już ostatecznie przepisy o pełnej redukcji emisji CO₂ w nowych samochodach osobowych i lekkich dostawczych od 2035 roku, kolejno przyjdzie czas na pojazdy ciężarowe. Dla firm transportowych kluczowa będzie cena pojazdów, koszty utrzymania oraz dostępna infrastruktura, np. stacje ładowania – uważa Katarzyna Podusowska, Market Product Manager w EFL.

Zeroemisyjne pojazdy ciężkie to wiele korzyści

Ekologiczny samochód ciężarowy powinien wykorzystywać jedno z alternatywnych paliw lub źródeł zasilania, takich jak wodór, akumulator elektryczny (w tym hybrydy typu plug-in), gaz ziemny, paliwa syntetyczne i parafinowe, biopaliwa płynne czy LPG. Inwestowanie w czyste pojazdy ciężkie to przede wszystkim ogromne korzyści dla środowiska. Poza tym z pewnością przyczyni się do unowocześnienia i odnowienia floty w naszym kraju. To bardzo istotne, ponieważ w 2021 r. za ponad połowę przejazdów polskich przewoźników odpowiadały pojazdy starsze niż 10 lat.

Z badań niezależnej firmy doradczej TNO wynika, że do 2035 r. ponad 99 proc. nowych elektrycznych ciężarówek będzie tańszych w eksploatacji od tych z silnikiem wysokoprężnym. Ponadto kierowcy nie muszą obawiać się o ich ograniczony zasięg. Według staty-

styku 97 proc. samochodów ciężarowych w Europie przemierza nie więcej niż 800 km dziennie, a najnowsze akumulatory elektryczne pozwalają bez problemu pokonać taką odległość, o ile będą prawidłowo ładowane podczas przerw.

Przyszłość transportu drogowego niezagrożona

Europejski Zielony Ład, który zawiera plan działania na rzecz eliminacji zanieczyszczeń wody, powietrza i gleby, wskazuje na konieczność większego wykorzystania transportu kolejowego i wodnego śródlądowego. Jednak przewidywania ekspertów Komisji Europejskiej pokazują, że w długoterminowym ujęciu rola transportu drogowego pozostanie stabilna – w 2050 r. w Polsce ma on odpowiadać za ok. 75,5 proc. całkowitego transportu towarowego, czyli podobnie jak obecnie. Z kolei w całej UE jego udział ma się lekko zmniejszyć i wynieść 68,8 proc.