

TRANSPORT SPEDYCJA LOGISTYKA



Wzrost popytu na usługi logistyczne

Zmiany zachodzące w popycie na usługi logistyczne należy analizować w wymiarze zarówno ilościowym, jak i jakościowym. Wymiar ilościowy dotyczy wielkości popytu, natomiast wymiar jakościowy opisuje jego strukturę.



dr Szymon Strojny

Instytut Logistyki
i Magazynowania

Biorąc pod uwagę wymiar ilościowy, należy podkreślić, że jest on bezpośrednio powiązany ze wzrostem gospodarczym. W ostatnich kwartałach sytuacja gospodarza w Polsce była i jest bardzo dobra. Pokazują to wszystkie wskaźniki, takie jak: PKB, wskaźniki dotyczące produkcji przemysłowej, czy też wskaźniki PMI. Według badań prowadzonych przez GUS, przedsiębiorstwa logistyczne nie widzą żadnych zagrożeń dla bieżącej działalności, ani ze strony konkurencji, ani zmian w popycie krajowym i zagranicznym. Jedynym, lecz bardzo poważnym ograniczeniem rozwoju tych przedsiębiorstw jest dostępność wykwalifikowanych pracowników.

Zwiększyć poziom inwestycji

Ta bardzo dobra sytuacja gospodarcza spowodowała wzrost presji na łańcuchy dostaw. Znalazło to swój wyraz w zmianie poziomów wskaźników logistycznych badanych przez Instytut Logistyki i Magazynowania. Zauważalne jest bowiem obniżenie wartości wskaźników opisujące jakość obsługi klienta. Wskazuje to na fakt, że badane przedsiębiorstwa mają problemy z realizacją rosnącej liczby zleceń. Perspektywy wzrostu gospodarczego w najbliższych latach są nadal optymistyczne. Należy się zatem spodziewać relatywnie wysokich odczytów wskaźnika PKB. W tej sytuacji przedsiębiorstwa, chcąc sprostać rosnącym wymaganiom klientów, będą zmuszone do zwiększenia poziomu inwestycji. Dotyczy to zarówno inwestycji w sferze produkcyjnej, jak i w obszarze logistyki i obsługi klienta.

Rozwój e-commerce

Z punktu widzenia struktury popytu na usługi logistyczne, nadal najważniejszym czynnikiem zewnętrznym istotnie wpływającym na zmiany w branży logistycznej w ostatnich latach pozostaje dynamiczny roz-

wój handlu elektronicznego. Rozwój e-commerce generuje ogromną liczbę, małych i zróżnicowanych zamówień klientów, co z kolei wpływa na zwiększenie liczby i częstotliwości dostaw oraz zmniejszenie ich wielkości. Wraz z rozwojem e-commerce w Polsce, zwiększyło się zapotrzebowanie na fachową obsługę logistyczną.

Oprócz produktów, które od lat z powodzeniem sprzedawane są przez Internet, takich jak książki czy ubrania, dynamicznie rośnie sprzedaż internetowa mebli czy artykułów spożywczych. Przyjmuje się, że w roku 2020 udział handlu internetowego w całym handlu detalicznym w Polsce wyniesie około 20 proc. Jednocześnie w kanale e-commerce wyraźnie zauważalny jest wzrost sprzedaży transgranicznej.

Wielokanałowość

Równoległe z tradycyjnym e-commerce warto zauważyć dynamiczny wzrost liczby wdrożeń rozwiązań obejmujących sprzedaż wielokanałową. Omnichannel stanowi obecnie podstawowy element rozwoju zarówno przedsiębiorstw produkcyjnych, jak i handlowych. Z punktu widzenia klienta, przedsiębiorstwo umożliwia kontakt oraz ewentualny zakup w formie, jaka będzie dla niego w danej chwili naj-

bardziej dogodna. Klient w trakcie procesu zakupu może zmieniać kanały sprzedaży, lub nawet korzystać równoległe z kilku. To klient decyduje o miejscu, czasie i formie kontaktu z przedsiębiorstwem, miejscu, czasie i formie zakupu, miejscu, czasie i formie dostawy oraz ewentualnego zwrotu.

Z kolei z punktu widzenia przedsiębiorstwa (dostawcy), omnichannel oznacza pełną integrację kanałów sprzedaży, zarówno tradycyjnych, jak i internetowych, a także kanałów komunikacyjnych w danej firmie. Wymaga zatem skutecznej współpracy różnych działów funkcjonalnych: działu marketingu, sprzedaży, obsługi klienta i wreszcie logistyki. Wdrożenie strategii omnichannel stwarza zatem szczególne wyzwania w obszarze logistycznej obsługi klienta. Nie jest to jednak proste połączenie rozwiązań logistycznych stosowanych w sprzedaży tradycyjnej oraz w e-commerce. Integracja kanałów sprzedaży jest znacznie bardziej skomplikowana. Powoduje ona zmianę architektury procesów logistycznych całego przedsiębiorstwa i często wymaga stworzenia tej architektury praktycznie od nowa.

Coraz szerszy asortyment

W odpowiedzi na opisane tendencje rynkowe przedsiębiorstwa logi-

styczne stale poszerzają asortyment oferowanych usług.

Największą dynamikę widać w usługach opartych na zaawansowanych technologiach telekomunikacyjnych i informatycznych. Usługi te umożliwiają śledzenie i monitorowanie zdarzeń i zasobów w czasie rzeczywistym oraz dynamiczne planowanie operacji logistycznych.

Dynamicznie rozwijają się również usługi oferowane przez branżę KEP (przesyłki kurierskich, ekspresowych i paczkowych). Chodzi tu głównie o obsługę tzw. „ostatniej mili”, czyli paczkomaty, dedykowane punkty odbioru produktów spożywczych, drony, czy testowane obecnie nowe pojazdy dla kurierów.

Kolejny zauważalny trend to automatyzacja i robotyzacja rozwiązań magazynowych, szczególnie dla obsługi e-commerce.

Zauważalne są także zmiany organizacyjne. W kolejnych latach na rynku logistycznym w Polsce nastąpi dalszy wzrost udziału logistyki kontraktowej. Obsługa logistyczna zamówień klientów coraz częściej zlecana zostaje operatorom, którzy oferują kompleksową obsługę w tym zakresie. Pogłębi się specjalizacja usług logistycznych, a operatorzy logistyczni będą się koncentrować na budowaniu unikalnych systemów logistycznych.

Przesyłki eksportowe GLS

GLS Poland oprócz doręczeń krajowych oferuje także transport przesyłek międzynarodowych: w Europie czas dostawy paczek transgranicznych wynosi zazwyczaj między 48 a 96 godzin. Ponadto Nadawcy i Odbiorcy mogą skorzystać z specjalnie przygotowanych usług dodatkowych – FlexDeliveryService oraz ShopReturnService.



Tomasz Kroll,
dyrektor zarządzający GLS Poland

Popularność handlu transgranicznego stale rośnie, między innymi dzięki wzrostowi popularności e-commerce w ostatnich latach. Konsumenci coraz częściej robią zakupy online nie tylko na stronach polskich, ale także zagranicznych. Firma kurierska GLS Poland stara się dopasować do



najnowszych trendów na rynku i sprościć oczekiwaniom Klientów – mówi **Tomasz Kroll, dyrektor zarządzający GLS Poland** – Jesteśmy częścią międzynarodowej Grupy GLS, z rozbudowaną siecią połączeń i jednolitymi standardami w całej Europie. Regularne transporty i nowoczesne sortownie umożliwiają precyzyjne i ekspresowe doręczenie przesyłek międzynarodowych – dodaje.

Usługi dodatkowe

Wraz ze wzrostem możliwości, jakie oferuje e-commerce,

zwiększyły się także potrzeby Nadawców i Odbiorców przesyłek międzynarodowych. W odpowiedzi na nie, firma GLS umożliwia śledzenie każdego etapu procesu dostawy paczek, a w wielu krajach istnieje możliwość sprawdzenia statusów doręczenia nawet w czasie rzeczywistym.

Dodatkowo Odbiorcy mogą skorzystać z usługi *FlexDeliveryService*, dzięki której zostaną poinformowani o planowanym doręczeniu przesyłki i będą mogli wybrać z szerokiej gamy opcji

dostawy jak np. zmiana adresu lub daty doręczenia. Możliwości oferowane w ramach usługi *FlexDeliveryService* pozwalają na dopasowanie się do indywidualnych potrzeb i planów danego Odbiorcy – dodaje Tomasz Kroll. Usługa dostępna jest również dla przesyłek międzynarodowych do Austrii, Belgii, Danii, Luksemburga, Holandii, Niemiec, Czech, Chorwacji, Francji, Słowenii, Słowacji, Rumunii, Węgier, Hiszpanii oraz Wielkiej Brytanii.

Kolejnym ułatwieniem dla Odbiorców GLS jest usługa *ShopReturnService*, która pozwala na szybki i bardzo wygodny zwrot produktów zakupionych w zagranicznych sklepach internetowych. Dzięki *ShopReturnService* zakupy przez Internet stają się bezpieczniejsze, ponieważ Odbiorcy z łatwością mogą zwrócić lub wymienić wadliwy towar w punktach ParcelShop GLS. Usługa umożliwia także spokojne przetestowanie lub przymierzenie zamówienia w domu. Funkcjonalność jest konsekwentnie rozszerzana na kolejne europejskie państwa, na ten moment dostępna jest dla przesyłek transgranicznych w siedmiu krajach: Austrii, Belgii,

Danii, Niemczech, Irlandii, Luksemburgu oraz Polsce.

GLS Poland i Grupa GLS

GLS Poland to spółka-córka General Logistics Systems B.V. (z siedzibą w Amsterdamie). GLS świadczy niezawodne, wysokiej jakości usługi kurierskie, logistyczne oraz ekspresowe dla ponad 270 000 Klientów. "Lider jakości w europejskiej logistyce przesyłek" to główna zasada działania GLS, a zrównoważony rozwój to jedna z podstawowych wartości. Dzięki własnym spółkom oraz partnerom Grupa stworzyła sieć obejmującą 41 państw Europy i 7 stanów USA. Ponadto, dzięki umowom partnerskim, GLS dysponuje także połączeniami globalnymi. Infrastruktura GLS to ponad 70 centralnych i regionalnych sortowni oraz ponad 1 000 oddziałów, dzięki niej GLS jest jednym z wiodących operatorów logistycznych w Europie. Firmę tworzy 17 000 pracowników, a każdego dnia około 30 000 samochodów GLS rusza w trasę. W roku obrotowym 2017/18 GLS uzyskał przychody w wysokości 2,9 mld euro i obsłużył 584 miliony paczek.

Więcej informacji:
www.gls-group.eu

TEKST PROMOCYJNY

REKLAMA

LEASING WSPARCIEM DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Leasing, obok kredytu, niezmiennie pozostaje najpopularniejszym źródłem finansowania inwestycji, w tym w znaczącym stopniu w obszarze transportu ciężkiego, będącego jednocześnie jedną z głównych gałęzi gospodarki.

Leasing to przede wszystkim możliwość korzystania z przedmiotu bez obowiązku własności. Dzisiaj przedsiębiorstwa transportowe nastawiają się na optymalizację wyników finansowych. Dzięki właściwemu dostosowaniu struktury leasingu – tzn. minimalny udział własny (często 0 proc.), okres 3 lat i maksymalna wartość końcowa (niekiedy przy ciągnikach siodłowych przekraczająca 60 proc. wartości początkowej) – klient może uzyskać minimalne raty miesięczne. Pozwala to generować znaczne nadwyżki finansowe miesięcznie i jednocześnie ofertować atrakcyjne stawki za wozokilometr. Przy takiej strukturze przedsiębiorcy po zakończeniu okresu finansowania zazwyczaj posiadają gwarancję odkupu importera/producenta pojazdów. Oczekiwanie odbiorców usług transportowych implikują ciągłe inwestycje w tabor. Dzisiaj finansowanie na 5-6 lat zostaje wyparte finansowaniem na okresy krótsze z podwyższoną wartością końcową.

Zanim podejmiesz decyzję

– Zatem elastyczność w doborze parametrów jest istotna przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu. W ING Lease posiadamy dwa programy ING Auto oraz ING Truck pozwalające uzyskać środki na finansowanie inwestycji we flotę transportową. Programy są w głównej mierze przeznaczone dla małych i średnich przedsiębiorstw. Niewątpliwą zaletą jest to, że mogą

z nich skorzystać podmioty prowadzące działalność krócej niż 12 miesięcy, przy spełnieniu określonych warunków. Można też dopasować takie parametry jak udział własny, czy też wartość końcowa. A wymaganymi dokumentami są jedynie faktura proforma wraz ze specyfikacją oraz wniosek leasingowy – wyjaśnia **Marcin Sobczak, dyrektor Departamentu Klientów Korporacyjnych w ING Lease.**



Dotrzeć do szerokich rynków

Na rynku można też zaobserwować pojawiające się konsolidacje przedsiębiorstw transportowych. Dotyczy to zarówno przejęć i łączeń przedsiębiorstw polskich, jak i nabywanie przez podmioty zagraniczne udziałów w firmach polskich. Tworzą się korporacje transportowe, których tabory przekraczają tysiąc jednostek transportowych. Otwiera to możliwość dotarcia do szerokich rynków europejskich oraz branż, które dzisiaj w Polsce nie są jeszcze tak aktywne, ale wszystko wskazuje, że wkrótce będą. – Dlatego istotne jest spojrzenie globalne, poprzez pryzmat całej branży transportowej oraz gałęzi powiązanych. Oprócz wspomnianego programu ING Truck posiadamy również uproszczony program ING Maszyny, w którym przedsiębiorca może skorzystać z preferencyjnych warunków finansowania na maszyny, urządzenia i wózki widłowe. Dzisiaj nie można już sprzedawać „pojedynczych produktów”. Chcemy tworzyć rozwiązania przyszłości, które wspólnie z naszymi klientami będą kreować rynek – dodaje Marcin Sobczak z ING Lease.



**Prowadzisz firmę transportową?
Rozbudowujesz swoją flotę?
Sprawdź Program ING Truck**

- **Łatwo** – minimum formalności: bez dokumentów finansowych firmy
- **Szybko** – decyzja kredytowa w 24 godziny
- **Korzystnie** – elastyczne warunki i wysokie limity finansowania

Dowiedz się więcej o ofercie:
www.inglease.pl/ingtruck | 801 200 111

TRANSPORT SPEDYCJA LOGISTYKA

RANKING FIRM Z BRANZY TSL WG WIELKOŚCI PRZYCHODÓW
W 2017 R. (DANE W TYS. ZŁ)

LP	NAZWA FIRMY	Przychody netto w 2016 r (w tys. zł)	Przychody netto w 2017 r (w tys. zł)
1	GRUPA RABEN	2 174 982,00	2 282 416,00
2	GRUPA KAPITAŁOWA DPD POLSKA	1 346 789,00	1 608 297,00
3.	SCHENKER	1 519 939,00	1 570 953,00
4	FM LOGISTIC	921 125,00	966 957,00
5	GRUPA VAN	857 533,00	905 904,00
6	GRUPA PEKAES	740 161,00	870 438,00
7	ROHLIG SUUS LOGISTICS	699 515,00	842 486,00
8	DSV	703 819,00	814 993,00
9	GEFCO POLSKA	643 186,00	702 531,00
10	KUEHNE + NAGEL	582 881,00	694 327,00
11	GRUPA RHENUS	509 241,00	556 906,00
12	JAS-FBG	508 251,00	535 360,00
13	PANALPINA POLSKA	390 444,00	485 197,00
14	OMEGA PILZNO ITIS GODAWSKI & GODAWSKI	420 135,00	477 431,00
15	LINK	406 475,64	457 811,00
16	OMIDA GROUP	331 557,00	442 204,00
17	SKAT TRANSPORT	373 316,00	408 073,00
18	OPTIMA LOGISTICS GROUP	252 879,00	407 963,00
19	VGL GROUP	306 111,00	407 868,00
20	DHL GLOBAL FORWARDING	382 856,00	402 329,00
21	YUSEN LOGISTICS (POLSKA)	330 623,00	399 062,00
22	DACHSER	333 470,00	389 756,00
23	GEODIS POLSKA	339 152,00	380 263,00
24	HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS POLSKA	323 755,00	347 009,00
25	FRESH LOGISTICS	284 350,00	346 072,00
26	XPO TRANSPORT SOLUTIONS POLAND	376 158,00	344 096,00
27	DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND	311 803,00	341 164,00
28	PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEWOZU TOWARÓW PKS GDAŃSK-OLIWA	269 074,00	292 097,00
29	CAT LC POLSKA	232 360,00	286 544,00
30	GRUPA DELTA TRANS	316 261,00	278 139,00
31	SOLID LOGISTICS	208 427,00	249 110,00
32	BATIM TRANSPORT	226 830,00	245 515,00
33	REGESTA	213 189,00	243 841,00
34	CEMET	201 668,00	241 776,00
35	GEIS PL + GEIS PARCEL PL	270 688,00	230 233,00
36	TRANS POLONIA GROUP (TPG)	176 613,00	225 564,00
37	NO LIMIT	172 799,00	225 062,00
38	CARGO-PARTNER SPEDYCJA	169 486,00	204 765,00
39	MEXEM	199 831,00	200 742,00
40	ZET TRANSPORT	147 235,00	194 965,00
41	EUROGATE LOGISTICS	163 707,00	191 738,00
42	SPEDIMEX	165 385,00	191 360,00
43	TARGOR-TRUCK	148 022,00	174 634,00
44	FIEGE	171 851,00	144 384,00
45	COLIAN LOGISTIC	96 682,00	124 059,00
46	TIRSPED	87 896,10	119 835,70
47	SPED PARTNER	104 397,00	109 045,00
48	KROTRANS LOGISTICS	71 419,00	106 303,00
49	ASSTRA POLSKA	74 624,00	105 705,00
50	ESA LOGISTIKA POLSKA	90 597,00	88 460,00
51	TRANS LOGISTYKA – OLGA JUCHNIEWICZ	69 002,00	85 332,00
52	EXPEDITORS POLSKA	72 756,00	78 958,00

Co wpływa na cenę usług w branży TSL

Prowadzenie działalności gospodarczej w sektorze TSL (Transport – Spedycja – Logistyka) cechuje spora dynamika i zmienność, wynikająca z konieczności ciągłego poszerzania i doskonalenia katalogu oferowanych usług, dostosowywania się do oczekiwań klientów, konkurencji oraz podatności na zmiany uwarunkowań rynkowych i ekonomicznych, takich jak ceny paliwa, opłaty drogowe, kursy walut, czy koszty zatrudnienia.



Krzysztof Wysocki

radca prawny, partner kieruje praktyką „Transport, Spedycja, Logistyka” w GWW Legal

Jeśli dodatkowo wziąć pod uwagę, że marże uzyskiwane w sektorze TSL nie należą do wysokich, to utrzymanie rentowności wymaga sięgania po instrumenty pozwalające na zniwelowanie ryzyka wynikającego ze zmiennego otoczenia gospodarczego. W praktyce sprowadza się to do odpowiednio elastycznej regulacji zasad obliczania wynagrodzenia przewoźnika, spedytora lub operatora logistycznego w umowach z klientami, uwzględniającej określone wskaźniki lub dodatki korygujące stawki podstawowe wynagrodzenia za usługi. Jest to szczególnie istotne w przypadku umów długoterminowych, ponieważ z jednej strony pozwala uniknąć konieczności częstego aneksowania umów w zakresie wysokości wynagrodzenia, a z drugiej pozwala zapobiec poniesieniu przez jedną ze stron kontraktu nieuzasadnionych korzyści albo strat.

Powszechna praktyka rynkowa

Jeśli tego rodzaju mechanizmy korygujące zostaną precyzyjnie opisane w ramach umowy i będą się odwoływać do obiektywnych wskaźników, to ich stosowanie należy uznać za objętą konsensusem stron procedurę obliczania wynagrodzenia, a nie jako przejaw zmiany warunków finansowych współpracy. Z jednej strony zapewniona zostaje elastyczność warunków finansowych kontraktu, a z drugiej – właśnie dzięki odwołaniu do obiektywnych wskaźników, takich jak: ceny rynkowe paliwa, czy kursy walut – nie zachodzi ryzyko nadmiernej dowolności na gruncie obliczania wynagrodzenia. Stosowanie w umowach przewozowych, spedycyjnych i logistycznych różnego rodzaju mechanizmów korygujących stawki podstawowe wynagrodzenia stało się w ostatnich latach powszechną praktyką rynkową, akceptowaną również przez klientów.

Korekta paliwowa

Powszechnie stosowanym mechanizmem korygującym jest korekta paliwowa. Pozwala ona na odpowiednie dostosowywanie wynagrodzenia bazowego do zmian cen paliwa, które stanowi podstawowy koszt związany z wykonywaniem usług przewozowych i logistycznych, podlegający dynamicznym i istotnym wahaniom. Obecnie ceny paliwa rosną,

zatem oparcie współpracy z klientami na sztywno określonym wynagrodzeniu, bez możliwości zastosowania mechanizmu korekty paliwowej, mogłoby narażać przewoźników nie tylko na zmniejszenie marży, ale nawet na ponoszenie strat. Wprowadzenie w umowie mechanizmu korekty paliwowej polega modelowo na tym, że strony określają: 1) stawkę bazową wynagrodzenia, 2) cenę bazową paliwa, którą jest najczęściej średnia miesięczna cena metra sześciennego oleju napędowego, za określony miesiąc kalendarzowy, 3) procentowe przedziały zmiany (podwyższenie / obniżenie) średniej miesięcznej ceny oleju napędowego w stosunku do ceny bazowej oraz przypisane do nich odpowiednie 4) wskaźniki korekty paliwowej, które stosuje się do stawki bazowej wynagrodzenia, powodując jej odpowiednie podwyższenie albo obniżenie. Zmiany cen paliwa w stosunku do ceny bazowej badane są zazwyczaj w okresach miesięcznych, a za punkt odniesienia przyjmowane są najczęściej ceny PKN Orlen.

Inne mechanizmy

Przykładami innych często spotykanych mechanizmów i dodatków korygujących są: dodatek walutowy (CAF) i dodatek drogowy. Dodatek walutowy (CAF) ma na celu zminimalizowanie skutków wahań kursów walut. Dodatek drogowy jest stosowany w związku z wprowadzeniem przez obowiązujące przepisy prawa [Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 marca 2011 r. w sprawie dróg krajowych lub ich odcinków, na których pobiera się opłatę elektroniczną, oraz wysokości stawek opłaty elektronicznej (Dz.U.2013.1263 t.j. ze zmianami)] obowiązkowych opłat za korzystanie z autostrad, dróg ekspresowych i dróg krajowych (tak zwane e-myto) oraz sukcesywnym rozszerzaniem zakresu tego obowiązku na kolejne odcinki dróg. Dodatek drogowy przyjmuje zazwyczaj postać wskaźnika procentowego stosowanego do stawki bazowej wynagrodzenia. Obok przedstawionych mechanizmów umownych, które na bieżąco pozwalają kształtować wynagrodzenie, odpowiednio do zmiany określonych czynników zewnętrznych niezależnych od stron kontraktu, umowy przewozowe, spedycyjne i logistyczne mogą przewidywać również inne instrumenty, pozwalające na modyfikację warunków współpracy, z uwzględnieniem zmieniających się uwarunkowań operacyjnych, prawnych i ekonomicznych. Przykładem mogą być mniej lub bardziej rozbudowane regulacje umowne dotyczące okresowej, np. corocznej, indeksacji wynagrodzenia, odpowiednio do określonych wskaźników ekonomicznych, takich jak inflacja, czy wynagrodzenia itp.

53	UNICO LOGISTICS	53 471,00	74 291,00
54	MAGTRANS	52 507,00	65 784,00
55	ENTERPRISE LOGISTICS	60 579,00	62 023,00
56	BOTRANS	59 274,00	59 872,00
57	DONE DELIVERIES	32 480,00	56 262,00
58	AXELL LOGISTICS	57 000,00	55 000,00
59	LANGOWSKI SHIPPING HALINA LANGOWSKA	33 697,00	53 545,00
60	VIVE TRANSPORT	49 386,00	53 017,00
61	GRUPA DTA	39 588,00	51 294,00
62	KMC-SERVICES	40 457,00	49 034,00
63	ALLPORT CARGO SERVICES POLAND	50 822,00	48 195,00
64	BEWESHIP POLSKA	42 910,00	46 233,00
65	BAMA LOGISTICS	26 869,86	31 730,87
66	MKW SUCHECKI	12 982,00	19 235,00
67	DELPHIA PISARSKA-KLINKOSZ, KLINKOSZ I ZAGARÓW	14 229,00	14 202,00
68	KIMLOG	1 800,00	4 000,00

Źródło: firmy, Gazeta Prawna, oprac.: CBSF

Sytuacja na rynku TSL – czy ceny będą rosły?

Współczesny rynek TSL wykazuje od dłuższego czasu znaczącą dynamikę transportu samochodowego, z tytułu zarówno liczby przedsiębiorstw, pojazdów i wykonywanych przewozów. Stało się tak dzięki akcesji Polski do UE i sukcesywnemu znoszeniu barier dostępu do wolnego rynku i szczególnym cechom tego sektora, które umożliwiły jego aktywne funkcjonowanie w strukturach swobodnego przemieszczania dóbr, kapitału i zasobów ludzkich.



Zdzisław Kordel

Instytut Transportu Samochodowego

chodowego ładunków do nowych, korzystnych warunków działalności przyczyniła się również do osiągnięcia wiodącego miejsca w pracy przewozowej wykonanej transportem samochodowym w UE ogółem, której dynamika osiągnęła wskaźnik – ~5 proc.

Dynamika zmian

Od wielu lat Instytut Transportu Samochodowego w Warszawie prowadzi badania kosztów w transporcie samochodowym w międzynarodowych przewozach ładunków wykonywanych przez polskich przewoźników.¹ Dynamika zmian średnich kosztów 1 wozokilometra przebiegu samochodów ciężarowych w przedmiotowym zakresie wyniosła w okresie 2009 – 2016 r. około 129 proc. Co oznacza także wzrost cen na usługi

nie tylko przewozów samochodowych, lecz także całego sektora TSL. Wpływ na wzrost w omawianym okresie miały przede wszystkim zwiększające się koszty paliw, wzrost wynagrodzeń kierowców i wzrost kosztów korzystania z dróg. Koszty paliw wzrosły w tym czasie o około 33 proc., koszty opłat drogowych wzrosły o przeszło 120 proc., a koszty wynagrodzenia kierowców, delegacji kierowców i ponoszone przez pracodawcę koszty ubezpieczenia społecznego kierowców – wzrosły o około 66 proc.

Obserwować i podejmować odpowiednie działania zaradcze

Biorąc pod uwagę udział polskiego transportu samochodowego w tych przewozach w UE (około 25 proc.) można powiedzieć, że będzie miał on zapewnioną w najbliższych latach podaż ładunków bez względu na to, jakie protekcyjnistyczne rozwiązania będzie proponowała Komisja Europejska. Należy zwrócić uwagę na to, że przypuszczalny wzrost kosztów w polskim transporcie samochodowym, a tym samym wzrost cen usług, w związku z proponowanymi rozwiązaniami

może nie być na tyle znaczący, aby dotychczasowi klienci rezygnowali z usług polskich przewoźników. Trzeba pamiętać, że również w krajach zachodnich koszty transportu i całego sektora TSL wzrastają i np. w Niemczech wzrosły w 2016 r. o około 4 proc., a gestorzy ładunków potrafią prowadzić dokładną analizę zarówno otoczenia gospodarczego, jak i jego kosztów. Oto



Szczególnie należy zwracać uwagę na politykę transportową UE, bowiem jej działania w ostatnim okresie mają znamiona odchodzenia od zasad liberalizmu na rzecz pewnego protekcyjnizmu, które może być niekorzystne dla polskich przedsiębiorstw transportu samochodowego.

czenie zewnętrzne przedsiębiorstw sektora TSL, w rozumieniu zasad ich funkcjonowania, tworzone jest przez politykę gospodarczą Unii Europejskiej i Polski a także wydarzenia polityczno-gospodarcze ze strefy pozaunijnej. Szczególnie należy zwracać uwagę na politykę transportową UE, bowiem jej działania w ostatnim okresie mają znamiona odchodzenia od zasad liberalizmu na rzecz pewnego protekcyjnizmu, które może być niekorzystne dla polskich przedsiębiorstw transportu samochodowego. Nie bardzo wiadomo, czemu ten protekcyjnizm ma służyć w kontekście funkcjonowania współczesnego rynku transportu samochodowego charakteryzującego się dobrą kondycją i pozytywną perspektywą rozwoju. Posługiwanie się bowiem określeniem „dumping socjalny”, które nie wiadomo co oznacza i nie jest zdefiniowane w literaturze przedmiotu, może sugerować próbę realizacji jakichś dalekosiężnych celów politycznych przez część krajów UE (np. Europa dwóch prędkości), które należy z uwagą obserwować i podejmować odpowiednie działania zaradcze.

I. J. Waśkiewicz: Opracowanie ITS, Warszawa 2016

Skutkiem tak sprzyjającej sytuacji transport samochodowy, głównie ładunków, umacniając swoją pozycję w transporcie ogółem Polski, stał się jego wiodącym sektorem. Świadczą o tym jego udziały w liczbie przewiezionych ton – ponad 84 proc. i wykonanej pracy przewozowej – ponad 75 proc. Umiejętność przystosowania się podmiotów transportu samo-

Branża logistyczna w fazie wzrostu

Gospodarka europejska rośnie w siłę, wraz z tym rozwojem rośnie popyt i liczba zleceń. Niestety, wszystko w przyrodzie ma swoją cenę. Niekorzystne zmiany demograficzne oraz inne preferencje osobiste i zawodowe nowego pokolenia powodują, że zasoby pracy stają się coraz bardziej ograniczone. Co na to branża TSL?



Paweł Trębicki

dyrektor generalny
Raben Transport

usług, takie jak: zastosowanie pensji minimalnej dla kierowców w transporcie międzynarodowym, czy zakazy spędzania weekendowych odpoczynków w pojeździe. W ciągu ostatnich 2 lat przepisy stały się na tyle złożone, że firmy, szczególnie te mniejsze, funkcjonują w ciągłym zagrożeniu niepewnością prawną oraz wysokimi karami. Takie bariery skutecznie zniechęcają do rozwoju. Mimo że przewoźnicy teoretycznie powinni starać się wykorzystać rosnący popyt, w rzeczywistości nie widzą bezpośredniego, korzystnego przełożenia na swój biznes. Na odbiór nowej ciężarówki czeka się dzisiaj nawet do sześciu miesięcy, a kiedy już dotrze – nie można być pewnym, czy faktycznie znajdzie się kierowca, który będzie mógł ją poprowadzić. Na tych, którzy poradzą sobie z tym wyzwaniem, w kolejce czekają kolejne. Autostrady są skrajnie zatłoczone, co wydłuża czas przejazdu i zmniejsza przebiegi aut, parkingi są przepełnione i kierowcy nie mają gdzie bezpiecznie odpocząć. Klienci również mają swoje problemy, co przekłada się na wydłużone czasy za- i rozładunków. Nie można też zapominać o eskalujących napię-

ciach w światowej polityce. Część z nich już teraz przyniosła wymierne efekty ekonomiczne. Po dość długim okresie, kiedy ceny paliwa utrzymywały się na stosunkowo niskim poziomie, w końcu eksplodowały. Udział tego surowca w kosztach transportu, w zależności od specyfiki trasy, wynosi około 1/3, w takich też proporcjach wzrosły koszty jednostkowe firm z tego tytułu. Przed nami również inne istotne zmiany. Od 1 lipca Niemcy rozszerzyły opłaty autostradowe na wszystkie drogi federalne. Wstępnie planowane jest też podniesienie samej wysokości stawek od 1.01.2019 – aż o 39 proc. dla pojazdów z normą Euro 6.

Przełomowe rozwiązania

W dłuższej perspektywie pewnie znajdą się bardziej przełomowe rozwiązania wszystkich opisa-

nych powyżej problemów. Daleko zaawansowane są prace nad pojazdami autonomicznymi, coraz bardziej powszechna staje się automatyka magazynowa. Z drugiej strony, na europejskim rynku funkcjonują już dzisiaj rozwiązania takie jak wydłużone zestawy 25,25 m, które dwa zastępują trzy standardowe ciężarówki. Niestety, poza Skandynawią i transgranicznym ruchem między Belgią i Holandią, wydłużone zestawy stosowane są wyłącznie lokalnie w niektórych krajach UE, nie znajdując wystarczającego poparcia polityków.

Optymalizacja procesów

W Raben duży potencjał widzimy w stałej optymalizacji procesów nie tylko wewnętrznych, ale i tych na styku z klientem. Skoro jakiś zasób jest ograniczony, należy wykorzy-

stywać go szczególnie efektywnie. Auto powinno jechać, a nie stać pod rampą. Naczepa z kolei nie powinna kojarzyć się z taczka, której pracownik nie zdążył załadować, bo tak bardzo się spieszył. Przykłady można mnożyć. Dużo ważniejszą niż wcześniej rolę odgrywać też będzie unikalna kultura przedsiębiorstwa oraz employer branding. Najlepsi pracodawcy, zawsze łatwiej od pozostałych znajdą kandydatów do pracy oraz będą w stanie skutecznie ich zmotywować i utrzymać. Nie ma się jednak co oszukiwać – nawet w przypadku takich firm wynagrodzenia nie będą odgrywały istotnej roli. Zmienił się rynek pracy i ten fakt znajduje odzwierciedlenie w oczekiwaniach pracowników. To nowa rzeczywistość i trzeba ją po prostu zaakceptować. Wyższe koszty muszą niestety przełożyć się na wyższe stawki. Odpowiednie dostosowania powinny mieć miejsce jeszcze w okresie letnim. Ponieważ jak zwykle nastąpi na koniec sierpnia, należy przygotować się do niego profesjonalnie i jak najszybciej, zabezpieczając z wyprzedzeniem potencjał. Mamy świadomość, że w krótkiej i średniej perspektywie aktualne ograniczenia w dostępie do zasobów tylko przybiorą na sile, dlatego nie ma na co czekać. Nikt nie jest szczęśliwy z wyższego poziomu kosztów, ale chyba jeszcze bardziej z niskiego poziomu serwisu i braku towaru na półce.



Zgodnie z Eurostat, oczyszczona o efekt sezonowości stopa bezrobocia w kwietniu tego roku osiągnęła swój najniższy poziom od 2008 roku. Strefa Euro zanotowała 8,5 proc., cała UE – 7,7 proc., natomiast Polska – 3,8 proc. Ten wskaźnik nie obrazuje jednak pełnej skali wyzwania, ponieważ w niektórych grupach zawodowych, jak np. kierowcy czy magazynierzy, można mówić o naprawdę głębokim deficycie. W rezultacie firmy nie są w stanie zwiększać mocy produkcyjnych, nawet istotnie podnosząc wynagrodzenia.

Uwarunkowania i bariery

W ruchu międzynarodowym z pewnością nie pomagają też kolejne regulacje europejskie, ograniczające swobodę świadczenia

TRANSPORT SPEDYCJA LOGISTYKA

DYNAMIKA PRZYCHODÓW

	Nazwa firmy	Przychody netto w 2016 r (w tys. zł)	Przychody netto w 2017 r (w tys. zł)	zmiana proc.
1	KIMLOG	1 800,00	4 000,00	122,22
2	DONE DELIVERIES	32 480,00	56 262,00	73,22
3	OPTIMA LOGISTICS GROUP	252 879,00	407 963,00	61,33
4	LANGOWSKI SHIPPING HALINA LANGOWSKA	33 697,00	53 545,00	58,90
5	KROTRANS LOGISTICS	71 419,00	106 303,00	48,84
6	MKW SUCHECKI	12 982,00	19 235,00	48,17
7	ASSTRA POLSKA	74 624,00	105 705,00	41,65
8	UNICO LOGISTICS	53 471,00	74 291,00	38,94
9	TIRSPED	87 896,10	119 835,70	36,34
10	OMIDA GROUP	331 557,00	442 204,00	33,37
11	VGL GROUP	306 111,00	407 868,00	33,24
12	ZET TRANSPORT	147 235,00	194 965,00	32,42
13	NO LIMIT	172 799,00	225 062,00	30,24
14	GRUPA DTA	39 588,00	51 294,00	29,57
15	COLIAN LOGISTIC	96 682,00	124 059,00	28,32
16	TRANS POLONIA GROUP (TPG)	176 613,00	225 564,00	27,72
17	MAGTRANS	52 507,00	65 784,00	25,29
18	PANALPINA POLSKA	390 444,00	485 197,00	24,27
19	TRANS LOGISTYKA – OLGA JUCHNIEWICZ	69 002,00	85 332,00	23,67
20	CAT LC POLSKA	232 360,00	286 544,00	23,32
21	FRESH LOGISTICS	284 350,00	346 072,00	21,71
22	KMC-SERVICES	40 457,00	49 034,00	21,20
23	CARGO-PARTNER SPEDYCJA	169 486,00	204 765,00	20,82
24	YUSEN LOGISTICS (POLSKA)	330 623,00	399 062,00	20,70
25	ROHLIG SUUS LOGISTICS	699 515,00	842 486,00	20,44
26	CEMET	201 668,00	241 776,00	19,89
27	SOLID LOGISTICS	208 427,00	249 110,00	19,52
28	GRUPA KAPITAŁOWA DPD POLSKA	1 346 789,00	1 608 297,00	19,42
29	KUEHNE + NAGEL	582 881,00	694 327,00	19,12
30	BAMA LOGISTICS	26 869,86	31 730,87	18,09
31	TARGOR-TRUCK	148 022,00	174 634,00	17,98
32	GRUPA PEKAES	740 161,00	870 438,00	17,60
33	EUROGATE LOGISTICS	163 707,00	191 738,00	17,12
34	DACHSER	333 470,00	389 756,00	16,88
35	DSV	703 819,00	814 993,00	15,80
36	SPEDIMEX	165 385,00	191 360,00	15,71
37	REGESTA	213 189,00	243 841,00	14,38
38	OMEGA PILZNO ITIS GODAWSKI & GODAWSKI	420 135,00	477 431,00	13,64
39	LINK	406 475,64	457 811,00	12,63
40	GEODIS POLSKA	339 152,00	380 263,00	12,12
41	DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND	311 803,00	341 164,00	9,42
42	GRUPA RHENUS	509 241,00	556 906,00	9,36
43	SKAT TRANSPORT	373 316,00	408 073,00	9,31
44	GEFCO POLSKA	643 186,00	702 531,00	9,23
45	PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEWOZU TOWARÓW PKS GDAŃSK-OLIWA	269 074,00	292 097,00	8,56
46	EXPEDITORS POLSKA	72 756,00	78 958,00	8,52
47	BATIM TRANSPORT	226 830,00	245 515,00	8,24
48	BEWESHIP POLSKA	42 910,00	46 233,00	7,74
49	VIVE TRANSPORT	49 386,00	53 017,00	7,35
50	HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS POLSKA	323 755,00	347 009,00	7,18

Źródło: firmy, Gazeta Prawna, oprac.: CBSF

Odpowiedź branży TSL na niedobór kierowców i rosnące oczekiwania pracowników

Deficyt kierowców zawodowych to realny problem międzynarodowej branży transportowej. Aktywni pracodawcy szukają pracowników na branżowych platformach rekrutacyjnych i zachęcają ich atrakcyjnymi warunkami zatrudnienia. Czy pieniądze to główna motywacja? Z badań wynika, że zawodowcy zarabiają więcej niż pracownicy innych branż – jednak sposób rozliczenia wynagrodzenia pozostawia wiele do życzenia.



Marcin Wolak

prezes zarządu Polskiego Instytutu Transportu Drogowego

Na platformach rekrutacyjnych, serwisach i forach internetowych społeczność kierowców wymienia się opiniami o pracodawcach. To właśnie z nich można wyczytać główne oczekiwania tej grupy zawodowej. Jasne wydaje się, że przedsiębiorcy muszą zadbać o odpowiednie warunki pracy i atrakcyjną pensję. Należy jednak pamiętać, że całkowite wynagrodzenie kierowców ma dosyć zawiłą strukturę. Kierowcy często otrzymują niską kwotę na umowie o pracę, a pozostała, niemała, część otrzymują w postaci nieoskładkowanych diet. Bardzo ważna informacja: pracodawcy, którzy oferują wyższą podstawę, mają z reguły mniejsze problemy ze znalezieniem pracowników.

Ile rzeczywiście zarabiają kierowcy?

W czerwcu 2018 r. został opublikowany nowy Raport „Zarobki kierowców zawodowych w Polsce”. Eksperti TransJobs.eu i Polskiego Instytutu Transportu Drogowego zebrali dane, które wyraźnie pokazują, że wynagrodzenie kierowców wzrosło w porównaniu do ubiegłego roku. Wśród badanej grupy znajdziemy takich kierowców, którzy w ciągu miesiąca otrzymują 7 tys. zł netto lub więcej. Choć te zarobki są wyższe niż w innych branżach, oczekiwania truckerów rosną.

Raport jasno wskazuje, że najwięcej zarabiają kierowcy: z umową o pracę, jeżdżący na trasach międzynarodowych, obsługujący zestaw ciągnik plus naczepa, spędzający więcej czasu w drodze niż z rodziną w domu. To ponad 20 proc. całej grupy. Połowa badanych otrzymuje poniżej 5 tys. zł netto, a 15,1 proc. więcej niż 6 tys. zł. Na wysokość pensji wpływa system pracy, typ zabudowy pojazdu, ale też branża samego pracodawcy (tutaj najwięcej, bo ponad 5 tys. zł netto zarobi ten kierowca, który świadczy swoje usługi w branży transportowej lub

spedycyjno-transportowej) oraz wielkość firmy. Ważna jest również zależność wysokości pensji i stażu pracy: kierowcy, którzy przepracowali więcej niż 5 lat, zarabiają mniej od tych, którzy spędzili w przedsiębiorstwie dwa lata.

Połowa kierowców zawodowych na umowie o pracę ma zapisaną kwotę mieszczącą się w przedziale od minimalnej krajowej do 2 tys. zł netto (około 2,78 tys. zł brutto). Kwota ta jest niewiele wyższa dla kierowców pracujących w ruchu krajowym lub lokalnym. Dane te pokrywają się w pełni z informacjami przedstawionymi przez pracodawców. Mediana diet i ryczałtów jest najwyższa przede wszystkim u kierowców pracujących w transporcie międzynarodowym. Za każdy dzień przebywania za granicą 58 proc. zatrudnionych w całej branży otrzymuje około 50 euro diety. Premie i inne dodatki, najczęściej motywacyjne i uznaniowe, dla połowy kierowców, wynoszą przeciętnie mniej niż 700 zł netto miesięcznie, a otrzymuje je około 1/3 wszystkich zatrudnionych w zawodzie.

Potrzebna zmiana modelu wynagradzania

Sposób rozliczania kierowców wynika wprost z przyjętych zasad i przepisów prawa, które w Polsce obowiązują od lat. Niedawno Ministerstwo Infrastruktury zaprezentowało projekt rozwiązania, które pomogłoby odejść od funkcjonującego dziś modelu wynagradzania opartego na koncepcji „po-



Kierowcy zarabiają więcej niż inne grupy zawodowe w polskiej gospodarce. Choć ich praca jest wymagająca, setki tysięcy zatrudnionych jej nie zmienia, ze względu na możliwość uzyskania dobrej pensji. Co ważne, badania potwierdzają, że kierowcy po prostu lubią to, co robią.

droży służbowej”. Przy utrzymaniu kwoty netto na obecnym poziomie, wprowadzenie tych zmian spowodowałoby wzrost kosztów pracowniczych o ponad 20 proc. W skali całej branży mogłaby to być kwota rzędu 4 mld zł. Dla małych, rodzinnych firm (aż 95 proc. branży) to będą rewolucyjne zmiany, które mogą prowadzić do bankructw oraz skokowego wzrostu bezrobocia. Ucierpieliby na tym również sami kierowcy, których wynagrodzenia „na rękę” w najbliższych latach spadłyby lub przestałyby rosnąć. Zmiany muszą zostać wprowadzane stopniowo, z uwzględnieniem zmieniających się przepisów w krajach UE – nie zawsze przychylonych polskimi przewoźnikami. Przemysłowe decyzje rządzących powinny wspierać jedną z kluczowych branż, która generuje aż 7 proc. PKB.

Pieniądze to nie wszystko?

Przy wyborze pracodawcy liczą się też inne czynniki. Z danych zebranych przez TransJobs.eu wynika, że dla 51 proc. badanych liczy się też reputacja firmy i liczba pozytywnych komentarzy na jej temat. Na trzecim miejscu znajduje się jakość taboru (21 proc.). Benefity w postaci kart sportowych, bonów świątecznych czy prywatnej opieki zdrowotnej nie mają tak wielkiego znaczenia. Ten element ważny jest tylko dla 6 proc. ankietowanych. Eksperti PwC, w raporcie „Rynek pracy kierowców 2016”, sprawdzili, że kierowcy, którzy rozważają zmianę pracy, nie czują satysfakcji zawodowej. Niestety wielu z nich bierze pod uwagę przebranzowienie i porzucenie dotychczasowego zajęcia, co wiąże się właśnie z niezadowolaniem z obecnego miejsca pracy.

Kierowcy zarabiają więcej niż inne grupy zawodowe w polskiej gospodarce. Choć ich praca jest wymagająca, setki tysięcy zatrudnionych jej nie zmienia, ze względu na możliwość uzyskania dobrej pensji. Co ważne, badania potwierdzają, że kierowcy po prostu lubią to, co robią. Pracodawcy z branży TSL wiedzą, że mają wpływ na sposób rozliczania pensji swoich pracowników. Dane potwierdzają, że 1/3 tej grupy dba o to, by podstawa wynagrodzenia była zbliżona do średniej krajowej: czyli wyższa niż 3000 zł netto. Liczą się też ułatwienia dla pracowników takie jak dodatki wypłacane w czasie urlopów, by zrekompensować chociaż w części diety. Kierowcy badani przez PwC oraz przez TransJobs.eu wskazali, że istotne jest dla nich zrozumienie przez przełożonego i możliwość nawiązania z nim kontaktu. Dlatego elastyczność i otwartość na zmiany dla dobra pracowników to sposób na sukces przedsiębiorców rozwijających biznes w oparciu o transport.