

FLOTA

– liderzy nowoczesnej floty 2026



TCO – wskaźnik, który może zmienić decyzję o zakupie auta

Cena samochodu to dopiero początek wydatków, jakie ponosi właściciel. Każda osoba zarządzająca pojazdami w firmie wie, a w każdym razie powinna wiedzieć, że o rzeczywistej opłacalności zakupu decyduje całkowity koszt użytkowania pojazdu. Dlatego przed podjęciem decyzji o wydaniu pieniędzy na jedno, 10 czy 100 aut warto ten wskaźnik obliczyć.



TOMASZ CZARNECKI
ekspert Autoplac.pl

Poszukiwania samochodu lub większej partii pojazdów często zaczynają się od określenia maksymalnego budżetu na zakup. To naturalne podejście, jednak z finansowego punktu widzenia stanowi dopiero pierwszy etap kalkulacji.

Istotną rolę odgrywa pojęcie TCO, czyli Total Cost of Ownership, oznaczające całkowity koszt użytkowania. W przypadku samochodów wskaźnik ten uwzględnia wszystkie wydatki ponoszone od momentu zakupu aż do sprzedaży pojazdu. Dla przedsiębiorców analiza TCO od lat stanowi podstawę zarządzania flotami pojazdów. Coraz częściej korzystają z niej również klienci indywidualni.

Na TCO pojazdu składa się wiele wydatków, które pojawiają się za-

równo regularnie, jak i okazjonalnie w kolejnych miesiącach oraz latach. To między innymi koszty paliwa lub energii elektrycznej, obowiązkowego ubezpieczenia OC, dobrowolnego AC, przeglądów technicznych i gwarancyjnych, wymiany części eksploatacyjnych, napraw, zakupu opon, opłat związanych z użytkowaniem pojazdu oraz koszt odsetek i prowizji, jeśli samochód finansowany jest kredytem lub leasingiem.

Finansowa pułapka

Jednym z najbardziej niedocenianych składników TCO jest utrata wartości auta. To wydatek, którego właściciel nie odczuwa podczas codziennej eksploatacji, ale który staje się bardzo widoczny w momencie sprzedaży pojazdu. Tempo deprecjacji zależy między innymi od marki, modelu, rodzaju napędu, wyposażenia, przebiegu czy sytuacji rynkowej. Może się okazać, że auto kupione taniej po kilku latach straci na wartości znacznie więcej niż konkurencyjny model, który początkowo wydawał się droższy.

Teoretycznie na TCO wpływają także wydatki związane z płatnymi drogami, winietami, parkowaniem, garażowaniem czy korzystaniem z myjni. Wiele z nich nie zależy jednak bezpośrednio od konkretnego modelu auta. Pojedynczo koszty te nie wydają się wysokie, ale w kilkuletniej perspektywie mogą stanowić ważny element budżetu.

Jak policzyć TCO?

Obliczenia na szczęście nie wymagają skomplikowanych arkuszy kalkulacyjnych ani specjalistycznego oprogramowania. Wystarczy zestawienie wszystkich kosztów, które pojawią się podczas planowanego okresu użytkowania samochodu, na przykład trzech lub pięciu lat.

Punktem wyjścia jest cena zakupu pojazdu. Jeżeli samochód będzie finansowany kredytem lub leasingiem, należy doliczyć koszt odsetek, prowizji oraz innych opłat związanych z finansowaniem. Następnie warto oszacować wydatki na paliwo lub energię elektryczną, uwzględniając planowany roczny przebieg, rzeczywiste zużycie oraz aktualne ceny na rynku. Pomocne mogą być dane producenta, ale warto skonfrontować je z testami motoryzacyjnymi i opiniami użytkowników, ponieważ rzeczywiste spalanie często odbiega od wartości katalogowych.

Kolejnym elementem są koszty ubezpieczenia. Floty często korzystają z preferencyjnych stawek,

a pomocą służą również brokerzy. Do kalkulacji należy doliczyć regularne wydatki serwisowe, takie jak wymiana oleju, filtrów, klocków hamulcowych czy opon, a także przewidywany budżet na ewentualne naprawy. Przy nowych autach są one niskie lub zerowe, ale kosztowne mogą być przeglądy gwarancyjne, szczególnie w ASO.

Należy również pamiętać o utracie wartości pojazdu. Aby oszacować jej skalę, warto skorzystać z pomocy wyspecjalizowanych firm, które przygotowują rzetelne analizy dla osób zarządzających pojazdami w przedsiębiorstwach.

Nowe czy używane?

Analiza TCO ma równie duże znaczenie przy zakupie samochodu z rynku wtórnego, jak i z salonu, choć w obu przypadkach największe koszty rozkładają się inaczej. Nowe auta zapewniają przewidywalność wydatków dzięki gwarancji producenta i mniejszemu ryzyku awarii, jednak ich właściciele muszą liczyć się z wysoką utratą wartości w pierwszych latach eksploatacji. To właśnie amortyzacja stanowi jeden z największych kosztów posiadania nowego samochodu.

Na rynku wtórnym sytuacja wygląda inaczej. Samochody używane są tańsze, a największy spadek wartości mają już zazwyczaj za sobą. Dzięki temu różnica pomiędzy kwotą zakupu a późniejszą ceną sprzedaży bywa zdecydowanie

mniej niż w przypadku nowego pojazdu. Z drugiej strony właściciel musi liczyć się z większym ryzykiem napraw, wymiany zużytych podzespołów oraz wyższymi kosztami serwisu, zwłaszcza jeśli historia eksploatacji samochodu nie jest w pełni udokumentowana.

Z finansowego punktu widzenia zakup auta używanego może być racjonalnym i opłacalnym rozwiązaniem. W przypadku rynku wtórnego szczególnego znaczenia nabiera analiza awaryjności konkretnego modelu, dostępności części zamiennych, kosztów robocizny oraz historii serwisowej. Nawet niewielkie różnice pomiędzy pozornie podobnymi modelami mogą w ciągu kilku lat przełożyć się na kilka lub kilkanaście tysięcy złotych dodatkowych wydatków.

Szczególnie ważne koszty napraw

Przy zakupie samochodu używanego warto patrzeć nie tylko na cenę i wartość rezydualną, ale także na historię oraz przewidywane koszty dalszej eksploatacji. Bardzo atrakcyjną opcją, nie tylko dla przedsiębiorstw, są pojazdy z przebiegiem 20 000–50 000 km, np. auta demonstracyjne. Jednocześnie również samochody dostawcze z przebiegiem 150 000 km mogą dobrze spełnić swoją rolę, jeśli ich stan techniczny i historia serwisowa są odpowiednio udokumentowane.

Szanowni Państwo

Nowoczesna flota to dziś znacznie więcej niż sprawnie działający park samochodowy – to strategiczny element biznesu, który łączy efektywność, technologię, bezpieczeństwo i odpowiedzialność środowiskową. Raport „Liderzy Nowoczesnej Floty 2026” przedstawia najważniejsze trendy i kierunki rozwoju rynku, a także wyróżnia firmy, które szczególnie skutecznie wdrażają nowoczesne rozwiązania i wyznaczają standardy zarządzania flotą w Polsce. Gratulujemy AP Flota, Carefleet, Elocity, Flex To Go, ORLEN i Satis.

Redakcja

GAZETA FINANSOWA

LIDERZY
NOWOCZESNEJ
FLOTY

20
26

Liderzy nowoczesnej floty 2026 – wyróżnienia

Firma	Kategoria	Opis firmy i oferowanego rozwiązania	Najważniejsze innowacje lub rozwiązania wdrożone w ostatnim roku
AP Flota AP FLOTA	CFM / wynajem długoterminowy	AP Flota specjalizuje się w kompleksowej obsłudze firm w zakresie wynajmu długoterminowego samochodów oraz zarządzania flotami. Łączy doświadczenie w obszarze finansowania i eksploatacji pojazdów z nowoczesnymi rozwiązaniami wspierającymi codzienne zarządzanie flotą. Wyróżnikiem firmy jest indywidualne podejście do każdego klienta. Dopasowuje ona rozwiązania do specyfiki jego działalności, potrzeb użytkowników oraz celów biznesowych.	W ostatnim roku firma rozwijała cyfryzację obsługi klientów i procesów związanych z zarządzaniem flotą, usprawniając przepływ informacji i skracając czas realizacji spraw. Wprowadziła również rozwiązania wspierające monitoring i bezpieczeństwo pojazdów oraz działania ukierunkowane na lepszą kontrolę i optymalizację kosztów floty. Kluczowym elementem zmian było połączenie nowoczesnych narzędzi z indywidualnym podejściem do potrzeb każdego klienta.
Carefleet 	CFM / wynajem długoterminowy	Spółka powstała w 2004 r. i wywodzi się z działalności flotowej Europejskiego Funduszu Leasingowego, należącego do grupy Crédit Agricole. Carefleet specjalizuje się w wynajmie długoterminowym samochodów oraz kompleksowej obsłudze flot firmowych. Oferta obejmuje m.in. finansowanie pojazdów, serwis, ubezpieczenia i zarządzanie eksploatacją aut. Z rozwiązań spółki korzystają zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	Carefleet GO to mobilna aplikacja dla użytkowników samochodów finansowanych przez Carefleet. Umożliwia szybki dostęp do najważniejszych informacji o pojeździe, takich jak dane techniczne, historia serwisowa czy terminy przeglądów. W aplikacji można także wyszukać najbliższe serwisy, zgłosić szkodę, zarządzać oponami oraz składać wnioski, np. o wyjazd za granicę. Narzędzie usprawnia kontakt z Carefleet i ułatwia codzienne korzystanie z samochodu.
Elocity 	Elektromobilność i ładowanie	Elocity to spółka technologiczna, która od 2017 r. rozwija autorskie oprogramowanie do zarządzania ładowaniem samochodów elektrycznych i sprzedaż usług ładowania. Z rozwiązań tych korzysta dziś ponad 600 operatorów stacji EV, 300 klientów flotowych i 200 tys. kierowców aut elektrycznych. Z myślą o firmach elektryfikujących swoje floty spółka stworzyła Elocity One Connect – kompleksową usługę 360°, obejmującą wszystkie scenariusze ładowania samochodów służbowych: w trasie, w biurze oraz w domu pracownika. Niezależnie od miejsca ładowania pracownik korzysta z jednej aplikacji i jednej karty flotowej. Z kolei fleet manager w jednym panelu administracyjnym ma dostęp do danych o ładowaniach, zużytej energii i kosztach. Usługę uzupełnia specjalistyczny helpdesk Elocity, działający 24/7/365.	W ostatnim roku spółka rozwinęła Elocity Mobile Connect czyli pierwsze i obecnie jedyne na rynku mobilne rozwiązanie typu Charging-as-a-Service dla flot EV. Inteligentny kabel (smart cable), zintegrowany z systemem Elocity umożliwia ładowanie aut służbowych w domach pracowników bez montażu wallboxa, a jednocześnie automatyzuje monitoring i rozliczanie kosztów energii. Usługa uwzględnia również bezpieczeństwo podatkowe i ppoż., serwis door-to-door oraz wsparcie 24/7/365.
Flex To Go 	CFM / wynajem długoterminowy	Flex To Go to nowoczesna, międzynarodowa wypożyczalnia samochodów i partner mobilnościowy dla biznesu, oferujący elastyczny wynajem krótkoterminowy, średnioterminowy oraz subskrypcje (od kilku miesięcy do lat). Firma dostarcza nowoczesne, bogato wyposażone floty (m.in. marki Mercedes-Benz i Citroën) z pełnym pakietem ubezpieczeń, serwisem oraz wymianą opon w jednej racie. Dzięki cyfrowej platformie rezerwacyjnej i dedykowanej aplikacji mobilnej, przedsiębiorstwa mogą skalować flotę „od ręki”, eliminując tradycyjne bariery kapitałowe, długie formalności leasingowe oraz logistykę utrzymania pojazdów.	W ostatnich latach Flex To Go wdrożyło autorską aplikację mobilną zintegrowaną z programem lojalnościowym Klub FlexUp, umożliwiającą w pełni cyfrowe zarządzanie rezerwacjami i dostęp do rabatów. Równolegle zrealizowano strategiczny projekt rozbudowy floty premium o setki fabrycznie nowych modeli Mercedes-Benz oraz wprowadzono elastyczne subskrypcje długoterminowe dedykowane rozwijającym się firmom z sektora MŚP.
ORLEN S.A. 	Karty paliwowe i rozwiązania płatnicze	ORLEN to polska grupa multienergetyczna działająca na rynkach międzynarodowych oraz lider regionu Europy Środkowej. Zapewnia gaz, energię elektryczną i paliwa dla ponad 100 mln mieszkańców Europy. Jedną z marek w portfolio Grupy jest ORLEN FLOTA, oferująca kompleksowe programy flotowe dla firm każdej wielkości – od jednoosobowych działalności gospodarczych i sektora MŚP po duże przedsiębiorstwa prowadzące działalność w transporcie krajowym i międzynarodowym. Programy ORLEN FLOTA i ORLEN MIKROFLOTA pomagają kontrolować koszty eksploatacji pojazdów, usprawniają procesy związane z zarządzaniem flotą oraz zapewniają dostęp do szerokiego pakietu usług dodatkowych wspierających rozwój biznesu.	W ostatnim roku marka ORLEN FLOTA rozwinęła program ORLEN MIKROFLOTA dedykowany małym przedsiębiorstwom. W odpowiedzi na zmieniające się oczekiwania klientów rozszerzono zakres dostępnych korzyści oraz wprowadzono rozwiązania zwiększające atrakcyjność oferty. Dzięki temu program jest jeszcze lepiej dopasowany do potrzeb sektora MŚP, zapewniając przedsiębiorcom wygodniejszy dostęp do usług flotowych i wsparcie w bieżącym zarządzaniu kosztami działalności.
Satis SATIS	Telematyka i monitoring pojazdów	SATIS to autorski system do monitorowania i zarządzania flotą pojazdów, który w czasie rzeczywistym dostarcza danych o lokalizacji, eksploatacji i stylu jazdy. Umożliwia firmom bieżący wgląd w sposób użytkowania pojazdów i pracę kierowców, wspierając poprawę bezpieczeństwa, optymalizację kosztów i efektywność operacyjną. Rozwiązanie jest elastyczne i skalowalne, przeznaczone zarówno dla małych, jak i dużych flot. Sprawdza się w samochodach osobowych i ciężarowych, a także w pojazdach specjalistycznych, takich jak wózki widłowe czy maszyny budowlane. Rozbudowane raporty i funkcje analityczne pozwalają wykorzystywać dane do podejmowania trafnych decyzji związanych z zarządzaniem flotą. Jako twórca systemu stale rozwijamy jego funkcjonalności, odpowiadając na zmieniające się potrzeby rynku i klientów.	W ostatnim roku firma rozwinęła system SATIS o rozwiązania, które automatyzują i usprawniają kluczowe procesy flotowe. Mobilny protokół przekazania pojazdu, dostępny w aplikacji SATIS Mobile, cyfryzuje proces wydawania i odbioru pojazdów, umożliwiając rejestrację ich stanu i wyposażenia bezpośrednio w aplikacji. Kolejnym rozwiązaniem jest integracja z CEPIK (Centralna Ewidencja Pojazdów i Kierowców). Stałe monitorowanie ważności uprawnień kierowców jest jednym z kluczowych elementów odpowiedzialnego zarządzania flotą, dlatego SATIS automatycznie i cyklicznie weryfikuje ich status oraz informuje o zmianach. Rozwiązania te zwiększają bezpieczeństwo, porządkują procesy oraz ograniczają ryzyko błędów.

**FLOTA**

MIKROFLOTA

duże korzyści dla małych firm

Najszersza sieć paliwowa dla małych firm. Ponad **2500 stacji ORLEN** w Polsce, Czechach, Niemczech i na Litwie.



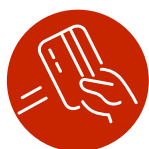
NAJWIĘKSZA DOSTĘPNOŚĆ

- 2500 stacji w Europie
- zawsze po drodze na Twojej trasie



REALNE OSZCZĘDNOŚCI

- rabaty, oszczędzasz na każdym tankowaniu
- punkty **VITAY**



WYGODNE PŁATNOŚCI

- z aplikacją **ORLEN mFlota**
- płacisz bezpośrednio przy dystrybutorze



PEŁNA KONTROLA I BEZPIECZEŃSTWO

- dedykowany portal flotowy
- śledzenie transakcji w czasie rzeczywistym

Tankujesz do 1000 litrów miesięcznie i chcesz mieć wszystko pod kontrolą?

Z kartą **MIKROFLOTA** zarządzasz kosztami szybciej, prościej i całkowicie bezgotówkowo – dokładnie tak, jak tego potrzebujesz.

**Prosty program dla firm,
które cenią czas, przejrzystość
i swobodę działania.**



Dowiedz się
więcej na
flota.orsen.pl



Zostań
naszym
Klientem



Jak flota pojazdów przestała być kosztem, a stała się przewagą strategiczną

Jeszcze do niedawna flota pojazdów ciężarowych i dostawczych postrzegana była przede wszystkim jako niezbędny element działalności operacyjnej, generujący koszty związane z paliwem, serwisowaniem czy ubezpieczeniem.



REMIGIUSZ ZABOLSKI
dyrektor marketingu firmy HEWEA

Jej podstawową rolą było sprawne wykonywanie zadań przy możliwie najniższych kosztach eksploatacji. Wraz z rozwojem polskiej gospodarki i postępującą transformacją rynku podejście to zaczęło się jednak wyraźnie zmieniać. Dziś, w obliczu rosnącej presji na terminowość realizacji zleceń, niedoboru wykwalifikowanych pracowników oraz coraz bardziej wymagających regulacji, nowoczesny tabor przestał pełnić wyłącznie funkcję zaplecza transportowego. Stał się zaawansowanym, cyfrowo zintegrowanym aktywnym, które realnie wpływa na efektywność operacyjną przedsiębiorstwa, jego konkurencyjność oraz zdolność do zdobywania i utrzymywania kontraktów. Gdzie ta transformacja widoczna jest najbardziej? W sektorach o najwyższej intensywności operacyjnej: budownictwie oraz elektroenergetyce. To właśnie tam uniwersalność taboru, wsparta nowoczesną inżynierią, drastycznie skraca czas realizacji inwestycji, redukuje zapo-

trzebowanie na zasoby ludzkie i pozwala budować nieprzekraczalną barierę wejścia dla mniejszych firm i mniej elastycznej konkurencji.

Sektor budowlany – rewolucja pojazdów z żurawiem HDS

Przez lata logistyka na placach budowy opierała się na modelu wymagającym ścisłej koordynacji pracy wielu maszyn. Transport ciężkich materiałów – prefabrykatów, elementów konstrukcyjnych, więźby dachowej czy innych komponentów budowlanych – wymagał nie tylko samochodu dostawczego lub ciężarowego, ale również dostępności dźwigu samojezdnego bądź ładowarki. Każde opóźnienie jednej z tych maszyn prowadziło do przestoju, zaburzenia harmonogramu prac oraz wzrostu kosztów realizacji inwestycji. Odpowiedzią na te wyzwania stały się pojazdy wyposażone w żurawie HDS (Hydrauliczne Dźwigi Samochodowe), które integrują funkcje transportu i załadunku oraz rozładunku w ramach jednego zestawu. Dzięki temu możliwe jest ograniczenie liczby maszyn pracujących na budowie, usprawnienie logistyki oraz zmniejszenie kosztów związanych z wynajmem dodatkowego sprzętu,

którego stawki nierzadko sięgają kilkuset złotych za godzinę pracy. W praktyce oznacza to większą elastyczność operacyjną, krótszy czas realizacji zadań i lepsze wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa.

Dane, które pokazują kierunek zmian

Ewolucja polskiego rynku pojazdów wyposażonych w żurawie HDS dobrze odzwierciedla zmiany zachodzące w całym sektorze budowlanym. Jeszcze na początku XXI wieku zdecydowaną większość tego typu pojazdów stanowiły maszyny używane, sprowadzane głównie z Niemiec i Francji. Szacuje się, że odpowiadały one nawet za około 85 proc. rynku, podczas gdy udział fabrycznie nowych pojazdów wynosił zaledwie 10-15 proc. Sytuacja zaczęła zmieniać się wraz z dynamicznym rozwojem budownictwa. W okresie boomu inwestycyjnego w 2008 roku udział nowych pojazdów z HDS wzrósł do około 30 proc. Po przejściowym spowolnieniu ponownie zaczął rosnąć, osiągając około 35 proc. w 2020 roku. Trend ten nie jest przypadkowy. Liczba rejestracji nowych ciężarówek wyposażonych w żurawie HDS pozostaje wyraźnie skorelowana z liczbą oddawanych mieszkań i domów. Im większa aktywność inwestycyjna, tym większa skłonność przedsiębiorstw do inwestowania w nowoczesny park maszynowy.

Mechanizm jest prosty. Firmy budowlane i dostawcy materia-

łów coraz częściej konkurują nie wyłącznie ceną produktu, lecz kompleksowością oferowanej usługi. Możliwość jednoczesnego transportu, rozładunku i precyzyjnego montażu materiałów przy wykorzystaniu jednego pojazdu pozwala skrócić czas realizacji inwestycji, ograniczyć liczbę zaangażowanych maszyn oraz zmniejszyć ryzyko kosztownych przestoju. W przypadku ciężkich materiałów, takich jak prefabrykaty betonowe, elementy konstrukcyjne czy więźba dachowa, sprawność logistyki bezpośrednio przekłada się na rentowność całego przedsięwzięcia.

Różnica pomiędzy tradycyjnym a nowoczesnym modelem organizacji pracy jest znacząca. W klasycznym schemacie dostawa materiałów wymagała zaangażowania samochodu ciężarowego, dźwigu samojezdnego oraz jego operatora. Taki model oznaczał konieczność synchronizacji pracy kilku podmiotów, a także ponoszenie kosztów wynajmu dźwigu, które wyniosłyby od około 150 do nawet 600 zł za godzinę pracy, nie licząc kosztów dojazdu. Model oparty na pojazdach wyposażonych w zaawansowany żuraw HDS upraszcza cały proces. Jeden pojazd i jeden operator realizują transport, rozładunek oraz precyzyjne umieszczenie materiałów bezpośrednio w miejscu montażu. Dzięki temu przedsiębiorstwa nie tylko ograniczają koszty operacyjne, ale również zwiększają elastyczność realizacji

zleceń, skracając czas wykonywania prac i budując przewagę konkurencyjną na rynku.

Ekonomia nowoczesnej floty

Z perspektywy zarządzania kosztami inwestycja we własne pojazdy wyposażone w żurawie HDS pozwala ograniczyć, a w wielu przypadkach całkowicie wyeliminować konieczność korzystania z usług zewnętrznych dźwigów samojezdnych. Stawki za ich wynajem wynoszą obecnie od około 150 do nawet 600 zł za godzinę pracy, do czego należy doliczyć koszty dojazdu – zwykle od 5 do 25 zł za kilometr – oraz minimalny czas pracy operatora wymagany przez większość firm świadczących tego typu usługi. Współczesne żurawie HDS, wyposażone w precyzyjne układy hydrauliczne oraz zdalne sterowanie radiowe, znacząco rozszerzają zakres prac możliwych do wykonania przez jeden pojazd. Umożliwiają precyzyjne pozycjonowanie prefabrykatów, belek czy płyt stropowych bezpośrednio na kolejnych kondygnacjach budynków, transport i ustawianie kontenerów biurowych oraz socjalnych, a także obsługę ciężkiego sprzętu budowlanego czy wykonywanie prac porządkowych z wykorzystaniem specjalistycznego osprzętu. W praktyce oznacza to skrócenie czasu realizacji pojedynczego zadania, zwiększenie wykorzystania floty oraz możliwość obsługi większej liczby inwestycji przy tej samej liczbie pojazdów.



Z perspektywy zarządzania kosztami inwestycja we własne pojazdy wyposażone w żurawie HDS pozwala ograniczyć, a w wielu przypadkach całkowicie wyeliminować konieczność korzystania z usług zewnętrznych dźwigów samojezdnych.



”

Coraz większe go znaczenia nabierają inwestycje w sprzęt wielofunkcyjny, który pozwala ograniczyć liczbę wykorzystywanych maszyn, zwiększyć elastyczność realizacji zleceń oraz efektywniej wykorzystać zasoby przedsiębiorstwa.

Transformacja energetyki napędza rozwój pojazdów wielofunkcyjnych

Podobna zmiana zachodzi w sektorze elektroenergetycznym, gdzie rosnąca liczba inwestycji związanych z modernizacją sieci przesyłowych i dystrybucyjnych zwiększa zapotrzebowanie na wyspecjalizowane pojazdy wielozadaniowe. Rozwój odnawialnych źródeł energii oraz przebudowa infrastruktury energetycznej wymagają modernizacji tzw. ostatniej mili, obejmującej m.in. wymianę linii napowietrznych na kablowe, budowę nowych przyłączy oraz serwis stacji transformatorowych.

Prace te prowadzone są często w trudnym, nieutwardzonym terenie – na obszarach leśnych, podmokłych lub pozbawionych infrastruktury drogowej – gdzie jednocześnie liczy się szybka reakcja na awarie spowodowane ekstremalnymi zjawiskami pogodowymi. Z tego względu coraz większego znaczenia nabierają pojazdy specjalistyczne budowane na terenowych podwoziach 4x4 i 6x6, które integrują kilka funkcji roboczych w ramach jednej platformy.

Jeden pojazd zamiast trzech

Jeszcze do niedawna realizacja wielu prac energetycznych wymagała jednoczesnego wykorzystania kilku pojazdów – ciężarówki transportującej słupy energetyczne, dźwigu odpowiedzialnego za ich montaż oraz podnośnika koszowego umożliwiającego pracę monterów na wysokości. Obecnie model ten jest stopniowo zastępowany przez pojazdy wielofunkcyjne typu 3w1. Na jednym podwoziu integrowane są hydrauliczny dźwig samochodowy (HDS), hydrauliczny podnośnik koszowy (HPK) oraz moduły robocze, takie jak wiertnice, obrotnice czy urządzenia hakowe. Dzięki temu jedna, dwu- lub trzysobowa brygada może samodzielnie wykonać cały zakres prac – od wykona-

nia odwiertu i transportu słupa, przez jego posadowienie, aż po montaż przewodów z poziomu podnośnika koszowego. Zakup tego typu pojazdu wiąże się z nakładami inwestycyjnymi rzędu od około 1 do 2,8 mln zł, jednak przy obecnych kosztach pracy oraz rosnącej presji na skracanie czasu realizacji inwestycji okres zwrotu z inwestycji szacowany jest na

około trzy-cztery lata. Dodatkową korzyścią jest ograniczenie liczby pojazdów kierowanych do jednej realizacji, zmniejszenie kosztów logistycznych oraz skrócenie czasu usuwania awarii, co ma istotne znaczenie zarówno dla operatorów systemów dystrybucyjnych, jak i firm wykonawczych uczestniczących w przetargach infrastrukturalnych.

Flota jako element przewagi konkurencyjnej

Zmieniające się uwarunkowania rynkowe sprawiają, że strategia oparta wyłącznie na maksymalnym wydłużeniu okresu eksploatacji pojazdów coraz częściej okazuje się pozorną oszczędnością. Przedsiębiorstwa, które chcą zwiększać efektywność operacyjną i utrzymywać konkurencyjność,

powinny analizować całkowity koszt cyklu życia pojazdu, a nie jedynie wysokość rat leasingowych czy koszt zakupu. Coraz większego znaczenia nabierają inwestycje w sprzęt wielofunkcyjny, który pozwala ograniczyć liczbę wykorzystywanych maszyn, zwiększyć elastyczność realizacji zleceń oraz efektywniej wykorzystać zasoby przedsiębiorstwa.

REKLAMA

Flex
TO GO

MERCEDES DLA FIRMY NA MIESIĄCE

Bez długich umów i wpłaty własnej.

Elastyczny czas wynajmu (1-6 miesięcy) Bez zamrażania kapitału i zobowiązań na lata.	Stała rata z pełną opieką Serwis, AC/OC/NNW, assistance 24/7 i samochód zastępczy w jednej racie.	Bez wpłaty własnej Przewidywalny koszt co miesiąc bez kosztu wstępnego.
--	---	---

Zeskanuj i sprawdź
auta dostępne od ręki



Nowoczesna flota zaczyna się od danych

W ostatnich latach branża TSL przeszła znaczącą transformację w podejściu do nowoczesnych technologii. Przestały być przywilejem dla dużych flot i narzędziem do monitoringu pracy, a są obecnie swoistym centrum dowodzenia firmą transportową, bez którego już żaden przewoźnik nie wyobraża sobie pracy. Przede wszystkim znacząco ograniczają wydatki przedsiębiorstwa.



TOMASZ CZYŻ

główny ekspert ds. rozwiązań technologicznych, Grupa Eurowag

Dzięki telematyce przewoźnik już na samych kosztach zakupu paliwa może zaoszczędzić nawet od około 13 000 do 20 000 zł przy rocznym przebiegu ciężarówki, wynoszącym od 80 000 do 120 000 km.¹ Ma to kluczowe znaczenie dla firm, które zmagają się z rosnącymi kosztami operacyjnymi. Są również ogromnym wsparciem dla kierowców, ułatwiającym wykonywanie codziennych obowiązków.

Każdy kilometr ma znaczenie, czyli jak telematyka wspiera ekonomiczną jazdę?

Transport drogowy to branża, w której nawet niewielkie ograniczenie kosztów operacyjnych może znacząco zwiększyć rentowność przedsiębiorstwa. Badanie Uniwersytetu w Żylinie na Słowacji w 2025 roku pokazało, ile można

zaoszczędzić, dzięki wdrożeniu nowoczesnych technologii do niewielkiej firmy. Każdy z 9 pojazdów był użytkowany przez innego kierowcę. Punktem wyjścia do analizy były dane przed wdrożeniem telematiki do przedsiębiorstwa transportowego. Zestawienia te porównano z wynikami już po wyposażeniu się w to narzędzie, które umożliwilo śledzenie stylu jazdy kierowców czy kontrolę efektywności paliwowej na określonych trasach. Efekt? Poprawę zauważono w niemal 90 proc. badanych parametrów, m.in. dotyczących jazdy kierowców z wykorzystaniem tempomatu. Z kolei średnia oszczędność na zakupach paliwa w ujęciu rocznym wyniosła ponad 3 000 euro (blisko 13 000 zł) przy przejechanym dystansie 80 000 km. Przy pokonaniu 120 000 km przez ciężarówkę koszty zmniejszyły się nawet blisko o 4 800 euro, czyli o kwotę w wysokości około 20 000 zł.²

Chęć edukacji kierowców w zakresie eco-drivingu jest jednym z częstych powodów, dla których firmy decydują się na wdrożenie technologii. Telematyka pozwala zaoszczędzić nie tylko na paliwie, ale również zmniejsza wydatki

związane z nadmierną eksploatacją pojazdów w wyniku zbyt gwałtownej jazdy niektórych kierowców czy z wyprzedzeniem może zaplanować czynności serwisowe ciężarówek. Rozwiązanie to zbiera również niezbędne dane do analizy kosztów, a w rezultacie skutecznie może zadbać o rentowność realizowanych zleceń, co jest kluczowe, gdy transport mierzy się z niewielkimi marżami i szuka oszczędności na każdym polu.

Zarządzanie flotą bez dużych inwestycji

Na przestrzeni kilku lat w polskich firmach transportowych nastąpiła zmiana pokoleniowa w myśleniu o technologiach. Obecnie właściciele małych przedsiębiorstw, którzy często mają po 30-40 lat, są bardzo dobrze z nimi zaznajomieni. Przyzwyczajeni są również do szybkiego modelu działań, rozwiązań mobilnych i systemowych, a w rezultacie są otwarci na cyfryzację swojego biznesu. Wiedzą,

że dzięki technologiom ograniczą koszty i podniosą wydajność usług. Dlatego też coraz częściej sięgają po narzędzia telematyczne, takie jak GBox Assist, które często są już elementem zintegrowanego systemu razem z TMS. Oba te rozwiązania używane wspólnie dają najlepsze rezultaty, bo telematyka uzupełnia dane w systemach klasy TMS, jak i na odwrót, co zapewnia przewoźnikowi optymalizację procesów i w pełni cyfrowy obieg informacji. Co więcej, technologia pozwala ograniczać pomyłki ludzkie podczas ręcznego przepisywania danych, a zleceniodawcy coraz częściej przyjmują elektroniczne wersje listów przewozowych i faktur transportowych, a korzystanie z nich pozwala na szybsze dokonywanie płatności.

Co więcej, model płatności za rozwiązania telematyczne jest elastyczny i nie wymaga dużych inwestycji. Z systemu można korzystać w formie abonamentu lub leasingu. Przewoźnik po podpisaniu umowy na określony czas otrzymuje wszystkie potrzebne urządzenia oraz dostęp do narzędzi informatycznych. Usługodawcy oferują też często szkolenia, które ułatwiają wdrożenie tych rozwiązań w każdej firmie transportowej. W efekcie przewoźnik nie musi ponosić znaczących wydatków początkowych, a opłacany w kolejnych miesiącach abonament wynosi znacznie mniej niż zaoszczędzone pieniądze.

Telematyka zwiększa bezpieczeństwo kierowców

W przeszłości niektórzy przewoźnicy odkładali decyzję o wdroże-

niu telematiki, ponieważ obawiali się, jak może ona zostać przyjęta przez pracowników. Obecnie, osoby decyzyjne w firmie, jak i spedytorzy czy kierowcy doskonale zdają sobie sprawę z tego, że jest to system, służący do optymalizacji pracy, mający przede wszystkim za zadanie im pomóc.

Integracja rozwiązań telematycznych z systemami TMS znacznie ułatwia komunikację na linii kierowca-spedytor i zwiększa bezpieczeństwo zarówno osoby prowadzącej ciężarówkę, jak i towaru. Wynika to, m.in. z możliwości optymalnego zaplanowania trasy na podstawie aktualnej sytuacji drogowej i pozostałego czasu pracy kierowcy. Dzięki temu szukanie przypadkowych miejsc postoju staje się coraz rzadsze. Ponadto wielu kierowców zatrudnionych w polskich firmach transportowych pochodzi spoza Europy, a ich poziom znajomości języka polskiego jest zróżnicowany. Co więcej, mogą również nie rozumieć unijnych wymagań w zakresie przewozów. Dlatego też nowoczesne technologie pozwalają kierowcy otrzymywać jasne instrukcje w swoim języku bez konieczności przeprowadzania rozmów telefonicznych czy wiadomości SMS, a to usprawnia wymianę informacji, zwiększa kontrolę nad przewożonym ładunkiem i jest dużym wsparciem dla pracowników. Trucker nie pozostaje sam sobie na trasie tylko ma świadomość, że dyspozytor czuwa nad każdym etapem realizacji transportu.

Real Time Visibility jako standard w transporcie

Rosnące wymagania rynku sprawiają, że monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym stało się standardem, a coraz częściej także warunkiem współpracy ze strony zleceniodawców i spedycji. Odczyty z narzędzi telematycznych można łatwo udostępniać wskazanym osobom w określonym zakresie i horyzoncie czasowym, czyli np. w trakcie trwania przewozu towarów. Ułatwia to wymianę informacji pomiędzy przewoźnikiem a kontrahentem czy spedytorem, ogranicza potrzebę czasochłonnego komunikowania się telefonicznie lub mailowo, a dostęp do wszystkich informacji na bieżąco pozwala z wyprzedzeniem planować kolejne etapy produkcji czy wyjazdu ciężarówek.

1. Transportation Research Procedia, Streamlining the operational costs of transport companies through the implementation of telematics systems, 2025.

2. Jak wyżej.

„Rosnące wymagania rynku sprawiają, że monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym stało się standardem, a coraz częściej także warunkiem współpracy ze strony zleceniodawców i spedycji.

RYNEK WYNAJMU I LEASINGU PO I PÓŁROCZU 2026 R.

Pierwsze półrocze 2026 r. przyniosło kontynuację stabilnych trendów zakupowych na polskim rynku motoryzacyjnym, przy czym drugi kwartał – a w szczególności czerwiec – zaznaczył się wyraźną kumulacją rejestracji wywołaną wyprzedzającymi m.in. modeli niespełniających nowych wymagań homologacyjnych wchodzących w życie od lipca.

W opisywanym okresie klienci w Polsce zakupili łącznie 312 tys. nowych samochodów osobowych, osiągając wzrost na poziomie 9,4 proc. r/r. Polska dynamika sprzedaży wciąż znacząco przewyższa średnią europejską, która na koniec czerwca wyniosła 5,7 proc. r/r.

Zmiana zachowań konsumenckich

Na szczególną uwagę zasługuje wzrost udziału klientów indywidualnych, którzy odpowiadali już za 34 proc. (+1,2 p.p.) wszystkich zakupów nowych aut w Polsce, notując dynamiczny wzrost o 13,5 proc. r/r. Klienci firmowi nabyli 66 proc. pojazdów (-1,2 p.p.), z dynamiką na poziomie 7,4 proc. r/r. Wyraźna zmiana zachowań konsumenckich to m.in. efekt rosnącej popularności

atrakcyjnych cenowo aut marek chińskich. Czynnikiem przelożył się bezpośrednio na dalszy, silny spadek importu samochodów używanych zza granicy (-7,6 proc. r/r) oraz spadające zainteresowanie autami używanymi z rynku krajowego, w tym pojazdami po zakończonych umowach najmu i leasingu.

Wynajem długoterminowy

Łączna flota samochodów w wynajmie długoterminowym firm członkowskich PZWLP stale rośnie, osiągając na koniec czerwca 2026 r. poziom 261 tys. samochodów, co stanowi dwucyfrowy wzrost o 12,4 proc. r/r. Bieżące wyniki potwierdzają tezę, że przedsiębiorcy postrzegają wynajem długoterminowy jako element stabilizacji,

w szczególności w sytuacji gwałtownych zmian na rynku motoryzacyjnym oraz nieprzewidywalności kosztów używania floty (TCO).

W I półroczu 2026 r. dynamika rejestracji nowych aut osobowych w usłudze CFM wyniosła 2 proc. r/r, a udział wynajmu długoterminowego w zakupach firm ukształtował się na poziomie 21 proc. Reszta rynku firmowego (79 proc., wzrost o 1,1 p.p.) przypadła na zakup za gotówkę, kredyt oraz pożyczkę leasingową i leasing finansowy (+8,9 proc. r/r). Zdaniem ekspertów branży, niewielka korekta udziału wynajmu długoterminowego w zakupach na firmy (-1,1 p.p.) wynika m.in. ze wzrostu sprzedaży nowych modeli samochodów chińskich, oferowanych w innych formach finansowania oraz faktu, że klienci ci, w dużej części, kupowali wcześniej samochody używane.

– Dwucyfrowy wzrost aktywnej floty w wynajmie długoterminowym do poziomu 261 tys. pojazdów (+12,4 proc. r/r) w pierwszym półroczu 2026 r. dowodzi dużej odporności naszej branży oraz rosnącej

popularności produktów gwarantujących stałość i przewidywalność kosztów użytkowania. Jednocześnie w obszarze nowych rejestracji widzimy wyraźnie skutki zachodzących zmian strukturalnych. Rynek CFM znajduje się pod wpływem trudnej kumulacji czynników: agresywnych rabatów na nowe auta, ekspansji marek chińskich oraz niepewności geopolitycznej na Bliskim Wschodzie, wpływającej bezpośrednio na ceny paliw i wskaźniki TCO. Zjawiska te uderzają w rynek aut używanych i wymuszają na firmach CFM korektę prognoz wartości rezydualnych (RV), co przekłada się na konieczność redefinicji wyceny nowej oferty. Mimo tych wyzwań podtrzymujemy pozytywne prognozy wzrostu rynku w całym 2026 r., opierając się na stabilnym popycie ze strony rynku – mówi Anna Makarewicz, członek zarządu PZWLP.

Rent a Car (RaC)

Branża wypożyczalni samochodów (Rent a Car) umacnia pozytywny trend po okresie wcześniejszych korekt. Na koniec drugiego kwartału 2026 roku sektor ten odnotował

wzrost o +3,2 proc. r/r. Łączna flota firm członkowskich RaC w PZWLP na koniec czerwca 2026 r. wyniosła 21,8 tys. samochodów.

Czynnikiem stymulującym rozwój wypożyczalni jest nie tylko dążenie przedsiębiorców do elastycznych form mobilności, ale również dynamicznie rosnący ruch turystyczny i lotniskowy w Polsce.

– Wynik +3,2 proc. r/r po drugim kwartale 2026 r. potwierdza, że branża Rent a Car weszła w trend wzrostowy i skutecznie pozostawiła za sobą okres wymagających korekt flotowych. Obserwujemy rosnący popyt ze strony klientów biznesowych, którzy w obecnym otoczeniu gospodarczym stawiają na elastyczność i usługi wynajmu średnio- i krótkoterminowego (MTR/STR). Dodatkowo mocnym impulsem dla branży jest ożywienie w turystyce oraz ciągły wzrost liczby pasażerów na polskich lotniskach. Wypożyczalnie zrzeszone w PZWLP, dysponujące łączną flotą blisko 22 tysięcy pojazdów, są dzisiaj stabilnym i nowoczesnym partnerem dla biznesu oraz turystów – Paweł Piórkowski, prezes zarządu PZWLP.

TCO, elastyczność i outsourcing. Nowe wyzwania w zarządzaniu flotą



Z Mateuszem Pisarkiem, prezesem zarządu AP FLOTA, rozmawiała Justyna Szymańska.

kosztów, jakość obsługi i wsparcie przez cały okres użytkowania samochodu.

Jakie obszary zarządzania pojazdami generują największe możliwości optymalizacji kosztów?

Nie ma jednego obszaru, który będzie równie istotny dla każdej firmy. Punktem wyjścia powinno być spojrzenie na całkowity koszt posiadania, czyli TCO – Total Cost of Ownership. Analiza jego poszczególnych elementów pozwala wskazać obszary optymalizacji. W jednej firmie będzie to finansowanie, w innej ubezpieczenie, serwis, ograniczenie przestojów czy zużycie paliwa.

Warto również analizować koszty administracji flotą i czas pracowników poświęcany na jej obsługę. Przy zakupie należy uwzględnić przewidywaną wartość pojazdu w przyszłości, a przy wynajmie dokładnie sprawdzać zakres raty i dodatkowe koszty.

Firmy oczekują coraz bardziej kompleksowej obsługi.

Jakie rozwiązania oferuje Państwa firma, aby wspierać klientów na każdym etapie zarządzania pojazdami?

W AP Flota stawiamy na kompleksową obsługę, wysoką jakość usług oraz przede wszystkim bliską relację z klientem. Specjalizujemy się we wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw, dla których bezpośredni kontakt, elastyczność i szybka reakcja na potrzeby są szczególnie istotne.

Towarzyszymy klientom na każdym etapie użytkowania samochodu, od momentu pojawienia się potrzeby posiadania samochodu aż do jego zwrotu i wymiany. Zajmujemy się doбором pojazdów, negocjowaniem warunków, zakupem, rejestracją i ubezpieczeniem, a następnie bieżącą obsługą: przeglądami, naprawami, wymianą opon, szkodami oraz wsparciem 24/7.

Jak ekologia i odpowiedzialność biznesowa coraz częściej wpływają na decyzje flotowe?

Transformacja w stronę bardziej ekologicznych napędów jest istotnym elementem zmian na rynku, ale powinna być poprzedzona analizą realnych potrzeb przedsiębiorstwa. Nie każda firma jest dziś gotowa na taką zmianę, a specyfika użytkowania pojazdów nie zawsze pozwala w pełni wykorzystać potencjał danego napędu. Przed podjęciem decyzji warto przeanalizować m.in. trasy,

sposób eksploatacji pojazdów oraz dostępność odpowiedniej infrastruktury do ładowania. Ważne są również koszty ładowania i możliwość zorganizowania go w sposób wygodny i efektywny dla firmy.

Dlaczego firmy coraz częściej powierzają zarządzanie mobilnością zewnętrznym ekspertom?

Zarządzanie flotą staje się coraz bardziej złożonym procesem, wymagającym specjalistycznej wiedzy i czasu. Firma musi nie tylko organizować bieżącą obsługę samochodów, ale również śledzić zmiany na rynku i rozwiązania pozwalające optymalizować koszty. Współpraca z zewnętrznym ekspertem pozwala korzystać z tej wiedzy bez konieczności budowania wszystkich kompetencji wewnątrz organizacji. Ważna jest również przewidywalność kosztów oraz możliwość określenia standardów obsługi.

Outsourcing pozwala ograniczyć straty wynikające z przestojów i szybciej reagować na sytuacje zakłócające działalność firmy.

Jak oceniają Państwo obecną kondycję rynku flotowego w Polsce?

Oceniam ją jako dobrą, choć bardzo mocno widać presję cenową. Po pandemii powróciła silna polityka rabatowa importerów, a dodatkowo pojawiło się wiele chińskich marek, które konkurują przede wszystkim ceną. W efekcie transakcje stają się mniej rentowne, co może prowadzić do dalszej konsolidacji rynku.

Jednocześnie zmieniają się oczekiwania klientów. Cena nadal jest ważna, ale coraz więcej firm zwraca uwagę na przewidywalność

„Firma musi nie tylko organizować bieżącą obsługę samochodów, ale również śledzić zmiany na rynku i rozwiązania pozwalające optymalizować koszty.

Zmiana sposobu podejmowania decyzji

DR KATARZYNA MARCZUK
CEO Aleet

Trudno również ignorować fakt, że przewoźnicy z innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej działają przy niższych kosztach operacyjnych, co dodatkowo zwiększa presję konkurencyjną na polskie przedsiębiorstwa. Jak w takich warunkach rozwijać biznes transportowy i czy można zwiększyć jego rentowność?

W sektorze usług transportowych o wyniku finansowym nie decyduje jedna strategiczna decyzja, lecz tysiące codziennych wyborów operacyjnych. Planowanie tras, dobór pojazdów do zleceń, organizacja czasu pracy kierowców, zarządzanie załadunkami czy przestojami – każda z tych decyzji ma wpływ na rentowność przewozu. W praktyce oznacza to, że nawet niewielkie nieefektywności powielane każdego dnia mogą w skali miesiąca lub roku przesądzać o wyniku finansowym całego przedsiębiorstwa. Średniej wielkości firma transportowa posiada dziś TMS, ERP, GPS, raporty Business Intelligence i dziesiątki arkuszy Excel. Danych jest więcej niż kiedykolwiek wcześniej. Mimo to właściciele firm transportowych wciąż zadają sobie te same pytania: który wariant działania będzie najtańszy, ile floty naprawdę potrzebujemy, jak nowy kontrakt albo zmiana organizacji pracy wpłyną na wynik finansowy. Między danymi a decyzją nadal stoi człowiek, intuicja i analiza przyszłości.

To właśnie możliwość analizy przyszłych scenariuszy operacyjnych za pomocą technologii

AI jest nadal niewystarczająco wykorzystywana w polskiej branży transportowej.

Cyfrowe bliźniaki przyszłości branży

Dzisiaj światowi liderzy logistyki inwestują w technologie pozwalające przewidywać skutki decyzji jeszcze przed ich podjęciem. Cyfrowe bliźniaki (Digital Twin Systems – DTS) pozwalają przedsiębiorstwom przejść od analizowania tego, co już się wydarzyło do symulowania skutków decyzji przed ich wdrożeniem. W praktyce oznacza to możliwość szybkiego wskazania, dlaczego określony pojazd, relacja lub kontrakt generują straty oraz od którego momentu problem występuje. DTS pozwala

Polska branża transportowa znajduje się dziś pod ogromną presją. Rosnące koszty pracy kierowców, koszty paliwa i utrzymania floty, dynamiczny wzrost opłat drogowych, dotkliwe kary z systemu SENT oraz zaostrzające się warunki prowadzenia działalności przewozowej na rynku unijnym sprawiają, że coraz więcej firm funkcjonuje na granicy rentowności albo zamyka działalność.



nie tylko analizować wyniki, ale również symulować skutki zmian jeszcze przed ich wdrożeniem. W przykładach opisywanych przez McKinsey & Company (raport Digital Twins: The key to unlocking end-to-end supply chain growth) wdrożenia cyfrowych bliźniaków przekładały się m.in. na poprawę realizacji obietnicy dostawy do 20 proc., redukcję kosztów pracy o 10 proc., redukcję kosztów frachtu i szkód o 8 proc., redukcję kosztów transportu ostatniej mili o 5 proc., redukcję kosztów centrum dystrybucyjnego o 15 proc. oraz poprawę wykorzystania regionalnego centrum dystrybucyjnego o 10 proc. Jednocześnie prognozy rynkowe Future Market Insights na lata 2025-2035 wskazują, że inwestycje w Digital Twin Systems na globalnym rynku rozwiązań dla logistyki i transportu wzrosną z około 1,9 mld dol. do 18,7 mld dol. w perspektywie najbliższych dziesięciu lat.



W sektorze usług transportowych o wyniku finansowym nie decyduje jedna strategiczna decyzja, lecz tysiące codziennych wyborów operacyjnych.

Dzieje się tak dlatego, że rola cyfrowych bliźniaków nie polega na tworzeniu kolejnego źródła danych, lecz na budowaniu cyfrowego modelu operacji, który pozwala analizować wpływ decyzji operacyjnych na wynik finansowy jeszcze przed ich wdrożeniem. W praktyce oznacza to możliwość przejścia od zarządzania opartego na retrospektywnej analizie wyników do zarządzania opartego na symulacji i prognozowaniu skutków przyszłych działań.

W przypadku cyfrowego bliźniaka floty ALEET, nie zastępuje on systemów transakcyjnych, lecz buduje nad nimi warstwę analityczną, która odwzorowuje realne ograniczenia floty tj. czasy pracy kierowców, przestoje, opłaty drogowe, strukturę kontraktów, charakterystyczne wąskie gardła, itp. Model jest kalibrowany tak, aby odpowiadał rzeczywistości operacyjnej – nie uproszczonym założeniem. Na tej podstawie algorytmy optymalizacyjne i modele AI analizują tysiące scenariuszy – różne warianty np. alokacji pojazdów, zmiany kolejności realizacji zleceń, modyfikacji struktury kontraktów czy wejścia w nowe relacje, ładunki. Każdy wariant oceniany jest pod kątem kosztów jednostkowych, wykorzystania zasobów i wpływu na wynik finansowy. Prognozowanie popytu bardzo często jest jednym z istotnych elementów zasilających taki model. Na podstawie danych historycznych, sezonowości, trendów sprzedażowych oraz informacji



Dzisiaj światowi liderzy logistyki inwestują w technologie pozwalające przewidywać skutki decyzji jeszcze przed ich podjęciem.

o planowanych zdarzeniach algorytmy szacują przyszłe wolumeny zleceń w poszczególnych regionach, dniach lub przedziałach czasowych. Sama prognoza nie jest jednak celem, staje się punktem wyjścia do dalszych symulacji. Pozwala wcześniej określić potrzebną liczbę pojazdów i kierowców, zaplanować moce operacyjne oraz sprawdzić, jak wzrost lub spadek popytu wpłynie na koszty, wykorzystanie floty, poziom obsługi i rentowność.

Koszty wdrożenia i praca spedytora

Według naszych danych, jeden wdrożony model cyfrowego bliźniaka floty może wykonywać pracę odpowiadającą nawet zespołowi planistów czy spedytorów. A koszt wdrożenia modelu często odpowiada frakcji rocznej pensji jednego etatu, a niekiedy i mniej przy ROI (Return On Investment) nie dłuższym niż 6 miesięcy (na ogół krótszym). Czas implementacji liczony jest w tygodniach, a rozwiązanie

może zostać zintegrowane z istniejącymi systemami TMS, WMS, ERP i telematycznymi, zazwyczaj bez konieczności przebudowy podstawowej infrastruktury IT. W praktyce oznacza to możliwość bezpiecznego testowania decyzji wysokiego ryzyka, od reorganizacji siatki połączeń po zmianę struktury stawek, zanim firma podejmie zobowiązania finansowe. Zamiast opierać się wyłącznie na doświadczeniu i intuicji planisty albo spedytora, firma otrzymuje symulację tysięcy wariantów wraz z ich konsekwencjami kosztowymi. Trzeba podkreślić, że nie chodzi tu o zastępowanie ludzi algorytmem, ale o to, aby decyzje były podejmowane w oparciu o systemową analizę, a nie wyłącznie o dane historyczne – często w większości telematyczne, i nie w oparciu o przyzwyczajenia. W praktyce wygląda to tak, jakby spedytor czy planista miał do dyspozycji np. 10 asystentów, którzy dokonują błyskawicznej analizy danych, generując tysiące scenariuszy, aby wybrać ten najlepszy.

Polska jako pionier zmiany

Nasze cyfrowe bliźniaki floty działają już w Polsce w firmach transportowych i logistycznych. To operacyjne narzędzie wykorzystywane jest w codziennym zarządzaniu, a wyniki są dokładnie policzone. W jednym z wdrożeń dla firmy specjalizującej się w krajowej dystrybucji zastosowanie cyfrowego bliźniaka pozwoliło osiągnąć redukcję całkowitych kosztów operacyjnych na poziomie około 5 proc. Z kolei w przypadku firmy działającej w obszarze dostaw ostatniej mili dla branży e-commerce pilotaż wybranego scenariusza wykazał redukcję kosztu transportowego – obejmującego przejechany dystans i czas pracy kierowców – o ponad 30 proc. Wyniki zależą od specyfiki operacji oraz zakresu wdrażanych zmian, ale pokazują skalę oszczędności, którą można zidentyfikować dzięki symulowaniu scenariuszy przed podjęciem decyzji.

Oznacza to zmianę sposobu podejmowania decyzji, od reaktywnego zarządzania do planowania opartego na symulacji tysięcy scenariuszy operacji i ich wpływu na koszty. W branży, w której każdy procent marży decyduje o przetrwaniu, to właśnie takie rozwiązania zmieniają reguły gry na rynku. Cyfrowy bliźniak floty ALEET nie obiecuje rewolucji w założeniach. Operacyjnie już ją wdraża.

Finansowanie flot w czasach wysokiej zmienności rynku.

Wysoka inflacja, dynamiczne zmiany stóp procentowych, niepewność gospodarcza oraz zmieniające się potrzeby biznesu sprawiają, że przedsiębiorcy coraz ostrożniej podchodzą do decyzji dotyczących finansowania samochodów firmowych.



MARCIN JAKUBOWSKI
dyrektor sprzedaży,
Nivette Fleet Management

Jeszcze kilka lat temu głównym kryterium wyboru leasingu była wysokość miesięcznej raty. Dziś coraz większego znaczenia nabierają elastyczność finansowania, przewidywalność kosztów oraz możliwość dostosowania umowy do zmieniających się warunków rynkowych.

W praktyce finansowanie floty należy dziś analizować znacznie szerzej niż tylko przez pryzmat miesięcznej płatności. Kluczowe stają się rozwiązania, które pozwalają przedsiębiorcy ograniczyć ryzyko oraz zachować swobodę działania w niepewnym otoczeniu gospodarczym.

Stale czy zmienne oprocentowanie?

Kluczowa decyzja już na starcie. Jednym z najważniejszych elementów finansowania pozostaje sposób oprocentowania kontraktu. Klienci mają do wyboru finansowanie o stałej lub zmiennej stopie procentowej. Stałe oprocentowanie zapewnia przewidywalność kosztów przez cały okres trwania umowy. Przedsiębiorca od początku zna wysokość rat i jest chroniony przed ewentualnymi wzrostami stóp procentowych. Z kolei oprocentowanie zmienne daje szansę na obniżenie kosztów finansowania, jeśli w przyszłości stopy procentowe będą spadać. Nie istnieje jedno rozwiązanie odpowiednie dla wszystkich firm. Wybór powinien wynikać z indywidualnej sytuacji przedsiębiorstwa, jego strategii finansowej oraz skłonności do ryzyka. Ważne jest jednak, by klient miał pełną świadomość, jaki rodzaj finansowania wybiera. Zdarza się bowiem, że forma oprocentowania nie jest odpowiednio ekspozowana w ofercie, a przedsiębiorca nie dopytuje o szczegóły. W efekcie późniejsze zmiany wysokości rat mogą prowadzić do nieporozumień i niezadowolonych.

Elastyczność umowy staje się równie ważna jak jej cena

W okresach zwiększonej niepewności gospodarczej szczególnego znaczenia nabierają możliwości modyfikacji lub wcześniejszego zakończenia kontraktu. Przed podpisaniem umowy warto dokładnie przeanalizować procedury obowiązujące w sytuacji, gdy leasingowany pojazd będzie musiał

zostać zwrócony lub wymieniony. Powody mogą być różne: restrukturyzacja firmy, zmniejszenie zatrudnienia, zakończenie projektu, zmiana modelu biznesowego czy nieprzewidziane zdarzenia losowe. W Nivette Fleet Management w ramach elastycznych pakietów leasingowych umożliwiamy wcześniejsze zakończenie umowy na podstawie aktualnej wyceny rynkowej pojazdu. W określonych przypadkach klient może nawet odzyskać nadpłaconą część wartości samochodu. Takie rozwiązanie eliminuje obawy związane z wieloletnim związaniem się kontraktem i pozwala reagować na zmieniające się potrzeby biznesowe. W momencie odbioru nowego samochodu przedsiębiorcy rzadko myślą o konieczności wcześniejszego zakończenia umowy. Tymczasem większość kontraktów leasingowych zawierana jest na okres od trzech do pięciu lat, a w tym czasie zarówno sytuacja firmy, jak i otoczenie rynkowe mogą ulec znaczącym zmianom.

Wartość wykupu ma znaczenie

Kolejnym elementem wymagającym szczególnej uwagi jest wartość wykupu pojazdu po zakończeniu finansowania. Na rynku funkcjonują rozwiązania, w których cena wykupu jest ustalona już w momencie podpisania umowy. Dostępne są również produkty najmu czy leasingu z wykupem opartym o przyszłą wartość rynkową pojazdu. W takim przypadku ostateczny koszt przejęcia samochodu poznajemy dopiero pod koniec kontraktu. Dla wielu przedsiębiorców przewidywalność przyszłych kosztów ma kluczowe znaczenie. Jasno określona wartość wykupu pozwala precyzyjnie planować wydatki i oceniać całkowity koszt użytkowania pojazdu. Daje także pewność, że firma będzie mogła przejąć samochód na wcześniej ustalonych warunkach, niezależnie od sytuacji rynkowej za kilka lat.

Przedłużenie kontraktu jako narzędzie zarządzania ryzykiem

Obecne warunki rynkowe pokazują, że nie zawsze wymiana samochodu na nowy lub jego wykup są najlepszym rozwiązaniem biznesowym. Coraz większego znaczenia nabiera możliwość przedłużenia umowy na korzystnych warunkach. Takie rozwiązanie pozwala zachować mobilność bez konieczności zawierania nowego wieloletniego kontraktu. Może również obniżyć bieżące koszty użytkowania floty, szczególnie w przypadku finansowania opartego na wysokiej wartości końcowej pojazdu. Z doświadczeń Nivette Fleet Management wynika, że potrzeba elastycznego wydłużenia finansowania wynika nie tylko z sytuacji makroekonomicznej. Równie często

jest odpowiedzią na potrzeby wewnętrzne przedsiębiorstwa. Firmy nie zawsze wiedzą, czy będą przedłużać współpracę z konkretnym pracownikiem, realizować dany projekt lub utrzymywać określoną skalę działalności w kolejnych miesiącach. Możliwość dalszego użytkowania pojazdu bez konieczności podejmowania natychmiastowych decyzji inwestycyjnych staje się więc istotnym elementem zarządzania ryzykiem.

Finansowanie to także kontrola kosztów eksploatacji

Warto pamiętać, że całkowity koszt użytkowania samochodu nie kończy się na racie leasingowej. Istotnym elementem są również wydatki związane z serwisem, naprawami, oponami czy ubezpieczeniem. Dlatego przed podjęciem decyzji warto sprawdzić, czy finansujący oferuje kompleksowe pakiety serwisowe. Dzięki efektowi skali duże organizacje flotowe są w stanie negocjować korzystniejsze warunki współpracy z dealerami, warsztatami i ubezpieczycielami. Pozwala to ograniczyć ryzyko niespodziewanych wydatków oraz zapewnić przewidywalność kosztów przez cały okres użytkowania pojazdu. Dodatkową wartością jest

wsparcie administracyjne oraz operacyjne. W bardziej skomplikowanych sytuacjach, takich jak awarie, szkody komunikacyjne czy spory z serwisem, doświadczenie partnera flotowego może okazać się równie istotne jak warunki samego finansowania.

Świadomy wybór daje przewagę

W warunkach wysokiej zmienności rynku przedsiębiorcy powinni patrzeć na finansowanie floty znacznie szerzej niż tylko przez pryzmat miesięcznej raty. Rodzaj oprocentowania, warunki wcześniejszego zakończenia umowy, sposób ustalania wartości wykupu, możliwość przedłużenia kontraktu oraz zakres usług dodatkowych mogą w przyszłości mieć większy wpływ na całkowity koszt użytkowania pojazdu niż sama cena finansowania. Dobrze skonstruowana umowa leasingowa lub najmu nie tylko finansuje samochód, ale również zapewnia przedsiębiorcy bezpieczeństwo i elastyczność w sytuacjach, których nie sposób przewidzieć w momencie podpisywania kontraktu. A to właśnie zdolność do szybkiego reagowania na zmieniające się warunki staje się dziś jedną z najcenniejszych przewag konkurencyjnych firm.

REKLAMA

Usługi 360° dla flot elektrycznych

Z softwarem Elocity masz wszystko w jednym systemie i pod kontrolą

Elocity Office Connect

Wygodne ładowanie aut elektrycznych w biurze

Elocity City Connect

Dostęp do stacji ogólnodostępnych w mieście i trasie

Elocity Mobile Connect

Mobilne rozwiązania do ładowania aut EV

Elocity Home Connect

Stacje ładowania EV w domach pracowników

Elocity One Connect

więcej na: www.elo.city