

Transport i logistyka

Drogo na drogach

Pandemia nie zabiła transportu drogowego, ale inflacja i recesja każą przedsiębiorcom optymalizować działalność biznesową. Próbuje efektywniej planować kursy pojazdów i lepiej wykorzystywać przestrzeń magazynową.

Konrad Wojciechowski

W Polsce działa 125 tys. firm, które zajmują się transportem drogowym towarów, a cała branża zatrudnia około 750 tys. pracowników. Najkorzystniej wypadają potentaci, których przychody rosną w tempie około 10 proc. rocznie. Marże nie spadają, a zadłużenie nie zakłóca płynności finansowej. Nastąpił też wzrost relacji płac do przychodów przedsiębiorstwa – pięć lat temu wynosił 7,2 proc., a w 2020 roku osiągnął 8,3 proc. – wszystkie te dane można znaleźć w raporcie „Transport drogowy w Polsce 2021+”, autorstwa związku pracodawców Transport i Logistyka Polska.

– Rynek premiuje sprawnie zarządzane podmioty i zarazem silne kapitałowo, które mają skąd czerpać rezerwy i posiadają zdolność kredytową. Odnotowujemy wzrosty, ale głównie wśród przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 49 pracowników. Na drugim miejscu w tendencji wzrostowej są firmy zatrudniające powyżej 250 osób. Mikrofirmom trudno się przyłączyć do biznesowego wyścigu z uwagi na wysokie koszty i niską marżowość prowadzenia takiej działalności – komentuje Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska. Dostrzega popyt na usługi przewozowe, ale uprzedza, że ma on zmienny charakter.

DROŻSZY LEASING, NIEKOMPLETNY SPRZĘT

Rynek nie lubi gwałtownych i nieoczekiwanych zmian. A taką była pandemia. Wiele firm zajmujących się przewozami po prostu stanęło. Nie było klientów, brakowało zleceń, więc wyprzedawano samochodową flotę, aby ograniczyć koszty. Transport drogowy aż tak nie ucierpiał. Ale dużo zależało od profilu działalności firmy. Wybór odpowiedniego modelu biznesowego gwarantował przetrwanie.

– Pandemia była dla nas czasem prosperity – mówi Robert Maciąg, założyciel i prezes LSP Group, która specjalizuje się w transporcie i logistyce towarów. – Zdarzały się rekordowe miesiące, jeśli chodzi o obroty, a rok do roku, mimo lockdownów, notowaliśmy dobre wyniki finansowe. Ale to efekt przemysłowej strategii biznesowej. Od początku powstania firmy w 2016 roku zdecydowaliśmy się na dwa modele działania. Pierwszy dotyczył branży kurierskiej, drugi – spożywczej. To główne kanały naszej działalności. I one w pandemii były droższe.

Gorszy czas przyszedł na początku tego roku, kiedy inflacja rosła, a na to nałożyła się jeszcze wojna w Ukrainie. Nerwowo zare-

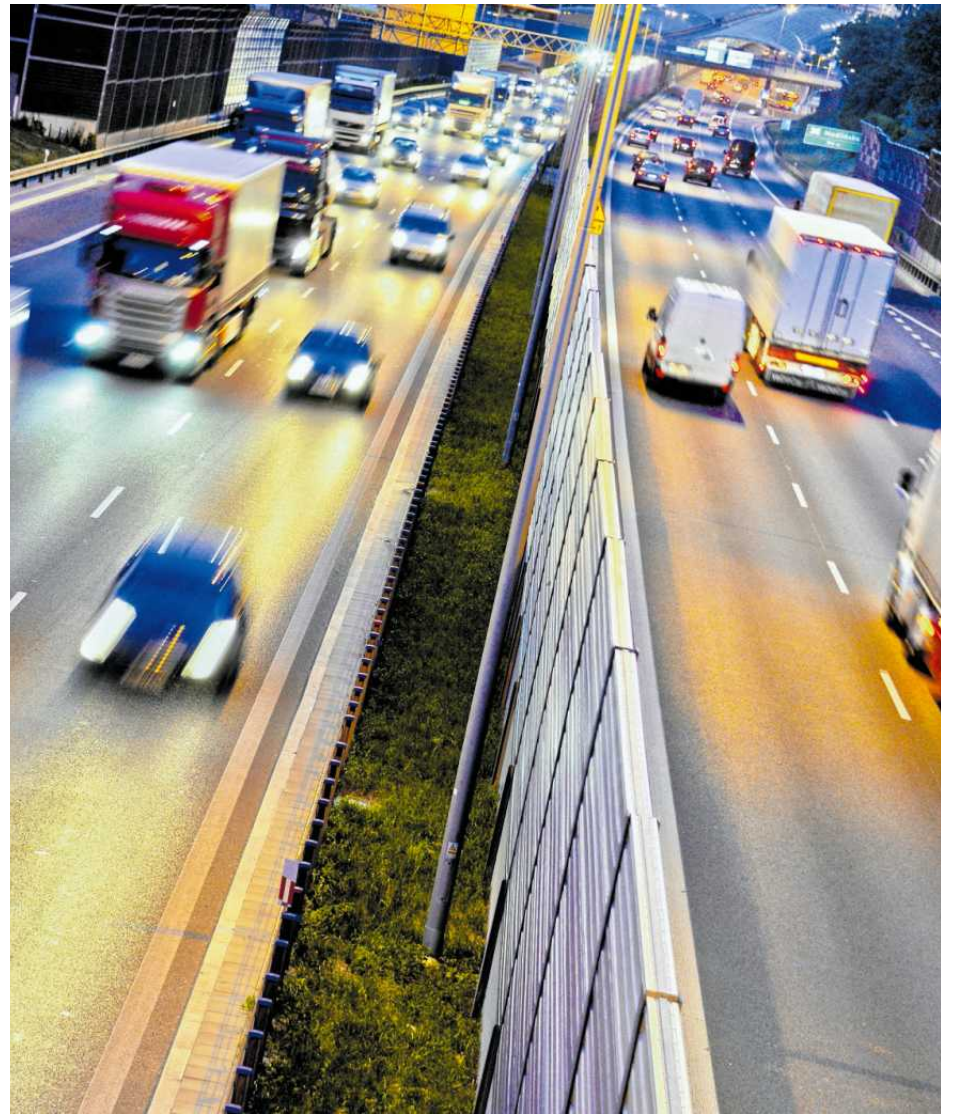
agował rynek paliw. Podwyżki stały się trudne do udźwignięcia dla wielu przedsiębiorców, zwłaszcza mniejszych firm. Ale nawet LSP Group, zatrudniająca 400 kierowców jeżdżących po polskich drogach, odczuła problemy związane z wojną za sąsiednią granicą. Skoki cen powodują konieczność zamrożenia kapitału obrotowego w paliwie, przez co firma bywa narażona na utratę płynności finansowej. Branża miała problem z dostawami sprzętu, czyli części do samochodów, które wymagały serwisu oraz napraw – albo sprzęt przychodził z opóźnieniem, albo zdekompletowany. Do tego dochodziły coraz wyższe raty za spłatę wyleasingowanej floty aut.

– Nasza firma akurat nie brała samochodów w leasing, nie kupowała ich też na własność. Postawiliśmy na najem długoterminowy, bo nie wymagał od nas ponoszenia opłat wstępnych, co było dużą ulgą dla kapitału. Ale inflacja zrobiła swoje – sprzęt podrożał o ponad jedną trzecią, a najem wzrósł o około 40-50 proc. Ta sytuacja zmusiła nas do zmiany modelu operacyjnego i musieliśmy wejść w leasing. Bardziej oplaca się w tej chwili kupić sprzęt, to uodporni firmę na podwyżki w perspektywie kolejnych trzech-czterech lat, bo prawdopodobnie przez taki czas będziemy się zmagali ze skutkami inflacji – przewiduje prezes Maciąg.

RYNEK KIEROWCY

Według danych GUS za wrzesień br., tylko w trzech grupach zawodowych pensje rosły szybciej niż ceny: w górnictwie, u producentów energii oraz właśnie w transporcie i logistyce. Ten ostatni sektor ciągle na-

Według danych GUS za wrzesień br., tylko w trzech grupach zawodowych pensje rosły szybciej niż ceny: w górnictwie, u producentów energii oraz właśnie w transporcie i logistyce. Ten ostatni sektor ciągle narzeka na niedobór pracowników, szczególnie prowadzących pojazdy. Czekają wakaty, czekają wyższe płace



FOT. SHUTTERSTOCK

rzeka na niedobór pracowników, szczególnie prowadzących pojazdy. Czekają wakaty, czekają wyższe płace. Średnie wynagrodzenie kierowców kursujących tylko po polskich drogach wynosi około 6 tys. zł. Kierowcy rozwijający transport po całej Europie mogą liczyć na uposażenie w granicach 8-10 tys. zł, bo rynek ich potrzebuje.

– Są takie dwa momenty w roku – latem w czasie urlopowym i w okolicach listopada-grudnia – kiedy duża część firm transportowych natychmiast potrzebuje kierowców na okres krótkoterminowy. Oferuje im wysokie wynagrodzenia, co powoduje ogólny wzrost płac w branży, aby powstrzymać w ten sposób odpływ pracowników. Płace dla kierowców wzrosły od 10 do 15 proc., a i specjaliści z zaplecza administracyjnego otrzymali średnio ośmioprocentowe podwyżki. Nadal mamy rynek pracownika, ale jesteśmy na przednówku recesji, więc należy się spodziewać zmniejszenia liczby wakatów wśród kierowców w perspektywie od pół roku do dwunastu miesięcy – przewiduje prezes LSP Group.

Mimo to nie powinni obawiać się utraty pracy. Zdaniem Maciąga zwolnienia pracowników w jego firmie to ostateczność, bo taka decyzja oznacza dla przedsiębiorstwa krok wstecz. Firma to ludzie. A ludzie ciągle są tej branży potrzebni – mówi się o nawet 400 tys. brakujących kierowców ciężarówek.

OPTYMALIZACJA CEN NAJMU

Inflacja ma wpływ nie tylko na transport, ale i na logistykę. Uwzględniając rosnące ceny energii, większą presję płacową i zmienne kursy walut, koszty logistyki w dobie inflacji wzrosły przeciętnie o 18 proc. Poszedł w górę czynsz najmu magazynów – w nowych inwestycjach nawet o 25-30 proc. w porównaniu z końcem 2021 roku. Najbardziej zdrożały miejskie lokalizacje, gdzie górna granica czynszu bazowego w Warszawie to nawet 6,9 euro za m kw. powierzchni. Dalej najbardziej atrakcyjnym rynkiem jest centralna Polska, bo czynsze wahają się tam od 3 do 4 euro za m kw. Inflacja wywindowała również inne ceny, np. za jedną europalecę placono wcześniej 35 zł, a dziś – ponad 70 zł.

– Niestety, dobowe opłaty za magazynowanie towaru na europalecie pokrywają w więk-

szości koszty najmu hali. Firma zarabia głównie na procesach polegających na kompleksowej obsłudze zleceń od klientów, a nie na składowaniu towaru. Logistyka magazynowa nie jest więc przedsięwzięciem wysokomarżowym. Trzeba w inny sposób optymalizować taką działalność, aby wypracować zysk – mówi Michał Michalski, dyrektor logistyki w LSP Group.

W jaki sposób? Na przykład poprzez bardziej efektywne wykorzystanie przestrzeni do przechowywania towarów. Średnia wysokość nowoczesnego magazynu wynosi dziesięć metrów. Przy kompletacji projektów e-commerce wykorzystuje się zwykle jedynie około 1,8 metra. Dlatego LSP Group zainwestowała w rozwiązanie oparte o czteropiętrową antresolę – ma 18 tys. pólek do zagospodarowania dla potrzeb własnej logistyki kontraktowej, dzięki czemu jest w stanie optymalizować cenę najmu magazynu.

WIĘCEJ KURSÓW CAŁODOBOWYCH

Firmy, których nie stać na płacenie horrendalnych rachunków za zużycia licznikowe, inwestują we własną fotowoltaikę. Innych ratują klauzule indeksacyjne, dzięki czemu wzrosty kosztów działalności mogą przerzucić na klienta. Chociaż nie wszystkie koszty da się tym sposobem zrekomensować – droższy sprzęt samochodowy czy wyższe płace dla kierowców w firmie tylko w nieznacznym stopniu znajdują odzwierciedlenie w wyższych kontraktach zawieranych z klientem.

Dlatego firmy przewozowe muszą zwiększać swoją efektywność. – Wprawdzie nasze ciężarówki przejeżdżają rocznie około 170 tys. km, przy średniej oscylującej w granicach 120 tys. km, ale tylko 20 proc. z nich realizuje kursy całodobowe. Musimy zwiększyć ten odsetek przynajmniej dwukrotnie – uważa Robert Maciąg.

Branża sobie poradzi, ale spodziewaną recesję przetrwają największe przedsiębiorstwa, które nadal będą się rozwijać. A co z drobnymi podmiotami? – Zawsze będą potrzebni podwykonawcy. Do zagospodarowania jest segment kuriersko-pocztowy, czyli usługi „ostatniej mili”. Taka działalność jest stosunkowo bezpiecznym rozwiązaniem biznesowym – twierdzi Wroński. ●